

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dalam persaingan di dunia usaha semakin ketat. Persaingan ini menuntut pihak manajemen perusahaan untuk mampu menentukan langkah-langkah yang tepat dalam mencapai tujuan perusahaan. Secara umum tujuan perusahaan adalah tetap bisa bertahan dan berkembang ke arah yang lebih maju melalui pengelolaan operasional perusahaan secara efisien. Kunci kesuksesan dalam rangka meningkatkan penjualan para pelaku bisnis perlu memperhatikan selera dan kebutuhan konsumen serta selalu melayani/memenuhi permintaan konsumen. Yang perlu dilakukan oleh pelaku bisnis sebagai pengambil keputusan dalam suatu perusahaan adalah mengatur dan meningkatkan volume penjualan secara berkala.

Dalam meningkatkan penjualannya di masa yang akan datang maka pengambilan keputusan berkaitan erat dengan peramalan (*forecasting*) (Assauri, 1984). Peramalan dilakukan karena adanya kompleksitas dan ketidakpastian yang dihadapi oleh Stakeholder berkenaan dengan masa depan usaha yang dijalani. Peramalan yang dilakukan umumnya didasarkan pada data masa lalu yang kemudian dianalisis dengan menggunakan metode tertentu. Data masa lalu dikumpulkan, dipelajari, dianalisis dan dihubungkan dengan berjalannya waktu. Ramalan yang baik adalah ramalan yang mendekati kenyataan. Hasil suatu ramalan tidak selalu dapat dipastikan kebenarannya dalam hitungan 100% mutlak, tetapi hal tersebut tidak berarti bahwa peramalan yang telah dilakukan menjadi percuma. Oleh karena itu, guna memastikan hasilnya maka peramalan sangat berkaitan erat dengan pengendalian persediaan untuk mengunci output hasil yang akurat dalam menentukan jumlah stok.

Persediaan diartikan sebagai barang-barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual pada masa atau periode yang akan datang (Ristono, 2013:1). Persediaan bersifat mendasar pada perusahaan karena mewakili sebanyak 50%

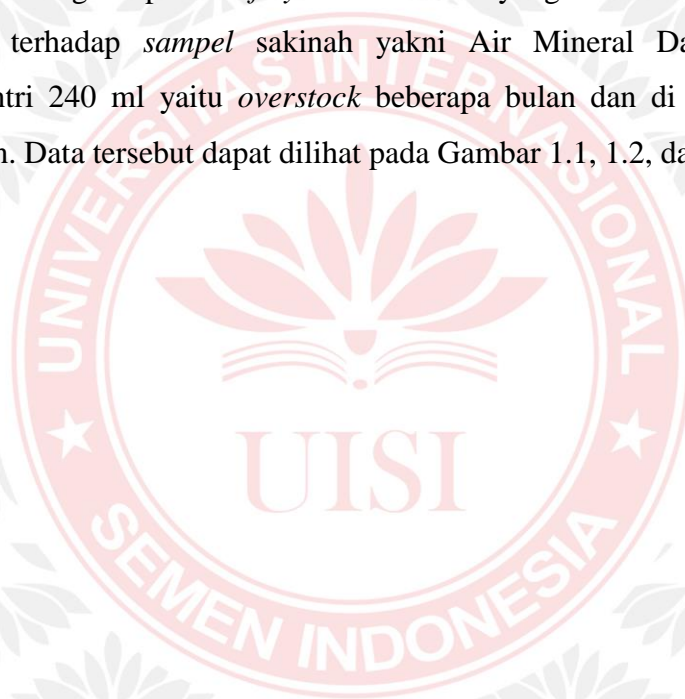
dari keseluruhan modal yang diinvestasikan (Heizer dan Render, 2015:553). Persediaan juga didefinisikan sebagai aktiva yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal dalam proses produksi atau yang dalam perjalanan dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplies*) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa (Warren, dkk, 2005:452). Pengendalian intern persediaan dapat dilakukan dengan melakukan tindakan pengamanan untuk mencegah terjadinya kerusakan, maupun kehabisan stok. Pembahasan peramalan dan pengendalian tersebut akan kami lanjutkan menjadi penelitian pada objek kami yakni koperasi. Koperasi Muslim yang sudah berpengalaman lebih dari 10 tahun dalam menjalankan lini bisnisnya dibidang barang retail.

Koperasi pondok pesantren (Kopontren) As-Sakinah merupakan salah satu perusahaan retail yang awalnya berkonsep koperasi serba ada, namun seiring waktu dikembangkan menjadi *Wholesale* atau perusahaan retail yang menjual produk-produk kemasan. As-Sakinah merupakan unit usaha Pesantren Hidayatullah yang sudah memiliki 10 gerai yang tersebar di beberapa kota yaitu 2 gerai berada di Gresik, 1 gerai berada di lamongan, 8 gerai berada di Surabaya. Dengan Rincian, 1 Gerai Supermarket dan 9 Gerai Minimarket. Gerai Supermarket memiliki kriteria yaitu Omzet : 4-5 Miliar/Bulan, Luas Bangunan : 1.800 M<sup>2</sup> – 2.500 M<sup>2</sup>, Persediaan keseluruhan : 20.000 Unit, Persediaan Air mineral 240 ml : 200 - 400 Dus. Sedangkan Gerai Minimarket memiliki kriteria yaitu Omzet : 250 – 350 Juta / Bulan, Luas Bangunan : 200 M<sup>2</sup>, Persediaan keseluruhan : 3.500 Unit, Persediaan Air mineral 240 ml : 100 - 150 Dus. Gerai Sakinah yang tersebar di berbagai kota, membutuhkan distribusi logistik yang baik supaya kegiatan operasional dapat berjalan dengan baik dan agar mendapatkan keuntungan yang maksimal bagi Sakinah. Permasalahan logistik yang sering kali terjadi pada Sakinah adalah pada proses operasionalnya yaitu menyeimbangkan *supply* dan *demand*. Pola permintaan pada jenis barang tertentu sering berubah-ubah menyebabkan jumlah persediaan tidak sesuai dengan perkiraan, terkadang persediaan dalam keadaan berlebihan (*overstock*). Bila suatu saat perusahaan memiliki kekurangan atau kekosongan dalam pengadaannya, maka akan mengganggu jalannya produksi dan perencanaan distribusi. Tetapi sebaliknya bila persediaan terlalu berlebihan juga akan menimbulkan resiko

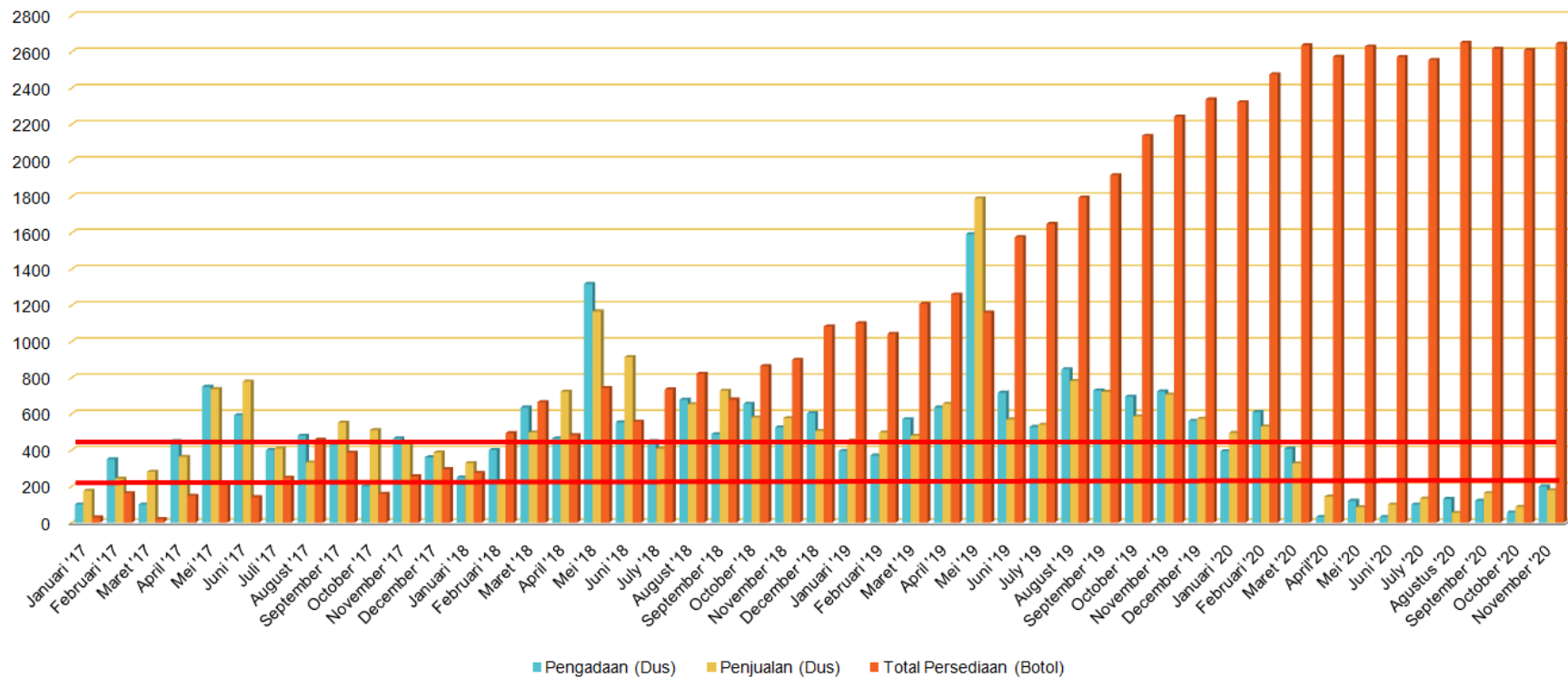


kerusakan, kadaluarsa, serta pemborosan dalam hal keuangan, serta resiko pemakaian mesin tidak berhenti (Tanto, 2001).

Banyak hal yang mendasari terjadinya *Overstock* diantaranya adalah Tidak dibatasi Stock opnamanya dari gudang ketika gerai memesan, Produk di ambil terus menerus tanpa dibatasi atau tanpa di proyeksikan, admin lalai dalam input data transfer in gerai tertentu sehingga mengalir tanpa ada data yang jelas, dan yang terakhir adalah ketidaktepatan penggunaan *forecasting* dalam memprediksi pesanan. Penelitian ini akan menganalisa 3 Store yang berlokasi di Surabaya tentang peramalan penjualan pada setahun mendatang sehingga tidak *overstok* kembali serta mengaca pada *Safety Stock*. Kasus yang selama ini terjadi pada setiap Store terhadap *sampel* sakinah yakni Air Mineral Dalam Kemasan (AMDK) Santri 240 ml yaitu *overstock* beberapa bulan dan di beberapa store dalam setahun. Data tersebut dapat dilihat pada Gambar 1.1, 1.2, dan 1.3.



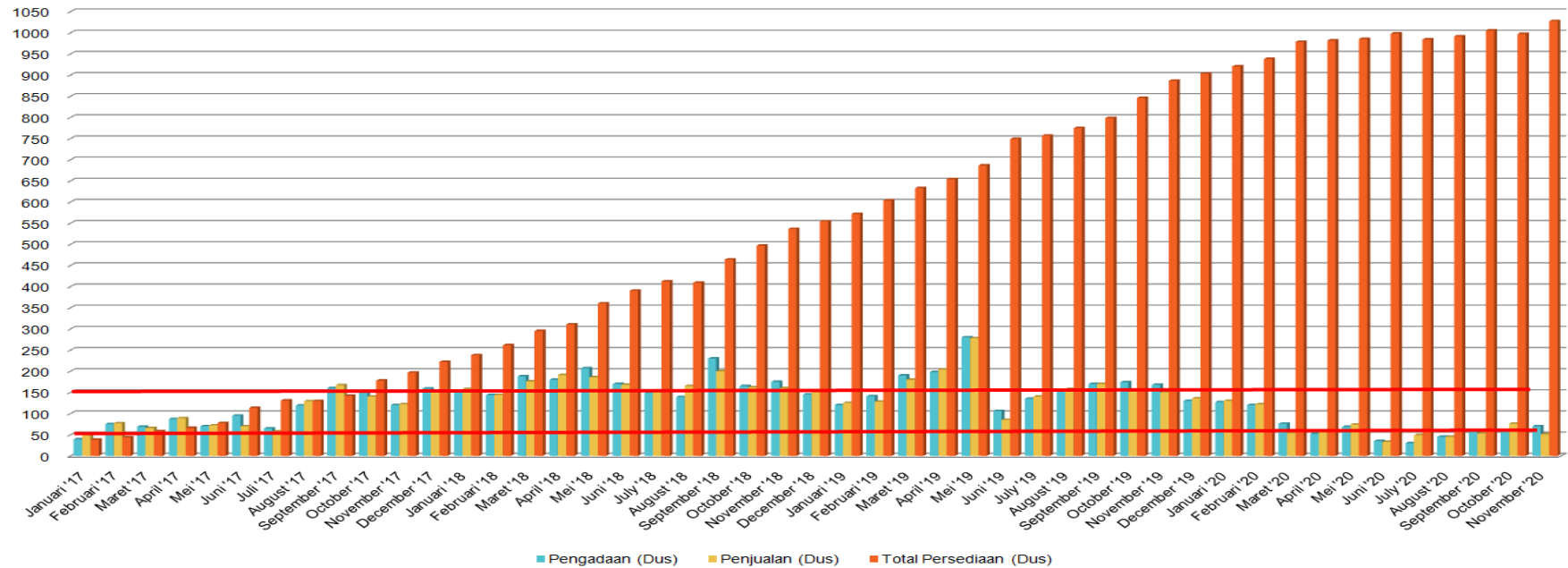
## Supermarket Keputih Sakinah



**Gambar 1.1** Data Gerai Supermarket Sakinah ( Jl. Arif Rahman Hakim )

Diagram diatas menunjukkan pola penjualan dan pembelian dari history purchasing di Supermarket Sakinah pada bulan Januari 2017 hingga bulan November 2020. Dapat kita liat bahwa pada bulan-bulan tertentu terjadi pelonjakan barang masuk di setiap tahunnya, sehingga membentuk kurva musiman yang dimana pada setiap mei-juni di setiap tahunnya selalu yang paling tinggi stok barangnya.

### Minimarket Keputih Sakinah

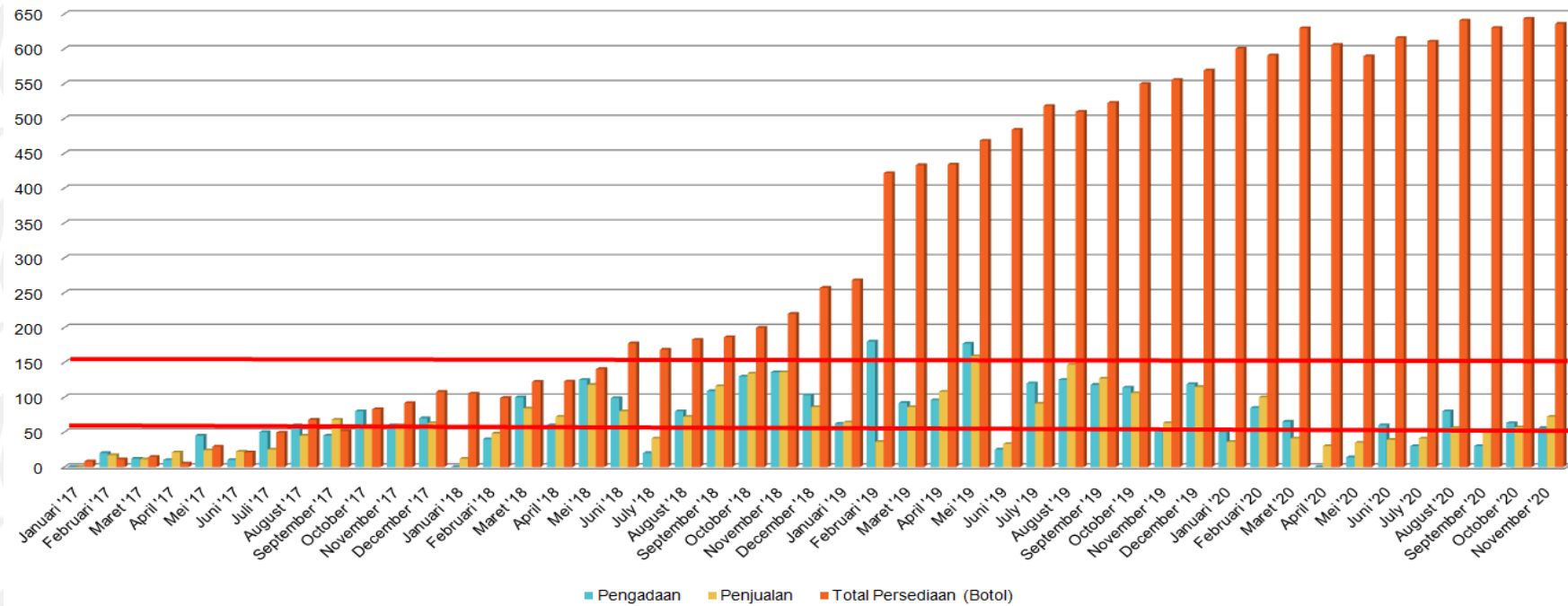


**Gambar 1.2** Data Gerai Minimarket Sakinah ( Jl. Arif Rahman Hakim )

Diagram diatas menunjukkan pola penjualan dan pembelian dari history purchasing di Supermarket Sakinah pada bulan Januari 2017 hingga bulan November 2020. Dapat kita liat bahwa pada bulan-bulan tertentu terjadi pelonjakan barang masuk sehingga membentuk kurva musiman di setiap tahunnya. Hanya saja sedikit berbeda dengan Supermarket, Jika di minimarket ini purchase tertinggi di tahun pertama pada bulan September, Tahun kedua pada bulan September sedangkan di Tahun Ketiga pada bulan Mei. Sehingga tidak sama setiap tahunnya.



### Minimarket Unesa Sakinah



**Gambar 1.3.** Data Gerai Minimarket Sakinah ( Kampus UNESA Ketintang )

Diagram diatas menunjukkan pola penjualan dan pembelian dari history purchasing di Supermarket Sakinah pada bulan Januari 2017 hingga bulan November 2020. Dapat kita liat bahwa pada bulan-bulan tertentu terjadi pelonjakan barang masuk sehingga membentuk kurva musiman di setiap tahunnya. Hanya saja sedikit berbeda dengan Supermarket dan Minimarket Keputih sebelumnya, Jika di minimarket Kampus UNESA ini purchase Tertinggi di tahun pertama pada bulan Oktober, Tahun kedua pada bulan Oktober sedangkan di Tahun Ketiga pada bulan Mei. Sehingga tidak sama setiap tahunnya.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pembahasan pada latar belakang maka dapat disimpulkan suatu rumusan masalah dalam penelitian ini. Adapun rumusan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana proses peramalan penjualan barang AMDK Santri 240 ml pada 3 store di Surabaya selama setahun mendatang ?
2. Bagaimana penerapan metode *Economic Order Quantity* dalam pengendalian persediaan barang dagang pada 3 Gerai tersebut ?
3. Bagaimana saran yang tepat untuk kebijakan dalam pengendalian persediaan barang dagang yang optimal di masa yang akan datang berdasarkan hasil *forecast* ?

## 1.3 Tujuan

Berikut adalah tujuan dari latar belakang rumusan masalah di atas :

1. Menentukan proses peramalan penjualan barang AMDK Santri 240 ml pada 3 store di Surabaya selama setahun mendatang.
2. Menentukan penerapan EOQ yang paling ekonomis dalam pengendalian persediaan barang dagang pada 3 Gerai tersebut.
3. Menyarankan yang tepat untuk kebijakan dalam pengendalian persediaan barang secara optimal berdasarkan hasil ramalan.



## **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini terbagi menjadi tiga, yaitu manfaat akademis, manfaat secara teoritis dan manfaat secara praktis.

### **1.4.1. Manfaat Akademis**

Salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Strata Satu (S1) di Universitas Internasional Semen Indonesia

### **1.4.2. Manfaat Teoritis**

Secara teoritis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan menerapkan serta membandingkan antara teori dengan kenyataan yang ada didunia nyata tentang pengendalian persediaan berdasarkan peramalan penjualan.

### **1.4.3. Manfaat Praktis**

Secara praktis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pihak kantor pusat, induk supermarket maupun ketiga gerai Sakinah khususnya tim manajemen dalam pengambilan kebijakan pengendalian persediaan berdasarkan *Forecast* penjualan.

## **1.5 Batasan Masalah & Asumsi Penelitian**

### **1.5.1. Batasan Penelitian**

Dalam penelitian ini, hal-hal yang menjadi batas permasalahan diantaranya adalah sebagai berikut :

- 1) Penelitian ini melakukan analisa terhadap AMDK Santri 240 ml di 3 gerai dengan permintaan paling tinggi dan paling memungkinkan untuk terjadinya *overstock* meliputi :
  - a. Sakinah Supermarket Arif Rahman Hakim
  - b. Sakinah Minimarket Arif Rahman Hakim
  - c. Sakinah Minimarket UNESA



### **1.5.2. Asumsi Penelitian**

Dalam proses penelitian ini, asumsi-asumsi yang digunakan sebagai berikut :

Pihak Gudang dan gerai Sakinah beroperasi dalam keadaan normal dan tidak ada perubahan kebijakan maupun struktur organisasi selama penelitian berlangsung.

