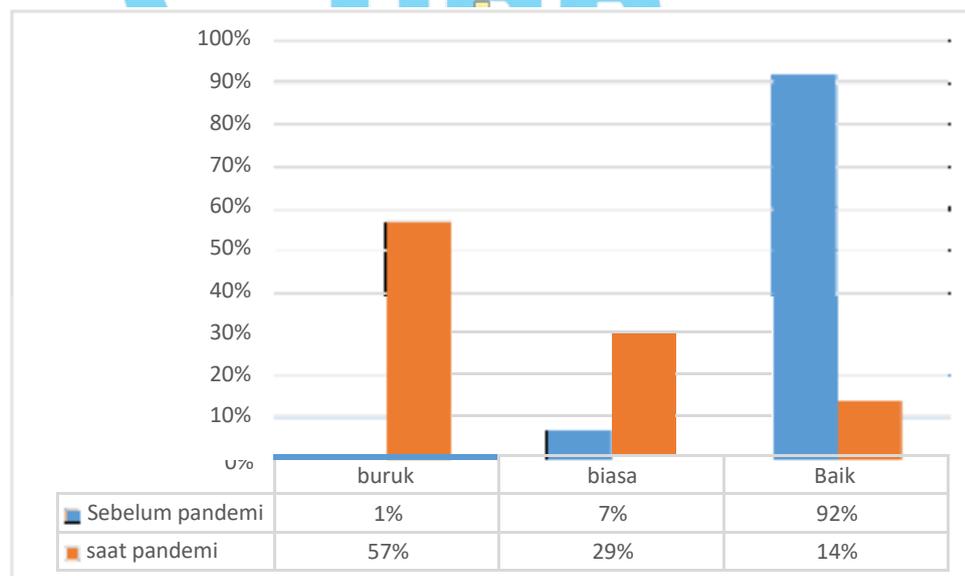


BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

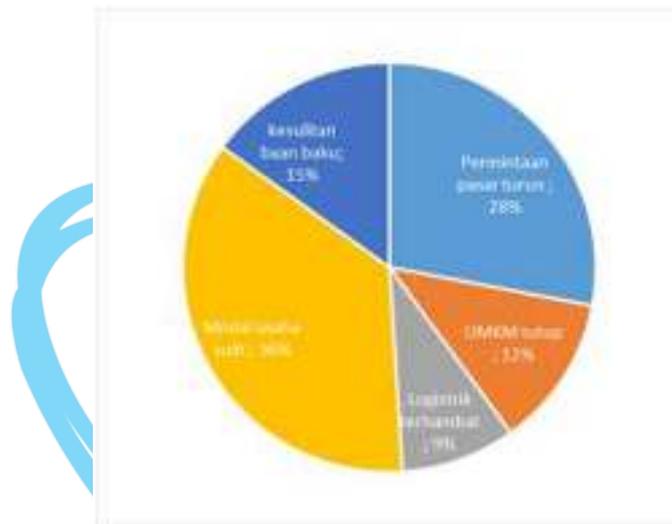
Persaingan dunia bisnis semakin ketat di era digital. Hal ini dikarenakan penggunaan teknologi informasi dalam operasional bisnis. Salah satu teknologi tersebut adalah internet. Di sisi lain sejak tahun 2020 perekonomian mengalami penurunan akibat pandemi covid. Pengusaha skala besar maupun kecil terdampak krisis ekonomi. Salah satu sektor yang mengalami krisis adalah UMKM. Berdasarkan data dari Kementerian Perindustrian (2020) menyatakan bahwa sebanyak 1200 UMKM mengalami kebangkrutan akibat pandemi Covid. Kebangkrutan UMKM dipicu rendahnya daya beli masyarakat sehingga perputaran uang lambat. Berdasarkan survei Katada *Insigt Center* (2020) menunjukkan perbandingan kondisi UMKM sebelum dan saat pandemi, tersaji dalam Gambar 1.1.



Gambar 1.1. Perbandingan Kondisi UMKM Sebelum Dan Saat Pandemi
(Sumber Survei Katada *Insigt Center*, 2020)

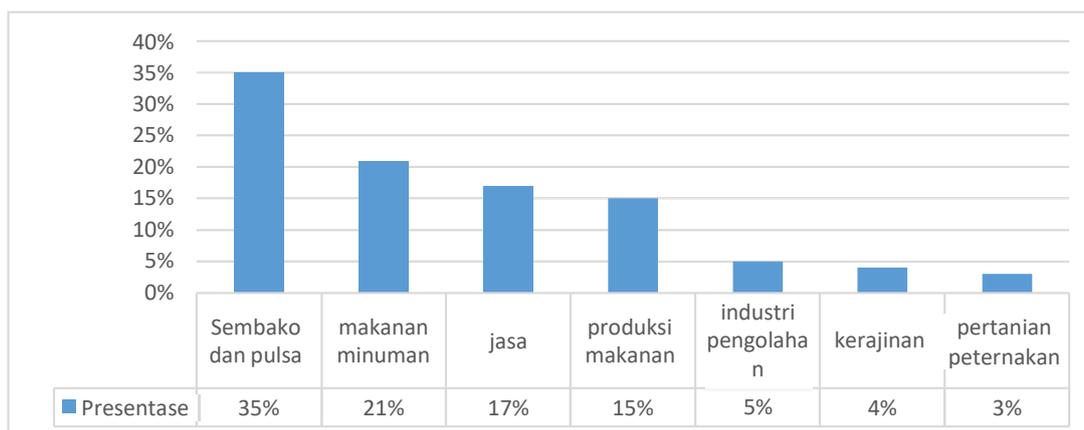
Menurut Soleha (2017) Penurunan ekonomi UMKM disebabkan beberapa faktor. Pertama, penurunan permintaan pasar. Daya beli masyarakat yang menurun menyebabkan permintaan pasar rendah. Hal ini disebabkan pemasukan keuangan saat pandemi lebih rendah dibanding sebelum pandemi.

Oleh karena itu masyarakat memprioritaskan pembelian kebutuhan. Kedua, penutupan kegiatan UMKM. Penutupan kegiatan dilakukan sementara atau permanen. Kondisi ini disebabkan modal yang dimiliki pelaku usaha tidak cukup untuk operasi usaha. Ketiga, distribusi terambat. Distribusi adalah kegiatan yang membutuhkan biaya besar. Sedangkan saat pandemi biaya distribusi naik dari sebelumnya. Sehingga saat permintaan turun dan biaya bertambah maka rugi. Keempat, pelaku UMKM kesulitan mendapat pemodal. Penyumbang terbesar kegagalan UMKM tersaji pada Gambar 1.2.



Gambar 1.2. Faktor Penyebab UMKM Gagal
(Sumber Survei Katada *Insigt Center*, 2020)

Saat ini pemerintah berupaya mendorong UMKM agar tertetap bertahan ditenga krisis. Hal ini dikarenakan UMKM penyumbang terbesar peningkatan ekonomi nasional. Pelaku usaha mikro 98%, usaha kecil 1,2%, usaha menengah 1% dan usaha besar 0,01% (Kemenkraf, 2020) Jenis umkm yang dituntut tetap bertahan adalah penyedia kebutuhan pokok ditingkat eceran, misalnya toko grosir, warung sembako dan gerai kebutuhan pokok lainnya. Hal ini dikarenakan dalam kondisi krisis atau normal, masyarakat tetap membutuhkan kebutuhan pokok sehari – hari. Jadi tidak boleh terputus. Berdasarkan data dari Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (2020) pelaku usaha sembako dan pulsa merupakan jenis usaha terbesar. Secara detail tersaji dalam Gambar 1.3.



Gambar 1.3 Jenis Produk UMKM

(Sumber Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, 2020)

Toko penyedia bahan pokok baik tanggal kedaluarsanya pendek maupun panjang. Persediaan barang pada Toko penyedia kebutuhan pokok memicu biaya simpan. Disisi lain persediaan barang arus tetap dilakukan karena permintaan konsumen tidak pasti. Penyimpanan barang di gudang menyebabkan pemborosan biaya. Sedangkan persediaan barang yang sedikit menyebabkan kesempatan keuntungan hilang sewaktu permintaan tinggi. Menurut Ciputra dan Sunarni (2014) Setiap harinya roti yang kadaluarsa berkisar antara 25% sampai 35%, ini menyebabkan kerugian yang harusnya bisa diminimasi.

Penelitian ini menyempurnakan model persediaan multi item dengan mempertimbangkan faktor kadaluarsa untuk menentukan volume produksi persediaan yang optimal. Diharapkan melalui model persediaan multi barang yang mempertimbangkan faktor kadaluarsa, biaya persediaan dan biaya penunjang dapat ditekan dari biaya persediaan, sehingga dapat mengoptimalkan pendapatan toko yang menyediakan bahan pokok. Kusrini (2009) juga menggunakan model persediaan multi-item, yaitu sistem persediaan multi-item dengan kendala investasi dan ruang gudang. Selain itu, penelitian Limansyah (2011) merupakan model persediaan multi item yang mempertimbangkan faktor kadaluarsa dan semua faktor diskon unit.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan maka rumusan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimana menentukan persediaan barang yang optimal dengan mempertimbangkan persediaan barang dagang?
2. Bagaimana merencanakan pesanan persediaan barang dengan mempertimbangkan persediaan barang dagang?

1.3 Tujuan Masalah

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Menentukan persediaan barang yang optimal dengan mempertimbangkan persediaan barang dagang.
2. Merencanakan pesanan barang dengan persediaan barang dagang.

1.4 Batasan Penelitian

Pada penelitian ini mengangkat topik yang cukup luas, oleh karena itu perlu dilakukan pembatasan masalah sebagai berikut:

1. Penelitian difokuskan pada Pengendalian Persediaan Barang Dagang di Toko FIKRI.
2. Penelitian dilakukan pada input dan output dagang.
3. Tidak membahas tentang biaya dalam penjualan.
4. Data yang digunakan untuk dianalisis yaitu data pembelian barang dan penjualan barang dagang.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1. Manfaat untuk praktisi

1. Bahan masukan untuk pedagang dalam meningkatkan pengendalian barang dagang di toko penyedia bahan pokok.
2. Bahan masukan untuk departemen penjualan dalam meningkatkan penjualan

1.5.2. Manfaat untuk akademisi

1. Pengembangan ilmu teknik dan dapat dikembangkan untuk penelitian selanjutnya.
2. Bahan wawasan ilmu mengenai sektor UMKM Bahan referensi untuk penelitian selanjutnya

