

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Usaha Dodol Kandangan Ibu Mita

a. Sejarah Singkat Usaha Dodol Kandangan Ibu Mita

Usaha Dodol kandangan Ibu Mita ini di miliki oleh bapak H. Mahlansyah yang beralamat di desa Kapuh Kec. Simpur Kab. Hulu Sungai Selatan. Usaha Dodol Kandangan Ibu Mita merupakan sebuah usaha mikro yang dalam pembuatannya masih tergolong tradisional, dengan menggunakan kawah (kuali besar) dan memakai perapian bahan bakar kayu, dodol ini berbahan baku dasar yaitu tepung ketan, gula merah dan kelapa, yang dijalankan pada tempat usaha berupa gudang pembuatan dodol dan juga satu tempat dengan penyimpanan bahan baku, gudang pembuatan dodol tersebut bertepatan dibelakang rumah beliau. Dodol Kandangan Ibu Mita di ambil dari nama anak kedua beliau, yang bernama Miftahul Hilma disingkat menjadi Mita, maka dari itulah beliau membuat selogan Dodol Kandangan Ibu Mita agar lebih mudah di ingat oleh para konsumen yang ingin membeli produknya.

Dimulainya usaha Dodol Kandangan Ibu Mita ini dimulai pada tahun 1998 sampai sekarang, diperkirakan bapak H.Mahlansyah sudah menjalankan usahanya ini kurang lebih 20 tahun, bermula dari keinginan beliau untuk membantu mertua dan melihat orang lain yang berhasil dalam membangun usaha, maka dari sanalah beliau terpikirkan untuk membangun usaha dodol kandangan, akan tetapi beliau tidak semata-mata langsung membangun usaha

nya ini dengan sekejap mata, pada awalnya beliau ini hanya berprofesi sebagai petani dan terpikirlah dalam pikirannya bagaimana orang-orang diluar sana menjadi sukses dan mempunyai kehidupan yang layak, lalu sehabis bertani beliau membangun lagi usaha yaitu usaha ternak itik, akan tetapi dari hasil berternak itik beliau merasa tidak terlalu signifikan dalam hal keuntungan, malahan kata beliau dalam beternak itik tidak terlalu membuahkan hasil.

Melihat keadaan itu mertuanya menawarkan usaha kepadanya yaitu usaha dodol Kandangan, dikarenakan mertua beliau juga sempat memulai usaha dodol Kandangan dan mempunyai keahlian dalam membuat dodol Kandangan, akan tetapi mertuanya memerintahkan dalam hal pemasaran harus berusaha sendiri karena mertuanya tidak serta merta membantu sampai lebih jauh, mertuanya hanya memberi pengetahuan bagaimana cara menjalankan usaha dan bagaimana cara pembuatan dodol Kandangan.

Berawal dari sanalah beliau memulai usahanya dengan berjualan berkeliling memakai sepeda motor, beliau memulai usahanya ini pada kala itu ber umur 29 tahun. Dalam memasarkan produk tersebut sampai ke Tanjung Kab. Tabalong hanya dengan menggunakan sepeda motor kala itu, kenapa pemilik memasarkan produknya sampai keluar daerah, agar orang-orang tahu dengan produk saya kala itu kata beliau, dan beliau juga mengatakan agar konsumennya tidak itu-itu saja yang membeli, dan bisa merambah lebih banyak lagi konsumen dari daerah maupun luar daerah kata beliau, dalam berbulan-bulan memasarkan produknya barulah terlihat respon positif dari masyarakat dan konsumen, 2 bulan memasarkan produknya masih terlihat

biasa saja, setelah 5 sampai 8 bulan baru banyak yang berminat dengan produknya, dalam 1 tahun lebih memasarkan produk terlihat lagi kemajuan yang cukup signifikan, yaitu bisa membeli sepeda motor dan menambah penghasilan, demikian pula para konsumen secara terus menerus meningkat, kata beliau setelah 5 tahun berjalan usahanya, barulah menikmati hasil jerih payahnya seperti membangun rumah untuk istri dan anak-anaknya.

Berawal dari semua itulah bapak H.Mahlansyah menjalankan usahanya sampai sekarang, dan sekarang beliau bisa menikmati hasil kerja kerasnya di usia 52 tahun sebagai pimpinan atau pemilik usaha Dodol Kandangan Ibu Mita, semakin tahun ke tahun perjalanan dalam memasarkan produknya semakin meningkat pula permintaan konsumen dari daerah maupun luar daerah, bahkan sudah sampai merambah keluar Kalimantan Selatan.

Adapun tujuan dari didirikannya usaha Dodol Kandangan Ibu Mita ini adalah untuk dapat bersaing dengan produk yang lain, memberikan kepuasan tersendiri kepada para konsumen untuk produknya, dan menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat yang memerlukan, sedangkan bagi usaha Dodol Kandangan Ibu Mita sendiri adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal.⁴⁵

b. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam

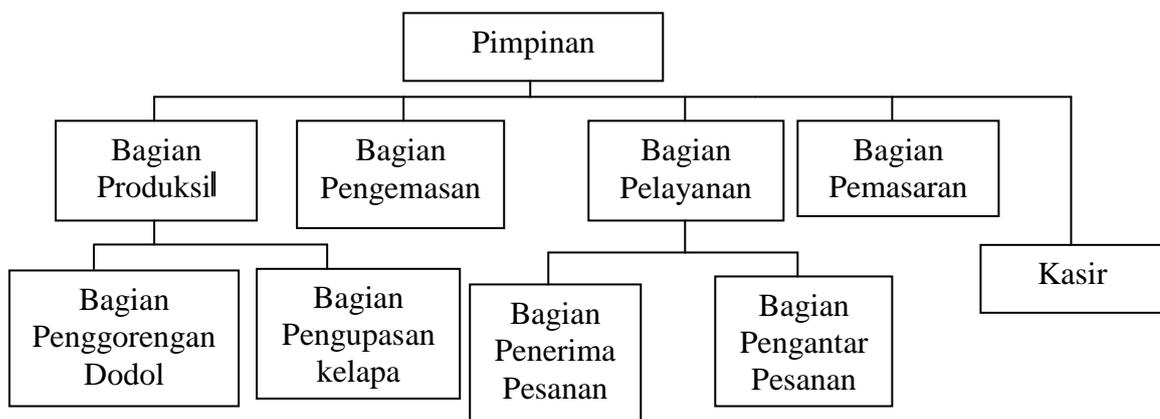
⁴⁵ Wawancara dengan bapak H. Mahlansyah, Pimpinan dan pemilik usaha *Dodol Kandangan Ibu Mita*, wawancara pribadi, Kandangan, 3 Mei 2018 pukul 11:45.

menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi.⁴⁶

NO	Jabatan	Tenaga Kerja
1	Pemimpin	2 Orang
2	Produksi	8 Orang
3	Pemasaran	7 Orang
4	Pelayanan	2 Orang
5	Pengemasan	10 Orang
6	Kasir	1 Orang
	Jumlah	30 Orang

Tabel 1.1 Jumlah Tenaga Kerja Pada Usaha Dodol Kandangan Ibu Mita

Sumber : H. Mahlansyah, wawancara pribadi, tahun 2018.



Gambar 1.2 Struktur Organisasi Usaha Dodol Kandangan Ibu Mita

Sumber : H. Mahlansyah, wawancara pribadi, tahun 2018.⁴⁷

⁴⁶ Aldey, "Pengertian Struktur Organisasi". <http://www.rynaldidwitama.blogspot.com/2012/05/pengertian-struktur-organisasi.html?m=1>, 10 Mei 2018. Pukul 14.00.

⁴⁷ Wawancara dengan bapak H. Mahlansyah, Pimpinan dan pemilik usaha *Dodol Kandangan Ibu Mita*, wawancara pribadi, Kandangan, 7 Mei 2018 pukul 10:10.

c. Uraian Tugas

1. Pemimpin

Pemimpin pada perusahaan Dodol Kandangan Ibu Mita adalah pemilik usaha dimana dia memegang kendali usaha dengan sepenuhnya. Pemimpin disini bertugas untuk melakukan kebijakan-kebijakan untuk memajukan usaha dan mengambil keputusan. Maka dari itu ia mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam mengarahkan semua bidang kerja yang menjadi bawahannya.

2. Produksi

Bagian ini bertugas dan bertanggung jawab sepenuhnya terhadap kelancaran proses produksi. Untuk lebih jelasnya bagian ini terbagi menjadi beberapa bagian sebagai berikut :

- a.) Bagian Penggorengan Dodol, yaitu bagian yang bertugas untuk penggorengan atau pembuatan dodol sampai menjadi matang dan bisa di konsumsi oleh konsumen.
- b.) Bagian Pengupasan Kelapa, yaitu bagian yang bertugas untuk mengupas kelapa dari kulit nya saat hendak memakai kelapa untuk proses pembuatan dodol.

3. Pemasaran

Bagian pemasaran bertugas membantu dalam program-program pemasaran, melaksanakan program pemasaran dan melaporkan kepada pimpinan. Bagian ini juga bertanggung jawab mengadakan pengiriman

barang ke daerah-daerah serta melakukan penjualan langsung kepada outlet dan konsumen.

4. Pelayanan

Bagian ini bertugas sepenuhnya melayani pembeli dalam hal pemesanan. Bagian ini terbagi lagi menjadi dua bagian sebagai berikut :

- a.) Bagian penerima pesanan, yaitu bagian yang bertugas mencatat pesanan pembeli, kemudian menyiapkan apa saja yang dipesan oleh para konsumen/pembeli.
- b.) Bagian Pengantar Pesanan, yaitu bagian yang bertugas mengambil dodol yang telah siap disajikan dan kemudian mengantarkannya kepada pembeli

5. Pengemasan

Bagian pengemasan bertugas mengemas dodol yang belum dibentuk atau di bungkus dengan plastik, sehingga bagian pengemasan inilah yang menentukan bagaimana ukuran dodol yang ingin dikemas sesuai dengan perintah dari pimpinan, dan bagian pengemasan ini juga yang memberi label atau logo yang mencatumkan nama Dodol Kandangan Ibu Mita, agar para pembeli dapat mengingat produknya.

6. Kasir

Pada bagian kasir ini bertanggung jawab atas terhadap keluar masuknya uang penjualan serta laporan keuangan harian.⁴⁸

⁴⁸ Wawancara dengan bapak H. Mahlansyah, Pimpinan dan pemilik usaha *Dodol Kandangan Ibu Mita*, wawancara pribadi, Kandangan, 7 Mei 2018 pukul 10:40.

Manajemen persediaan dan kendala di Usaha Dodol Kandangan Ibu Mita. Berdasarkan hasil penelitian lainnya yang penulis lakukan dengan cara wawancara langsung kepada pemilik usaha, maka dapat diuraikan hasil penelitian sebagai berikut :

2. Identitas Responden

- a. Nama : H. Mahlansyah
Umur : 52 tahun
Jenis Kelamin : Laki Laki
Pendidikan : Sekolah Menengah Atas (SMA)
Pekerjaan : Pemilik sekaligus pemimpin pada usaha
Dodol Kandangan Ibu Mita
Status Usaha : Milik Sendiri
Alamat : Desa Kapuh Kecamatan Simpur Kabupaten
Hulu Sungai Selatan
- b. Nama : Ahmad Fauzi
Umur : 25 tahun
Jenis Kelamin : laki-laki
Pekerjaan : Pengiriman Barang dan Pemasaran
Alamat : Desa Kapuh Kecamatan Simpur Kabupaten
Hulu Sungai Selatan
- c. Nama : Hudari
Umur : 33 tahun

Jenis Kelamin : laki-laki
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : Pemasaran dan Pelayanan
Alamat : Desa Kapuh Kecamatan Simpur Kabupaten
Hulu Sungai Selatan

3. Manajemen Persediaan yang di Terapkan Dodol Kandangan Ibu Mita dalam Memenuhi Permintaan Konsumen

Usaha Dodol Kandangan Ibu Mita merupakan salah satu usaha mikro yang saat ini cukup dikenal di masyarakat Kandangan dan sekitarnya. Hal itu dapat dilihat dari jumlah pembeli yang kian meningkat dan outlet yang memakai nama produknya disudut-sudut jalan, terlebih lagi dari luar daerah yang melakukan pemesanan. Untuk dapat memenuhi permintaan outlet dan konsumen tersebut tentunya usaha ini harus memiliki persediaan yang cukup setiap harinya.

Sebagai sebuah usaha mikro yang telah berkembang, usaha Dodol Kandangan Ibu Mita memiliki cara tersendiri dalam manajemen persediaan agar selalu dapat memenuhi permintaan konsumen. Sebagai pemilik sekaligus manager bapak H.Mahlansyah sendirilah yang menangani manajemen persediaan pada usahanya tersebut. Mulai dari perencanaan persediaan, pengorganisasian, pelaksanaan hingga pengawasan persediaan bahan baku dan dodol yang jadi.

Ada dua jenis persediaan yang selalu diperhatikan beliau yaitu jenis persediaan bahan baku atau bahan mentah dan persediaan barang jadi.

a. Perencanaan Persediaan Bahan Baku

Hal-hal yang beliau lakukan dalam merencanakan persediaan bahan baku ialah :

- 1) Menentukan jumlah persediaan bahan baku setiap kali pembuatan dodol. Jumlah persediaan bahan baku yang digunakan dalam setiap kali pembuatan dodol tidaklah menentu tergantung dari sedikit banyaknya permintaan dari konsumen. Bahan baku tepung ketan dan gula merah penggunaannya juga tidak menentu, sesuai dengan kebutuhan pembuatan yang diperlukan saja, tidak seperti bahan baku kelapa, dalam pembuatan dodol bahan baku kelapa akan terpakai kurang lebih 20 biji perkawah, dan dalam setiap pembuatan dodol menggunakan 8-12 kawah.
- 2) Menentukan jumlah pemesanan bahan baku pada setiap kali pembuatan dodol berdasarkan kebutuhan yang diperlukan. Jika bahan baku yang tersisa hampir habis, maka akan dilakukan pemesanan untuk menambah bahan baku yang diperlukan. Misalkan persediaan kelapa tersisa 300 - 400 biji, pembelian pun harus dilakukan dan ditambah lagi stok persediaannya, pemesanan kelapa biasanya bisa mencapai 1000 biji kelapa agar

stok kelapa tidak cepat habis dan bisa bertahan lebih lama untuk pembuatan dodol selanjutnya.

- 3) Memperkirakan berapa biaya pengeluaran untuk pemesanan bahan baku. Karena harga bahan baku yang sewaktu-waktu sering berubah, pengeluaran biaya harus diperkirakan sebijak mungkin agar dapat menghindari kerugian yang tidak diinginkan.⁴⁹

Sedangkan yang beliau lakukan dalam merencanakan persediaan dodol yang sudah jadi yaitu dengan menentukan jumlah persediaan dodol yang sudah siap kemas setiap kali pemesanan outlet untuk konsumen, jika persediaan dodol di outlet hampir habis maka akan ditambah, agar permintaan dari konsumen dapat selalu terpenuhi. Untuk pemenuhan ke setiap outlet bapak H.Mahlansyah dan anak beliau yang langsung mengantarkan pesanan tersebut, dalam mengantarkan dodol tidak mesti harus ada pesanan terlebih dahulu, apalagi jika mengantarkan ke outlet yang berada diluar daerah seperti Kaltim, Kalteng, dan Kapuas. Dodol langsung diantar keoutlet yang memakai nama produknya, kalau dodol masih terlihat banyak, maka tidak akan ditambah persediaan dodol, hanya diganti dodol yang sudah mencapai masa berlaku kadaluarsa dan akan ditarik dari peredaran.⁵⁰

⁴⁹Wawancara dengan bapak H. Mahlansyah, Pimpinan dan pemilik usaha *Dodol Kandangan Ibu Mita*, wawancara pribadi, Kandangan, 8 Mei 2018 pukul 11:05

⁵⁰Wawancara dengan bapak Ahmad Fauzi, Pengiriman Barang dan Pemasaran *Dodol Kandangan Ibu Mita*, wawancara pribadi, Kandangan, 14 Mei 2018 pukul 14:15.

- b. Pada tahap pengorganisasian, beliau memutuskan bahwa beliau sendiri yang akan melaksanakan pemesanan dan pembelian bahan baku langsung kepada *supplier*.
- c. Pada tahap pelaksanaan, beliau melakukan pemesanan bahan baku melalui telepon. Apabila bahan baku yang dipesan melalui *supplier* langganan beliau datang atau terlambat, maka terpaksa harus membeli ke *supplier* yang lain atau menunggu *supplier* yang datang kediaman beliau, pembelian ke *supplier* lain pun hanya dilakukan jika keadaannya sangat terdesak seperti persediaan bahan baku sudah habis atau tidak mencukupi dalam pembuatan dodol. Karena pembelian bahan baku dari *supplier* lain harganya jauh lebih mahal, jika memesan kepada *supplier* langganan beliau hanya mengeluarkan biaya sebesar Rp. 3.500 perbutir kelapa, untuk pemesanan yang dilakukan kepada *supplier* lain, beliau harus mengeluarkan biaya mencapai Rp. 4.500 – Rp. 5.000 perbutir kelapa. Jadi terdapat tambahan biaya sebesar Rp. 1.000 – Rp. 1.500 perbutir kelapa jika memesan di *supplier* yang bukan langganan beliau.

Pada tahap pengawasan, pengawasan selalu dilakukan terhadap bahan baku dan dodol yang sudah jadi, untuk mengantisipasi terjadinya kehabisan bahan baku yang mengganggu proses pembuatan

dodol yang mengakibatkan tidak terpenuhinya permintaan terhadap dodol.⁵¹

4. Kendala yang Dihadapi Manajemen Persediaan Dodol Kandangan Ibu Mita dalam Memenuhi Permintaan Konsumen

a. Kelangkaan Kelapa

Kelangkaan menjadi salah satu kendala yang dihadapi oleh semua perusahaan yang menggunakan bahan baku, kelangkaan tersebut akan menimbulkan permasalahan dalam tingkat produktivitas barang yang diproduksi, adapun kendala yang dihadapi oleh usaha Dodol Kandangan Ibu Mita yaitu kelangkaan pada bahan baku kelapa, kelapa adalah buah yang bersifat musiman sehingga dalam pemenuhan kelapa adakalanya susah untuk dicari, bahan baku kelapa sendiri adalah bahan yang dibutuhkan untuk pembuatan dodol. Ketika buah kelapa yang menjadi bahan baku pembuatan dodol menjadi langka, maka hal ini menjadi masalah yang cukup serius yang dapat mengganggu proses produksi dodol tersebut.

b. Harga Kelapa

Kenaikan harga buah kelapa yang menjadi salah satu bahan pembuatan dodol bisa mempengaruhi persediaan bahan baku kelapa, yang biasanya pemesanan kelapa dipesan sebanyak 1000 biji, maka

⁵¹ Wawancara dengan bapak Hudari, Pemasaran dan Pelayanan *Dodol Kandangan Ibu Mita*, wawancara pribadi, Kandangan, 14 Mei 2018 pukul 14:35.

pada saat harga naik pemesanan kelapa hanya setengah dari pesanan yang biasanya dari 1000 biji ke 500 - 600 biji saja, masalah ini juga berdampak pada produksi dodol karena pembuatan dodol pun ikut berkurang.⁵²

c. Permintaan Musiman

Permintaan musiman juga menjadi salah satu kendala yang dihadapi oleh usaha Dodol Kandangan Ibu Mita. Pada saat-saat tertentu permintaan terhadap Dodol Kandangan Ibu Mita bisa mengalami kenaikan yang sangat drastis. Contohnya saja seperti saat hari raya Idul Fitri, Haul Abah Guru Sekumpul dan tahun baru atau pergantian tahun, kendalanya ialah keterbatasan produk dodol yang sudah jadi dan tidak terpenuhinya semua permintaan dodol pada saat itu.⁵³

⁵²Wawancara dengan bapak H. Mahlansyah, Pimpinan dan pemilik usaha *Dodol Kandangan Ibu Mita*, wawancara pribadi, Kandangan, 21 Mei 2018 pukul 09:15

⁵³Wawancara dengan bapak Ahmad Fauzi, Pengiriman Barang dan Pemasaran *Dodol Kandangan Ibu Mita*, wawancara pribadi, Kandangan, 21 Mei 2018 pukul 09:50.

B. Analisis

1. Analisis Terhadap Manajemen Persediaan yang di Terapkan Dodol

Kandangan Ibu Mita dalam Memenuhi Permintaan Konsumen

Dalam sebuah perusahaan maupun *home industry* persediaan merupakan salah satu aktiva terpenting dalam perusahaan maupun industri rumahan, karena hampir seluruh pendapatan atau keuntungan perusahaan maupun *home industry* diperoleh oleh besar kecilnya dana yang dikeluarkan dalam persediaan.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan, menunjukkan bahwa manajemen persediaan yang diterapkan oleh Dodol Kandangan Ibu Mita menerapkan JIT (*just in time*) yang mana menggunakan jangka panjang, pengisian kembali yang berkelanjutan, baik itu bahan baku maupun dodol yang sudah jadi, agar stok persediaan terus menerus tersedia, mengutip dari buku akuntansi manajemen yang di tulis oleh Dont R Hansen dan Maryenne M Mowe.⁵⁴ Alasan penerapan sistem dalam jangka panjang ini dianggap lebih efisien dalam menghadapi banyaknya permintaan konsumen. Meskipun akibat dari penerapan sistem seperti ini menimbulkan penumpukan bahan baku, namun hal itu dianggap bukan masalah, karena dalam penyimpanan bahan baku dan dodol yang sudah jadi beliau memiliki tempat sendiri, bahkan penumpukan bahan baku ini diperlukan agar tidak menimbulkan kehabisan bahan baku dalam setiap kali proses pembuatan dodol. Dalam persediaan bahan baku sistem jangka

⁵⁴ Dont R Hansen, dan Maryenne M Mowe. *Op.,cit*, hlm. 415

panjang ini kelapa adalah bahan baku yang paling diperhatikan karena sifatnya musiman dan harganya yang sewaktu-waktu mengalami perubahan, karena itulah diperlukannya jangka panjang dalam pemesanan bahan baku kelapa, agar dalam proses produksi dapat selalu berjalan secara optimal.

Berkaitan dengan pemenuhan dalam waktu jangka panjang tersebut, manajemen persediaan Dodol Kandangan Ibu Mita dapat dikatakan sesuai dengan perintah Allah SWT, yang mana seperti dalam Q.S Yūṣuf/12: 47 – 49 yaitu :

قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تَأْكُلُونَ ﴿٤٧﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ هُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تُحْصِنُونَ ﴿٤٨﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْرِضُونَ ﴿٤٩﴾

Yusuf berkata: "Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan. Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang Amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan. Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan dimasa itu mereka memeras anggur."⁵⁵

Berdasarkan ayat diatas yang telah kita ketahui, dapat digaris bawahi bahwa pada masa Nabi Yusuf as melakukan persediaan jangka panjang, yang mana pada masa itu Nabi Yusuf as menafsirkan mimpi sang raja untuk melakukan persediaan menghadapi masa-masa sulit yang akan datang dikemudian hari. Sama halnya dengan yang diperintahkan oleh

⁵⁵Departemen Agama RI, *Op.,cit.* hlm. 421.

Allah SWT melalui mimpi sang raja yang di tafsirkan oleh Nabi Yusuf as, usaha Dodol Kandangan Ibu Mita juga melakukan persediaan untuk waktu yang jangka panjang, sebagai cara untuk memenuhi permintaan konsumen yang pada musim tertentu permintaan tersebut akan meningkat.

Dalam mengatasi terjadinya kenaikan harga bahan baku kelapa maka akan berdampak pada tingkat produktivitas dodol yang sudah jadi, sedikit banyaknya tingkat produktivitas akan mengalami penurunan, yang dilakukan beliau dalam mengatasi masalah tersebut dengan mengeluarkan biaya tambahan dengan mengorbankan memperoleh keuntungan yang lebih sedikit, agar tingkat produktivitas yang dihasilkan tetap seperti pada saat harga bahan baku belum mengalami kenaikan harga. Dari analisa yang peneliti telah kaji terhadap teori fungsi persediaan yang ada, usaha Dodol Kandangan Ibu Mita menggunakan teori fungsi persediaan yang menambah fleksibilitas operasi usaha tersebut, adapun mengutip dalam buku manajemen operasi yang ditulis oleh Jay Heizer dan Barry Render, teori fungsi persediaan tersebut adalah :

- a. Untuk memberikan pilihan barang agar dapat dapat memenuhi permintaan pelanggan yang diantisipasi memisahkan dari fluktuasi permintaan. Persediaan seperti ini digunakan secara umum pada perusahaan ritel.
- b. Untuk memisahkan beberapa tahapan dari proses produksi.

Contohnya, jika persediaan sebuah perusahaan berfluktuasi, persediaan tambahan mungkin diperlukan agar bisa memisahkan proses produksi dari pemasok.⁵⁶

Usaha Dodol Kandangan Ibu Mita mempunyai *supplier* sendiri untuk memenuhi bahan baku yang diperlukan, contohnya seperti kelapa. Ketergantungan pada *supplier* sangat terasa karena mereka tidak mempunyai area perkebunan kelapa pribadi, begitu juga dengan bahan baku yang lain seperti tepung ketan dan gula merah.

Dalam menjalankan usaha ini beliau tidak hanya menggunakan teori-teori persediaan, namun juga dari pengalaman-pengalaman yang didapat serta tangan dingin dari beliau usaha Dodol Kandangan Ibu Mita bisa sukses seperti sekarang ini.

Proses produksi Dodol Kandangan Ibu Mita pebutannya dapat dikatakan masih tergolong tradisional karena dalam pembuatannya tidak menggunakan peralatan canggih hanya menggunakan tungku api besar, kawah besar dan tenaga karyawan yang mengaduk dodol tersebut, sehingga tidak ada biaya tambahan yang dikeluarkan karena tidak ada perawatan peralatan khusus seperti perusahaan atau *home industri* yang menggunakan mesin yang canggih.

Dari semua penjelasan diatas menunjukkan bahwa usaha Dodol Kandangan Ibu Mita menerapkan salah satu teori manajemen persediaan JIT (*just in time*) pengisian kembali yang berkelanjutan, baik itu bahan

⁵⁶ Jay Heizer dan Barry Render. *Op.,cit.* Hlm. 553.

baku maupun dodol yang sudah jadi, dalam upaya memenuhi permintaan konsumen. Meskipun tidak menerapkan semua teori persediaan yang ada karena tidak mengetahui adanya teori yang lain tersebut. Menurut peneliti sebuah usaha lebih baik menerapkan teori persediaan yang memang dibutuhkan oleh usaha tersebut untuk menjalankan usahanya sehingga usaha yang dijalankan bisa berjalan lebih optimal.

2. Analisis Kendala yang Dihadapi Manajemen Persediaan Dodol Kandangan Ibu Mita dalam Memenuhi Permintaan Konsumen

Setiap perusahaan maupun industri rumahan pasti mempunyai kendalanya masing masing dalam menjalankan usahanya, kendala sendiri adalah faktor atau keadaan yang membatasi dan menghalangi suatu usaha, adapun kendala yang dihadapi oleh manajemen persediaan Dodol Kandangan Ibu Mita yaitu :

a. Kelangkaan kelapa

Dalam usaha Dodol Kandangan Ibu Mita bahan baku kelapa yang digunakan tidak selalu tersedia, karena buah kelapa yang sifatnya musiman, sehingga tidak jarang mengalami keterlambatan dalam pemenuhan bahan baku yang juga berdampak pada tingkat produktivitas pembuatan dodol.

Untuk mengatasi masalah kelangkaan bahan baku kelapa tersebut, beliau mencari kelapa ke berbagai tempat atau ke *supplier* lain yang mempunyai persediaan kelapa yang dibutuhkan, agar dapat beroperasi

kembali dalam produksi, dengan mengeluarkan biaya tambahan untuk menjangkau tempat-tempat *supplier* yang letaknya lebih jauh dari *supplier* kelapa biasanya dan mengeluarkan biaya tambahan jika membeli di *supplier* lain yang bukan *supplier* langganannya.

b. Kenaikan harga bahan baku kelapa

Kenaikan harga bahan baku menjadi masalah tersendiri yang harus dihadapi usaha Dodol Kandangan Ibu Mita. Harga bahan baku seperti kelapa yang sewaktu-waktu bisa mengalami kenaikan harga dapat mempengaruhi tingkat produktivitas dodol yang dapat dihasilkan, karena kelapa merupakan salah satu bahan baku yang paling penting dalam pembuatan dodol.

Untuk mengatasi masalah tersebut, beliau mengurangi jumlah pembelian bahan baku kelapa pada saat harganya mengalami kenaikan sampai harga kelapa tersebut kembali pada harga normal, atau dengan cara tetap membeli persediaan kelapa pada jumlah biasanya dengan mengorbankan meraih pendapatan yang lebih sedikit.

c. Permintaan musiman

Permintaan musiman adalah suatu keadaan tertentu dimana permintaan meningkat pesat untuk waktu yang singkat dan sementara, meningkatnya permintaan terhadap dodol Kandangan ini biasanya terjadi pada hari-hari besar seperti hari raya Idul Fitri, haul Abah Guru Sekumpul dan tahun baru atau pergantian tahun. Pada saat hari-hari besar tersebut terbatasnya stok dodol yang sudah jadi menjadi kendala

tersendiri bagi usaha Dodol Kandangan Ibu Mita untuk memenuhi permintaan konsumen, akibatnya tidak semua permintaan dapat terpenuhi.

Untuk mengatasi banyaknya permintaan konsumen pada hari-hari besar tersebut beliau menerapkan salah satu teori fungsi persediaan yang mengutip dalam buku manajemen persediaan yang ditulis oleh Fredy Rangkuti, yaitu fungsi antisipasi : apabila perusahaan mengalami fluktuasi permintaan yang dapat diperkirakan dan diramalkan berdasarkan pengalaman atau data-data masa lalu.⁵⁷ Antisipasinya dengan menyiapkan stok persediaan yang berlebih dari jauh-jauh hari atau mengadakan persediaan musiman untuk dipasarkan sendiri maupun untuk di stok di outlet-outlet yang menjual produk beliau.

⁵⁷ Fredy Rangkuti. *Op.,cit.* Hlm. 15