

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM atau dikenal dengan istilah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mempunyai kegiatan tertentu yang mengubah sumber ekonomi menjadi nilai guna berupa barang dan jasa yang diperjual belikan. Salah satu tujuan utama didirikannya sebuah UMKM yaitu untuk mendapatkan laba yang maksimal. Agar tujuan tersebut dapat terwujud, maka UMKM harus pandai dalam mengelola keuangannya dengan baik. Selain itu, UMKM juga dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang dapat memenuhi kebutuhan manusia karena dengan adanya UMKM manusia dapat berinteraksi dengan cara jual beli (Indrawati, 2016).

Menurut (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun, 2008) Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan usaha produktif milik sendiri yang didirikan oleh perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Berdasarkan data UMKM yang ditemukan pada (Kementrian Koperasi dan UMKM, 2019), tercatat bahwa jumlah UMKM yang ada di Indonesia pada tahun 2019 sebanyak 65,465,497 atau setara dengan pangsa 99,99%, dimana jumlah UMKM ini mengalami kenaikan dibandingkan dengan tahun 2018 sebanyak 64.194.057.

Melihat jumlah kenaikan UMKM yang ada di Indonesia pada tahun 2019, dapat dikatakan bahwa semakin banyak UMKM maka semakin tinggi persaingan. Maka dari itu, pelaku usaha diharapkan agar bisa bertahan untuk kelangsungan hidup bisnisnya. Persaingan antar UMKM dapat dilihat dari segi produk yang sejenis tetapi harganya berbeda, kualitas rasa, promosi serta persediaan barang yang akan dijual. Menurut (Tamodia, 2013), hal yang paling penting yaitu persediaan, karena jika pelaku usaha tidak bisa memenuhi permintaan pelanggan, maka pelanggan tersebut akan membeli produk yang sama pada UMKM lain. Sehingga hal tersebut dapat menyebabkan kerugian jika persediaan kosong secara terus menerus. Maka dari itu, pelaku UMKM harus mempunyai strategi dalam perencanaan persediaan yang baik dan benar.

Menurut (Daud, 2017), Dalam operasi bisnis, persediaan mempunyai peran penting, oleh karena itu pelaku usaha harus mengadakan manajemen persediaan. Dengan kata lain, dalam mencapai tujuan akhir pelaku usaha harus bisa mengantisipasi keadaan atau tantangan yang terdapat pada manajemen persediaan, seperti meminimalisasi total biaya yang harus dikeluarkan untuk penanganan persediaan. Sehingga barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual oleh pemilik usaha diartikan sebagai persediaan.

Berdasarkan hal tersebut, dalam UMKM yang menjual sebuah produk, persediaan bahan baku, produk setengah jadi maupun produk jadi sangat besar pengaruhnya terhadap kelancaran proses produksi dan penjualan untuk menghasilkan laba. Oleh sebab itu, perlu melakukan pengendalian persediaan agar penjualan tetap berjalan. Pengendalian persediaan sangat penting bagi sebuah perusahaan, karena tanpa dilakukan pengendalian persediaan yang tepat maka perusahaan akan mengalami hambatan seperti barang atau jasa yang diproduksi oleh perusahaan tersebut tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. (Sulaiman & Nanda, 2015)

Pemilik usaha harus pandai dalam menetapkan jumlah persediaan barang yang akan digunakan untuk dijual. Penentuan jumlah persediaan yang terlalu banyak akan mengakibatkan pemborosan dalam biaya penyimpanan serta risiko yang akan ditanggung oleh pemilik usaha apabila barang yang disimpan menjadi rusak atau tidak dapat digunakan. Tetapi, kurangnya persediaan membuat pemilik usaha kehilangan kesempatan untuk mendapatkan untung jika permintaan sesungguhnya lebih besar perkiraan permintaan.

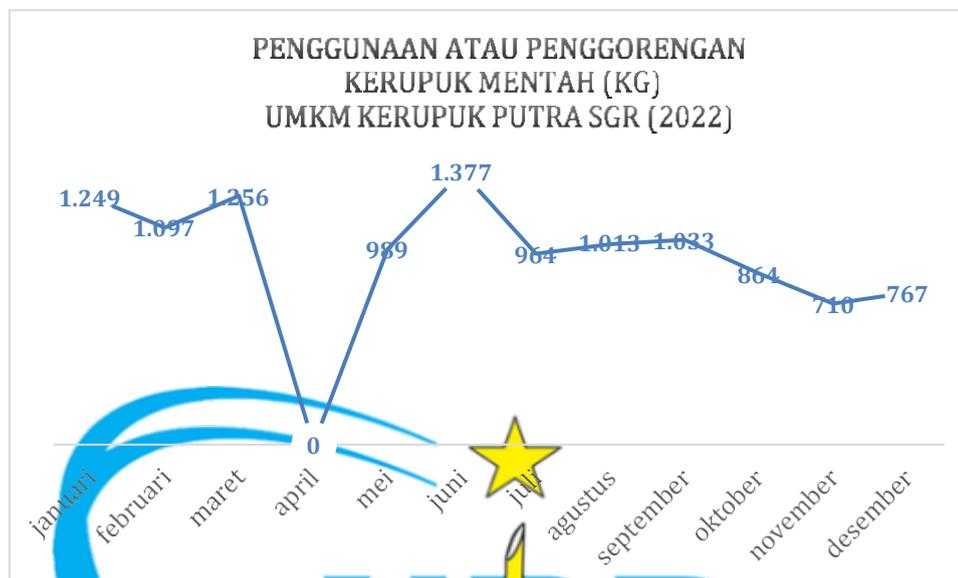
Menurut (Verawaty et al., 2015), perencanaan pemesanan sangat penting dilakukan karena pemesanan dalam jumlah yang tepat dan waktu yang tepat dapat mengurangi terjadinya kekurangan persediaan barang sehingga perusahaan dapat melakukan pengelolaan persediaan dengan baik. Adanya perencanaan dalam pemesanan persediaan diharapkan dapat memperlancar jalannya proses produksi dan penjualan sebuah usaha. Maka untuk menjamin kelancaran tersebut, suatu UMKM perlu melakukan perencanaan pemesanan secara terkendali.

Apabila perencanaan pemesanan dilakukan dengan baik dan terstruktur, hal tersebut akan berdampak baik bagi penjualan karena sebuah usaha dapat melakukan penjualan yang tepat untuk memenuhi permintaan konsumen. Menurut (Ferawati et al., 2020) suatu aktivitas yang paling penting dan utama dalam perusahaan yakni penjualan, karena dengan proses tersebut perusahaan menghasilkan pendapatan yang digunakan untuk mendukung kegiatan operasi dan keberlanjutan bisnis. Oleh karena itu, dalam melakukan penjualan, pemilik usaha harus dapat merencanakan jumlah produk yang akan dijual karena untuk mencegah terjadinya kelebihan maupun kekurangan produk. Apabila kekurangan produk, pemilik usaha akan kehilangan pelanggan karena tidak bisa memenuhi permintaannya. Sedangkan apabila kelebihan produk akan menimbulkan penumpukan barang di pabrik karena banyak yang belum terjual. Selain itu, kelebihan produk mengakibatkan kerugian yang cukup besar jika produk yang menumpuk di pabrik rusak atau sudah masa *expired* sehingga produk tersebut tidak bisa dijual.

Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan (Octarini, 2016), bahwa terjadinya kelebihan persediaan barang dagangan di pabrik sebaiknya dipercepat perputaran persediaannya karena teknologi semakin canggih dengan seiringnya waktu dan harga pasar yang terus mengalami perubahan. Barang yang sudah rusak menyebabkan barang tersebut tidak layak dijual. Jika banyak barang dagangan yang menumpuk di pabrik maka akan berakibat pada kerugian usaha.

UMKM Kerupuk Putra SGR bergerak dibidang industri pangan dengan kerupuk sebagai produk utama, usaha ini berlokasi di Gintungkerta Kecamatan Klari Kabupaten Karawang. Kerupuk Putra SGR telah berdiri sejak tahun 1987 atau 36, usaha ini merupakan usaha keluarga turun temurun dari orang tua, anak pertama, hingga sekarang dikelola oleh anak kedua (Ibu Lilis). Saat ini UMKM Kerupuk Putra SGR tidak lagi memproduksi kerupuk mentah secara langsung di pabrik karena alat-alatnya rusak dan kekurangan tenaga kerja, sehingga pemilik membeli bahan setengah jadi atau kerupuk mentah dari satu *supplier* dan melakukan penggorengan di pabrik kemudian dijual. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha Kerupuk Putra SGR, diketahui bahwa dalam pelaksanaan

usahnya terdapat beberapa masalah mengenai persediaan kerupuk mentah. Berikut merupakan gambar grafik dari penggunaan kerupuk mentah pada UMKM Kerupuk Putra SGR.



Gambar 1.1 Penggunaan atau penggorengan kerupuk mentah tahun 2022
Sumber : UMKM Kerupuk Putra SGR (Hasil Olah Penulis, 2023)

Berdasarkan grafik pada Gambar 1.1, dapat dikatakan bahwa penggunaan kerupuk mentah tidak stabil setiap bulannya. Pada bulan april penggunaan kerupuk mentah sebesar 0, karena penjualan libur selama bulan puasa sampai hari raya idul fitri. Penyebab penggunaan kerupuk mentah tidak stabil yaitu akibat sering kekurangan dan kelebihan kerupuk mentah. Pemilik sering kekurangan kerupuk mentah karena kelangkaan tepung dan saat musim hujan yang membuat kerupuk mentah susah untuk dikeringkan. Pada saat terjadi kekurangan, pemilik tidak membeli kerupuk mentah ke *supplier* lain dengan alasan apabila membeli pada *supplier* yang berbeda, otomatis rasa dari kerupuk juga akan berbeda. Sehingga pemilik hanya membeli pada satu *supplier*. Apabila terjadi kekurangan, pemilik hanya bisa menunggu kerupuk mentah dari satu *supplier* itu saja. Sedangkan dalam setiap pembelian, pemilik membeli berdasarkan permintaan sebelumnya atau sesuai dengan stok yang tersedia di *supplier*. Selain itu, pemilik melakukan pemesanan kembali pada saat kerupuk mentah yang tersisa di pabrik hampir habis. Jumlah stok kerupuk mentah pada saat titik pesan kembali hanya

dengan perkiraan saja, sehingga hal ini juga yang mengakibatkan terjadinya kekurangan persediaan. Pemilik pernah kehabisan stok kerupuk mentah di pabrik pada saat kelangkaan tepung, karena pemilik tidak menyediakan persediaan pengaman, sehingga apabila kerupuk mentah kosong maka penjualan pun akan terhenti. Jika sedang mengalami kekurangan, pemilik tidak bisa melakukan tindakan apapun karena hanya membeli kerupuk mentah pada satu *supplier* saja. Jadi, apabila permintaan lebih banyak dari biasanya sedangkan proses penggorengan terhambat, maka dari itu Kerupuk Putra SGR tidak bisa memenuhi permintaan yang sesuai dengan keinginan konsumen. Sehingga pemilik tidak bisa melakukan penjualan secara maksimal.

Terjadi kelebihan kerupuk mentah apabila stok kerupuk mentah di *supplier* sangat tinggi. Sehingga *supplier* sering mengirim kerupuk mentah secara mendadak walaupun pemilik usaha kerupuk putra SGR belum melakukan pemesanan. Hal tersebut mengakibatkan kelebihan persediaan kerupuk mentah di pabrik. Pada saat terjadi kelebihan kerupuk mentah, pemilik melakukan penggorengan dengan jumlah yang lebih banyak. Sehingga banyak kerupuk yang sudah jadi di pabrik yang tidak terjual dengan cepat karena terjadi kelebihan pada saat penggorengan. Berikut merupakan data rekapitulasi penggunaan dan penjualan pada UMKM Kerupuk Putra SGR.

Tabel 1.1
Rekapitulasi Penggunaan dan Penjualan
UMKM Kerupuk Putra SGR Tahun 2022

| Bulan | Penggunaan (pcs) | Penjualan (pcs) |
|----------|------------------|-----------------|
| Januari | 187.350 | 184.350 |
| Februari | 164.550 | 164.180 |
| Maret | 188.400 | 183.397 |
| April | 0 | 0 |
| Mei | 148.350 | 139.191 |
| Juni | 206.550 | 199.339 |

Lanjutan Tabel 1.1
Rekapitulasi Penggunaan dan Penjualan
UMKM Kerupuk Putra SGR Tahun 2022

| | | |
|-----------|---------|---------|
| Juli | 144.600 | 135.478 |
| Agustus | 151.950 | 144.552 |
| September | 154.950 | 130.400 |
| Oktober | 129.600 | 127.300 |
| November | 106.500 | 101.826 |
| Desember | 115.050 | 114.404 |

Sumber: UMKM Kerupuk Putra SGR (Hasil Olah Penulis, 2023)

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dikatakan bahwa pemilik UMKM Kerupuk Putra SGR belum mengatur jumlah penggunaan atau penggorengan kerupuk mentah dengan baik, karena dapat dilihat pada tabel tersebut untuk setiap bulannya terdapat selisih yang cukup banyak antara jumlah penggunaan kerupuk mentah dengan penjualan, sehingga menimbulkan penumpukan kerupuk jadi yang belum terjual di pabrik. Apabila kerupuk tidak terjual dengan cepat akan menimbulkan risiko penjualan bagi pemilik yaitu adanya kondisi kerupuk yang sudah tidak layak untuk dijual. Hal ini mengakibatkan kerugian bagi pemilik usaha.

Adapun hasil peneliti terdahulu yang berkaitan dengan pengendalian persediaan yakni dalam penelitian Ade Novarisa H (2015) dengan hasil penelitian menunjukkan perencanaan persediaan produk pada PT. Pratama Abadi Mitra Mandiri Palembang sudah bagus, tetapi anggaran persediaan seharusnya direncanakan dengan jelas dan lebih spesifik berdasarkan hasil penjualan tahun sebelumnya. Sedangkan adanya pengendalian persediaan dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya sesuai yang telah ditetapkan. Jika barang lama tidak terjual maka akan terjadi kelebihan barang di pabrik, oleh karena itu perputaran persediaannya harus dipercepat agar barang tersebut tetap masih layak untuk dijual.

Menurut penelitian Ad Dzikri (2019) dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Sumatera Tropical Spices diharapkan dalam mengontrol persediaan *cassia stick* di masa yang akan datang, pemilik seharusnya menggunakan sistem pengendalian persediaan dengan menggunakan metode peramalan. PT. Sumatera Tropical Spices menggunakan metode peramalan tren kuadratis dalam sistem pengendaliannya. Selain itu, perusahaan juga menghitung pembelian yang ekonomis dengan menggunakan metode EOQ. Kedua sistem pengendalian tersebut bertujuan untuk mencegah terjadinya kelebihan dan kekurangan *cassia stick* di pabrik.

Menurut penelitian Yogaswara dan Yusuf Mauluddin (2016) dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan hasil Q dapat digunakan oleh pemilik PD. Suci Segar dalam pengendalian persediaannya. Tetapi, ini hanya dilakukan jika keadaan masih sama dengan penelitian berlangsung dalam hal kebijakan persediaan, biaya persediaan, dan kebutuhan. Apabila pemilik PD. Suci Segar ingin menambahkan persediaan bahan baku, pemilik dapat menggunakan sistem pengawasan yang lebih detail.

Menurut penelitian Ety Octarini (2016) dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Warehouse Adira Palembang belum berjalan dengan baik dalam melakukan perencanaan dan pengendalian persediaannya. Hal ini karena perusahaan memiliki kelemahan dalam melakukan survey terhadap konsumen. Perusahaan harus menggunakan strategi pengendalian persediaan yang tepat, seperti menetapkan persediaan pengaman, jumlah pemesanan yang ekonomis dan titik pemesanan kembali untuk mencegah kelebihan persediaan di kemudian hari.

Menurut Ferawati, Kyushu Davita Fersiartha, Yusmalina, dan Ira Yuliana (2020) dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa persediaan dan penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan, sehingga perusahaan seharusnya dapat meningkatkan efektivitas dalam mengendalikan persediaan barang dagang yang mencakup pencatatan, penilaian dan pengendalian biaya persediaan. Perusahaan sebaiknya menggunakan sistem penjualan yang lebih aktif terhadap masyarakat.

Dijelaskan bahwa jika persediaan barang tidak terkendali dengan baik, maka penjualan akan menurun, hal ini akan berdampak pada laba perusahaan.

Berdasarkan hasil peneliti terdahulu, dapat disimpulkan bahwa hasil dari penelitiannya sama yaitu perusahaan harus meningkatkan efektivitas pengendalian persediaan guna meminimalisir kelebihan dan kekurangan persediaan. Perbedaan dalam penelitian ini yaitu adanya variabel tambahan yakni perencanaan pemesanan dan penjualan. Sehingga dalam penelitian ini mengetahui bagaimana pengendalian persediaan yang dilakukan oleh pemilik UMKM kerupuk putra SGR pada saat terjadi kelebihan dan kekurangan kerupuk mentah dalam perencanaan pemesanan dan penjualannya.

Menyikapi kondisi ini, UMKM Kerupuk Putra SGR harus mempunyai strategi yang tepat dalam mengatur pengendalian persediaan kerupuk mentah, agar tidak terjadi kekurangan kerupuk mentah pada saat terjadi kelangkaan tepung dan saat musim hujan serta tidak terjadi kelebihan kerupuk mentah yang dapat mengakibatkan biaya persediaan meningkat sehingga dalam proses penggorengan dan penjualannya tetap berjalan dengan stabil. Pemilik usaha harus bisa menentukan perencanaan pemesanan yang tepat serta dapat mempertahankan dimana kondisi persediaan kerupuk mentah harus stabil khususnya dari segi jumlah. Selain itu, pemilik usaha juga harus memperkirakan seberapa banyak kebutuhan kerupuk mentah yang akan digunakan untuk penjualan agar dapat memenuhi permintaan konsumen. Berdasarkan uraian di atas, penulis termotivasi untuk melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS PENGENDALIAN PERSEDIAAN KERUPUK MENTAH DALAM PERENCANAAN PEMESANAN DAN PENJUALAN PADA UMKM KERUPUK PUTRA SGR”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas, dapat diuraikan beberapa masalah yang dihadapi oleh UMKM Kerupuk Putra SGR yaitu sebagai berikut:

1. Kekurangan kerupuk mentah pada saat musim hujan karena kerupuk susah untuk dikeringkan dengan cepat.

2. Kelebihan kerupuk mentah jika stok di *supplier* sedang tinggi sehingga *supplier* sering mengirim kerupuk mentah secara mendadak walaupun pemilik belum melakukan pemesanan ulang.
3. Pemilik hanya membeli pada satu *supplier* saja, jika terjadi kekurangan kerupuk mentah tidak ada tindakan untuk membeli pada *supplier* lain.
4. Pada saat terjadi kelebihan, pemilik belum mengatur jumlah penggunaan atau penggorengan kerupuk mentah dengan baik sehingga selalu ada kerupuk yang belum terjual. Hal ini menimbulkan adanya penumpukan produk jadi di pabrik.
5. Persediaan kerupuk mentah pada saat titik pemesanan kembali ditentukan hanya dengan perkiraan saja.
6. Sering terjadi keterlambatan datangnya kerupuk mentah dari waktu yang ditetapkan.

1.3 Batasan Masalah

Agar permasalahan dalam penelitian ini lebih jelas, maka batasan dari identifikasi masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bidang kajian penelitian ini adalah manajemen, khususnya manajemen keuangan.
2. Tema penelitian ini adalah Analisis Pengendalian Persediaan Kerupuk Mentah dalam Perencanaan Pemesanan dan Penjualan pada Umkm Kerupuk Putra SGR.
3. Metode penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif.
4. Penelitian dilaksanakan pada UMKM Kerupuk Putra SGR yang berlokasi di Desa Gintungkerta Kecamatan Klari Kabupaten Karawang.

1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana persediaan kerupuk mentah yang selama ini dilakukan oleh pemilik UMKM Kerupuk Putra SGR?
2. Bagaimana perencanaan pemesanan kerupuk mentah pada UMKM Kerupuk Putra SGR?
3. Bagaimana penggunaan kerupuk mentah untuk penjualan pada UMKM Kerupuk Putra SGR?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dijelaskan maka dapat diambil tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui, mengkaji, membahas dan menjelaskan persediaan kerupuk mentah yang selama ini dilakukan oleh pemilik UMKM Kerupuk Putra SGR.
2. Untuk mengetahui, mengkaji, membahas dan menjelaskan perencanaan pemesanan kerupuk mentah pada UMKM Kerupuk Putra SGR.
3. Untuk mengetahui, mengkaji, membahas dan menjelaskan penggunaan kerupuk mentah untuk penjualan pada UMKM Kerupuk Putra SGR.

1.6 Manfaat Penelitian

Setiap penelitian diharapkan memberikan manfaat bagi semua pihak baik secara teoritis maupun praktis, manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1.6.1 Manfaat Teoritis

1. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi peneliti untuk menjelaskan tentang proses apa saja yang dilalui dalam pengendalian persediaan. Selain itu, diharapkan dapat mengimplementasi teori dan ilmu yang telah didapatkan selama dalam perkuliahan terutama di bidang manajemen keuangan pada umumnya.
2. Bagi Universitas Buana Perjuangan Karawang, hasil dari penelitian ini diharapkan bisa menjadi ilmu dan memberikan referensi untuk penelitian selanjutnya.

1.6.2 Manfaat Praktis

1. Bagi UMKM, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi atau saran sebagai bahan penilaian dalam pengendalian persediaan kerupuk mentah terutama dalam pemesanan dan penggunaan kerupuk mentah untuk dijual yang akan dilakukan di masa yang akan datang.
2. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti selanjutnya sebagai bahan referensi.

