



Penerapan Metode *First In First Out* (FIFO) sebagai Strategi Pengurangan Kerugian Produk pada Toko Kelontong Elvina

Rizqia Khairunnisa Wibowo

Amalia Yuliana Syahba

Intan Mutiara Putri

Fitri Ayu Faddilla

Rusdi Hidayat Nugroho

Faculty of Economics and Business, National Development University "Veteran" East Java, Indonesia



Abstract

This study aims to analyze the application of the First In First Out (FIFO) method in reducing product losses at Elvina Grocery Store. This study uses a qualitative descriptive research method, by conducting interviews with three managers of Elvina grocery stores. The results of this study indicate that Elvina Grocery Store applies the First In First Out (FIFO) method to reduce losses by routinely checking expiration dates and arranging products according to their expiration dates, with products with longer expiration dates placed at the back. In addition, if there is damage to consignment or deposited products, these products will be returned to the product owner. The implementation of the First In First Out (FIFO) method at Elvina grocery stores has proven effective in reducing product losses caused by damage and product expiration dates.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan metode *First In First Out* (FIFO) dalam mengurangi kerugian produk pada Toko Kelontong Elvina. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, dengan melakukan wawancara dengan tiga karyawan Toko Kelontong Elvina. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Toko Kelontong Elvina menerapkan metode *First In First Out* (FIFO) untuk mengurangi kerugian, dengan cara pengecekan rutin terhadap tanggal expired dan menata produk sesuai masa expired, yaitu produk dengan masa expired yang lebih lama akan diletakkan di bagian belakang. Serta jika terjadi kerusakan pada produk konsinyasi atau produk titipan, produk tersebut akan di return kepada pemilik produk. Penerapan metode *First In First Out* (FIFO) pada Toko Kelontong Elvina terbukti efektif dalam mengurangi kerugian produk, yang disebabkan oleh kerusakan dan masa expired produk.

Kata kunci: *First In First Out* (FIFO), Ritel, UMKM

Keywords: *First In First Out* (FIFO), Retail, UMKM

Email: 22042010253@student.upnjatim.ac.id

I. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran vital dalam menopang perekonomian Indonesia. Sektor ini tidak hanya berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi juga menjadi tulang punggung penyerapan tenaga kerja nasional. Toko kelontong sebagai salah satu bentuk UMKM ritel tradisional, hadir hampir di setiap sudut permukiman dan berfungsi sebagai penyedia kebutuhan pokok masyarakat dengan harga terjangkau. Keberadaannya sangat dekat dengan kehidupan sehari-hari masyarakat, terutama dalam memenuhi kebutuhan sembilan bahan pokok (sembako) yang menjadi kebutuhan primer setiap rumah tangga.



Gambar 1. Grafik Pertumbuhan Jumlah Penduduk (2018 - 2024)

Sumber: GoodStats

Seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk Indonesia yang meningkat, dilansir dari data Badan Pusat Statistik (BPS), tercatat jumlah penduduk Indonesia di pertengahan tahun 2024 mencapai 281,6 juta jiwa. Angka ini naik jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya jadi, kebutuhan akan bahan pokok juga mengalami peningkatan signifikan. Hal ini membuka peluang besar bagi toko kelontong untuk terus berkembang dan memenuhi permintaan pasar yang semakin tinggi. Namun, di tengah peluang tersebut, toko kelontong menghadapi tantangan serius dalam hal efisiensi manajemen operasional, terutama dalam pengelolaan persediaan barang.

Pengelolaan persediaan yang efektif menjadi kunci keberhasilan usaha ritel, termasuk toko kelontong. Persediaan merupakan aset penting dalam operasional ritel karena berhubungan langsung dengan kepuasan konsumen dan keberlangsungan usaha. Tanpa sistem pengelolaan yang baik, toko kelontong rentan mengalami berbagai permasalahan seperti penumpukan barang, produk yang melewati masa kadaluarsa, kerusakan barang akibat penyimpanan yang tidak tepat, serta ketidaksesuaian antara pencatatan stok dengan jumlah barang aktual di gudang. Permasalahan ini tidak hanya menimbulkan kerugian finansial, tetapi juga dapat menurunkan kepercayaan pelanggan terhadap kualitas produk yang dijual. Dalam konteks ini, metode *First In First Out* (FIFO) menjadi salah satu solusi yang relevan untuk diterapkan pada toko kelontong.

Metode FIFO merupakan metode pengelolaan persediaan yang menggunakan stok barang di gudang berdasarkan waktu saat barang tersebut masuk, di mana barang pertama yang masuk ke gudang merupakan persediaan yang harus dikeluarkan atau dijual terlebih dahulu. Penerapan metode ini sangat sesuai untuk produk-produk yang memiliki tanggal kadaluarsa, seperti bahan makanan, minuman kemasan, dan produk kebutuhan rumah tangga lainnya yang umum dijual di toko kelontong. Metode FIFO memungkinkan toko mengurangi risiko barang kadaluarsa atau rusak, serta menjaga kualitas produk yang dijual.

Pada beberapa toko sembako, persediaan di gudang masih mengalami permasalahan yang membuat pemilik toko pada setiap stock opname selalu menemukan selisih antara perhitungan di data administrasi dengan jumlah real stok yang ada di gudang. Kondisi ini mencerminkan lemahnya sistem pengendalian persediaan yang dapat berakibat pada inefisiensi operasional dan penurunan profitabilitas usaha. Sebelum penerapan metode FIFO, kondisi persediaan pada toko kelontong umumnya belum terorganisir dengan baik, barang lama bercampur dengan barang baru, dan sering terjadi kerugian akibat produk rusak atau kadaluarsa.

Toko Kelontong Elvina yang didirikan pada tahun 2021 dan berlokasi di Jalan Aryo Bebangah No. 48 Gedangan, Sidoarjo, merupakan contoh usaha ritel kecil yang telah menerapkan metode FIFO dalam pengelolaan persedianya. Toko yang beroperasi 24 jam ini menyediakan berbagai produk kebutuhan rumah tangga seperti sembako, air galon, es batu, elpiji, serta layanan lainnya seperti pulsa, token listrik, dan bensin ecer. Dalam operasionalnya, Toko Kelontong Elvina menata barang lama di bagian depan rak dan barang baru di bagian belakang, serta melakukan pengecekan berkala terhadap tanggal kadaluarsa produk untuk meminimalkan risiko kerugian.

Meskipun metode FIFO telah diterapkan, berbagai tantangan tetap dihadapi dalam implementasinya. Keterbatasan ruang penyimpanan, minimnya tenaga kerja untuk melakukan pengecekan rutin, serta karakteristik produk tertentu yang mudah mengalami penurunan kualitas menjadi kendala yang harus diatasi. Kondisi ini sejalan dengan temuan penelitian yang menyebutkan bahwa UMKM dengan keterbatasan sumber

daya sering menghadapi hambatan dalam mengimplementasikan sistem manajemen persediaan modern secara optimal.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan metode *First In First Out* (FIFO) dalam mengurangi kerugian produk pada Toko Kelontong Elvina. Penelitian ini ingin mengkaji bagaimana penerapan metode *First In First Out* (FIFO) sebagai strategi usaha yang diterapkan dalam pengelolaan persediaan yang baik dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih efisien, serta menghindari terjadinya kerugian yang diakibatkan kerusakan barang dan masa expired. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi praktis bagi pelaku UMKM khususnya toko kelontong dalam mengoptimalkan pengelolaan persediaan, serta memperkaya literatur akademik mengenai aplikasi metode FIFO pada sektor ritel tradisional di Indonesia.

Tinjauan Pustaka

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

UMKM menjadi salah satu sektor ekonomi yang memiliki peran strategis dalam menopang perekonomian Indonesia. Kontribusi UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) nasional mencapai 61% atau setara dengan Rp9.580 triliun, yang menjadikannya sebagai tulang punggung ekonomi Indonesia (Yolanda, 2024). Lebih dari itu, UMKM juga menyerap 97% tenaga kerja nasional, yang menunjukkan betapa vitalnya sektor ini dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat (Hidayat et al., 2022).

Data dari Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa jumlah UMKM di Indonesia mencapai lebih dari 65 juta unit usaha, yang mencakup sekitar 99% dari keseluruhan unit usaha di Indonesia (Kurniawan et al., 2024). Besarnya jumlah unit usaha ini membuktikan bahwa UMKM bukan hanya sekadar usaha kecil-kecilan, melainkan kekuatan ekonomi yang sangat besar dan tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

Toko kelontong merupakan salah satu bentuk UMKM ritel tradisional yang menjual berbagai kebutuhan sehari-hari seperti sembako, peralatan rumah tangga, sabun, dan produk kebutuhan harian lainnya. Keberadaan toko kelontong sangat dekat dengan kehidupan masyarakat karena menyediakan akses mudah terhadap kebutuhan pokok dengan harga yang terjangkau.

Tantangan yang dihadapi oleh toko kelontong juga tidak sedikit. Menurut Nurfitri (2024), munculnya e-commerce dan toko ritel modern memberikan tekanan kompetitif yang cukup besar bagi toko kelontong. Meskipun begitu, toko kelontong memiliki keunggulan tersendiri seperti lokasi yang strategis di tengah pemukiman, fleksibilitas waktu operasional, dan kedekatan personal dengan pelanggan.

Model pengelolaan toko kelontong umumnya masih bersifat tradisional dengan sistem kepemilikan keluarga atau mandiri. Hal ini menjadi tantangan tersendiri karena minimnya pencatatan usaha yang baik, mulai dari alur keluar-masuk barang, omzet harian, sampai pengelolaan keuangan, yang pada akhirnya menyebabkan kesulitan untuk berkembang secara maksimal (Chaniago, 2021).

Manajemen Operasional Ritel

Manajemen ritel merupakan proses perencanaan, pengelolaan, hingga pengendalian operasional bisnis ritel untuk memastikan pelanggan mendapatkan pengalaman belanja terbaik. Sundari & Syaikhudin (2021) menjelaskan bahwa manajemen ritel mencakup berbagai aspek operasional mulai dari pengelolaan inventaris, pemasaran, layanan pelanggan, dan pengaturan harga produk yang dijual.

Dalam konteks bisnis ritel di Indonesia, implementasi manajemen yang baik menjadi kunci keberhasilan menghadapi persaingan yang semakin ketat. Chaniago (2021) menekankan pentingnya strategi manajemen ritel yang terintegrasi dan komprehensif, mengingat tantangan yang dihadapi tidak hanya terbatas pada aspek tata letak toko, tetapi juga persaingan dari platform ritel online yang semakin populer. Oleh karena itu, toko ritel perlu mengadopsi pendekatan yang lebih modern dalam pengelolaan operasional mereka.

Pengelolaan persediaan merupakan salah satu aspek terpenting dalam manajemen bisnis ritel. Persediaan barang dagangan yang dikelola dengan baik akan memastikan produk tersedia untuk pelanggan tanpa mengalami kelebihan atau kekurangan stok. Fitriani (2022) menyatakan bahwa keputusan terkait layout dan pengelolaan persediaan merupakan keputusan strategis operasional yang memiliki dampak signifikan terhadap efisiensi operasional perusahaan dalam jangka panjang. Sistem pengelolaan inventaris yang efisien dapat membantu pelacakan persediaan, memprediksi kebutuhan, dan mengoptimalkan tingkat persediaan.

Metode First In First Out (FIFO)

Metode FIFO (*First In First Out*) adalah metode pengelolaan persediaan di mana barang yang pertama kali masuk ke dalam gudang akan menjadi barang pertama yang dikeluarkan atau dijual. Menurut Lubis et al.

(2023), metode ini mengasumsikan bahwa barang-barang yang dibeli pertama kali adalah barang-barang pertama yang akan dijual, sehingga barang persediaan akhir disajikan berdasarkan harga yang paling akhir.

Fadillah et al. (2024) menjelaskan bahwa penerapan metode FIFO memastikan perusahaan dapat menyediakan persediaan barang kepada pelanggan dengan harga pokok penjualan yang lebih konsisten dan terstruktur. Hal ini membantu membangun kepercayaan dan stabilitas dalam hubungan bisnis dengan pelanggan.

Metode FIFO sering digunakan untuk memastikan penggunaan atau penjualan barang-barang dengan tanggal kadaluarsa yang lebih awal, sehingga dapat meminimalkan risiko kehilangan nilai atau kadaluarsa dalam persediaan (Fadillah et al., 2024). Prinsip ini sangat relevan bagi toko kelontong yang sebagian besar produknya memiliki masa kadaluarsa.

Keunggulan dari metode FIFO adalah kemudahan dalam implementasinya. Tidak seperti metode persediaan lain yang memerlukan perhitungan rumit, metode FIFO dapat diterapkan dengan pendekatan sederhana yaitu dengan menata barang lama di bagian depan dan barang baru di bagian belakang. Kesederhanaan ini membuat metode FIFO cocok diterapkan pada UMKM yang memiliki keterbatasan sumber daya. Meskipun memiliki banyak keunggulan, implementasi metode FIFO juga menghadapi berbagai tantangan. Pramudito et al. (2024) mengidentifikasi bahwa tantangan utama dalam penerapan FIFO adalah pengelolaan stok yang tidak teratur, seperti penempatan barang yang salah, yang dapat menyebabkan barang lama tertinggal dan tidak terpakai.

Keterbatasan ruang penyimpanan juga menjadi kendala dalam penerapan metode FIFO. Toko kelontong dengan area penyimpanan terbatas sering kesulitan untuk menata barang dengan sistem FIFO yang ideal. Hal ini diperparah dengan minimnya tenaga kerja untuk melakukan pengecekan rutin terhadap tanggal kadaluarsa dan kondisi barang.

II. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan tujuan menggambarkan secara mendalam penerapan metode *First In First Out* (FIFO) dalam pengelolaan persediaan pada Toko Kelontong Elvina. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu memberikan pemahaman yang komprehensif mengenai proses operasional yang berlangsung secara nyata melalui penjelasan langsung dari pihak yang terlibat dalam kegiatan pengelolaan toko. Penelitian dilaksanakan di Toko Kelontong Elvina yang berlokasi di Jalan Aryo Bebangah No. 48, Gedangan, Sidoarjo. Subjek penelitian ini dilakukan melalui tiga pengelola toko yang memahami detail operasional Toko Kelontong Elvina.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara mendalam yang dilakukan dengan narasumber yang memahami detail operasional toko yaitu Bapak Anwar selaku pemilik toko, Ibu Fatma dan Bapak Sudar selaku karyawan toko. Wawancara ini dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai penerapan metode FIFO, prosedur pengecekan tanggal kadaluarsa, penataan barang, pemilihan supplier, serta kendala yang dihadapi selama proses pengelolaan persediaan. Wawancara dilakukan secara langsung dan terbuka agar informan dapat menyampaikan pengalaman serta pandangan mereka secara bebas dan detail.

Data yang diperoleh dari wawancara kemudian dianalisis menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan menyeleksi dan menyusun informasi sesuai tema penelitian, seperti praktik FIFO, strategi pengelolaan stok, dan permasalahan yang muncul. Data yang telah direduksi kemudian disajikan dalam uraian naratif sehingga pola dan hubungan antar informasi dapat dipahami dengan jelas. Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan, yaitu merumuskan temuan mengenai efektivitas penerapan metode FIFO di Toko Kelontong Elvina berdasarkan keseluruhan hasil analisis.

Untuk menjaga kebenaran data, penelitian ini menerapkan triangulasi sumber, yaitu membandingkan keterangan dari beberapa informan yang memiliki peran berbeda dalam operasional toko. Teknik ini digunakan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh konsisten dan dapat dipercaya.

III. Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini dilakukan melalui wawancara mendalam dengan tiga narasumber di Toko Kelontong Elvina. Narasumber pertama adalah Bapak Anwar selaku pemilik sekaligus pendiri toko, narasumber kedua adalah Ibu Fatma, dan narasumber ketiga adalah Bapak Sudar. Kedua narasumber terakhir merupakan karyawan Toko Kelontong Elvina yang terlibat langsung dalam operasional harian toko.

Profil dan Operasional Toko

Toko Kelontong Elvina didirikan pada tahun 2021 sebagai toko ritel kecil yang menyediakan produk kebutuhan rumah tangga. Toko ini menyediakan berbagai produk mulai dari sembako, aqua galon, es batu, elpiji, hingga layanan tambahan seperti pulsa, token listrik, dan bensin ecer. Keputusan untuk mengoperasikan toko selama 24 jam menjadi strategi diferensiasi utama yang membedakan toko ini dari pesaing di sekitarnya. Sistem operasional 24 jam ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan pelanggan kapan saja, terutama untuk kebutuhan mendesak seperti gas elpiji tengah malam atau air galon di hari libur.

Lokasi toko di Jalan Aryo Bebangah No. 48 Gedangan, Sidoarjo dipilih secara strategis karena berada di area pemukiman yang ramai dengan mobilitas tinggi. Pengelolaan toko dilakukan oleh satu keluarga secara bergantian dan dibantu oleh tiga karyawan tetap dengan sistem shift, sehingga pelayanan dapat berjalan lancar sepanjang waktu. Model operasional ini menggabungkan kekuatan manajemen keluarga dengan dukungan karyawan profesional, menciptakan fleksibilitas yang tinggi dalam menjaga kontinuitas pelayanan. Ketiga narasumber memberikan konfirmasi yang konsisten bahwa sistem ini telah berjalan efektif sejak awal pendirian hingga saat ini, dengan tingkat kepuasan pelanggan yang baik.

Manajemen Kadaluarsa dan Kualitas Produk

Manajemen kadaluarsa menjadi salah satu prioritas utama dalam operasional Toko Kelontong Elvina. Toko ini menerapkan sistem pengecekan tanggal kadaluarsa yang ketat sejak barang baru datang dari supplier, dengan perhatian khusus pada produk yang memiliki masa kadaluarsa relatif pendek seperti susu, roti, dan makanan ringan. Prosedur ini bukan hanya bertujuan untuk menghindari kerugian finansial, tetapi lebih jauh lagi untuk menjaga kepercayaan pelanggan sebagai aset terpenting dalam bisnis ritel.

Selain pengecekan awal, toko juga melakukan pengecekan berkala terhadap produk di rak minimal dua kali seminggu untuk mengidentifikasi barang yang mendekati tanggal kadaluarsa. Barang-barang yang teridentifikasi mendekati expired akan diprioritaskan untuk dijual lebih dulu dengan cara menempatkannya di posisi yang mudah dijangkau pelanggan. Sistem dokumentasi juga diterapkan melalui pencatatan hasil pengecekan, yang menunjukkan bahwa praktik ini dilakukan secara terstruktur dan dapat dipertanggungjawabkan. Bapak Sudar, sebagai salah satu karyawan yang bertanggung jawab dalam pengecekan rutin, mengonfirmasi bahwa pencatatan dilakukan secara konsisten setiap kali pengecekan berlangsung.

Untuk barang konsinyasi atau barang titipan, toko menerapkan sistem return jika terjadi kerusakan atau kadaluarsa, di mana barang tersebut akan dikembalikan ke supplier dan diganti dengan barang baru. Meskipun sistem return ini memberikan jaminan perlindungan dari kerugian, upaya preventif tetap menjadi prioritas utama. Contoh konkret adalah penanganan kerupuk titipan yang rentan kehilangan kerenyahan akibat kelembaban udara. Meskipun produk ini bisa di-return, toko tetap berusaha menjaga kualitas dengan menyimpan produk di tempat yang kering dan tertutup rapat. Konsistensi penjelasan dari ketiga narasumber tentang upaya preventif ini memperkuat bahwa tanggung jawab terhadap kualitas produk tidak hanya bergantung pada sistem return, melainkan pada komitmen untuk meminimalkan kerusakan sejak awal.

Penerapan Metode FIFO dan Penataan Produk

Toko Kelontong Elvina menerapkan metode *First In First Out* (FIFO) sebagai strategi utama dalam manajemen inventori untuk menghindari kerugian akibat produk kadaluarsa. Implementasi metode ini dilakukan dengan cara menata barang lama di bagian depan rak, sementara barang baru selalu ditempatkan di bagian belakang. Sistem penataan ini dirancang agar barang yang masuk lebih dulu dapat terjual lebih dulu, sehingga tidak ada produk yang menumpuk hingga melewati tanggal kadaluarsa.

Penataan produk di toko ini juga diorganisir berdasarkan pengelompokan jenis barang. Produk makanan ringan seperti keripik, kue, dan permen diletakkan dalam satu area khusus. Produk minuman mulai dari air mineral, teh kemasan, hingga minuman energi dikelompokkan di area terpisah. Sementara itu, kebutuhan dapur seperti minyak goreng, gula, tepung, dan bumbu-bumbu disatukan di lokasi tersendiri. Sistem pengelompokan ini memiliki beberapa manfaat signifikan yang dikonfirmasi oleh ketiga narasumber dari sudut pandang berbeda.

Pengelompokan ini sangat mempercepat proses pelayanan karena memudahkan pencarian barang ketika pelanggan meminta produk tertentu. Tidak perlu mencari ke berbagai lokasi di toko, sehingga waktu transaksi menjadi lebih efisien. Ibu Fatma dan Bapak Sudar, yang sering bertugas melayani pelanggan secara langsung, menegaskan bahwa sistem pengelompokan ini sangat membantu dalam memberikan pelayanan cepat, terutama saat jam-jam ramai. Dari perspektif manajemen inventori, pengelompokan berdasarkan jenis barang ini mendukung penerapan metode FIFO karena rotasi stok untuk setiap kategori produk menjadi lebih terorganisir dan mudah dipantau. Pemilik dapat dengan cepat mengidentifikasi kategori produk mana yang memerlukan pengisian ulang atau mana yang mengalami perlambatan penjualan.

Aspek kebersihan etalase juga menjadi bagian integral dari sistem penataan ini. Kebersihan dijaga secara rutin untuk mencegah kerusakan produk yang disebabkan oleh serangga seperti semut atau kecoa, terutama untuk produk makanan. Praktik pembersihan rak secara berkala dan memastikan tidak ada remah-remah atau tumpahan yang dapat mengundang hama menunjukkan bahwa standar kebersihan benar-benar diterapkan sebagai bagian dari prosedur operasional standar. Bapak Sudar menambahkan bahwa pembersihan rak dilakukan setiap hari, terutama pada area produk makanan yang paling rentan terhadap kontaminasi. Konsistensi pernyataan dari tingkat strategis hingga pelaksanaan teknis mengindikasikan bahwa kebersihan bukan hanya slogan, melainkan komitmen yang dijalankan secara konsisten.

Pemilihan Supplier dan Manajemen Risiko

Strategi pemilihan supplier di Toko Kelontong Elvina didasarkan pada prinsip mengutamakan kualitas di atas harga. Toko memilih untuk bekerja sama dengan supplier yang menawarkan produk berkualitas unggul meskipun dengan harga yang sedikit lebih tinggi dibandingkan alternatif lain. Keputusan ini didasari oleh pemahaman bahwa produk berkualitas tinggi cenderung lebih awet dan tidak mudah mengalami penurunan kualitas, sehingga dalam jangka panjang dapat mengurangi risiko kerugian akibat kerusakan produk.

Strategi ini dikombinasikan dengan selektivitas dalam memilih produk berdasarkan permintaan pasar. Pemilihan supplier difokuskan pada produk yang banyak diminati oleh masyarakat untuk meminimalisir kerugian dari produk yang tidak terjual karena kurang laku. Pendekatan ini menunjukkan bahwa toko tidak hanya reaktif terhadap penawaran supplier, melainkan proaktif dalam mengelola risiko dead stock dengan melakukan analisis permintaan pasar terlebih dahulu sebelum memutuskan produk mana yang akan diambil dari supplier.

Validasi dari tingkat pelaksanaan operasional mengonfirmasi bahwa strategi ini memberikan hasil positif, di mana produk berkualitas tinggi menghasilkan komplain pelanggan yang lebih sedikit. Ibu Fatma menyatakan bahwa selama bekerja di toko, jarang sekali ada pelanggan yang mengeluhkan kualitas produk yang dibeli. Meskipun investasi awal lebih besar, manfaat jangka panjang dari segi kepuasan pelanggan dan pengurangan risiko kerugian membentuk keputusan strategis ini. Ketiga narasumber memberikan perspektif yang saling melengkapi, dimana tingkat strategis menjelaskan rasional keputusan dan tingkat operasional memberikan bukti empiris dari implementasinya.

Namun, ketiga narasumber juga secara jujur mengakui bahwa tidak semua risiko dapat dieliminasi sepenuhnya meskipun telah menerapkan metode FIFO dengan baik. Contoh yang konsisten disebutkan adalah kerupuk yang mudah kehilangan kerenyahan akibat faktor cuaca, khususnya kelembaban udara. Bapak Sudar menambahkan bahwa meskipun sudah menyimpan kerupuk di tempat yang kering dan tertutup rapat, tetap ada kemungkinan produk tersebut menjadi lembek terutama saat musim hujan. Kerugian semacam ini diakui sebagai risiko inherent dalam bisnis ritel yang berada di luar kontrol penuh manajemen toko. Meskipun upaya preventif telah dilakukan melalui penyimpanan yang tepat, faktor eksternal seperti perubahan suhu dan kelembaban udara tetap dapat menyebabkan penurunan kualitas produk tertentu.

Pengakuan tentang keterbatasan ini justru memperkuat kredibilitas manajemen toko karena menunjukkan pemahaman realistik tentang perbedaan antara kesalahan prosedur yang dapat diperbaiki dengan risiko bisnis yang harus diterima sebagai bagian dari operasional. Kesadaran ini mengindikasikan kematangan dalam pengelolaan usaha, dimana manajemen dapat membedakan antara area yang dapat dikendalikan penuh dengan area yang memerlukan strategi mitigasi risiko seperti sistem return untuk barang konsinyasi.

Sistem Pembayaran

Toko Kelontong Elvina menerapkan kebijakan pembayaran yang tegas dengan tidak melayani sistem hutang atau bon. Semua transaksi hanya dapat dilakukan melalui pembayaran tunai (cash) atau melalui Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS). Kebijakan ini diterapkan dengan tujuan utama untuk menjaga manajemen keuangan tetap tertib dan terkontrol. Meskipun kebijakan ini berpotensi mengurangi jumlah pelanggan yang terbiasa dengan sistem kredit atau bon, keputusan ini diambil berdasarkan pertimbangan kesehatan finansial jangka panjang.

Integrasi dengan sistem pembayaran digital QRIS menunjukkan bahwa toko tidak kaku dalam kebijakan kasirnya. Meskipun menolak sistem hutang, toko tetap adaptif terhadap perkembangan teknologi pembayaran digital yang semakin diminati oleh pelanggan. Kombinasi antara pembayaran tunai dan digital ini memberikan fleksibilitas bagi pelanggan sambil tetap mempertahankan prinsip pembayaran langsung tanpa kredit.

Konfirmasi dari tingkat operasional mengindikasikan bahwa meskipun pada awal implementasi kebijakan ini mendapat resistensi dari sebagian pelanggan yang terbiasa dengan sistem bon, dalam jangka panjang pelanggan dapat beradaptasi dengan baik. Ibu Fatma menjelaskan bahwa di awal memang ada beberapa pelanggan yang protes, namun setelah dijelaskan bahwa kebijakan ini untuk kebaikan toko dalam jangka panjang, mereka bisa memaklumi. Bapak Sudar menambahkan bahwa saat ini sebagian besar pelanggan

sudah terbiasa dan bahkan banyak yang lebih suka menggunakan QRIS karena lebih praktis. Bahkan ada apresiasi dari pelanggan terhadap ketersediaan QRIS sebagai alternatif pembayaran modern. Konsistensi antara keputusan strategis dan implementasi operasional dalam hal sistem pembayaran ini menunjukkan ketegasan manajemen dalam menjalankan prinsip bisnis yang telah ditetapkan.

IV. Kesimpulan

Toko Kelontong Elvina merupakan toko ritel kecil yang menjual berbagai kebutuhan rumah tangga, yang buka selama 24 jam. Toko Kelontong Elvina menerapkan metode *First in First Out* (FIFO) untuk menghindari kerugian, dengan melakukan pengecekan rutin terhadap produk, mulai dari penerimaan dari supplier hingga pengecekan rutin. Untuk menghindari kerugian, Toko Kelontong Elvina melakukan penataan produk lama dibagian belakang, sedangkan produk baru dibagian depan. Dan melakukan pengelompokkan produk sesuai dengan jenisnya. Selain penataan dan pengelompokkan produk, Toko Kelontong Elvina juga menjaga kebersihan rak etalase dan toko untuk menjaga kebersihan dan menghindari kerusakan produk oleh serangga. Untuk menghindari kerugian akibat kurangnya penjualan, Toko Kelontong Elvina hanya melakukan stok pada produk yang diminati oleh konsumen, dan memilih supplier yang berkualitas walaupun harganya cukup tinggi. Selain dari faktor produk, kerugian juga dapat berasal dari konsumen yang melakukan hutang atau bon. Untuk menghindari kerugian tersebut, Toko Kelontong Elvina dengan tegas tidak melayani pembelian dengan hutang atau bon. Dari hasil penerapan metode *First in First Out* (FIFO) yang dilakukan oleh Toko Kelontong Elvina, mereka berhasil menekan kerugian yang disebabkan oleh produk, maupun faktor lain seperti hutang atau bon.

Daftar Pustaka

- Agustin, T. T. (2022). Penerapan Metode FIFO (First In First Out) dalam Pengendalian Persediaan Barang. *Jurnal Bisnis, Logistik dan Supply Chain*, 92-102.
- Handayani, M., Maulani, S. F., Nirmala, I., Ardani, M. F., Ageng, B. H., Firmansyah, R., & Rammadhani, F. S. (2024). FIFO Method Improvement and Adjustment Design for PT. ABC Warehouse Plans. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 12(3), 637–648.
- Nurfitri, A. R., Setyaningsih, E., & Winarsih. (2024). Fenomena Bisnis Ritel E-Commerce di Indonesia Serta Dampak dan Peluangnya Terhadap Bisnis Ritel Tradisional. *Journal of Management* , 1151 - 1168.
- Nurhidayanti, A. Y., Ajnaliyah, D., Subandoro, A., Sa`diyah, H., Sagala, L. L., & Saputri, M. (2025). Analisis Strategi Pengelolaan Persediaan Fifo Dan Average Dalam Bisnis Ritel Kerudung . *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Bisnis dan Teknologi Informatika*.
- Pramudya, A. (2025). *Industri Ritel: Analisa Perkembangan dan Tantangan, serta Solusi dari Mekari Jurnal*. Diambil kembali dari Mekari Jurnal: <https://www.jurnal.id/id/blog/solusi-tantangan-industri-ritel-dari-mekari-jurnal/>
- Putri, N. F., & Octavia, D. I. (2025). Analisis Strategi Bisnis dan Penerapan Inventory Management pada Toko Sembako Tiga Saudara. *Jebdeker*.
- Rafifan, F. F., & Maghfiroh, R. U. (2025). Analisis Penerapan Metode First In First Out (FIFO) terhadap Efisiensi Manajemen Operasional pada Toko Kelontong Reni . *Pusat Publikasi Ilmu Manajemen* , 63-74 .
- Wijaya, S. M., Kevin, N., & Ruslim, H. (2023). Menembus Batas Digitalisasi Bisnis (Studi Kasus pada UMKM di Indonesia). *Jurnal Serina Ekonomi dan Bisnis*, 223-231.
- Wijayanto , I., Parjito, P., & Hamidi, F. (2022). Komparasi Metode FIFO Dan Moving Average Pada Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Dalam Menentukan Harga Pokok Penjualan (Studi Kasus Toko Satrio Seputih Agung). *JURNAL Teknologi dan Sistem Informasi (JTSI)*.