

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan budaya dan gaya hidup masyarakat terus berubah seiring dengan perkembangan teknologi, media sosial, dan kemudahan untuk mengakses budaya asing. Dengan ragam budaya dan gaya hidup yang dilihat oleh masyarakat Indonesia, secara tidak langsung dapat mengubah kebiasaan hidup masyarakatnya menjadi lebih konsumtif. Selain itu dengan masuknya budaya asing secara tidak langsung mengubah pola pikir masyarakat dalam memilih sebuah produk.

Selama beberapa tahun belakangan ini seluruh dunia sedang mengalami pandemi *Covid-19* yang cukup merugikan terutama bagi beberapa kalangan masyarakat. Dalam hal ini dampak yang dirasakan selain berdampak buruk bagi kesehatan, masyarakat juga merasakan dampak dalam bidang ekonomi. Dapat dilihat sekarang ini pelaku usaha banyak yang mengalami kebangkrutan namun, saat pandemi ini juga terdapat beberapa pelaku usaha yang mengalami peningkatan penjualan secara drastis.

Dalam hal ini pelaku usaha harus terus menjalankan bisnisnya dan bersaing dengan pelaku usaha yang lain, agar bisnis yang dijalankan tetap stabil. Karena dengan adanya pandemi perilaku konsumen dalam membeli produk menjadi berubah, pada saat ini konsumen mempertimbangkan dua hal yaitu kesehatan dan kualitas barang yang mereka cari. Sehingga pelaku usaha harus memiliki cara untuk mempertahankan konsumen dan juga memikirkan bagaimana caranya agar persediaan barang pada Toko Bima Sari tetap terjaga.

Toko Bima Sari merupakan toko milik perseorangan yang menjual berbagai perlengkapan aksesoris, *body care*, dan alat tulis terlengkap yang ada di Kecamatan Randudongkal, Kabupaten Pemalang. Lokasi Toko Bima Sari berada di area pasar Desa Randudongkal, dengan letak yang strategis karena berada di tengah keramaian pasar tradisional. Toko ini berfokus pada menjual *body care* dan aksesoris wanita, selain itu pada Toko Bima Sari dapat menerima pesanan parsel untuk beberapa acara tertentu.

Sistem penjualan yang digunakan pada Toko Bima Sari masih belum terkontrol dengan baik, karena proses transaksi jual beli pada Toko Bima Sari dilakukan

secara manual tanpa menggunakan sistem informasi. Semua proses transaksi yang dilakukan belum semuanya dicatat menggunakan nota penjualan, nota penjualan hanya digunakan untuk pembelian dalam jumlah besar.

Pihak *owner* kurang memperhatikan jenis varian produk apa yang harus selalu tersedia dan memiliki jumlah persediaan yang cukup dalam toko. Pada penerapannya proses untuk menentukan produk dan jumlah yang akan dipesan dilakukan berdasarkan pemikiran dan pengalaman *owner* pada periode sebelumnya (intuisi). Untuk jenis produk yang akan dilakukan pemesanan biasanya pemilik melihat persediaan varian produk hampir habis. Bahkan pada jenis produk tertentu pemilik melihat varian produk tersebut telah habis dan baru dilakukan proses pemesanan.

Proses pemesanan yang dilakukan oleh pemilik toko memiliki banyak pertimbangan, melihat kondisi perekonomian sekarang ini yang belum sepenuhnya pulih. Pemilik mempertimbangkan varian dan jumlah produk yang dipesan untuk menghindari terjadinya kerugian akibat produk yang dipesan menumpuk pada bagian gudang dan mengalami penurunan kualitas. Karyawan toko memiliki tugas untuk melakukan pemeriksaan ketersediaan produk pada bagian gudang dan melaporkannya pada pemilik toko. Namun, pada kondisi tertentu karyawan terlambat bahkan terdapat produk yang terlupakan, mengakibatkan terjadinya kekosongan persediaan dalam beberapa waktu.

Tingginya jumlah pesanan untuk acara pernikahan dan pertunangan, membuat *owner* harus selalu memperhatikan ketersediaan bahan yang akan digunakan untuk membuat atau untuk menghias parcel. Karena lonjakan pesanan yang terlalu banyak mengakibatkan *owner* kesulitan untuk mendapatkan barang dengan jumlah yang dibutuhkan. Ketersediaan barang pada *supplier* yang tidak menentu dan kerap terjadi kekosongan, disebabkan juga karena lokasi pengiriman yang jauh tidak memungkinkan *supplier* melakukan pengiriman pada hari yang sama. Selain itu, keterlambatan *owner* dalam melakukan proses pemesanan ke *supplier* mengakibatkan kerap terjadinya *lost sales* dan kekosongan persediaan dalam waktu yang lama, ditambah lagi pada Toko Bima Sari tidak memiliki *safety stock*.

Terdapatnya jumlah permintaan pelanggan yang berubah-ubah mengakibatkan pemilik kesulitan untuk menentukan jumlah pemesanan yang sesuai, karena dengan jumlah pemesanan yang sesuai dapat lebih mengoptimalkan biaya. Proses transaksi yang dilakukan dengan menggunakan nota penjualan dan hanya

digunakan pada proses pembelian dengan jumlah tertentu, sehingga data penjualan ini tidak dapat digunakan untuk mengetahui jumlah persediaan yang ada. Pemilik toko hingga saat ini belum melakukan analisis untuk menentukan jenis dan jumlah produk dalam proses pemesanannya.

Pencatatan data penjualan dilakukan secara manual oleh *owner*, hal ini memiliki banyak kekurangan apabila melihat jenis produk yang begitu banyak. Kekurangan pada proses pencatatan data keluar masuknya barang secara manual adalah data yang diambil sulit untuk dibawa kemana-mana, mudah tertinggal, tenaga yang dikeluarkan untuk menulis lebih besar, data yang dicatat secara manual dalam jumlah banyak sulit untuk dibaca, membutuhkan lebih banyak ruang penyimpanan, membutuhkan waktu yang lama untuk mencatat secara manual, dan apabila terdapat salah penulisan akan sulit untuk dipahami.

Berdasarkan hasil wawancara didapat beberapa hal yang diharapkan oleh masing-masing *stakeholder* (*owner*, karyawan, dan konsumen) sesuai dengan kebutuhan mereka dalam menyelesaikan masalah. Kebutuhan *stakeholder* (*owner*) yang membutuhkan sebuah solusi untuk melakukan pemesanan secara optimal dan sebuah rancangan untuk menjaga ketersediaan barang pada toko. Namun, dalam penerapan solusi nantinya *owner* berharap agar solusi yang diberikan mudah diterapkan dan dapat digunakan dalam jangka waktu yang lama. Kebutuhan pihak karyawan yang membutuhkan sebuah solusi agar proses kerja lebih efisien dan pihak karyawan menginginkan pekerjaan dapat diselesaikan dengan cepat. Pihak konsumen menginginkan suatu produk selalu tersedia pada toko, karena produk tersebut menjadi kebutuhan sehari-hari, bahkan beberapa jenis produk digunakan untuk acara penting tertentu. Setiap *stakeholder* (*owner*, karyawan, dan konsumen) memiliki kebutuhannya masing-masing dan memiliki perbedaan antara satu *stakeholder* dengan *stakeholder* yang lainnya.

1.2. Rumusan Masalah

Toko Bima Sari membutuhkan sebuah sistem yang sesuai untuk mengurangi lamanya *stock out*, agar ketersediaan barang pada toko tetap terjaga dan *lost sales* tidak terjadi terus menerus. Hal ini karena penentuan jumlah pemesanan pada Toko Bima Sari masih dilakukan dengan intuisi, sehingga kerap terjadi ketidaksesuaian antara jumlah persediaan dengan jumlah permintaannya. Rumusan masalahnya adalah dengan membuat sebuah usulan solusi untuk

melakukan pemesanan secara optimal dan menjaga ketersediaan barang pada toko.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan situasi dan permasalahan yang terjadi pada Toko Bima Sari harus segera diperbaiki, karena apabila dibiarkan dalam waktu yang lama akan semakin banyak terjadi *lost sales* dan kepercayaan pelanggan akan menurun. Selain itu, dampak penerapan solusi ini adalah dapat meminimalkan biaya pemesanan barang, dan mengatasi masalah kekosongan persediaan dalam waktu yang lama.

1.4. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah yang dihadapi, sebagai berikut:

- a. Kapasitas penyimpanan yang dimiliki oleh Toko Bima Sari terbatas, sehingga tidak dimungkinkan melakukan pemesanan dalam jumlah besar.
- b. Data penjualan produk yang akan digunakan hanya data mulai bulan November 2021 hingga bulan Maret 2022.
- c. Data biaya yang didapat diasumsikan tidak terjadi perubahan harga selama proses pengambilan data berlangsung.
- d. Untuk proses penerapan solusi pihak *owner* berharap agar solusi yang diberikan mudah diterapkan dan dapat digunakan dalam jangka waktu yang lama (dengan tingkat efisiensi yang stabil).