

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini perkembangan teknologi berkembang sangat pesat, begitupun dengan perkembangan perusahaan-perusahaan yang ada. Hal ini menuntut setiap perusahaan-perusahaan yang ada untuk meningkatkan strategi bisnisnya, jika dilihat lebih dalam, esensi dari persaingan terletak pada bagaimana suatu perusahaan dalam menyediakan proses penciptaan suatu produk yang lebih murah, lebih baik, lebih lengkap dan lebih cepat disbanding perusahaan lainnya. Dengan pengimplementasian strategi yang efisien dan efektif maka akan berpengaruh terhadap peningkatan penjualan perusahaan. Usaha untuk menciptakan berbagai strategi tidak hanya untuk semasa atau sementara saja, melainkan diupayakan secara terus-menerus dan berkesinambungan agar kinerja perusahaan terus membaik dan perusahaan terus dapat bertahan dalam persaingan bisnis secara global.

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu yang bertujuan untuk mengembangkan rencana-rencana yang diarahkan untuk pemuasan dan kebutuhan serta keinginan pembeli yang menghasilkan laba penjualan (Ahmadar et al., 2021). Menurut Swastha dalam aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan (Pasaribu, 2018). Manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang menghambat penjualan. Faktor hambatan dalam penjualan antara lain : kondisi dan Kemampuan Penjual, Kondisi Pasar, Modal, Kondisi Organisasi Perusahaan dan Faktor-faktor lain. Sehingga dibutuhkan Strategi penjualan, dimana strategi

penjualan merupakan rencana perusahaan mengenai sistem penjualan produk dan jasa untuk meningkatkan profit. Strategi penjualan yang disusun dengan baik dapat membantu perusahaan mencapai pertumbuhan penjualan yang menakjubkan. Strategi penjualan merupakan petunjuk bagaimana menyampaikan produk kepada konsumen, yang dikenal dengan istilah “*go-to-market*”, secara efisien dan efektif (Rachman, 2018).

Adapun tujuan dari penjualan yaitu mencapai volume penjualan tertentu, mendapatkan laba tertentu, menunjang pertumbuhan perusahaan (Anggraeni, 2020). Usaha-usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para tenaga penjualan, akan tetapi dalam hal ini perlu adanya kerja sama dari beberapa pihak diantaranya adalah fungsionaris dalam perusahaan seperti bagian dari keuangan yang menyediakan dana, bagian produksi yang membuat produk, dan bagian personal yang menyediakan tenaga kerja.

Supply chain management merupakan suatu pendekatan yang digunakan untuk mencapai pengintegrasian yang lebih efisien dari *supplier, manufacture, distributor, retailer, dan customer*. Artinya barang diproduksi dalam jumlah yang tepat, pada saat yang tepat dan pada tempat yang tepat dengan tujuan mencapai *cost* dari sistem secara keseluruhan yang minimum dan juga mencapai *service level* yang diinginkan. Manajemen rantai pasokan (*supply chain management*) mampu mengatasi masalah persediaan agar produk dalam keadaan tersedia dan layak konsumsi (Darmawan, 2018). Dalam penelitian lain disebutkan SCM adalah integrasi aktivitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan menjadi barang

setengah jadi dan produk akhir, serta pengiriman ke pelanggan (Somadi & Vica Mariani S, 2021).

Menerapkan metode *Economic Order Quantity* merupakan salah satu cara untuk melakukan pengendalian persediaan barang pada toko Sri Bunga Elektronik yang memberikan kuantitas pemesanan yang paling optimal agar tidak terjadi penumpukan atau kekurangan ketersediaan barang. Dengan menggunakan Metode *Economic Order Quantity* ini dapat menghindari terjadinya keterlambatan penyediaan barang, karena penyediaan barang dapat dipastikan konstan dan sesuai *lead time*. Dalam sebuah penelitian disebutkan bahwa metode EOQ (*Economic Order Quantity*) merupakan salah satu teknik yang digunakan secara luas untuk pengendalian persediaan. Metode EOQ memberikan kuantitas pemesanan yang paling optimal dengan mengeluarkan biaya per periode pada bahan baku produk. Dengan Metode EOQ ini dapat menghindari terjadinya keterlambatan penyediaan bahan baku, karena penyediaan bahan baku dapat dipastikan konstan dan sesuai *lead time* (Wijaya et al., 2021). Dalam penelitian lain juga *disebutkan Economic Order Quantity* (EOQ) adalah metode untuk mengukur dan menghitung jumlah volume pembelian yang paling ekonomis yaitu dengan melakukan pembelian secara teratur, perusahaan akan menanggung biaya-biaya pengadaan yang minimal. Metode EOQ ini merupakan salah satu metode perhitungan pengelolaan persediaan bahan baku yang paling banyak digunakan karena paling mudah dan paling efisien (Evitha & HS, 2019).

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Wijaya et al., 2021) yang berjudul Pengendalian Persediaan Produk Dengan Metode EOQ Melalui Konsep *Supply Chain Management*. Pada penelitian ini didapatkan hasil bahwa dengan

menggunakan metode EOQ perusahaan mampu mengatasi *stock out* barang melalui pengendalian produk secara optimal dan mengetahui jumlah *reorder point* dengan jumlah yang cukup untuk dibagikan ke gudang-gudang cabang..

Selanjutnya penelitian yang telah dilakukan oleh (Arisca & Agustini, 2020) yaitu Analisis Optimalisasi Persediaan Barang Dengan Menggunakan *Metode Economic Order Quantity* Pada PT. Aneka Usaha. Penelitian menunjukkan jika perhitungan menggunakan metode EOQ mampu menghemat biaya persediaan.

Kemudian penelitian yang telah dilakukan oleh (Subekti, 2018) yaitu Analisis Pengendalian Persediaan TBS Dengan Metode EOQ (*Economic Order Quantity*) di PT. Agrindo Indah Perkasa Tambang Baru. Dengan menggunakan metode *Economic Order Quantity* (EOQ) PT. AIP bisa menghemat biaya persediaan bahan baku TBS. Persentase penghematan biaya persediaan bahan baku TBS yang didapatkan perusahaan setelah menggunakan metode *Economic Order Quantity* (EOQ) adalah 39,74%.

Sri Bunga Elektronik merupakan usaha dagang yang bergerak dibidang Penjualan alat-alat elektronik, yang menjadi objek penelitian penulis kali ini. Perusahaan yang berdiri sejak 69 tahun yang lalu berlokasi di JL.Soekarno-Hatta No.7-8, Limo Kaum, Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat. Proses penjualan dan pembelian barang pada toko Sri Bunga Elektronik masih dilakukan secara manual mulai dari pendataan barang, proses pemesanan barang untuk stok dan proses penjualan secara langsung dengan datang ketoko. Toko Sri Bunga Elektronik juga melakukan pemesanan stok barang secara manual ke distributor dengan melihat barang yang sedang kosong/sudah habis terjual lalu melakukan

pemesanan dengan jumlah yang dianggap cukup oleh pemilik toko. Hal tersebut tentu saja kurang efektif dan pasti memiliki persentase penjualan kurang optimal. Terkait pengendalian stok barang, ketidak pastian permintaan dan proses penyediaan barang yang tidak efektif dan efisien sehingga menyebabkan *stok out* barang. Hal ini membuat pihak toko Sri Bunga Elektronik mengalami kerugian karena terjadi penumpukan dan kerusakan pada barang. Oleh karena itu dibutuhkan alat bantu untuk memudahkan toko Sri Bunga Elektronik untuk membuat laporan berapa jumlah pemesanan barang yang optimal sehingga mampu mengendalikan persediaan barang pada toko Sri Bunga Elektronik.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis ingin melakukan penelitian dengan judul :

PENERAPAN METODE ECONOMIC ORDER QUANTITY UNTUK OPTIMALISASI SUPPLY CHAIN MANAGEMENT DALAM PENGENDALIAN PERSEDIAAN BARANG PADA TOKO SRI BUNGA ELEKTRONIK.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana proses penjualan dan penyediaan barang pada toko Sri Bunga Elektronik pada saat ini ?
2. Bagaimana cara menerapkan metode *Economic Order Quantity* untuk optimalisasi *Supply Chain Management* dalam pengendalian persediaan barang pada toko Sri Bunga Elektronik ?

3. Berapa besar biaya persediaan barang yang dikeluarkan dengan menggunakan metode *Economic Order Quantity* ?
4. Bagaimana cara menentukan stok optimal pemesanan suatu barang ?

1.3 Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah diatas, penulis membuat suatu hipotesa, yaitu:

1. Dengan menggunakan supply chain management diharapkan memudahkan toko Sri Bunga Elektronik dalam proses penjualan dan penyediaan barang.
2. Dengan menggunakan metode *Economic Order Quantity* diharapkan mampu memaksimalkan *Supply Chain Management* dalam pengendalian persediaan barang pada toko Sri Bunga Elektronik.
3. Dengan menggunakan Metode *Economic Order Quantity* diharapkan mampu menekan biaya pemesanan barang pada toko Sri Bunga Elektronik.
4. Dengan menggunakan metode *Economic Order Quantity* diharapkan mampu mengetahui berapa stok optimal yang harus dipesan.

1.4 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah penelitian ini, yaitu :

1. Objek dari penelitian ini pada Toko Elektronik di Batusangkar yaitu Sri Bunga Elektronik.

2. Melakukan pengendalian persediaan barang pada toko Sri Bunga Elektronik dengan menggunakan metode EOQ untuk optimalisasi *supply chain management*.
3. Dalam pembangunan website ini menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui proses penjualan dan penyediaan barang pada toko Sri Bunga Elektronik.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh metode *Economic Order Quantity* dalam pengendalian persediaan barang pada toko Sri Bunga Elektronik.
3. Untuk mengetahui biaya persediaan barang yang optimal dengan menggunakan metode *Economic Order Quantity*.
4. Untuk mengetahui jumlah optimal pemesanan barang.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Memberikan kontribusi yang besar dalam meningkatkan sistem pengendalian stok barang yang lebih akurat.
2. Membantu proses pengelolaan barang dan informasi persediaan, pada toko Sri Bunga Elektronik.
3. Adanya perencanaan persediaan yang dapat dikalkulasikan sehingga memudahkan pihak toko untuk melakukan pemesanan pada pihak distributor.

4. Memberikan solusi bagi toko Sri Bunga Elektronik untuk meminimalkan biaya pemesanan barang.

1.7 Gambaran Umum Objek Penelitian

Berikut adalah gambaran umum objek penelitian :

1.7.1 Sekilas Tentang Sri Bunga Elektronik

Sri Bunga Elektronik merupakan usaha dagang yang bergerak dibidang Penjualan alat-alat elektronik seperti kulkas, mesin cuci, kipas, blander, televisi dan lain sebagainya. Beralamat di JL.Soekarno-Hatta No.7-8, Limo Kaum, Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat, 27213. Yang. Sri Bunga Elektronik ini hanya menjual alat-alat elektronik dan furniture. Sri Bunga Elektronik buka setiap hari pada jam 08.00 pagi sampai jam 17.00 malam.

1.7.2 Visi & Misi Toko Sri Bunga Elektronik

Visi & misi dari toko Sri Bunga Elektronik adalah :

1. Visi

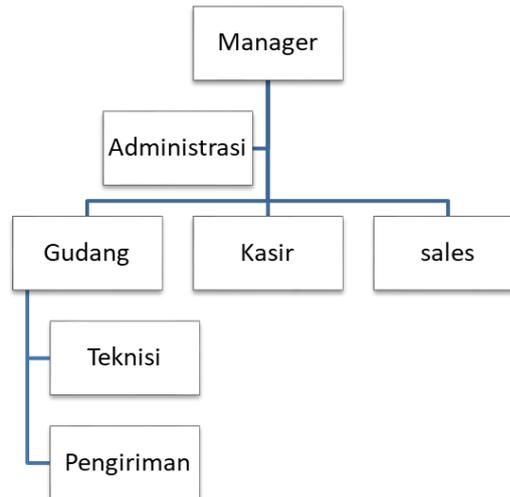
Toko ritel modern dengan konsep memberikan pelayanan terbaik, didukung oleh sumber daya manusia yang kompeten dan mitra bisnis profesional untuk menambah kepuasan konsumen.

2. Misi

Untuk menjadi terkemuka di Tanah Datar dalam bisnis ritel elektronik dengan jaringan toko modern, layar luas, didukung oleh layanan terbaik dan fasilitas lengkap.

1.7.3 Struktur Organisasi

Dengan adanya struktur organisasi diharapkan akan dapat diketahui dengan jelas mengenai tugas, wewenang, dan tanggung jawab di toko Sri Bunga Elektronik. Adapun struktur organisasi toko Sri Bunga Elektronik dapat dilihat pada gambar 1.1 sebagai berikut :



Gambar 1. 1 Struktur Organisasi Toko Sri Bunga Elektronik

Sumber : Toko Sri Bunga Elektronik

A. Fungsi Dari Masing-Masing Bagian Adalah Sebagai Berikut:

1. Manager

Manager yang mempunyai wewenang dan tanggung jawab:

- a. Bertanggung jawab terhadap kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan.
- b. Bertanggung jawab terhadap kelancaran operasional perusahaan secara keseluruhan.
- c. Menetapkan tujuan, visi dan misi perusahaan untuk kemajuan perusahaan.

2. Administrasi

Staf administrasi memiliki tugas dan tanggung jawab :

- a. Merekap data perusahaan.
- b. Membuat arsip data.
- c. Menerima dan melakukan panggilan telepon.
- d. Menyusun dan mengurus agenda.
- e. Pembuatan dan pengiriman surat/paket untuk kepentingan perusahaan.

3. Kepala gudang

Merupakan staf bagian marketing yang mempunyai tugas dan tanggung jawab:

- a. Bertanggung jawab untuk mengkoordinasi dan menangani 'masalah penerimaan, pemesanan, pengiriman, dan masalah klaim barang.
- b. Bertanggung jawab kepada kepala urusan marketing.

4. Teknisi

Merupakan staf gudang yang mempunyai tugas dan tanggung jawab:

- a. Memperbaiki barang dagangan yang rusak.
- b. Memperbaiki barang konsumen yang mengalami kerusakan.
- c. Bertanggung jawab kepada kepala gudang.

5. Pengiriman

Merupakan staf gudang yang mempunyai tugas dan tanggung jawab:

- a. Mengirim barang sesuai dengan faktur.
- b. Meminta tandatangan konsumen sebagai bukti pengiriman.
- c. Mengambil barang yang akan ditarik dari konsumen.

6. Sales

Mempunyai tugas dan tanggung jawab untuk :

- a. Bertanggung jawab melakukan perencanaan dan melakukan penjualan sesuai dengan target yang telah ditentukan.
- b. Membuat *prospect call*/calon pembeli potensial yang ditargetkan setiap hari.
- c. Membuat rencana kunjungan seefektif mungkin Kanvasing, yaitu melakukan kunjungan sesuai dengan rencana dan arahan yang diberikan supervisor untuk mendapatkan order penjualan.
- d. Demo produk.
- e. Bertanggung jawab kepada supervisor.