

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Di Indonesia perekonomian saat ini mengalami suatu perkembangan yang sangat pesat. Banyak perusahaan yang tumbuh serta bersaing di berbagai bentuk bidang usaha baik itu dibidang perindustrian maupun dibidang perdagangan, yang menjadikan pelaku usaha harus mampu mempertahankan kelangsungan usahanya tersebut diberbagai aspek agar tidak kalah saing dengan perusahaan lain. Semua perusahaan mempunyai tujuan yang sama yakni untuk memperoleh keuntungan atau laba yang maksimal supaya bisa mempertahankan kelangsungan usaha serta mampu memenuhi tanggung jawab sosialnya. Dan untuk mencapai tujuan tersebut dibutuhkan manajemen yang baik yang memiliki tingkat efektivitas yang tinggi.

Perusahaan dagang yaitu perusahaan yang aktivitas utamanya yakni membeli, menyimpan, lalu menjual kembali barang dagang tanpa memberikan nilai tambah terhadap barang dagang tersebut. Yang dimaksud nilai tambah yakni mengolah atau merubah bentuk barang sedemikian rupa yang akhirnya memiliki nilai jual yang tinggi (Bitar, 2019). Salah satu unsur yang paling penting dan paling aktif dalam perusahaan dagang ialah persediaan. Dalam perusahaan dagang, persediaan ialah hal yang paling signifikan untuk kelangsungan sebuah usaha, sebab jika persediaan tidak ada maka proses

perdagangan atau jual beli otomatis akan terhenti dan nantinya bisa merugikan perusahaan itu sendiri. Jika barang dagang tidak tersedia berupa jenis, kualitas, bentuk, maupun jumlah yang diinginkan pelanggan/konsumen, maka penjualan akan terjadi penurunan. Persediaan memerlukan perhatian yang besar dari controller untuk pengembangan teknik pengendalian dalam memelihara saldo persediaan yang cukup baik dengan biaya yang sekecil mungkin. Persediaan adalah harta yang sensitif akan kekunoan, kerusakan, penurunan harga pasar, pencurian, dan pemborosan (Willson & Campbell, 2002).

Persediaan barang dagang merupakan elemen aktiva yang sangat aktif dalam operasi perusahaan terutama perusahaan dagang dalam bentuk ritel, sebab pembelian dan penjualan barang dagang merupakan aktivitas yang paling sering terjadi dalam dunia perdagangan seperti industri ritel. Didalam laporan keuangan, persediaan ialah hal yang sangat penting untuk perusahaan dagang, karena didalam laporan laba rugi maupun dalam neraca persediaan merupakan bagian yang terbesar dari keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan. Tanpa mengetahui nilai persediaan, laporan laba rugi ataupun neraca tidak dapat disusun dan kesalahan dalam penilaian persediaan juga akan berimbas langsung pada hasil laporan laba rugi maupun neraca perusahaan (Darmansyah, 2015).

Dalam pengelolaan persediaan yang khususnya pada perusahaan ritel, manajemen persediaan ialah hal penting yang harus diperhatikan. Sebab seberapa profesional sebuah usaha ritel dapat dilihat dari sistem pengelolaan stok atau persediaan barang dagangan yang dimilikinya tersebut. Jika pelanggan

tidak mendapatkan barang atau produk yang diinginkan atau dibutuhkan karena alasan kehabisan persediaan dan ini terjadi berulang kali, tentu akan berdampak langsung pada menurunnya citra toko tersebut sehingga laba otomatis akan mengalami penurunan juga karena hilangnya pelanggan. Sehingga manajemen persediaan harus diperhatikan secara serius dalam usaha ritel agar bisa memaksimalkan laba dan mempertahankan citra perusahaan/toko dan tentunya bisa memuaskan keinginan pelanggan.

Persediaan barang dagang meliputi semua stok yang ada (*stock in hand*), baik stok barang yang terdapat di rak toko maupun stok barang di gudang. Jadi persediaan barang dagang adalah total jumlah barang baik yang sedang dipajang maupun yang masih disimpan dalam gudang. Meskipun tampak sederhana, namun mengendalikan *Inventory Management* atau manajemen persediaan bukanlah hal yang mudah. Jika persediaan barang terlalu banyak maka dana yang dikeluarkan juga akan besar, sebab terjadi peningkatan beberapa biaya seperti biaya operasional toko dan biaya penyimpanan, dan juga dapat meningkatkan resiko kerusakan barang. Sebaliknya, jika persediaan barang dagang terlalu minim atau sedikit maka resiko kekurangan persediaan barang juga semakin besar. Apalagi terkadang sebagian barang ada yang tidak bisa didatangkan secara mendadak. Sehingga hal ini mengakibatkan tertundanya keuntungan (Turboly Teknologi Indonesia, 2016).

Kesuksesan sebuah perusahaan dilihat dari baik buruknya pengawasan atas persediaan yang dimiliki. Untuk menjaga agar persediaan tetap aman, terkontrol, dan terkendali maka dibutuhkan manajemen pengendalian yang baik

untuk setiap aktivitas persediaannya. Pengendalian persediaan ialah sebuah pengelolaan yang mengontrol setiap jenis produk atau barang yang diperjual belikan dalam operasi sehari-hari di perusahaan. Pengendalian atas persediaan merupakan hal yang penting agar bisa mengontrol persediaan barang yang ada pada perusahaan terutama perusahaan dagang yang menjual barang dagangannya dalam bentuk ecer. Salah satu bentuk pengendalian yang perlu diperhatikan oleh perusahaan dagang/ritel yaitu dimulai dengan mengelola atau menerapkan manajemen rantai pasok atau *supply chain management* dengan baik dan terkendali. Tujuan utama dari *supply chain management* yakni penyerahan atau pengiriman produk secara tepat waktu demi memuaskan konsumen, mengurangi biaya, mengurangi waktu, menepatkan kegiatan perencanaan dan distribusi. Manajemen rantai pasok cocok diterapkan di masa saat ini, karena sistem ini mempunyai kelebihan yakni mampu mengelola aliran barang atau produk dalam suatu rantai pasokan (Paoki, et al., 2016).

Perusahaan tidak bisa lepas dari berbagai perencanaan dan pengendalian persediaan, dalam pengelolaannya tersebut memerlukan perhatian khusus dari pihak manajemen perusahaan agar mampu memberikan keuntungan untuk perusahaan itu sendiri. Apabila sistem pengendalian persediaan terkontrol dengan baik maka perusahaan bisa menghemat anggaran dan bisa mengontrol pengeluaran yang tidak terkontrol yang bisa memboroskan anggaran perusahaan tersebut. Jadi sangat penting bagi perusahaan untuk mengendalikan persediaan secara cermat agar tidak sampai terjadi kehabisan stok barang atau kurangnya persediaan dan selain itu juga untuk membatasi

biaya penyimpanan barang yang terlalu besar. Dan untuk mengontrol hal tersebut, yang perlu diperhatikan ialah manajemen rantai pasok atau *supply chain management* yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengontrol persediaan, mulai dari membangun relasi dengan para pemasok untuk melakukan pembelian/pengadaan barang dagang hingga ke proses penyimpanan barang digudang sampai barang tersebut dijajakan atau ditawarkan ke konsumen akhir atau pelanggan (Arlina, 2017).

Untuk melakukan suatu pembelian maupun pengelolaan persediaan dibutuhkan sistem pembelian dan sistem persediaan yang baik dan terstruktur. Dan sebelum melakukan suatu pembelian harus memiliki hubungan yang baik dengan pemasok dan memiliki kriteria tersendiri untuk memilih pemasok, agar suatu hari nanti tidak mengecewakan konsumen karena terlambatnya barang yang datang dari distributor akibat dari kesalahan dalam pemilihan pemasok/distributor tersebut. Menurut Banerjee & Mishra (2015) dalam (Ramadan & Kusumawardhani, 2017) praktek dari manajemen rantai pasokan terbagi menjadi tiga konsep utama yaitu (1) hubungan dengan pelanggan, (2) hubungan dengan pemasok, serta (3) faktor dalam perusahaan (*internal faktor*).

Dalam industri bisnis ritel, pengembangan *supply chain management* ialah bagian penting yang menjadi kunci keberhasilan dalam pengembangan usaha. Dalam pengelolaan usaha dari pemasok sampai ke pelanggan membutuhkan sistem yang kuat dan saling bekerjasama. Keterpaduan antara pasokan barang, proses distribusi, serta pengembangan penjualan merupakan proses penting yang dikelola oleh bisnis ritel (Amarylliap, 2016). Sektor ritel

memiliki peran penting dalam penjualan barang. Sektor ritel menjadi tempat penjualan berbagai barang kebutuhan konsumen rumah tangga, sekolahan, maupun kantor. Jadi para peritel harus memastikan produk tersedia baik di toko maupun digudang, karena ketersediaan barang dagang yang cukup menjadi kunci keberhasilan dalam suatu bisnis ritel.

Menurut (Agustin, 2015) *Supply chain* merupakan salah satu hal yang diperlukan oleh perusahaan dalam pengelolaan barang maupun jasa sehingga mampu memenuhi permintaan dari konsumen tanpa terjadinya kelebihan atau kekurangan stok barang. Penerapan dari *supply chain* ialah salah satu bagian penting untuk memperbaiki kemampuan kompetisi dari organisasi bisnis. Optimalisasi dari *supply chain* dapat menjadi salah satu strategi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dari pelanggan serta menghadapi persaingan di era globalisasi yang semakin ketat ini. Dapat dikatakan bahwa tingkat keberhasilan suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan dari suatu perusahaan dalam melakukan kerjasama dengan mitra bisnisnya. Pelaku industri menyadari penciptaan produk yang murah, berkualitas, dan cepat saja tidak cukup dalam mengatasi berbagai persaingan yang muncul di zaman sekarang. Kesadaran akan pentingnya peran semua pihak dalam menciptakan produk yang murah, berkualitas, dan cepat inilah yang kemudian melahirkan konsep baru yaitu Manajemen Rantai Pasokan (*Supply Chain Management*).

Manajemen rantai pasokan ialah bidang kajian yang terletak pada efisiensi dan efektifitas aliran barang, informasi, dan juga aliran uang yang terjadi secara bersamaan sehingga dapat menyatukan SCM dengan pihak yang

terlibat. Pada manajemen rantai pasokan tidak hanya berorientasi pada urusan internal perusahaan saja, melainkan juga urusan eksternal yang menyangkut hubungan dengan perusahaan-perusahaan lain yang memiliki kerjasama didalamnya. Untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan ketepatan dalam pengiriman produk yang sesuai dengan keinginan konsumen, diperlukan adanya kerjasama antara elemen-elemen dalam rantai pasokan yang baik, Ariska dalam (Kindangen, et al., 2017)

Menurut Indrajit dan Djokopranoto (2002) dalam (Anis, et al., 2017), salah satu faktor kunci untuk mengoptimalkan rantai pasok ialah dengan menciptakan alur informasi yang bergerak secara mudah dan juga akurat diantara jaringan atau mata rantai tersebut, serta pergerakan barang yang efektif dan efisien yang menghasilkan kepuasan maksimal untuk para konsumen. Keberhasilan rantai pasok perusahaan ditentukan oleh kelancaran aliran dari tiap mata rantai pasok perusahaan tersebut. Manajemen pembelian merupakan salah satu fungsi penting dalam rantai pasok yang bertanggung jawab dalam pembelian barang dagang perusahaan. Salah satu hal penting dalam melakukan pembelian barang dagang ialah pemilihan pemasok (Chandra, 2018).

Manajemen Rantai Pasokan sangat di perlukan dalam perusahaan karena dapat membantu dalam proses perkembangan usahanya. Manajemen rantai pasokan meliputi proses pemilihan pemasok, perencanaan logistik dan pendistribusian pasokan. Proses Pemilihan Pemasok yang tepat merupakan salah satu faktor kesuksesan perusahaan. Pemilihan pemasok dimana dengan pemasok yang tepat akan memberikan garansi kelancaran pasokan aliran barang

khususnya barang dagang untuk menjaga aliran penjualan ke pelanggan. Pemilihan pemasok merupakan aktivitas penting di bagian pengadaan untuk mencapai keunggulan bersaing (Manambing, et al., 2014).

Dalam bisnis ritel banyak sekali masalah yang sering dihadapi, salah satunya yaitu dalam mengelola persediaan yang kurang tepat sehingga mengakibatkan kekurangan ataupun kelebihan persediaan barang dagang. Dan hal ini bisa juga terjadi dalam toko Bahagia Mart yang merupakan salah satu toko retail yang ada Jombang. Bahagia Mart ini sebuah toko yang didirikan oleh organisasi koperasi yaitu KPRI Bahagia Jombang. Di KPRI Bahagia Jombang ini mendirikan sebuah usaha dagang yang menjual secara ritel dengan tujuan utama yaitu untuk membantu memenuhi kebutuhan para anggota koperasinya. KPRI Bahagia yaitu Koperasi Pegawai Republik Indonesia Kantor Kementerian Agama yang ada di Kabupaten Jombang tepatnya di Jalan Patimura No.26, yang memiliki empat jenis usaha yaitu yang salah satunya yaitu unit pertokoan. Koperasi ini tergolong koperasi sehat yang memiliki SHU tiap tahun seringkali mengalami peningkatan. Begitupun dengan unit pertokoan yang didirikannya pada tanggal 30 oktober 2013 lalu yang diberi nama “Bahagia Mart” juga mengalami peningkatan pendapatan pada tahun 2018 yakni sebesar 5,22% (KPRI Bahagia Kankemenag Jombang, 2018), namun tidak menutup kemungkinan kalau pertokoan ini tidak pernah mengalami masalah persediaan seperti yang dialami para pebisnis ritel lainnya.

Bahagia Mart ini menjual berbagai barang dagangan yang dijual secara *retail* atau ecer seperti minuman dan makanan ringan, obat-obatan, dan



kebutuhan tambahan lainnya seperti mukenah, peci, sandal, dan sebagainya, guna memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar dan terutama para anggota yang tergabung dalam KPRI Bahagia Depag. Jadi jika terjadi kekosongan persediaan barang dagang, maka yang akan merasakan langsung dampaknya ialah para anggota yang tergabung dalam koperasi tersebut, karena para anggota yang menjadi anggota di KPRI Bahagia ini memiliki bonus voucher belanja yang bisa ditebus dipertokoan tersebut untuk memenuhi kebutuhannya, dan jika persediaan barang habis maka anggota tidak bisa menikmati voucher yang didapatnya. Sehingga dibutuhkan manajemen rantai pasok atau *supply chain management* yang baik dengan cara menjalin kerja sama antar *supply chain* yang ada serta memilih pemasok yang berkualitas baik dalam pengiriman barangnya, yang mengedepankan kualitas dan mengutamakan waktu, agar tidak terjadi keterlambatan barang datang dari distributor yang mengakibatkan kosong gudang terlalu lama, karena hal itu dapat mengecewakan konsumen sebab tidak tersedianya barang, bentuk, jenis, kualitas, dan jumlah barang yang diinginkannya tersebut.

Dari uraian permasalahan yang ada diatas, maka perlu adanya relasi atau kerja sama yang baik antar rantai suplai (*supply chain*) serta dibutuhkan strategi atau kriteria-kriteria tertentu dalam memilih pemasok barang, dan bersikap kehati-hatian dalam memilih kerjasama dengan distributor/pemasok tersebut. Oleh sebab itu penulis mengambil judul "**Implementasi Supply Chain Management System Dalam Evaluasi Sistem Pembelian dan Sistem**

## **Persediaan (Studi Kasus Pada Bahagia Mart KPRI Kantor Kementerian Agama Jombang)”**

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu : Bagaimana implementasi *supply chain management system* dalam evaluasi sistem pembelian dan sistem persediaan pada Bahagia Mart KPRI Kantor Kementerian Agama Jombang?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang diuraikan diatas, maka tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis implementasi *supply chain management system* dalam evaluasi sistem pembelian dan sistem persediaan pada Bahagia Mart KPRI Kantor Kementerian Agama Jombang.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

#### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai *supply chain management system* dalam evaluasi sistem pembelian dan sistem persediaan yang ada pada toko ritel.

#### **2. Manfaat Praktis**

##### **1. Bagi Perusahaan**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan perbaikan terhadap sistem manajemen rantai pasok (*supply chain management system*) dalam evaluasi sistem pembelian dan sistem persediaan yang ada pada perusahaan.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan peluang untuk menambah pengetahuan dan mendapatkan pemahaman tentang *supply chain managementy system* secara nyata dalam ruang lingkup perusahaan dan penelitian ini berguna sebagai bahan penulisan praskripsi yang menjadi syarat untuk mencapai gelar Sarjana.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi serta pembanding bagi peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian tentang *supply chain managementy system* pada toko ritel, yang diharapkan membawa hasil yang berguna.