

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Toko ritel merupakan salah satu sektor usaha yang berperan penting dalam mendistribusikan barang dari produsen kepada konsumen akhir. Dalam menjalankan operasionalnya, toko ritel sangat bergantung pada ketersediaan barang yang sesuai dengan permintaan pelanggan. Salah satu fasilitas pendukung yang berperan dalam proses ini adalah gudang. Gudang berfungsi sebagai tempat penyimpanan barang atau komoditas yang memegang peranan penting dalam sistem *supply chain*. Menurut Warman (2022), gudang didefinisikan sebagai bangunan yang digunakan untuk menyimpan barang, baik berupa bahan baku, barang setengah jadi, suku cadang, maupun barang jadi yang dipersiapkan untuk proses produksi atau distribusi.

Clive (2020) menyebutkan bahwa terdapat lima aktivitas utama dalam pengelolaan gudang, yaitu *receiving*, *storage*, *inventory management*, *picking-packing*, dan *shipping*. Kelima aktivitas ini harus dikelola secara efisien karena ketidakefisienan dapat menimbulkan berbagai permasalahan. Pada tahap penerimaan barang, kesalahan pencatatan jumlah atau jenis barang dapat memicu keputusan pembelian yang tidak tepat sehingga mengakibatkan penumpukan stok. Pada tahap penyimpanan, kerusakan fisik barang dapat terjadi akibat penataan yang tidak sesuai, seperti menumpuk barang melebihi kapasitas atau menempatkan barang berat di atas barang yang rapuh. Kondisi tersebut dapat mengakibatkan kerusakan kemasan, penyok, atau pecahnya produk sehingga barang tidak dapat dijual. Penumpukan barang yang tidak laku ini dikenal dengan istilah *dead stock*. *Dead stock* merujuk pada stok barang yang tidak dapat terjual dalam jangka waktu yang lama dan kemungkinan besar tidak akan laku. Istilah ini sering menjadi permasalahan bagi para pebisnis ritel karena menumpuknya barang-barang ini di gudang dapat menimbulkan kerugian finansial yang signifikan.

Toko Perabot B. Purba merupakan usaha ritel furnitur yang telah berdiri sejak tahun 1980-an dan dikelola secara turun-temurun. Toko Perabot B. Purba memiliki 3 buah toko dan 2 buah Gudang. Setiap gudang menyimpan produk furnitur yang berbeda-beda. Berdasarkan hasil observasi dengan pemilik dan karyawan, ditemukan adanya kondisi *dead stock*, yaitu produk yang tidak terjual dalam jangka

waktu lebih dari empat bulan. Pada periode dilakukannya observasi kondisi *dead stok* tersebut mengakibatkan kerugian sebesar kurang lebih Rp 20.000.000, -. Di sisi lain toko juga mengalami potensi kehilangan penjualan yang disebabkan karena terdapat kondisi *stock out*.

Selain itu masalah mengenai *dead stock out* dan *overstock*, berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan, maka diketahui terdapat masalah lain yaitu terkait dengan kurangnya koordinasi antar gudang. Seperti diketahui bahwa Toko Perabot B. Purba memiliki 3 buah toko dan 2 gudang yang letaknya terpisah, Saat ini pengelolaan stok dan penjualan masih dilakukan secara terpisah.

1.2. Penelusuran Masalah

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko, karyawan gudang dan karyawan penjualan, serta observasi yang dilakukan, selanjutnya dilakukan penelusuran untuk memahami lebih lanjut mengenai permasalahan yang terjadi. Permasalahan pertama yang ditemukan adalah adanya kehilangan pelanggan akibat kondisi *stockout*. Kejadian ini muncul ketika pelanggan ingin membeli barang dalam jumlah tertentu, tetapi toko tidak dapat memenuhi permintaan tersebut. *Stockout* terjadi karena peramalan yang dilakukan hanya didasarkan pada data historis penjualan dan gagal mengantisipasi lonjakan permintaan atau perubahan selera pasar yang berlangsung cepat.

Selain itu, toko sangat bergantung pada pemasok maupun produsen. Produsen umumnya memiliki skala produksi besar sehingga menyebabkan terjadinya *lead time* yang panjang, mulai dari pemesanan bahan baku, proses produksi, hingga pengiriman yang memakan waktu berhari-hari. Ketika terjadi lonjakan permintaan mendadak, toko tidak memiliki cukup waktu untuk melakukan pemesanan ulang (*reorder*) dan menerima barang tepat waktu. Kebijakan toko dalam manajemen persediaan juga kurang memadai karena tidak terdapat batasan *safety stock*. Pemesanan kembali baru dilakukan ketika barang benar-benar habis atau ketika pekerja merasa stok barang tidak mencukupi permintaan pelanggan, yang penilaiannya hanya didasarkan pada intuisi. Ketidadaan *safety stock* yang memadai membuat toko sangat rentan terhadap perubahan pasar karena tidak memiliki sumber daya yang cukup untuk menghadapi ketidakpastian ekonomi, seperti penurunan penjualan, kenaikan biaya, atau perubahan selera konsumen.

Permasalahan kedua adalah adanya kerusakan barang yang telah lama tersimpan di gudang akibat barang tersebut tidak laku dalam waktu 4 bulan(*deadstock*). Barang yang disimpan sering luput dari perhatian stakeholder karena diletakkan secara bertumpuk. Pola penyimpanan ini mengakibatkan barang yang diambil pertama kali adalah yang paling mudah dijangkau, sehingga barang yang berada di bagian bawah atau paling dalam cenderung stagnan. Selain itu, terdapat pula barang yang memang tidak laku dipasarkan akibat kesalahan membaca tren pasar. Pemilik toko terkadang terlalu optimis terhadap tren tertentu sehingga produk yang diorder tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen. Furnitur memiliki karakteristik khusus seperti ukuran, desain, dan fungsi yang harus disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Contoh barang yang mengalami *deadstock* dapat dilihat pada Gambar 1.1 – 1.3.



Gambar 1. 1. Barang Furnitur Yang Mengalami *Deadstock* Dalam Gudang



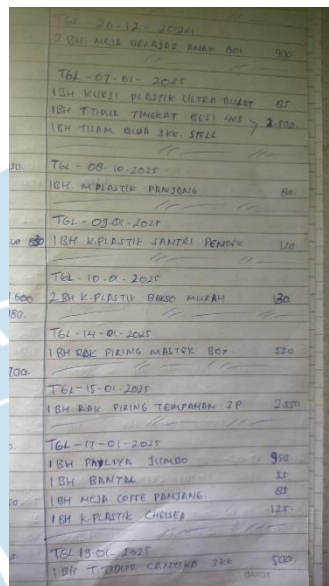
Gambar 1. 2. Kerusakan Meja



Gambar 1. 3. Kerusakan Kontainer

Selain kedua permasalahan di atas, terdapat juga permasalahan ketiga yaitu mengenai kurangnya koordinasi dari setiap toko dan gudang. Selain itu bagian penjualan dan bagian gudang tidak saling terhubung. Saat ini pencatatan penjualan dan stok masih dilakukan secara terpisah dan manual untuk masing-masing toko, seperti yang dapat dilihat pada Gambar 1.4. Kondisi ini menyulitkan pemilik untuk mengambil keputusan dalam melakukan order barang. Selain itu

karyawan sales juga tidak mempunyai acuan apakah suatu produk masih tersedia atau tidak, terutama jika konsumen melakukan pembelian dalam jumlah banyak.

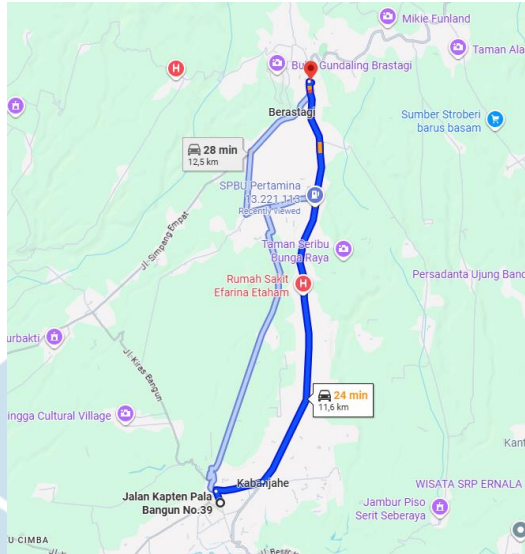


Gambar 1. 4. Pencatatan Penjualan

Adapun jarak antar toko dan jarak antar toko ke gudang dapat dilihat pada Gambar 1.5 dan Tabel 1.1.

Tabel 1. 1. Jarak Antar Toko dan Gudang

Toko	Gudang	Jarak (km)
Toko Pala Bangun	Gudang 1	0.01
	Gudang 2	0.4
Toko Mumah Purba	Gudang 1	0.4
	Gudang 2	0.01
Toko Berastagi	Gudang 1	12.5
	Gudang 2	12.9



Gambar 1. 5. Gambaran Jarak Toko Berastagi Dengan Gudang 1

Kondisi yang sudah dijelaskan di atas mengakibatkan aliran barang dari gudang ke toko menjadi tidak efisien, tidak akurat, dan tidak responsif terhadap permintaan pelanggan.

Berdasarkan hasil diskusi dengan stakeholder yaitu pemilik toko, seperti yang ditampilkan pada Tabel 1.1 maka permasalahan yang akan diprioritaskan untuk diselesaikan permasalahan terkait dengan koordinasi antar toko dan gudang.

Tabel 1. 2. Keputusan Permasalahan yang Diprioritaskan

No	Permasalahan	Pengaruh masalah	Pihak yang terpengaruh
1	Stock out	Kehilangan penjualan, merusak loyalitas pelanggan,	Konsumen
2	Dead stock	Merusak arus kas, Memakan ruang penyimpanan	Perusahaan
3	Koordinasi antar toko dan gudang	Mempengaruhi keputusan pembelian, dapat menyebabkan permasalahan lainnya seperti deadstock dan stock out	Konsumen dan perusahaan

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan temuan masalah yang ditemukan pada 1.2. maka diperoleh rumusan masalahnya adalah ketidak akuratan data antara gudang di Toko Perabot B. Purba.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah merancang solusi untuk menyelesaikan permasalahan kurangnya koordinasi antar gudang di Toko Perabot B Purba di mana solusi yang dirancang mampu meningkatkan keakuratan stok sampai dengan 90%.

1.5. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah pada tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Data produk yang diteliti adalah produk yang dijual di toko pada periode Januari hingga September 2025.
2. Jumlah toko dan gudang masing-masing adalah 3 toko dan 2 gudang.