

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dalam era saat ini, persaingan dalam bidang *food and beverages* di Indonesia semakin tinggi. Para pengusaha melakukan evaluasi dan pembaharuan secara berkala terhadap sistem manajemen dan sistem produksinya. *Coffee shop* merupakan salah satu contoh bisnis yang bergerak di bidang *food and beverages*. Berdasarkan data *International Coffee Organization* (ICO), konsumsi kopi di Indonesia pada tahun 2017 – 2018 sebanyak 4,75 juta kantong kopi dikonsumsi dan pada tahun 2020 – 2021 sebanyak 5 juta kantong kopi dikonsumsi yang mana diartikan bahwa konsumsi kopi di Indonesia mengalami peningkatan setiap tahunnya. Selain itu, menurut data Toffin dan Majalah Mix jumlah gerai *coffee shop* di Indonesia pada tahun 2019 sudah ada sebanyak lebih dari 2937 *outlets* dibandingkan pada tahun 2016 ada sebanyak 1083 *outlets*.

Seiring berkembangnya teknologi dan *trend* banyak konsumen yang menyukai tempat santai untuk berdiskusi, mencari inspirasi, bekerja, ataupun hanya bercengkerama dengan menikmati minuman dan makanan ringan. Para pengusaha bersaing untuk mendirikan dan mengembangkan bisnis *coffee shop*, seperti yang diketahui bahwa saat ini kita dapat dengan mudah mencari *coffee shop*. Para konsumen sangat selektif dalam mencari *coffee shop* dalam hal kenyamanan, segi estetika, rasa, dan harga, hal ini yang menjadi tantangan para pelaku usaha *coffee shop*. Usaha *coffee shop* merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia, agar dapat bersaing dengan kompetitor lainnya pengusaha harus mengutamakan kualitas produk dengan cita rasa tersendiri supaya menumbuhkan daya tarik dan loyalitas dari konsumen. Berdasarkan data hasil survei Toffin dan Majalah Mix diketahui bahwa alasan utama konsumen memilih *coffee shop* adalah hidangan kopi yang memiliki rasa enak dengan persentase sebesar 79,35%. Konsumen akan rela menghabiskan uangnya untuk menikmati hidangan yang memiliki kualitas rasa terbaik.

Kualitas rasa suatu produk didukung oleh bahan baku yang memiliki mutu baik. Kualitas mutu bahan baku harus selalu dilakukan pemeriksaan secara berkala,

bahan baku yang digunakan *coffee shop* biasanya memiliki waktu kedaluwarsa. Maka dari itu, perlu dilakukan pengendalian terhadap bahan baku agar kualitas bahan baku tetap terjaga dan tidak terjadi *overstock* ataupun *stockout* pada bahan baku tersebut. *Overstock* dan *stockout* dapat terjadi jika adanya kesalahan atau rendahnya keakuratan dalam peramalan permintaan. Pada usaha *food and beverages* perlu dilakukan peramalan permintaan yang sangat akurat agar meminimalisir kerugian bisnis.

Peramalan permintaan merupakan upaya untuk memperkirakan kebutuhan produksi pada masa mendatang yang dibutuhkan dalam rangka memenuhi permintaan produk (Kusmindari, Alfian, & Hardini, 2019). Maka dari itu, peramalan permintaan sangat penting untuk dilakukan sebelum melakukan produksi barang. Bagi perusahaan atau bisnis yang bersifat kompleks dan dinamis dalam produksinya karena bergantung akan suatu hal seperti kondisi sosial, ekonomi, aspek teknologi, dan produk substitusi akan sangat dibutuhkan peramalan permintaan (Kusmindari, Alfian, & Hardini, 2019). Peramalan permintaan dapat dilakukan dengan beberapa pilihan metode, antara lain metode *naive*, *moving average*, *exponential smoothing*, dan *trend*. Metode peramalan terbaik dilihat dari hasil akurasi tiap metodenya yang dapat digunakan untuk perkiraan permintaan di masa depan. Peramalan permintaan ini menjadi salah satu upaya dalam mencapai tujuan perencanaan produksi.

Pelaku usaha melakukan perencanaan produksi sebaik mungkin untuk mencapai tujuannya, perencanaan ini dapat menentukan tindakan yang akan pengusaha lakukan di masa depan. Perencanaan berkaitan dengan masa depan, maka perencanaan ini perlu dilakukan evaluasi secara berkala dengan melakukan pengendalian (Kusmindari, Alfian, & Hardini, 2019). Peramalan permintaan, jadwal induk produksi, dan pengendalian produksi berhubungan dengan perencanaan dan pengendalian persediaan. Bentuk persediaan pada proses produksi *food and beverage*, yaitu persediaan bahan baku, dan produk akhir.

Sebelum proses produksi dilakukan, biasanya ada pengendalian persediaan pada bahan baku agar produk yang dihasilkan sesuai dengan peramalan permintaan. Pengendalian persediaan dapat digunakan untuk mengontrol kebutuhan jumlah

bahan baku, waktu pemesanan, dan biaya penyimpanan. Pengusaha dapat mencapai tujuannya jika pengendalian persediaan bahan baku dilakukan dengan benar.

Pada umumnya, para konsumen akan lebih tertarik kepada *coffeeshop* dengan desain atau konsep *instagramable*. Namun, jika *owner* hanya mengutamakan konsep dan mengesampingkan kualitas rasa, maka seiring berjalannya waktu *coffeeshop* dapat mengalami penurunan *profit* karena memerlukan *maintenance cost* yang lebih besar. Biasanya *coffeeshop* yang memiliki konsep kekinian, tetapi tidak memiliki kualitas rasa yang tinggi para konsumen cenderung akan membeli menu dengan harga paling rendah. Maka dari itu, diperlukan keseimbangan diantara keduanya agar *profit* dan loyalitas konsumen seimbang mengacu pada segi ekonomis bisnis *coffeeshop*.

*Seeclues Coffee* merupakan sebuah bisnis *coffee shop* yang terletak di daerah Tanjung Priok, Jakarta Utara yang didirikan pada Agustus 2020 dengan konsep klasik dan sederhana. *Seeclues Coffee* memiliki 3 (tiga) karyawan, yaitu 1 (satu) orang *Headbar* dan 2 (dua) orang Barista. *Seeclues Coffee* mengutamakan kepuasan pelanggan dengan menggunakan bahan baku yang memiliki kualitas tinggi dan menawarkan beberapa menu *food* dan *beverages* dengan cita rasa tersendiri sehingga dapat menarik perhatian konsumen. Kualitas rasa yang kuat dan tinggi tersebut dapat memberikan keuntungan bagi *coffeeshop* ini. Berikut merupakan hasil rekapitulasi *nett profit* selama 9 bulan terakhir yang diperoleh *Seeclues Coffee*.

**Tabel 1.1** Rekapitulasi *Nett Profit* Bulan September 2021 – Mei 2022

No	Periode	Net Profit (%)	Net Profit (Rp)
1	September 2021	41%	Rp 6.586.050,00
2	Oktober 2021	46%	Rp 9.471.400,00
3	November 2021	29%	Rp 6.985.050,00
4	Desember 2021	30%	Rp 8.475.700,00
5	Januari 2022	16%	Rp 3.231.100,00
6	Februari 2022	11%	Rp 2.464.050,00
7	Maret 2022	37%	Rp 15.804.650,00
8	April 2022	27%	Rp 10.584.150,00
9	Mei 2022	27%	Rp 9.124.850,00
<b>Rata-rata</b>			Rp 8.080.777,78

(Sumber: Pengumpulan Data, 2023)

Berdasarkan data di atas, diketahui bahwa rata-rata *net profit* pada *Seeclues Coffee* sebesar 29% atau sekitar Rp8.000.000,- (delapan juta rupiah). Pada standar

rasio industri profitabilitas *net profit* memiliki persentase sebesar 20%, maka dapat dikatakan bahwa bisnis *Seeclues Coffee* sudah termasuk ke dalam kategori baik dikarenakan persentase *net profit* sudah di atas standar rasio industri profitabilitas.

Pada umumnya, *coffee shop* memiliki jumlah *demand* atau penjualan menu *beverages* yang lebih tinggi daripada menu *food*, hal tersebut juga dialami oleh *Seeclues Coffee* dikarenakan konsumen lebih sering memesan dan menikmati minuman saja. Biasanya, konsumen berkunjung ke *coffee shop* untuk bersantai atau mengerjakan kerjaan maupun tugas, maka para konsumen akan cenderung memesan minuman saja. Berikut ini merupakan tabel penjualan selama setahun terakhir dari bulan September 2021 – Agustus 2022 di *Seeclues Coffee* pada menu *food and beverages* dalam beberapa kategori.

**Tabel 1.2** Data Penjualan *Seeclues Coffee* Bulan September 2021 – Agustus 2022

No	Item	Kategori	Qty (serve)	Harga Jual	Revenue
1	<i>Cafe Latte</i>	<i>Espresso Based</i>	691	Rp22,000.00	Rp15,202,000.00
2	Cappucino	<i>Espresso Based</i>	708	Rp22,000.00	Rp15,576,000.00
3	Mocchacino	<i>Espresso Based</i>	273	Rp26,000.00	Rp 7,098,000.00
4	Americano	<i>Espresso Based</i>	461	Rp18,000.00	Rp 8,298,000.00
5	<i>Milk Coffee Original</i>	<i>Espresso Based</i>	995	Rp20,000.00	Rp19,900,000.00
6	<i>Milk Coffee Brown Sugar</i>	<i>Espresso Based</i>	492	Rp18,000.00	Rp 8,856,000.00
7	<i>Caramel Milk Coffee</i>	<i>Espresso Based</i>	51	Rp20,000.00	Rp 1,020,000.00
8	<i>Banana Milk Coffee</i>	<i>Espresso Based</i>	28	Rp20,000.00	Rp 560,000.00
9	V60	<i>Manual Based / Filtered</i>	387	Rp22,000.00	Rp 8,514,000.00
10	Tubruk	<i>Manual Based / Filtered</i>	110	Rp18,000.00	Rp 1,980,000.00
11	Vietnam Drip	<i>Manual Based / Filtered</i>	173	Rp20,000.00	Rp 3,460,000.00
12	<i>Chocolate Original</i>	<i>Milk Based</i>	641	Rp20,000.00	Rp12,820,000.00
13	<i>Red Velvet</i>	<i>Milk Based</i>	400	Rp20,000.00	Rp 8,000,000.00
14	<i>Matcha Latte</i>	<i>Milk Based</i>	347	Rp20,000.00	Rp 6,940,000.00
15	<i>Caramel Milk</i>	<i>Milk Based</i>	213	Rp15,000.00	Rp 3,195,000.00
16	<i>Hazelnut Milk</i>	<i>Milk Based</i>	250	Rp15,000.00	Rp 3,750,000.00
17	<i>Red Velvet Choco</i>	<i>Milk Based</i>	148	Rp24,000.00	Rp 3,552,000.00
18	<i>Lychee Tea</i>	<i>Tea Based</i>	1062	Rp15,000.00	Rp15,930,000.00
19	<i>Lemon Tea</i>	<i>Tea Based</i>	595	Rp15,000.00	Rp 8,925,000.00
20	<i>Berry Tea</i>	<i>Tea Based</i>	46	Rp15,000.00	Rp 690,000.00

No	Item	Kategori	Qty (serve)	Harga Jual	Revenue
21	<i>French Fries</i>	<i>Snack</i>	1422	Rp18,000.00	Rp25,596,000.00
22	Cireng Rujak	<i>Snack</i>	683	Rp18,000.00	Rp12,294,000.00
23	Roti Bakar	<i>Snack</i>	757	Rp18,000.00	Rp13,626,000.00
24	Bakso Bakar	<i>Snack</i>	198	Rp18,000.00	Rp 3,564,000.00
25	Sosis Bakar	<i>Snack</i>	255	Rp18,000.00	Rp 4,590,000.00
26	<i>Mixed Platter</i>	<i>Snack</i>	173	Rp26,000.00	Rp 4,498,000.00
27	Sate Taichan	<i>Snack</i>	395	Rp25,000.00	Rp 9,875,000.00
28	<i>Tipsy Booch</i>	<i>Signature</i>	354	Rp23,000.00	Rp 8,142,000.00
29	<i>Lemon Milkshake</i>	<i>Signature</i>	388	Rp20,000.00	Rp 7,760,000.00
30	<i>Maiden Dreams</i>	<i>Signature</i>	350	Rp22,000.00	Rp 7,700,000.00
31	<i>Sweetheart Berries</i>	<i>Signature</i>	376	Rp23,000.00	Rp 8,648,000.00

(Sumber: Pengumpulan Data, 2023)

Berdasarkan tabel tersebut diketahui bahwa penjualan *beverages* lebih tinggi daripada penjualan *food/snack* dikarenakan jumlah menu *beverages* juga lebih banyak daripada menu *food/snack*. Sehingga *Seeclues Coffee* dapat mendapatkan *profit* lebih besar dari penjualan *beverages*. Menu *beverages* tersebut dapat digunakan untuk penelitian ini dikarenakan memiliki pengaruh besar dalam pengendalian bahan baku dan ini akan menjadi fokus utama peneliti. Namun, perlu diperhatikan juga perbandingan antara kuantitas pembelian bahan baku dan pemakaian bahan baku. Jika angka pembelian suatu bahan baku lebih tinggi daripada pemakaiannya ataupun sebaliknya maka hal ini akan dijadikan sebagai pembahasan, sebagaimana pada tabel 1.3 berikut ini.

**Tabel 1.3** Data Penggunaan Bahan Baku Berdasarkan Hasil Penjualan

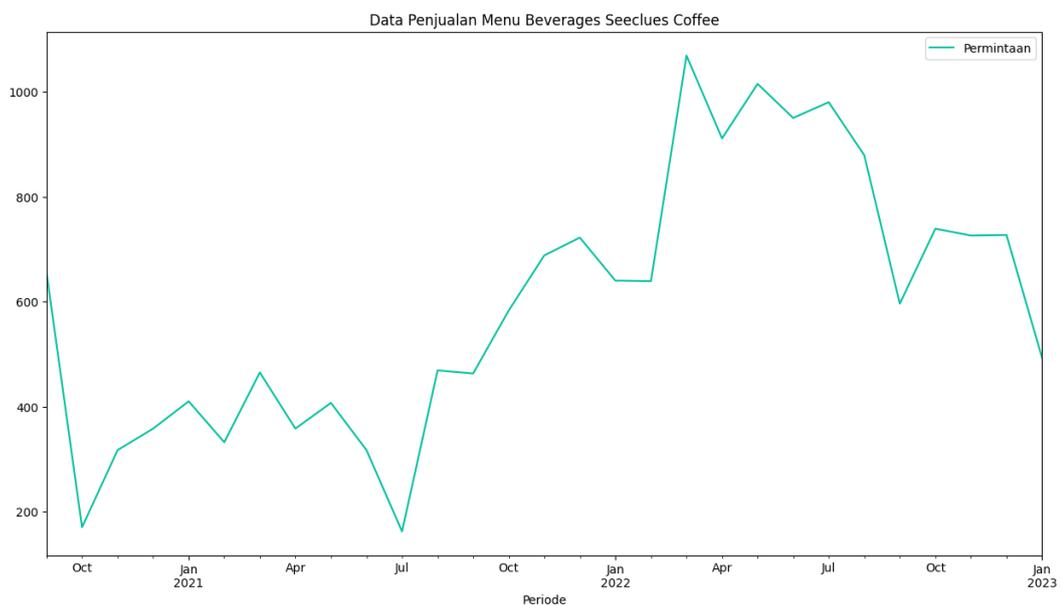
Bahan Baku	Pembelian (pcs)	Pemakaian (%)	Stock	Keterangan (pcs)	Kerugian (Rp)
Susu Pasteurisasi	1128	142,642	<i>Stockout</i>	481 (kurang)	Rp 548.683,33
<i>Beans Espresso (Blend)</i>	238	94,958	<i>Overstock</i>	12 (sisia)	Rp 15.351,09

(Sumber: Pengumpulan Data, 2023)

Tabel tersebut merupakan hasil rekapitulasi penggunaan bahan baku menu *beverages* bulan September 2020 – Januari 2023, diketahui bahwa masih ada bahan baku yang mengalami *overstock* dan *stockout*. Keadaan tersebut akan memicu bahan baku menjadi kedaluwarsa dan tidak dapat digunakan lagi sehingga mengakibatkan kerugian bagi *coffee shop*. *Seeclues coffee* perlu memonitoring,

mengevaluasi, dan memperbaharui strateginya supaya dapat tetap bersaing dengan kompetitor *coffee shop* lainnya. Bukan hanya sekedar mengikuti *trend* saja, *coffee shop* harus mampu menjaga kestabilan bisnisnya agar tidak mengalami kerugian yang besar.

Pengendalian persediaan dapat dilakukan dengan menyeimbangkan antara *inventory* dengan permintaan konsumen. Dalam melakukan perencanaan dan pengendalian persediaan tersebut diperlukan peramalan yang akurat terhadap data penjualan menu *beverages Seeclues Coffee*. Berikut ini merupakan grafik permintaan menu *beverages* di *Seeclues Coffee* selama bulan September 2020 – Januari 2023.



**Gambar 1.1** Grafik Penjualan *Seeclues Coffee*  
(Sumber: Pengumpulan Data, 2023)

Berdasarkan grafik hasil penjualan di atas, dapat disimpulkan bahwa data penjualan *Seeclues Coffee* memiliki pola data yang tidak beraturan atau acak. Pola data permintaan tersebut dapat dilakukan analisis lebih lanjut untuk mengetahui secara akurat metode peramalan apa yang sesuai dengan pola data tersebut. Maka dari itu, penelitian ini menggunakan metode *Time Series* untuk menganalisis peramalan permintaan di masa yang akan datang.

Teknik pengendalian persediaan bahan baku yang akan digunakan peneliti adalah analisis *Activity Based Costing* (ABC) dan teknik *lot sizing* pada *Material Requirement Planning* (MRP). Teknik *lot sizing* yang digunakan pada penelitian

ini, yaitu teknik *Lot for Lot*, *Economic Order Quantity*, dan *Period Order Quantity*. Analisis ABC digunakan untuk membuat klasifikasi pada bahan baku yang akan dilakukan pengendalian persediaan. Dengan analisis ABC peneliti dapat mengetahui jenis persediaan dengan nilai tinggi yang perlu dilakukan pengendalian persediaan. Pengendalian cermat atas bahan baku dengan biaya tinggi akan mencapai pengendalian yang efektif atas seluruh biaya persediaan (Kusuma, 2001). Jenis persediaan bahan baku yang mendapat fokus utama dalam pengendalian persediaan akan dilakukan teknik *lot sizing* dalam MRP untuk meningkatkan efisiensi produksi perusahaan. MRP sendiri merupakan konsep suatu manajemen produksi untuk melakukan upaya tepat dalam perencanaan kebutuhan produk dalam proses produksi (Sofyan, 2013). Biasanya sistem MRP ini diterapkan pada perusahaan yang bergerak dibidang produksi untuk mengoordinasikan segala perannya dalam mendukung aktivitas perusahaan. Dalam sistem MRP menggunakan teknik *lot sizing* untuk menentukan jumlah barang yang dipesan dimana memiliki hubungan dengan biaya pemesanan ataupun biaya penyimpanan. (Kusmindari, Alfian, & Hardini, 2019). Biaya pemesanan barang dan biaya penyimpanan memiliki hubungan yang berbanding terbalik, semakin seringnya pemesanan barang dilakukan maka biaya pemesanan akan tinggi tetapi biaya penyimpanan akan rendah dan sebaliknya jika pemesanan barang dilakukan dalam jumlah besar biaya pemesanan akan rendah tetapi biaya penyimpanan menjadi tinggi. Oleh karena itu, teknik *lot sizing* harus dilakukan secara tepat dengan meminimalkan biaya total persediaan.

Metode dan teknik yang telah dijelaskan secara terperinci tersebut akan digunakan untuk menyelesaikan permasalahan pada *Seeclues Coffee*. Berdasarkan penjelasan latar belakang permasalahan tersebut, maka peneliti akan melakukan penelitian terkait peramalan permintaan terhadap menu *beverages* dan pengendalian persediaan bahan baku dengan *output coffee shop* dapat tetap bersaing dengan judul “Peramalan Permintaan dan *Inventory Control* Bahan Baku Menu *Beverages* di *Seeclues Coffee* Menggunakan Metode ABC Analisis dan *Lot Sizing*”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan pada uraian latar belakang tersebut, maka dibuatkan rumusan masalah untuk memperjelas permasalahan yang akan dibahas, yaitu sebagai berikut.

1. Bagaimana hasil klasifikasi bahan baku berdasarkan frekuensi penggunaan dan harga dengan metode ABC analisis?
2. Apa metode peramalan terbaik yang dapat digunakan dalam *inventory control* pada bahan baku di *Seeclues Coffee*?
3. Bagaimana hasil *inventory control* pada bahan baku dan biaya yang optimal menggunakan perbandingan metode *lot sizing*?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, ada beberapa tujuan dalam penelitian ini yang harus dicapai. Adapun beberapa tujuan tersebut adalah sebagai berikut.

1. Mengklasifikasikan bahan baku berdasarkan frekuensi penggunaan dan harga dengan metode analisis ABC.
2. Menentukan metode peramalan terbaik yang dapat digunakan dalam *inventory control* pada bahan baku di *Seeclues Coffee*.
3. Menganalisis hasil *inventory control* bahan baku dan biaya yang optimal menggunakan perbandingan metode *lot sizing*.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Dengan adanya kegiatan penelitian ini, maka diharapkan dapat memperoleh beberapa manfaat yang optimal bagi pihak perusahaan, penulis, dan universitas yaitu sebagai berikut.

1. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan *coffee shop* dalam meramalkan permintaan dan perencanaan di masa depan guna mengoptimalkan penjualan dan sebagai masukan dalam menentukan kebijakan terkait pengendalian persediaan bahan baku yang optimal dan efisien

## 2. Bagi Penulis

Dapat memperluas dan menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dari mata kuliah Perencanaan dan Pengendalian Produksi tentang pengendalian persediaan dan peramalan permintaan.

## 3. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pembelajaran bagi mahasiswa dan sebagai acuan dan referensi penelitian selanjutnya dengan topik pembahasan yang sama

### 1.5 Ruang Lingkup

Agar penelitian dapat lebih terarah dan tidak menyimpang dari tujuan, penelitian harus memiliki batasan ruang lingkup dan tujuan. Adapun ruang lingkup yang digunakan pada penelitian ini, yaitu.

1. Data yang diambil pada penelitian ini yaitu data permintaan pada *Seeclues Coffee* pada bulan September 2020 – Januari 2023.
2. Objek yang diteliti pada penelitian ini adalah bahan baku yang termasuk ke dalam klasifikasi A.
3. Metode peramalan permintaan yang digunakan adalah metode *Time Series*.
4. Metode pengendalian persediaan bahan baku yang digunakan adalah Analisis ABC dan MRP dengan teknik *lot sizing*, yaitu *Lot for Lot*, *Economic Order Quantity*, dan *Period Order Quantity*

### 1.6 Sistematika Penulisan

#### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan gambaran latar belakang masalah yang dihadapi usaha tersebut sesuai dengan topik penelitian, berisikan tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup batasan masalah, dan sistematika penulisan.

#### **BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang digunakan peneliti untuk menunjang dalam penyelesaian masalah penelitian, dan landasan ini didapatkan dari studi literatur beberapa referensi seperti buku, jurnal, peneliti terdahulu, dan sebagainya.

### **BAB 3 METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang tahapan dalam pemecahan masalah penelitian secara sistematis dari tahap awal observasi dan mengidentifikasi masalah sampai membuat kesimpulan dan saran dari hasil penelitian

### **BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini menjelaskan tentang perhitungan pengolahan data dari hasil pengumpulan data dan analisis hasil perhitungan untuk menjawab perumusan masalah yang ada

### **BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini menjabarkan mengenai kesimpulan dari hasil pengolahan dan analisis untuk mencapai tujuan penelitian dan saran yang dapat diajukan untuk meningkatkan kualitas penelitian pada masa yang akan mendatang