BAB 1
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian adalah salah satu pemegang peranan yang krusial dalam menjaga ketahanan pangan dan perekonomian masyarakat Indonesia. Keberhasilan pada sektor ini sangat bergantung pada penggunaan sarana produksi seperti pupuk, pestisida, fungisida, herbisida, dan berbagai jenis obat-obatan pertanian yang memiliki peran penting dalam menjaga kualitas terhadap hasil panen para petani. Oleh sebab itu, keberadaan toko ritel yang menyediakan obat-obat pertanian menjadi salah satu faktor penunjang terhadap keberhasilan usaha tani. Toko ritel penyedia obat pertanian memegang peranan krusial dalam pendistribusian terhadap produk-produk yang sangat dibutuhkan oleh petani untuk menunjang produktivitas kegiatan di bidang pertanian. Dalam pelaksanaannya, penggunaan obat-obatan ini sangat membantu petani dalam melindungi tanaman dari hama maupun penyakit yang terdapat pada tanaman tersebut, sekaligus memacu pertumbahan untuk mencapai hasil panen yang optimal. Seiring dengan perkembangan yang dialami oleh sektor pertanian di Indonesia, khususnya pada bagian daerah dataran tinggi, permintaan akan produk pertanian sebagai kebutuhan mereka juga meningkat.

Meskipun memiliki peran yang sangat besar, sektor pertanian yang ada di Indonesia juga masih mengalami berbagai tantangan yang kompleks. Tantangan yang sering dialami oleh petani adalah rendahnya produktivitas yang dihasilkan, pemasalahan mengenai iklim yang dapat memengaruhi hasil panen petani, dan juga kurangnya pengetahuan dalam menangani hama atau penyakit yang dapat menyerang terhadap tanaman mereka. Dengan begitu penggunaan pupuk organik dan pestisida yang tepat sangat dibutuhkan untuk mengatasi serangan hama atau penyakit yang ada pada tanaman mereka. Maka sebagian masyarakat juga menganggap pembukaan toko obat pertanian sebagai peluang usaha yang cukup terjamin. Toko ritel obat pertanian memiliki fungsi sebagai perantara antara produsen dengan petani sebagai penyedia berbagai produk yang dibutuhkan oleh petani secara tepat dan sesuai dengan kondisi lapangan. Ketersediaan stok yang memadai, harga yang kompetitif, serta pelayanan yang baik menjadi aspek yang penting dalam menjaga kepuasan konsumen, khususnya para petani.

Toko obat pertanian yang bernama UD. Arrival Makmur Tani merupakan salah satu toko yang menyediakan berbagai macam jenis obat pertanian seperti pestisida, herbisida,

fungisida, pupuk, dan juga obat-obatan yang berhubungan dengan pertanian. UD. Arrival Makmur Tani terletak di Dusun Tiga Jumpa, Desa Suka Julu, Kec. Barusjahe, Kabupaten Karo, Sumatera Utara. Toko obat pertanian ini beroperasi selama 6 hari dalam seminggu, yaitu hari Senin sampai dengan hari Sabtu, dengan jam buka mulai dari pukul 07.00 sampai dengan pukul 16.00 wib. Toko ini memiliki 2 orang karyawan dan 1 orang pemilik toko yang *standby* dalam melayani pelanggan (petani) pada saat melakukan pembelian. Biasanya pemilik toko berperan dalam melayani transaksi penjualan secara langsung serta melayani petani yang ingin konsultasi mengenai kondisi tanaman yang dihadapi mereka. Pemilik toko juga berperan dalam memberi arahan atau rekomendasi terhadap penggunaan produk-produk pertanian yang sesuai dengan kondisi serta kebutuhan pada tanaman petani. Sementara itu, kedua karyawan bertugas dalam melayani pelanggan yang datang ke toko dan bertanggung jawab dalam memberikan informasi terkait ketersediaan produk serta melakukan pengecekan stok yang tersedia di gudang. Karyawan juga bertugas dalam membantu penerimaan barang dari pemasok serta bertanggung jawab dalam memastikan produk tersusun rapi sesuai dengan kategori baik yang ada di rak maupun di gudang agar ketika dibutuhkan mudah untuk diakses. Biasanya kondisi toko pada pagi hari cukup ramai karena sebagian besar petani mulai mempersiapkan diri untuk beraktivitas di ladang. Pada waktu tersebut, banyak petani yang melakukan penyemprotan tanaman, sehingga mereka membutuhkan berbagai obat-obatan pertanian yang sesuai dengan kondisi tanaman maupun kondisi cuaca yang sedang dialami dalam melakukan penyemprotan.

Tahap awal dalam pelaksanaan observasi adalah dengan melakukan komunikasi dan wawancara pendahuluan dengan pemilik toko UD. Arrival Makmur Tani. Wawancara pendahuluan ini bertujuan untuk memperoleh izin dan melakukan pengumpulan data yang berkaitan dengan aktivitas operasional toko. Selain itu, pada tahap awal ini juga dilakukan diskusi awal dengan pemilik toko guna mengidentifikasi pihak-pihak yang terlibat langsung dalam kegiatan operasional, sehingga dapat ditentukan *stakeholder* yang relevan untuk dijadikan sumber informasi dalam kegiatan observasi yang dilakukan. Berdasarkan hasil komunikasi awal tersebut, pemilik toko memberikan penyampaian bahwa *stakeholder* utama yang dapat diwawancarai lebih lanjut meliputi pemilik toko sebagai pengambil keputusan dan karyawan toko yang terlibat dalam melayani pembeli. *Stakeholder eksternal* yang terkait dengan toko adalah pembeli (petani) sebagai pihak yang melakukan pembelian produk, serta pemasok sebagai pihak yang berperan dalam penyediaan dan pengiriman barang ke toko. Tahap awal ini menjadi dasar untuk melanjutkan proses pengumpulan informasi yang lebih mendalam melalui wawancara lanjutan dan observasi lapangan.

1.2 Penelusuran Masalah

Untuk melakukan penelusuran lebih lanjut terkait permasalahan yang dihadapi toko UD. Arrival Makmur Tani dalam menjalankan operasionalnya, maka dilakukan penelusuran masalah menggunakan metode wawancara dengan beberapa *stakeholder* yang bertujuan untuk menggali informasi terkait bagaimana proses bisnis berjalan, serta mengidentifikasi masalah yang dialami oleh para *stakeholder* utama, yaitu pemilik toko (*owner*), pembeli (petani), pekerja toko (karyawan) dan pemasok (*supplier*). Observasi ini bertujuan untuk memastikan bahwa permasalahan yang dihadapi oleh semua pihak tercatat dengan akurat, serta mencerminkan situasi riil yang terjadi di lapangan.

Pada saat melakukan wawancara dengan pemilik toko, pemilik mengungkapkan bahwa sering kali mengalami kesulitan dalam memprediksi secara akurat tingkat permintaan terhadap berbagai jenis produk yang dijual. Permintaan yang bervariasi kadang bergantung pada musim tanam, jenis tanaman, serta situasi hama dan penyakit, menjadikan prediksi ini lebih kompleks. Akibat ketidaktepatan dalam memprediksi permintaan pelanggan, toko mengalami kekosongan barang pada obat-obatan pertanian tertentu yang sedang dibutuhkan oleh para petani. Ketika kebutuhan meningkat secara tiba-tiba, stok yang tersedia di toko tidak mampu mencukupi permintaan, sehingga produk menjadi kosong. Kekosongan barang ini menyebabkan petani tidak mendapatkan produk sesuai kebutuhan pada waktu yang tepat, yang pada akhirnya mengakibatkan toko kehilangan kesempatan penjualan. Selain berdampak pada kerugian finansial, kondisi tersebut juga berisiko menurunkan tingkat kepercayaan pelanggan, karena petani akan mencari alternatif toko lain yang dapat menyediakan produk secara lebih cepat dan konsisten. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko, diketahui bahwa dalam pembelian barang kepada pemasok tidak terdapat batasan modal yang bersifat kaku. Hal ini disebabkan oleh hubungan kerja sama yang telah terjalin dalam jangka waktu yang lama antara pihak toko dan pemasok, sehingga toko obat pertanian ini sudah merupakan salah satu pelanggan tetap. Sebagai bentuk kepercayaan terhadap toko, pemasok memberikan kebijakan khusus berupa dispensasi pembayaran apabila total nilai pembelian melebihi Rp20.000.000, dengan jangka waktu pembayaran selama 30 hari atau 1 bulan sejak barang diterima. Dengan adanya kebijakan tersebut sangat memberikan fleksibilitas bagi pemilik toko dalam menentukan jumlah pemesanan barang sesuai dengan kebutuhan dan permintaan pasar. Hubungan langganan yang baik ini membuat proses pengadaan barang pada toko obat pertanian ini berjalan lebih lancar tanpa adanya tekanan pembatasan modal yang ketat. Dengan demikian, pemilik toko dapat mengoptimalkan pengelolaan persediaan secara

berkelanjutan, menjaga ketersediaan produk, serta mendukung kelancaran operasional toko secara keseluruhan.

Terkait dengan mekanisme pembayaran kepada pemasok, pemilik menyampaikan bahwa sistem pembayaran yang diterapkan adalah pembayaran secara tunai atau melalui transfer bank, yang dilakukan setelah barang dikirim dan diterima oleh toko. Dengan sistem ini, toko tidak memiliki kewajiban pembayaran di muka sebelum barang tersedia, sehingga risiko terkait ketidaksesuaian jumlah atau kondisi barang dapat diminimalkan. Mekanisme pembayaran tersebut menunjukkan bahwa hubungan kerja sama antara toko dan pemasok berjalan dengan cukup baik dan didukung oleh tingkat kepercayaan yang memadai. Sementara itu, untuk mekanisme pembayaran dari konsumen kepada toko, seluruh transaksi penjualan dilakukan secara tunai (*cash*) pada saat pembelian barang. Sistem pembayaran ini memudahkan proses transaksi serta mempercepat perputaran kas toko. Namun, di sisi lain, sistem pembayaran tunai ini menuntut pengelolaan persediaan yang lebih baik, karena ketersediaan barang di rak penjualan menjadi faktor utama dalam menentukan kelancaran penjualan dan pendapatan toko. Selain faktor permodalan dan mekanisme pembayaran, berdasarkan hasil wawancara juga diketahui bahwa toko obat pertanian ini tidak mengalami kendala terkait kapasitas ruang penyimpanan atau gudang. Selama pelaksanaan kegiatan operasional, toko ini belum pernah mengalami yang namanya ketidakmampuan gudang dalam melakukan penampungan stok barang, sehingga kapasitas ruang penyimpanan dianggap memadai oleh pemilik. Hal ini didukung oleh karakteristik produk obat-obatan pertanian yang umumnya berukuran relatif kecil, tidak memerlukan ruang khusus, serta dapat ditumpuk atau disusun secara rapi, sehingga memungkinkan toko menyimpan stok dalam jumlah besar tanpa mengganggu aktivitas operasional dan menjadikan keterbatasan ruang bukan sebagai hambatan dalam pengelolaan persediaan barang.

Selain fleksibilitas dari sisi permodalan, hasil wawancara dengan pemilik toko juga menunjukkan bahwa proses pengadaan barang dari pemasok memiliki tingkat fleksibilitas yang cukup tinggi dalam hal kuantitas pemesanan. Toko tidak diwajibkan melakukan pembelian dalam jumlah besar atau dalam satuan box untuk setiap produk yang dipesan. Pemesanan dapat dilakukan dalam satuan terkecil, seperti per botol, bungkus, atau pcs sesuai dengan kebutuhan persediaan yang direncanakan. Kondisi ini memberikan keuntungan bagi toko karena jumlah pembelian dapat disesuaikan dengan tingkat permintaan dan kondisi stok yang tersedia. Selain itu, pemilik juga menyampaikan bahwa tidak terdapat perbedaan harga pembelian antara produk yang dibeli secara satuan maupun dalam jumlah satu box. Harga yang diberikan oleh pemasok tetap sama untuk setiap unit produk, sehingga toko tidak kehilangan

keuntungan dari sisi harga meskipun melakukan pembelian dalam jumlah yang lebih kecil. Kebijakan tersebut semakin mendukung fleksibilitas pengelolaan persediaan, karena pemilik dapat melakukan pemesanan sesuai kebutuhan tanpa harus menanggung risiko penumpukan stok yang berlebihan maupun beban investasi persediaan yang tidak diperlukan.

Selanjutnya, penggalian informasi terkait pemasok dilakukan melalui metode wawancara dengan pemilik toko, mengingat jarak antara lokasi toko dan pemasok yang cukup jauh sehingga tidak memungkinkan dilakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas pemasok. Berdasarkan hasil wawancara tersebut, pemilik toko menjelaskan bahwa secara umum tidak terdapat kendala yang berarti dalam menjalin kerja sama dengan pemasok. Pemasok produk pertanian yang bekerja sama dengan toko merupakan distributor resmi yang memiliki kapasitas dan kemampuan untuk menyediakan produk sesuai dengan jenis dan jumlah yang dipesan oleh toko. Selama ini, ketersediaan produk dari sisi pemasok tergolong memadai dan sesuai dengan kebutuhan operasional toko. Namun, proses pengiriman barang baru dilakukan beberapa hari setelah pemesanan, sehingga produk yang dipesan umumnya baru diterima oleh toko setelah sekitar empat hari kerja. Kondisi ini menyebabkan toko rentan mengalami kekosongan barang ketika terjadi lonjakan permintaan secara mendadak, karena jeda waktu antara pemesanan dan kedatangan barang tidak dapat segera direspons. Akibatnya, kekosongan produk dapat berlangsung selama beberapa hari hingga barang benar-benar tiba dari pemasok. Dalam kondisi tersebut, pemasok sering kali menyarankan agar pemesanan dilakukan pada waktu yang tetap atau secara periodik. Dari hasil komunikasi tersebut diketahui bahwa pihak pemasok mengharapkan adanya pola pemesanan yang lebih teratur, yaitu dengan menetapkan waktu pemesanan yang tetap atau pemesanan secara periodik. Pemasok menilai bahwa adanya jadwal pemesanan yang konsisten akan mempermudah mereka dalam mengatur perencanaan pengiriman, penjadwalan distribusi, serta pengalokasian armada pengangkutan menuju toko.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pembeli yang merupakan petani, diperoleh informasi bahwa mereka sangat mengandalkan ketersediaan obat-obatan pertanian di toko tersebut dalam waktu yang tepat untuk mendukung produktivitas lahan yang dikelola**.** Namun, sering kali para petani mengalami kesulitan dalam mendapatkan produk yang dibutuhkan karena stok yang tidak tersedia atau produk yang dijual pada toko tersebut sudah habis terlebih dahulu. Ketidaktersediaan terhadap produk yang dibutuhkan dapat berdampak langsung pada keberhasilan hasil panen mereka. Misalnya, jika pestisida yang dibutuhkan untuk mengendalikan hama tidak tersedia saat

hama mulai menyerang, maka lahan pertanian berisiko mengalami kerusakan. Hal ini dapat menyebabkan penurunan hasil panen yang signifikan dan mengalami kerugian berupa finansial yang cukup besar bagi petani. Selain itu, jika kejadian yang sama sering terjadi, maka petani akan melakukan pembelian barang yang dibutuhkan ke toko lainnya agar kebutuhan mereka dapat terpenuhi. Saat ini terdapat 4 toko obat pertanian yang beroperasi dalam radius kurang lebih 1 km di sekitar wilayah tersebut, sehingga para petani memiliki alternatif untuk memenuhi kebutuhan mereka. Kondisi ini membuat persaingan antar toko semakin ketat, sehingga ketersediaan produk secara tepat waktu dan konsisten menjadi hal yang sangat penting agar toko dapat mempertahankan pelanggan serta menjaga kepercayaan dan loyalitas para petani dibandingkan dengan toko-toko lainnya

Pada saat dilakukan wawancara dengan karyawan yang bekerja di toko tersebut, terungkap bahwa ketidakteraturan dalam pencatatan keluar masuk produk secara signifikan mengganggu alur kerja operasional, karena karyawan yang pada kondisi normal berfokus pada kegiatan penjualan dan pelayanan pelanggan harus mengalokasikan waktu yang lebih banyak untuk memeriksa ketersediaan produk secara langsung ke area penyimpanan atau gudang, khususnya ketika produk yang ditampilkan di rak penjualan telah habis, akibat tidak adanya kepastian informasi apakah produk tersebut masih tersedia di gudang atau telah habis terjual. Hal tersebut disebabkan oleh belum adanya sistem pencatatan persediaan yang akurat terhadap produk yang masuk maupun produk yang terjual, sehingga pada saat terjadi kekosongan barang yang dibutuhkan pelanggan, karyawan juga harus mencari informasi mengenai estimasi waktu kedatangan produk dari pemasok, agar dapat menyampaikan informasi yang tepat kepada pelanggan. Karena kedatangan pemasok juga menyesuaikan dengan waktu pemesanan yang dilakukan oleh pemilik toko sehingga tidak ada waktu tetap terhadap kedatangan produk dari pemasok, kondisi ini juga membuat karyawan kesulitan memberikan informasi yang akurat kepada pelanggan terhadap kedatangan produk yang dibutuhkan dan pada akhirnya secara tidak langsung menurunkan efisiensi operasional penjualan toko serta produktivitas kerja karyawan karena meningkatnya frekuensi tugas mendadak dan beban kerja yang harus ditanggung karyawan.

Setelah melakukan wawancara dengan seluruh *stakeholder* yang terlibat dalam operasional toko obat pertanian, diketahui bahwa permasalahan yang terjadi saling berkaitan, diawali dari kesulitan pemilik toko dalam memprediksi permintaan produk secara akurat akibat pengaruh musim tanam, jenis tanaman yang sedang ditaman petani, serta kondisi hama dan penyakit yang menyerang tanaman petani yang menyebabkan terjadinya kekosongan stok pada produk tertentu saat permintaan

meningkat secara mendadak dan berdampak pada hilangnya peluang penjualan serta penurunan kepercayaan pelanggan. Kondisi tersebut diperparah oleh kebijakan pemesanan dan *lead time* pengiriman dari pemasok yang relatif lama, sehingga fleksibilitas pengelolaan persediaan menjadi terbatas dan menyulitkan toko dalam merespons perubahan permintaan secara cepat. Di sisi lain, pemasok tidak mengalami kendala dalam ketersediaan produk, namun setiap adanya pemesanan dari toko tersebut harus melakukan perencanaan distribusi, penjadwalan pengiriman akibat pola pemesanan toko yang belum teratur dan tidak bersifat periodik. Dampak dari permasalahan ini dirasakan langsung oleh pembeli, khususnya petani, yang sangat bergantung pada ketersediaan obat-obatan pertanian secara tepat waktu untuk menjaga produktivitas dan keberhasilan hasil panen, sehingga ketidaktersediaan produk dapat menimbulkan risiko kerugian finansial dan mendorong petani untuk beralih ke toko lain di tengah persaingan yang cukup ketat. Selain itu, dari sisi internal toko, karyawan mengalami hambatan operasional akibat tidak adanya pencatatan persediaan yang akurat dan terbarui, dimana karyawan toko tidak mengetahui ketersedian produk digudang apakah masih ada atau tidak ketika produk yang ada di rak penjualan sudah habis yang mengharuskan karyawan melakukan pengecekan stok secara manual ke gudang saat melayani pelanggan. Proses tersebut sangat berdampak pada lambatnya proses pelayanan, meningkatkan beban kerja, serta menyulitkan karyawan dalam memberikan informasi yang pasti mengenai ketersediaan dan waktu kedatangan produk kepada pelanggan.

Setelah melakukan wawancara kepada seluruh *stakeholder* berikut ringkasan hasil wawancara berupa permasalahan beserta harapan yang diinginkan setiap *stakeholder* pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1 Ringkasan hasil wawancara

Stakeholder	**Permasalahan**	**Harapan**
Pemilik	- Kesulitan dalam menentukan jumlah dan waktu pemesanan yang tepat. - Berpotensi mengalami kehilangan penjualan ketika terjadi kekosongan barang.	- Pemilik toko mengharapkan sistem pengelolaan stok yang lebih akurat dan efisien agar mereka dapat mengurangi kerugian - Pemilik toko ingin meminimalkan terjadinya kekosongan barang yang yang dibutuhkan pelanggan.

Tabel 1.1 Ringkasan hasil wawancara (lanjutan)

Stakeholder	**Permasalahan**	**Harapan**
Karyawan	- Tidak mengetahui ketersedian produk digudang secara pasti ketika produk yang berada di rak penjualan sudah habis. - Mendapatkan beban kerja tambahan ketika harus melakukan pengecekan terhadap produk yang belum diketahui ketersediannya.	- karyawan mengharapkan adanya pencatatan terhadap barang yang keluar dan barang yang masuk untuk mempermudah mendapatkan informasi terhadap ketersediaan barang.
Pembeli	- Harus mencari produk yang dibutuhkan ke toko lain. - Berpontesi mengalami kerusakan tanaman ketika barang yang dibutuhkan kosong.	- Petani mengharapkan ketersediaan produk yang konsisten, terutama pada saat mereka sangat membutuhkan obat-obatan pertanian untuk mengatasi hama atau mempercepat pertumbuhan tanaman.
Pemasok (*supplier*)	- Pemasok harus melakukan perencanaan distribusi, penjadwalan pengiriman setiap saat pemilik toko melakukan pemesanan barang akibat pola pemesanan toko yang belum teratur dan tidak bersifat periodik.	- Pemasok menginginkan agar pemesanan yang dilakukan oleh pihak toko memiliki waktu yang tetap atau secara periodik agar pemasok juga memiliki waktu kedatangan yang tetap dan memudahkan untuk mengatur jadwal kedatangan.

Selain mengidentifikasi permasalahan dan harapan dari masing-masing *stakeholder*, hasil wawancara juga menunjukkan adanya pertentangan kepentingan yang mencerminkan kompleksitas dalam pengelolaan persediaan di UD. Arrival Makmur Tani. Pertentangan ini muncul karena setiap *stakeholder* memiliki kebutuhan yang berbeda dalam menjalankan aktivitas operasional maupun dalam memenuhi kepentingannya.

Dari sisi pembeli, ketersediaan produk secara konsisten menjadi hal yang sangat penting untuk mendukung keberhasilan kegiatan pertanian. Namun, di sisi lain, pemilik toko perlu mempertimbangkan efisiensi biaya persediaan agar tidak terjadi penumpukan stok yang berlebihan di gudang. Upaya untuk menjaga ketersediaan produk dalam jumlah besar berpotensi meningkatkan biaya, sehingga diperlukan keseimbangan antara tingkat ketersediaan dan efisiensi biaya. Selain itu, pemasok mengharapkan adanya pola pemesanan yang lebih teratur atau bersifat periodik agar memudahkan dalam perencanaan distribusi dan penjadwalan pengiriman. Kondisi ini berpotensi bertentangan dengan fleksibilitas pemilik toko yang selama ini melakukan pemesanan berdasarkan kebutuhan aktual di lapangan. Pertentangan juga dapat dilihat antara pemilik dan karyawan. Pemilik menginginkan sistem pengelolaan persediaan yang praktis dan tidak menambah beban operasional, sedangkan karyawan mengharapkan adanya pencatatan stok yang lebih rinci agar dapat mengetahui ketersediaan produk secara pasti tanpa harus melakukan pengecekan manual ke gudang. Penerapan sistem

pencatatan yang lebih detail berpotensi menambah aktivitas administratif apabila tidak dirancang secara sederhana, sehingga perlu adanya keseimbangan antara kebutuhan informasi stok dan kemudahan operasional.

Adanya pertentangan kepentingan ini menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan tidak hanya berfokus pada pemenuhan kebutuhan salah satu pihak, tetapi juga harus mempertimbangkan berbagai batasan yang ada. Oleh karena itu, sistem yang diusulkan perlu mampu menyeimbangkan kebutuhan ketersediaan produk, efisiensi biaya, kemudahan operasional, serta kestabilan hubungan dengan pemasok. Sejalan dengan hasil diskusi dengan para *stakeholder* yang terlibat dalam operasional toko obat pertanian, diketahui bahwa permasalahan utama yang akan diselesaikan dalam pengerjaan tugas akhir ini adalah terjadinya kekosongan barang, sebagaimana disampaikan oleh pemilik toko bahwa dari berbagai permasalahan yang dihadapi oleh setiap *stakeholder*, kekosongan barang merupakan permasalahan yang paling krusial karena memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap kelancaran operasional serta kinerja penjualan toko secara keseluruhan. Permasalahan kekosongan barang ini tidak hanya menyebabkan hilangnya peluang penjualan dalam jangka pendek ketika permintaan pelanggan tidak dapat dipenuhi, tetapi juga berpotensi menurunkan tingkat kepuasan, kepercayaan, dan loyalitas pelanggan dalam jangka panjang, khususnya di tengah persaingan antar toko obat pertanian yang semakin ketat. Oleh karena itu, diperlukan upaya perbaikan dalam pengelolaan persediaan yang terencana dan sistematis guna menjamin ketersediaan produk secara tepat waktu dan berkelanjutan.

Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas dan objektif mengenai tingkat serta frekuensi terjadinya peristiwa kekosongan barang (*stockout*) dan hilangnya kesempatan penjualan (*lost* sales) maka dilakukan pencatatan khusus selama periode pengamatan Juli hingga Agustus 2025 (delapan minggu). Data pencatatan ini disusun sebagai bukti empiris untuk menunjukkan seberapa sering produk mengalami kekosongan, jenis produk apa saja yang paling sering habis, serta bagaimana dampak kekosongan tersebut terhadap proses pelayanan dan pemenuhan kebutuhan pelanggan. Selanjutnya data tersebut akan digunakan sebagai bahan pendukung dalam melakukan identifikasi dan menganalisis permasalahan mengenai pengelolaan persediaan di toko UD. Arrival Makmur Tani. Langkah pertama yang dilakukan adalah menyusun daftar produk yang dijual di toko tersebut yang berjumlah 81 macam produk. Dari jumlah tersebut, selama delapan minggu masa pengematan ditemukan sebanyak 34 produk mengalami *stockout.* Rekap data *stockout* yang dikumpulkan selama periode bulan Juli hingga bulan Agustus 2025 untuk 34 produk yang mengalami *stockout* secara rinci terdapat pada Tabel 1.2.

Tabel 1.2 *Stockout* produk bulan Juli – Agustus 2025

Nama Produk	Tanggal											
	7	8	9	10	11	12	14	15	16	17	18	19
Abasel	3	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Antrakol	-	-	-	-	3	2	-	1	2	-	-	-
Agil	-	-	-	-	2	-	1	2	-	-	-	-
Alika	-	-	-	-	1	3	-	-	-	-	-	-
Besvidor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Coracron	-	-	-	-	-	-	3	4	-	-	-	-
Confidor	-	-	-	-	-	-	1	2	-	-	-	-
Decis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Etomil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fenval	-	-	-	-	-	-	3	1	-	-	-	-
Gramaxone	-	-	-	-	1	2	-	-	-	-	-	-
Green Pantas	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-
Joker	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kristalon	-	-	-	-	3	-	2	5	-	-	-	-
Kardan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lannate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Marshal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Metazeb	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Metindo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Maxxigro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prevathon	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pegasus	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pemulus	-	4	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Roundup	1	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-
Rongit	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Score	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Supercals	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Tronton	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-
Tenor	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-
Teror	-	-	-	-	-	2	3	-	-	-	-	-
Unicorn	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-
Yanet	-	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zenicore	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Zeram	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jumlah *Lost Sales* harian (unit)	8	14	5	5	10	11	14	15	2	0	0	7
Jumlah produk mengalami *Stock out*	5	6	2	3	5	6	7	6	1	0	0	4

Tabel 1.2 *Stockout* produk bulan Juli – Agustus 2025 (lanjutan)

Nama Produk	Tanggal											
	21	22	23	24	25	26	28	29	30	31	1	2
Abasel	2	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Antrakol	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Agil	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alika	-	-	-	-	1	2	-	-	-	-	-	-
Besvidor	3	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Coracron	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2	-	-
Confidor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Decis	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	-	-
Etomil	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-
Fenval	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gramaxone	-	-	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-
Green Pantas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Joker	-	2	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-
Kristalon	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kardan	-	-	-	1	2	-	-	-	-	-	-	-
Lannate	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Marshal	1	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Metazeb	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Metindo	-	-	-	-	-	-	-	-	1	3	-	-
Maxxigro	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prevathon	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-
Pegasus	3	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pemulus	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	4	-
Roundup	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Rongit	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Score	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Supercals	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tronton	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-
Tenor	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Teror	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Unicorn	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Yanet	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-
Zenicore	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zeram	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3	-	-
Jumlah *Lost Sales* harian (unit)	11	13	14	10	3	5	0	0	5	11	4	5
Jumlah produk mengalami *Stock out*	5	7	7	5	2	3	0	0	4	5	1	2

Tabel 1.2 *Stockout* produk bulan Juli – Agustus 2025 (lanjutan)

Nama Produk	Tanggal											
	4	5	6	7	8	9	11	12	13	14	15	16
Abasel	1	3	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Antrakol	-	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Agil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Alika	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3
Besvidor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Coracron	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Confidor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Decis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Etomil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fenval	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gramaxone	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Green Pantas	-	2	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Joker	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kristalon	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kardan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lannate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Marshal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Metazeb	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-
Metindo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Maxxigro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prevathon	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pegasus	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-
Pemulus	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Roundup	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Rongit	-	-	3	1	-	-	-	-	-	-	-	-
Score	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Supercals	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tronton	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tenor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Teror	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Unicorn	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-
Yanet	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zenicore	-	-	-	-	-	-	3	5	1	-	-	-
Zeram	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jumlah *Lost Sales* harian (unit)	1	10	14	1	0	0	3	12	6	0	2	9
Jumlah produk mengalami *Stock out*	1	4	5	1	0	0	1	3	2	0	1	5

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

Tabel 1.2 *Stockout* produk bulan Juli – Agustus 2025 (lanjutan)

Nama Produk	Tanggal											
	18	19	20	21	22	23	25	26	27	28	29	30
Abasel	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Antrakol	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Agil	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alika	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Besvidor	-	-	-	-	-	-	-	2	1	-	-	-
Coracron	-	-	-	-	-	-	3	1	-	1	-	-
Confidor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Decis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Etomil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fenval	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gramaxone	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Green Pantas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Joker	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kristalon	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kardan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lannate	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Marshal	-	-	-	-	-	4	1	3	-	-	-	-
Metazeb	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Metindo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Maxxigro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prevathon	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-
Pegasus	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pemulus	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Roundup	-	-	-	-	-	-	3	-	3	-	-	-
Rongit	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Score	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Supercals	-	-	-	-	-	-	2	1	-	-	-	-
Tronton	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	2	-
Tenor	-	-	-	-	-	-	1	-	-	4	-	-
Teror	-	-	-	-	2	1	-	-	-	-	-	-
Unicorn	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Yanet	-	-	-	-	-	-	-	2	1	-	-	-
Zenicore	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zeram	-	-	-	-	-	-	3	3	-	-	-	-
Jumlah *Lost Sales* harian (unit)	2	3	0	0	2	5	13	12	6	6	3	0
Jumlah produk mengalami *Stock out*	2	2	0	0	1	2	6	6	4	3	2	0

Pada Tabel 1.2 ditampilkan data 34 produk yang mengalami *stockout* dengan rata-rata frekuensi *stockout* sebesar 18 kali per minggu atau setara dengan 3 kali per hari. Kondisi tersebut berdampak pada terjadinya *lost sales*. Rata-rata terjadinya *lost sales* mencapai 35 unit per minggu atau setara dengan 6 unit per hari. Apabila ditinjau lebih lanjut, dari 34 produk yang mengalami *stockout*, terdapat 14 produk dengan frekuensi kejadian lebih dari atau sama dengan 5 kali selama periode pengamatan, sedangkan 20 produk lainnya mengalami *stockout* kurang dari 5 kali dalam delapan minggu. Temuan ini mengindikasikan bahwa terdapat sejumlah produk kritis dengan tingkat *stockout* yang cukup tinggi, sehingga berpotensi memberikan kontribusi signifikan terhadap terjadinya *lost sales* dan berkurangnya kepuasan pelanggan.

Berdasarkan hasil diskusi lanjutan dengan pemilik toko setelah proses pengumpulan data dilakukan, diperoleh informasi bahwa tingkat *stockout* yang terjadi saat ini, yaitu rata-rata 18 kali per minggu, masih tergolong tinggi dan perlu segera ditekan. Pemilik toko mengharapkan agar frekuensi *stockout* dapat diturunkan hingga maksimal 9 kali per minggu. Target tersebut menunjukkan adanya penurunan sebesar kejadian *stockout* per minggu atau setara dengan penurunan sekitar 50% dibandingkan dengan kondisi awal. Penurunan ini diharapkan mampu secara signifikan mengurangi potensi *lost sales*, meningkatkan ketersediaan produk, serta mendukung kelancaran operasional dan kepuasan pelanggan secara berkelanjutan.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan penelusuruan masalah yang sudah diuraikan sebelumnya, permasalahan yang dihadapi pada toko obat pertanian adalah kondisi *stock out* pada produk obat-obatan yang sedang dibutuhkan petani sehingga berdampak pada aktivitas penjualan yaitu terjadinya *lost sales*.

1.4 Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah diuraikan sebelumnya, maka Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengurangi terjadinya *stock out* sebesar 50% dari kejadian sebelumnya pada produk obat pertanian, sehingga dapat mengurangi terjadinya *lost sales.*

1.5. Batasan Tugas Akhir

a. Analisis menggunakan data penjualan dari bulan Juli 2024 hingga Juni 2025 sesuai periode observasi. Solusi Tugas Akhir ini dapat digunakan sejauh pola data penjualan masih sesuai dengan penjuala pada periode ini.

b. Tidak ada perubahan faktor-faktor lain seperti munculnya produk baru dan perubahan harga produk.
c. Hanya meliputi 34 produk yang tergolong ke dalam produk yang mengalami *stockout* selama pengamatan.