



PENERAPAN MANAJEMEN PERSEDIAAN DALAM MENGANTISPASI KERUGIAN BARANG DAGANGAN DI TOKO MEGA JILBAB

Haslindah

IAIN Bone

haslindah@iainbone.ac.id

A.Sri Iriani

IAIN Bone

Sri_Iriani@iainbone.ac.id

Muhammad Ardi

IAIN Bone

muhammadardi@iainbone.ac.id

Zulkifli

IAIN Bone

zulkifli@iainbone.ac.id

Abstract

This study aims to determine the application of merchandise inventory management and to determine the efforts made in anticipating the loss of merchandise at Mega Jilbab Stores. The type of research used is field research using a qualitative approach and as a source of informants in this study, namely the owner of the Mega Jilbab and the Employees. The results showed that the Mega Jilbab Shop had not implemented inventory management optimally. This can be seen from the absence of special consideration by the owner in providing merchandise that will be marketed on weekdays. The owner only considers the needs of the community which are expected to increase ahead of holidays such as Eid al-Fitr and Eid al-Adha, where the owner provides a larger number of goods than usual. To re-order, the owner orders goods from the Mega Jilbab Shop which is a branch businesses that produce goods and for goods that cannot be produced independently, the owner orders goods at the sultan's shop Tanah Abang Jakarta

Author correspondence email: haslindah@iainbone.ac.id

Available online at: <https://doi.org/10.35905/banco.v2i2.1811>



All rights reserved. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial ShareAlike 4.0 International LicenseLicensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

Keywords: merchandise, management, inventory

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan manajemen persediaan barang dagangan dan mengetahui upaya yang dilakukan dalam mengantisipasi kerugian barang dagangan di Toko Mega Jilbab. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan menggunakan pendekatan kualitatif dan sebagai sumber infroman dalam penelitian ini yaitu pemilik Tokoh Mega Jilbab dan Karyawan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Mega Jilbab belum menerapkan Manajemen persediaan secara optimal. hal tersebut dapat dilihat dari belum adanya pertimbangan khusus yang dilakukan pemilik dalam menyediakan barang dagangan yang akan dipasarkan pada hari-hari biasa. Pemilik hanya mempertimbangkan kebutuhan masyarakat yang diperkirakan akan meningkat menjelang pada hari raya seperti hari raya idul fitri dan idul adha, di mana pemilik menyediakan barang dengan jumlah yang lebih banyak dari biasanya. Untuk melakukan pemesanan kembali, pemilik memesan barang kepada Toko Mega Jilbab yang merupakan cabang usaha yang memproduksi barang dan untuk barang yang tidak dapat diproduksi sendiri, maka pemilik memesan barang di toko sultan tanah abang Jakarta

Kata Kunci: *dagangan, manajemen, perdagangan*

A. 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).

Manajemen persediaan yaitu cara untuk menentukan jumlah persediaan yang optimal dengan biaya total yang minimal. Alasan perlunya manajemen persediaan adalah karena timbulnya ketidakpastian permintaan, ketidakpastian pasokan supplier, dan ketidakpastian waktu pemesanan. Sedangkan tujuannya adalah untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen, memperlancar proses produksi, mengantisipasi kekurangan persediaan (*stock out*), dan dalam rangka menghadapi fluktuasi harga.

Toko Mega Jilbab dipilih sebagai tempat penelitian karena toko ini merupakan toko yang memiliki tempat yang cukup strategis dan dapat terus berkembang yang ditandai dengan berdirinya cabang baru yang berada di Jl. Letjen Suprpto. Hal ini dapat membuktikan bahwa toko ini memiliki pelanggan yang cukup banyak sehingga menyediakan barang dagangan yang banyak pula untuk memenuhi kebutuhan pelanggannya.

Toko Mega Jilbab merupakan salah satu toko yang menjual pakaian muslimah di Jl. Sukawati, Kelurahan Macege, Kecamatan Tanete Riattang, Kabupaten Bone. toko ini didirikan oleh ibu Titi Wildana dengan sang suami yang bernama bapak Husain pada tahun 2011. Saat ini Toko Mega Jilbab telah memiliki 5 karyawan yang bertugas untuk melayani pelanggan. Selain melayani pembelian satuan, Toko Mega Jilbab juga melayani pembelian dengan sistem grosir.

Sebagai salah satu usaha yang bergerak di bidang perdagangan, maka persediaan barang dagangan sangat diperlukan untuk memenuhi permintaan masyarakat. Karena tanpa adanya persediaan yang cukup, maka akan mengurangi kepercayaan masyarakat akibat tidak tersedianya barang yang diinginkan. jadi Toko Mega Jilbab harus menyediakan persediaan barang yang diinginkan masyarakat tanpa melupakan selera masyarakat yang sewaktu-waktu akan berubah. Oleh karena itu, jumlah persediaan yang optimal juga harus diperhatikan karena 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 masyarakat.

Rasulullah Saw. pernah mengatakan bahwa sebagian besar rezeki manusia diperoleh dari aktivitas perdagangan. Hal ini disabdakan beliau dalam hadis yang diriwayatkan oleh Ibrahim Al-Harabi:

تِسْعَةُ أَغْشَارِ الرِّزْقِ فِي التِّجَارَةِ

Terjemahannya:

“Sembilan dari sepuluh pintu rezeki ada dalam perdagangan”.

B. Metode penelitian

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan (*Field Research*). Adapun yang dimaksud dengan 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 Toko Mega Jilbab, Karyawan

C. Diskusi dan Pembahasan

1. Penentu Jumlah Persediaan

Persediaan merupakan bagian utama dari modal kerja, sebab dilihat dari jumlahnya biasanya persediaan inilah unsur modal kerja yang paling besar. Hal ini dapat dipahami karena persediaan merupakan faktor penting dalam menentukan kelancaran operasi Perusahaan. Tanpa adanya persediaan yang memadai kemungkinan besar perusahaan tidak bisa memperoleh keuntungan yang diinginkan disebabkan proses produksi akan terganggu. 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:

a. Melakukan pertimbangan khusus

Pertimbangan khusus yang dimaksud dalam hal ini yaitu adanya barang yang digunakan untuk berjaga-jaga terhadap kenaikan harga, bagaimana cara untuk mengantisipasi terhadap kekurangan barang dan yang paling penting dalam bisnis perdagangan pakaian yang selalu mengikuti trend yaitu risiko keusangan barang. Di mana hal tersebut harus diperhatikan karena apabila barang yang disediakan terlalu banyak, maka barangnya bisa saja belum habis sedangkan selera konsumen sudah berubah akibat dari perubahan trend fashion. Tentu hal ini dapat memberikan kerugian karena tidak dapat menjual semua barang dagangannya. Namun, hal tersebut belum dipahami oleh semua pengusaha. Seperti yang telah dikemukakan oleh Ibu Titi Wildana:

“Tidak ada pertimbangan khususnya kalau mau pesan barang, pokoknya kalau akhir bulan pesan meki lagi barang, itu barangnya yang diambil biasanya 9 bal tapi biasa juga tergantung saja dari banyaknya barang yang ada di sana (Toko Sultan Tanah Abang), kalau banyak barangnya, banyak juga diambil tapi kalau sedikit barangnya, disesuaikan saja, terus dipilih juga modelnya apa yang na suka orang sekarang”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik Toko Mega Jilbab ibu Titi Wildana, dapat diketahui bahwa dalam menentukan jumlah persediaan barang dagangan belum mempunyai pertimbangan khusus, dia melakukan pemesanan barang setiap sebulan sekali, jumlah barang yang diambil juga tidak menentu, tergantung dari banyaknya barang yang disediakan oleh mitra bisnis dan model barang yang sedang diminati oleh masyarakat.

b. Menjaga persediaan dalam kondisi stabil

Bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan, adanya persediaan yang stabil akan memperlancar kegiatan penjualan karena dapat menyediakan barang yang dibutuhkan pelanggan dengan tepat waktu. Namun, apabila perusahaan tidak mampu menyediakan barang yang dibutuhkan sesuai dengan waktunya maka akan mengakibatkan hilangnya kepercayaan pelanggan dan tidak menutup kemungkinan pelanggan akan beralih ke Tokoh lainnya. Seperti yang telah dikemukakan oleh Ibu Titi Wildana:

“Beli saja barang yang banyak karna jangan sampai habis mi barangnya na masih ada orang mau beli”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik Toko Mega Jilbab ibu Titi Wildana, dapat diketahui bahwa dalam menjaga kestabilan persediaan barang dagangan, pemilik Toko Mega Jilbab tetap menyediakan barang dengan jumlah yang banyak agar tidak membuat masyarakat kecewa karena tidak mendapatkan barang yang diinginkan. Hal ini dilakukan agar masyarakat tetap memberikan kepercayaannya dalam membeli jilbab di tokonya.

c. 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) Sebuah rencana yang sudah ditetapkan sekarang dimaksudkan untuk dilaksanakan pada waktu-waktu mendatang. Keadaan/waktu yang akan datang yang penuh dengan ketidakpastian ini sering menimbulkan berbagai akibat dan penyimpangan, sehingga hasil kerja yang telah dicapai tidak sesuai dengan apa yang telah direncanakan. 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. (Saham et al., 2016)

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. Seperti yang telah dikemukakan oleh Desi:

“Tergantung musim saja biasanya kalau mau lebaran lebih banyak barang yang dipesan kayak idul fitri sama idul adha karna kalau mau lebaran banyak juga orang yang datang mau beli jilbab”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada karyawan Toko Mega Jilbab Desi, dapat dipahami bahwa ada saat-saat tertentu yang memungkinkan untuk menyediakan barang yang lebih banyak dari biasanya, seperti pada menjelang hari raya idul fitri dan idul adha, karena pada saat-saat seperti itu permintaan dari masyarakat juga meningkat, tentu hal tersebut dilakukan untuk tetap dapat menyediakan barang yang diinginkan oleh masyarakat.

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)

d. Prosedur Pengadaan Barang

Barang dagangan merupakan barang yang disediakan oleh suatu usaha yang bertujuan untuk dijual kembali. Dalam usaha perdagangan biasanya barang diperoleh melalui transaksi pembelian dan tidak mengubah bentuk fisik dari barang tersebut. Dalam memperoleh barang yang akan dijual, pemilik mendapatkannya dari dua tempat yaitu dari cabang barunya dan mitra bisnisnya di Jakarta. Seperti yang telah dikemukakan oleh Eka:

“Di sini barangnya yang dijual, diambil langsung dari cabang barunya karena di sana menjahit juga, jadi di sana na jual mi sebagian, baru dibawa juga ke sini untuk dijual, cuma kalau barang yang nda bisa dibikin, dipesan mi di Jakarta”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada karyawan Toko Mega Jilbab Eka, dapat dipahami bahwa ada dua tempat yang digunakan dalam mengadakan persediaan barang dagangan yaitu barang diperoleh langsung dari cabang barunya yang memproduksi jilbab dan untuk jenis barang yang tidak dapat dibuat maka pemilik Toko Mega Jilbab memesan melalui mitra bisnisnya di Toko Sultan Tanah Abang Jakarta.

Nia juga menambahkan:

“Kalau sedikit mi barangnya di sini, ditanya mi di sana (cabang) baru na bikin ki, kalau selesai mi, pergi meki ambil”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada karyawan Toko Mega Jilbab Nia, dapat dipahami bahwa dalam prosedur pengadaan persediaan yang didapatkan dari cabang barunya diperoleh dengan cara memesan barang-barang yang dibutuhkan dalam proses penjualan karena stok yang dimiliki sudah menipis, setelah barang selesai dibuat maka barangnya akan diambil atau diantarkan langsung dari cabang barunya.

Kemudian ibu Titi Wildana juga menerangkan:

“Kalau barang yang nda bisa dibikin sendiri, pesan meka di Jakarta, di Toko Sultan Tanah Abang, ku lihat dulu model barangnya di hp baru ku pesan mi model-model yang na suka orang sekarang. Terus itu barangnya dikirim pake jasa pengangkutan laut, angkutan laut Andira namanya, ikut mi juga notanya di situ, biasa dua minggu sampai mi, kalau sampai mi barangnya, na periksa mi dulu karyawan ku, kalau ada yang cacatnya sedikit ku kasi beli saja karyawan ku baru barang yang bagus dikode mi harganya baru dipajang”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik Toko Mega Jilbab ibu Titi Wildana, dapat dipahami bahwa dalam melakukan pemesanan barang dagangan di Toko Sultan Tanah Abang Jakarta, pemilik melihat berbagai model terbaru yang ditawarkan oleh mitra bisnis melalui handphone dan menyepakati harga yang harus dibayarkan. Kemudian barang tersebut diangkut melalui angkutan laut Andira dan biasanya waktu yang dibutuhkan agar barang tersebut sampai ke tempat tujuan yaitu sekitar dua minggu. (Syafitri & Sudarwati, 2015) Dalam mengirimkan barang, biasanya nota yang telah disepakati dikirimkan bersama dengan barang tersebut. Setelah barang diterima, karyawan mengecek terlebih dahulu semua barang dengan tujuan untuk mengetahui apakah ada barang yang cacat atau tidak. Jika memang ada, pemilik menjual barang tersebut kepada karyawannya sendiri dan barang yang lainnya dilakukan pengodean harga lalu dipajang untuk siap dipasarkan kepada masyarakat. (Kurniawan, 2017)

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada ketiga narasumber tersebut, dapat disimpulkan bahwa pemilik memesan barang disaat stok barangnya sudah mulai menipis, pemilik melakukan pemesanan dengan cara memesan langsung barang di cabang usahanya yang memproduksi

jilbab tetapi untuk barang yang tidak dapat diproduksi sendiri, maka pemilik memesan barang di Toko Sultan Tanah Abang Jakarta yang merupakan mitra bisnisnya.

e. Pencatatan Persediaan

Catatan persediaan merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan karena melalui catatan persediaan inilah didapatkan informasi mengenai barang dagangan yang tersedia dalam suatu usaha. Dalam melakukan pencatatan persediaan, Toko Mega jilbab masih menggunakan catatan persediaan yang sederhana dan belum memiliki sistem pencatatan yang resmi. Seperti yang telah dikemukakan oleh Ika:

“Tidak ada catatan resminya di sini, yah paling itu dicatat. kalau mau beli barang lagi, dicatat model apa yang tinggal sedikit stok barangnya terus diliat juga warnanya, warna apa yang sudah habis, dalam pencatatan dalam hal transaksi tidak ada pencatatan secara resmi.”

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada karyawan Toko Mega Jilbab Ika, dapat dipahami bahwa belum ada catatan resmi yang digunakan untuk mencatat persediaan barang dagangannya, karyawan hanya mencatat jenis barang yang sudah menipis pada saat ingin melakukan pemesanan kembali.

Kemudian Ida juga menerangkan:

“Biasanya itu dicatat kalau akhir bulan, karna bos beli barang setiap satu bulan sekali, karyawan ji yang mencatat baru dikasi mi bos, baru itu mi yang na lihat bos kalau mau mi beli barang”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada karyawan Toko Mega Jilbab Ida, dapat diketahui bahwa Pencatatan tersebut dilakukan oleh karyawan pada akhir bulan yang akan diserahkan kepada pemilik. Catatan persediaan tersebut digunakan oleh pemilik untuk melakukan kegiatan pemesanan kembali kepada pemasok untuk mendapatkan barang dan dijadikan sebagai dasar dalam menentukan jumlah dan spesifikasi barang dagangan yang dibutuhkan sehingga pemilik tidak perlu bingung barang apa yang akan dibeli untuk dijual kembali kepada masyarakat.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada kedua narasumber tersebut, maka dapat dipahami bahwa catatan persediaan yang digunakan masih sederhana dan belum memiliki catatan resmi, pencatatan dilakukan setiap akhir bulan oleh karyawan yang dijadikan patokan bagi pemilik dalam melakukan pemesanan kembali.

2. Upaya Mengantisipasi Kerugian Barang Dagangan di Toko Mega Jilbab

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 Toko Mega Jilbab, selama menjalankan bisnis penjualan barang dagangan, pemilik pernah merasakan kerugian dan berikut akan dijelaskan jenis kerugian, penyebab kerugian dan cara mengatasi kerugiannya.

a. Jenis Kerugian

1) Kerusakan barang.

Barang merupakan aset yang sangat berharga dalam perusahaan perdagangan, karena keberlangsungan suatu perusahaan sangat tergantung dari barang dagangannya. (Paryadi, 2018) Untuk

itu barang dagangan perlu dijaga dan diberikan perawatan karena barang yang sudah rusak akan menjadi pertimbangan bagi masyarakat untuk membeli barang tersebut. Seperti yang telah dikemukakan oleh Ibu Titi Wildana:

“Biasa itu ada barang yang rusak kalau baru-baru datang (diterima dari pemasok), karna kan dicek dulu barangnya baru dijual, di situ mi biasa ada didapat barangnya yang rusak, tapi tidak dikasi kembali ji (kepada pemasok) karna sedikit jie juga barang yang rusak terus nda banyak ji juga cacatnya, masih bagus ji, itu barangnya yang rusak ku kasi beli mi saja karyawan ku, ku kasi murah mi”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik Toko Mega Jilbab ibu titi wildana, dapat dipahami bahwa biasanya barang yang rusak didapatkan apabila barang telah dikirimkan dari pemasok sudah diterima kemudian dilakukan pengecekan. Pada saat itulah barang yang rusak ditemukan, namun barang yang rusak hanya sedikit dan kerusakannya juga tidak parah, masih layak pakai sehingga pemilik tidak mengembalikannya kepada pemasok. Namun, untuk memberikan pelayanan yang maksimal, pemilik tidak menjual barang tersebut kepada masyarakat melainkan kepada karyawannya sendiri tentunya dengan harga yang lebih murah dari harga pasaran.

Dari pernyataan itu maka dapat disimpulkan bahwa pemilik mengalami kerugian yang diakibatkan dari kerusakan barang tersebut, karena seharusnya pemilik dapat menjual barang dengan harga pasaran, namun tidak dapat dilakukan karena barang tersebut mempunyai bagian yang cacat sehingga pemilik memilih menjual kepada karyawannya dengan harga yang lebih rendah dari harga pasaran, hal tersebut dilakukan agar pemilik tetap mendapatkan harga dari barang tersebut. (Sanjaya & Sumarman, 2017)

2) Keusangan barang.

Selain kerusakan barang, jenis kerugian yang juga dialami yaitu keusangan barang. Risiko keusangan barang merupakan barang-barang yang sudah tersimpan lama yang akan ketinggalan zaman. Biasanya Seperti yang telah dikemukakan oleh Ida:

“Ada barang yang nda laku mi karna ada mi lagi barang baru , na orang yang selalu na cari itu barang barunya, kayak ini jilbab pashmina biasa (sambil menunjukkan barangnya), nda banyak mi orang cari.i karna sekarang orang yang na cari bukan mi pashmina yang begini tapi pashmina yang kayak na pake Nisa Sabian”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada karyawan Toko Mega Jilbab Ida, dapat dipahami bahwa ada beberapa barang yang tidak laku karna barang tersebut sudah tidak diminati lagi masyarakat karena adanya model yang lebih baru dan lebih tren di kalangan masyarakat

Keusangan barang terjadi akibat barang yang telah disediakan sudah tidak diminati lagi oleh masyarakat karena sudah tertarik dengan barang dengan model yang lebih kekinian. Hal ini tentu dapat memberikan kerugian bagi perusahaan karena masih ada barang yang yang belum laku terjual. Sehingga semua modal yang telah ditanamkan untuk membeli barang sebelumnya belum sepenuhnya kembali. Sedangkan barang dengan model terbaru tersebut juga harus dibeli untuk dijual kembali agar perusahaan dapat melanjutkan usahanya.

Namun, kerugian tersebut tidak memberikan dampak yang cukup buruk bagi kelancaran bisnisnya dan tidak memberikan kerugian dari sisi keuangannya karena sudah mendapatkan keuntungan dari barang-barang yang sebelumnya telah laku terjual.

Penyebab Kerugian

Dalam menjalani suatu usaha, tidak selamanya kita akan mendapatkan keuntungan. Adakalanya mendapatkan kerugian dan kerugian tersebut bisa disebabkan oleh berbagai faktor. Faktor tersebut

dapat bersumber dari barang dagangannya sendiri dan kurangnya perhatian terhadap keinginan konsumen sehingga barang yang disediakan tidak didasarkan pada apa yang diinginkan konsumen sekarang.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa jenis kerugian ada dua yaitu kerusakan barang dan keusangan barang. Untuk itu akan diuraikan penyebab kerugian tersebut. Seperti yang telah dikemukakan oleh ibu Titi Wildana:

“Itu barang yang rusak dari sana memang mi, nda tau barangnya memang yang rusak atau sementara dalam pengiriman pi na rusak”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik Toko Mega Jilbab ibu Titi Wildana, dapat diketahui bahwa kerusakan barang dapat disebabkan oleh dua hal yaitu ketidakteelitian pemasok dalam memilih barang yang akan dikirim atau jasa pengangkutan barang yang tidak terlalu berhati-hati dalam mengirimkan barangnya atau bisa jadi barang tersebut rusak dalam proses pengiriman.

Sedangkan keusangan barang disebabkan oleh perubahan selera masyarakat terhadap barang dagangan yang tersedia. Seperti yang telah dikemukakan oleh Ida:

“Sedikit mi orang mau beli barang lama karna ada mi lagi model barunya, padahal sebenarnya masih bagus ji itu barangnya yang lama”

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada karyawan Toko Mega Jilbab Ida, dapat diketahui bahwa karena sudah sedikit masyarakat yang tertarik pada barang-barang yang sudah lama karena sudah ada barang yang lebih tren dan menarik perhatian masyarakat meskipun barang lama tersebut masih bagus dan layak untuk dipakai.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada kedua narasumber tersebut, dapat disimpulkan bahwa penyebab kerugian akibat kerusakan barang berasal dari ketidakteelitian pemasok dalam memilih barang yang akan dikirim atau jasa pengangkutan barang yang tidak terlalu berhati-hati dalam mengirimkan barangnya atau bisa jadi barang tersebut rusak dalam proses pengiriman. Namun hal tersebut dapat dimaklumi oleh karena barang rusak yang dikirim hanya sedikit dan juga disadari bahwa pemasok juga hanya manusia biasa yang dapat melakukan kesalahan dan penyebab kerugian akibat keusangan barang bersumber dari ketertarikan masyarakat yang sudah berkurang pada barang-barang tertentu yang sudah lama karena sudah ada barang yang lebih tren dan menarik perhatian masyarakat sehingga selera masyarakat juga berubah meskipun barang lama tersebut masih bagus dan layak untuk dipakai.

Keusangan barang diakibatkan dari sistem fashion yang secara terus-menerus berkembang pada masyarakat. Terlebih pada bisnis pakaian karena bisnis ini sangat mengikuti tren dan mode yang berkembang di dunia fashion dan masyarakat. Produk yang sudah ketinggalan zaman dianggap tidak memiliki nilai jual lagi atau dianggap tidak menarik. Untuk itu diperlukan suatu kegiatan identifikasi keinginan pelanggan yang dilakukan perusahaan melalui kegiatan berupa penelitian pasar yang selain berfungsi untuk mengetahui informasi mengenai pelanggan, juga untuk mengetahui karakteristik produk yang diinginkan oleh pelanggan, sehingga perusahaan mendapatkan informasi yang sangat berharga untuk dapat dihasilkan dalam kegiatan perusahaan. (Saputra, 2018)

Cara Mengatasi Kerugian

Menjadi seorang pengusaha harus mencari solusi agar dapat mengatasi kerugian. Berhubung usaha tersebut termasuk usaha di bidang perdagangan. Di mana lakunya barang dagangan merupakan faktor penentu lancarnya suatu usaha. Jadi yang perlu diketahui adalah cara agar barang yang telah disediakan dapat terjual kepada masyarakat untuk menambah modal dalam membeli barang dengan model terbaru.

Untuk itu pengusaha dituntut untuk berhati-hati atas segala macam hal yang dapat diakibatkan dari kerugian yang dialami dan mencari sebuah solusi untuk menghadapi kerugian tersebut.

Ada dua cara yang dilakukan oleh pemilik Toko Mega Jilbab dalam menanggulangi kerugian barang dagangan yang bersumber dari tidak lakunya barang tersebut yaitu menurunkan harganya, dan menyumbangkannya kepada orang lain yang membutuhkan. Upaya-upaya tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

1) Menurunkan harga

Harga menjadi salah satu poin utama yang dipertimbangkan oleh konsumen. Memang dengan memotong harga tinggi, tentu margin keuntungan bisnis anda menjadi lebih besar. Namun dampaknya adalah volume penjualan yang lebih sedikit karena jumlah konsumen yang rendah. Jika produk masih kurang laku, maka penurunan harga jual patut dipertimbangkan. (Rizqi, 2019)

Cara ini merupakan cara yang paling umum digunakan dan merupakan cara yang paling efektif dalam menanggulangi barang yang tidak laku. Karena, tidak semua orang bisa membeli barang yang harganya mahal, jadi jika diketahui bahwa barang yang dulunya mahal menjadi lebih murah maka orang itu akan tertarik untuk membeli barang tersebut karena berpikir bahwa mereka dapat memiliki barang yang masih bagus dengan harga yang murah. Dengan cara tersebut, maka barang yang tadinya belum terjual bisa terjual kembali dengan waktu yang relatif tidak lama. Meskipun dengan cara tersebut dapat memberikan kerugian bagi pengusaha Namun, hal tersebut masih lebih baik daripada tidak terjual sama sekali, karena sudah ada keuntungan yang didapatkan sebelumnya dari penjualan dengan harga normal. Dengan tambahan modal tersebut, bisa digunakan untuk membeli barang dengan model terbaru sehingga bisa memutar kembali modal dengan lebih cepat dan dapat melanjutkan kembali usahanya agar tetap mendapatkan penghasilan dari kegiatan perdagangan yang dilakukannya.

Seperti yang telah dikemukakan oleh Ika:

“Kalau ada barang lama yang mau na beli orang biasa kalau na tawar. i di kasi mi harga murah”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada karyawan Toko Mega Jilbab Ika, dapat diketahui bahwa pada barang-barang yang sudah lama tidak terjual, apabila ada pembeli yang menawarnya, maka biasa diberikan harga sesuai dengan harga tawarnya.

2) Menyumbangkan Kepada Orang Lain

Kegiatan bisnis memang merupakan kegiatan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan namun bukan berarti pengusaha hanya memikirkan cara untuk mendapatkan keuntungan. Akan tetapi pengusaha juga melakukan kegiatan yang bernilai ibadah dari kegiatan bisnis tersebut. Seperti yang telah dikemukakan oleh Ibu Titi Wildana:

“Itu barang yang nda laku, tetap ji disimpan karna biasa jie ada satu dua orang cari jadi tetap ji dijual kayak biasanya. cuma kalau lama sekali mi itu barang nda ada yang cari disumbangkan mi, biasa dibawa di kampung-kampung karena mereka na suka juga kalau dikasi jilbab karena masih bagus barangnya”.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik Toko Mega Jilbab ibu Titi wildana, dapat diketahui bahwa barang yang sudah tidak terlalu diminati oleh masyarakat tetap disimpan untuk mengantisipasi adanya pelanggan yang mencari model tersebut karena biasanya masih ada beberapa pelanggan yang mencarinya. Namun, apabila barang tersebut sudah sangat lama tertinggal di toko dan sudah tidak ada masyarakat yang mencari maka pemilik memilih menyumbangkan barang tersebut ke kampung-kampung karena masyarakat yang ada di kampung juga merasa senang ketika diberikan barang yang masih bagus meskipun modelnya sudah tidak tren lagi.

Barang yang sudah lama berada di toko dan tidak lagi menarik perhatian masyarakat, maka lebih baik disumbangkan kepada yang membutuhkan. Mungkin dari sisi keuangan terlihat rugi, namun itu merupakan suatu amal kebaikan yang dapat menjadi ibadah. Jangan takut untuk menyumbangkan barang yang tidak laku, karena yakinlah tidak akan pernah rugi orang yang bersedekah. Bisa jadi ini merupakan pembuka jalan untuk datangnya rezeki lain yang lebih banyak lagi dan juga dapat bernilai ibadah agar dalam menjalankan bisnis, kegiatan ibadah juga tetap terlaksanakan. (Nasution, 2017)

Terlepas dari hal tersebut solusi yang dapat diberikan untuk mengantisipasi risiko yang timbul perlu bagi pihak penjual membuat perjanjian purna jual dengan pihak pemasok, seperti jika barang yang tidak lagi bisa terjual maka bisa dikembalikan dan memperkirakan jumlah yang diproduksi dengan jumlah yang akan laku terjual di pasar yang mana itu harus dihitung dengan teliti serta didukung oleh riset pasar yang maksimal. (Atun, 2016)

D. Kesimpulan

1. Manajemen persediaan belum sepenuhnya diterapkan secara optimal di Toko Mega Jilbab. Hal tersebut dapat dilihat dari belum adanya pertimbangan khusus yang dilakukan pemilik dalam menyediakan barang dagangan yang akan dipasarkan pada hari-hari biasa. Namun, untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang diperkirakan akan meningkat pada menjelang hari raya seperti hari raya idul fitri dan idul adha, pemilik menyediakan barang dengan jumlah yang lebih banyak dari hari-hari biasa. Barang dagangan didapatkan dari cabang barunya yang memproduksi barang namun, untuk barang yang tidak dapat dibuat, maka pemilik melakukan pemesanan di Toko Sultan Tanah Abang Jakarta. Waktu yang dibutuhkan untuk mendapatkan barang setelah dilakukan pemesanan yaitu berkisar dua minggu dengan menggunakan angkutan laut Andira. Untuk melakukan pemesanan kembali, pemilik hanya memesan barang berdasarkan pada catatan persediaan yang dilakukan setiap akhir bulan oleh karyawannya..
2. Selama menjalankan usaha, pemilik pernah mengalami kerugian seperti kerusakan dan keusangan barang. Kerusakan barang biasanya terjadi pada saat menerima barang dari pemasok. Sedangkan keusangan barang terjadi karena perubahan selera masyarakat yang diakibatkan oleh perubahan tren sehingga barang yang sudah disediakan menjadi tidak laku. Namun, kerugian tersebut tidak terlalu mempengaruhi keberlangsungan usaha tersebut karena sudah mendapatkan keuntungan dari barang-barang sebelumnya yang telah laku terjual. Upaya yang dilakukan dalam mengatasi kerugian yaitu dengan cara menurunkan harganya apabila ada pelanggan yang ingin membelinya dengan harga yang lebih murah dari harga biasanya. dan untuk barang yang sudah lama tertinggal di toko dan sudah tidak memiliki peminat maka pemilik memilih untuk menyumbangkan barang tersebut ke kampung agar dapat bernilai ibadah

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 Wivaha*.
- 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 teknisterhadap 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 Mengenai Perdagangan. *Millah*, 17(1).
- Saham, P., Pasar, K., & Jumlah, D. A. N. (2016). Perdagangan Volume. *PENGARUH FREKUENSI PERDAGANGAN SAHAM, VOLUME PERDAGANGAN SAHAM, KAPITALISASI PASAR DAN JUMLAH HARI PERDAGANGAN TERHADAP RETURN SAHAM Ahmad*, 5(1).

- Sanjaya, A., & Sumarman. (2017). Analisis Manajemen Konstruksi Pembangunan Gedung Promosi Dan Pemasaran Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi Dan Umkm Kota Cirebon. *Jurnal Konstruksi*, VI(7).
- Saputra, D. E. (2018). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi. *Analisis Dan Perancangan Sistem*, 2(1).
- Syafitri, A., & Sudarwati, L. (2015). Pemanfaatan Modal Sosial Dalam Sektor Perdagangan. *Jurnal Perspektif Sosiologi*, 3(1).
- Tamodia, W. (2013). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Untuk Persediaan Barang Dagangan. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3).
- Yusdja, Y. (2016). Tinjauan Teori Perdagangan Internasional dan Keunggulan Kooperatif. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 22(2). <https://doi.org/10.21082/fae.v22n2.2004.126-141>