



# MANAJEMEN PERSEDIAAN

## Manajemen Persediaan

Adalah pendekatan sistematis untuk memperoleh, menyimpan, dan mengambil keuntungan dari aset non-modal (bahan baku dan barang jadi) dengan jumlah stok yang tepat, di tempat yang tepat, pada waktu yang tepat, dan dengan biaya yang tepat.

Sederhananya, perusahaan akan dapat mengontrol bahan baku serta produksi pada level yang sesuai agar tidak menimbulkan kelebihan atau kekurangan stok yang berakibat pada kerugian.

Persediaan merupakan salah satu aset perusahaan yang sangat berhubungan dengan penjualan maupun tingkat produksi, sehingga jika ada masalah menyangkut mengenai persediaan akan langsung berpengaruh terhadap kerugian bisnis

# Manajemen Persediaan

Adalah seluruh proses untuk pengelolaan persediaan, termasuk mengatur dan menjaga persediaan yang dimiliki oleh perusahaan, yang umumnya proses ini mencakup pemesanan, penyimpanan, penggunaan, dan penjualan persediaan.

Tidak hanya itu saja, proses manajemen persediaan juga mencakup tentang bagaimana perusahaan akan mengelola bahan mentah, komponen, produk jadi, serta pengelolaan pergudangan dan pemrosesan produk.

Manajemen persediaan sangat penting untuk kesehatan perusahaan, karena ini dapat membantu memastikan persediaan stok barang yang sesuai, sehingga tidak ada terlalu banyak atau terlalu sedikit stok.

## Kenapa Diperlukan Manajemen Persediaan dalam Sebuah Bisnis atau Usaha?

- Persediaan merupakan aset perusahaan yang **nganggur** atau lebih mudahnya yaitu aset yang disimpan dan menunggu untuk digunakan/dijual. Contoh dari persediaan ini adalah persediaan barang dagang dan pada perusahaan manufaktur ini akan lebih luas lagi seperti material (bahan baku), barang jadi dan barang setengah jadi.
- Untuk mengatur persediaan dagang ini bisa dikatakan susah susah gampang, jika persediaan yang ada jumlahnya berlebihan, maka persediaan tentu menimbulkan pengeluaran yang tinggi, karena itu setiap barang yang disimpan pasti membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Namun jika persediaan yang tersedia kurang, maka akan menghambat kegiatan produksi dan akhirnya menyebabkan kehilangan konsumen dan penjualan.
- Adanya ketidakpastian terhadap waktu pemesanan, pasokan dari supplier hingga ketidakjelasan permintaan ini semua perlu diatur agar tidak timbul dalam sebuah perusahaan.

## Fungsi Manajemen Persediaan

Pada umumnya untuk membantu bisnis perusahaan yang memiliki operasional yang lebih baik.

Masih ada beberapa fungsi lainnya yang dapat dimanfaatkan sebagai keuntungan perusahaan, yaitu a.l ;

1. Mengoptimalkan pemenuhan persediaan
2. Mengurangi biaya operasional
3. Memberikan layanan pelanggan yang lebih
4. Mencegah kerugian dari pembusukan, pengembalian, dan pencurian

# Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persediaan

## 1. *Supplier*

Supplier atau pemasok dapat memiliki pengaruh yang besar pada pengendalian atau manajemen persediaan.

Secara umum, bisnis yang sukses akan membutuhkan pemasok yang dapat diandalkan guna merencanakan pengeluaran dan mengatur produksi.

Oleh sebab itu, pastikan perusahaan memiliki pemasok produk yang andal agar dapat mencegah kekurangan produk atau keterlambatan pada proses produksi.

# Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persediaan

## 2. *Lead time*

Lead time atau waktu tunggu merupakan waktu yang dibutuhkan saat menunggu barang dipesan sampai barang itu tiba. Dalam hal ini, waktu tunggu dapat sangat bervariasi, tergantung pada jenis produk dan proses manufaktur yang dilibatkan.

Apabila perusahaan tidak memperhitungkan *lead time*, maka akan ada kemungkinan akan kekurangan stok.

Untuk itu sesuaikan *lead time* dengan kebutuhan persediaan barang di perusahaan.

## Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persediaan

### 3. Produk

Perlu diketahui bahwasanya tidak semua produk dapat disimpan untuk waktu yang lama. Beberapa di antaranya mungkin akan mudah rusak atau bahkan tidak dapat digunakan sama sekali.

Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelolanya untuk memastikan bahwa semua produk persediaan di perusahaan memiliki tanggal kedaluwarsa yang cukup lama.



## Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persediaan

### 4. Manajemen

Faktor lainnya yang tidak kalah pentingnya adalah manajemen persediaan itu sendiri. Untuk mengelola persediaan, dibutuhkan kerja sama yang baik dari semua pihak terkait untuk mengawasi seluruh proses penyimpanan.

Jika manajemen tidak berjalan dengan baik, maka proses operasional juga dapat terganggu dan pada akhirnya merugikan perusahaan.

## **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persediaan**

### **5. Keuangan**

Faktor keuangan di sini mencakup banyak hal, termasuk biaya pinjaman, biaya pajak, biaya operasional gudang, dan perubahan biaya transportasi.

Semua faktor tersebut dapat mempengaruhi berapa banyak persediaan barang yang dapat perusahaan miliki di gudang perusahaan.

## Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persediaan

### 6. Faktor Eksternal

Beberapa faktor eksternal mungkin berpotensi untuk mempengaruhi persediaan barang perusahaan, misalnya ; seperti penurunan tingkat ekonomi atau tingkat persaingan lokal yang tinggi.

Faktor-faktor ini sebagian besar di luar kendali perusahaan jadi ada baiknya untuk menilai faktor eksternal secara teratur agar perusahaan tetap siap dalam menghadapi kemungkinan yang akan terjadi.

# Metode Manajemen Persediaan yang Umum Digunakan

## 1. *Just-in-Time Management (JIT)*

JIT merupakan metode manajemen persediaan yang berasal dari Jepang. Dalam penerapannya, perusahaan memilih untuk tidak memiliki persediaan.

Asumsinya, jika persediaan tidak memiliki persediaan, maka perusahaan juga tidak memiliki beban atau biaya atas persediaan, oleh karenanya metode ini dapat memungkinkan perusahaan untuk mengurangi pemborosan dan menghemat biaya operasional untuk memproduksi dan penjualan produk.

Namun, perlu diketahui bahwasanya metode ini dapat berisiko ketika permintaan tiba-tiba melonjak dan perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan pasar.

## Metode Manajemen Persediaan yang Umum Digunakan

### 2. *Economic Order Quantity (EOQ)*

Metode ini dilakukan dengan cara menghitung jumlah unit yang harus ditambahkan ke dalam persediaan sesuai dengan pesanan yang diterima.

Dengan demikian, perusahaan tidak akan memiliki persediaan yang berlebihan dan dapat meminimumkan biaya pemeliharaan pengaturan dan penyimpanan barang.

## Metode Manajemen Persediaan yang Umum Digunakan

### 3. *Material Requirement Planning (MRP)*

Metode manajemen persediaan yang satu ini akan bergantung pada prakiraan penjualan.

Artinya, produsen/perusahaan harus memiliki catatan penjualan yang akurat untuk memungkinkan perencanaan kebutuhan persediaan yang akurat pula.

Sehingga, *supplier* atau pemasok dapat memenuhi kebutuhan persediaan barang dengan tepat waktu untuk memenuhi pesanan pelanggan perusahaan.

## Metode Manajemen Persediaan yang Umum Digunakan

### 4. *Periodic Review*

Metode ini dikenal juga dengan sistem *review* berkala, di mana produk persediaan akan dipesan pada waktu sama di setiap periode-nya.

Namun demikian, jumlah barang yang dipesan akan ditentukan berdasarkan tingkat kuantitas yang tersedia pada setiap akhir periode.

# Metode Manajemen Persediaan yang Umum Digunakan

## 5. *Days Sales of Inventory (DSI)*

Metode manajemen persediaan yang terakhir adalah *days sales of inventory* (DSI) atau dikenal juga dengan usia rata-rata persediaan.

Metode ini menggunakan rasio keuangan yang dapat menunjukkan rata-rata hari yang dibutuhkan perusahaan untuk mengubah persediaan, termasuk barang yang sedang diproses dan telah menjadi penjualan.

Secara umum, DSI yang lebih rendah akan lebih disukai perusahaan atau pelaku bisnis, karena dapat menunjukkan periode yang lebih pendek untuk mengosongkan persediaan.



## **Cara Memilih Metode Manajemen Persediaan yang Tepat**

- Memilih sistem atau metode manajemen persediaan sebenarnya adalah tentang bagaimana perusahaan akan mengidentifikasi fitur yang dibutuhkan oleh bisnis perusahaan, apakah perlu melacak seluruh pergerakan persediaan, atau merencanakan persediaan, atau bahkan keduanya.
- Dalam hal ini, perusahaan dapat memilih untuk menggunakan metode yang mana saja, hanya perlu menyesuaikannya dengan kebutuhan bisnis perusahaan dan apa tujuan dari dilakukannya manajemen persediaan bagi perusahaan.

## Cara Memilih Metode Manajemen Persediaan yang Tepat

- Namun, yang terpenting adalah bagaimana perusahaan akan melakukan metode manajemen persediaan itu sendiri. Jika perusahaan melakukannya secara manual, maka kemungkinan besar pekerjaan akan menjadi lambat dan tidak efisien.
- Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan alat yang dilengkapi dengan fitur-fitur canggih yang dapat mengelola persediaan barang, misalnya seperti sistim CRM berbasis *cloud* yang dapat membantu memberikan wawasan tentang persediaan perusahaan secara komprehensif.

## Cara Memilih Metode Manajemen Persediaan yang Tepat

### Caranya a. I;

- Lakukan Perencanaan dan Proyeksi Persediaan.
- Pahami Sistem Persediaan.
- Tentukan Standard Operating Procedure.
- Buat Jadwal Persediaan.
- Hitung Anggaran Persediaan.

## ***Economic Order Quantity (EOQ)***

EOQ adalah sebuah metode perhitungan untuk menekan biaya produksi dengan cara meminimalisir persediaan bahan baku perusahaan, atau rumusan untuk menekan total biaya persediaan barang.

### **Mengapa EOQ Penting?**

Setelah mengenal apa itu EOQ, maka perlu tahu apa pentingnya EOQ dalam kegiatan bisnis. Pengelolaan persediaan dan pengeluaran akan bisa dikelola dengan baik dengan mengaplikasikan EOQ. Dengan adanya EOQ, persediaan barang akan terkendali sehingga biaya pengeluaran dapat diminimalisir.

## **Economic Order Quantity (EOQ)**

### **Manfaat lainnya ;**

#### **1. Mencegah kehabisan stok**

Kelebihan stok memang buruk bagi suatu usaha, begitu pula apabila stok habis dan tidak mencukupi kebutuhan pelanggan. EOQ adalah metode untuk mencegah *overload* dan kurangnya stok di gudang. Dengan menggunakan EOQ, stok dapat terkendali dengan aman.

#### **2. Mengoptimalkan efisiensi**

Gunakan EOQ agar tingkat efisiensi bisnis menjadi lebih baik. Penghitungan EOQ bisa membantu menentukan biaya sesuai dengan kebutuhan bisnis dan melebihi persediaan yang diperlukan.

#### **3. Menghindari pemborosan**

Apabila barang terlalu banyak, maka biaya penyimpanan akan membengkak. Barang pun menjadi mudah rusak sehingga harus dibuang agar tidak mengakibatkan penumpukan. Agar hal tersebut tidak terjadi, EOQ merupakan pilihan terbaik.

## *Economic Order Quantity (EOQ)*

### **Rumus EOQ**

Setelah mengenal apa itu EOQ, saatnya mempelajari rumus EOQ itu sendiri. Hasil dari hitungan EOQ akan menentukan penentuan pemesanan barang ideal bagi suatu usaha. Anda akan dapat menggunakan rumus tersebut sebagai cara mencari EOQ dengan tepat.

Adapun rumus EOQ adalah :

$$\text{EOQ} = \sqrt{2RS/PI}$$

Rumus frekuensi pemesanan setiap tahun adalah:  $R/\text{EOQ}$

## *Economic Order Quantity (EOQ)*

Rumus ;

$$EOQ = \sqrt{2RS/PI}$$

Keterangan:

- R: Jumlah barang yang dibutuhkan suatu usaha
- S: Biaya pemesanan yang diperlukan
- P: Harga beli satuan barang
- I: Persentase biaya penyimpanan barang

## *Economic Order Quantity (EOQ)*

Contoh 1:

$$EOQ = \sqrt{2RS/PI}$$

PT. Mentari Abadi membutuhkan bahan baku sebanyak 360.000 unit. Pengeluaran untuk bahan baku per unit sebesar Rp 150.000,-, sedangkan harga bahan baku per unitnya adalah Rp 2.000,-. Biaya satu kali pemesanan adalah Rp 200.000,-. Untuk biaya penyimpanannya adalah sekitar 25% dari nilai bahan baku.



## *Economic Order Quantity (EOQ)*

Penyelesaian:

$$\begin{aligned}\text{EOQ} &= \sqrt{(2 \times 360.000 \times 150.000) / 2.000 \times 25\%} \\ &= \sqrt{216.000.000} \\ &= 14.696,9 \\ &= 14.697 \text{ unit}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Frekuensi pemesanan tiap tahun} &= 360.000 / 14.697 \\ &= 24 \text{ kali pemesanan}\end{aligned}$$

## Economic Order Quantity (EOQ)

$$Q = \sqrt{\frac{2RS}{PI}}$$

$$f = \frac{R}{Q}$$

Dimana:

Q = Kuantitas atau jumlah barang sesuai EOQ.

R = Pemakaian atau permintaan barang dalam setahun.

S = Ongkos/biaya pemesanan.

P = Harga beli per unit.

I = Ongkos/biaya penyimpanan per unit.

f = Frekuensi pemesanan per tahun.

## ***Economic Order Quantity (EOQ)***

### Contoh 2:

Kaido akan melakukan pemesanan suatu produk bernama Slime dari pabrik milik Doflamingo. Dimana harga Slime dibanderol oleh Doflamingo sebesar Rp. 66.666, sedangkan biaya pemesanannya sebesar Rp. 1.234.278. Kaido memprediksi bahwa tahun berikutnya akan membutuhkan Slime sebanyak 70.000 unit. Jika ongkos simpan Slime sebesar 5%, maka hitunglah EOQ serta frekuensi pesanan Kaido!

## ***Economic Order Quantity (EOQ)***

Contoh 2:

Diketahui :

$R = 70.000$  unit

$S = \text{Rp. } 1.234.278.$

$P = \text{Rp. } 66.666.$

$I = 5\% = 0,05.$

Ditanya : EOQ ?

## **Economic Order Quantity (EOQ)**

Contoh 2:

$$\text{EOQ} = \sqrt{2RS/PI}$$

Jawab:

$$Q = \sqrt{\frac{2RS}{PI}}$$

$$Q = \sqrt{\frac{2 \times 70.000 \times 1.234.278}{66.666 \times 0.05}}$$

$$Q = 7.200 \text{ unit}$$

$$f = \frac{R}{Q} = \frac{70.000}{7.200} = 9 \text{ kali}$$

## *Economic Order Quantity (EOQ)*

### Syarat-syarat pembelian berdasarkan EOQ :

- Total kebutuhan bahan baku yang akurat
- Biaya pemesanan dan pemeliharaan konstan selama satu periode
- Semua barang pesanan dikirim dalam satu batch
- Perhitungan jumlah maksimal variabel dihitung terpisah
- Penerimaan pesanan tepat waktu dengan jumlah barang yang sesuai

## *Menentukan Saat Pemesanan / Reorder Point (ROP)*

ROP adalah saat yang tepat untuk melakukan pemesanan ulang agar persediaan kembali meningkat setelah beberapa lama persediaan dipakai dan habis.

Untuk dapat menentukan titik pesan (ROP) perlu diketahui “lead times, yaitu selang waktu antara saat pemesanan hingga barang tiba/masuk Gudang, dan diketahui juga rata-rata pemakaian barang per hari.

$$\text{ROP} = \text{Lead times} \times \text{Rata-rata pemakaian per hari}$$

## **Prinsip 7P dalam Pemberian Kredit**

### **1. Personality**

Kepribadian calon peminjam yang mengajukan kreditnya. Kriteria ini mirip dengan prinsip karakter. Bank akan melihat profil keseluruhan kepribadian calon debitur, termasuk sikap dan kesehariannya.

### **2. Party**

Para pihak, maksudnya calon peminjam dimasukkan ke dalam beberapa golongan terkait keuangannya. Biasanya pihak bank mengklasifikasikan nasabah berdasarkan modal yang dimiliki, kepribadian, loyalitas, dan lain sebagainya.

Dengan adanya perbedaan klasifikasi dan golongan ini, akan ada perbedaan pula dalam pemberian fasilitas kredit nantinya.

### **3. Purpose**

Yaitu apa tujuan dari calon peminjam dalam mengajukan kreditnya pada lembaga keuangan. Pihak bank perlu mengetahui untuk apa dana tersebut akan digunakan, misalnya untuk modal usaha, investasi, biaya pendidikan, atau justru kegiatan konsumtif.



## **Prinsip 7P dalam Pemberian Kredit**

### **4. Prospect**

Melihat bagaimana prospek dari usaha yang dijalankan oleh calon peminjam. Tentu saja prinsip ini berlaku khusus bagi nasabah yang mengajukan pinjaman untuk modal usaha atau bisnis yang dikelolanya.

Dengan mengetahui apakah usaha dan bisnis tersebut memiliki prospek ke depan yang bagus atau tidak, maka bank pun dapat memprediksi bagaimana perkiraan kemampuan bayar dari nasabah.

### **5. Payment**

Masih berkaitan dengan kriteria sebelumnya, kriteria yang kelima ini juga bertujuan mengukur bagaimana kemampuan bayar dari calon peminjam. Prinsip payment dilihat dari sumber pendapatan nasabah, kelancaran usaha yang dijalankan, hingga prospek dari usaha tersebut.

## **Prinsip 7P dalam Pemberian Kredit**

### **6. Profitability**

Tujuannya bank melihat bagaimana kemampuan calon peminjam dalam menghasilkan keuntungan atau laba. Sama seperti beberapa kriteria sebelumnya, kriteria ini lebih dikhususkan pada nasabah yang meminjam untuk keperluan usahanya.

Semakin tinggi tingkat profitability dari calon peminjam, maka akan semakin tinggi pula kemungkinan kredit yang diajukan dapat disetujui bank.

### **7. Protection**

Tidak jauh berbeda dengan kriteria collateral pada prinsip 5C, kriteria protection ini juga mengacu pada jaminan yang dapat diberikan oleh calon peminjam.

Selain jaminan berupa barang seperti aset rumah atau perusahaan, protection ini juga dapat berupa jaminan asuransi yang dimiliki oleh nasabah.



**THANK YOU**