

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli.

CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli merupakan perusahaan yang berfokus pada produksi dan penjualan telur ayam. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2014. Tempat produksi telur CV. Monalisa Mitra Makmur beralamat di Jl. Sudirman No. 57 Kota Gunungsitoli.

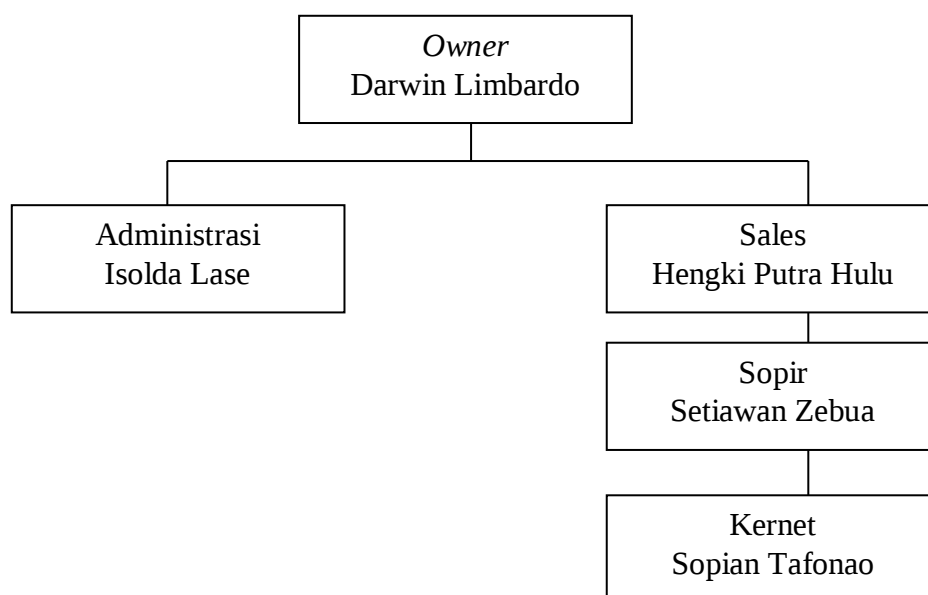
Awal mula dimulai pada tahun 2014, awalnya sederhana dengan antusiasme dan tekad yang kuat. Saat itu, pemiliknya, Darwin Limbardo, mengelola semua operasional, dibantu oleh seorang karyawan. Meskipun sumber daya terbatas, kerja keras dan komitmen yang kuat menjadi fondasinya. Semua proses dilakukan secara manual dan mandiri mulai dari pengadaan dan pengelolaan barang, pengemasan, hingga pengiriman langsung ke pelanggan. Inilah awal dari sebuah perusahaan yang terus berkembang.

Seiring berjalannya waktu, tahun 2015 menjadi titik awal pertumbuhan perusahaan yang signifikan. Kebutuhan akan layanan yang lebih cepat dan jangkauan yang lebih luas mendorong, Darwin Limbardo untuk menambah jumlah karyawannya. Seorang pengemudi, asisten, dan tenaga penjualan resmi bergabung dengan tim. Hal ini membawa perubahan signifikan pada sistem operasi, memungkinkan proses distribusi yang lebih efisien dan memperluas hubungan serta jangkauan pemasaran di berbagai wilayah. Seiring berjalannya waktu, tahun 2015 menjadi titik awal pertumbuhan perusahaan yang signifikan. Kebutuhan akan layanan yang lebih cepat dan jangkauan yang lebih luas mendorong, Darwin Limbardo untuk menambah jumlah karyawannya. Seorang pengemudi, asisten, dan tenaga penjualan resmi bergabung dengan tim. Hal ini membawa perubahan signifikan pada sistem operasi, memungkinkan proses distribusi yang lebih efisien dan

memperluas hubungan serta jangkauan pemasaran di berbagai wilayah di Kepulauan Nias. Pada tahun 2016 merupakan tahun yang signifikan bagi ekspansi perusahaan dengan meningkatnya permintaan dan kepercayaan pelanggan, perusahaan mulai mengoperasikan armada untuk mengirimkan telur beberapa di wilayah Kepulauan Nias. Lebih lanjut, perusahaan mengalami pertumbuhan yang signifikan di tahun 2017. Empat truk tambahan resmi dioperasikan untuk memperkuat jaringan distribusinya diberbagai kabupaten yang ada di Kepulauan Nias. Armada ini memungkinkan pengiriman barang dalam jumlah besar secara efisien. Truk-truk ini tetap menjadi tulang punggung operasi logistik perusahaan hingga saat ini.

Dengan dukungan tim yang tangguh dan armada yang handal, KOKO terus tumbuh dan berkembang menjadi penyedia layanan distribusi yang andal dan dipercaya oleh pelanggan di berbagai wilayah. berawal dari sebuah mimpi, Darwin Limbardo telah menjadi kisah inspiratif tentang kerja keras, kegigihan, dan keberanian dalam menghadapi tantangan dunia bisnis.

4.1.2 Struktur CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli



Sumber : CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli, 2025

Gambar 2.1 CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

4.1.3 Uraian Tugas

1. Owner

Menetapkan peraturan dan kebijakan yang berlaku di perusahaan sangat penting agar dapat diikuti oleh seluruh karyawan. Pembuatan peraturan tersebut tidak boleh sembarangan, melainkan harus disesuaikan dengan kondisi dan potensi risiko yang mungkin timbul.

2. Admin

Membuat laporan stock akhir, membuat PO, memcatat laporan data penjualan, menghubungi pembeli dan melayani membeli lewat telpon.

3. Sales

memasarkan dan menjual produk atau jasa perusahaan kepada konsumen, serta membangun hubungan baik dengan konsumen.

4. Supir

Mengirim telur untuk customer ke berbagai daerah.

5. Kernet

Membantu supir untuk pengantaran barang diberbagai daerah

4.1.4 Visi dan Misi

- a. Visi CV. Monalisa Mitra Makmur adalah:

Menjadi penyedia kebutuhan telur ayam terbaik dipasar.

- b. Misi CV. Monalisa Mitra Makmur adalah:

Menyediakan telur dengan kualitas terbaik dengan harga yang bersaing dan memberikan pelayanan yang cepat dan memuaskan untuk pelanggan.

4.1.5 Karakteristik Informan

1. Berdasarkan Pendidikan

Tabel 4.1 Karakteristik Informan Berdasarkan Pendidikan

Nama	Jenjang Pendidikan
Darwin Limbardo	SMA
Isolda Lase	D3-Akuntansi
Hengki Putra Hulu	SMA

Setiaawan Zebua	SMA
Sopian Tafona'o	SMA

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa informan memiliki jenjang pendidikan dari yang terendah SMA sampai D3.

2. Berdasarkan Usia

Tabel 4.2 Karakteristik Informan Berdasarkan Usia

Nama	Usia
Darwin Limbardo	45
Isolda Lase	30
Hengki Putra Hulu	26
Setiaawan Zebua	24
Sopian Tafona'o	21

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa informan memiliki jenjang usia dari rentang usia 21-45 Tahun.

4.2 Analisa Hasil Penelitian

4.2.1 Reduksi Data

Analisis ini berfokus pada pimpinan, karyawan dan pelanggan yang dikaitkan dengan beberapa rumusan masalah. Analisis yang digunakan adalah teknik pengumpulan data, dimana terdapat tiga teknik pengumpulan data yaitu, metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Agar penelitian ini lebih objektif dan data akurat, peneliti menggali informasi dari informan kunci, informan utama dan informan pendukung untuk memperoleh informasi yang akurat dan terpercaya. Hasil analisis wawancara sesuai dengan peneliti yang memperoleh data, sebagai berikut:

1. Tren

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan Bapak Darwin Limbardo sebagai Informan Kunci (Pemilik CV. Monalisa Mitra Makamur) pada hari senin, 02 Juli 2025 pukul 10:00 WIB dengan pertanyaan, Bagaimana tren

penjualan telur di CV. Monalisa selama tahun 2025? Dimana beliau mengatakan bahwa:

Penjualan Januari–Juli 2025 berfluktuasi dengan puncak pada April (321.000 papan) dan terendah pada Juni (170.000 papan), menunjukkan permintaan pasar meningkat pada periode tertentu.

Kemudian peneliti melanjutkan wawancara dengan pertanyaan yang sama pada tanggal 03 Juli 2025 pukul 11:00 WIB Bapak Hengki Putra Hulu sebagai informan utama (Admin) dimana beliau mengatakan bahwa:

Tren penjualan menunjukkan fluktuasi dengan kenaikan signifikan pada bulan April (321.000 papan) dibanding bulan Januari (87.630 papan), namun mengalami penurunan pada Mei (211.000 papan) dan Juni (170.000 papan).

Selanjutnya, peneliti melanjutkan wawancara dengan pertanyaan yang berbeda, pada tanggal 04 Juli 2025 pukul 11:00 WIB. Bapak Setiawan Laoli sebagai informan pendukung (Karyawan) dengan pertanyaan Bagaimana prosedur harian yang bapak lakukan dalam menerima dan menyimpan telur di gudang? dimana beliau mengatakan bahwa:

Setiap pagi telur diperiksa, lalu disimpan di gudang dengan rak khusus yang aman dari sinar matahari langsung dan memiliki sirkulasi udara baik untuk menjaga kualitas.

Dan melanjutkan wawancara dengan pertanyaan yang sama pada tanggal 04 Juli 2025 pukul 11:00 WIB. Bapak Setiawan Laoli sebagai informan pendukung (Karyawan) beliau mengatakan:

Setiap pagi stok telur disiapkan dan dicek kualitasnya, lalu pelanggan dilayani secara ramah dan cepat sesuai urutan kedatangan.

2. Musiman

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan Bapak Darwin Limbardo sebagai Informan Kunci (Pemilik CV. Monalisa Mitra Makamur) pada hari senin, 02 Juli 2025 pukul 10:00 WIB dengan pertanyaan, Apakah penjualan telur dipengaruhi pola musiman? Dimana beliau mengatakan bahwa:

Penjualan meningkat tajam pada Maret–April menjelang Ramadan dan Idul Fitri, lalu menurun setelahnya, dipicu oleh tingginya konsumsi rumah tangga dan industri makanan di periode tersebut..

Kemudian peneliti melanjutkan wawancara dengan pertanyaan yang sama pada tanggal 04 Juli 2025 pukul 11:00 WIB. Bapak Hengki Putra Hulu sebagai informan utama (Admin) dimana beliau mengatakan bahwa:

Ya, penjualan cenderung meningkat menjelang hari besar seperti Paskah (April) dan Idul Fitri (Juli), di mana permintaan dari pasar dan konsumen meningkat.

3. Siklus

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan Bapak Darwin Limbardo sebagai Informan Kunci (Pemilik CV. Monalisa Mitra Makamur) pada hari senin, 04 Juli 2025 pukul 09:40 WIB dengan pertanyaan Apakah terdapat pola siklus tahunan atau beberapa tahun terakhir? Dimana beliau mengatakan bahwa:

pola penjualan telur menunjukkan tren musiman yang konsisten setiap tahun, dengan lonjakan permintaan pada awal dan pertengahan tahun menjelang hari raya besar, diikuti penurunan penjualan pada bulan-bulan setelahnya...

Kemudian peneliti melanjutkan wawancara dengan pertanyaan yang sama pada tanggal 04 Juli 2025 pukul 11:00 WIB. Bapak Hengki Putra Hulu sebagai informan utama (Admin) dimana beliau mengatakan bahwa:

Berdasarkan data sebelumnya, penjualan tinggi biasanya terjadi di awal dan akhir tahun relatif rendah, menunjukkan adanya pola siklus tahunan.

Selanjutnya peneliti melanjutkan pertanyaan yang sama kepada informan Bapak Sopian Tafonao, sebagai Informan Pendukung (karyawan) pada hari jumat, 04 Juli 2025 pukul 10:30 WIB dimana beliau mengatakan bahwa:

Ada, pola permintaan cenderung sama setiap tahun, puncaknya di bulan januari dan desember tahun.

Selanjutnya, peneliti melanjutkan pertanyaan yang sama kepada informan Bapak Setiawan Laoli, sebagai Informan Pendukung (karyawan) pada hari rabu, 04 Juli 2025 pukul 10:30 WIB dimana beliau mengatakan bahwa:

Ya, siklusnya berulang setiap tahun, walaupun kadang ada sedikit perbedaan tergantung kondisi cuaca atau harga pakan ayam di pasar.

4. Variasi Acak

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan Bapak Darwin Limbardo sebagai Informan Kunci (Pemilik CV. Monalisa Mitra Makamur) pada hari senin, 04 Juli 2025 pukul 09:40 WIB dengan pertanyaan Bagaimana pengaruh variasi acak terhadap penjualan? Dimana beliau mengatakan bahwa:

Variasi acak seperti cuaca ekstrem, gangguan transportasi, atau fluktuasi harga pakan ayam kadang memengaruhi pasokan telur. Misalnya, pada bulan Juni 2025, meskipun permintaan cukup stabil, penjualan turun drastis karena keterlambatan pasokan dari pemasok utama akibat badai di daerah penghasil telur.

Kemudian peneliti melanjutkan wawancara dengan pertanyaan yang sama pada tanggal 05 Juli 2025 pukul 11:00 WIB. Bapak Hengki Putra Hulu sebagai informan utama (Admin) dimana beliau mengatakan bahwa:

Faktor cuaca ekstrem dan gangguan transportasi antar pulau dapat menunda distribusi, sehingga stok berkurang dan mempengaruhi volume penjualan.

Selanjutnya peneliti melanjutkan pertanyaan yang sama kepada informan Bapak Sopian Tafonao, sebagai Informan Pendukung (karyawan) pada hari sabtu, 05 Juli 2025 pukul 10:30 WIB dimana beliau mengatakan bahwa:

Pernah, lonjakan terjadi saat ada acara besar di daerah, seperti pesta adat. Penurunan biasanya saat harga melonjak tinggi..

5. Indikator Kerja

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan Bapak Hengki Putra Hulu sebagai informan utama (Admin) peneliti melanjutkan wawancara dengan pertanyaan, Bagaimana indikator kerja, seperti kecepatan pengiriman dan ketepatan pemenuhan pesanan, mempengaruhi penjualan? pada tanggal 07 Juli 2025 pukul 11:00 WIB dimana beliau mengatakan bahwa:

Kecepatan pengiriman dan ketepatan pesanan sangat berpengaruh; keterlambatan distribusi bisa membuat pelanggan beralih ke pemasok lain.

Selanjutnya peneliti melanjutkan pertanyaan kepada Bapak Sopian Tafonaosebagai Informan Pendukung (karyawan) pada hari senin, 07 Juli 2025 pukul 10:30 WIB . Bagaimana Bapak/ menilai ketepatan peramalan permintaan yang dilakukan CV. Monalisa selama ini? dimana beliau mengatakan bahwa:

Pernah, lonjakan terjadi saat ada acara besar di daerah, seperti pesta adat. Penurunan biasanya saat harga melonjak tinggi

6. Kuantitas pemesanan ekonomis,

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan Bapak Hengki Putra Hulu sebagai informan utama (Admin) peneliti melanjutkan wawancara dengan pertanyaan, Bagaimana perusahaan menentukan kuantitas pemesanan ekonomis untuk telur? pada tanggal 08 Juli 2025 pukul 11:00 WIB dimana beliau mengatakan bahwa:

Perusahaan menyesuaikan pemesanan berdasarkan rata-rata penjualan bulanan dan kapasitas penyimpanan, dengan mempertimbangkan masa simpan telur yang terbatas

Selanjutnya peneliti melanjutkan pertanyaan kepada Bapak Sopian Tafonaosebagai Informan Pendukung (karyawan) pada hari selasa, 08 Juli 2025 pukul 10:30 WIB . Bagaimana Bapak menentukan jumlah telur yang ideal untuk dipesan agar tidak berlebihan atau kekurangan? dimana beliau mengatakan bahwa:

Berdasarkan catatan penjualan bulan sebelumnya dan perkiraan permintaan ke depan.

7. Biaya pembelian

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan Bapak Darwin Limbardo sebagai Informan Kunci (Pemilik CV. Monalisa Mitra Makamur) pada hari rabu, 09 Juli 2025 pukul 09:40 WIB dengan pertanyaan, Bagaimana perusahaan menentukan kuantitas pemesanan ekonomis untuk telur? Dimana beliau mengatakan bahwa:

Perusahaan menyesuaikan pemesanan berdasarkan rata-rata penjualan bulanan dan kapasitas penyimpanan, dengan mempertimbangkan masa simpan telur yang terbatas...

Kemudian peneliti melanjutkan wawancara dengan pertanyaan Bagaimana pengaruh biaya pembelian terhadap kebijakan persediaan? pada tanggal 09 Juli 2025 pukul 11:00 WIB. Bapak Hengki Putra Hulu sebagai informan utama (Admin) dimana beliau mengatakan bahwa:

Biaya pembelian telur dipengaruhi harga pasar dan volume pembelian. Jika harga dari pemasok naik, perusahaan cenderung menahan pembelian besar dan mengoptimalkan stok yang ada. Misalnya, pada Mei 2025, harga pembelian naik sehingga jumlah pembelian dikurangi menjadi 539.000 ikat meskipun permintaan cukup tinggi.

Selanjutnya peneliti melanjutkan pertanyaan, kepada informan Bapak Sopian Tafona sebagai Informan Pendukung (karyawan) pada hari jumat, 09 Juli 2025 pukul 10:30 WIB. Dengan Apakah harga pembelian telur dari CV. Monalisa memengaruhi jumlah pemesanan Bapak? dimana beliau mengatakan bahwa:

Ya, jika harga naik terlalu tinggi pemilik toko mengurangi pemesanan untuk menekan risiko kerugian.

8. Biaya pemesanan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan Bapak Darwin Limbardo sebagai Informan Kunci (Pemilik CV. Monalisa Mitra Makamur) pada hari rabu, 10 Juli 2025 pukul 09:40 WIB dengan pertanyaan Bagaimana pengaruh biaya pemesanan terhadap jumlah stok? Dimana beliau mengatakan bahwa:

Biaya pemesanan meliputi transportasi dan administrasi. Untuk menghemat, perusahaan memilih memesan dalam jumlah besar agar frekuensi pemesanan lebih sedikit. Namun, strategi ini harus diimbangi dengan kemampuan gudang dalam menyimpan telur agar tidak rusak...

Kemudian peneliti melanjutkan wawancara dengan pertanyaan Apakah terdapat biaya tambahan atau kendala khusus yang Bapak/Ibu pertimbangkan setiap kali melakukan pemesanan telur? pada tanggal 10 Juli 2025 pukul 11:00 WIB. Bapak Hengki Putra Hulu sebagai informan utama (Admin) dimana beliau mengatakan bahwa:

Ada, biaya transportasi dan risiko kerusakan telur saat pengiriman.. Misalnya, pada Mei 2025, harga pembelian naik sehingga jumlah

pembelian dikurangi menjadi 539.000 ikat meskipun permintaan cukup tinggi.

Selanjutnya peneliti melanjutkan pertanyaan, kepada informan Bapak Setiawan laoli sebagai Informan Pendukung (karyawan) pada hari Kamis, 10 Juli 2025 pukul 10:30 WIB. Dengan Apakah harga pembelian telur dari CV. Monalisa memengaruhi jumlah pemesanan Bapak? dimana beliau mengatakan bahwa:

Kendala utama adalah biaya penyimpanan jika stok datang lebih banyak dari kapasitas gudang..

9. Biaya penyimpanan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan Bapak Darwin Limbarido sebagai Informan Kunci (Pemilik CV. Monalisa Mitra Makamur) pada hari Rabu, 10 Juli 2025 pukul 09:40 WIB dengan pertanyaan Bagaimana biaya penyimpanan memengaruhi keputusan persediaan? Dimana beliau mengatakan bahwa:

Biaya penyimpanan telur di gudang cukup besar karena memerlukan tempat yang bersih, ventilasi baik, dan pengawasan kualitas. Jika stok terlalu banyak, risiko kerusakan meningkat. Oleh karena itu, pada bulan-bulan penjualan rendah seperti Juni 2025, stok dikurangi agar biaya penyimpanan dan kerugian akibat telur rusak lebih kecil.

Kemudian peneliti melanjutkan wawancara dengan pertanyaan Apakah terdapat biaya tambahan atau kendala khusus yang Bapak/Ibu pertimbangkan setiap kali melakukan pemesanan telur? pada tanggal 10 Juli 2025 pukul 11:00 WIB. Bapak Hengki Putra Hulu sebagai informan utama (Admin) dimana beliau mengatakan bahwa:

Biaya penyimpanan menjadi pertimbangan utama karena telur adalah produk mudah rusak; stok biasanya diatur agar cepat terjual dan tidak terlalu lama tersimpan di gudang.

Selanjutnya peneliti melanjutkan pertanyaan, kepada informan Bapak Setiawan laoli sebagai Informan Pendukung (karyawan) pada hari Kamis, 10 Juli 2025 pukul 10:30 WIB. Dengan pertanyaan, Bagaimana Bapak mengelola biaya penyimpanan telur, terutama jika stok yang datang jumlahnya besar? dimana beliau mengatakan bahwa:

Mengatur penempatan telur di tempat yang sejuk dan memprioritaskan penjualan stok lama terlebih dahulu.

4.2.2 Display Data

1. Tren

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, Bagaimana tren penjualan telur di CV. Monalisa selama tahun 2025? Adalah sebagai berikut:

Informan Kunci:

Penjualan Januari–Juli 2025 berfluktuasi dengan puncak pada April (321.000 papan) dan terendah pada Juni (170.000 papan), menunjukkan permintaan pasar meningkat pada periode tertentu.

Informan Utama:

Tren penjualan menunjukkan fluktuasi dengan kenaikan signifikan pada bulan April (321.000 papan) dibanding bulan Januari (87.630 papan), namun mengalami penurunan pada Mei (211.000 papan) dan Juni (170.000 papan).

Informan Pendukung:

Permintaan telur relatif stabil sepanjang tahun, tetapi ada kenaikan signifikan pada momen-momen tertentu seperti menjelang hari raya dan awal tahun.

Informan Pendukung:

Secara umum permintaan cenderung fluktuatif, terutama dipengaruhi oleh kondisi pasar dan daya beli masyarakat. Tahun dengan kondisi ekonomi baik biasanya permintaan lebih tinggi.

2. Musiman

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, Apakah penjualan telur dipengaruhi pola musiman? Adalah sebagai berikut:

Informan Kunci:

Pola musiman sangat terlihat. Misalnya, menjelang bulan Ramadan dan Idul Fitri (Maret–April), penjualan meningkat signifikan dari 258.000 papan pada Maret menjadi 321.000 papan pada April. Setelah periode tersebut, penjualan cenderung menurun. Hal ini dipengaruhi oleh meningkatnya konsumsi telur untuk kebutuhan rumah tangga dan industri makanan pada periode tersebut.

Informan Utama:

Penjualan cenderung meningkat menjelang hari besar seperti Paskah (April) dan Idul Fitri (Juli), di mana permintaan dari pasar dan konsumen meningkat.

Informan Pendukung:

peningkatan paling terasa menjelang Idul Fitri dan Natal, karena kebutuhan rumah tangga dan usaha kuliner meningkat.

Informan Pendukung:

Betul, menjelang hari besar keagamaan dan musim liburan sekolah biasanya terjadi lonjakan permintaan.

3. Siklus

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, Apakah terdapat pola siklus tahunan atau beberapa tahun terakhir? Adalah sebagai berikut:

Informan Kunci:

pengalaman sebelumnya, siklus penjualan telur biasanya berulang setiap tahun dengan puncak di awal dan pertengahan tahun, terutama menjelang hari raya besar. Meski data tahun 2025 hanya mencakup Januari–Juli, pola ini konsisten dengan tahun-tahun sebelumnya, di mana bulan setelah hari raya mengalami penurunan permintaan..

Informan Pendukung:

Penjualan tinggi biasanya terjadi di pertengahan tahun, sedangkan awal dan akhir tahun relatif rendah, menunjukkan adanya pola siklus tahunan.

Informan Pendukung:

pola permintaan cenderung sama setiap tahun, puncaknya di bulan januari dan desember tahun..

Informan Pendukung:

siklusnya berulang setiap tahun, walaupun kadang ada sedikit perbedaan tergantung kondisi cuaca atau harga pakan ayam di pasar.

4. Variasi Acak

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, Bagaimana pengaruh variasi acak terhadap penjualan? Adalah sebagai berikut:

Informan Kunci:

Variasi acak seperti cuaca ekstrem, gangguan transportasi, atau fluktuasi harga pakan ayam kadang memengaruhi pasokan telur. Misalnya, pada bulan Juni 2025, meskipun permintaan cukup stabil, penjualan turun drastis karena keterlambatan pasokan dari pemasok utama akibat badai di daerah penghasil telur.

Informan Pendukung:

Faktor cuaca ekstrem dan gangguan transportasi antar pulau dapat menunda distribusi, sehingga stok berkurang dan mempengaruhi volume penjualan..

Informan Pendukung:

Cukup baik, meskipun pada musim permintaan tinggi kadang stok tidak mencukupi..

Informan Pendukung:

Masih perlu ditingkatkan, terutama untuk mengantisipasi lonjakan permintaan menjelang hari raya.

5. Indikator Kerja

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, Bagaimana indikator kerja, seperti kecepatan pengiriman dan ketepatan pemenuhan pesanan, mempengaruhi penjualan? Adalah sebagai berikut:

Informan Utama:

Kecepatan pengiriman dan ketepatan pesanan sangat berpengaruh; keterlambatan distribusi bisa membuat pelanggan beralih ke pemasok lain..

Informan Pendukung:

Cukup baik, meskipun pada musim permintaan tinggi kadang stok tidak mencukupi..

Informan Pendukung:

Jika harga naik terlalu tinggi pemilik toko mengurangi pemesanan untuk menekan risiko kerugian.

Informan Pendukung:

permintaan itu ketika hari besar keagamaan, pernah turun drastis, terutama saat harga naik, permintaan turun drastis sehingga pelanggan memilih konsumsi lainnya.

6. Kuantitas pemesanan ekonomis

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, Bagaimana perusahaan menentukan kuantitas pemesanan ekonomis untuk telur? Adalah sebagai berikut:

Informan Kunci:

CV. Monalisa biasanya memesan stok dalam jumlah besar di awal bulan untuk mendapatkan harga pembelian yang lebih rendah dan mengurangi frekuensi pemesanan. Berdasarkan analisis, jumlah pemesanan rata-rata per bulan di 2025 berkisar 400.000–600.000 ikat, menyesuaikan dengan proyeksi penjualan dan kapasitas penyimpanan..

Informan Utama:

Perusahaan menyesuaikan pemesanan berdasarkan rata-rata penjualan bulanan dan kapasitas penyimpanan, dengan mempertimbangkan masa simpan telur yang terbatas.

Informan Pendukung:

catatan penjualan bulan sebelumnya dan perkiraan permintaan ke depan.

Informan Pendukung:

telur merupakan kebutuhan pokok yang tetap dibeli pelanggan.

7. Biaya pembelian

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, Bagaimana pengaruh biaya pembelian terhadap kebijakan persediaan? Adalah sebagai berikut:

Informan Kunci:

Biaya pembelian telur dipengaruhi harga pasar dan volume pembelian. Jika harga dari pemasok naik, perusahaan cenderung menahan pembelian besar dan mengoptimalkan stok yang ada. Misalnya, pada Mei 2025, harga pembelian naik sehingga jumlah pembelian dikurangi menjadi 539.000 ikat meskipun permintaan cukup tinggi..

Informan Utama:

Biaya pembelian mengalami kenaikan pada Maret–April akibat meningkatnya harga dari pemasok, sejalan dengan kenaikan permintaan pasar.

Informan Pendukung:

harga naik terlalu tinggi pemilik toko mengurangi pemesanan untuk menekan risiko kerugian.

Informan Pendukung:

Menyesuaikan dengan tren permintaan pelanggan dan kapasitas penyimpanan di toko.

8. Biaya pemesanan

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, Bagaimana pengaruh biaya pemesanan terhadap jumlah stok? Adalah sebagai berikut:

Informan Kunci:

Biaya pemesanan meliputi transportasi dan administrasi. Untuk menghemat, perusahaan memilih memesan dalam jumlah besar agar frekuensi pemesanan lebih sedikit. Namun, strategi ini harus diimbangi dengan kemampuan gudang dalam menyimpan telur agar tidak rusak..

Informan Utama:

Biaya pemesanan yang tinggi mendorong perusahaan untuk memesan dalam jumlah besar sekaligus, meskipun harus mempertimbangkan risiko penumpukan stok.

Informan Pendukung:

Tidak terlalu berpengaruh, karena telur merupakan kebutuhan pokok yang tetap dibeli pelanggan.

Informan Pendukung:

Ada, biaya transportasi dan risiko kerusakan telur saat pengiriman.

9. Biaya penyimpanan

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, Bagaimana biaya penyimpanan memengaruhi keputusan persediaan? Adalah sebagai berikut:

Informan Kunci:

Biaya penyimpanan telur di gudang cukup besar karena memerlukan tempat yang bersih, ventilasi baik, dan pengawasan kualitas. Jika stok terlalu banyak, risiko kerusakan meningkat. Oleh karena itu, pada bulan-bulan penjualan rendah seperti Juni 2025, stok dikurangi agar biaya penyimpanan dan kerugian akibat telur rusak lebih kecil..

Informan Utama:

Biaya penyimpanan menjadi pertimbangan utama karena telur adalah produk mudah rusak; stok biasanya diatur agar cepat terjual dan tidak terlalu lama tersimpan di gudang.

Informan Pendukung:

Biaya penyimpanan menjadi pertimbangan utama karena telur adalah produk mudah rusak; stok biasanya diatur agar cepat terjual dan tidak terlalu lama tersimpan di gudang..

Informan Pendukung:

Segera menyalurkan ke pelanggan agar tidak terlalu lama disimpan.

Informan Pendukung:

Mengatur penempatan telur di tempat yang sejuk dan memprioritaskan penjualan stok lama terlebih dahulu.

4.2.3 Kesimpulan**1. Tren**

Dalam menganalisis data penjualan, penting untuk terlebih dahulu memahami pola tren yang terjadi dari waktu ke waktu. Tren penjualan memberikan gambaran umum mengenai arah perkembangan bisnis, apakah mengalami peningkatan, penurunan, atau cenderung stabil. Analisis ini membantu perusahaan untuk melihat kecenderungan jangka panjang dan menjadi dasar dalam pengambilan keputusan strategis, terutama dalam pengelolaan persediaan dan perencanaan penjualan.

Proses peramalan diawali dengan mengidentifikasi pola penjualan dari periode sebelumnya, khususnya pada bulan yang memiliki karakteristik permintaan serupa. Pemilik usaha menjelaskan bahwa data

penjualan dari tahun-tahun sebelumnya digunakan sebagai acuan untuk menentukan perkiraan jumlah stok yang harus disiapkan. Data ini meskipun tidak disimpan dalam format digital yang rapi, tetap menjadi sumber informasi utama untuk memperkirakan kebutuhan pasar.

Salah satu pendekatan yang digunakan adalah membandingkan volume penjualan pada periode yang sama dari tahun sebelumnya, kemudian disesuaikan dengan faktor-faktor eksternal seperti:

1. Periode Musiman

Menjelang hari raya Idul Fitri dan Natal, perusahaan menambah stok sekitar 20–30% dari rata-rata bulanan. Penambahan stok ini didasarkan pada pengalaman permintaan yang selalu meningkat pada periode tersebut.

2. Kondisi Harga Pasar

Jika harga telur di tingkat peternak mulai naik, perusahaan memperkirakan adanya potensi penurunan permintaan dan mengatur stok lebih hati-hati.

3. Ketersediaan Pasokan dari Peternak

Informasi dari pemasok menjadi pertimbangan penting, karena gangguan distribusi atau keterbatasan pasokan dapat memengaruhi jumlah persediaan yang disiapkan.

4. Pemesanan dari Pelanggan Tetap dan Pesanan dari pelanggan grosir yang biasanya dilakukan beberapa hari sebelum periode puncak menjadi indikator permintaan yang cukup akurat.

Berdasarkan observasi lapangan, proses pengambilan keputusan terkait jumlah stok tidak hanya dilakukan oleh pemilik usaha, tetapi juga melibatkan masukan dari staf gudang dan bagian penjualan. Misalnya, staf gudang memberikan laporan tentang kondisi stok yang ada, termasuk jumlah telur yang masih layak jual, jumlah yang mulai menurun kualitasnya, serta estimasi kecepatan penjualan harian.

Darwin Limbardo (Pemilik usaha) menuturkan:

"pola musiman sangat terlihat. Misalnya, menjelang bulan Ramadan dan Idul Fitri (Maret–April), penjualan meningkat signifikan dari 258.000 papan pada Maret menjadi 321.000 papan pada April. Setelah periode tersebut, penjualan cenderung menurun. Hal ini

dipengaruhi oleh meningkatnya konsumsi telur untuk kebutuhan rumah tangga dan industri makanan pada periode tersebut."

Selain itu, perusahaan juga memperhatikan pola permintaan mingguan. Berdasarkan hasil wawancara, penjualan biasanya meningkat pada akhir pekan karena aktivitas belanja masyarakat lebih tinggi, sehingga stok pada hari Jumat dan Sabtu cenderung ditambah.

Darwin Limbardo (Pemilik usaha) menuturkan:

"Kami memang tidak menggunakan metode forecasting yang rumit seperti di perusahaan besar, tetapi kami melihat tren penjualan dari bulan-bulan sebelumnya. Misalnya, saat mendekati hari raya atau libur panjang, permintaan biasanya meningkat, sehingga stok telur kami tambah lebih banyak dibandingkan hari biasa."

Berdasarkan teori Kotler & Keller (2022), proses peramalan sebaiknya melibatkan analisis tren, pola musiman, dan variasi acak. Dalam konteks CV. Monalisa Mitra Makmur, analisis tren dan musiman telah dilakukan secara alami berdasarkan pengalaman, namun belum ada pengukuran formal untuk memisahkan variasi acak dari data historis. Hal ini membuat prediksi terkadang meleset, khususnya pada kondisi pasar yang tidak stabil.

Dengan demikian, proses peramalan penjualan di CV. Monalisa Mitra Makmur dapat digambarkan sebagai kombinasi antara pengetahuan dan pengalaman, minimnya dukungan data historis, namun belum memanfaatkan metode kuantitatif yang terstruktur. Metode ini memang praktis dan cepat, namun rentan terhadap kesalahan prediksi ketika terjadi perubahan mendadak pada pasar.

4.2.2 Musiman

Pola musiman sangat dominan dalam bisnis penjualan telur di perusahaan ini. Wawancara dengan Admin mengungkapkan bahwa:

Penjualan cenderung meningkat menjelang hari besar seperti Paskah (April) dan Idul Fitri (Juli), di mana permintaan dari pasar dan konsumen meningkat.

Selain faktor hari raya, ada pula peningkatan permintaan pada saat-saat tertentu seperti awal bulan ketika banyak masyarakat menerima gaji. Perusahaan memanfaatkan informasi ini untuk

menambah stok pada periode-periode tertentu agar tidak terjadi kekurangan pasokan.

4.2.3 Siklus

Siklus penjualan di CV. Monalisa Mitra Makmur tidak sepenuhnya teratur seperti musiman, tetapi mengikuti dinamika ekonomi lokal. Bila menjelang hari raya idul fitri, harga telur ikut naik, sehingga permintaan dari konsumen menurun. Sebaliknya, ketika harga pakan stabil atau turun, harga jual telur menjadi lebih kompetitif dan penjualan meningkat.

Darwin Limbardo (Pemilik usaha) mengatakan:

"Berdasarkan pengalaman sebelumnya, siklus penjualan telur biasanya berulang setiap tahun dengan puncak di awal dan pertengahan tahun, terutama menjelang hari raya besar. Meski data tahun 2025 hanya mencakup Januari–Juli, pola ini konsisten dengan tahun-tahun sebelumnya, di mana bulan setelah hari raya mengalami penurunan permintaan.."

Hal senada yang disampaikan Hengki Putra Hulu (Admin) bahwa:

Berdasarkan data sebelumnya, penjualan tinggi biasanya terjadi di pertengahan tahun, sedangkan awal dan akhir tahun relatif rendah.

Bahwa faktor siklus ini lebih sulit diprediksi dibandingkan tren dan musiman karena bergantung pada kondisi eksternal seperti kebijakan perdagangan pangan, cuaca yang memengaruhi produksi telur, dan biaya logistik.

4.2.4 Acak

Menurut Kotler & Keller (2022) Variasi acak adalah fluktuasi yang terjadi secara tidak terduga dan tidak mengikuti pola tertentu. Variasi ini dapat disebabkan oleh kejadian tak terduga seperti bencana alam, pemogokan kerja, perubahan kebijakan mendadak, atau gangguan rantai pasokan. Dalam pengelolaan persediaan, perusahaan belum menghitung *Economic Order Quantity* (EOQ) secara formal, tetapi menerapkan konsep serupa secara intuitif. Pemesanan dilakukan berdasarkan perkiraan kebutuhan pasar dan kapasitas gudang. Pemilik usaha menyebut bahwa biasanya pembelian dilakukan untuk memenuhi

kebutuhan 3–5 hari penjualan, dengan penyesuaian pada periode puncak permintaan.

Darwin Limbardo (Pemilik usaha) mengatakan:

"Biaya pemesanan meliputi transportasi dan administrasi. Untuk menghemat, perusahaan memilih memesan dalam jumlah besar agar frekuensi pemesanan lebih sedikit. Namun, strategi ini harus diimbangi dengan kemampuan gudang dalam menyimpan telur agar tidak rusak.."

Metode ini dinilai cukup efektif dalam mengurangi risiko kerusakan telur, namun terkadang menyebabkan pembelian lebih sering sehingga meningkatkan biaya pemesanan.

4.2.5 Kuantitas pemesanan ekonomis

Menurut Sofyan Assauri (2020:248) Kuantitas Pemesanan Ekonomis adalah jumlah pesanan optimal yang harus dilakukan perusahaan untuk meminimalkan total biaya persediaan, yang mencakup biaya pemesanan dan biaya penyimpanan. Konsep ini membantu perusahaan menentukan jumlah barang yang harus dipesan dalam satu waktu agar dapat memenuhi permintaan tanpa menimbulkan kelebihan stok atau kekurangan barang.

Biaya pembelian telur CV. Monalisa Mitra Makmur sangat dipengaruhi oleh harga dari peternak. Perubahan harga pakan ayam, ongkos distribusi, dan kondisi pasar lokal menjadi faktor utama yang memengaruhi harga beli. Untuk menekan biaya pembelian, perusahaan berusaha menjalin hubungan baik dengan pemasok utama agar mendapatkan harga yang lebih stabil dan kompetitif.

Selain itu, pembelian dalam jumlah besar menjelang hari raya biasanya dilakukan untuk mendapatkan harga lebih rendah per unit, meskipun berisiko pada biaya penyimpanan.

Darwin Limbardo (Pemilik usaha) mengatakan:

CV. Monalisa biasanya memesan stok dalam jumlah besar di awal bulan untuk mendapatkan harga pembelian yang lebih rendah dan mengurangi frekuensi pemesanan. Berdasarkan analisis, jumlah pemesanan rata-rata per bulan di 2025 berkisar 400.000–600.000 ikat, menyesuaikan dengan proyeksi penjualan dan kapasitas penyimpanan.

4.2.6 Biaya pembelian

Menurut Sofyan Assauri (2020:248) Biaya pembelian adalah seluruh pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh barang atau bahan baku yang dibutuhkan. Biaya ini mencakup harga beli per unit barang, biaya transportasi, serta pajak atau biaya tambahan lainnya yang terkait dengan proses pengadaan. Biaya pembelian telur sangat dipengaruhi oleh harga dari peternak. Perubahan harga pakan ayam, ongkos distribusi, dan kondisi pasar lokal menjadi faktor utama yang memengaruhi harga beli. Untuk menekan biaya pembelian, perusahaan berusaha menjalin hubungan baik dengan pemasok utama agar mendapatkan harga yang lebih stabil dan kompetitif.

Selain itu, pembelian dalam jumlah besar menjelang hari raya biasanya dilakukan untuk mendapatkan harga lebih rendah per unit, meskipun berisiko pada biaya penyimpanan.

Hengki Putra Hulu (Admin) mengatakan:

Biaya pembelian mengalami kenaikan pada Maret-April akibat meningkatnya harga dari pemasok, sejalan dengan kenaikan permintaan pasar.

4.2.7 Biaya pemesanan

Biaya pemesanan meliputi biaya administrasi, komunikasi dengan pemasok, transportasi pengambilan barang, serta biaya tenaga kerja untuk proses penerimaan dan penyortiran telur. Karena perusahaan belum menerapkan EOQ secara formal, frekuensi pemesanan relatif tinggi, terutama pada periode permintaan normal. Hal ini berdampak pada meningkatnya total biaya pemesanan tahunan.

Darwin Limbardo (Pemilik usaha) mengatakan:

Biaya pemesanan meliputi transportasi dan administrasi. Untuk menghemat, perusahaan memilih memesan dalam jumlah besar agar frekuensi pemesanan lebih sedikit. Namun, strategi ini harus diimbangi dengan kemampuan gudang dalam menyimpan telur agar tidak rusak..

4.2.8 Biaya penyimpanan

Menurut Sofyan Assauri (2020:248) Biaya penyimpanan adalah biaya yang dikeluarkan untuk menyimpan persediaan dalam gudang atau lokasi penyimpanan lainnya. Biaya ini mencakup biaya sewa

gudang, biaya asuransi, biaya tenaga kerja untuk pengelolaan stok, serta biaya risiko seperti barang rusak, kedaluwarsa, atau mengalami penyusutan kualitas. Manajemen persediaan yang baik harus dapat mengoptimalkan jumlah stok agar biaya penyimpanan tidak terlalu tinggi, namun tetap dapat memenuhi permintaan pelanggan dengan baik.

Biaya penyimpanan telur di CV. Monalisa Miitra Makmur meliputi biaya sewa ruang, gudang tenaga kerja untuk pengelolaan stok, peralatan penyortiran, serta risiko kerusakan atau penurunan kualitas. Mengingat telur adalah produk yang cepat rusak.

Darwin Limbardo (Pemilik usaha) mengatakan:

Biaya penyimpanan telur di gudang cukup besar karena memerlukan tempat yang bersih, ventilasi baik, dan pengawasan kualitas. Jika stok terlalu banyak, risiko kerusakan meningkat. Oleh karena itu, pada bulan-bulan penjualan rendah seperti Juni 2025, stok dikurangi agar biaya penyimpanan dan kerugian akibat telur rusak lebih kecil.

Menurut Kasmir (2020:40), Persediaan disimpan dalam gudang sebagai cadangan untuk memastikan ketersediaan bahan baku atau produk jadi sesuai dengan kebutuhan pasar atau proses produksi. Penyimpanan persediaan harus memperhatikan faktor seperti kapasitas gudang, umur simpan barang, serta biaya penyimpanan agar dapat meminimalkan risiko kerusakan atau kehilangan.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Metode peramalan penjualan produk telur yang diterapkan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli dalam menentukan jumlah persediaan

Perancangan sistem peramalan penjualan untuk menentukan persediaan menjelaskan tentang tahapan yang harus dilalui untuk sistem peramalan penjualan, Menurut Nafarin dalam Sudarismiati dan Sari (2020:21) ramalan penjualan merupakan proses kegiatan memperkirakan produk yang akan dijual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi dan atau mungkin akan terjadi. Peramalan menjelaskan permasalahan

utama mengapa sistem peramalan ini diperlukan, pengumpulan data yang menjelaskan tentang sumber data yang digunakan, analisis data untuk menganalisis pola data yang digunakan untuk peramalan, seleksi model untuk memilih model sistem peramalan yang akan digunakan, dan validasi model untuk memvalidasi model sistem peramalan yang terseleksi.

Dengan adanya peramalan penjualan dan persediaan dapat membantu CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli dalam mengakumulasi ramalan persediaan yang akan datang. Menurut Heizer & Render (2019:145), menjelaskan bahwa tujuan peramalan adalah untuk menyediakan dasar informasi bagi pengambilan keputusan dalam perencanaan produksi, keuangan, dan SDM. Untuk mengatasi masalah tersebut, CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli membutuhkan sebuah sistem yang dapat membantu usahanya dalam memilih penjualan dan persediaan (stok) telur yang dapat dijual dengan efisien dan cepat.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli dalam penerapan metode penjualannya tidak secara *forecasting*. Akan tetapi metode yang digunakan menggunakan metode pencatatan penjualan dan persediaan yang tersimpan dalam dokumen fisik maupun penyimpanan dalam komputer. Terkait dengan ketersediaan stok telur dilakukan pengecekan gudang. Alasan tidak menggunakan metode *forecasting* dikarenakan rumit dan sulit untuk mengaplikasikannya dalam usahanya. CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli mengikuti tren penjualan berdasarkan bulan – bulan sebelumnya serta saat mendekati hari raya besar nasional.

Penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Sari, L. (2021) menunjukkan bahwa CV. Monalisa Mitra Makmur menggunakan pencatatan penjualan dan perkiraan permintaan berdasarkan musim (liburan dan hari besar) untuk mengelola stok. Hasilnya, perusahaan mampu meningkatkan efisiensi distribusi dan mengurangi kelebihan persediaan yang berisiko membusuk. Dukungan

teknologi sederhana seperti aplikasi pencatatan stok juga mulai digunakan untuk menunjang keakuratan peramalan.

Berdasarkan uraian diatas, metode penjualan dan persediaan yang digunakan di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli adalah menggunakan metode pencatatan barang dan penggunaan aplikasi *microsoft excel*. Hal ini memudahkan bagi CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli untuk mengoperasikannya.

4.3.2 Kendala yang dihadapi CV. Monalisa Mitra Makmur dalam melakukan peramalan penjualan produk telur dan pengelolaan persediaan

Dalam menjalankan usahanya penjualan telur oleh CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli tidak serta merta berjalan dengan lancar, akan tetapi mengalami kendala – kendala yang dihadapi dalam memenuhi permintaan konsumen atau pelanggannya karena mengalami kekurangan atau kehabisan persediaan. Menurut Rudianto (2020:12) Persediaan tidak hanya terdiri dari barang jadi yang siap dijual, tetapi juga mencakup bahan baku dan barang dalam proses yang belum selesai diproduksi. Manajemen persediaan yang baik sangat diperlukan untuk menjaga keseimbangan antara permintaan dan ketersediaan barang guna menghindari kekurangan atau kelebihan stok yang dapat mempengaruhi efisiensi operasional dan profitabilitas perusahaan.

Sedangkan Menurut Kasmir (2020:40), Persediaan disimpan dalam gudang sebagai cadangan untuk memastikan ketersediaan bahan baku atau produk jadi sesuai dengan kebutuhan pasar atau proses produksi. Penyimpanan persediaan harus memperhatikan faktor seperti kapasitas gudang, umur simpan barang, serta biaya penyimpanan agar dapat meminimalkan risiko kerusakan atau kehilangan. Manajemen persediaan yang baik akan membantu perusahaan dalam memenuhi permintaan pasar tepat waktu dan mengurangi pemborosan sumber daya.

Akibat tidak tersedianya stok barang secara kontinu, mengakibatkan kecewanya pelanggan atau konsumen atas permintaan (*demand*) pada yang akan diorder di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli, hal ini akui oleh pemiliknya, dengan kekurangan ketersediaan telur digudang mengakibatkan pelanggan beralih ke pemasok lain yang mampu menyediakan barang sesuai kebutuhan, yang pada akhirnya dapat menurunkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Sebaliknya, jika persediaan terlalu banyak, perusahaan harus menanggung biaya penyimpanan dan perawatan yang lebih tinggi, menghadapi risiko penurunan kualitas atau kerusakan barang akibat masa simpan yang terlalu lama, serta mengikat modal kerja pada stok yang tidak segera terjual sehingga menghambat arus kas. Secara umum, ketidakseimbangan antara permintaan pasar dan ketersediaan barang juga menyulitkan perusahaan dalam mengatur strategi penjualan, serta berpotensi menimbulkan kerugian baik akibat hilangnya penjualan (*stock out*) maupun penurunan nilai barang (*overstock*).

4.3.2 Strategi dalam meningkatkan akurasi peramalan penjualan guna mengoptimalkan pengelolaan persediaan di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

Dalam menghadapi tantangan pengelolaan persediaan yang efektif, CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli menerapkan berbagai strategi untuk meningkatkan akurasi peramalan penjualan. Strategi ini sangat penting karena Menurut Rachman (2023:21), peramalan adalah upaya untuk menguji kondisi masa lalu guna membuat prediksi tentang apa yang akan terjadi di masa mendatang. *Peramalan permintaan menjadi langkah awal dalam pengambilan keputusan terkait manajemen rantai pasokan dan pengadaan bahan, stok, serta permintaan pelanggan. Hal ini sangat penting untuk menjaga kesinambungan operasional dan menghindari kelebihan atau kekurangan persediaan.*

Salah satu pendekatan utama adalah analisis data historis penjualan secara mendalam. Teori dari Chopra dan Meindl (2020) menyatakan bahwa pengolahan data penjualan historis memungkinkan perusahaan mengenali pola musiman dan tren permintaan, sehingga memudahkan dalam memilih metode peramalan yang paling tepat. Penelitian oleh Wijaya *et. al.*, (2022) hasil penelitian mengatakan fluktuasi permintaan telur ayam ras yang tidak menentu membuat supplier telur ayam kesulitan dalam mengatur persediaan metode *weighted moving average* (WMA) untuk meramalkan permintaan pelanggan dengan mengukur akurasi kesalahan *forecasting* menggunakan *mean absolute error* (MAE) ini dapat digunakan sebagai acuan bagi supplier dalam merencanakan persediaan telur ayam ras secara lebih efektif untuk memenuhi permintaan pelanggan di masa mendatang. .

Strategi selanjutnya adalah integrasi faktor eksternal yang mempengaruhi penjualan, seperti kondisi ekonomi, promosi, dan musim serta Implementasi teknologi informasi dalam bentuk sistem manajemen persediaan berbasis digital juga menjadi salah satu pilar utama. Selain teknologi, peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan menjadi faktor pendukung penting. Evaluasi dan penyempurnaan berkala atas metode peramalan juga diterapkan untuk menyesuaikan dengan perubahan kondisi pasar. Selain itu, koordinasi antar divisi juga diperkuat untuk memastikan integrasi informasi yang efektif.

Dengan penerapan strategi-strategi tersebut, CV. Monalisa Mitra Makmur berhasil meningkatkan akurasi peramalan penjualan yang secara signifikan mengoptimalkan pengelolaan persediaan. Dampaknya berupa pengurangan biaya penyimpanan akibat overstock dan penurunan risiko kehilangan penjualan karena kekurangan stok. Hal ini menunjukkan konsistensi temuan dari berbagai penelitian terdahulu, bahwa strategi terintegrasi antara analisis data, teknologi, sumber daya

manusia, dan koordinasi organisasi merupakan kunci keberhasilan pengelolaan persediaan yang optimal.