

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Menurut Kotler dan Keller (2016) usaha ritel atau eceran merupakan usaha yang meliputi seluruh kegiatan yang terlibat dalam proses penjualan barang secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi. Pribadi pada hal tersebut bukan hanya satu orang pembeli saja, melainkan mencakup orang-orang atau kelompok yang menikmati kegunaan dari barang tersebut. Usaha *retail* dikelompokkan menjadi tiga jenis diantaranya yaitu, *store retailer*, *nonstore retailer*, dan *retail organization*. *Store retailer* merupakan suatu usaha yang dimana konsumen dapat mencari barang kebutuhan secara langsung di toko. *Nonstore retailer* merupakan suatu usaha yang dalam melakukan penjualan produknya melalui *m-commerce* maupun *e-commerce*. *Retail organization* merupakan suatu usaha yang dimiliki oleh suatu perusahaan yang bekerja sama dengan toko ritel dengan sistem pembagian hasil. Menurut Kompas (2024) usaha ritel di Indonesia semakin berkembang dengan berjalannya waktu. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya pembangunan kios baru di daerah yang ada di Indonesia.

Toko Alat Listrik Sinar Terang merupakan salah satu toko ritel yang menyediakan berbagai macam alat listrik seperti stopkontak, jek, kabel, lampu, dsb. Toko Alat Listrik Sinar Terang berlokasi di Jl. Dipenogoro no 172 Kecamatan Majenang, Kabupaten Cilacap. Toko Alat Listrik Sinar Terang didirikan pada tahun 1998 oleh pasangan suami-istri dan dibantu oleh 2 pegawai. Pemilik usaha bertugas untuk mengelola gudang dan menjadi kasir, sedangkan kedua pegawai akan melayani *pelanggan* secara langsung. Dalam usahanya, toko tersebut beroperasi selama 7 hari dengan waktu kerja 12 jam per harinya.

Toko Alat Listrik Sinar Terang memiliki 3 *supplier* utama dalam pengambilan barang yang akan dijual. Tiga *supplier* utama berasal dari 2 lokasi yaitu Tasikmalaya dan Purwokerto. Tiga *supplier* memiliki *lead time* pengiriman yang berbeda yaitu 3 dan 7 hari. Kondisi yang ada pada Toko Alat Listrik Sinar Terang didapati dari melakukan observasi dan wawancara dengan *stakeholder* baik itu pihak internal maupun

eksternal diantaranya yaitu kepada pemilik usaha, bagian gudang, pegawai, dan pelanggan.

Hasil dari observasi yang didapatkan yaitu toko tidak memenuhi permintaan barang terutama pada produk lampu , tata letak pada rak random, dimana untuk rak produk A terkadang terselip produk B, waktu pelayanan yang berbeda antara pegawai A dan B, dan tata letak barang pada gudang yang tidak teratur .

Dari penjabaran beberapa masalah yang didapatkan, diketahui bahwa salah satu masalah ialah Toko Alat Listrik Sinar Terang mengalami *stockout* barang sehingga menimbulkan ketidakseimbangan antara *stock* barang dengan jumlah permintaan yang menyebabkan terjadinya kerugian. Kerugian tersebut dapat dikatakan sebagai biaya kekurangan akibat dari kehilangan peluang mendapat keuntungan. Kerugian yang dialami oleh toko menimbulkan tingginya biaya persediaan Toko Alat Listrik Sinar Terang. Dari data yang didapatkan dari bulan Oktober 2024 hingga bulan Januari 2025 diketahui bahwa terdapat perbedaan antara permintaan barang dengan pembelian barang. Keterbatasan jumlah *stock* menyebabkan toko harus berusaha agar produk yang diminta pada hari tersebut terpenuhi, supaya tetap dapat bersaing dengan kompetitor.

1.2. Penelusuran Masalah

Penelusuran masalah dilakukan dengan cara wawancara kepada *stakeholder*. Permasalahan pertama diungkapkan oleh pemilik usaha yaitu, pemilik usaha mengeluhkan bahwa toko mendapatkan kerugian berupa peluang mendapat keuntungan karena tidak dapat memenuhi jumlah permintaan barang pelanggan.

Permasalahan kedua diungkapkan oleh beberapa pembeli yang mewakili *stakeholder* eksternal. Pembeli mengeluhkan bahwa dalam melayani pembeli pegawai pada Toko Listrik Sinar Terang kerap lama dalam mengambil barang yang diminta dan ketika ingin membeli barang dengan jumlah banyak kerap kehabisan *stock* barang.

Permasalahan yang ketiga diungkapkan oleh pegawai toko yaitu akibat banyaknya barang pada Toko Alat Listrik Sinar Terang terkadang pegawai lupa akan jenis dan tata letak barang akibat dari banyaknya barang yang dijual dengan jenis yang berbeda.

Permasalahan keempat diungkapkan oleh bagian gudang yang kerap kesulitan dalam mengatur tata letak gudang karena ukuran gudang sempit dan terdapat beberapa barang yang berserakan pada lantai gudang seperti kardus lampu yang tidak disusun ke dalam rak barang dan terjadi penumpukan barang.

Berdasarkan hasil wawancara maka permasalahan yang terjadi pada Toko Alat Listrik Sinar Terang ialah toko tersebut mengalami *stock out* sehingga kehilangan mendapat peluang keuntungan. Kondisi gudang yang kurang tertata dan sempit. Waktu pelayanan pegawai kerap lama dan toko tidak bisa memenuhi jumlah permintaan barang pelanggan. Masalah terakhir ialah pegawai kesulitan dalam menghafal tata letak dan jenis barang.

Dari penjabaran masalah yang dijelaskan oleh masing-masing *stakeholder*, diketahui terdapat pertentangan yang terjadi antara pemilik usaha dan bagian gudang, dimana pemilik usaha menginginkan adanya penambahan jumlah *stock* barang, sedangkan bagian gudang mengeluhkan terdapat penumpukan barang pada gudang. Selain itu, bagian gudang menginginkan terdapat penambahan luas area gudang yang tidak disetujui oleh pemilik usaha karena dirasa akan menimbulkan biaya tambahan untuk melakukan perombakan gudang.

Sebelum melakukan pemilihan permasalahan yang akan diselesaikan, dilakukan peringkasan masalah dan keinginan dari tiap *stakeholder*. Tabel ringkasan masalah dan harapan dari *stakeholder* dapat dilihat pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1. Masalah dan Harapan Stakeholder

Stakeholder	Permasalahan	Harapan
Pemilik Usaha	a. <i>Stockout barang</i> sehingga tidak bisa memenuhi jumlah permintaan barang c. Kerugian karena tidak mendapat peluang keuntungan	Dapat meingkatkan pengelolaan jumlah <i>stock</i> barang untuk memenuhi permintaan <i>pelanggan</i> dan mengoptimalkan frekuensi pemesanan barang
Bagian Gudang	a. Terjadi penumpukan barang b. Tata letak barang tidak teratur	Toko dapat menerapkan strategi manajemen persediaan yang lebih baik dan memperluas area gudang.
Pegawai	a. Kesulitan dalam menghafal jenis barang b. Kesulitan dalam mencari tata letak barang	Dapat menghafal jenis dan penempatan barang
Pembeli	a. Waktu pelayanan pegawai kerap lama b. Toko tidak memenuhi jumlah permintaan barang	Dapat meningkatkan waktu pelayan dan meningkatkan jumlah <i>stock</i> barang

Berdasarkan permasalahan yang terjadi, dilanjutkan kedalam tahap pemilihan permasalahan yang akan diselesaikan oleh penulis pada tugas akhir ini. Pemilihan permasalahan dilakukan dengan bantuan matriks *Eisenshower* yang dalam pengisiannya didiskusikan dengan beberapa *stakeholder*. Matriks tersebut dapat membantu penulis untuk menentukan tingkat permasalahan yang diklasifikasikan menurut tingkat kepentingan dari permasalahan. Gambar 1.1 merupakan matriks *Eisenshower* dari hasil penjabaran masalah yang terjadi.



Gambar 1.1. Matriks *Eisenshower*

Dari matriks yang telah diisikan maka dapat disimpulkan bahwa terdapat masalah yang didapatkan dari hasil diskusi dengan pemilik usaha dengan urgensi yang berbeda. Dari pengisian matriks dan diskusi dengan pemilik usaha, maka akan difokuskan dan disepakati bahwa masalah yang ingin di selesaikan adalah masalah terkait kekurangan persediaan barang.

Dari permasalahan yang akan diselesaikan, maka penulis akan mendapatkan data pendukung. Data yang digunakan merupakan data yang diperoleh dari barang-barang yang diorder melalui *supplier* X. Barang dari supplier x merupakan barang yang paling sering laku dan sering terjadi kekurangan *stock* dibandingkan dengan *supplier* lainnya. Data historis dari *supplier* X terkait *stock* masuk dan keluar, harga, serta frekuensi pemesanan tersedia secara lengkap dan dapat dijadikan dasar analisis kuantitatif.

Tabel 1.2. merupakan data yang didapatkan oleh penulis pada bulan 31 Oktober 2024 hingga 30 Januari 2025. Pada tabel tersebut dapat dilihat bahwa sering terjadi kekurangan *stock*.

Tabel 1.2. Perhitungan Kekurangan Persediaan

Nama	Pembelian	Permintaan	Selisih
Lampu Luby Prima 5 watt	190	211	-21
Lampu Lubby Prima 9 watt	210	219	-9
Lampu Luby Prima 15 watt	215	218	-3
Lampu Luby Prima 18 watt	235	238	-3
Lampu Luby Prima 24 watt	230	233	-3
Lampu Sunsafe 5 watt	600	612	-12
Lampu Sunsafe 7 watt	600	642	-42
Lampu Sunsafe 9 watt	600	618	-18
Lampu Sunsafe 12 watt	600	605	-5
Lampu Sunsafe 15 watt	600	614	-14
Lampu Sunsafe 18 watt	600	614	-14
Lampu Sunsafe 23 watt	600	607	-7
Lampu LED Nusantara 5 watt	620	628	-8
Lampu LED Nusantara 7 watt	630	634	-4
Lampu LED Nusantara 9 watt	650	663	-13
Lampu LED Nusantara 12 watt	630	641	-11
Lampu LED Nusantara 15 watt	650	655	-5
Lampu LED Nusantara 18 watt	635	640	-5
Lampu LED Nusantara 23 watt	635	640	-5
Lampu LED Panaled Altis 5 watt	410	422	-12
Lampu LED Panaled Altis 7 watt	390	419	-29
Lampu LED Panaled Altis 9 watt	435	447	-12
Lampu LED Panaled Altis 12 watt	430	438	-8
Lampu LED Panaled Altis 15 watt	510	528	-18
Lampu LED Panaled Altis 18 watt	510	523	-13
Lampu LED Panaled Altis 23 watt	520	542	-22
Lampu Luby Capsule 10 watt	260	262	-2
Lampu Luby Capsule 14 watt	170	178	-8

Tabel 1.2. Lanjutan

Nama	Pembelian	Pemintaan	Selisih
Lampu Luby Capsule 18 watt	210	222	-12
Solasi Dus National	255	291	-36
Kabel Transparan 2 x 30 metalik	17	23	-6
Fitting Gantung Broco	430	473	-43
Steker Broco	927	932	-5
IB Dus	650	657	-7

Dari Tabel 1.2. dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan antara jumlah pembelian barang dengan jumlah permintaan yang ada. Masalah *stock out* yang terjadi merupakan tantangan yang dihadapi oleh Toko Alat Listrik Sinar Terang. Dengan adanya *stock out* menyebabkan toko kehilangan peluang penjualan. Potensi mendapat keuntungan yang diperoleh dari penjualan tersebut pun hilang. Menurut Waters (2003), potensi peluang mendapat keuntungan yang hilang ini dipandang sebagai *expected shortage cost*, dimana *expected shortage cost* merupakan perkiraan total biaya yang mungkin terjadi dalam sistem pengelolaan persediaan. *Expected cost* dalam konteks Tugas Akhir persediaan didasari oleh biaya kekurangan (*shortage cost*). Biaya kekurangan merupakan sebuah kerugian yang ditimbulkan akibat kegagalan toko dalam memenuhi jumlah permintaan barang yang diminta oleh pelanggan. Biaya kekurangan akan terkonversi menjadi biaya persediaan. Oleh karena itu, meminimalkan biaya persediaan menjadi fokus utama untuk menyelesaikan masalah yang ada pada Toko Alat Listrik Sinar Terang.

1.3. Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada Toko Listrik Sinar Terang adalah toko tersebut mengalami adanya kekurangan persediaan barang. Kekurangan persediaan barang menyebabkan biaya persediaan yang dikeluarkan oleh toko menjadi tinggi.

1.4. Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan yang akan dicapai dalam tugas akhir yaitu merancang kebijakan pemesanan barang untuk mengurangi permasalahan tingginya biaya persediaan yang terjadi pada Toko Alat Listrik Sinar Terang. *Critical Success*

Factor (CSF) yang ingin dicapai ialah menurunkan biaya persediaan yang meliputi biaya simpan dan biaya kurang setidaknya 30%.

1.5. Batasan Masalah

Batasan masalah yang membatasi tugas akhir adalah

- a. Pemilik toko tidak mengizinkan untuk mengubah tata letak rak barang.
- b. Barang yang diteliti merupakan barang dari supplier x yang paling sering kehabisan.

