

## PERENCANAAN KAPASITAS UNTUK MENINGKATKAN OPTIMASI KAPASITAS PERSEDIAAN PRODUK PADA KIOS SEMBAKO IBU RAMLAH DI KELURAHAN KARANG REJO

Nurul Hidayat<sup>1</sup>, Tengku Putri Azizah Syams<sup>2</sup>, Ade Reza<sup>3</sup>, Silka Julia.A<sup>4</sup>, Faradiba<sup>5</sup>  
[nurul.hidayat8910@gmail.com](mailto:nurul.hidayat8910@gmail.com)<sup>1</sup>, [tengkuputriazizah@gmail.com](mailto:tengkuputriazizah@gmail.com)<sup>2</sup>, [patisf69@gmail.com](mailto:patisf69@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[silkajuliaaaa@gmail.com](mailto:silkajuliaaaa@gmail.com)<sup>4</sup>, [dibaf6308@gmail.com](mailto:dibaf6308@gmail.com)<sup>5</sup>

Universitas Borneo Tarakan

### Abstrak

Kios merupakan jenis usaha yang umum di Indonesia, terutama di daerah padat penduduk atau di pinggir jalan. Meskipun bisnis kios sembako relatif baru, tetapi juga memiliki tantangan tersendiri. Kios sembako menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari seperti gula, minyak, garam, susu, dan telur yang sangat diminati masyarakat. Perencanaan kapasitas menjadi kunci dalam mengelola kios sembako untuk memastikan ketersediaan barang sesuai dengan permintaan pasar. Artikel ini membahas perencanaan kapasitas secara kuantitatif dengan memanfaatkan data historis dan estimasi permintaan yang akurat. Dengan melakukan analisis data termasuk estimasi permintaan, rencana persediaan, dan target kapasitas penjualan, kios sembako dapat mengelola stok barang secara efisien. Konsep *capacity cushion* juga penting dalam menanggapi fluktuasi permintaan dan memastikan kios memiliki cadangan kapasitas yang mencukupi. Dengan perencanaan kapasitas yang optimal, kios sembako dapat menghindari masalah kekurangan atau kelebihan stok barang, mengurangi kerugian, dan meningkatkan efisiensi operasional. Saran untuk pengelolaan kios sembako meliputi optimalisasi perencanaan kapasitas, pemantauan dan evaluasi teratur terhadap persediaan barang dan permintaan pasar, pengembangan strategi pengelolaan stok yang efektif, serta peningkatan pencatatan keuangan dan sistem informasi.

**Kata Kunci:** Perencanaan Kapasitas, Kios Sembako.

### PENDAHULUAN

Usaha kios sembako merupakan jenis usaha yang lazim di geluti penduduk Indonesia. Biasanya usaha ini ramai di daerah kawasan padat penduduk atau berada di kawasan pinggir jalan mempertahankan dan mengembangkan usaha ini terutama menuju ke skala lingkup yang lebih besar raya. Kios sembako sangat diminati sebagai usaha yang menjanjikan karena fokus pada kebutuhan pokok sehari-hari. Meskipun memulai bisnis kios sembako relatif lebih mudah, tetapi merupakan tantangan yang sulit. Peluang usaha ini sangat menjanjikan mengingat barang-barang yang di perjual belikan adalah kebutuhan sehari-hari untuk melanjutkan hidup. Selain itu usaha kios sembako biasanya menyediakan berbagai macam barang seperti, gula, minyak, garam, susu, telur dan kebutuhan pokok lainnya,

Perencanaan kapasitas dalam konteks kuantitatif merupakan proses penetapan jumlah kapasitas yang optimal untuk meningkatkan efisiensi suatu sistem atau proses dengan memanfaatkan analisis data kuantitatif. Dalam konteks penelitian atau analisis matematika, perencanaan kapasitas melibatkan penerapan model matematis atau statistik guna meramalkan atau menafsirkan kebutuhan kapasitas dimasa mendatang berdasarkan data historis atau variabel yang relevan. Perencanaan dan pengendalian kapasitas merupakan 2 fungsi manajemen yang tidak bisa dipisahkan termasuk dalam kegiatan produksi. Perencanaan menjadi langkah pertama pada proses manajemen yang terdiri dari penetapan tujuan dan sasaran yang ingin dicapai, serta keputusan untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut. (Tigar,dkk, 2020)

Kios sembako merupakan kios yang menjual kebutuhan sehari-hari. Sembilan bahan pokok atau lebih dikenal dengan sembako, merupakan jenis usaha yang dibutuhkan siapapun. Kebutuhan masyarakat akan kios sembako yang menjual barang kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau dan dekat dengan lingkungan tempat tinggal. Sembako yang terdiri atas berbagai bahan-bahan makanan dan minuman yang secara umum dibutuhkan masyarakat Indonesia yaitu kebutuhan pokok sehari-hari seperti beras, gula, minyak goreng, dll. Kegiatan sehari-hari dalam masyarakat tidak bisa dipisahkan dari kegiatan perdagangan, atau kegiatan jual-beli untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Transformasi industri ritel secara signifikan berdampak pada kegiatan operasinya, dimana diperlukan tindakan operasional yang lebih efisien dan optimalisasi sumber daya yang ada dalam Kios (Fernie et al, 2010).

Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan Usaha Mikro, usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. Dunia Usaha adalah Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia. (No 20 Pasal 1, 2008) Kios Sembako Ibu Ramlah sudah memulai usaha sejak tahun 2014, Kios Sembako Ibu Ramlah membuka usaha dengan menyediakan berbagai macam barang seperti kebutuhan sehari-hari. Ibu Ramlah membukan usahanya dengan modal 10 juta. Dengan menyediakan kebutuhan sehari-hari dengan harga yang terjangkau. Kios Sembako Ibu Ramlah membuka usahanya di wilayah Karang Rejo RT 006 No 019 Kecamatan Tarakan Barat, Kota Tarakan.

Isu atau permasalahan seputar Kios sembako seringkali kita jumpai di lingkungan masyarakat salah satu masalah yang umum di jumpai merupakan permintaan yang tidak akurat, permintaan yang tiba-tiba menurun, ruangan penyimpanan yang terbatas, dan pencatatan keuangan yang tidak tercatat, Bentuk pencatatan yang tidak tertulis merupakan bentuk akuntansi yang tidak terlihat wujudnya, hanya ada dipikiran saja. Pencatatan didalam pikiran hanya berupa imajinasi pedagang dan dikomunikasikan didalam hati. Catatan tertulis dianggap cukup merepotkan untuk dipraktikkan oleh pedagang ini sehingga tidak secara spesifik melakukannya. (Mahmuda, dkk, 2015)

## **METODOLOGI**

Penelitian ini menerapkan metode kuantitatif karena berfokus pada kios sembako di daerah Karang Rejo dalam periode waktu tertentu. Data dan informasi terkait kios sembako dikumpulkan dan disesuaikan dengan tujuan penelitian, dengan salah satu kios sembako di daerah Karang Rejo menjadi objek penelitian. Penelitian

dilakukan dengan mengambil data laporan dari kios sembako di kelurahan Karang Rejo, kecamatan Tarakan Barat, kota Tarakan, Kalimantan Utara. Waktu pelaksanaan penelitian ini yaitu bulan Februari 2024. Penelitian ini menggunakan data kuantitatif, data Kuantitatif adalah jenis data yang bisa di ukur atau di hitung secara langsung berbentuk angka yang dapat di hitung secara matematis. Metode penelitian yang di gunakan Capacity cushion jumlah cadangan kapasitas yang digunakan sebuah proses untuk menangani peningkatan dadakan pada permintaan atau kehilangan sementara pada kapasitas produksi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kios sembako ibu ramlah merupakan kios yang menjual sembako dan kebutuhan sehari hari. Usaha ini didirikan pada tahun 2014 oleh ibu Ramlah yang terletak pada kelurahan Karang Rejo, kecamatan Tarakan Barat, kota Tarakan. Latar belakang berdirinya kios sembako ibu Ramlah. Ibu Ramlah belum melihat adanya kios yang buka di lingkungan rumah nya. Melihat peluang usaha tersebut ibu ramlah mendirikan usahanya dengan modal Rp 5.000.000.

### Analisis Pola Terhadap biaya Pengeluaran dan biaya Penyimpanan

#### 1. Biaya Pengeluaran

Sehubungan dengan dikeluarkannya biaya untuk memesan barang yang akan dijual diketahui bahwa biaya yang dikeluarkan meliputi biaya transportasi Biaya Barang yang Dijual (BBD). Dapat dilihat pada tabel dibawah ini jumlah biaya yang dikeluarkan oleh kios sembako ibu Ramlah

Table 1. Jenis Biaya Pemesanan

Jenis Biaya	Perbulan	Pertahun
Biaya Transportasi	120.000	1.440.000
Biaya Barang yang Dijual	1.850.000	22.200.000
Total	1.970.000	23.640.000

Sumber: data diolah peneliti (2024)

Biaya yang dikeluarkan bu Ramlah sebulan sebesar Rp 1.970.000 yang terdiri dari biaya transportasi dan biaya barang yang dijual. Sedangkan biaya barang yang dijual sebulan sebesar Rp 1.970.000 dan biaya transportasi sebesar Rp 120.000 untuk membeli barang dari distributor.

#### 2. Biaya Penyimpanan

Biaya yang muncul akibat penyimpanan barang seperti minuman kemasan dan es batu, meliputi biaya listrik dan biaya gaji karyawan. Data biaya penyimpanan barang pada tahun 2023 adalah sebagai berikut.

Tabel 2. Biaya Penyimpanan

Jenis Biaya	Perbulan	Pertahun
Biaya Listrik	200.000	2.400.000
Biaya gaji 1 karyawan	450.000	5.400.000
Total	650.000	7.800.000

Sumber: data diolah peneliti (2024)

Dari table diatas dapat dilihat bahwa biaya penyimpanan minuman kemasan dan es batu mencapai Rp 650.000 perbulan sedangkan biaya pertahunnya mencapai Rp 7.800.000. Dimana biaya listrik dikeluarkan perbulan Rp 200.000, biaya gaji pada 1 karyawannya sebesar Rp 450.000 biaya penyimpanan ini perlu dikeluarkan perbulannya untuk memenuhi kebutuhan usaha.

## Analisis Data Perencanaan Kapasitas Barang

### 1. *Capacity Cushion*

Langkah yang harus dilakukan sebelum melakukan penghitungan yang akurat adalah memasukan data aktual yang sudah di ada melalui metode observasi dan wawancara *Capacity Cushion* = 100 (%) – rasio penggunaan rata rata (%)

$$\begin{aligned} \text{Rasio Penggunaan Rata Rata (\%)} &= (550) / (800) \times 100\% = 68,75\% \\ &= 100 \% - 68,75\% \\ &= 31,25 \% \end{aligned}$$

Jadi, sistem tersebut memiliki 31,25 % kapasitas cadangan atau fleksibilitas untuk menanggapi permintaan barang. Semakin tinggi persentase *Capacity Cushion*, semakin besar pula kapasitas cadangan yang dimiliki oleh kios tersebut.

### 2. Estimasi Permintaan

Permintaan priode waktu = Jumlah pelanggan yang di diharapkan datang x Priode waktu tertentu

$$\begin{aligned} \text{Permintaan Priode Waktu} &= 25 \times 30 \\ &= 750 \end{aligned}$$

### 3. Rencana Persediaan

Menghitung rencana persediaan yang akan di sediakan untuk memenuhi permintaan.

$$\begin{aligned} \text{Target Persediaan} &= \text{DPT} \times \text{LT} \\ &= 100 \times 30 \\ &= 300 \end{aligned}$$

### 4. Kapasitas Kios

Target kapasitas jualan merupakan jumlah maksimum barang yang disimpan atau ditampilkan di kios dapat bervariasi tergantung pada ruang dan kebijakan penyimpanan kios tersebut. Dapat di hitung dengan rumus berikut.

$$\begin{aligned} \text{SCT} &= V \times D \\ &= 503 \times 30 \text{ barang per meter kubik} \\ &= 1500 \text{ barang} \end{aligned}$$

## Pembahasan

Merencanakan kapasitas merupakan unsur penting untuk sebuah usaha. Dimana perencanaan kapasitas menentukan irama persediaan barang yang akan di jual. Kekurangan dan kelebihan permintaan bisa mempengaruhi kegiatan penjualan, oleh karena itu di perlukan suatu perencanaan kapasitas untuk mengelola barang yang akan dijual. Perencanaan kapasitas berguna untuk menyediakan kapasitas barang yang akan di jual untuk menunjang usaha yang sedang di jalankan, menurut data yang di peroleh biaya pengeluaran dan biaya penyimpanan perbulannya dan pertahunnya sesuai dengan permintaan pelanggan.

Biaya pengeluaran dan penyimpanan perbulannya sebesar Rp 1.970.000 dan Rp 650.000, sedangkan untuk biaya pengeluaran dan penyimpanan pertahun sebesar Rp 23.640.000 dan Rp 7.800.000. dengan melihat estimasi permintaan perbulannya sebesar 750 orang dan perencanaan persediaannya dengan target persediaan 300 pcs barang perbulannya. Dengan kapasitas kios mencapai 1.500 barang. Dengan *Capacity Cushion* sebesar 31,25% dimana dikatakan semakin besar presentase *Capacity Cushion* maka semakin besar pula kapasitas cadangan yang dimiliki kios tersebut. Dengan meihat kebutuhan kapasitas tersebut, maka kios ibu Ramlah melakukan perencanaan kapasitas agar barang yang di beli tidak mengalami kelebihan dan kekurangan. Kegiatan ini berpengaruh pada perencanaan kapasitas barang yang akan di jual. Hal ini

berkaitan dengan bagaimana kios ibu Ramlah mampu mengelola perencanaan kapasitas barang yang akan di jual dengan mengoptimalkan biaya yang ada.

Setelah memahami besarnya kapasitas dan optimalisasi antara kapasitas barang yang disediakan dan permintaan pembelian perbulannya. Maka di perlukan analisis perencanaan kapasitas barang untuk kios ibu Ramlah untuk menanggulangi kapasitas barang dan permintaan pelanggan. Hal ini krusial guna mencegah kerugian dan kadaluarsa barang . dengan demikian kekurangan atau kehabisan stok barang dapat di cegah atau di minimalisir

## **KESIMPULAN**

Usaha kios sembako merupakan bisnis yang umum dijalankan di Indonesia, terutama di daerah padat penduduk atau pinggir jalan, dan memiliki potensi untuk berkembang menjadi bisnis yang lebih besar. Kios sembako menawarkan barang-barang kebutuhan sehari-hari, menjadikannya usaha yang menjanjikan karena fokus pada kebutuhan pokok masyarakat. Perencanaan kapasitas sangat penting dalam mengelola kios sembako untuk memastikan ketersediaan barang yang cukup sesuai dengan permintaan pasar. Estimasi permintaan, rencana persediaan, dan target kapasitas penjualan menjadi dasar perencanaan untuk mengelola stok barang dengan efisien. Capacity cushion menjadi indikator penting dalam menanggapi fluktuasi permintaan dan memastikan kios memiliki cadangan kapasitas yang cukup.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Anggi Silvia Putri, D. D. (2023). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Dagang Dengan Menggunakan Metode Pieces Pada Toko Rindang Katulistiwa, 51-55.
- Anwar, S. (2020). Dampak Pedagang Eceran Dan Toko Setelah Adanya Minimarket Moderen Sebelum Dan Pada Saat Pandemi Covid 19 Kecamatan Colomadu Kabupaten Karanganyar.2-5.
- Deiby Isilda Alumbida, D. P. (2016). Pengaruh Perencanaan Kapasitas Sumber Daya Manusia Dan Komitmen Organisasi Terhadap Penyerapan Anggaran Belanja Daerah Pada Pemerintah Kabupaten Kepulauan Talaud , 146-149.
- Dewi Ambar Wati, A. F. (2017). Pengaruh Bauran Eceran Terhadap Keputusan Pembelian (Survei Pada Konsumen Toko Serikat Jaya Gersik), 26-29.
- Indra, H. (2017). Strategi Perencana Agregat Sebagai Pilihan Kapasitas Produksi .
- Ismail, A. (2023). Peran Value Cain Pedagang Grosir Dalam Hubungannya Dengan Strategi Pemasaran , 2-5.
- Ketut Sudarnaya, L. Y. (2022). Analisis UMKM Toko Sembako Jans 77, 39-40.
- Mochamad Reza Rahman, M. R. (2022). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di indonesia, 380 - 382.
- Oktavia, Y. (2021). Analisis perbaikan sistem persediaan di toko xyz, 7-13.
- Rif'atul Mahmuda, N. H. (2015). Keuangan Usaha Mikro Dan Kecil Pada Pedagang Pasar Tradisional : Potret Dan Pemaknaannya , 1-3.
- Wibowo, C. (2014). Perencanaan Kapasitas Pada PT Sikdikriyan Siduarjo , 2-5.