

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Minuman kopi pada saat ini sudah menjadi budaya bagi sebagian masyarakat, oleh karena itu peluang usaha warung kopi bisa dikatakan sangat menjanjikan. Berdasarkan website (Inews.id,2019) mengatakan bahwa jumlah kedai kopi di Indonesia hingga Agustus 2019 mencapai 2.950 gerai. Berdasarkan hasil survey secara langsung ke Desa Cingkes, Kecamatan Dolok Silau Sumatera Utara jumlah kedai kopi di Desa Cingkes tersebut hingga November 2020 mencapai 19 gerai. Berdasarkan data yang diperoleh maka pengusaha warung kopi harus mampu bersaing dan menawarkan kelebihan ataupun keunikan yang dimiliki oleh warung kopi tersebut. Adanya persaingan yang sangat ketat tersebut sebenarnya menguntungkan bagi konsumen. Konsumen dapat memilih warung kopi mana yang tepat untuk memenuhi kebutuhan, daya beli dan selera konsumen. Tujuan utama suatu perusahaan didirikan adalah untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya dan meminimumkan biaya tanpa harus mengurangi nilai produk, agar perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Salah satu cara untuk meningkatkan efisiensi yaitu dengan melakukan perencanaan persediaan yang tepat sesuai dengan kondisi perusahaan.

Perusahaan yang akan diteliti adalah sebuah kedai kopi yang terletak di Desa Cingkes Kecamatan Dolok Silau Sumatera Utara yaitu Kedai Kopi Cikala Warkop. Kedai kopi ini sudah beroperasi sejak tahun 2015. Kedai Kopi Cikala Warkop ini menawarkan salah satu produk andalannya yaitu Teh Susu Telur. Teh Susu Telur adalah perpaduan antara Teh Susu, Bubuk Teh, dan Telur yang menjadi keunggulannya adalah terletak pada telurnya karena menggunakan telur ayam kampung asli maka cita rasa yang diberikan juga sangat baik. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya konsumen yang datang dan mayoritas mengonsumsi Teh Susu Telur. Konsumennya sendiri mayoritas adalah laki-laki baik itu kalangan anak muda maupun orang tua. Kedai kopi ini menawarkan harga untuk Teh Susu Telur juga sangat terjangkau, yaitu Rp. 8.000. Jumlah rata-rata penjualan Teh Susu Telur adalah sekitar 21 Porsi/hari. Waktu operasi kedai kopi ini adalah buka mulai pukul 04.00 WIB Sore dan tutup pukul 03.00 WIB Pagi.

Kedai Kopi Cikala Warkop ini memiliki tampilan yang sangat sederhana, layaknya kedai kopi pada umumnya, akan tetapi tidak menjadi penghalang bagi konsumen

untuk datang ke kedai tersebut. Kedai kopi ini memiliki meja sebanyak 7 buah dengan ukuran 120 x 35 cm sebanyak 4 buah dan ukuran 120 x 70 cm sebanyak 3 buah. Jumlah kursi di kedai kopi ini sebanyak 11 buah dengan ukuran 120 x 24 cm, untuk kursi dapat memuat 5 orang/ kursi. Kedai kopi ini hanya dilayani oleh 2 orang yaitu pemilik kedai kopi itu sendiri.

Sistem penjualan perusahaan yaitu pelanggan langsung datang ke kedai kopi dan melakukan pemesanan, tidak ada penerimaan pemesanan secara *online*. Selain Teh Susu Telur, produk lainnya yang dijual yaitu berbagai jenis rokok, berbagai jenis minuman dan makanan ringan. Jenis rokok yang dijual adalah Dji sam soe, Sampoerna kecil dan Sampoerna besar, Surya kecil, Surya besar dan Surya kaleng, Panamas, Lucky, Djalu, X mild, Magnum, dan Dji sam soe refill. Makanan dan minuman yang dijual adalah Teh susu, Coffee ginseng, Teh manis, Millo, White coffee, Ovaltine, Fanta, Sprite, dan Pop mie. Karakteristik produk yang dijual semuanya termasuk produk yang tahan lama dan jangka waktu kadaluwarsa juga lama. Jenis kopi yang dijual adalah kopi dalam bentuk kemasan seperti White coffee dan Coffee ginseng.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kedai kopi bahwa untuk prosedur pemesanan ke *supplier* biasanya dilakukan dengan mendatangi *supplier* dan langsung memesan bahan baku yang ingin dipesan. Setelah itu akan dibawa pulang ke tempat pemilik kedai kopi, hal ini berlaku untuk semua jenis bahan baku. Pemasok kedai kopi ini hanya satu yaitu Toko Sumarno Jaya yang terletak di Kabupaten Karo Sumatera Utara, sehingga apabila barang tidak tersedia di toko *supplier* maka pihak toko biasanya bertanggung jawab dan membantu untuk mencari barang yang tidak tersedia di toko mereka. Jarak antara Toko Sumarno Jaya dengan kedai kopi adalah sekitar 32 KM dengan waktu tempuh sekitar 90 menit. Kedai kopi ini biasanya melakukan pembelian barang bahan baku menggunakan angkutan umum sehingga ongkos pembelian yaitu mencapai Rp. 50.000/ satu kali pemesanan.

Jangka waktu yang dibutuhkan mulai pemesanan hingga bahan baku sampai di tempat adalah selama satu hari. Sebenarnya barang akan masuk pada hari itu juga namun, bahan baku ini biasanya datang pada Sore hari dan kedai kopi biasanya sudah beroperasi. Sehingga barang yang dipesan saat itu dapat dijual pada hari berikutnya karena barang masuk tersebut masih di dalam kardus dan memerlukan waktu untuk menyusunnya.

Pemilik kedai kopi ini melakukan pemesanan dan juga menentukan jumlah pemesanan tidak menggunakan acuan dari metode apapun sehingga keputusan pemesanan dan jumlah pembelian yang dilakukan tidak sesuai dengan jumlah permintaan. Hal ini mengakibatkan adanya kekurangan maupun kelebihan stok sehingga berakibat juga terhadap total biaya persediaan. Jika dibandingkan situasi saat ini, dengan situasi sebelum pandemi menurut pemilik kedai kopi tidak ada perubahan yang signifikan. Hal ini disebabkan karena di Desa Cingkes mayoritas penduduknya adalah petani dan tidak ada PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Penduduk masih dapat bekerja seperti biasanya dan dapat melakukan aktivitas bertani tanpa adanya gangguan sehingga penjualan juga dapat berjalan seperti biasanya.

Melalui penelitian ini pemilik kedai kopi menginginkan penulis meneliti tentang persediaan yang optimal dan juga waktu pemesanan yang sesuai. Karena akibat dari ketidaksesuaian jumlah permintaan dan jumlah pembelian ini adalah adanya kekurangan dan kelebihan stok. Dimana kekurangan dapat mengakibatkan kehilangan pelanggan dan apabila terjadi kelebihan stok dapat mengakibatkan adanya biaya simpan. Hal ini disebabkan karena pemilik kedai kopi melakukan pemesanan secara periodik yaitu 7 hari sekali dan jumlah pesan didasarkan pada stok maksimal yang dapat ditampung di gudang. Hal inilah yang menyebabkan total biaya persediaan yang tidak optimal.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Masalah yang dialami oleh pemilik kedai kopi ini adalah kesulitan dalam menentukan jumlah maupun waktu pemesanan yang optimal atau sesuai dengan kebutuhan. Karena pemilik kedai kopi ini tidak menggunakan metode apapun sebagai acuan sehingga mengakibatkan adanya kelebihan dan kekurangan stok dan juga berakibat pada total biaya persediaan selain itu juga mengakibatkan kehilangan pelanggan dan adanya biaya simpan. Berdasarkan keadaan tersebut maka dapat diselesaikan dengan membuat simulasi berdasarkan kondisi aktual di kedai kopi yaitu dengan membuat skenario-skenario yang memungkinkan dapat diaplikasikan di kedai kopi.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan untuk:

Menentukan jumlah pemesanan dan waktu pemesanan yang optimal. Berdasarkan hasil total biaya persediaan dari setiap skenario dengan sistem aktual kedai kopi untuk membuat keputusan yang akan digunakan, di mana keputusan yang akan digunakan adalah keputusan dengan total biaya paling kecil.

Melalui penelitian ini diharapkan dapat membantu pemilik Kedai Kopi Cikala Warkop untuk kedepannya agar dapat melakukan pengelolaan persediaan yang optimal. Sehingga dapat meminimumkan total biaya persediaan dan menghindari adanya penumpukan dan kekurangan bahan baku. Bagi pembaca diharapkan dapat memberi informasi yang berguna dan dapat membantu untuk penelitian selanjutnya.

1.4. Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini digunakan untuk memperoleh hasil yang sesuai dan tepat sasaran, adapun batasan masalah yang digunakan adalah sebagai berikut:

- a. Penelitian membahas tentang penentuan persediaan optimal pada Kedai Kopi Cikala Warkop dan tidak membahas terkait *supplier*.
- b. Penelitian hanya dilakukan berdasarkan data permintaan Agustus 2020 sampai Januari 2021.
- c. Penentuan persediaan optimal menggunakan simulasi dengan membangkitkan skenario-skenario yang mungkin terjadi.
- d. Suku bunga yang digunakan adalah suku bunga Desember 2020 yaitu 3,75% per tahun.