

BAB 1

PENDAHULUAN

1. 1 Latar Belakang

Manajemen persediaan merupakan salah satu aspek krusial dalam operasi bisnis ritel, khususnya dalam sektor bahan bangunan. Toko Bahan Bangunan Enggal Murah adalah salah satu pemain dalam industri ini yang menghadapi tantangan besar dalam mengelola persediaannya untuk meminimalkan *dead stock*. *Dead stock* atau barang yang tidak terjual dalam jangka waktu yang lama akan menjadi masalah yang sangat merugikan karena mengikat modal yang seharusnya dapat digunakan untuk operasional atau investasi lain yang lebih menguntungkan. Maka dari itu, strategi pengelolaan persediaan yang efektif sangat penting untuk dieksplorasi dan diterapkan.

1.1. 1. Pentingnya Manajemen Persediaan dalam Bisnis Ritel

Manajemen persediaan adalah tulang punggung operasional dari bisnis ritel. Tanpa manajemen persediaan yang efektif, ritel tidak bisa memastikan ketersediaan produk yang dibutuhkan oleh konsumen pada saat yang tepat. Di sektor bahan bangunan, kebutuhan ini menjadi lebih kritis karena keterlambatan atau tidak tepatnya penyediaan barang dapat mengganggu proyek konstruksi yang sedang berjalan. Manajemen persediaan yang baik memastikan bahwa toko selalu memiliki stok yang cukup, tetapi tidak berlebihan, sehingga modal tidak terikat terlalu banyak pada barang yang tidak laku.

Sistem ritel membutuhkan investasi modal yang signifikan, sebagian besar dari modal ini ditempatkan ke dalam persediaan. Persediaan yang efektif tidak hanya memastikan bahwa produk tersedia saat diperlukan, tetapi juga menjaga arus kas yang sehat. Barang – barang yang di jual pada toko bahan bangunan sering kali berukuran besar dan mahal, jika ada kesalahan dalam pengelolaan persediaan bisa berakibat fatal bagi keuangan bisnis. Maka dari itu, penting bagi toko bahan bangunan untuk mengembangkan strategi manajemen persediaan yang kuat.

1.1. 2. Kompleksitas Manajemen Persediaan

Manajemen persediaan bukanlah tugas yang sederhana karena ada banyak faktor yang perlu dipertimbangkan, di antaranya yaitu fluktuasi permintaan, siklus hidup produk, biaya simpan, dan waktu pesan. Kesalahan dalam salah satu

aspek ini dapat membuat *overstocking* atau *understocking*. *Overstocking* akan mengarah pada *dead stock*, di mana barang yang tidak terjual mengikat modal dan ruang simpan. Sedangkan, *understocking* akan membuat kekurangan barang yang diperlukan dan berpotensi mengurangi penjualan serta kepuasan pelanggan.

Persediaan yang berlebih atau kurang dapat menyebabkan berbagai masalah. Persediaan yang berlebihan akan meningkatkan biaya simpan dan risiko kerusakan barang, sementara persediaan yang kurang dapat menyebabkan hilangnya penjualan dan peluang bisnis. Pada toko bahan bangunan Enggal Murah terdapat variasi produk yang sangat luas dan memiliki siklus hidup yang berbeda – beda, sehingga mengelola persediaan akan menjadi lebih kompleks. Perlu adanya sistem yang mampu memprediksi permintaan dengan akurat dan strategi yang fleksibel untuk menyesuaikan stok barang sesuai kebutuhan pasar.

1.1. 3. Profil Toko Bahan Bangunan Enggal Murah

Toko Bahan Bangunan Enggal Murah telah beroperasi sejak tahun 2003, melayani kebutuhan material konstruksi bagi berbagai segmen pelanggan, termasuk kontraktor besar dan pemilik rumah individu. Dengan basis pelanggan yang luas, toko ini diharapkan untuk selalu siap menyediakan berbagai jenis bahan bangunan dengan kualitas terbaik dan harga yang bersaing. Namun, dalam praktiknya, toko sering kali menghadapi tantang besar dalam menjaga keseimbangan antara ketersediaan dan jumlah stok yang optimal.

Pemilik atau *owner* Toko Bahan Bangunan Enggal Murah bernama Pak Sukardi sering kali mengeluh mengenai masalah *dead stock*. Barang – barang tertentu terkadang bertahan lama di gudang tanpa ada pembeli. Hal ini mengikat modal yang seharusnya bisa digunakan untuk barang – barang yang lebih cepat terjual. Masalah *dead stock* ini tidak hanya mengurangi keuntungan tetapi juga menambah biaya operasional, karena barang – barang tersebut memerlukan ruang simpan dan pengelolaan yang khusus.

1.1. 4. *Dead stock*

Dead stock atau stok mati merupakan barang yang tidak terjual dalam jangka waktu yang lama. Hal ini bisa terjadi karena beberapa faktor, di antaranya yaitu perubahan tren pasar, kesalahan dalam prediksi permintaan, atau pembeli dalam jumlah besar untuk mendapatkan diskon dari *supplier*. Di Toko Bahan Bangunan

Enggal Murah, *dead stock* menjadi masalah yang cukup signifikan. Pemilik toko sering kali harus menjual barang *deastcok* dengan harga diskon besar atau bahkan merugi, yang tentu saja berdampak negatif pada keuntungan toko. Terkadang terdapat konsumen yang menawar produk *dead stock* dan pemilik asal dalam memberi harga secara rendah agar produk tersebut dapat terjual. Namun, hal ini membuat dampak yang negatif untuk toko karena toko merugi.

Dead stock mengikat modal yang seharusnya bisa diputar untuk produk – produk lain yang lebih cepat laku. Selain itu, *dead stock* juga memakan ruang simpan yang berharga dan bisa mengganggu alur kerja operasional di gudang. Mengelola *dead stock* akan menjadi tantangan tersendiri karena tidak hanya membutuhkan strategi untuk mengurangi jumlah barang yang tidak terjual, namun perlu adanya sistem monitor yang baik dalam mengidentifikasi barang yang berpotensi menjadi *dead stock* di masa depan.

1. 2. Penelusuran Masalah Tugas Akhir

Tahap penelusuran masalah dilakukan untuk menggali informasi dari objek pengamatan. Di mana, penggalian informasi harus dilakukan secara menyeluruh agar sistem dan masalah pada objek dapat ter gambar kan secara jelas. Kemudian, pada tahap ini juga dilakukan pendataan melalui hasil wawancara dari beberapa *stakeholder*. Hal ini bertujuan untuk mengetahui situasi toko dan mengetahui keinginan serta harapan dari masing – masing *stakeholder*. Pada sub bab ini terbagi menjadi 2 bagian yaitu hasil observasi dan keputusan masalah yang perlu diteliti.

1.2.1 Hasil Observasi

Pada tanggal 27 September 2023 telah dilakukan pengamatan ke Toko Enggal Murah bersama rekan Teknik Industri UAJY. Toko Enggal Murah ini bergerak pada bidang perdagangan atau penjualan bahan bangunan yang dipimpin oleh Bapak Sukardi. Toko milik Bapak Sukardi menyediakan produk bahan bangunan, alat listrik, besi, dan cat. Toko ini berlokasi di Jalan Raya Pasekan No. 126, Maguwoharjo, Depok, Sleman. Berdasarkan wawancara dan pengamatan yang dilakukan, diketahui bahwa Toko ini buka dari Hari Senin hingga Hari Minggu. Untuk Hari Senin buka dari jam 08.00 WIB hingga 16.30 WIB, sedangkan pada Hari Minggu buka dari jam 08.00 WIB hingga 15.00 WIB. Dokumentasi area toko dapat dilihat pada Gambar 1.1 hingga Gambar 1.2 yang di ambil ketika pengamatan tanggal 27 September 2023. Dilakukannya dokumentasi bertujuan

untuk melihat kondisi toko dan bukti bahwa telah dilakukan observasi secara langsung.



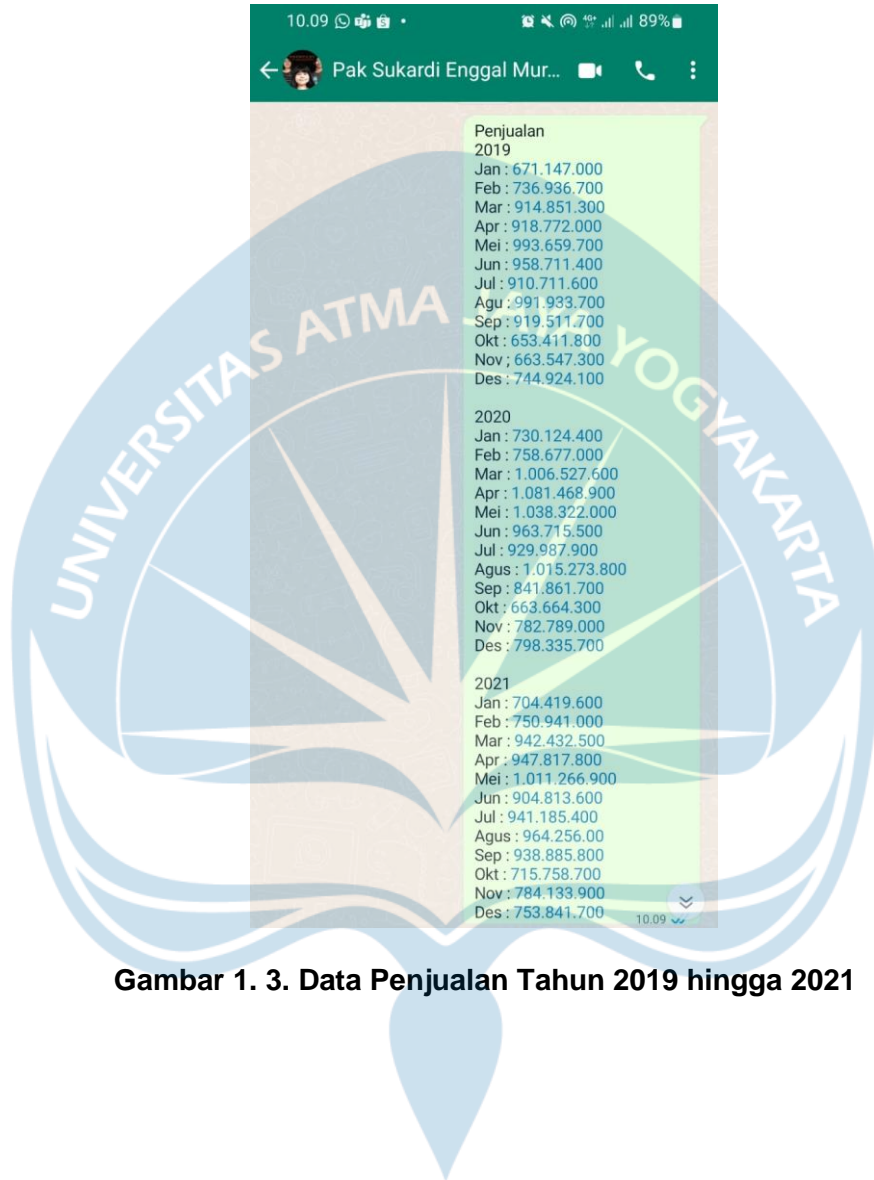
Gambar 1. 1. Area Toko bagian Depan



Gambar 1. 2. Area Gudang

Setelah melakukan dokumentasi, dilakukan wawancara kepada *owner* secara singkat mengenai kondisi toko saat ini. Menurut *owner*, kondisi toko mengenai pemasukan dan pengeluaran masih terbilang cukup stabil. Hanya saja, penjualan toko di tiap bulannya masih bersifat fluktuatif. Penjualan yang fluktuatif di dasari dengan adanya pengumpulan data oleh *owner* tiap harinya. Di mana, *owner* menulis penjualan dan pembelian tiap hari di buku secara manual. Kemudian, dari data harian tersebut akan dijumlahkan sehingga menghasilkan data penjualan bulanan. Untuk melihat situasi yang terjadi selama toko tersebut beroperasi, maka peneliti meminta data penjualan tiap bulannya untuk memastikan bahwa penjualan toko bersifat fluktuatif. Data historis yang mendukung yaitu data penjualan dari tahun 2019 hingga tahun 2023 yang dapat

dilihat pada Gambar 1.3 berikut ini. Data historis penjualan hanya dapat dilihat dari rekap menggunakan *WhatsApp*. Sebab, buku manual Toko Enggal Murah menjadi salah satu rahasia toko yang tidak dapat disebarluaskan.



Gambar 1. 3. Data Penjualan Tahun 2019 hingga 2021



Gambar 1. 4. Data Penjualan Tahun 2022 hingga 2023

Berdasarkan gambar di atas, dapat diketahui bahwa data penjualan bersifat fluktuatif dan masih direkap secara manual sehingga pemilik kesulitan dalam melakukan peramalan untuk permintaan. Bukti data penjualan bersifat fluktuatif dapat dilihat dari penjualan tiap bulan yang masih mengalami penurunan dan kenaikan di tiap tahunnya. Sebagai contoh, dapat dilihat pada tahun 2019 Bulan Januari penjualan toko berjumlah Rp 671.147.700. Kemudian, pada Bulan Februari penjualan toko berjumlah Rp 736.936.700. Selanjutnya, pada Bulan Maret penjualan toko berjumlah Rp 914.851.300. Lalu, pada Bulan April penjualan toko berjumlah Rp 918.772.000. Kemudian, pada Bulan Mei penjualan toko berjumlah Rp 993.659.700. Selanjutnya, pada Bulan Juni penjualan toko

berjumlah Rp 958.711.400. Lalu, pada Bulan Juli penjualan toko berjumlah Rp 910.711.600. Kemudian, pada Bulan Agustus penjualan toko berjumlah Rp 991.933.700. Lalu, pada Bulan September penjualan toko berjumlah Rp 919.511.700. Selanjutnya, pada Bulan Oktober penjualan toko berjumlah Rp 653.411.800. Kemudian, pada Bulan November penjualan toko berjumlah Rp 663.547.300. Terakhir, pada Bulan Desember penjualan toko berjumlah Rp 744.924.100. Hal ini bersifat fluktuatif karena pada Bulan Januari hingga Juni mengalami kenaikan. Kemudian, Bulan Juni ke Juli mengalami penurunan. Lalu, Bulan Juli ke Agustus mengalami kenaikan kembali. Selanjutnya, Bulan Agustus hingga Oktober mengalami penurunan kembali. Lalu, Bulan Oktober hingga Desember mengalami kenaikan kembali.

Kondisi di atas membuat pemilik kesulitan dalam melakukan peramalan permintaan. Sebab, selama ini pemilik hanya melakukan peramalan permintaan melalui pemesanan barang yang dilakukan berdasarkan barang laku di musim kemarau dan hujan saja. Selain itu, peramalan juga dilakukan melalui pemesanan barang yang dilakukan berdasarkan data penjualan sebelumnya. Di mana, pemesanan barang yang dilakukan berdasarkan data penjualan sebelumnya disebabkan oleh adanya perekapan data penjualan yang masih dilakukan secara manual. Kemudian, perekapan data penjualan yang masih manual disebabkan oleh tidak adanya sistem untuk merekap data secara otomatis. Tidak adanya sistem untuk merekap data secara otomatis disebabkan oleh keterbatasan SDM dalam menggunakan sistem dan biaya untuk merancang sistem yang terlalu tinggi.

Melihat dari cara pemesanan barang yang dilakukan dengan dasar barang laku ketika musim kemarau dan hujan, serta memesan barang dengan dasar data penjualan sebelumnya, maka mengakibatkan ketersediaan stok batang tidak dapat dikonfirmasi secara tepat. Dari hal tersebut, tentu membuat beberapa akibat di antaranya yaitu *dead stock* dan *out of stock*. Pengertian dari *dead stock* yaitu kondisi barang yang menumpuk dan tidak terjual dalam jangka waktu yang lama, sedangkan *out of stock* adalah kondisi perusahaan yang kehabisan stok barang tertentu. Dengan adanya *dead stock* mengakibatkan pemilik usaha harus menjual produk dengan mengurangi harga jual produk atau menjual produk dengan harga promo, sedangkan untuk kasus *out of stock* diperlukan pembelian produk ke toko lain dengan harga yang lebih tinggi dari harga *supplier*. Gambar 1.5 hingga Gambar 1.8 berikut ini merupakan beberapa contoh bukti terjadinya

out of stock di Toko Enggal Murah yang di dasari dengan perbandingan harga beli produk ke *supplier* dengan toko lain.

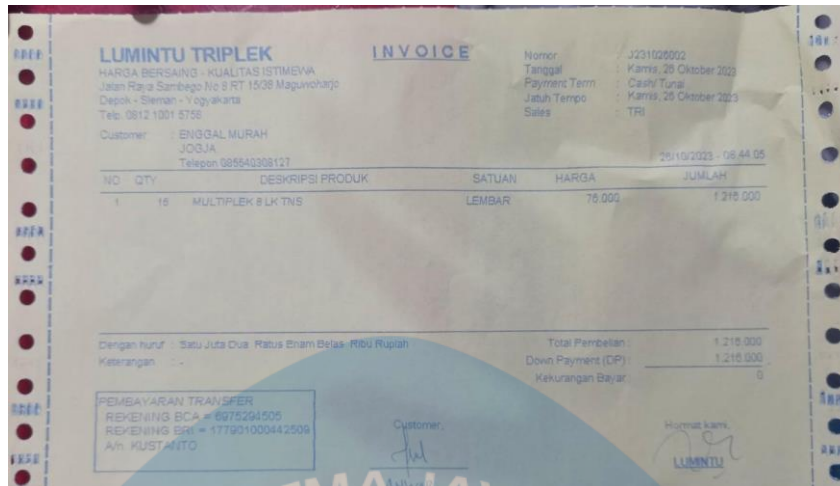
PIPA PVC RUCIKA STANDARD UNTUK APLIKASI AIR BERSIH & AIR LIMBAH

PRODUK	DN mm	inch	OD (mm)	4 M / BATANG		5,8 M / BATANG*	
				AW**	D***	AW**	D***
	16	3/4"	22	Rp. 26.800,-	*	Rp. 39.700,-	*
	20	3/4"	26	Rp. 36.300,-	*	Rp. 54.400,-	*
	25	1"	32	Rp. 49.700,-	*	Rp. 74.100,-	*
	35	1 1/4"	42	Rp. 74.200,-	Rp. 46.600,-	Rp. 111.800,-	Rp. 70.200,-
	40	1 1/2"	48	Rp. 85.200,-	Rp. 52.700,-	Rp. 127.800,-	Rp. 78.700,-
	50	2"	60	Rp. 108.900,-	Rp. 67.500,-	Rp. 162.900,-	Rp. 101.000,-
	65	2 1/2"	76	Rp. 158.700,-	Rp. 91.200,-	Rp. 237.800,-	Rp. 136.600,-
	75	3"	89	Rp. 223.500,-	Rp. 121.000,-	Rp. 335.000,-	Rp. 181.100,-
	100	4"	114	Rp. 370.300,-	Rp. 190.300,-	Rp. 555.000,-	Rp. 285.100,-
	125	5"	140	Rp. 586.500,-	Rp. 292.900,-	Rp. 879.600,-	Rp. 438.800,-
	150	6"	165	Rp. 822.500,-	Rp. 386.200,-	Rp. 1.233.700,-	Rp. 578.800,-
	200	8"	216	Rp. 1.380.000,-	Rp. 679.000,-	Rp. 2.070.100,-	Rp. 1.018.100,-
	250	10"	267	Rp. 2.133.700,-	Rp. 1.118.400,-	Rp. 3.200.500,-	Rp. 1.677.300,-
	300	12"	318	Rp. 3.008.500,-	Rp. 1.669.700,-	Rp. 4.512.500,-	Rp. 2.354.500,-

Gambar 1. 5. Harga Beli Pipa 1/2 in dari Supplier



Gambar 1. 6. Harga Beli Pipa 1/2 in dari Toko Lain



Gambar 1. 7. Harga Beli Multiplek dari Supplier



Gambar 1. 8. Harga Beli Multiplek dari Toko Lain

Berdasarkan Gambar 1.5 hingga Gambar 1.8 di atas merupakan perbandingan harga beli dari *supplier* dengan harga beli ke toko lain. Dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan harga beli dari *supplier* dan toko lain. Untuk pembelian pipa ½ in dari *supplier* memiliki harga Rp 26.800 per satuannya. Lalu, *owner* berkata jika membeli pipa ke *supplier* akan mendapatkan diskon sebanyak 15% + 3% +

4%. Sehingga, harga beli pipa ½ in dari *supplier* menjadi Rp 21.212 per satuannya. Namun, jika *owner* membeli pipa ½ in dari toko lain maka harga pipa menjadi Rp 23.000 per satuannya. Maka, dapat disimpulkan bahwa harga beli pipa ke toko lain lebih mahal dari pada beli ke *supplier*. Kemudian, untuk pembelian multiplek dari *supplier* memiliki harga Rp 76.000 per satuannya. Namun, jika *owner* membeli multiplek dari toko lain maka harga multiplek menjadi Rp 79.000 per satuannya. Maka, dapat disimpulkan bahwa harga beli multiplek ke toko lain lebih mahal dari pada beli ke *supplier*.

Pembelian pipa dan multiplek di toko lain tentu akan membuat masalah yaitu *loss profit*. Terjadinya *loss profit* dapat terjadi jika toko kehabisan stok secara tiba – tiba (*out of stock*) sehingga toko harus membeli barang ke toko lain. Tujuan toko harus membeli barang ke toko lain yaitu untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Sebab, jika menunggu barang dari *supplier* maka akan memakan waktu cukup lama.

Selain masalah *out of stock*, terdapat pula masalah *dead stock* yang dapat membuat *loss profit* terjadi. *Dead stock* terjadi karena ketersediaan stok barang tidak dapat di konfirmasi secara tepat. Gambar 1.9 dan Gambar 1.10 berikut ini merupakan beberapa contoh barang *dead stock* di Toko Enggal Murah.



Gambar 1. 9. Knock Atap Onduline



Gambar 1. 10. Pipa Hitam 3 in

Berdasarkan Gambar 1.9 dan Gambar 1.10 di atas, dapat diketahui bahwa Toko Enggal Murah masih terdapat *dead stock*. Maka, *owner* mengatasi masalah tersebut dengan cara menjual produk *dead stock* dengan mengurangi harga jual. Di mana, pengurangan harga jual yang dilakukan oleh pemilik masih asal dan hanya memikirkan jika produk *dead stock* dapat berkurang di gudang. Hal tersebut juga berlaku ketika pembeli melakukan penawaran harga ke produk *deadsack*. Sehingga, solusi tersebut justru membuat *loss profit* karena keuntungan toko akan menjadi lebih rendah. Tabel 1.1 berikut ini merupakan rincian harga beli dan harga jual dari masing – masing produk *Dead stock* .

Tabel 1. 1. Data Produk *Dead stock*

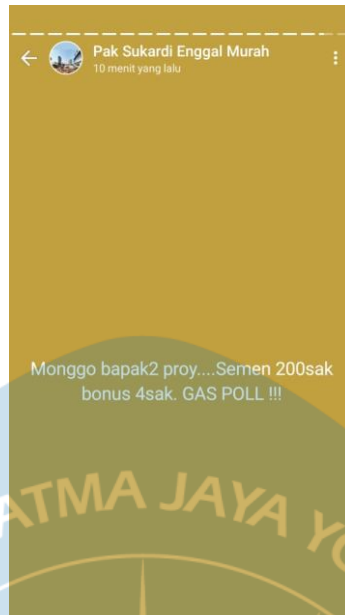
No	Produk	Satuan	Harga sebelum promo	Promo yang diberikan	Harga setelah Promo
1	Pipa Hitam 3 in	Batang	Rp 75,000.00	10%	Rp 67,500.00
2	Knock Atap Onduline	pcs	Rp 43,500.00	20%	Rp 34,500.00

Berdasarkan Tabel 1.1, dapat dilihat bahwa produk *dead stock* dapat membuat *loss profit* terjadi. Lalu, dapat dilihat jika harga jual pipa hitam 3 in sebelum promo yaitu Rp 75.000, sedangkan harga setelah promo yaitu Rp 67.500. Kemudian, untuk harga jual knock atap onduline sebelum promo yaitu Rp 43.500, sedangkan

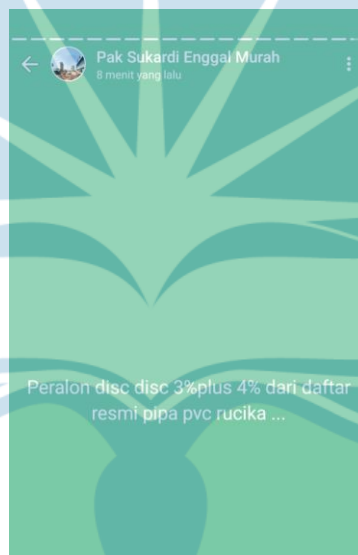
harga setelah promo yaitu Rp 34.500. Adanya promo dari produk *dead stock* tentu akan membuat masalah yaitu terjadinya *loss profit*. Sebab, keuntungan toko akan menjadi berkurang karena promo dilakukan untuk produk *dead stock*.

Adanya *dead stock* dan *out of stock* disebabkan oleh permintaan konsumen yang fluktuatif, namun *owner* tidak dapat melakukan perekapan data secara baik. Di mana, perekapan data penjualan masih dilakukan dengan manual secara bertahun – tahun dan pemilik tidak memiliki strategi yang tepat dalam menentukan jumlah pemesanan barang. Sehingga, operasionalisasi toko menjadi terganggu. Jika operasionalisasi toko terganggu, maka perputaran untuk modal tidak dapat berputar dengan baik, sehingga *supplier* tidak dapat di bayar dalam jangka waktu tertentu. Akibat dari *supplier* tidak dibayar yaitu barang yang dipesan oleh toko tidak akan dikirimkan, sehingga toko tidak dapat menjual barang dan terjadilah *loss profit*. Rupanya *loss profit* terjadi tidak hanya dari faktor perekapan data yang masih dilakukan secara manual, namun terjadi pula karena kurangnya konsumen. Di mana, kurangnya konsumen disebabkan oleh tidak tahunya konsumen mengenai keberadaan Toko Enggal Murah. Rupanya, hal tersebut disebabkan oleh banyaknya kompetitor yang lebih unggul dalam memasarkan produk. Kompetitor lain banyak yang lebih unggul, sebab pemasaran Toko Enggal Murah masih kurang tepat dan tidak dikembangkan. Hal ini terjadi karena adanya keterbatasan kemampuan SDM mengenai teknologi yang ada saat ini.

Selain data historis mengenai data penjualan, dapat diketahui pula jika pemilik hanya dapat melakukan pemasaran melalui status WA. Selain itu, pemasaran juga dilakukan dengan cara menawarkan produk ke beberapa proyek serta kenalan *owner*. Gambar 1.11 dan Gambar 1.12 merupakan beberapa contoh pemasaran yang telah dilakukan Toko Enggal Murah melalui status WA.



Gambar 1. 11. Contoh Pemasaran 1



Gambar 1. 12. Contoh Pemasaran 2

Berdasarkan Gambar 1.11 hingga Gambar 1.12 di atas, dapat diketahui jika pemasaran menggunakan status WA berhasil dilakukan. Sebab, terdapat beberapa proyek atau pun konsumen yang membeli produk setelah melihat status WA. Gambar 1.13 hingga Gambar 1.15 berikut ini merupakan bukti bahwa *owner* telah berhasil memasarkan barang ke beberapa proyek sehingga proyek membeli barang.



Gambar 1. 13. Pembelian Barang dari Proyek 1



Gambar 1. 14. Pembelian Barang dari Proyek 2



Gambar 1. 15. Pembelian Barang dari Proyek 3

1.2. 2 Keputusan Masalah Tugas Akhir yang Perlu diteliti

Berdasarkan permasalahan – permasalahan yang telah ditemukan, dipilih beberapa permasalahan yang menjadi masalah utama dan harus diatasi. Berdasarkan diskusi dengan Pak Sukardi selaku *owner*, terdapat dua permasalahan prioritas yang ingin diselesaikan Pak Sukardi yaitu ketidakmampuan pemilik dalam melakukan perekapan data secara rapi dan kurangnya strategi yang tepat dalam menentukan jumlah pesanan barang, sehingga terjadilah *dead stock* dan *out of stock*. Lalu, permasalahan prioritas lainnya yaitu kurangnya konsumen yang disebabkan oleh banyaknya kompetitor yang lebih unggul dalam memasarkan produk. Kedua permasalahan ini berdampak fatal karena dapat membuat usaha tidak berkembang karena mengalami *loss profit*. Berdasarkan diskusi pada 27 September 2023 bersama *owner* Toko Enggal Murah yaitu Pak Sukardi, permasalahan prioritas tersebut memiliki tingkat kompleks yang berbeda. Menurut *owner*, melakukan perekapan data dengan baik serta menentukan strategi yang tepat untuk menentukan jumlah pemesanan barang jauh lebih sulit dari pada melakukan pemasaran. Sebab, melakukan perekapan data dengan baik serta menentukan strategi yang tepat untuk menentukan jumlah pemesanan barang dibutuhkan suatu bantuan

seperti sistem. Di tambah, biaya untuk merancang sistem saat ini terlalu tinggi dan adanya keterbatasan SDM dalam menggunakan sistem. Di mana, untuk memahami suatu sistem tentunya akan memakan waktu yang lama. Sedangkan, melakukan pemasaran jauh lebih mudah dari pada memahami suatu sistem. Selain itu, *owner* merasa pemasaran ke proyek – proyek sudah cukup baik untuk dilakukan melalui WA dan rekan kerja. Beliau dapat mengatakan hal tersebut karena masih ada proyek yang membeli barang ke toko.

Pada tahun 2016 hingga tahun 2018 Toko Enggal Murah pernah memakai sistem persediaan. Namun, pada tahun 2016 hingga 2018 sistem tidak diaplikasikan oleh *owner* melainkan diaplikasikan oleh pekerja kepercayaan *owner*. Lalu, *owner* mencoba belajar sistem tersebut, namun masih tidak paham karena sistem yang digunakan terlalu rumit untuk dipahami. Kemudian, pada tahun 2019 toko tidak menggunakan sistem karena pekerja kepercayaan *owner* keluar dan biaya sistem semakin tinggi. Maka, saat ini *owner* sangat membutuhkan suatu sistem untuk membantu dalam melakukan perekapan administratif toko.

Berdasarkan diskusi pada tanggal 19 Oktober 2023 bersama *owner* Toko Enggal Murah dan dosen pembimbing, permasalahan mengenai ketidakmampuan pemilik dalam melakukan perekapan data dan strategi yang tepat dalam menentukan jumlah pemesanan barang menjadi prioritas. Di mana, permasalahan ini akan berfokus pada *dead stock* karena pemilik sering mengeluh mengenai masalah tersebut. Hal ini bertujuan agar toko tidak mengalami *loss profit*.

Permasalahan ketidakmampuan *owner* dalam melakukan perekapan data dengan baik dan strategi yang tepat dalam menentukan jumlah pemesanan barang telah terpilih, maka akan dilakukan pengumpulan kebutuhan *stakeholder* yang terlibat. Kebutuhan *stakeholder* nantinya akan digunakan untuk menjadi sasaran keberhasilan dari penelitian, melihat situasi saat ini, dan memenuhi keinginan serta harapan *stakeholder*.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara pada 27 September 2023 hingga 19 Oktober 2023, di dapatkan hasil mengenai situasi Toko Enggal Murah dari beberapa *stakeholder*. Untuk *stakeholders* pertama yaitu *owner*, *stakeholders* kedua yaitu salah satu *staff*, *stakeholders* ketiga yaitu salah satu sopir, dan

stakeholders keempat yaitu salah satu pelanggan. Berikut adalah situasi yang di hadapi toko saat ini menurut empat *skateholders* :

a. *Owner*

Owner merupakan pemilik toko yang melakukan perputaran toko tetap berlangsung. *Owner* membawahi *staff* dan sopir yang ada di toko. Di mana, *owner* memiliki 3 *staff* dan 2 sopir. Berdasarkan hasil wawancara dengan *owner*, maka dapat diketahui bahwa dalam menjalankan usaha terdapat kendala yang dialami. Kendala yang di alami oleh *owner* yaitu adanya hasil penjualan yang masih fluktuatif. Menurut *owner*, hal ini disebabkan oleh adanya perkembangan zaman mengenai pemasaran yang lebih modern. Sedangkan, *owner* sendiri belum dapat mengembangkan pemasaran menggunakan media sosial atau pun *e-commerce*. *Owner* hanya dapat memasarkan produk menggunakan status WA serta melakukan penjualan lebih ke beberapa proyek dan kenalan sebelumnya. Selain itu, penjualan yang fluktuatif juga disebabkan oleh adanya penyimpanan data yang masih manual sehingga membuat *owner* kesulitan dalam mencari data. Dengan adanya data yang diolah secara manual tentu akan membuat *owner* kesulitan dalam menargetkan suatu permintaan. Sebab, telah terjadi kesalahan secara terus – menerus mengenai peramalan permintaan. Di mana hal ini menyebabkan banyak stok barang menjadi *out of stock* dan *dead stock* . Menurut *owner*, jika masalah ini terus di biarkan maka akan kesulitan dalam berjualan karena persaingan akan terus bertambah sedangkan modal harus terus berputar untuk memenuhi kebutuhan toko (menambah jumlah dan variasi produk). Selain itu, masalah ini tentu akan membuat hubungan dengan *supplier* menjadi tidak baik karena terdapat perjanjian dengan beberapa *supplier* yang tidak di tepati. Contohnya, terdapat beberapa *supplier* yang menginginkan pembayaran lunas dalam jangka satu bulan jika tidak di bayar maka barang tidak akan dikirimkan. Sebab, sistem pembelian barang ke *supplier* bersifat *Account Receivable*.

b. *Staff*

Staff merupakan pekerja yang melakukan jual barang secara langsung kepada pelanggan. Selain itu, *staff* juga melakukan pemeriksaan barang masuk, barang keluar, dan stok barang. Berdasarkan hasil wawancara dengan *staff*, maka dapat diketahui bahwa dalam melayani pelanggan terdapat kesulitan yaitu adanya stok produk yang tidak menentu. Dengan adanya stok produk yang tidak menentu, tentu menyulitkan *staff* dalam mencari produk. Selain itu, jika ada stok barang

yang belum terpenuhi maka akan membuat pelanggan kecewa karena produk tidak tersedia (*out of stock*). Menurut *staff*, hal ini disebabkan dengan tidak adanya data yang rapi dan data masih diolah secara manual atau masih konvensional. Dengan tidak adanya data yang rapi, terkadang membuat beberapa barang masih tersimpan di gudang (*dead stock*). Sehingga, tidak ada perputaran untuk produk-produk tertentu. Selain itu, terdapat masalah lain yaitu terkadang toko sepi dan ramai yang membuat *staff* terkadang merasa bosan jika sepi dan kewalahan jika sangat ramai. Menurut *staff*, hal ini disebabkan dengan tidak adanya pemasaran yang dikembangkan dari tahun ke tahun.

c. Sopir

Sopir merupakan pekerja yang bertugas dalam mengirim barang. Jumlah kendaraan yang dapat digunakan sopir yaitu dua. Di mana, masing – masing sopir dapat menggunakan satu kendaraan. Sehingga, dalam mengirim barang tidak perlu menunggu kendaraan satu sama lain. Kemudian, beberapa konsumen yang memesan barang dengan alamat searah dan jam kirimnya sama akan dikirim secara bersamaan. Hanya saja, sopir akan melihat juga kemampuan kendaraan ketika mengangkut barang yang akan di antar. Selain itu, saat ini sopir juga diberi tugas untuk melakukan pemeriksaan stok barang. Sopir melakukan pemeriksaan stok barang karena *owner* masih kekurangan staff. Maka, dibutuhkan bantuan dari sopir untuk memeriksa stok barang. Berdasarkan hasil wawancara dengan sopir, maka dapat diketahui bahwa terdapat masalah dalam pengiriman dan stok barang. Di antaranya yaitu pengiriman yang dilakukan masih ada atau tidak ada di tiap harinya. Kemudian, adanya stok barang yang tiba – tiba habis (*out of stock*) sehingga sopir harus membeli barang terlebih dahulu sebelum mengirimkan barang yang di pesan kepada konsumen. Selain itu, jika ada pengiriman terkadang langsung banyak sehingga membuat sopir kelelahan. Menurut sopir, hal ini disebabkan oleh kurangnya sopir dan pembagian tugas yang kurang rata. Terkadang sopir masih harus melayani konsumen di toko ketika pengiriman selesai dilakukan. Di mana, setelah mengirim seharusnya sopir istirahat sebentar. Selain itu, sopir juga ditugaskan untuk melihat ketersediaan barang. Jika barang habis atau hampir habis, maka harus memberi informasi ke *owner* untuk melakukan pemesanan. Lalu jika dilihat dari pengamatan, pengiriman harus mengutamakan yang memesan produk terlebih dahulu. Sehingga jika ada empat orang yang memesan bersamaan dan

minta untuk dilakukan pengiriman, maka akan membuat *overload* dalam pengiriman karena adanya keterbatasan pekerja dan kendaraan.

d. Pelanggan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelanggan, maka dapat diketahui bahwa terdapat masalah dalam pelayanan. Di antaranya yaitu terkadang menunggu cukup lama ketika membeli barang secara langsung di toko. Setelah menunggu lama, terkadang barang yang diminta habis sehingga harus menunggu satu jam atau dua jam atau bahkan keesokan harinya untuk mendapatkan barang tersebut. Hal tersebut terjadi karena *staff* harus mencari barang terlebih dahulu ke gudang untuk memeriksa stok. Di mana, ketika pelanggan bertanya kepada *staff* ternyata stok masih dicari secara manual. Tentu hal ini membuang banyak waktu karena harus mencari barang satu per satu di gudang. Hal tersebut tentu membuat pelanggan kecewa karena telah membuang waktu.

Setelah wawancara mengenai situasi saat ini, maka ditanyakan pula keinginan serta harapan dari masing – masing *stakeholders*. Berikut adalah keinginan dan harapan dari empat *stakeholders*.

a. *Owner*

Owner memiliki keinginan serta harapan yaitu pendapatan terus naik di tiap harinya, sehingga dapat membuat perputaran menjadi lancar. Kemudian, di harapkan jika adanya bantuan sistem untuk mengolah stok data dan penjualan. Sehingga memudahkan dalam melihat stok barang yang habis (stok data terus di update). Kemudian, adanya sistem untuk mengolah penjualan diharapkan dapat berguna untuk melakukan forecasting agar dapat menentukan target penjualan di tiap bulannya dengan cara melihat histori masa lalu dan keinginan konsumen di masa depan. Lalu, *owner* berharap agar produk *dead stock* yang mengganggu arus keuangan dapat dikurangi agar penjualan produk *dead stock* lebih dari 20% dari total persediaannya.

b. *Staff*

Staff memiliki keinginan serta harapan yaitu dapat melihat suatu stok data pada sistem yang terus di update agar mempermudah dalam melakukan penjualan. Sehingga ketika konsumen menanyakan ketersediaan barang dapat ditangani secara langsung. Lalu, jika ketersediaan barang sudah mau habis maka *staff* dapat langsung meminta ke onwer untuk menambah stok.

c. Sopir

Sopir memiliki keinginan serta harapan yaitu dapat memperkirakan mengenai jumlah pekerja serta pembagian tugas pengantaran produk. Tujuannya yaitu agar sopir tidak melakukan pekerjaan yang seharusnya dilakukan oleh *staff*. Sebab, pekerjaan sopir sudah cukup padat dalam menyiapkan produk yang akan di antar dan mengantar produk ke konsumen. Selain itu, diharapkan adanya sistem yang dapat membantu dalam ketersediaan barang. Hal ini bertujuan agar ketersediaan barang dapat diketahui secara tepat. Sehingga, sopir tidak perlu membeli barang terlebih dahulu ketika akan mengantar produk ke pelanggan.

d. Pelanggan

Pelanggan memiliki keinginan serta harapan yaitu diperlukan pelayanan yang lebih cepat meskipun produk yang di minta tetap di dapatkan. Hal ini bertujuan agar pelanggan dapat mendapatkan produk secara cepat.

1. 3. Rumusan Masalah Tugas Akhir

Rumusan masalah yang di angkat pada penelitian ini yaitu sesuai dengan latar belakang dan penelusuran masalah yang telah dilakukan. Masalah yang menjadi fokus perhatian Toko Enggal Murah yaitu adanya produk *dead stock* di dalam gudang. Hal ini mempengaruhi kerugian finansial, biaya simpan tinggi, dan mengganggu arus kas sehingga jumlah persediaan barang dan varian barang di toko tidak dapat bertambah secara optimal.

1. 4. Tujuan Tugas Akhir

Tujuan dari Tugas Akhir ini yaitu merancang pengelolaan produk untuk meminimumkan produk *dead stock* bahan bangunan di dalam gudang. *Critical Success Factor* atau CSF yang ingin di capai adalah minimal penjualan produk *dead stock* lebih dari 20% dari total persediaannya.

1. 5. Batasan Tugas Akhir

Batasan Tugas Akhir yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada di Toko Enggal Murah yaitu :

- a. Observasi dan pengumpulan data dari Toko Enggal Murah dilakukan pada tanggal 27 September 2023 hingga 19 Oktober 2023.
- b. Data yang digunakan adalah data pembelian dan data penjualan pada tahun 2019 hingga tahun 2023.