

Penerapan Manajemen Persediaan Dalam Mengantisipasi Kerugian Bahan Baku Pada Martabak Putri Naura

1st Adhrian Fdla Ridwan * ^a

2nd Hana Humaeroh ^a

3rd Tiara Rahmawati ^a

4th Melani Rambue Basae ^a

5th Ujang Suherman ^a

^a Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang

Abstract

This research aims to determine the implementation of merchandise inventory management and determine the efforts made to anticipate losses of Martabak Putri Naura merchandise. The type of research used is qualitative and the source of information in this research is the owner of Martabak Putri Naura. The research results show that Martabak Putri Naura has not yet established inventory management in an optimal way. This can be seen from the lack of special considerations made by the owner in providing merchandise to be marketed on weekdays. The owner only considers people's needs which are expected to increase on certain days such as national holidays where the owner provides goods in greater quantities than usual. Sales personnel also play a very important role in marketing the products and services that will be sold. The importance of the role of the sales force must be balanced with sales ability so that it can further support the success of Martabak Putri Naura. With sales ability, consumers can find out about the products offered and sell effectively so that the sales effectiveness of Martabak Putri Naura products can be increased. Apart from that, in marketing these products, sales personnel must also improve their skills in interacting with potential customers or consumers. This is expected to increase sales of Martabak Putri Naura products so that sales effectiveness can also be increased.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan manajemen persediaan bahan baku dan mengetahui upaya yang dilakukan dalam mengantisipasi kerugian bahan baku Martabak Putri Naura. Jenis penelitian yang digunakan yaitu menggunakan kualitatif dan sebagai sumber informasi dalam penelitian ini adalah pemilik dari Martabak Putri Naura. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Martabak Putri Naura belum menetapkan Manajemen persediaan dengan cara yang optimal. Hal tersebut dapat dilihat dari belum adanya pertimbangan khusus yang dilakukan oleh pemilik dalam menyediakan barang dagangan yang akan di pasarkan pada hari-hari biasa. Pemilik hanya mempertimbangkan kebutuhan masyarakat yang diperkirakan akan meningkat pada hari tertentu seperti hari libur nasional dimana pemilik menyediakan bahan baku jumlah yang lebih banyak dari biasanya. Tenaga penjualan juga sangat berperan dalam pemasaran produk dan pelayanan yang akan dijual. Pentingnya peran dari tenaga penjualan ini harus diimbangi dengan kemampuan penjualan sehingga dapat semakin mendukung keberhasilan dari Martabak Putri Naura dengan adanya kemampuan jual maka para konsumen dapat mengetahui tentang produk yang ditawarkan melakukan penjualan dengan efektif sehingga efektivitas penjualan produk Martabak Putri Naura dapat ditingkatkan. Selain itu dalam memasarkan produk tersebut tenaga penjualan juga harus meningkatkan keahliannya dalam berinteraksi dengan calon pelanggan atau konsumen dengan ini diharapkan akan meningkatkan penjualan produk Martabak Putri Naura sehingga efektivitas penjualan juga dapat ditingkatkan.

Kata Kunci : Bahan Baku, Manajemen Persediaan

Keywords: Raw Materials, Inventory Management

* Correspondent: mn20.tiararahmawati@mhs.ubpkarawang.ac.id

1. Pendahuluan

Dalam ilmu ekonomi, perdagangan secara konvensional diartikan sebagai proses saling menukar yang didasarkan atas kehendak sukarela dari masing-masing pihak. Mereka yang terlibat dalam aktivitas perdagangan dapat menentukan keuntungan maupun kerugian dari kegiatan perdagangan secara bebas itu. Sebaliknya, prinsip dasar perdagangan menurut Islam adalah adanya unsur kebebasan

dalam melakukan transaksi tukar-menukar, tetapi kegiatan tersebut tetap disertai dengan harapan diperolehnya keridhaan Allah Swt. dan melarang terjadinya pemaksaan (Safitri & Fakhri, 2017).

Kegiatan perdagangan tidak terlepas akan kebutuhan barang dagangan yang menjadi faktor utama dalam menunjang jalannya aktivitas pemasaran suatu usaha. Dengan terpenuhinya barang dagangan tepat pada waktunya, maka usaha tersebut dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Tanpa adanya persediaan barang dagangan, usaha akan menghadapi risiko di mana pada suatu waktu tidak dapat memenuhi keinginan dari para pelanggannya. Untuk itu diperlukan persediaan barang dagangan yang stabil karena tanpa adanya persediaan barang dagangan, maka kebutuhan masyarakat tidak dapat dipenuhi tepat pada waktunya.

Perusahaan dagang sebagai organisasi yang melakukan kegiatan usaha dengan membeli barang dari pihak perusahaan lain kemudian menjualnya kembali kepada masyarakat. Salah satu unsur yang paling penting dalam perusahaan dagang adalah persediaan. Perusahaan senantiasa memberi perhatian yang besar pada persediaan karena bila tanpa persediaan, para pengusaha akan berhadapan dengan risiko bahwa perusahaannya pada suatu waktu tidak dapat memenuhi keinginan para pelanggannya (Yusdja, 2016).

Pengendalian pengadaan persediaan perlu diperhatikan karena berkaitan langsung dengan biaya yang harus ditanggung perusahaan sebagai akibat adanya persediaan. Oleh sebab itu persediaan yang ada harus seimbang dengan kebutuhan, karena persediaan yang terlalu banyak akan mengakibatkan perusahaan menanggung risiko kerusakan dan biaya penyimpanan yang tinggi di samping biaya investasi yang besar. Tetapi jika terjadi kekurangan persediaan akan berakibat terganggunya kelancaran dalam proses penjualan. Oleh karenanya diharapkan terjadi keseimbangan dalam pengadaan persediaan sehingga biaya dapat ditekan seminimal mungkin dan dapat memperlancar jalannya proses penjualan (Rusdia, 2019).

Kedai Martabak Putri Naura dipilih sebagai tempat penelitian karena kedai ini memiliki tempat yang kurang strategis karena jauh dari keramaian masyarakat yang terletak pada Kp.pintu deda bantar jaya kec. Pebayuran. Kabupaten bekasi dan belum bisa terjangkau oleh driver ojek online sehingga sering banyak bahan baku yang masih tersisa karena permintaan dari konsumen sedikit.

Kedai Martabak putri naura merupakan Umkm yang memproduksi di bidang makanan, berlokasi pada Kp.pintu deda bantar jaya kec. Pebayuran. Kabupaten bekasi. Kedai martabak putri naurayang didirikan oleh ibu Safitri yani sejak tahun 2019. Saat ini kedai maerabak putri naura 2 pegawai yang bertugas untuk memproduksi martabak setiap harinya.

Sebagai salah satu usaha yang bergerak di bidang Makanan, maka persediaan bahan baku sangat diperlukan untuk memenuhi permintaan konsumen. Karena tanpa adanya persediaan yang cukup, maka akan mengurangi kepercayaan konsumen akibat tidak tersedianya barang yang diinginkan. Oleh karena itu, jumlah persediaan yang optimal juga harus diperhatikan karna jangan sampai menyediakan barang terlalu banyak sehingga merupakan risiko yang bisa terjadi akibat dari banyaknya persediaan, seperti halnya risiko keusangan barang yang menyebabkan barang tidak diminati lagi oleh konsumen.

2. Metode Penelitian

Penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci, dan mendalam terhadap suatu obyek yang ada di lapangan untuk memperoleh informasi dan data sesuai dengan permasalahan penelitian (Gerungan et al., 2017).

Pendekatan penelitian yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif. pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian yang dilakukan secara wajar dan natural sesuai dengan kondisi objektif di lapangan tanpa ada manipulasi. Pendekatan kualitatif menekankan analisis proses dari proses berpikir secara induktif yang berkaitan dengan dinamika hubungan antar fenomena yang diamati dan senantiasa menggunakan logika ilmiah (Mutohharoh, 2018). Menurut John W. Creswell metode penelitian kualitatif merupakan sebuah proses investigasi. Secara bertahap peneliti berusaha memahami fenomena sosial dengan membedakan, membandingkan, meniru, mengkatalogkan, dan mengelompokkan objek studi. Peneliti memasuki dunia informan dan melakukan interaksi terus menerus dengan informan, dan mencari sudut pandang informan (Olfimarta & Wibowo, 2019). Sumber informan dalam penelitian ini yaitu Pemilik Kedai Martabak Putri Naura dan Karyawan.

3. Diskusi dan Pembahasan

Penentu Jumlah Persediaan

Persediaan yang tinggi memungkinkan perusahaan bisa memenuhi permintaan pelanggan yang mendadak, tapi persediaan yang tinggi akan menyebabkan perusahaan harus menyediakan dana untuk modal kerja yang besar pula. (Tamodia, 2013) Pada dasarnya apabila perusahaan bisa memprediksikan dengan tepat pada waktunya sesuai dengan jumlah yang diperlukan. Maka jumlah persediaan bisa kecil saja. Untuk itu diperlukan adanya pertimbangan yang digunakan dalam menentukan jumlah persediaan yang stabil agar kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan lancar. (Gala, 2018) Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menentukan jumlah persediaan diantaranya yaitu :

Melakukan pertimbangan khusus

Pertimbangan khusus yang dimaksud dalam hal ini yaitu adanya bahan baku yang digunakan untuk berjaga-jaga terhadap kenaikan harga, bagaimana cara untuk mengantisipasi terhadap kekurangan bahan baku.. Di mana hal tersebut harus diperhatikan karena apabila bahan baku yang disediakan terlalu banyak, maka permintaan konsumen yang sedikit. Tentu hal ini dapat memberikan kerugian karena tidak dapat menghabiskan bahan baku martabak. Namun, hal tersebut belum dipahami oleh semua pengusaha.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik kedai martabak putri naura ibu Safitri yani, dapat diketahui bahwa dalam menentukan jumlah persediaan bahan baku belum mempunyai pertimbangan khusus, dia melakukan pembelian bahan baku tidak menentu ketika permintaan dari konsumen banyak melakukan pembelian bahan baku 2 hari sekali sedangkan ketika permintaan konsumen yang sedikit melakukan pembelian bahan baku 3 atau 4 hari sekali.

Menjaga persediaan dalam kondisi stabil

Bagi pengusaha yang bergerak di bidang makanan, adanya persediaan bahan baku yang stabil akan memperlancar kegiatan penjualan karena dapat menyediakan bahan baku yang dibutuhkan untuk proses pembuatan martabak agar dapat menyelesaikan pembuatan martabak untuk pelanggan dengan tepat waktu. Namun, apabila tidak mampu menyediakan bahan baku yang dibutuhkan untuk pembuatan martabak, maka akan mengakibatkan hilangnya kepercayaan konsumen dan tidak menutup kemungkinan konsumen akan melakukan pembelian berulang.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik kedai martabak putri naura ibu Safitri yani, dapat diketahui bahwa dalam menjaga kestabilan persediaan bahan baku, pemilik Tokokedai martabak putri naura tetap menyediakan bahan baku dengan jumlah yang banyak agar tidak membuat konsumen kecewa karena tidak mendapatkan martabak yang diinginkan. Hal ini dilakukan agar konsumen tetap memberikan kepercayaannya dalam membeli martabak pada kedai ini.

Menghadapi ketidakpastian permintaan

Permintaan pasar suatu produk adalah jumlah produk yang akan dibeli oleh masyarakat dalam suatu wilayah tertentu dan dalam waktu tertentu. Perusahaan sering mengalami permintaan yang berfluktuasi, hal ini sering kita dengar melalui informasi pasar bahwa pasaran barang tertentu mengalami peningkatan dan dalam waktu tertentu akan mengalami penurunan, ini artinya permintaan terhadap suatu barang kadang naik dan kadang juga mengalami penurunan dan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor. (Pratama, 2018).

Permintaan pasar dapat dipengaruhi dari selera konsumen yang selalu berubah sesuai dengan perubahan trend fashion. Masyarakat sekarang mempunyai pengaruh yang kuat dan bermacam-macam, dan berbagi kelompok yang ada dimotivasi oleh minatnya sendiri. Perusahaan sangat bergantung pada masyarakat untuk membeli barang dan jasa yang ditawarkan (DR. D.A. Lasse, S.H., 2017).

Ketidakpastian permintaan memang tidak diinginkan oleh pelaku usaha namun ketidakpastian tersebut harus tetap diterima karena itu memang merupakan salah satu risiko yang bisa terjadi dalam suatu usaha dan agar tidak terlalu memberikan dampak yang cukup buruk untuk kelanjutan suatu usaha, maka pelaku usaha perlu menyediakan persiapan-persiapan yang perlu dilakukan untuk menghadapi ketidakpastian permintaan tersebut.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada karyawan kedai martabak putri naura, dapat dipahami bahwa ada saat-saat tertentu yang memungkinkan untuk menyediakan bahan baku yang

lebih banyak dari biasanya, seperti pada malam sabtu dan, karena pada hari itu permintaan konsumen yang meningkat, tentu hal tersebut dilakukan untuk tetap dapat menyediakan bahan baku lebih banyak. Ketidakpastian inilah yang coba di minimalkan melalui kegiatan perencanaan. Dengan adanya perencanaan, diharapkan ketidakpastian yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang dapat diantisipasi sebelumnya. Karena Salah satu hambatan yang dapat terjadi di masa yang akan datang yaitu terjadinya perubahan. Pada dasarnya segala sesuatu di dunia ini akan mengalami perubahan. Tidak ada yang tidak berubah kecuali perubahan itu sendiri. Perubahan seringkali sesuai dengan apa yang kita perkirakan, akan tetapi tidak jarang pula malah diluar perkiraan kita, sehingga menimbulkan ketidakpastian bagi perusahaan. (Sabaruddin, 2015)

Upaya Mengantisipasi Kerugian Bahan Baku Martabak

Dalam menjalani suatu usaha, ada dua kemungkinan yang akan diperoleh yaitu keuntungan dan kerugian. Tujuan utama seorang pengusaha mendirikan suatu usaha yaitu untuk mendapatkan keuntungan dan dia akan berusaha mencari cara untuk mendapatkan keuntungan tersebut. Namun, pada kondisi tertentu kerugian juga dapat terjadi karena dalam dunia bisnis terdapat banyak dinamika, tantangan dan rintangan yang akan dihadapi oleh seorang pengusaha baik yang berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan. Untuk itu pengusaha harus siap atas segala kemungkinan yang dapat terjadi di masa mendatang. Begitu pun dengan Kedai martabak putri naura, selama menjalankan bisnis penjualan Martabak, pemilik pernah merasakan kerugian dan berikut akan dijelaskan jenis kerugian, penyebab kerugian dan cara mengatasi kerugiannya.

Jenis Kerugian

Sisa Bahan Baku

Bahan-bahan yang tidak digunakan lagi selama proses pembuatan martabak disebut sebagai "bahan baku sisa martabak". Martabak adalah makanan yang biasanya terbuat dari adonan tepung yang diisi dengan berbagai jenis bahan, seperti daging, telur, sayuran, dan rempah-rempah. Bahan baku sisa martabak dapat mencakup apa pun yang tersisa atau tidak digunakan setelah proses pembuatan. Ini bisa termasuk isian, adonan, atau bahan tambahan lainnya yang tidak digunakan sepenuhnya dalam resep.

Agar efisien dan berkelanjutan, restoran atau dapur dapat mencoba mengurangi pemborosan dengan mengelola stok bahan baku dengan bijak, menghitung porsi dengan cermat, dan memikirkan cara menggunakan sisa bahan baku untuk mengurangi limbah

Menurunnya Kualitas Topping

Beberapa faktor dapat menyebabkan kualitas topping menurun, dan hal ini dapat mempengaruhi pengalaman pelanggan dengan hidangan atau makanan tertentu. Berikut adalah beberapa faktor yang dapat menyebabkan penurunan kualitas topping: Penyimpanan yang Tidak Tepat: Topping yang tidak disimpan dengan benar dapat kehilangan tekstur, rasa, dan kualitasnya. Misalnya, topping yang seharusnya renyah dapat menjadi lembek jika tidak disimpan dengan benar. Lama Penyimpanan: Topping mungkin kehilangan kualitasnya seiring berjalannya waktu. Beberapa topping mungkin menjadi lembek, layu, atau tidak enak seiring berjalannya waktu. Penggunaan Bahan Baku yang Tidak Segar. Industri makanan sangat bersaing.

Sejauh mana produk Anda dapat bersaing dengan penjual lain yang menjual jenis makanan serupa memengaruhi keberhasilan Anda sebagai penjual martabak.

Fluktuasi Harga Bahan Baku.

Jika harga jual tidak dapat disesuaikan, kenaikan harga bahan baku seperti tepung, daging, telur, dan bahan lainnya dapat merugikan keuntungan.

Kualitas dan Konsistensi Produk.

Jika kualitas martabak tidak terjaga atau jika ada variasi yang signifikan dalam setiap pesanan, pelanggan mungkin kecewa dan tidak kembali lagi. Bisnis martabak sangat bergantung pada kualitas dan konsistensi produk.

Belum berani mendaftarkan usahanya pada aplikasi online

Hal ini menyebabkan ketertinggalan kualitas promosi dengan pesaing sejenis yang sudah memiliki pelanggan dari online dan offline sehingga kemungkinan bahan baku yang tersisa sedikit, sedangkan

pada usaha yang kami teliti belum terdaftar pada aplikasi online sehingga customernya hanya dari offline dan belum menjangkau seluruh karawang.

Dari hasil penelitian bahwasannya pemilik mengalami kerugian disebabkan beberapa factor yang paling utama adalah kelebihan bahan baku, persaingan, pelayanan, harga, dll. Kami memiliki Solusi untuk mengatasi permasalahan yang terjadi yaitu dengan cara berikut:

Cara mengatasi kerugian

Diskon atau Promosi

Mengurangi stok dengan menarik pelanggan dapat dilakukan dengan mengadakan promosi atau diskon khusus untuk meningkatkan penjualan.

Menu khusus yang dirancang untuk mengurangi jumlah stok:

Fokuskan menu Anda pada penggunaan bahan baku yang berlebihan. Ini dapat menjadi daya tarik unik bagi konsumen.

Dengan bekerja sama dengan mitra bisnis

Jika memungkinkan, pertimbangkan untuk bekerja sama dengan bisnis seperti aplikasi online lain atau restoran di lingkungan Anda untuk berbagi stok bahan baku. Ini dapat membantu mengurangi kelebihan persediaan dan membangun kemitraan baru. Untuk membuat barang baru atau variasi martabak, gunakan bahan baku yang berlebihan. Ini dapat meningkatkan menu Anda dan menarik pelanggan baru.

Bersedekah pada warga sekitar sekaligus promosi

Pertimbangkan untuk memberikan martabak atau bahan baku lainnya kepada lembaga amal atau panti asuhan. Ini dapat mendapatkan dukungan komunitas dan menghasilkan manfaat sosial.

Paket Bahan Baku yang Tersedia untuk Dibeli

Pertimbangkan untuk menjual paket bahan baku martabak kepada pelanggan yang ingin memasak sendiri di rumah jika memungkinkan. Ini dapat membantu mengurangi stok sambil membuka peluang baru untuk perusahaan Anda.

Promosi untuk Mengambil atau Mengantar:

Tingkatkan layanan takeaway atau pengiriman, ini dapat meningkatkan penjualan tanpa mengurangi kapasitas ruang makan atau stok.

Analisis dan Ramalan Penjualan:

Untuk menghindari kelebihan stok di masa mendatang, lakukan analisis penjualan dan buat ramalan permintaan yang lebih baik.

4. Kesimpulan

Dari pertanyaan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa manajemen bahan baku sangat penting untuk bisnis martabak atau bisnis kuliner lainnya untuk menjaga efisiensi, keuntungan, dan keberlanjutan operasi. Beberapa tantangan yang mungkin dihadapi termasuk persaingan yang ketat, perubahan harga bahan baku, dan masalah manajemen persediaan.

Bisnis kuliner dapat menemukan peluang baru dengan memanfaatkan bahan baku yang berlebihan, seperti membuat menu unik atau paket bahan baku untuk dijual, mengubah porsi, membuat produk baru, dan bekerja sama dengan mitra bisnis.

Untuk menghindari kelebihan stok, perencanaan persediaan yang baik, penggunaan sistem manajemen persediaan yang efektif, dan analisis penjualan yang cermat sangat penting. Secara keseluruhan, upaya untuk mempertahankan kualitas produk dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan yang baik dan mampu menyesuaikan diri dengan perubahan pasar dapat membantu mengatasi berbagai masalah yang muncul saat mengelola martabak atau bisnis kuliner lainnya.

Daftar Pustaka

- Atun, N. I. (2016). Pengaruh Modal , Lokasi , Dan Jenis Dagangan Terhadap. Jurnal Bisnis Dan Manajemen.
- DR. D.A. Lasse, S.H., M. M. (2017). Manajemen bisnis transportasi laut, carter, dan klaim. In 150.
- Gala, Y. M. (2018). Evaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Pada Persediaan Barang Dagangan. Journal of Physical Therapy Science, 9(1).
- Gerungan, D. G., Pangemanan, S. S., & Pusung, R. J. (2017). Evaluasi Perlakuan Persediaan Barang Dagangan Pada PT. Pertani (Persero) Cabang Sulawesi Utara. Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi, 12(01). <https://doi.org/10.32400/gc.12.01.17144.2017>
- Kurniawan, A. (2017). Muamalah Bisnis Perdagangan Syariah. JUSTITIA JURNAL HUKUM, 1(1). <https://doi.org/10.30651/justitia.v1i1.601>
- Mutohharoh, F. (2018). Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Atas Persediaan Barang Dagangan Di Toko Sahabat Yogyakarta. Doctoral Dissertation, STIE Widya Wiwaha.
- Nasution, A. P. (2017). MANAJEMEN RANTAI PASOKAN DAN KESIAPAN INDONESIA DALAM PERDAGANGAN GLOBAL. ECOBISMA (JURNAL EKONOMI, BISNIS DAN MANAJEMEN), 4(1). <https://doi.org/10.36987/ecobi.v4i1.52>
- Olfimarta, D., & Wibowo, S. S. A. (2019). Manajemen Modal Kerja dan Kinerja Perusahaan pada Perusahaan Perdagangan Eceran di Indonesia. Journal of Applied Accounting and Taxation, 4(1). <https://doi.org/10.30871/jaat.v4i1.1197>
- Paryadi, D. (2018). PENGAWASAN E COMMERCE DALAM UNDANG-UNDANG PERDAGANGAN DAN UNDANG-UNDANG PERLINDUNGAN KONSUMEN. Jurnal Hukum & Pembangunan, 48(3). <https://doi.org/10.21143/jhp.vol48.no3.1750>
- Pratama, R. (2018). PENGARUH MODAL, LOKASI DAN JENIS DAGANGAN TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG PASAR. Jurnal Mitra Manajemen, 2(3). <https://doi.org/10.52160/ejmm.v2i3.97>
- Rizqi, F. A. (2019). Pengaruh jumlah pelanggaran sebagai sinyal indikator perdagangan teknis terhadap keinginan manajemen melakukan Corporate Social Responsibility Disclosure SKRIPSI-2019.
- Rusdia, U. (2019). MANAJEMEN PEMERINTAHAN DAERAH MENUJU INDONESIA BARU. Article Journal, Pemerintahan Daerah.
- Sabaruddin, S. S. (2015). Dampak Perdagangan Internasional Indonesia terhadap Kesejahteraan Masyarakat: Aplikasi Structural Path Analysis. Buletin Ekonomi Moneter Dan Perbankan, 17(4). <https://doi.org/10.21098/bemp.v17i4.505>
- Safitri, J., & Fakhri, A. (2017). Analisis Perbandingan Pemikiran Abu ' Ubaid Al-Qasim dan Adam Smith