

Revitalisasi dan penerapan manajemen persediaan pada Warung Sembako Yoga Kelurahan Penatih Kota Denpasar

I Made Sumartana^{1*}, Adrie²

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ngurah Rai, Denpasar, Indonesia

²Fakultas Hukum Universitas Ngurah Rai, Denpasar, Indonesia

^{*}) Korespondensi (e-mail: sumartana63@gmail.com)

Received: 5-January-22; Revised: 30-January-22; Accepted: 2-February-22

Abstract

Small and Micro Enterprises (SMEs) are business units managed individually with various limitations. Warung Yoga is one of the stalls that sell different types of vegetables, necessities and other kitchen ingredients. The problems faced include the procurement of merchandise has not paid attention to the inventory, the placement of goods is irregular, untidy, has not utilized the remaining merchandise. The solution offered to partners in the procurement of merchandise inventory should apply the model Safety Stock, Reorder Point, Economic Order Quantity, and First in First Out so that merchandise inventory can be controlled so that there is no buildup of merchandise inventory. Marketing uses social media via the web, Instagram, and Facebook in marketing merchandise. Given the limited time of the partnership program, partners must be independent. For the partnership program to run independently, partners participate, starting from providing training facilities providing training materials.

Keywords: Merchandise inventory, Re-Order Point, Safety Stock, Economic Order Quantity, First in First Out

Abstrak

Usaha Kecil dan Mikro (UKM) merupakan unit usaha yang dikelola secara individual dengan berbagai keterbatasan. Warung Yoga adalah salah satu warung yang menjual berbagai jenis sayuran, kebutuhan dan bahan dapur lainnya. Permasalahan yang dihadapi antara lain pengadaan barang dagangan belum memperhatikan persediaan, penempatan barang tidak teratur, tidak rapi, belum memanfaatkan sisa barang dagangan. Solusi yang ditawarkan kepada rekanan dalam pengadaan persediaan barang dagangan sebaiknya menerapkan model Safety Stock, Reorder Point, Economic Order Quantity, dan First In First Out agar persediaan barang dagangan dapat terkontrol sehingga tidak terjadi penumpukan persediaan barang dagangan. Pemasaran menggunakan media sosial melalui web, Instagram, dan Facebook dalam memasarkan merchandise. Mengingat terbatasnya waktu program kemitraan, mitra harus mandiri. Agar program kemitraan berjalan secara mandiri, mitra berpartisipasi, mulai dari menyediakan fasilitas pelatihan memberikan materi pelatihan

Kata kunci: Persediaan barang dagangan, *Re Order Point*, *Safety Stock*, *Economic Order Quantity*, *First in First Out*.

How to cite: Sumartana, I. M., & Adrie, A. (2022). Revitalisasi dan penerapan manajemen persediaan pada Warung Sembako Yoga Kelurahan Penatih Kota Denpasar. *Penamas: Journal of Community Service*, 2(1), 1-9. <https://doi.org/10.53088/penamas.v2i1.254>

1. Pendahuluan

Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia usaha mikro selalu digambarkan sebagai sektor yang mempunyai peranan yang penting, karena sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik



disektor tradisional maupun modern. Peranan usaha kecil tersebut menjadi bagian yang diutamakan dalam setiap perencanaan tahapan pembangunan yang dikelola oleh dua departemen yakni: (1) Departemen Perindustrian dan Perdagangan; (2) Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, namun demikian usaha pengembangan yang telah dilaksanakan masih belum memuaskan hasilnya, karena pada kenyataannya kemajuan usaha kecil menengah sangat kecil dibandingkan dengan kemajuan yang sudah dicapai usaha besar (Manurung, 2012).

Keberadaan para pelaku bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan andil yang cukup signifikan bagi pembangunan perekonomian. Hal tersebut sangat membantu pemerintah dalam upaya mengurangi angka pengangguran dan pengentasan kemiskinan. Diharapkan perkembangan bisnis UMKM dari waktu ke waktu mengalami peningkatan yang stabil. Namun, di dalam perjalanannya untuk berkembang lebih maju, para pelaku bisnis UMKM tidak lepas dari kendala-kendala. Sehingga diperlukan campur tangan dari berbagai pihak, pemerintah, perguruan tinggi maupun swasta untuk mendorong perkembangan yang diharapkan bersama (Sumerta, Santosa, et al., 2020). Ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja dan modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), informasi pasar, serta kesulitan dalam pemasaran (Sumerta, Santosa, et al., 2020; Tambunan, 2021).

Salah satu usaha dagang yang berkembang saat ini adalah usaha sembako. Usaha sembako ini tidak hanya berada di pasar, melainkan juga berada di kedai rumahan. Usaha sembako baik itu sebagai usaha pokok maupun usaha kecil-kecilan untuk menambah perekonomian keluarga, usaha ini merupakan salah satu usaha yang dilakukan oleh ibu rumah tangga yang bergerak di perdagangan. Usaha ini diharapkan dapat membantu meningkatkan kebutuhan keluarga. Warung Sembako Yoga Banjar Saba yang berada di Kelurahan Penatih Kota Denpasar, Warung Yoga yang bergerak dalam bidang usaha mikro kecil dan menengah. Warung ini dikelola dengan cara konvensional, baik dari segi pengadaan persediaan barang dagangan, penyimpanan sisa persediaan, penataan barang dan pemasaran.

Warung Yoga milik I Gusti Ngurah Gunawirawan berdiri pada tanggal 03 Januari 2010. Awal mulanya warung Yoga menjual makanan jadi atau warung makan sederhana. Mengingat persaingan antar warung makan, maka muncul ide dari pemilik untuk merubah warung makan menjadi warung sembako dalam skala kecil. Sembako yang dijual pada saat itu, antara lain, beras, sayur-sayuran, minyak goreng, garam. Melihat animo masyarakat untuk berbelanja keperluan akan berbagai jenis kebutuhan pokok, beras, sayur mayur, dan bumbu dapur. Maka mulai tahun 2013 mulai berjualan berbagai jenis sayur mayur, tetapi juga menjual bahan bumbu-bumbuan. Pengadaan barang dagangan diusahakan secara mandiri, membeli di beberapa lokasi untuk sayur mayur dan bahan bumbu dapur pemilik membeli di pasar induk Candi Kuning Baturiti Tabanan, minyak goreng membeli di beberapa grosir yang ada di kota Denpasar. Saat

ini, pengadaan barang dagangan langsung dari pemasok sayur mayur dan barang dagangan lainnya.

Usaha dagang merupakan usaha mikro dan kecil yang merupakan potensi pengasilan pada suatu desa. Desa harus mampu memberdayakan usaha kecil berupa warung untuk meningkatkan penghasilan masyarakat desa sehingga desa dapat mandiri dengan mengembangkan potensi usaha yang ada di desa tersebut. (Sumerta & Rai, 2021). Usaha toko sembako merupakan bentuk usaha yang paling dicari oleh para konsumen khususnya para ibu rumah tangga karena di dalam toko tersebut menyediakan barang-barang keperluan sehari-hari baik berupa makanan pokok dan perlengkapan yang diperlukan tiap harinya misalkan beras, minyak goreng, telur, sikat gigi, pasta gigi, sabun, dll diantara barang itu semua pasti setiap orang memerlukannya. Usaha sembako juga harus mulai menerapkan pemasaran produk berbasis digital dengan memanfaatkan sosial media untuk memperkenalkan produk kepada konsumen. (Sumerta et al., 2019; Sumerta, Redianingsih, et al., 2020)

Analisis Situasi

Semakin berkembangnya usaha penjualan kebutuhan pokok, tidak diikuti dengan cara pengadaan persediaan barang dagangan yang tepat, penyimpanan sisa sayur, dan penataan barang dagangan yang baik. Keadaan ini berdampak pada hasil penjualan yang menurun, bahkan cenderung mengalami kerugian. Hal ini disebabkan oleh penataan barang dagangan yang kurang rapi, tidak tersedianya tempat penyimpanan sisa sayur yang tidak laku, penataan lampu kurang tepat, belum dilakukan pencatatan hasil penjualan, dan pengeluaran, belum tersedianya tempat penampungan sampah. Kadangkala sayur hanya ditempatkan di dalam ember yang berisi air dan diletakkan/



Gambar 1 Tampak Depan Warung Yoga

dipajang di atas trotoar, serta terkena sinar matahari langsung, sehingga sayur cepat layu, tampak kurang higienis. Di samping itu juga, pembelian sayur dari supplier/pemasok belum memperhatikan sisa persediaan akhir, tidak memperhitungkan kapan untuk melakukan pemesanan kembali (*re order point*), serta memperhatikan

persediaan minimal harus ada (*safety stock*), karena daya tahan sayur mayur, akibatnya sayur menumpuk dan busuk.

Warung Yoga berdiri di jalan utama jalan Padma Penatih, mempunyai posisi yang sangat strategis. Di sebelah timur berdiri Kantor Lurah Penatih, arah barat ada Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU). Di samping itu, sampai saat ini Warung Yoga belum mendapat kompetitor yang berarti.



Gambar 2 Tata Letak Barang Dagangan Warung Yoga Sebelum Ditata

UMKM yang menjadi mitra pengabdian ini usahanya di bidang penjualan kebutuhan pokok (sembako) dan dari segi pemasarannya masih menggunakan cara yang konvensional.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan atas uraian pada analisis situasi di atas, masalah prioritas mitra adalah sebagai berikut:

Tabel 1 Masalah Prioritas

No	Ruang Lingkup Masalah dan Justifikasi	Spesifikasi Masalah
1	Aspek Kebersihan dan Kenyamanan	Penataan barang dagangan kurang rapi, tidak teratur/tumpang tindih, nampak kotor/kumuh, ruang gerak pembeli terbatas
2	Aspek Produksi	Pengadaan barang dagangan dan sisa sayur
3	Aspek Manajemen dan Pemasaran	Hasil penjualan, dan pengeluaran belum tercatat, belum memiliki sistem pembukuan. Belum menerapkan pemasaran berbasis online (<i>digital marketing</i>)
4	Aspek Lingkungan	Limbah sayur belum dibilah

Solusi dan Target

Solusi dan target luaran dalam kegiatan PKM pedagang sayur mayur Warung Yoga di Kelurahan Penatih Kecamatan Denpasar Timur Kota Denpasar, ini sesuai dengan lingkup masalah prioritas mitra yang telah dijelaskan di atas secara rinci dapat dilihat pada tabel berikut:



- a. Permasalahan penataan barang, barang dagangan ditempatkan berdasarkan jenis dan klasifikasi. Sehingga Barang dagangan tertata dengan teratur, mudah dilihat, pembeli berbelanja dengan nyaman.
- b. Permasalahan aspek produksi, pengadaan persediaan barang dagangan menggunakan cara pemesanan paling ekonomis (*Economic Order Quantity = EOQ*) dan titik pemesanan kembali (*Re Order Point = ROP*), dengan memperhatikan tenggang waktu dan persediaan (*safety stock*) Pengeluaran barang menggunakan sistem FIFO (*First in First Out*). Sedangkan untuk barang dagangan jenis bumbu dapur kemasan, mie dan minyak goreng menggunakan sistem konsinyasi.
- c. Permasalahan manajemen dan pemasaran, memberikan pelatihan dan pendampingan dalam membuat pembukuan sederhana, untuk mencatat transaksi penjualan dan pengeluaran. Memberikan pelatihan dalam mengolah sisa barang dagangan seperti tahu, tempe, sayur jagung, tomat dan bumbu dapur. Sedangkan untuk pemasaran menggunakan sistem pemasaran berbasis internet (*digital marketing*) berupa Instagram.

Permasalahan lingkungan dan penanganan limbah (sisa barang dagangan), khusus untuk limbah sayur dimasukkan dalam tong sampah, dengan memisahkan sampah organik dan non organik. Sisa barang dagangan tempe diolah menjadi tempe goreng manis dikemas dalam plastik mika. Sisa tahu diolah menjadi tahu isian, jagung diolah jadi bergedel, tomat dan sisa bahan bumbu dapur diolah menjadi bumbu dapur kemasan

3. Metode Pengabdian

Berdasarkan identifikasi dan justifikasi permasalahan yang dihadapi mitra, metode dan pendekatan yang digunakan dalam menyelesaikan masalah mitra antara lain:

- a. Agar permasalahan mitra bisa terselesaikan, mitra diberikan pemahaman, edukasi, dan mecarikan solusi serta target sasaran yang ingin dicapai.
- b. Metode pendampingan selama berlangsungnya kegiatan PKM, serta membeikan pelatihan yang ditujukan untuk memberikan keterampilan terhadap penyusunan laporan keuangan, maupun penggunaan pemasaran berbasis digital
- c. Metode monitoring dan evaluasi (MONEV), yang bertujuan untuk memantau aktivitas mitra, kemajuan mitra.
- d. Mengingat keterbatasan waktu pelaksanaan PKM dan program keberlanjutan program, dengan berakhirnya program PKM, mitra bisa mandiri

Tahap Persiapan dan Analisis Kebutuhan

Pada tahap ini yang dilakukan adalah mengidentifikasi ruang lingkup yang bertujuan untuk menjaga konsistensi dari kegiatan PKM ini agar tercapainya tujuan yang diharapkan. Pengumpulan data dilakukan secara langsung berupa foto-foto analisis situasi di Warung Yoga. Mitra PKM dalam hal ini berperan aktif dalam menyediakan data-data yang diperlukan tersebut. Pada tahapan ini juga dilakukan perancangan



gambar pekerjaan fisik yang direkomendasikan sebagai solusi dalam menyelesaikan persoalan yang dihadapi oleh mitra PKM yang terdiri dari:

- a. Pekerjaan fisik, pembuatan dan penataan barang dagangan, tata letak lampu, tempat sampah.
- b. Perancangan teknologi pembuatan akun media sosial.

Tahap Pendampingan dan Implementasi

Pada tahapan ini tim pengusul melakukan pendampingan dan implementasi meliputi:

- a. Pendampingan pekerjaan fisik, pemasangan rak dan tata letak barang dagangan dilakukan oleh tim pengusul bersama mahasiswa.
- b. Pendampingan pembuatan akun WEB, Instagram dan facebook oleh tim bersama mahasiswa.

Setiap kegiatan pendampingan dan implementasi juga melibatkan mahasiswa sebagai pembantu lapangan pelaksana teknis. Mitra Warung Yoga berperan dalam menyediakan tempat pelaksanaan pendampingan dan implementasi.

Tahap Evaluasi

Setelah melakukan pendampingan dan implementasi teknologi sebagai solusi persoalan mitra Warung Yoga, tim pengusul melakukan evaluasi untuk mengetahui sejauh mana program yang dilaksanakan dapat berjalan dengan efektif. Pelaksanaan evaluasi dilakukan menggunakan pre test dan post test melalui penyebaran kuesioner

3. Hasil Pengabdian

Selama berlangsungnya kegiatan PKM, tim telah melakukan revitalisasi dan digitalisasi warung. Revitalisasi, suatu proses menghidupkan atau menggiatkan kembali, fungsi dan kegiatan usaha perdagangan dengan memperhatikan aspek pemasaran, Sedangkan digitalisasi pemasaran dimaksudkan untuk lebih memperluas wilayah pemasaran. Sedangkan bentuk pengabdian lainnya berupa :

- a. Pekerjaan fisik berupa, membuat tata letak (*lay out*) barang dagangan, penataan lampu, rehabilitasi warung (mengganti plafon yang rusak, dan pengecatan), pemasangan wallpaper.
- b. Memberikan pelatihan membuat pembukuan sederhana, terutama menghitung pendapatan, pengeluaran dan keuntungan.
- c. Memberikan pelatihan pengolahan sisa barang dagangan, seperti tempe diolah kembali menjadi tempe goreng manis dalam kemasan. Tahu diolah kembali menjadi tahu isian, wortel, kol, taoge dan beberapa jenis sayur lainnya diolah menjadi ote-ote.
- d. Khusus untuk pengadaan persediaan barang dagangan diberikan pelatihan cara menghitung persediaan, mengeluarkan persediaan, menentukan persediaan cadangan (*safety stock*), serta penentuan periode waktu pemesanan kembali (*re order point*).



Gambar 3 Tata Letak Barang Dagangan Warung Yoga Setelah Ditata

Mengingat sayur mayur riskan akan kerusakan, busuk dan layu, sebaiknya pemilik warung memperhatikan persediaan akhir barang dagangan. Maka perlu adanya pengendalian persediaan, manajemen persediaan, dan meminimalisasi persediaan. Pengendalian persediaan yaitu suatu pengawasan terhadap persediaan yang merupakan salah satu fungsi dari manajemen yang dapat dipecahkan dengan menerapkan metode kuantitatif (Rangkuti, 2004).



Gambar 4. Proses Pendampingan

Manajemen persediaan merupakan merupakan sekumpulan bahan baku yang terdapat dalam suatu perusahaan yang disediakan guna memenuhi permintaan disetiap waktunya untuk kebutuhan proses produksi (Assauri, 2004). Supaya persediaan sayur mayur tidak menumpuk dan menimbulkan biaya penyimpanan, dan kerusakan, sebaiknya pembelian sayur mayur menggunakan model pemesanan paling ekonomis atau *Economic Order Quantity (EOQ)*, *Re Order Point (ROP)* persediaan pengaman atau *safety stock*.

Economic order quantity (EOQ) merupakan salah satu model tradisional yang dipergunakan untuk menentukan jumlah persediaan yang ekonomis dengan menggunakan biaya yang minimal, adapun syarat persediaan ekonomis adalah terjadinya keseimbangan antara biaya pemesanan dan biaya penyimpanan.



(Zulfikarijah & Khwarazmita, 2019). *Re order point* adalah strategi operasi persediaan merupakan titik pemesanan yang harus dilakukan suatu perusahaan sehubungan dengan adanya *lead time* dan *safety stock* (Rangkuti, 1997). *Re eoder point* adalah saat (titik) persediaan dimana perlu diambil tindakan untuk mengisi kekurangan persediaan pada barang tersebut (Assauri, 2013). Persediaan pengaman (*safety stock*) adalah persediaan tambahan yang akan diadakan untuk melindungi atau menjaga kemungkinan terjadinya kekurangan bahan (*stock out*)” (Assauri, 2013; Rangkuti, 1997). Dalam persediaan, adanya ketidakpastian dapat menyebabkan perusahaan kehabisan *stock*-nya. Hal ini disebabkan oleh karena peningkatan permintaan yang tiba-tiba atau lonjakan-lonjakan permintaan oleh berbagai sebab. Apabila hal ini terjadi, maka perusahaan harus memiliki *stock* yang disebut dengan *safety stock*”. (Zulfikarijah & Khwarazmita, 2019).

4. Kesimpulan

Untuk meningkatkan daya saing suatu usaha khususnya usaha kecil perlu menerapkan sistem manajemen pengelolaan usaha sederhana yang baik dan juga efektif. Strategi persaingan usaha khususnya dibidang pemasaran salah satunya adalah dengan mengedepankan dan memaksimalkan bauran pemasaran yaitu Produk, harga, tempat dan promosi. Tempat yang dijadikan lokasi penjualan harus memberikan rasa nyaman kepada pembeli sehingga mampu memberikan atmosphere yang baik. store atmosphere yang baik akan meningkatkan keputusan pembelian calon konsumen (Sumerta et al., 2021). Program kemitraan masyarakat yang dilakukan adalah dengan melakukan penataan ulang suasana toko yang ada di usaha kecil warung yoga di desa penatih. Hal ini memberikan dampak positif sehingga konsumen merasa lebih nyaman dalam berbelanja. Selain itu penerapan manajemen persediaan juga perlu dipahami oleh penjual. Pembekalan dan pendampingan untuk menentukan jumlah persediaan yang baik dan juga kapan harus melakukan pemesanan produk kembali, sehingga persediaan barang yang dijual masih tetap tersedia dan kualitas produk yang dijual juga dapat terjaga dengan baik.

Ucapan Terimakasih

Ucapan terimakasih kami ucapkan kepada seluruh pihak yang telah terlibat dalam menyukseskan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Khususnya kami ucapkan terimakasih kepada pimpinan dan jajaran Desa Penatih dan pelaku usaha warung Yoga yang telah menyediakan waktu dan tempat untuk kami dapat melakukan kegiatan dan program – program pengabdian. Terimakasih kami juga sampaikan kepada Yayasan Jagadhita Denpasar sebagai badan hukum penyelenggara Universitas Ngurah Rai, kepada Rektor Universitas Ngurah Rai dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Ngurah Rai yang telah memberikan pendanaan penuh terhadap kegiatan ini. Terimakasih juga kami ucapkan kepada seluruh sponsor, pihak-pihak lain dan mahasiswa Universitas Ngurah Rai yang terlibat membantu menyukseskan kegiatan ini.



Referensi

- Assauri, S. (2013). Manajemen Pemasaran. *PT Raja Grafindo Persada*.
- Manurung, A. H. (2012). Teori Informasi Asimetris. *Teori Investasi: Konsep Dan Empiris, 2003*.
- Rangkuti, F. (1997). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis - Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21. *PT Gramedia Pustaka Utama*.
- Sumerta, I. K., Pranawa, I. M. B., Indahyani, D. N. T., & Redianingsih, N. K. (2021). Pengaruh Penataan Produk Dan Suasana Toko Terhadap Pembelian Tidak Terencana Pada Rip Curl Store Seminyak Kuta Badung. *Buletin Studi Ekonomi*. <https://doi.org/10.24843/bse.2021.v26.i01.p09>
- Sumerta, I. K., & Rai, A. A. G. (2021). *Pemetaan potensi usaha desa dan penerapan "adwords" sebagai solusi menghadapi persaingan usaha pada BUMDes Bhuana Amertha Sari Desa Tampaksiring, Gianyar*. 1(1), 77–89. <https://doi.org/https://doi.org/10.53088/penamas.v1i2.225>
- Sumerta, I. K., Redianingsih, N. K., Pranawa, I. M. B., & Indahyani, D. N. T. (2020). Pengaruh Tingkat Penggunaan Media Sosial Dan Motivasi Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Perguruan Tinggi Di Kota Denpasar. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*. <https://doi.org/10.24843/eeb.2020.v09.i07.p03>
- Sumerta, I. K., Santosa, I. M., Sumartana, I. M., Nyomanadityariniabiyoga, N., & Pulawan, I. M. (2020). The Role of Sustainable Consumption as Mediating on Technical Innovation and Competitive Advantage; case study on SMEs in Pandemic Era. *Solid*, 63(5), 4736–4749.
- Sumerta, I. K., Widyagoca, I. G. P. A., & Meryawan, I. W. (2019). Online consumer behavior on using social media on E-commerce, based on the AISAS model approach. Case study; Bukalapak, Tokopedia and Blili.com. *International Journal of Advanced Trends in Computer Science and Engineering*, 8(1.5 Special Issue). <https://doi.org/10.30534/ijatcse/2019/4281.52019>
- Tambunan, T. (2021). Micro, small and medium enterprises in times of crisis: Evidence from Indonesia. *Journal of the International Council for Small Business*, 2(4). <https://doi.org/10.1080/26437015.2021.1934754>
- Zulfikarijah, F., & Khwarazmita, T. (2019). Service Blueprinting Program Magang Mahasiswa Bersertifikat (PMMB) di UMM. *Indonesian Carrier Center*