

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya perusahaan tentunya perlu efisien dalam mengelola persediaan dan biaya. Perusahaan memerlukan modal dalam menunjang kelangsungan hidup dari usaha itu sendiri. Selain itu juga, perusahaan perlu mengelola persediaan agar dapat memenuhi permintaan pelanggan sehingga dapat menghindari terjadinya *lost sales* dan barang yang ada di gudang tidak terjadi penumpukan yang menimbulkan biaya. Menurut Sumiati & Iriani (2017) persediaan dapat dibilang optimal ketika di dalam persediaan dapat meminimalkan biaya termasuk biaya simpan.

Dalam perusahaan terdapat faktor yang mempengaruhi dan membuat bisnis tidak dapat berjalan dengan baik. Faktor-faktornya antara lain manajemen persediaan yang buruk, pelayanan pelanggan yang kurang baik, dan strategi bisnis yang kurang tepat. Apabila tidak diperhatikan, hal ini dapat menimbulkan ketidakefisienan dalam perusahaan. Manajemen persediaan yang kurang baik dapat mengakibatkan biaya simpan atau kehilangan penjualan. Pelayanan pelanggan yang kurang baik menimbulkan ketidakpuasan pelanggan yang berakibat kehilangan pelanggan. Strategi bisnis yang kurang tepat mengakibatkan penurunan pendapatan. Maka dari itu, perusahaan perlu mengatasi faktor-faktor yang mempengaruhi ketidakefisienan sehingga membuat perusahaan dapat berjalan lebih baik.

Sportwearshop merupakan suatu usaha *retail online*. Toko ini terletak di Jalan Telaga Bodas Raya No.8, Kecamatan Gajahmungkur, Semarang, Jawa Tengah. Produk yang dijual di toko ini dulunya adalah perlengkapan olahraga namun sekarang berfokus pada kaos. Kaos yang dijual beraneka ragam dan memiliki variasi warna, motif, dan ukuran mulai dari M, L, XL, dan XXL. Sportwearshop menjual barang di Indonesia serta di berbagai penjuru dunia. Penjualan Sportwearshop dilakukan melalui *online shop* Tokopedia dan Shopee. Alasan memilih Toko Sportwearshop menjadi tempat penelitian karena usaha ini adalah milik keluarga sehingga implementasi dapat diterapkan.

Produk kaos olahraga basket merupakan produk tidak terlalu inovatif sehingga memiliki *life cycle* yang relatif lama dikarenakan walaupun sudah tidak tren tetapi

masih ada permintaan walaupun sudah menurun. Produk tidak terlalu inovatif dikarenakan untuk model kaos tertentu masih menjual kaos dari pemain idola jaman dahulu yang sudah dijual sejak bertahun-tahun tetapi juga ada model terbaru. *Most Valueable Player* (MVP) dalam pertandingan juga akan mempengaruhi tingkat penjualan. Selain dari itu, terdapat faktor penggemar juga yang membuat menarik minat pelanggan untuk membeli kaos basket yang dipakai oleh *player* atau klub dari *player* tersebut. Dari diskusi awal dengan pemilik diketahui adanya masalah terkait kehabisan stok untuk beberapa item barang dan sebaliknya ada juga stok yang menumpuk untuk item barang lainnya. Untuk itu dilakukan penelusuran masalah dengan melakukan wawancara dengan para *stakeholder*, pengamatan lapangan, dan pengumpulan data awal.

Pengamatan dilakukan menggunakan data permintaan 1 April 2022 – 31 Desember 2022. Terdapat 271 produk selama periode pengamatan. Untuk pola permintaan dari 271 produk ini memiliki pola permintaan yang tidak konstan. Pemesanan dilakukan bersamaan setelah pengecekan, bila stok barang di gudang sudah habis maka akan dilakukan pemesanan ulang dengan jumlah pesan sebanyak 5. Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik hanya ingin melakukan pemesanan 30 hari, 60 hari, atau 90 hari sebanyak 1 kali. *Supplier* dari Toko Sportwearshop hanya 1 yaitu *supplier* dari Bandung. *Lead time* yang diberikan oleh *supplier* adalah selama 4 hari.

Berdasarkan permasalahan yang ada, pemilik harus mengetahui jumlah barang yang akan dipesan atau kapan barang tersebut akan dipesan agar barang tersebut tidak berlebihan yang akhirnya akan terjadi penumpukan di gudang dan mengetahui persediaan minimum barang di gudang agar tidak kehabisan stok. Penelitian ini dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang ada di Toko Sportwearshop.

1.2. Penelusuran Masalah

Penelusuran masalah dilakukan untuk mengidentifikasi masalah yang ada pada toko. Penggambaran proses bisnis dilakukan untuk mengetahui siapa saja *stakeholder* yang terlibat dapat dilihat pada Lampiran 1. Setelah melakukan analisis proses bisnis terdapat 3 *stakeholder*. Untuk mengetahui permasalahan yang ada di toko maka dilakukan wawancara pada 3 narasumber yaitu: *stakeholder 1* sebagai pemilik, *stakeholder 2* sebagai karyawan, dan *stakeholder 3* sebagai pelanggan. Permasalahan utama yang dihadapi *stakeholder 1* yaitu

pemilik adalah terjadinya *lost sales* untuk beberapa produk dan *overstock* pada beberapa produk lainnya sehingga membuat modal pemilik tertahan. *Overstock* yang dimaksud oleh pemilik adalah terjadi penumpukan barang. Akibat dari terjadinya *lost sales* dan *overstock* membuat biaya persediaan meningkat. *Lost sales* merupakan keadaan di mana terjadi kehilangan penjualan yang disebabkan oleh beberapa faktor (Tjahyono, 2018). Di toko ini, *lost sales* terjadi diakibatkan oleh barang yang *stockout*. Barang yang *stockout* menimbulkan biaya kurang sehingga masuk dalam biaya persediaan dan menyebabkan peningkatan biaya. Barang yang menumpuk di gudang dapat mengakibatkan nilai guna barang akan menurun dan menyebabkan biaya simpan. Beberapa barang menumpuk cukup lama bahkan tidak ada penjualan dalam beberapa bulan sehingga mungkin membutuhkan keputusan untuk melakukan menghentikan pemesanan (*stop order*) ke *supplier*. Kondisi gudang Toko Sportwearshop pada Lampiran 2 menunjukkan adanya penumpukan barang dan barang yang sudah habis terjual. Keluhan dari *stakeholder* 3 yaitu dari pelanggan adalah stok barangnya habis (*stockout*), pelayanan kurang baik, dan kurangnya diskon dari toko. Ketika stok barang habis, maka akan menimbulkan kekecewaan dari pelanggan tersebut. Dari *stakeholder* 2 yaitu karyawan adalah kendala ada pada barang *stockout* yang mengakibatkan target penjualannya terkadang tidak tercapai sehingga berakibat bonus karyawan tidak cair. Akibat dari terjadinya *lost sales* dan *overstock* membuat biaya persediaan di toko meningkat. Setelah pengambilan data, kemudian data tersebut dimasukkan pada simulasi menggunakan sistem real, data *demand* real, pemesanan dan jumlah pesanan juga mengikuti toko. Dapat dilihat biaya persediaan dari 1 April 2022 – 31 Desember 2022 sebesar Rp 14.629.402, tentunya biaya persediaan yang dikeluarkan cukup tinggi dikarenakan masalah *lost sales* dan *overstock*. Oleh karena itu, masalah yang diangkat dalam penelitian ini yaitu masalah *lost sales* dan *overstock*.

Melalui hasil wawancara dapat diketahui juga keinginan dari ketiga *stakeholder*. Keinginan dari Pak Andry (pemilik) adalah penurunan biaya persediaan dari masalah terjadinya *lost sales* dan *overstock* yang membuat pendapatan menurun. Penurunan biaya persediaan yang diinginkan pemilik minimal sebesar 30%. Keinginan dari karyawan 1 dan karyawan 2 yaitu bonus dapat cair. Keinginan dari pelanggan 1 adalah ketersediaan barang. Kemudian dari pelanggan 2 yaitu perbaikan pelayanan pelanggan dan adanya diskon dari toko. Terjadi pertentangan antar pelanggan dan Pak Andry dikarenakan masalah diskon. Hal ini

dikarenakan, Pak Andry tidak bersedia memberikan diskon dikarenakan memerlukan biaya tambahan dan mengurangi profit. Pertanyaan terkait permasalahan dan keinginan *stakeholder* dapat dilihat pada Lampiran 3 hingga Lampiran 7.

1.3. Perumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini yaitu tingginya biaya persediaan kaos. Perencanaan persediaan yang dilakukan pemilik selama ini tidak mampu mengurangi biaya persediaan sesuai harapan dari pemilik. Masih terjadinya *overstock* membuat semakin tinggi biaya persediaannya, sedangkan semakin banyak barang yang *stockout* maka akan semakin banyak juga potensi kehilangan penjualan yang mengakibatkan peningkatan biaya.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah mengurangi biaya persediaan dengan menentukan solusi yang tepat, dengan target mengurangi biaya persediaan minimal 30% sesuai keinginan pemilik. Menetapkan *stop order* untuk kaos tertentu yang sudah kurang peminatnya.

1.5. Batasan Masalah

Batasan masalah yang ada pada penelitian ini adalah:

- a. Data yang diambil adalah data permintaan dari 1 April 2022 – 31 Desember 2022.
- b. Periode pemesanan mengikuti ketentuan dari pemilik, pemilik menginginkan pemesanan dilakukan 30 hari, 60 hari, atau 90 hari.