

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perekonomian di Indonesia saat ini mendorong persaingan bisnis di berbagai bidang. Setiap perusahaan berlomba-lomba meningkatkan kualitas produk, baik barang maupun jasa untuk menarik lebih banyak konsumen. Tujuan utama dari kegiatan operasional atau produksi perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Dengan demikian, kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin dan memberikan manfaat bagi masyarakat.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian terpenting di dalam membangun perekonomian suatu negara maupun daerah, tidak terkecuali di Indonesia. UMKM, merupakan sebuah industri penggerak kesejahteraan bagi masyarakat daerah yang dapat membantu masyarakat kecil untuk memperoleh pekerjaan dan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari (Aliyah, 2022). Salah satu upaya pemerintah untuk mengurangi angka pengangguran ialah dengan cara melatih masyarakat untuk menjalankan UMKM. Oleh karena itu, tidak heran jika kebijakan pengembangan UMKM di Indonesia secara tidak langsung sebagai kebijakan untuk menciptakan kesempatan kerja, kebijakan anti kemiskinan, dan kebijakan sebagai redistribusi pendapatan (Aryadi & Hoesin, 2022).

Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM (2023), jumlah UMKM di Indonesia mencapai sekitar 65,4 juta unit usaha, yang berkontribusi sebesar 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM menjadi pondasi ekonomi nasional, terutama dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan mendorong pertumbuhan ekonomi di daerah.

Namun, di balik kontribusinya yang besar, UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan dalam operasionalnya, khususnya dalam aspek pengendalian persediaan. UMKM seringkali memiliki sumber daya manusia yang

dapat membatasi kemampuan mereka untuk mengelola persediaan secara efektif, kurangnya perencanaan yang baik dalam mengelola persediaan yang dapat menyebabkan kekurangan atau kelebihan persediaan, ketergantungan pada pemasok untuk mendapatkan bahan baku atau produk sehingga menyebabkan keterlambatan atau kekurangan persediaan, kurangnya penggunaan teknologi yang memadai untuk mengelola persediaan yang menyebabkan kesalahan dan ketidakakuratan dalam pengelolaan persediaan, perubahan permintaan yang tidak terduga yang menyebabkan kekurangan atau kelebihan persediaan, keterbatasan ruang penyimpanan yang dapat menyebabkan kesulitan dalam mengelola persediaan, dan kurangnya pelatihan yang memadai dalam mengelola persediaan sehingga dapat menyebabkan kesalahan atau ketidakakuratan dalam pengelolaan persediaan.

Salah satu masalah krusial yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM adalah kekurangan atau kelebihan persediaan. Kekurangan persediaan dapat menyebabkan kehilangan penjualan dan kerusakan reputasi, sedangkan kelebihan persediaan dapat menyebabkan biaya penyimpanan yang tinggi dan resiko kerusakan atau keusangan produk (Putra & Silamat, 2025).

UMKM perlu memiliki strategi pengendalian persediaan yang efektif untuk mengurangi resiko kekurangan atau kelebihan persediaan dan meningkatkan efisiensi operasionalnya. UMKM perlu mengelola *lead time* yang efektif untuk memastikan bahwa persediaan tersedia pada saat yang tepat, *safety stock* yang efektif untuk menghadapi fluktuasi permintaan atau pasokan, *inventory turnover* yang efektif untuk memastikan bahwa persediaan tidak terlalu lama disimpan. UMKM harus mempunyai strategi dan metode yang tepat agar produknya terus menghasilkan keuntungan. Perkembangan bisnis yang terus berkembang yang terjadi pada UMKM seringkali didorong oleh keinginan untuk mengembangkan bisnisnya dengan konsumen. Dengan semakin ketatnya persaingan bisnis, para pemilik usaha UMKM perlu memahami konsep bisnis seperti selera pasar, daya beli konsumen, perencanaan bisnis, kualitas produk, menciptakan inovasi produk, dan memperluas bisnis.

Persediaan merupakan suatu hal yang penting dalam elemen operasional badan usaha, termasuk UMKM yang bergerak dibidang kuliner. Tanpa adanya persediaan, badan usaha akan dihadapkan dengan risiko tidak dapat memenuhi kebutuhan pelanggan sehingga target pelayanan pada pelanggan tidak terpenuhi. Dalam penyimpanan barang persediaan, diperlukan cara yang efisien untuk mengatur dan mengendalikan persediaan barang dengan jumlah yang besar. Pengendalian persediaan stock bermacam ragam diperlukan klasifikasi yang tepat menurut tingkat prioritas dari beragam kriteria seperti harga beli, harga jual, total persediaan yang dipesan, total persediaan yang terjual, dan sisa persediaan.

Persediaan barang dapat diartikan sebagai barang yang didapatkan perusahaan yang kemudian diperjual belikan kembali ataupun diolah lagi oleh perusahaan untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Dengan adanya pengendalian persediaan yang tepat maka perusahaan dapat bertahan dalam kegiatan operasional dan menjaga kelancaran operasi perusahaan. Sukses tidaknya perencanaan dan pengawasan persediaan akan berpengaruh terhadap keberhasilan suatu perusahaan dalam mencari keuntungan (Pulungan, 2022).

Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis adalah sebuah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang bergerak dibidang kuliner khususnya roti, kue, dan dessert. Waroeng Roti & Kue AK ini berlokasi di Jalan Panglima Minal Desa Air Putih Bengkalis, dimana UMKM ini berdiri pada tahun 2020 yang didirikan oleh Meli Ulfa. UMKM Waroeng Roti & Kue AK ini didirikan dengan tujuan untuk menjual berbagai jenis roti, kue dan dessert. Selain itu, UMKM Waroeng Roti & Kue AK ini juga sudah bersertifikasi Halal.

Nama Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis sendiri memiliki makna yang sangat personal bagi pemilik usaha. Inisial A dan K diambil dari nama kedua anaknya, yaitu Anisa dan Keysia, sebagai bentuk penghormatan dan kebanggaan kepada keluarga. Nama tersebut menjadi simbol semangat dan motivasi dalam menjalankan usaha, dengan harapan usaha ini dapat terus berkembang dan menjadi warisan yang membanggakan di masa depan.

Sebagai pemilik dari usaha UMKM Waroeng Roti & Kue AK, Meli Ulfa bertanggung jawab atas manajemen sehari-hari untuk mengelola aspek

operasional termasuk pengadaan bahan baku, produksi, hingga distribusi produk. Dengan pendekatan manajemen yang baik, ia mampu menjaga efisiensi operasional dan kualitas produk yang merupakan kunci keberhasilan bisnisnya. Beliau fokus pada pengembangan produk roti dan kue yang berkualitas tinggi dan memiliki rasa yang unik. Ia melakukan riset pasar untuk memahami preferensi konsumen dan berusaha menghadirkan variasi produk yang sesuai dengan selera masyarakat lokal. Inovasi ini tidak hanya menarik pelanggan, tetapi juga mempertahankan pelanggan.

Tidak hanya itu, pemilik waroeng roti & kue AK juga sangat memperhatikan kualitas bahan baku yang digunakan dalam produksi roti dan kue. Kualitas bahan baku merupakan faktor utama dalam menentukan kualitas produk. Pemilihan bahan-bahan segar dan berkualitas tinggi dari pemasok yang terpercaya, sehingga produk akhir memiliki tekstur dan rasa yang optimal. Dengan menerapkan proses produksi yang terstandarisasi untuk menjaga konsistensi dengan baik dimulai dari pencampuran bahan, pengulenan, hingga pemanggangan. Dengan mengikuti prosedur yang baik serta pengawasan ketat dalam proses produksi, risiko kesalahan dapat diminimalkan. Pemeriksaan secara rutin setiap tahap untuk memastikan bahwa semua produk memenuhi standar kualitas yang telah ditetapkan, hal ini termasuk pemeriksaan visual terhadap produk akhir untuk memastikan tidak ada cacat atau ketidaksesuaian.

Sebelum produk dipasarkan, maka terlebih dahulu dilakukan uji cita rasa untuk mendapatkan umpan balik dari konsumen. Dengan melibatkan orang lain dalam proses ini, dapat menilai apakah produk sudah sesuai dengan selera pasar atau perlu disesuaikan. Umpan balik sangat berharga untuk perbaikan produk, dengan menerima dan mendengarkan umpan balik dari pelanggan mengenai kualitas produk. Langkah-langkah tersebut dapat memastikan bahwa Waroeng Roti & Kue Ak ini tidak hanya menghasilkan produk yang enak, tetapi juga berkualitas yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan reputasi bisnisnya.

Namun demikian, meskipun UMKM Waroeng Roti & Kue AK ini berkontribusi signifikan bagi perekonomian lokal melalui penyerapan tenaga kerja dan diversifikasi produknya tetap saja memiliki tantangan utama yang dihadapi

yaitu manajemen persediaan bahan baku yang belum optimal. Berdasarkan analisis awal hasil dari wawancara, Waroeng Roti & Kue AK ini masih mengandalkan sistem pencatatan manual tanpa standar akuntansi yang memadai (SAK EMKM) yang mengakibatkan ketidakefisien dalam pengelolaan stok bahan baku seperti tepung, telur dan margarin.

Ketidakteraturan persediaan berdampak pada pemborosan biaya akibat bahan kadaluarsa atau overstock, dan juga gangguan produksi ketika bahan baku tidak tersedia pada saat dibutuhkan. Penurunan profitabilitas dikarenakan tingginya *holding cost* dan tidak keakuratan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP). Persediaan bahan baku tidak tercatat secara *real-time*, sehingga sulit memprediksi kebutuhan dan mengoptimalkan pembelian bahan baku. Oleh karena, itu penelitian ini fokus pada penerapan sistem pengendalian persediaan yang terintegrasi guna meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas di Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis.

Pengendalian persediaan merupakan proses untuk mengelola dan mengontrol persediaan barang atau bahan baku yang digunakan dalam proses produksi atau penjualan. Proses ini sangat penting dalam operasional perusahaan karena ini dapat mempengaruhi biaya efisiensi, dan pelayanan kepada pelanggan. Pengendalian persediaan yang efektif juga dapat membantu perusahaan untuk meminimalkan biaya persediaan, meningkatkan efisiensi operasional, dan meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan.

Pengendalian persediaan bertujuan untuk meminimalkan biaya persediaan dan meningkatkan efisiensi operasional. juga menyatakan bahwa pengendalian persediaan bertujuan untuk meminimalkan biaya persediaan, meningkatkan efisiensi operasional, dan meningkatkan pelayanan kepada pelanggan. Adawiyah & Takaya (2025) mengungkapkan juga bahwa penegendalian persediaan bertujuan untuk meminimalkan biaya persediaan, meningkatkan efisiensi operasional, dan meningkatkan keuntungan perusahaan.

Tujuan dari pengendalian persediaan juga dapat dibagi menjadi tiga kategori utama, yaitu meminimalkan biaya persediaan, meningkatkan efisiensi operasional, dan meningkatkan pelayanan kepada masyarakat. Meminimalkan biaya

persediaan dapat dilakukan dengan mengoptimalkan jumlah pesanan, mengurangi biaya penyimpanan, dan meminimalkan biaya kehabisan. Meningkatkan efisiensi operasional juga dapat dilakukan dengan cara mengurangi waktu tunggu, meningkatkan produktivitas, dan mengurangi biaya. Dan untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, ini dapat dilakukan dengan cara memastikan persediaan yang ada cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan.

Dalam prakteknya, pengendalian persediaan memerlukan perencanaan, pengorganisasian, dan pengawasan yang efektif. Perusahaan perlu memiliki sistem informasi yang akurat dan terkini untuk memantau persediaan dan membuat keputusan yang tepat. Perusahaan juga perlu memiliki kebijakan pengendalian persediaan yang jelas dan konsisten untuk memastikan bahwa persediaan yang ada cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan. Dengan demikian pengendalian persediaan dapat membantu perusahaan untuk mencapai tujuan operasional dan meningkatkan keuntungan.

Penelitian ini dilakukan secara deskriptif kualitatif untuk menganalisis data dengan cara memaparkan, mengelola, menggambarkan dan menafsirkan hasil penelitian dengan kata-kata dan kalimat sebagai jawaban atas permasalahan yang diteliti. Adapun analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara memaparkan hasil wawancara, mengelola data angka dalam bentuk kalimat, mengelola data ke dalam bentuk lampiran, menggambarkan proses penelitian dan hasil wawancara ke dalam pembahasan.

Optimalisasi profit merupakan proses untuk meningkatkan keuntungan perusahaan dengan menggunakan strategi dan teknik yang efektif. Katemba *et al.* (2024) menjelaskan bahwa optimalisasi profit dapat dicapai dengan menggunakan strategi pemasaran yang efektif, seperti menentukan harga yang tepat, mengelola biaya, dan meningkatkan volume penjualan. Strategi penjualan yang efektif dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan pendapatan dan mengurangi biaya, sehingga meningkatkan keuntungan. Selain itu, kotler juga menekankan pentingnya memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan.

Suardhika (2021) juga menyatakan bahwa optimalisasi profit dapat dicapai dengan menggunakan strategi kompetitif yang efektif, sehingga strategi biaya rendah atau strategi diferensiasi. Strategi biaya rendah dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan keuntungan dengan mengurangi biaya produksi dan meningkatkan efisiensi. Strategi diferensiasi dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan keuntungan dengan meningkatkan nilai produk dan meningkatkan harga jual.

Budiman *et al* (2023) berpendapat bahwa optimalisasi profit dapat dicapai dengan menggunakan analisis biaya dan pendapatan yang efektif. Analisis biaya dapat membantu perusahaan untuk memahami biaya produksi dan mengidentifikasi peluang untuk mengurangi biaya. Analisis pendapatan dapat membantu perusahaan untuk memahami sumber pendapatan dan mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan pendapatan.

Optimalisasi profit ini juga dapat dicapai dengan cara menggunakan teknik analisis keuntungan, seperti analisis *break-even* analisis margin keuntungan. Analisis *break-even* dapat membantu perusahaan untuk memahami titik impas antara biaya dan pendapatan, sehingga dapat menentukan target penjualan yang tepat. Analisis margin keuntungan dapat membantu perusahaan untuk memahami keuntungan yang diperoleh dari setiap produk atau jasa, sehingga dapat menentukan strategi pemasaran yang tepat

Dalam prakteknya optimalisasi profit memerlukan perencanaan, pengorganisasian, dan pengawasan yang efektif. Perusahaan perlu memiliki sistem organisasi yang akurat dan terkini untuk memantau biaya, pendapatan dan keuntungan. Perusahaan juga perlu kebijakan dan prosedur yang jelas dan konsisten untuk memastikan bahwa strategi optimalisasi profit dapat dilaksanakan dengan efektif.

Berdasarkan latar belakang yang telah dituliskan, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ Pengendalian Persediaan Untuk Optimalisasi Profit (Studi Kasus Pada Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis).”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang dapat diangkat pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana sistem pengendalian persediaan bahan baku yang saat ini digunakan oleh UMKM Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis?
2. Apa saja kendala yang menjadi penghambat dalam pengendalian persediaan bahan baku di UMKM Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis?
3. Bagaimana strategi pengendalian persediaan yang efektif untuk mengoptimalkan profit di UMKM Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis?

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah untuk penelitian ini hanya difokuskan pada pengendalian persediaan bahan baku dan produk jadi di UMKM Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis. Dengan menggunakan data primer dan sekunder yang terkait dengan pengendalian persediaan dan profitabilitas, serta bertujuan untuk mengoptimalkan profitabilitas melalui pengendalian persediaan yang efektif.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas yang telah dikemukakan, adapun tujuan dari penelitian ini dilakukan untuk:

1. Mendeskripsikan sistem pengendalian persediaan bahan baku yang saat ini diterapkan di UMKM Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis.
2. Mengidentifikasi kendala penghambat dalam pengendalian persediaan bahan baku di UMKM Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis.
3. Merumuskan strategi pengendalian persediaan yang efektif untuk meningkatkan efisiensi operasional dan optimalisasi profit di UMKM Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis.

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian diharapkan hasil yang diperoleh dalam penelitian ini dapat memberikan manfaat. Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Dapat menjadi referensi dan menambah wawasan dalam perkembangan pengetahuan mengenai pengendalian persediaan untuk mengoptimalkan profit di usaha kecil dan menengah, dan juga dapat menjadi sarana untuk penelitian lain yang serupa.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pemahaman peneliti tentang pengendalian persediaan untuk mengoptimalkan profit di usaha kecil dan menengah. Selain itu penulisan ini merupakan syarat untuk mengikuti ujian skripsi dalam mendapatkan gelar Sarjana Terapan bidang Akuntansi Keuangan Publik Politeknik Negeri Bengkalis.

b. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan tentang pengendalian persediaan dan optimalisasi profit dalam konteks usaha kecil dan menengah.

c. Bagi UMKM Waroeng Roti & Kue AK Bengkalis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu meningkatkan profitabilitas melalui pengendalian persediaan yang optimal.