

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan penjualan kendaraan sepeda motor meningkat sangat pesat di Indonesia. Asosiasi Sepeda Motor Indonesia menerbitkan data penjualan kendaraan sepeda motor di Indonesia pada tahun 2018 sebanyak 6.383.111 unit sepeda motor. Jumlah penjualan yang besar tersebut menjadikan pasar sepeda motor Indonesia berada dalam urutan 3 besar didunia setelah China dan India. Pertumbuhan penjualan unit sepeda motor membuat banyak pengusaha mendirikan toko suku cadang, perusahaan pembuatan suku cadang atau perusahaan pembuatan perlengkapan sepeda motor seperti oli, aksesoris dan alat keselamatan berkendara.

Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk mendapatkan pangsa pasar yang besar sesuai dengan sumber daya perusahaan yang dimilikinya agar dapat terus hidup berkesinambungan. Berbagai tantangan seperti tuntutan untuk mengeluarkan biaya paling ekonomis, kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, dan bisnis yang semakin kompetitif akibat munculnya pesaing-pesaing baru, maka sistem ekonomi yang efektif dan efisien sangat dibutuhkan untuk diterapkan oleh setiap pelaku bisnis agar dapat bersaing dengan kompetitor yang bergerak di bisnis yang sama dan mendapat pangsa pasar yang besar. Salah satu permasalahan yang sering dihadapi pelaku usaha bisnis suku cadang sepeda motor adalah tidak semua perusahaan memahami berapa besarnya persediaan yang harus disediakan didalam operasi perusahaan sehari-harinya, akibatnya pengeluaran biaya total persediaan menjadi lebih tinggi dari yang seharusnya. Jika hal ini terjadi secara terus-menerus

maka keuntungan bersih perusahaan akan berkurang oleh beban pengeluaran yang seharusnya bisa dihemat. Oleh sebab itu, perusahaan menerapkan ilmu-ilmu yang ada didalam manajemen operasi agar memudahkan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

Heizer dan Render (2015;3) menyatakan bahwa manajemen operasi adalah aktivitas yang berhubungan dengan penyediaan barang dan jasa melalui proses transformasi dari masukan ke hasil dan setiap perusahaan harus menaruh perhatian kepada persediaan produk supaya tidak ada produk yang menumpuk atau kurang.

Persediaan adalah bagian utama dari aktiva lancar serta seringkali memiliki nilai yang cukup besar dan merupakan material utama bagi perusahaan dagang, maka persediaan sudah seharusnya dijadikan perhatian utama bagi manajemen perusahaan. Rusdiana (2014;475) menyatakan bahwa persediaan adalah bahan atau barang yang disimpan untuk tujuan tertentu. Tujuan diadakannya persediaan adalah untuk mengantisipasi permintaan serta menghindari kehabisan produk yang akan dijual ke konsumen. Persediaan yang menumpuk dalam jumlah besar akan menimbulkan biaya penyimpanan meningkat, resiko kerusakan produk juga tentu akan meningkat akibat persediaan terlalu lama disimpan digudang dan resiko kehilangan produk mungkin meningkat. Sedangkan persediaan bila kuantitasnya kurang justru akan membuat perusahaan kehilangan pelanggan yang bisa saja beralih ke perusahaan lain, hal seperti ini akan mengganggu keuangan dan operasional perusahaan. Oleh sebab itu dalam menyiapkan jumlah persediaan yang optimal, perusahaan harus memiliki sebuah strategi pengendalian persediaan.

Toko Sri Mulya Teknik adalah *distributor* berbagai macam suku cadang kendaraan sepeda motor, selain itu Toko Sri Mulya Teknik juga melayani jasa

perbaiki alat-alat perkayuan dan komponen mesin sepeda motor. Produk yang dijual oleh Toko Sri Mulya Teknik adalah seher sepeda motor, rantai, oli, komponen mesin sepeda motor, aksesoris sepeda motor dan alat-alat perkayuan.

Memenuhi setiap permintaan konsumen dengan segera, tepat jumlah dan harga terjangkau adalah slogan utama dari Toko Sri Mulya Teknik. Namun, yang terjadi, Toko Sri Mulya Teknik seringkali membeli persediaan barang dagangan dalam jumlah yang terlalu besar. Jumlah persediaan yang terlalu besar didalam gudang lama kelamaan akan menimbulkan berbagai resiko seperti kerusakan produk dagangan dan biaya simpan meningkat. Bila kelebihan *stock* terjadi terus-menerus, maka bisa dipastikan beban biaya pembelian produk baru pengganti produk rusak dan biaya penyimpanan akan meningkat. Kalau sampai hal ini terjadi, toko akan mengalami kerugian. Hal ini perlu dicegah, yaitu dengan cara melakukan pengendalian persediaan. Bila Toko Sri Mulya Teknik dapat melakukan pengendalian persediaan maka diharapkan pemenuhan kebutuhan terhadap konsumen dapat dilakukan secara berkelanjutan dan harapan lebih jauh lagi Toko Sri Mulya Teknik dapat mempertahankan keberlangsungan kegiatannya.

Berdasarkan alasan diatas, maka perlu kiranya dilakukan penelitian di bidang persediaan, dan kalau hal ini bisa dilakukan maka hasilnya akan dilaporkan dalam bentuk tulisan karya ilmiah atau skripsi dengan judul: **“Pengendalian Persediaan dengan Metode Probabilistik untuk Meminimumkan Biaya Persediaan pada Toko Sri Mulya Teknik Cirebon”**

1.2 Rumusan Masalah dan Batasan Masalah

Berdasar uraian di sub bab latar belakang diatas, maka permasalahan yang ada dapat

diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana pengendalian persediaan yang selama ini dilakukan oleh Toko Sri Mulya Teknik?
2. Model pengendalian persediaan apa yang tepat bagi Toko Sri Mulya Teknik?
3. Bagaimana peranan pengendalian persediaan untuk menekan biaya persediaan bagi Toko Sri Mulya Teknik?

Toko Sri Mulya Teknik menjual berbagai produk suku cadang, berdasarkan hasil pra-survey penjualan selama tahun 2018 dapat dilihat seperti dalam tabel berikut:

Tabel 1.1
Penjualan Macam-Macam Suku Cadang Sepeda Motor
Toko Sri Mulya Teknik
Periode Januari 2018- Desember 2018

No	Keterangan	Unit
1	Seher sepeda motor berbagai jenis	3.493
2	Stang seher sepeda motor berbagai jenis	422
3	Oli sepeda motor berbagai jenis	352
4	Rantai sepeda motor berbagai jenis	217
5	Ban luar sepeda motor berbagai ukuran	187
6	Ban dalam sepeda motor berbagai ukuran	720
7	Blok mesin sepeda motor berbagai jenis	58
8	Batok lampu depan dan belakang berbagai jenis	188
9	Knalpot berbagai merk	95
10	Gasket fullset berbagai jenis	819
11	Gasket topset berbagai jenis	1.540

Sumber : Bagian Pemasaran Toko Sri Mulya Teknik

Berdasarkan data penjualan yang diperoleh dari bagian pemasaran, produk seher adalah produk yang paling laku diantara produk-produk lainnya. Maka untuk selanjutnya, penelitian ini difokuskan pada pengendalian persediaan produk seher

sepeda motor. Hasil survey lebih lanjut di Toko Sri Mulya Teknik diperoleh informasi sebagai berikut:

Tabel 1.2
Penjualan Seher
Toko Sri Mulya Teknik
Periode Januari 2018 – Desember 2018

No	Keterangan	Jumlah
1	Honda Grand	835
2	Yamaha Mio	750
3	Honda Beat	621
4	Yamaha RX-King	849
5	Honda Kharisma	438
	Total	3.493

Sumber : Bagian Pemasaran Toko Sri Mulya Teknik

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang teridentifikasi, maka tujuan penelitian ini yaitu:

1. Mengetahui pengendalian persediaan yang dilakukan oleh Toko Sri Mulya Teknik selama ini.
2. Menentukan model pengendalian persediaan yang paling tepat bagi Toko Sri Mulya Teknik.
3. Untuk mengetahui peranan pengendalian persediaan dalam meminimumkan biaya persediaan pada Toko Sri Mulya Teknik.

1.4 Manfaat Penelitian

Pihak-pihak yang dapat menggunakan hasil penelitian ini adalah:

1. Bagi Toko Sri Mulya Teknik:

Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai alternatif pengendalian persediaan produk seher yang ekonomis.

2. Bagi Penulis:

Penelitian ini digunakan sebagai sarana dalam menerapkan ilmu-ilmu yang ada dalam manajemen operasi yang diperoleh selama perkuliahan.

1.5 Sistematika Penulisan

Penelitian ini memiliki alur penulisan dan penyusunan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang teori-teori yang berkaitan dengan manajemen operasi, yaitu teori persediaan, fungsi persediaan, jenis persediaan, tujuan persediaan, biaya-biaya persediaan, teori pengendalian persediaan, tujuan pengendalian persediaan, metode-metode pengendalian persediaan, model pengendalian persediaan deterministik, model pengendalian persediaan probabilistik dan kerangka pemikiran.

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang gambaran secara singkat sejarah Toko Sri Mulya Teknik, struktur Toko Sri Mulya Teknik, aktivitas Toko Sri Mulya Teknik, metode penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan tahapan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB IV HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN

Bab ini berisi tentang data yang terkumpul, pengolahan dan analisis data, serta pembahasan untuk menyelesaikan masalah yang teridentifikasi.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang uraian kesimpulan hasil pembahasan serta saran yang dapat menjadi masukan bagi Toko Sri Mulya Teknik dalam kebijakan pengendalian persediaan.

