

ANALISIS TINGKAT PENJUALAN TERHADAP PERSEDIAAN AKHIR BARANG DAGANGAN YANG TIDAK LAYAK JUAL (TLJ) PADA PT. SURYA DEWATA ABADI CITRA RASA - HOLLAND BAKERY BALI

Hercus Roy Martin Harefa¹, Eka Putri Suryantari²

^{1,2} Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis, Pariwisata, Pendidikan dan Humaniora, Universitas Dhyana Pura, Jl. Raya Padang Luwih, Tegal Jaya, Dalung, Kuta Utara, Bali, Indonesia

*Corresponding Author: ekaputrisuryantari@undhirabali.ac.id

ABSTRAK

Kemampuan menghasilkan laba dari suatu perusahaan dipengaruhi oleh tingkat penjualan yang mampu dicapai selama suatu periode tertentu. Laba dapat dipergunakan sebagai evaluasi kinerja yang dilakukan oleh pihak manajemen. Berdasarkan hal tersebut maka perusahaan akan mengupayakan berbagai cara meningkatkan laba salah satunya dengan meningkatkan penjualan. Tingkat penjualan yang dapat dicapai suatu perusahaan akan memengaruhi persediaan akhir barang yang tidak layak dijual (TLJ) pada perusahaan bakery yang sebagian besar produk yang dijual sifatnya tidak tahan lama. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat penjualan terhadap TLJ pada PT. Surya Dewata Abadi Citra Rasa-Holland Bakery Bali khususnya pada bulan September 2024. Pendekatan deskriptif kualitatif dipergunakan untuk menganalisis data penelitian. Pengumpulan data penelitian dilakukan dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi terhadap rekapan data penjualan dan TLJ. Hasil yang diperoleh pada penelitian ini menunjukkan bahwa pada bulan September 2024, tingkat penjualan yang terjadi sangat tinggi sehingga persentase TLJ rendah. Penelitian memberikan kontribusi bahwa penjualan berperan penting dalam menurunkan TLJ dan pihak manajemen perlu melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan penjualan sehingga dapat mencapai tingkat keuntungan yang diharapkan.

Kata kunci: *penjualan, persediaan barang dagangan, bakery, penelitian deskriptif kualitatif*

PENDAHULUAN

Industri *bakery* saat ini semakin berkembang pesat seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap produk roti, kue dan pastry. Minat terhadap usaha *bakery* dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti meningkatnya gaya hidup urban, tren konsumsi makanan praktis namun tetap berkualitas, serta munculnya kreativitas dalam inovasi produk *bakery* yang mampu menarik

perhatian konsumen dari berbagai kalangan. Fenomena ini tidak lepas dari pengaruh media sosial yang berperan besar dalam mempopulerkan berbagai jenis produk *bakery* melalui konten visual yang menarik.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Nugraha & Susilowati (2021), mengemukakan bahwa meningkatnya minat terhadap usaha *bakery* juga dipicu oleh tren kuliner yang terus berkembang di media sosial, seperti Instagram dan TikTok, di mana tampilan produk yang menarik menjadi salah satu daya tarik utama konsumen. Selain itu, dalam laporan Statista "*Bakery Market Trends in Southeast Asia*" (2023), menunjukkan bahwa pendapatan roti dan produk *bakery* berjumlah US\$51,99 Miliar pada tahun 2024, yang artinya pasar roti diperkirakan tumbuh setiap tahunnya sebesar 4,84% (CAGR 2024-2029).

Menurut Rachmawati (2011), menjelaskan bahwa penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui data tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

Menurut Moekijat "Dalam Buku Kamus Istilah Ekonomi" (2000: 488) menyatakan bahwa "*selling*" melakukan penjualan ialah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Keberhasilan penjualan tidak hanya dilihat dari volume atau jumlah barang yang terjual, tetapi juga bagaimana perusahaan dapat mempertahankan kepuasan pelanggan dan mengelola produk yang ada dalam persediaan dengan baik.

Menurut Suartama & Setiawan (2019), keputusan untuk membeli lagi bisa dipengaruhi oleh mutu barang. Dalam hal ini, manajemen penjualan yang baik akan berdampak pada efisiensi operasional perusahaan dan mengurangi risiko barang yang tidak layak jual. Untuk mencapai penjualan yang maksimal, diperlukan prosedur penjualan dalam meningkatkan penjualan.

Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak awal di terimanya pesanan, pengiriman barang, penginputan barang, dan pencatatan penjualan. Prosedur penjualan yang diterapkan dengan baik akan mempengaruhi tingkat penjualan sehingga laba akan terpenuhi.

Tingkat penjualan akan mempengaruhi tingkat barang dagangan yang Tidak Layak Jual (TLJ) yang akan merugikan perusahaan. Produk yang tidak memenuhi layak jual akan di musnahkan oleh perusahaan untuk menghindari risiko yang terjadi. Tingginya tingkat barang yang tidak layak jual akan berdampak signifikan terhadap kerugian perusahaan karena akan mengurangi laba perusahaan.

Salah satu faktor kunci sukses dalam manajemen persediaan adalah pengelolaan barang dagangan yang Tidak Layak Jual (TLJ). Barang-barang yang tidak memenuhi standar kualitas atau memiliki masa kadaluarsa yang sudah lewat dapat menghambat kelancaran operasional dan berdampak negatif terhadap kinerja penjualan serta keuntungan perusahaan. Hal ini menjadi permasalahan yang cukup signifikan bagi perusahaan-perusahaan di industri Bakery seperti PT. Surya Dewata Abadi Citra Rasa-Holland Bakery Bali, yang mengelola berbagai produk roti dan kue dengan masa simpan terbatas.

PT. Surya Dewata Abadi Citra Rasa-Holland Bakery Bali merupakan salah satu industri Bakery yang banyak dikenal oleh banyak masyarakat. Dalam

proses operasionalnya, PT. Surya Dewata Abadi Citra Rasa-Holland Bakery Bali akan selalu memperhatikan secara seksama hubungan antara tingkat penjualan dan persediaan barang dagangan yang tidak layak jual. Holland Bakery mengedepankan kualitas produk yang ditawarkan sesuai dengan motto perusahaannya yaitu "Teratas Karena Kualitas", pertumbuhan cepat Holland Bakery didorong oleh barang berkualitas tinggi dan bahan baku terbaik dalam setiap produk, serta proses produksi yang ketat dan terkontrol dengan mesin modern.

Pengelolaan barang TLJ yang buruk dapat berisiko mengurangi efisiensi operasional dan mengganggu stabilitas keuangan perusahaan. Melalui pengelolaan ini, perusahaan dapat memperoleh wawasan yang lebih dalam mengenai strategi yang efektif untuk meminimalisir kerugian akibat barang yang tidak terjual, serta meningkatkan kemampuan perencanaan persediaan untuk meningkatkan profitabilitas.

Berdasarkan fenomena yang dijelaskan diatas, Teori Manajemen Risiko (*Risk Management Theory*) diperlukan dalam mengatasi permasalahan ini. Dimana, dalam teori ini membahas tentang cara perusahaan mengidentifikasi dan mengelola risiko yang dapat memengaruhi kinerja dan operasional bisnis, termasuk risiko terkait dengan persediaan barang yang tidak layak jual.

Dalam hal ini, perusahaan harus mampu mengidentifikasi risiko barang yang tidak terjual, baik karena kerusakan, kedaluwarsa, atau perubahan tren pasar yang mendadak. Pengelolaan risiko ini dapat mencakup penggunaan strategi seperti analisis prediktif untuk memproyeksikan permintaan pasar, serta strategi diversifikasi atau promosi untuk mengurangi jumlah barang yang tidak layak jual (TLJ).

Penting pada suatu perusahaan dagang untuk melakukan analisis terhadap tingkat penjualan dan dampaknya terhadap penumpukan atau pengurangan barang TLJ di gudang. Sehingga dengan permasalahan ini, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang "Analisis Tingkat Penjualan Terhadap Persediaan Akhir Barang Dagangan Yang Tidak Layak Jual (TLJ) Pada PT. Surya Dewata Abadi Citra Rasa - Holland Bakery Bali".

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Metode penelitian berfokus pada pengumpulan, analisis, dan interpretasi data non-numerik untuk menggambarkan fenomena secara mendalam. Pengumpulan data penelitian dilakukan dengan melakukan penelaahan terhadap data dan literatur terhadap laporan yang berkaitan dengan penelitian ini, serta penelitian lapangan (*field research*) melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap rekapan data penjualan dan TLJ. Penelitian ini dilaksanakan di PT. Surya Dewata Abadi Citra Rasa-Holland Bakery Bali yang berlokasi di Jl. Jl. Teuku Umar No.204, Dauh Puri Kauh, Kec. Denpasar Barat, Kota Denpasar, Bali 80113.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peningkatan Penjualan Sebagai Strategi Dalam Menurunkan Tingkat Barang TLJ

Pemasaran dan penawaran produk kepada pelanggan merupakan upaya dalam memaksimalkan penjualan sehingga keuntungan perusahaan dapat terpenuhi. Berdasarkan wawancara terhadap salah satu supervisor di PT. Surya Dewata Abadi Citra Rasa-Holland Bakery Bali ("D", 32 Tahun) yang dilaksanakan pada 25 November 2024, memberikan pendapat tentang cara meningkatkan penjualan, yaitu sebagai berikut:

1. Melakukan *greeting* kepada pelanggan sebagai sapaan awal yang akan membuka percakapan berikutnya.
2. Melakukan *Upselling* terhadap produk promo (jikalau ada) atau produk terdekat sebagai penawaran produk terhadap pelanggan.
3. Melayani dan memastikan kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi sesuai dengan kebutuhannya.
4. Menawarkan produk sebanyak-banyaknya kepada pelanggan terlebih terhadap produk yang sudah mendekati batas umur layak jualnya.
5. Melakukan pelayanan yang baik sesuai ketentuan *service excellent* yang berlaku, dalam memberikan kesan yang positif kepada pelanggan.

Hubungan Tingkat Penjualan Terhadap Barang Tidak Layak Jual

Tingginya nilai barang Tidak Layak Jual (TLJ) dipengaruhi dengan tingkat penjualan. Semakin tingginya tingkat penjualan, maka persentase barang Tidak Layak Jual (TLJ) akan sedikit, begitu juga sebaliknya. Tingkat penjualan yang menurun akan mengakibatkan barang yang Tidak Layak Jual (TLJ) menciptakan ilusi stok yang melimpah tetapi sama sekali tidak memberikan kontribusi terhadap pendapatan dan laba perusahaan. Penurunan tingkat penjualan dapat menyebabkan penumpukan barang yang tidak layak jual, sementara akumulasi barang tidak layak jual dapat menurunkan daya tarik dan efisiensi bisnis, sehingga menurunkan tingkat penjualan.

Faktor-faktor yang Mengakibatkan Tingginya Tingkat TLJ

Berdasarkan analisis terhadap tingginya barang Tidak Layak Jual (TLJ), ini disebabkan karena beberapa faktor, diantaranya adalah:

1. *Overforecasting* atau kesalahan dalam perkiraan permintaan barang. Artinya, jumlah penginputan permintaan barang melebihi dari kebutuhan pasar. Hal ini disebabkan karena penggunaan metode forecasting yang kurang akurat, tren pasar yang terus berubah-ubah dan sikap overoptimisme dalam memprediksi penjualan.
2. Kesalahan manajemen stok terkait pengelolaan stok barang dagangan yang tidak efisien. Ini disebabkan karena kurangnya monitoring terhadap stok barang secara berkala dan kesalahan pencatatan jumlah barang masuk dan barang keluar.
3. Waktu kadaluarsa yang singkat. Sebagai industri yang beroperasi dalam produksi makanan dan minuman, permasalahan inilah yang umum di rasakan disemua industri karena umur produk yang sangat singkat,

sehingga apabila perputaran barang yang tidak sesuai dengan metode FIFO (*First In First Out*) akan menyebabkan stok barang akan semakin menumpuk yang akhirnya menyebabkan tingginya stok barang yang tidak layak jual.

4. Penurunan permintaan pasar karena turunnya minat atau selera konsumen terhadap produk yang dihasilkan yang disebabkan karena perubahan trend pasar yang selalu berubah-ubah.
5. Ketidakesuaian antara strategi produksi atau pembelian terhadap pola permintaan. Ini disebabkan karena produksi dalam jumlah besar tanpa mempertimbangkan fluktuasi permintaan dan missskomunikasi antara divisi penjualan dan divisi produksi.

Pembahasan

Berdasarkan analisis terhadap data penjualan dan barang Tidak Layak Jual (TLJ), pada Tabel 1 menunjukkan tingkat penjualan dan tingkat barang Tidak Layak Jual (TLJ) di Holland Bakery Bali pada bulan September 2024.

Tabel 3.1 Data Penjualan dan Barang TLJ Bulan September 2024

Tanggal	Total Penjualan	Total barang TLJ
01-Sep-24	Rp 282.022.000,00	Rp 27.644.400,00
02-Sep-24	Rp 296.855.000,00	Rp 32.329.700,00
03-Sep-24	Rp 325.962.700,00	Rp 29.051.800,00
04-Sep-24	Rp 301.277.800,00	Rp 27.627.900,00
05-Sep-24	Rp 298.308.100,00	Rp 33.144.700,00
06-Sep-24	Rp 288.157.000,00	Rp 35.152.400,00
07-Sep-24	Rp 319.538.400,00	Rp 33.264.400,00
08-Sep-24	Rp 284.590.500,00	Rp 33.277.100,00
09-Sep-24	Rp 370.279.300,00	Rp 29.100.400,00
10-Sep-24	Rp 344.983.700,00	Rp 26.831.000,00
11-Sep-24	Rp 298.707.800,00	Rp 29.418.100,00
12-Sep-24	Rp 321.073.600,00	Rp 31.579.900,00
13-Sep-24	Rp 317.553.200,00	Rp 41.017.300,00
14-Sep-24	Rp 304.370.600,00	Rp 42.414.000,00
15-Sep-24	Rp 298.244.300,00	Rp 37.921.100,00
16-Sep-24	Rp 313.435.900,00	Rp 39.738.900,00
17-Sep-24	Rp 303.526.300,00	Rp 46.566.600,00
18-Sep-24	Rp 361.301.100,00	Rp 32.753.500,00
19-Sep-24	Rp 343.935.300,00	Rp 39.180.500,00
20-Sep-24	Rp 360.560.700,00	Rp 41.786.000,00
21-Sep-24	Rp 350.144.800,00	Rp 45.144.200,00
22-Sep-24	Rp 423.027.900,00	Rp 51.707.800,00
23-Sep-24	Rp 882.228.300,00	Rp 44.320.100,00
24-Sep-24	Rp 888.365.200,00	Rp 26.505.200,00
25-Sep-24	Rp 315.669.300,00	Rp 41.872.400,00
26-Sep-24	Rp 289.776.100,00	Rp 43.291.000,00
27-Sep-24	Rp 285.958.500,00	Rp 43.599.100,00

28-Sep-24	Rp	305.396.900,00	Rp	40.408.400,00
29-Sep-24	Rp	265.680.100,00	Rp	45.276.800,00
30-Sep-24	Rp	293.664.300,00	Rp	41.209.900,00
Total	Rp	10.634.594.700,00	Rp	1.113.134.600,00

Berdasarkan data diatas, menunjukkan bahwa pada bulan September 2024 tingkat penjualan yang diperoleh yaitu sebesar Rp 10.634.594.700 dan total barang yang Tidak Layak jual sebesar Rp 1.113.134.600. Sehingga total bersih penjualan yang didapatkan pada bulan September yaitu sebesar Rp 9.521.460.100.

Ini diperoleh dari total penjualan dikurangi dengan total barang TLJ. Dilihat dari data diatas, pada tanggal 24 September merupakan puncak penjualan tertinggi yaitu dengan total penjualan sebesar Rp 888.365.200 dan tingkat TLJ terendah dengan total Rp 26.505.200,00. Berdasarkan target penjualan yang ditetapkan, total omset yang dihasilkan selama bulan September sudah tercapai sehingga keuntungan perusahaan dalam satu bulan sudah terpenuhi.

Dalam meminimalkan tingkat barang Tidak Layak Jual (TLJ), perusahaan harus memperhatikan manajemen persediaan barang dan meningkatkan penjualan. Beberapa strategi yang bisa diterapkan perusahaan dalam meminimalkan tingkat barang Tidak Layak Jual (TLJ), adalah:

1. Optimalisasi manajemen stok dengan pengimplementasikan sistem manajemen inventaris berbasis teknologi, seperti *Just In Time Inventory* atau analitik prediktif yang bisa memprediksi kebutuhan stok berdasarkan trend pasar dan pola pembelian
2. Penerapan sistem *forecasting* berbasis data *real-time* yang memungkinkan perusahaan memprediksi kebutuhan stok berdasarkan data aktual yang diperoleh secara langsung, seperti penjualan, permintaan dan pola konsumsi sehingga perusahaan dapat menghindari kelebihan stok (*overstock*) dan kekurangan stok (*out-of-stock*)
3. Menerapkan rotasi stok barang dengan metode FIFO (*First In First Out*), dimana barang yang pertama masuk harus harus keluar pertama. Hal ini dapat menguntungkan perusahaan dalam mengurangi risiko barang kadaluarsa terlebih buat perusahaan yang bergerak dalam industri makanan yang umur produknya terbatas.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, menunjukkan bahwa pada bulan September 2024, penjualan yang terjadi di PT. Surya Dewata Abadi Citra Rasa – Holland Bakery Bali sudah terpenuhi dengan sangat baik sehingga tingkat persediaan akhir barang dagang yang Tidak Layak Jual (TLJ) sedikit. Hal ini disebabkan karena tingginya total penjualan yang mempengaruhi tingginya tingkat barang Tidak Layak Jual (TLJ), sehingga pentingnya bagi PT. Surya Dewata Abadi Citra Rasa-Holland Bakery Bali dalam memaksimalkan penjualannya.

Kemampuan perusahaan dalam meminimalkan tingkat barang yang Tidak Layak Jual (TLJ) merupakan suatu tantangan yang dihadapi oleh perusahaan bakery yang sebagian besar produk yang sifatnya tidak tahan lama. Manajemen persediaan yang tidak optimal berkontribusi pada tingginya jumlah barang dagang tidak layak jual, sehingga hal ini mengindikasikan perlunya perencanaan yang lebih baik untuk menyelaraskan tingkat produksi atau pembelian dengan kebutuhan pasar.

Permasalahan terkait tingginya barang TLJ tersebut, di pengaruhi oleh kesalahan strategi perusahaan dalam pengelolaan manajemen persediaan barang. Artinya, rotasi perputaran barang tidak sesuai dengan metode FIFO (*First In First Out*) sehingga mengakibatkan penumpukan stok barang yang sudah mendekati umur layak jualnya yang pada akhirnya menjadi kerugian perusahaan.

Permasalahan ini dapat diatasi dengan penerapan sistem inventarisasi berbasis teknologi untuk memonitor stok secara real-time, penerapan rotasi barang berdasarkan metode FIFO (*First In First Out*), dan evaluasi berkala terhadap kebijakan pengadaan barang dagang. Pengelolaan persediaan stok barang dan strategi penjualan yang baik, dapat mengurangi jumlah barang dagang yang tidak layak jual dan akan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulisan penelitian ini disusun dengan tujuan untuk memenuhi persyaratan Laporan Penelitian pada Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis, Pariwisata, Pendidikan dan Humaniora Universitas Dhyana Pura Bali. Dalam proses penulisan Laporan penelitian ini, penulis telah menerima banyak bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Eka Putri Suryantari, S.E., M.Si., Ak selaku pembimbing dalam pelaksanaan dan penyusunan Laporan Penelitian ini.
2. Bapak dan Ibu dosen serta seluruh staf dan karyawan Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis, Pariwisata, Pendidikan dan Humaniora Universitas Dhyana Pura.
3. Bapak I Nyoman Mardika sebagai salah satu Supervisor di PT. Surya Dewata Abadi Citra Rasa-Holland Bakery, yang membantu penulis dengan memberikan data dan informasi yang mendukung penelitian ini melalui survie data dan kegiatan wawancara.
4. Pihak-pihak lain yang telah membantu dan mendukung penulis dalam penyelesaian Laporan Praktek Kerja Lapangan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Fauziah, S. (2018). Penerapan Metode FIFO Pada Sistem Informasi Persediaan Barang. *Jurnal Teknik Komputer*, 4(1).

- Maesaroh, Y. P. D. E. (2020). Analisis Akuntansi Persediaan Barang Dagang Berdasarkan PSAK 14 (Studi Kasus Pada PT XYZ-CTP 1). *Jurnal Buana Akuntansi*, 5 No. 1.
- Permata Sari, S. (2020). STRATEGI MENINGKATKAN PENJUALAN DI ERA DIGITAL. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 3(3), 291–300.
- Roni Setyawan. (2024). PENGGUNAAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN STOK (SIPN) DALAM PENGELOLAAN STOK. *Empowerment Journal*, 4(1), 17–22.
- Sakinah, E. A., Mahara, C. I., Andarini, S., Kusumasari, I. R., Studi, P., & Bisnis, A. (2024). ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS HOLLAND BAKERY DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS. In *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* (Vol. 4, Issue 1).
- Winata Sari, H., Ega Prayoga, D., & Valentino Mauboy, R. (2024). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Holland Bakery. *Prosiding Seminar Nasional Manajemen*, 3(1), 19–27