

**MAKSIMALISASI LABA DENGAN TINGKAT
KETERSEDIAAN OPTIMUM PADA BARANG
STRATEGIS DAPUR KAFE “X” BANDUNG**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar
Sarjana Ekonomi

**Oleh:
Calvin Rivaldy Saputra
2014120059**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 227/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XI/2013
BANDUNG
2018**

PROFIT MAXIMIZATION WITH OPTIMUM LEVEL OF PRODUCT AVAILABILITY ON KITCHEN'S STRATEGIC ITEMS CLASSIFICATION AT KAFE "X" BANDUNG



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete one of the requirements of a Bachelor
Degree in Economics

By:
Calvin Rivaldy Saputra
2014120059

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
MANAGEMENT STUDY PROGRAM
Accredited by the Degree of BAN-PT No. 227/SK/BAN-PT/Ak-
XVI/S/XI/2013
BANDUNG
2018**

PROGRAM STUDI MANAJEMEN



**MAKSIMALISASI LABA DENGAN TINGKAT KETERSEDIAAN
OPTIMUM PADA BARANG STRATEGIS DAPUR KAFE "X" BANDUNG**

Oleh :

Calvin Rivaldy Saputra

2014120059

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Juli 2018

Kepala Program Studi Manajemen,

Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si

Pembimbing,

Ko-Pembimbing,

Brigita Meylianti Sulungbudi, Ph.D.

Fernando, S.E., M.Kom.

PERNYATAAN :

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Calvin Rivaly Saputra

Tempat, tanggal lahir : Bandung, 05 April 1996

Nomor pokok : 2014120059

Program studi : Ekonomi Manajemen

Jenis naskah : Skripsi

JUDUL

Maksimalisasi Laba dengan Tingkat Ketersediaan Optimum pada Barang Strategis Dapur Kafe “X” Bandung

Dengan,

Pembimbing : Brigita Meylianti Sulungbudi, Ph.D.

Ko-Pembimbing : Fernando, S.E., M.Kom.

MENYATAKAN

Adalah benar – benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya unkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (*Plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU. No.20 Tahun 2003:
Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.
Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti

Bandung,

Dinyatakan tanggal : Juli 2018

Pembuat pernyataan :



(Calvin Rivaldy Saputra)

ABSTRAK

Persediaan merupakan salah satu faktor terpenting dalam perusahaan. Ketika melihat permasalahan yang ada pada persediaan tersebut, terdapat banyak sekali macam-macam persoalan yang dapat merugikan perusahaan. Salah satu dari persoalan yang seringkali menghambat laju perusahaan adalah tingkat ketersediaan optimal. Dalam pembahasannya, ketersediaan memiliki dua masalah utama yaitu persediaan berlebih dan berkekurangan persediaan. Masing-masing dari permasalahan tersebut memberikan kerugian bagi perusahaan sehingga nilai tengah dari permasalahan tersebut merupakan ketersediaan yang paling optimal. Permasalahan tersebut sangatlah umum terjadi pada perusahaan mikro, kecil, bahkan perusahaan sedang, dan besar.

Pada penelitian ini, penulis mengusulkan perusahaan untuk mengurangi biaya persediaan berlebih dengan cara mengembangkan menu baru yang menggunakan persediaan yang sama dengan tujuan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya persediaan berlebih. Penulis juga mengusulkan perusahaan untuk mengkaji ulang nilai keuntungan yang didapat. Dengan meningkatkan nilai keuntungan dari menu, tingkat ketersediaan optimum juga akan ikut meningkat.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian eksploratif karena jenis persediaan suatu perusahaan besar kemungkinan berbeda dengan perusahaan lainnya.

ABSTRACT

Inventory is one of the most important factors that affect companies. In attempt to control the inventory, there are quite a lot of issues that is resulting a loss for the company. One of the issue that we commonly find slowing down the company's growth is optimum level of product availability. In the regards of optimum level of product availability, there are 2 main things that commonly happen, specifically is cost of overstock and cost of understocking. Each one of them is contributing a loss on its own way, therefore the optimum level of product availability can be seen as the lowest total loss of both overstocking and understocking cost. This kind of issue is common not only in micro or small company but also on medium or even a huge company.

In this research, author propose the company to reduce its strategic item's cost of overstock by developing a new menu that is using the same ingredients in the purpose of lowering the probability to stockout. Author also propose the company to inspect the strategic's item profit margin, by increasing its profit margin will also increase its optimum cycle service level.

Research method that is used for this research is explorative research, by the meaning of types of inventory that is used by a company is most likely to be different than the others.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat penyertaan-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Maksimalisasi Laba dengan Tingkat Ketersediaan Optimum pada Barang Strategis Dapur Kafe “X” Bandung”. Adapun penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen di Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan, namun penulis berharap penelitian ini dapat berguna dan memberikan manfaat bagi pembacanya. Dalam penyelesaian penelitian ini, penulis mendapat banyak bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada pihak-pihak yang dalam pengerjaan penelitian ini sudah mendukung penulis, yaitu :

1. Tuhan Yesus Kristus yang sudah menyertai dan memberikan jalan bagi penulis sepanjang hidup ini.
2. Kedua orang tua penulis, Susilawati Suarli dan Kang Arfan Saputra, yang telah mendukung dalam doa, semangat, dan selalu menyertai penulis.
3. Kakak kandung penulis, Enrico Himawan Saputra, yang telah mendukung dalam doa dan membantu memberi masukkan dalam penyelesaian penelitian.
4. Ibu Brigita Meylianti Sulungbudi, Ph.D., selaku dosen pembimbing yang telah membagi masukkan, motivasi, ilmu, dan juga meluangkan waktunya dalam proses bimbingan selama pengerjaan penelitian ini.
5. Bapak Fernando, S.E., M.Kom., selaku dosen ko-pembimbing yang telah membagi masukkan, motivasi, ilmu, dan juga meluangkan waktunya dalam proses bimbingan selama pengerjaan penelitian ini.
6. Pemilik Kafe “X”, yang telah mengizinkan dan memercayai penulis dalam melakukan penelitian dengan menggunakan objek Kafe “X”.
7. Arnina, S.Psi., Devina H. P., S.KG., Regina Prasetyo, A.Md.Par., Yuantina S.E., RFP[®], dr. Yuanita, dan Henry Y. Mandalas, drg., Sp.Perio., MH.Kes. selaku rekan kerja dan teman bekerja bersama selama pembuatan penelitian ini.

8. Kevin Averell, Daniel Kurniawan, Jessika Febriany, dan Jesica Nabilla selaku sahabat dan teman seperjuangan bimbingan bersama.
9. Raymond Marcellino, Caesario Dwiputra, Leonardo Ferri, selaku sahabat dan teman seperjuangan skripsi yang selalu memberi masukan, dukungan, semangat, serta motivasi dan hiburan dalam melewati masa suka dan duka penelitian ini.
10. Adya, Aloysius, Anthony, Axel, Chris, Josef Andre, Edward, Ivan, Fahmy, jason, Miming, Rendy, Reynard, Rio, Ryan, Tobi, dan sahabat lainnya yang selaku teman dan sahabat seperjuangan kuliah di UNPAR.
11. Komunitas TC, selaku teman-teman bermain game penulis yang berasal dari manca-negara yang selalu memberi dukungan, motivasi, dan hiburan dalam proses mengerjakan penelitian ini.
12. Komunitas DiceSquad, selaku teman dan keluarga bagi penulis yang selalu memberi dukungan, motivasi, dan hiburan dalam proses mengerjakan penelitian ini.
13. Teman-teman manajemen UNPAR angkatan 2014, selaku teman seangkatan dan seperjuangan dalam menempuh pendidikan di UNPAR.
14. Seluruh pihak yang telah membantu, mendukung, memotivasi, dan menghibur namun tidak dapat disebutkan satu persatu.

Demikianlah kata-kata yang dapat disampaikan oleh penulis. Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada mereka yang telah membantu, memberikan doa, motivasi, dan semangat dalam mengerjakan penelitian ini.

Bandung, Juli 2018

Calvin Rivaldy Saputra

DAFTAR ISI

	Hal.
ABSTRAK	
ABSTRACT	
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
1.5. Kerangka Pemikiran	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1. Persediaan.....	8
2.1.1. Fungsi Persediaan.....	8
2.1.2. Jenis-Jenis Persediaan	9
2.1.3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persediaan	10
2.1.4. Biaya-biaya Persediaan	11
2.1.5. Masalah dalam Persediaan	12
2.2. <i>Level of Product Availability</i>	13
2.2.1. <i>Cost of Overstocking</i>	13
2.2.2. <i>Cost of Understocking</i>	14

2.2.3. <i>Optimum Cycle Service Level</i>	14
2.2.4. <i>Expected Profit</i>	15
2.3. Manajemen Persediaan	16
2.3.1. Klasifikasi Persediaan	17
2.3.2. Metode Klasifikasi ABC	18
2.3.3. <i>Supply Risk Factor</i>	19
2.3.4. <i>Critical Value Analysis</i>	20
2.3.5. Strategy Template	21
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	23
3.1. Metode Penelitian	23
3.1.1. Sumber Data Penelitian.....	24
3.1.3. Alur Penelitian.....	25
3.1.4. Pembatasan Penelitian.....	27
3.2. Objek Penelitian	27
3.2.1. Produk yang Dijual.....	28
3.2.2. Jam Operasional Perusahaan.....	34
3.2.3. Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan.....	35
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	40
4.1. Manajemen Persediaan pada saat ini	40
4.2. Pengklasifikasian Persediaan.....	40
4.2.1. Pengelompokkan Persediaan Berdasarkan Analisa ABC	41
4.2.2. Pengelompokkan Persediaan Berdasarkan <i>Supply Risk</i>	47
4.2.3. <i>Critical Value Analysis</i>	50
4.2.4. Kategori <i>Strategic Items</i>	54
4.2.5. Kategori <i>Leverage Items</i>	55
4.2.6. Kategori <i>Bottleneck Items</i>	56

4.2.7. Kategori <i>Non-Critical Items</i>	57
4.2.8. Menu yang Sudah Tidak Tersedia.....	59
4.3. Tabel Distribusi Permintaan	59
4.3.1. Tabel Distribusi Menu 7.....	60
4.3.2. Tabel Distribusi Menu 8.....	61
4.3.3. Tabel Distribusi Menu 10.....	62
4.3.4. Tabel Distribusi Menu 12.....	63
4.3.5. Tabel Distribusi Menu 14.....	64
4.3.6. Tabel Distribusi Menu 16.....	65
4.3.7. Tabel Distribusi Menu 20.....	66
4.3.8. Tabel Distribusi Menu 23.....	67
4.3.9. Tabel Distribusi Menu 28.....	68
4.4. <i>Optimum Level of Product Availability</i>	69
4.4.1. Perhitungan <i>Cost of Overstock</i> dari <i>Strategic Items</i>	69
4.4.2. Perhitungan <i>Cost of Understock</i>	71
4.4.3. Perhitungan <i>Optimum Cycle Service Level</i>	72
4.4.4. <i>Expected Profit</i>	73
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	74
5.1. Kesimpulan.....	74
5.2. Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	81
LAMPIRAN.....	83
RIWAYAT HIDUP PENULIS.....	132

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1. Daftar Produk yang Dijual	28
Tabel 4.1. Klasifikasi ABC Berdasarkan Keuntungan.....	42
Tabel 4.2. Perhitungan Critical Value Menu yang Dijual.....	48
Tabel 4.3. Data Perhitungan Critical Value Analysis	50
Tabel 4.4. Daftar Persediaan yang Berada Pada Kategori Strategic Items	54
Tabel 4.5. Daftar Persediaan yang Berada Pada Kategori Leverage Items	55
Tabel 4.6. Daftar Persediaan yang Berada Pada Kategori Bottleneck Items	57
Tabel 4.7. Daftar Persediaan yang Berada Pada Kategori Non-Critical Items	58
Tabel 4.8. Daftar Persediaan yang Dikeluarkan.....	59
Tabel 4.9. Distribusi Frekuensi Menu 7	60
Tabel 4.10. Distribusi Frekuensi Menu 8.....	61
Tabel 4.11. Distribusi Frekuensi Menu 10.....	62
Tabel 4.12. Distribusi Frekuensi Menu 12.....	63
Tabel 4.13. Distribusi Frekuensi Menu 14.....	64
Tabel 4.14. Distribusi Frekuensi Menu 16.....	65
Tabel 4.15. Distribusi Frekuensi Menu 20.....	66
Tabel 4.16. Distribusi Frekuensi Menu 23	67
Tabel 4.17. Distribusi Frekuensi Menu 28.....	68
Tabel 4.18. Tabel Perhitungan Cost of Overstock	70
Tabel 4.19. Tabel Perhitungan Cost of Understock	71
Tabel 4.20. Hasil Perhitungan Optimum Cycle Service Level	72
Tabel 4.21. Perhitungan Expected Profit	73
Tabel 5.1. Kesimpulan Optimum Cycle Service Level Strategic Items Kafe “X”	76
Tabel 5.6. Saran Ketersediaan Persediaan	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Grafik Perbandingan Pendapatan	4
Gambar 2.1. Kraljic Matrix	20
Gambar 3.1. Alur Penelitian.....	25
Gambar 3.2. Struktur Organisasi.....	35
Gambar 4.1. Grafik Critical Value Analysis	53
Gambar 5.1. Hasil Critical Value Analysis	75
Gambar Lampiran 1.1. Area Outdoor	83
Gambar Lampiran 1.2. Area Semi-Outdoor.....	84
Gambar Lampiran 1.3. Area Bar	85
Gambar Lampiran 1.4. Area Dapur.....	85
Gambar Lampiran 1.5. Penyimpanan Persediaan Dapur	86

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Foto-foto Observasi	83
Lampiran 2 Daftar Pertanyaan yang Diajukan dalam Wawancara Nilai Kritis	87
Lampiran 3 Tabel Permintaan per Hari dari Strategic Items	88
Lampiran 4 Perhitungan SPSS	104
Lampiran 5 Hasil Wawancara Nilai Kritis.....	105
Lampiran 6 Daftar Penggunaan Persediaan	114
Lampiran 7 Perbandingan Penjualan Kitchen dan Bar	121
Lampiran 8 Perhitungan Expected Profit.....	122

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Sektor industri merupakan komponen utama dalam pembangunan ekonomi nasional. Sektor ekonomi tidak hanya memberikan kontribusi yang besar melalui nilai tambah, lapangan kerja, dan devisa tetapi juga mampu mendongkrak struktural bangsa kearah negara maju. Di Indonesia, menurut Badan Pusat Statistik Indonesia (Badan Pusat Statistik, 2018) , sektor ekonomi Indonesia triwulan III-2017 tumbuh sebesar 5,06% dari triwulan III-2016. Dari sisi produksi, pertumbuhan didorong oleh semua lapangan usaha dengan kontribusi terbesarnya diberikan oleh Lapangan Usaha Jasa Lainnya sebanyak 9,45%.

Perkembangan industri jasa disebabkan oleh pesatnya perkembangan teknologi yang ada di dunia maupun di Indonesia. Menurut Alam (Ekonomi, 2006, p. 197), ” perusahaan jasa adalah perusahaan yang kegiatan utamanya memproduksi produk yang tidak berwujud dengan tujuan untuk mencari keuntungan ”. Perusahaan yang bergerak di bidang jasa tidak memproduksi produknya secara manufaktur. Pada umumnya, jenis usaha jasa lebih banyak mengandalkan kualitas pelayanan sebagai upaya atau cara untuk memberikan kepuasan kepada pelanggannya. Kualitas pelayanan lebih identik dengan jenis usaha jasa dimana produk yang ditawarkan pada umumnya adalah produk jasa dan bukan barang.

Menurut data yang disediakan Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kota Bandung, terdapat sangat banyak Restoran, Rumah makan, Kafe, dan Bar beroperasi di Kota Bandung. Dalam operasional perusahaan jasa tersebut, persediaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam menentukan berjalannya proses operasional. Dalam kafe, jika salah satu persediaan tidak tersedia dapat menyebabkan beberapa menu tidak dapat terjual sehingga akan mempengaruhi *lost Sales* yang terjadi.

Model persediaan yang digunakan oleh perusahaan biasanya berhubungan dengan bagaimana jenis perusahaannya. Dalam perusahaan jasa yang

juga mengandalkan barang *tangibles* seperti kafe, cara mengatur persediaan cukup rumit karena jenis perusahaan seperti kafe atau restoran memiliki banyak macam persediaan. Macam-macam persediaan tersebut dapat dibagi berdasarkan tingkat kemudahan mendapatkan, tingkat kemudahan substitusi, tingkat kadaluarsa, tingkat investasi, dan tingkat kepentingan. Jenis persediaan yang dimiliki perusahaan juga berbeda berdasarkan operasionalnya, jenis persediaan yang pada umumnya dimiliki oleh perusahaan adalah persediaan bahan baku, persediaan administrasi, dan persediaan perlengkapan.

Salah satu masalah yang dihadapi oleh perusahaan adalah keseimbangan dalam persediaan. Pada satu sisi, jika perusahaan memiliki persediaan yang terlalu banyak, maka akan membebani perusahaan dalam hal finansial dan aktivitas yang seharusnya tidak perlu dilakukan. Pada sisi lainnya, jika perusahaan tidak memiliki persediaan yang cukup, maka perusahaan gagal dalam memberikan servis kepada konsumen, dan juga kehilangan pendapatan yang seharusnya bisa didapat oleh perusahaan.

Salah satu cara untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam pengelolaan persediaan adalah dengan cara memberikan pengelolaan yang berbeda sesuai dengan persediaan tersebut. Namun, sebelum perusahaan dapat melakukan pengelolaan persediaan, perusahaan harus mengetahui tantangan apa yang ada dalam melakukan pengelolaan. Jay Heizer, Barry Render, dan Chuck Munson (2017, p. 491) mengatakan bahwa terdapat 2 hal yang dibutuhkan untuk mengelola persediaan, yaitu sistem klasifikasi dan data persediaan yang akurat. Hukum pareto dapat digunakan dalam membantu pengklasifikasian persediaan, dimana dikatakan bahwa 80% dari efeknya hanya disebabkan dari 20% penyebabnya. Dalam konteks persediaan, dapat diartikan bahwa 80% nilai inventori hanya berasal dari 20% jumlah persediaan yang dimiliki. Dalam penelitian ini, metode ABC akan dipergunakan untuk mengklasifikasi menu yang dijual berdasarkan keuntungan yang didapat dari menu tersebut. Metode klasifikasi ABC merupakan metode yang diadaptasi dari hukum pareto yang membagi nilai persediaan menjadi 3 bagian yaitu A, B, dan C. Namun metode klasifikasi ABC hanya membagi persediaan kedalam 1 dimensi yaitu persentase keuntungan. *Critical Value Analysis* merupakan sebuah metode yang diadaptasi dari *kraljic matrix* yang diciptakan oleh Peter Kraljic pada tahun 1983 (Gelderman & Weele, 2003, p. 207).

Critical Value Analysis dapat melihat persediaan dalam 2 dimensi. Dimensi yang digunakan dalam *Critical Value Analysis* adalah nilai *profit* dan nilai kepentingan. Sunil Chopra dan Peter Meindl (2016, p. 463) mengatakan bahwa *Critical Value Analysis* dapat membedakan persediaan kedalam 4 kuadran berdasarkan nilai kepentingan dan nilai *profit* yang diberikan. Kuadran yang terdapat pada *Critical Value Analysis* adalah *Non-Critical Items* dengan nilai kritis kecil dan nilai *profit* kecil, *Critical Items* dengan nilai kritis tinggi namun nilai *profit* rendah, *Leverage Items* dengan nilai kritis rendah namun nilai *profit* yang tinggi, dan *Strategic Items* yaitu nilai kritis tinggi dan nilai *profit* yang tinggi. Dari 4 kuadran tersebut kuadran yang harus diperhatikan oleh perusahaan adalah kuadran *Strategic Items* karena mengandung 2 dimensi paling penting. Selanjutnya, perusahaan dapat melihat kuadran *leverage items*. *Leverage items* merupakan barang yang memberikan *profit* tinggi namun tidak membutuhkan beban yang tinggi bagi perusahaan. Kuadran *non-critical items* dapat dijadikan prioritas terakhir karena mengandung nilai yang rendah dalam kedua dimensi.

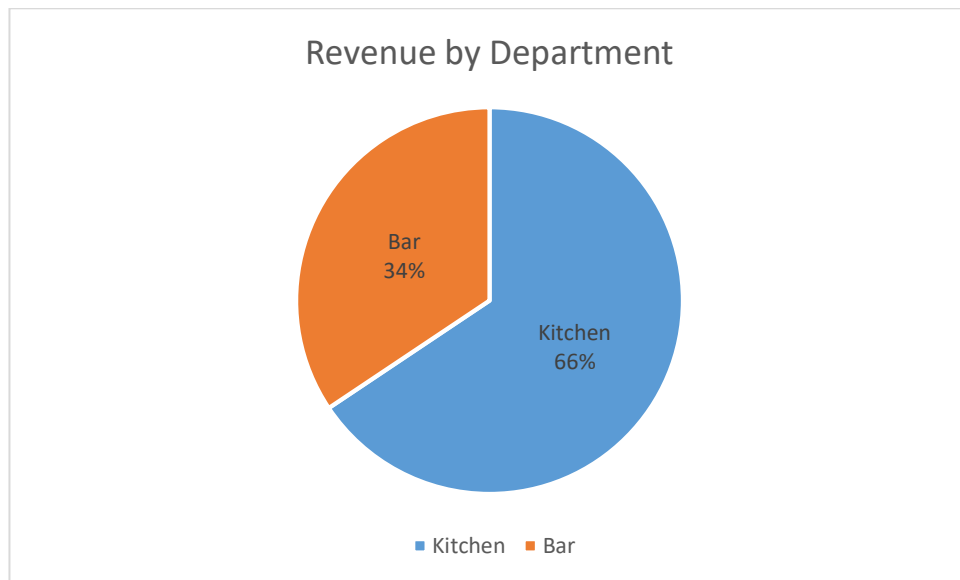
Tujuan dalam mengklasifikasikan persediaan kedalam 4 kuadran adalah memberi pengelolaan khusus terhadap masing-masing kuadran. Kuadran *general items* dikelola agar persediaan yang masuk kedalam kuadran ini. Dengan mengelola menu dalam *strategic item*, maka perusahaan dapat mengelola persediaan dengan lebih efektif dan efisien. Dalam penelitian ini, kuadran yang akan digunakan adalah kuadran *Strategic Items* yaitu persediaan yang memiliki nilai investasi tinggi dan nilai kepentingan tinggi. Kuadran *Strategic Items* digunakan karena sudah mencakup 80% dari *profit* yang didapat dan nilai kritis yang tinggi.

Dalam penelitian ini, ada beberapa batasan yang terjadi dikarenakan akses data atau batasan waktu. Karena pemilik merahasiakan akses pada laporan-laporan yang berhubungan dengan keuangan, keuntungan yang didapat hanya didasarkan pada harga jual dan harga pokok penjualan dari menu. Nilai risiko pada masing-masing persediaan didapatkan dengan melakukan wawancara dengan pembebanan pada 7 objektif.

Kafe “X” merupakan sebuah kafe yang beroperasi di Kota Bandung sejak September 2016. Kafe “X” sama seperti kafe pada umumnya yang menyediakan makanan dan minuman. Menurut data yang diberikan oleh manajer

operasional, kafe “X” memiliki proporsional pendapatan *kitchen* sebesar 66% dan bar sebesar 34% sehingga peneliti akan menggunakan persediaan *kitchen* sebagai data yang digunakan. Lampiran 7 Perbandingan Penjualan *Kitchen* dan *Bar* menampilkan jumlah pendapatan kafe “X”.

Gambar 1.1.
Grafik Perbandingan Pendapatan



Sumber: Data yang diolah.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan, sistem persediaan hanya diawasi dengan formulir *stock opname* namun tidak terdapat klasifikasi persediaan secara nilai dan kepentingan sehingga pengelolaan persediaan dianggap sama. Dengan mengklasifikasi persediaan dan memberikan cara mengelola persediaan yang berbeda, maka tingkat efektifitas dan efisiensi perusahaan dalam persediaan akan meningkat. Dengan kenaikan dalam efektifitas dan efisiensi persediaan, perusahaan mampu meningkatkan ketersediaan persediaan dan mengoptimalkan *expected profit* dari operasionalnya. Berdasarkan permasalahan persediaan diatas, peneliti ingin melakukan penelitian berjudul “MAKSIMALISASI LABA DENGAN SIKLUS TINGKAT KETERSEDIAAN OPTIMUM PADA BARANG STRATEGIS DAPUR KAFE “X” BANDUNG”.

1.2. Rumusan Masalah

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat diidentifikasi permasalahannya sebagai berikut :

1. Barang dapur apa yang diklasifikasikan kedalam kuadran *Strategic Items*.
2. Berapa besar *Cost of Understock* dan *Cost of Overstock* dari *Strategic Items* kafe “X” ?
3. Berapa tingkat *Level of Product Availability* yang optimum agar *Expected Profit* dapat maksimal ?

1.3. Tujuan Penelitian

Dengan landasan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, penulis menentukan tujuan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Mengetahui barang apa yang masuk kedalam kuadran *Strategic Items*
2. Mengetahui besar *Cost of Understock* dan *Cost of Overstock* dari *Strategic Items*.
3. Mengetahui tingkat *Level of Product Availability* optimum dan *Expected Profit* maksimal.

1.4. Manfaat Penelitian

Penulis berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Kafe “X”
Penelitian ini dapat membantu Kafe “X” untuk meningkatkan keuntungan yang didapat sehingga operasional perusahaan dapat lebih efisien.
2. Bagi penulis
Penulis berharap dengan dilakukannya penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengalaman terhadap penerapan *optimum cycle service level* pada operasional perusahaan, tidak hanya dalam satu perusahaan namun pada jenis perusahaan lainnya juga.

3. Bagi pembaca dan pihak-pihak lain yang membutuhkan Penulis berharap penelitian ini memberikan wawasan dan dapat menjadi referensi yang baik dan berguna terkait dengan penelitian lanjutan ataupun dengan permasalahan yang sama.

1.5. Kerangka Pemikiran

Persediaan adalah modal yang ditanamkan oleh perusahaan sehingga harus direncanakan sebaik-baiknya agar memberikan keuntungan maksimal bagi perusahaan. Persediaan sebuah perusahaan barang ataupun jasa yang menjadi aset bagi perusahaan dapat menjadi beban karena tidak memberikan keuntungan sebanyak nilai investasi tersebut ditanamkan pada bank. Persediaan dapat dioptimalkan dengan mengadakan perencanaan produksi yang lebih baik, serta manajemen persediaan yang optimal, untuk itu maka dibutuhkan adanya pengendalian persediaan guna mencapai tujuan tersebut (Khairani, 2013, p. 49). Dalam bukunya Tampubolon (2004, p. 190), menyatakan bahwa mengefektifkan sistem persediaan bahan, efisiensi operasional perusahaan dapat ditingkatkan melalui fungsi persediaan.

Salah satu cara untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi persediaan adalah dengan cara memberikan pengelolaan yang berbeda sesuai dengan persediaan tersebut. Dengan memberikan cara pengelolaan persediaan yang berbeda, mengatur persediaan dapat menjadi lebih efektif. Persediaan dalam perusahaan memiliki tingkat nominal dan kepentingan yang berbeda. Dalam industri jasa penyedia makanan dan minuman, persediaan juga memiliki kualitasnya masing-masing yang berpengaruh terhadap kualitas produk dari perusahaan tersebut. Bukan hanya biaya peluang dari persediaan yang menjadi beban bagi perusahaan namun persediaan mentah memiliki waktu kadaluwarsa yang dapat menyebabkan persediaan tersebut rusak dan tidak dapat digunakan.

Dalam melakukan pengelolaan persediaan, perusahaan sebelumnya harus memiliki klasifikasi persediaan, dan data persediaan yang akurat. Klasifikasi persediaan yang digunakan adalah metode klasifikasi ABC yang membagi nilai laba menjadi 3 kategori utama. Kategori A merupakan kategori yang terdiri dari persediaan sangat penting dan memiliki nilai 70%-80% dari total *profit*. Kategori B merupakan

kategori yang terdiri dari persediaan menengah dan memiliki nilai 10-25% dari total *profit*. Kategori C adalah kategori terakhir yang memiliki nilai kurang lebih sekitar 5% dari nilai profit. Dalam mengelola persediaan dalam 2 dimensi menggunakan metode *critical value analysis*, dimensi kedua yang dibutuhkan adalah nilai kritis. Nilai kritis didapat dari faktor-faktor risiko persediaan atau *supply risk factor*. Semakin tinggi nilai kritis persediaan tersebut, semakin besar bahaya atau risiko yang mungkin didapat oleh perusahaan dari persediaan tersebut. Dengan menggabungkan kedua dimensi diatas, perusahaan mendapatkan kesadaran bahwa beberapa persediaan memiliki *profit* yang tinggi, dan memiliki risiko yang besar. Terdapat juga persediaan yang memiliki nilai profit tinggi namun ternyata tidak berisiko besar bagi perusahaan. Ada juga persediaan yang memiliki risiko sangat tinggi tetapi ternyata tidak memberikan *profit* signifikan bagi perusahaan. Pada kuadran yang terakhir terdapat persediaan yang tidak menjadi prioritas karena memberikan *profit* yang rendah dan nilai kritis rendah.

Seperti yang dikatakan oleh Heizer, Render, dan Munson (2017, p. 490) mengatakan bahwa permasalahan yang terdapat pada persediaan adalah keseimbangan dalam investasi persediaan dan layanan yang diberikan oleh perusahaan ketika perusahaan memiliki tingkat persediaan yang berlebih, dapat menghasilkan *cost of overstock*. *Cost of overstock* terjadi ketika sebuah persediaan mengalami penurunan nilai atau persediaan yang dimiliki oleh perusahaan sudah tidak bisa lagi digunakan. Ketika perusahaan mengalami kekurangan persediaan, perusahaan tidak dapat memberikan servis yang diinginkan oleh konsumen sehingga terjadi *lost Sales*. Berdasarkan permasalahan yang ada dalam persediaan tersebut, sebuah metode *optimum cycle service level* dapat mengukur berapa tingkat persediaan optimum yang sebaiknya disimpan oleh perusahaan agar biaya antara persediaan berlebih dan beban dari biaya berkekurangan persediaan seimbang.