

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Jenis usaha di bidang distribusi dapat dijumpai di berbagai daerah di Indonesia. Jenis usaha tersebut bergerak di bidang jasa penyebaran atau penyaluran barang dari suatu pemasok atau produsen kepada *reseller* dan/atau *end customer*. Efektivitas dan efisiensi sistem dalam penyaluran barang perlu diperhatikan untuk memperoleh profitabilitas usaha tersebut.

Perusahaan Distribusi Elektronik X merupakan salah satu jenis usaha di bidang distribusi yang berlokasi di Kecamatan Mertoyudan, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah. Perusahaan Distribusi Elektronik X merupakan perusahaan perorangan atau individu yang berdiri sejak 1 Agustus 2014. Perusahaan yang telah berdiri selama 11 tahun tersebut telah bekerja sama dengan 41 *supplier* serta memiliki sebanyak 276 *customer* saat ini. *Supplier* yang bekerja sama dengan perusahaan tersebut merupakan importir tangan pertama. *Supplier-supplier* tersebut tersebar di kota Jakarta. Selain itu, *customer* yang saat ini berlangganan di perusahaan tersebut merupakan usaha retail yaitu supermarket dan toko pedagang eceran yang tersebar di Daerah Istimewa Yogyakarta dan Jawa Tengah.

Perusahaan X memiliki fasilitas gudang yang lokasinya bersamaan dengan kantor perusahaan yang alamatnya di Bumi Prayudan Blok C2, Kecamatan Mertoyudan, Kabupaten Magelang. Perusahaan tersebut melakukan usahanya dengan melakukan pembelian barang ke *supplier*, menyimpan stok barang yang dibeli di gudang, serta melakukan penjualan ke *customer*. Barang-barang yang diperjualbelikan oleh perusahaan meliputi barang dengan kategori peralatan listrik rumah tangga (steker, *fan*, pompa galon, dan lain-lain), elektronik kecil (*hair dryer*, pelurus rambut, dan lain-lain), dan elektronik besar (*speaker*, radio, dan sebagainya)

Perusahaan memasarkan produknya yaitu dengan mendatangi langsung ke tempat-tempat usaha *customer*, kemudian melakukan dialog penawaran barang yang dijual oleh perusahaan. Perusahaan melakukan pengiriman barang pesanan *customer* dengan 2 jenis pengiriman yaitu pengiriman menggunakan ekspedisi tradisional dan pengiriman menggunakan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan.

Pemilik usaha telah melakukan analisis terhadap biaya perusahaan dan menemukan adanya permasalahan yaitu penurunan profit perusahaan. Permasalahan tersebut merupakan permasalahan utama yang ingin diselesaikan perusahaan. Kinerja keuangan perusahaan baik pada masa lalu, sekarang, maupun masa depan dapat diukur menggunakan rasio keuangan. Jenis rasio keuangan dapat meliputi rasio likuiditas, aktivitas, dan rasio leverage (Krisnandi et al., 2019). Perusahaan ingin mengetahui efektivitas operasional perusahaan yang memiliki hubungannya dengan profitabilitas perusahaan. Maka dari itu, jenis rasio keuangan yang digunakan adalah rasio aktivitas yang merupakan rasio untuk mengukur efisiensi pemanfaatan sumber daya perusahaan (persediaan, penjualan, dan sebagainya).

Salah satu rasio yang termasuk dalam jenis rasio aktivitas yaitu *inventory turnover ratio* (ITR). ITR merupakan rasio yang digunakan dalam pengukuran berapa kali dana yang tertahan pada inventory tersebut yang berputar dalam satu periode (Krisnandi et al., 2019). Terdapat pengaruh positif dan signifikan pada ITR terhadap kinerja keuangan (Hasanah, 2025). ITR akan digunakan sebagai ukuran kinerja keuangan perusahaan dalam penelitian ini karena memiliki pengaruh positif dan signifikan juga terhadap pertumbuhan laba atau profit. Semakin tinggi ITR dapat menunjukkan efektivitas operasional perusahaan dalam hal kemampuan untuk meningkatkan pertumbuhan profit perusahaan (Krisnandi et al., 2019). Maka dari itu, ITR digunakan sebagai nilai yang ingin dicapai pada tujuan penelitian ini.

Berdasarkan kondisi perusahaan, ditemukan bahwa terdapat penumpukan nilai biaya pada barang yang disimpan di gudang rata-rata mencapai 1 miliar dan total HPP (Harga Pokok Penjualan) berkisar 4,2 miliar rupiah untuk Januari 2024 sampai dengan Desember 2024. Total omzet penjualan perusahaan mencapai 5,8 miliar rupiah pada periode tersebut. Biaya tersebut menunjukkan bahwa nilai *Inventory Turnover Ratio* (ITR) yaitu sebesar 4,1 yang dapat dikatakan rendah.

Salah satu perusahaan elektronik di Indonesia memiliki nilai ITR 7,82-11,32 pada tahun 2016-2021 (Wahyusari et al., 2023). Perusahaan elektronik lainnya yang diteliti oleh Syarif (2025) menyatakan penurunan ITR dari 6,6 menjadi 6,3 pada tahun 2022-2023. Rata-rata ITR pada tahun 2019-2021 pada salah satu perusahaan elektronik di Indonesia lainnya yang terdaftar di BEI (Bursa Efek Indonesia) yaitu 9,13 (Alam & Sarpan, 2022). Data-data tersebut menunjukkan nilai ITR untuk beberapa perusahaan memiliki nilai terendahnya yaitu 6,3. Tidak

terdapat standar universal untuk nilai ITR karena setiap industri dapat memiliki karakteristik serta ekspektasi yang berbeda (Aisyah, 2024). Data ITR pada perusahaan-perusahaan elektronik di Indonesia yang terdaftar pada BEI tersebut digunakan sebagai data pembanding penentuan target ITR perusahaan. Perusahaan ingin meningkatkan nilai ITR setidaknya rasio 6 berdasarkan pertimbangan nilai terendah ITR pada perusahaan pembanding tersebut yang adalah 6,3. Maka dari itu, ITR 4,1 juga dapat dikatakan rendah karena nilainya kurang dari nilai terendah ITR pembanding.

1.2. Penelusuran Masalah

Penurunan profit dapat disebabkan karena adanya kenaikan biaya dan/atau penurunan pendapatan. *Stakeholder* yang terlibat dalam permasalahan penurunan profit yaitu pemilik usaha, staf penjualan, staf gudang, dan *customer*. Pemilik usaha memiliki peran dalam penentuan keputusan strategis persetujuan anggaran perusahaan. Staf penjualan (*sales team*) berperan dalam mengusulkan strategi penjualan dan melakukan aktivitas penjualan ke lokasi retail *customer*. Staf gudang berperan dalam aktivitas penataan barang di gudang serta pengemasannya. *Customer* merupakan pihak yang melakukan pembelian barang serta keputusan pembeliannya dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Maka dari itu, kepuasan *customer* perlu dipertimbangkan. Penelusuran masalah dilakukan dengan melakukan wawancara kepada beberapa *stakeholder* yaitu pemilik usaha dan staf penjualan. Wawancara kepada pemilik usaha juga mewakili permasalahan yang dihadapi staf gudang. Selain itu, wawancara kepada staf penjualan juga mewakili permasalahan yang dihadapi *customer*.

Pemilik usaha menyatakan bahwa mengalami kesulitan dalam melakukan *inventory control* dan penentuan keputusan pemesanan barang. Saat ini keputusan tersebut ditentukan berdasarkan subjektivitas pemilik usaha. Perusahaan melakukan pemesanan barang ke *supplier* baik ketika ada maupun tidak ada pesanan langsung dari *customer*. Pemesanan barang yang bukan berdasarkan adanya pesanan langsung tersebut akan menambahkan jumlah persediaan barang yang akan disimpan di gudang dalam periode waktu yang tidak menentu hingga barang tersebut terjual. Sementara itu, permintaan *customer* terhadap jenis dan jumlah barang adalah tidak menentu sehingga tidak seluruh jenis barang dapat terjual dengan cepat. Hal tersebut dapat menimbulkan penumpukan atau kenaikan nilai biaya pada persediaan barang di gudang.

Pemilik usaha juga menyatakan terdapat permasalahan yang terjadi pada staf gudang. Permasalahan tersebut yaitu *human error* ketika melakukan aktivitas menghitung barang dalam proses *packaging*. Hal tersebut juga dapat menjadi permasalahan yang dapat meningkatkan biaya perusahaan. Permasalahan tersebut dapat menimbulkan jumlah barang yang diterima *customer* tidak sesuai. Apabila terjadi kekurangan barang, *customer* akan memberikan komplain ke perusahaan. Perusahaan akan mengirimkan kekurangan barang tersebut pada proses pengiriman selanjutnya. Namun, perusahaan pernah mengalami kondisi barang yang hilang. Hal ini dapat disebabkan karena adanya ketidaksesuaian pengiriman barang ke *customer* serta *customer* tersebut tidak melaporkan kelebihan barang tersebut.

Penurunan pendapatan juga dapat disebabkan karena adanya permasalahan yang berkaitan dengan faktor eksternal dan tenaga kerja atau sumber daya manusia perusahaan. Faktor eksternal tersebut yang dinyatakan oleh pemilik usaha berkaitan dengan adanya penurunan permintaan pasar. Disamping adanya penurunan permintaan pasar, staf penjualan perusahaan memiliki kemampuan yang kurang dalam melakukan aktivitas penjualan. Kemampuan karyawan tersebut dinilai rendah oleh pemilik perusahaan dalam melakukan dialog penawaran barang untuk menghadapi persaingan harga dengan kompetitor sehingga jumlah penjualan tidak optimal. Wawancara terhadap staf penjualan menyatakan bahwa tim tersebut mengalami kesulitan dalam menghadapi persaingan harga dengan kompetitor saat melakukan aktivitas penjualan. Selain itu, staf penjualan menyatakan bahwa jenis barang permintaan *customer* tidak selalu tersedia di gudang perusahaan.

Penelusuran masalah yang dibahas yang dapat menyebabkan penurunan profit yaitu berkaitan dengan aspek persediaan, eksternal, dan tenaga kerja. Wawancara terhadap pemilik perusahaan tetap dilakukan untuk menentukan rumusan masalah yang akan diselesaikan. Permasalahan dipilih berdasarkan kebutuhan dan hal urgensi bagi pemilik usaha. Adapun kebutuhan perusahaan yang mendesak saat ini adalah meningkatkan kecepatan perputaran persediaan. Pemilik usaha menganggap penting adanya perputaran persediaan yang lebih cepat karena akan berdampak pada profit perusahaan. Profit tersebut dapat mempengaruhi kecukupan dana untuk pembayaran biaya operasional gudang,

pengembangan perusahaan, dan biaya tagihan *supplier* yang tepat waktu. Tanpa adanya pembayaran tagihan, barang tidak akan dikirim oleh *supplier*.

Terdapat beberapa hal yang dapat berkontribusi terhadap nilai *inventory turnover ratio* yaitu nilai biaya persediaan yang menumpuk di gudang dan nilai penjualan perusahaan. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki tujuan untuk membantu pemilik usaha dalam penyelesaian permasalahan rendahnya nilai *inventory turnover ratio* pada perusahaan Distribusi Elektronik X.

1.3. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan penelusuran masalah yang terdapat pada perusahaan Distribusi Elektronik X, maka permasalahan yang ditemukan adalah rendahnya *inventory turnover ratio* pada perusahaan tersebut.

1.4. Tujuan

Adapun tujuan penelitian dalam penyelesaian masalah tersebut adalah meningkatkan *inventory turnover ratio* dari 4,1 menjadi minimal rasio 6 pada perusahaan Distribusi Elektronik X pada periode Juni 2025.

1.5. Batasan Masalah

Adapun batasan yang membatasi penelitian ini adalah sebagai berikut.

- a. Kategori produk yang akan difokuskan untuk penyelesaian masalah tersebut adalah sebagian kategori saja yaitu produk pada kategori A.