

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kemajuan teknologi yang pesat khususnya dibidang teknologi informasi menjadi salah faktor yang memicu terjadinya perubahan pola pikir seseorang untuk mendapatkan informasi secara tepat dan tepat. Teknologi informasi sendiri memiliki peran untuk mengolah data dan informasi, menyimpan hingga menampilkan informasi tersebut. Kemajuan teknologi yang pesat dapat menambahkan fungsi lain seperti dapat digunakan untuk meramalkan kondisi penjualan masa depan khususnya untuk perusahaan manufaktur ataupun perusahaan yang bergerak dengan menerapkan sistem ritel.

Bisnis ritel merupakan usaha yang melibatkan penjualan barang kepada konsumen dalam jumlah satuan atau eceran. Toko Aneka Textile, yang bergerak dalam penjualan berbagai jenis kain, saat ini menghadapi tantangan besar dalam mengelola persediaannya. Tantangan utama adalah menemukan metode yang efektif untuk meminimalkan *overstock*, yaitu persediaan barang yang tidak terjual dalam jangka waktu tertentu. *Overstock* tidak hanya mengikat modal dan ruang penyimpanan, tetapi juga dapat menyebabkan kerugian finansial yang signifikan bagi toko. Tingginya total biaya pembelian yang dikeluarkan toko tiap bulannya membuat *cashflow* menjadi tidak optimal.

Toko Aneka Textile Magelang adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang tekstil, khususnya dalam penjualan berbagai jenis kain. Sistem yang digunakan yaitu, sistem ritel dimana dalam penerapannya memerlukan pemahaman tentang pentingnya manajemen persediaan dengan mengimplementasikan manajemen persediaan yang efektif, perusahaan dengan menggunakan sistem ritel dapat mengoptimalkan tingkat stok mereka, menghindari kelebihan stok, serta menghindari kekurangan stok yang dapat mengganggu proses produksi (Riestyani, 2021).

Persediaan merupakan kegiatan yang membutuhkan biaya besar, karena manajemen persediaan dapat dikatakan baik ketika dapat memastikan ketersediaan barang saat diperlukan dan menjaga *cash flow* perusahaan

tetap sehat. Hal ini didukung oleh adanya pembelian jumlah kain yang bervariasi, baik pembelian dalam jumlah besar maupun pembelian jumlah kecil.

Toko Aneka Textile Magelang dalam menjalankan manajemen persediaan, perusahaan juga harus mempertimbangkan beberapa faktor yang kemungkinan akan terjadi, seperti adanya pembelian yang tidak tetap atau fluktuasi permintaan, dan waktu pesan yang tidak sesuai. Kondisi *Overstock* terjadi ketika kebutuhan melebihi kebutuhan sebenarnya. Kondisi *overstock* biasanya disebabkan oleh adanya perubahan tren pasar, ketidakakuratan dalam melakukan peramalan permintaan.

1.2. Penelusuran Permasalahan Tugas Akhir

Pada penelusuran permasalahan tugas akhir dilakukan dengan tujuan, menggali informasi terkait permasalahan hingga harapan cara penyelesaian dari kendala yang sedang dialami oleh perusahaan. Tahap ini dilakukan dengan cara wawancara dengan *stakeholder* yang terkait, agar informasi yang didapatkan dapat menyeluruh.

1.2.1. Hasil Observasi

Penelitian kali ini dilakukan pada periode 1 Juli hingga 10 Agustus 2024, dengan fokus utama di Toko Aneka Textile Magelang. Pengamatan dan wawancara dilakukan secara mendalam untuk memahami operasional toko, termasuk manajemen persediaan dan sistem kerja karyawan. Penelitian sepenuhnya berpusat di Toko Aneka Textile Magelang, yang berlokasi di Jalan Pemuda No. 47, di bawah kepemimpinan Bapak Gordhan. Penelitian ini mencakup analisis operasional toko selama jam kerja yang berlangsung dari pukul 08:30 hingga 20:00, serta pengamatan terhadap karyawan yang bekerja dalam dua *shift*. Dokumentasi lengkap dari Toko Aneka Textile Magelang dapat dilihat pada Gambar 1.1 hingga Gambar 1.4.



Gambar 1.1. Foto Tampak Depan Toko Aneka Textile



Gambar 1.2. Bagian Batik



Gambar 1.3. Bagian Kebaya



Gambar 1.4. Bagian Kain Polos



Gambar 1.5. Bagian Kain Motif



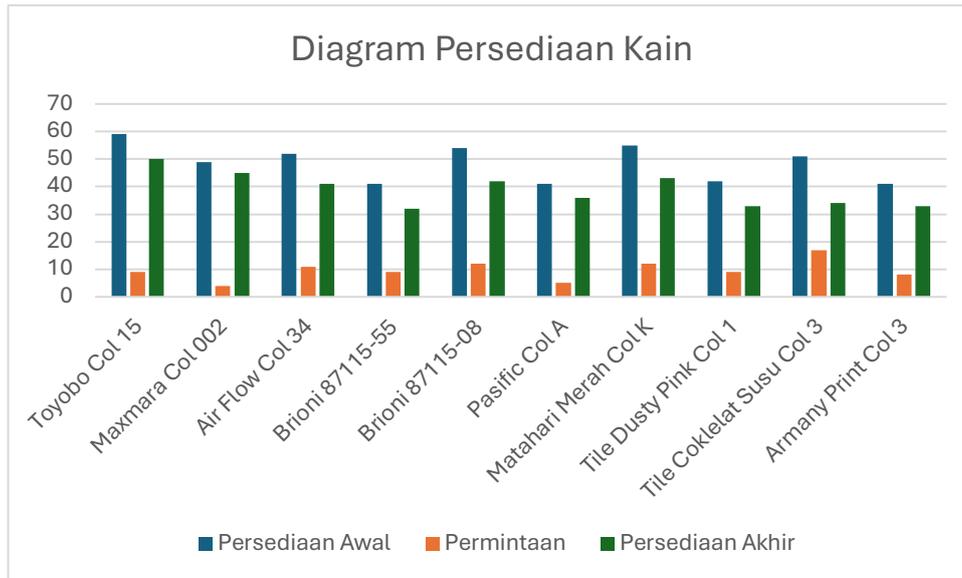
Gambar 1.6. Bagian Kain Celana



Gambar 1.7. Bagian Gudang

Hasil wawancara menunjukkan bahwa Toko Aneka Textile saat ini menghadapi beberapa kendala, antara lain *overstock*, fluktuasi permintaan, dan kurangnya promosi, baik melalui media sosial maupun secara langsung. *Overstock* terjadi akibat tata cara pembelian persediaan yang kurang tepat, karena tidak adanya perhitungan yang akurat mengenai permintaan. Tanpa analisis mendalam mengenai trend pasar dan kebutuhan pelanggan, perusahaan cenderung membeli barang dalam jumlah berlebihan atau jenis barang yang tidak sesuai dengan permintaan. Kondisi ini menyebabkan persediaan menumpuk di gudang dan berpotensi menjadi *overstock*.

Permintaan yang fluktuatif juga disebabkan oleh rekapitulasi yang dilakukan secara manual. Penghasilan harian dijumlahkan untuk menentukan total penghasilan bulanan. Data histori penjualan bulanan di Toko Aneka Textile Magelang ditulis ulang pada kertas baru, karena buku pencatatan penjualan pada toko tersebut merupakan data yang tidak boleh dipublikasikan.



Gambar 1.8. Diagram Persediaan Kain

Gambar 1.8 menunjukkan data mengenai stok beberapa jenis kain berdasarkan persediaan awal, jumlah permintaan per bulan, dan persediaan akhir. Gambar 1.8 menunjukkan bahwa beberapa kain memiliki persediaan yang cukup besar meskipun permintaannya rendah. Kain toyobo col 15, misalnya, memiliki persediaan awal sebanyak 59 meter dengan permintaan 9 meter dalam satu bulan, sehingga menyisakan 50 meter sebagai persediaan akhir. Kain maxmara col 002 memiliki persediaan awal 49 meter, dengan permintaan hanya 4 meter dalam satu bulan, menyisakan 45 meter. Kain air flow 34 menunjukkan persediaan awal 52 meter dengan total permintaan 11 meter dalam satu bulan, yang menghasilkan persediaan akhir sebesar 41 meter.

Fenomena ini juga terjadi pada jenis kain celana, misalnya pada kain Brioni 55 memiliki persediaan awal 41 meter namun hanya mendapatkan permintaan 9 meter dalam satu bulan. Kain Brioni 08 yang memiliki persediaan awal sebesar 54 meter, dan permintaan dalam satu bulan hanya sebesar 12 meter. Kain batik pacific col a mengalami kondisi serupa, dengan memiliki persediaan awal 41 meter dan hanya terjual 5 meter, sehingga menyisakan stok akhir 36 meter. Kondisi ini menunjukkan bahwa permintaan terhadap kain ini rendah dibandingkan dengan stock yang tersedia. Tile dusty pink col 1, dan armany print col 3 mengalami kondisi serupa, dengan

permintaan masing-masing hanya 9 dan 8 meter dalam satu bulan, namun stok akhir yang tinggi di angka 33 meter.

Penjualan yang rendah dengan persediaan yang tinggi, maka akan berisiko menjadi *overstock*. *Overstock* merupakan kondisi di mana barang, dalam hal kain, tidak terjual dalam jangka waktu yang panjang sehingga menjadi stok mati yang tidak memberikan keuntungan. Kondisi ini tidak hanya mempengaruhi ketersediaan ruang di gudang, tetapi juga dapat menimbulkan masalah finansial dan operasional.

Secara finansial, *overstock* dapat mengakibatkan kerugian modal karena kain yang tidak terjual tetap memakan biaya penyimpanan. Modal yang seharusnya dapat dialokasikan untuk pembelian produk baru yang memiliki nilai potensi jual lebih, malah mengendap atau terkunci di barang-barang yang tidak diminati pasar. Secara operasional, *overstock* membutuhkan ruang penyimpanan yang tidak sedikit. Ruang penyimpanan akan lebih berguna jika digunakan untuk menyimpan barang-barang dengan tingkat perputaran yang lebih tinggi. Stok yang terlalu lama disimpan akan berpotensi mengalami kerusakan atau penurunan kualitas.

Terkait promosi, pimpinan Toko Aneka Textile Magelang belum memiliki strategi pemasaran yang jelas dan terarah. Keadaan ini menjadi latar belakang penting untuk penelitian dalam skripsi ini. Tanpa strategi pemasaran yang efektif, Toko Aneka Textile Magelang berpotensi menghadapi kesulitan dalam menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Tidak adanya strategi yang terstruktur dapat mengakibatkan rendahnya kesadaran masyarakat terhadap keberadaan toko dan produk yang ditawarkan, sehingga penjualan tidak optimal dan pertumbuhan bisnis terhambat.

1.2.2. Klasifikasi Kain yang Paling Diminati di Pasaran

Beberapa jenis kain yang mendominasi di pasaran, khususnya pada kategori kain polos. Kain Air Flow col 45 memiliki rata-rata permintaan sebesar 118 meter per bulan. Kain Maxmara col 5 juga memiliki permintaan yang tinggi, dengan rata-rata penjualan mencapai 103 meter per bulan. Diikuti oleh kain mori, yang memiliki rata-rata permintaan 102 meter per bulan.

Pada kategori kain celana, terdapat beberapa jenis kain yang juga mendominasi pasar. Kain Brioni 87115-42 yang memiliki rata-rata permintaan sebesar 163 meter per bulan, menjadikannya salah satu kain celana yang paling populer. Kain John West Wood col 23 memiliki rata-rata permintaan sebesar 120 meter per bulan, diikuti oleh John West Wood col 21 dengan rata-rata permintaan sebesar 110 meter per bulan. Kain celana ini banyak diminati karena kualitasnya yang sesuai untuk pembuatan celana.

Pada jenis kain batik, terdapat beberapa kain yang memiliki permintaan tinggi di pasaran. Kain DPS col D menempati posisi teratas dengan rata-rata permintaan sebesar 239 meter per bulan. Kain Mahesa Mjuz Navy dan Matahari Merah col F masing-masing memiliki permintaan rata-rata sebesar 127 meter per bulan. Kain batik ini menunjukkan permintaan yang tinggi, disebabkan oleh desain yang unik dan memiliki kualitas bahan yang sesuai untuk berbagai keperluan pembuatan pakaian.

Pada kain tile, terdapat beberapa kain yang mendominasi di pasaran. Kain Brokat Hitam col 19 memiliki rata-rata permintaan sebesar 156 meter per bulan. Kain Organza Embas Terakota yang memiliki rata-rata permintaan sebanyak 125 meter per bulan, dan disusul oleh kain Tile Smook col 7 dengan rata-rata permintaan sebanyak 96 meter per bulan.

Jenis kain terakhir yaitu kain motif, kain *Armany Print* col 4 memiliki rata-rata permintaan tertinggi yaitu 130 meter per bulan. Diikuti oleh kain Songket Kain Sutera col 1 dengan rata-rata 120 meter per bulan, dan kain Kavali Velvet Print col 1 dengan rata-rata permintaan sebanyak 108 meter per bulan.

1.2.3. Pemilihan Permasalahan Tugas Akhir yang Diteliti

Terkait hasil wawancara serta diskusi dengan Pak Gordhan selaku pimpinan Toko Aneka Textile Magelang, terdapat beberapa permasalahan yang ingin diselesaikan. Permasalahan utama yang ingin diselesaikan yaitu terkait adanya pencatatan data historis penjualan, *income & outcome* yang masih manual, Strategi persediaan yang kurang tepat akan berdampak pada kurangnya pengelolaan yang efektif, sehingga dapat menyebabkan terjadinya *overstock*. Permasalahan yang kedua yaitu pembelian produk hanya dilakukan oleh pelanggan tetap, dikarenakan kurangnya promosi

yang dilakukan oleh Toko Aneka Textile Magelang. Berdasarkan dua permasalahan diatas, hal tersebut dapat berujung pada kerugian finansial yang berpotensi dialami oleh Toko Aneka Textile Magelang.

Setelah melakukan diskusi lanjutan terkait permasalahan yang akan diteliti, pimpinan Toko Aneka Textile, menginginkan penyelesaian masalah terkait pencatatan data dan strategi yang tepat dalam manajemen persediaan, agar tidak menimbulkan adanya masalah baru yaitu *overstock*. Dikarenakan masalah tersebut sangat krusial terhadap keberlangsungan bisnis ritel yang dijalankan oleh Toko Aneka Textile Magelang. Informasi yang lebih jelas terkait permasalahan yang akan dibahas diperoleh melalui diskusi atau wawancara dengan berbagai *stakeholders* untuk memahami permasalahan dari berbagai sudut pandang. dan keinginan atau harapan dari *stakeholders* yang terkait. Pada diskusi kali ini, *stakeholders*, yang terpilih yaitu Pimpinan, Staf, dan *Customer*. Berikut merupakan kendala yang dihadapi oleh beberapa *stakeholders* terkait, dan keinginan dari masing-masing *stakeholders* terkait.

a. Pimpinan Toko Aneka Textile Magelang

Pimpinan Toko Aneka Textile Magelang bertanggung jawab untuk mengawasi perputaran uang keluar dan uang masuk, melakukan pemesanan barang kepada *supplier*, memberikan keputusan terkait penawaran harga yang ditawarkan oleh pelanggan. Pimpinan membawahi 2 kasir dan 9 karyawan atau staf yang bekerja di Toko Aneka Textile Magelang. Kendala yang dialami oleh pimpinan yaitu, masih sering terdapat kesalahan ketika melihat dan mengecek kembali terkait rekap data uang masuk dan uang keluar. Masalah tersebut dapat terjadi karena metode pencatatan dan perhitungan yang masih manual dengan menggunakan alat tulis dan buku, ditambah dengan banyaknya arus uang yang masuk ataupun uang yang keluar pada tiap harinya. Perekapan data dilakukan setiap hari, pada saat toko akan tutup, staf kasir bertanggung jawab untuk merekap seluruh pemasukan dan pengeluaran pada hari tersebut. Pengeluaran biasa dilakukan untuk pembayaran pengiriman barang yang dikirim ke pelanggan, ataupun pembayaran pemesanan barang pada *supplier*. Perekapan data yang masih manual, maka dapat mengakibatkan adanya data penjualan

yang fluktuatif. Kesulitan dalam manajemen persediaan akan dialami oleh pimpinan toko akibat kondisi ini. Pada saat akan melakukan pembelian barang, pimpinan juga masih kebingungan untuk menentukan jumlah yang sebaiknya dipesan, dikarenakan belum memiliki metode atau cara untuk menentukan jumlah pesanan dan jumlah *safety stock*. Perekapan data yang masih manual mengakibatkan pimpinan Toko Aneka Textile Magelang tidak memiliki data terkait barang-barang yang tergolong dalam kategori *fast*, *normlan*, dan *non-moving*. Pimpinan toko juga mengalami kendala pada tingginya proses persediaan yang dikeluarkan setiap bulannya. Hal ini membuat *cash flow* yang terjadi pada Toko Aneka Textile Magelang menjadi tidak optimal. Kendala yang dialami berikutnya oleh pimpinan Toko Aneka Textile Magelang, yaitu terkait ide untuk melakukan promosi. Kondisi saat ini metode promosi yang dilakukan hanya dengan memasang spanduk di depan toko, dan memasang kertas gantung dengan bertuliskan “Discount 30-40%”. Adanya cara promosi yang telah dilakukan, pimpinan toko belum memiliki ide terkait promosi yang dilakukan di *social media*, dikarenakan banyak varian jenis barang yang dijual. Permasalahan ini menyebabkan kurangnya pelanggan baru yang membeli barang, hanya pelanggan-pelanggan lama yang konsisten membeli kain di Toko Aneka Textile Magelang.

Keinginan dari pimpinan toko terkait penyelesaian dari berbagai kendala yang sedang dialami pada saat ini. Pimpinan menginginkan adanya perekapan data yang nantinya dapat dicek melalui *smartphone* ataupun *gadget* apapun, hal ini untuk memudahkan pengecekan *income & outcome* toko. Adanya rekap data yang telah menggunakan sistem, pimpinan dapat mengetahui barang mana yang tergolong ke dalam *fast*, *normal*, *slow moving*, agar nantinya dapat melakukan *forecast* terkait penjualan barang serta dapat menemukan cara atau metode untuk menentukan jumlah pesanan barang kepada *supplier*, dan tentu saja dengan menggunakan metode yang dirancang, nantinya dapat menurunkan total biaya pembelian toko. Pimpinan juga menginginkan adanya promosi yang ditampilkan pada *social media* agar dapat meningkatkan keuntungan toko.

b. Staf

Staf pada pada Toko Aneka Textile Magelang dibedakan menjadi dua jenis, yang pertama staf kasir, dan yang kedua staf penjualan. Untuk staf kasir sendiri memiliki kendala seperti banyaknya aktivitas terkait keluar masuknya uang, sehingga ketika akan merekap data tersebut mengalami kesulitan ditambah dengan perekapan data yang masih manual. Untuk staf penjualan, mengalami kendala ketika terdapat pembelian dengan jumlah yang besar, dan kondisi pada saat itu, jumlah barang yang *ready* kurang dari kebutuhan sebenarnya, maka staf penjualan mengalami kebingungan langkah apa yang harus diambil. Data terkait ketersediaan stock yang tidak rapi, dapat menyebabkan kehilangan pelanggan. Staf penjualan juga terkadang merasa bingung ketika akan mencari ketersediaan barang-barang yang akan dibeli oleh calon pelanggan.

Adapun keinginan dari staf kasir dan staf penjualan yang bekerja di Toko Aneka Textile Magelang. Staf kasir menginginkan adanya sistem yang dapat digunakan untuk merekap income dan outcome secara otomatis sehingga meminimalisir adanya kesalahan perhitungan terkait perputaran keuangan pada Toko Aneka Textile Magelang. Staf penjualan menginginkan data terkait *stock* barang agar ketika menghadapi kondisi dimana terdapat pelanggan yang akan membeli kain dengan jumlah yang banyak, tidak memerlukan waktu yang lama untuk mengecek ketersediaan barang yang dicari.

c. Pelanggan

Terkait wawancara dan diskusi dengan pelanggan Toko Aneka Textile Magelang, dapat disimpulkan bahwa kendala yang dialami yaitu terdapat pada waktu pelayanan. Terkadang pelanggan, menunggu terlalu lama ketika staf penjualan melakukan pencarian barang yang akan dibeli dengan jumlah yang banyak, ataupun ketika staf penjualan sedang memastikan ketersediaan jumlah barang yang tersedia di cabang Toko Aneka Textile Muntilan ataupun Toko Aneka Textile Jogja. Hal ini dikarenakan data stock yang tidak rapi, sehingga staf penjualan harus melakukan pencarian secara manual. Berdasarkan diskusi yang telah dilakukan, pelanggan menginginkan pelayanan yang dilakukan tidak terlalu lama, sehingga ketika pada Toko

Aneka Textile Magelang tidak memiliki stock terkait barang yang dicari, maka pelanggan dapat berpindah ke toko yang lain.

Hubungan antar *stakeholder* di Toko Aneka Textile Magelang sangat mempengaruhi. Pimpinan, staf, dan pelanggan memiliki ketergantungan satu sama lain dalam menjaga operasional toko. Pimpinan membutuhkan sistem yang lebih baik untuk memantau persediaan, *cash flow*, kemudian staf membutuhkan alat yang lebih efisien untuk menangani transaksi dan stok, sementara pelanggan berharap mendapatkan pelayanan yang lebih cepat dan tepat.

Peneliti membahas masalah persediaan barang sebagai fokus dalam tugas akhir karena persediaan memiliki peran penting dalam keberlangsungan operasional Toko Aneka Textile Magelang. Pengelolaan persediaan yang efektif sangat berpengaruh pada efisiensi rantai pasok dan kelancaran proses bisnis secara keseluruhan. Jika persediaan tidak dikelola dengan baik, maka dapat menimbulkan berbagai masalah, seperti *overstock* yang dapat mengakibatkan tingginya biaya penyimpanan dan resiko barang mengalami penurunan kualitas. Serta menyebabkan *overstock* yang dapat mengganggu penjualan dan dapat membuat *cash flow* perusahaan tidak optimal.

Masalah persediaan mencerminkan kompleksitas manajemen operasional, karena persediaan melibatkan banyak faktor, seperti fluktuasi permintaan, waktu pengiriman produk, dan keterbatasan ruang penyimpanan. Keputusan untuk menjadikan masalah persediaan sebagai fokus penelitian telah didiskusikan dan telah disepakati oleh *stakeholder*.

1.3. Rumusan Masalah

Masalah utama yang dihadapi oleh Toko Aneka Textile Magelang adalah adanya *overstock*. *Overstock* seringkali terjadi karena pengelolaan persediaan yang belum diterapkan dengan tepat, baik dari segi metode maupun strategi yang digunakan. Kondisi *overstock* akan berdampak pada *cashflow* perusahaan yang tidak optimal.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan pada Toko Aneka Textile Magelang, yaitu untuk menentukan metode yang tepat dalam mengatasi masalah *overstock*, sehingga dapat meminimalkan total biaya pembelian. *Critical success factor* yang diharapkan tercapai yaitu penurunan total biaya pembelian sebesar 5%.

1.5. Batasan Masalah

Identifikasi dan penyelesaian permasalahan terkait upaya meminimalisir *overstock*, diperlukan batasan masalah yang menjadi landasan penelitian.

Berikut adalah batasan masalah yang digunakan :

- a. Penelitian dan pengamatan di Toko Aneka Textile Magelang yaitu dilakukan pada Bulan April hingga Juli 2024.
- b. Data penjualan yang digunakan yaitu data penjualan pada periode 2022 hingga 2023

