



PENERAPAN PEMBELIAN STOK BARANG SPAREPARTS BERDASARKAN DAYA BELI MASYARAKAT PADA UD. SENTRAL JAYA MOTOR PINRANG

Nur Ibrahim M¹, Sofyan B², Muh Abduh³

Universitas Muhammadiyah Sidenreng Rappang, Sulawesi Selatan, Indonesia^{1,2,3}

Email: nuribrahim1616@gmail.com ; sofyanyofi@gmail.com ; abduhanwar5@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui metode peramalan stok yang digunakan dan kendala yang dihadapi UD. Sentral Jaya Motor Pinrang dengan metode tersebut, serta untuk mengetahui bagaimana daya beli masyarakat membantu mereka dalam meramalkan stok spareparts-nya secara lebih akurat. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yang bertujuan untuk memahami kondisi konstektual dengan mengarah pada gambaran potret kondisi objek secara detail dan mendalam, berdasarkan apa yang terjadi di wilayah penelitian. Sumber data pada penelitian ini diperoleh dari wawancara dan kajian literatur, yang menjadi narasumber dalam penelitian ini adalah pemilik, karyawan dan orang-orang yang sudah menjadi konsumen toko. Teknik analisis data pada penelitian ini adalah analisis kualitatif yang diambil dari model Miles and Huberman yaitu, reduksi data, penyajian data dan penarikan Kesimpulan. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa proses pembelian stok barang spareparts melibatkan langkah-langkah strategis yang dimulai dengan mengidentifikasi jenis dan jumlah spareparts yang diperlukan berdasarkan permintaan pelanggan dan analisis penjualan sebelumnya. Namun demikian, UD. Sentral Jaya Motor menghadapi berbagai kendala dalam meramalkan pembelian stok barang spareparts, yang dapat menghambat kelancaran operasional dan kepuasan pelanggan. Salah satu masalah utama adalah kurangnya data historis yang akurat, yang mengakibatkan kesulitan dalam membuat prediksi permintaan yang tepat. Terakhir, Dengan memanfaatkan metode seperti survei konsumen dan analisis data penjualan historis, UD. Sentral Jaya Motor tidak hanya dapat memahami preferensi dan pola pembelian konsumen, tetapi juga merespons dinamika pasar secara lebih efektif.

Kata Kunci: *Daya Beli Masyarakat, Pembelian, Suku Cadang.*

Abstract: *This study aims to determine the stock forecasting method used and the obstacles faced by UD. Sentral Jaya Motor Pinrang with the method, and to find out how people's purchasing power helps them in forecasting their spare parts stock more accurately. This research uses a qualitative method, which aims to understand contextual conditions by leading to a detailed and in-depth portrait of object conditions, based on what happens in the research area. Data sources in this study were obtained from interviews and literature reviews, the sources in this study were the owner, employees, and people who had become consumers of the store. The data analysis technique in this research is qualitative analysis taken from the Miles and Huberman model, namely, data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results revealed that purchasing a spare part stock involves strategic steps that begin with identifying the type and quantity of spare parts required based on customer demand and analysis of previous sales. However, UD. Sentral Jaya Motor faces various obstacles in forecasting stock purchases of spare parts, which can hinder smooth operations and customer satisfaction. One of the main problems is the lack of accurate historical data, which results in difficulties in making precise demand predictions. Finally, by utilizing methods such as consumer surveys and historical sales data analysis, UD. Sentral Jaya Motor can understand consumer preferences and purchasing patterns and respond more effectively to market dynamics.*

Keywords: *People's Purchasing Power, Stock Purchase, spare parts.*

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi di Indonesia menjalani pertumbuhan sangat pesat yaitu dari aspek *hardware* dan *software*. Sejak kemajuan IT tercatat banyak muncul kompetitor dalam bidang usaha penjualan *spartpart* motor, dikarenakan kemampuan dalam menggunakan teknologi dan peningkatan. Sehingga memerlukan SDM yang bisa untuk menghadapi tujuan tersebut. Perkembangan teknologi kini mengharuskan banyak profesi kita yang tergerus dan perlahan disubstitusi oleh robot ataupun sistem otomatis lainnya yang memiliki efisiensi baik itu dari segi waktu maupun biaya. Toko UD. Sentral Jaya Motor merupakan toko menyediakan berbagai macam kebutuhan motor seperti *accessoris* dan *spartpart* motor berbagai merek toko ini berdiri untuk pertama kalinya pada tahun 2000, bengkel ini didirikan oleh bapak Ir. Muksin Nurdin. Toko ini sebagai salah satu yang menjual kebutuhan berbagai macam motor baik secara eceran maupun reseller. Salah satu permasalahan yang dirasakan berkenaan dengan bagaimana meramalkan stoking secara maksimal merujuk pada porsi penyimpanan dan permintaan yang fluktuatif.

UD. Sentral Jaya Motor mengalami kerumitan dalam penetapan stok barangnya dikarenakan banyaknya permintaan yang tidak teramal serta tidak adanya informasi valid terkait stok mana yang harus diprioritaskan. Kerumitan ini disebabkan oleh pencatatan yang masih mengandalkan teknik manual yang tidak menyediakan data historis secara detail. Hal ini berdampak pada peramalan stok yang buruk sehingga menimbulkan inefisiensi waktu pendataan stok yang kemudian bermuara kepada inefektivitas pelayanan kepada pelanggan yang memiliki urgensi terhadap stok tertentu. Maka dari itu, tentunya diperlukan metode yang tidak sekedar menghasilkan *input* serta *output* otomatis namun harus bisa memberikan informasi akurat dan relevan mengenai stok mana yang menjadi prioritas umum maupun khusus.

Persediaan barang merupakan salah satu permasalahan mekanisme yang sering dihadapi oleh pengusaha penjual barang. Namun jumlah persediaan yang terlalu sedikit dan tidak dapat memenuhi permintaan karena kurangnya persediaan hal ini menyebabkan konsumen akan kecewa dan mungkin mereka akan kembali lagi untuk membeli barang karena sudah menemukan barang yang lebih menjanjikan dari pihak lain. Oleh karena itu peramalan stok barang harus bisa ditentukan berapa banyaknya produk yang harus di order agar keperluan penjualan dapat memenuhi kebutuhan konsumen selain itu peramalan juga harus teliti dalam melihat daya beli masyarakat, sehingga konsumen merasa puas karena mereka mendapatkan apa yang dia butuhkan akan dibeli untuk jangka waktu kedepan dikarenakan berlimpahnya stok barang yang wajib di beli.

Analisis perilaku konsumen adalah suatu proses penyelidikan dan pemahaman mendalam tentang cara konsumen bertindak dan merespon dalam sebuah konteks Keputusan pembelian. Tujuan utama dari analisis perilaku konsumen merupakan bagaimana cara memahami faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian. Sehingga wirausahaan dapat memprediksi pembelian stok barang. Salah satu kunci sebuah keberhasilan dalam mempertahankan dan menarik pelanggan baru adalah dengan cara mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan pelanggan. (Muhammad Rusdi 2023) Berdasarkan hasil observasi calon peneliti pada hari (Minggu-Selasa, 21-23 April 2024) beberapa masalah yang ditemukan peneliti antara lain Minimnya pemahaman tentang peramalan stok barang serta kesulitan dalam menggunakan sistem secara manual.

Penelitian ini mempunyai manfaat untuk mengetahui peramalan stok berdasarkan daya beli masyarakat agar dapat menyediakan keperluan mereka. Ini dapat meliputi metode peramalan pembelian stok barang untuk periode yang akan datang yang bisa dimanfaatkan guna meramalkan kuantitas stok dalam beberapa waktu kedepan berdasarkan informasi yang *related* dengan kemampuan atau daya beli masyarakat yang menjadi pelanggan mereka selama ini. Berdasarkan deskripsi diatas, maka peneliti terdorong untuk melaksanakan penelitian ini yang berjudul “Penerapan Pembelian Stok Barang *Spareparts* Berdasarkan Daya Beli Masyarakat pada UD. Sentral Jaya Motor Pinrang.”

TINJAUAN PUSTAKA

Penerapan Pembelian Stok

a) Definisi Penerapan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Pengertian penerapan merujuk pada tindakan untuk menerapkan sesuatu. Beberapa ahli menjelaskan bahwa penerapan adalah proses pelaksanaan teori, metode, dan sebagainya untuk mencapai tujuan tertentu yang diperlukan oleh kelompok atau golongan yang telah direncanakan dan disusun sebelumnya. Selain itu, Usman (2002) menyatakan bahwa penerapan atau implementasi sebagai penanda selesainya aktivitas tindakan serta metode dalam suatu sistem. Penerapan bukan sekadar kegiatan, tetapi juga merupakan aktivitas terstruktur dengan tujuan tercapainya sebuah sasaran.

b) Definisi Pembelian

Pembelian merupakan suatu kegiatan transaksi yang berkaitan dengan tindakan untuk mendapatkan barang dan jasa melalui penukaran, untuk digunakan maupun dijual kembali (Mulyadi, 2010). Sementara itu, menurut Probosini (2021) keputusan pembelian merupakan kemampuan individu untuk mengevaluasi berbagai pilihan dan membuat pilihan pada suatu produk terbaik. Tanady & Fuad (2020) menambahkan bahwa keputusan pembelian konsumen dapat dipengaruhi oleh pengambilan keputusan pembelian itu dilakukan. Pembelian sebagai salah satu dari manfaat dari kegiatan pembelanjaan atau merupakan aktivitas dari pembelanjaan. Sama pentingnya dengan penjualan, pembelian untuk memenuhi kebutuhan setiap Masyarakat, seperti kebutuhan untuk memperbaiki motor (Hanafiah & Arvid 2017). Menurut Mulyadi (2010), pembelian adalah aktivitas yang dilakukan untuk memperoleh barang-barang yang dibutuhkan oleh suatu perusahaan atau toko.

c) Stok

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) definisi stok merupakan persediaan barang untuk pemasokan, persediaan barang yang diperdagangkan. Hardi mulya mengemukakan dalam buku “memahami akuntansi dasar”. Stok merupakan segala jenis barang yang menjadi prioritas utama kegiatan bisnis dan dapat diolah dalam metode produksi atau dijual. Barang juga dikenal sebagai persediaan dan mencakup informasi mengenai data transaksi pembelian stok (Imam Solikin 2016). Ramadhani & Irmayani 2018 menambahkan bahwa persediaan atau stok merujuk pada aktivitas yang melibatkan barang-barang yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau usaha tertentu, dengan tujuan untuk dijual dalam periode operasional yang wajar, termasuk juga barang yang sedang dalam proses produksi.

d) Penerapan Pembelian Stok

Menurut Sulistiyo Heripracoyo (2009) pembelian stok adalah aktivitas seseorang yang meliputi pembelian barang jadi yang akan dijual Kembali. Pada dasarnya terdapat 5 pokok yang paling penting dalam pembelian stok yaitu:

1. Permintaan untuk dibeli (*raw material stok*)
2. Laporan penerimaan (*receiving report*)
3. Catatan persediaan (*balance of report*)
4. Daftar permintaan barang (*material requisition form*)
5. Perkiraan pengawasan (*control accounting*).

Daya Beli Masyarakat

a) Definisi daya beli Masyarakat

Daya beli adalah sesuatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada hal atau suatu aktifitas, tanpa adanya pembahasan (Slamento, 2014). Sedangkan Menurut Kotler (2012) daya membeli merupakan pengambilan keputusan untuk membeli satu merek diantara berbagai merek. sementara minat membeli muncul melalui berbagai proses, antara lain: pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi informasi, dan akhirnya akan timbul sebuah minat beli yang ada pada diri konsumen.

Menurut Dr. Supawi Pawngan (2016) daya beli Masyarakat sebagai konsumen untuk membeli barang ataupun jasa yang mereka butuhkan daya beli masyarakat tersebut ditandai dengan penurunan ataupun peningkatan, dimana halnya jika terjadinya peningkatan daya beli dibandingkan periode lalu sedangkan daya beli menurutnya ditandai dengan lebih tingginya daya beli masyarakat dari pada periode sebelumnya.

1. Tingkat pendapatan

Pendapatan merupakan imbalan yang diterima seseorang sebagai kompensasi atas usaha atau pemikiran yang telah diberikan, biasanya dalam bentuk gaji atau upah. Semakin besar pendapatan yang diperoleh seseorang, semakin tinggi pula kemampuan mereka untuk membeli barang dan jasa, serta semakin beragam kebutuhan yang harus dipenuhi. Sebaliknya, jika pendapatan rendah, daya beli juga akan menurun.

2. Tingkat Pendidikan

Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, semakin besar pula kebutuhan yang ingin dipenuhi. Sebagai contoh, seorang sarjana cenderung membutuhkan komputer lebih banyak dibandingkan dengan seseorang yang hanya lulusan sekolah dasar.

3. Tingkat kebutuhan

Kebutuhan setiap individu bervariasi. Seseorang yang tinggal di perkotaan biasanya memiliki daya beli yang lebih tinggi dibandingkan dengan mereka yang tinggal di pedesaan.

4. Kebiasaan Masyarakat

Di era modern saat ini, terdapat kecenderungan konsumerisme di kalangan masyarakat. Dengan menerapkan gaya hidup yang lebih ekonomis, yaitu dengan membeli barang dan jasa yang benar-benar diperlukan, secara tidak langsung hal ini dapat meningkatkan kesejahteraan hidup.

5. Harga barang

Jika harga barang mengalami kenaikan, maka kemampuan konsumen untuk membeli cenderung berkurang. Sebaliknya, ketika harga barang dan jasa mengalami penurunan, kemampuan beli konsumen akan meningkat. Fenomena ini sejalan dengan prinsip dasar dalam ekonomi.

6. Mode

Barang-barang yang baru menjadi tren dalam masyarakat umumnya akan terjual dengan cepat di pasar, sehingga meningkatkan tingkat konsumsi. Oleh karena itu, tren mode memiliki dampak terhadap pola konsumsi.

TINJAUAN TEORI

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

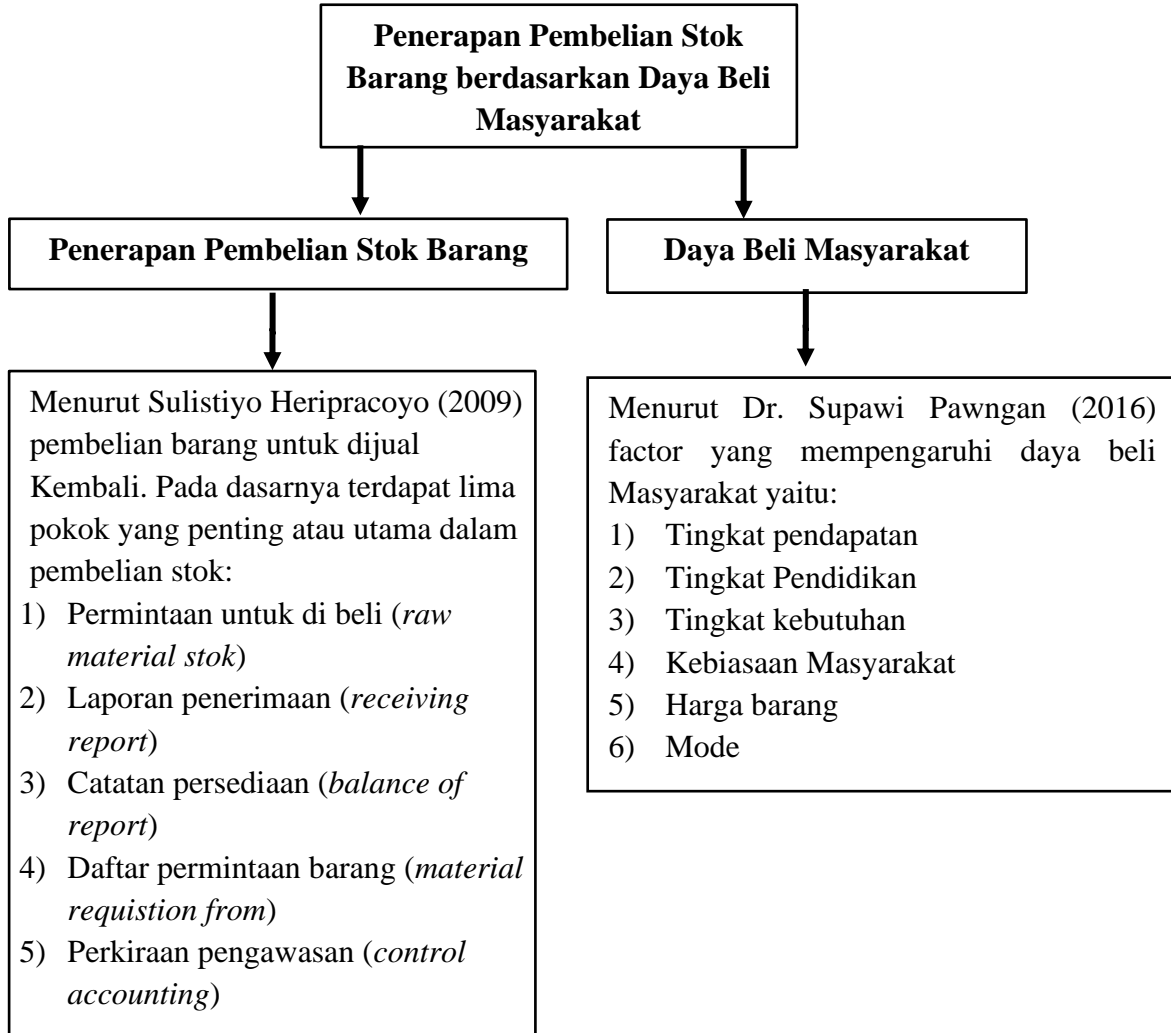
No	Peneliti Terdahulu	Aspek yang diteliti	Temuan
1	Erwin Triwida Kusuma, Sugeng Widodo & Siti Aminah (2021) <i>“Peramalan Pembelian Barang Menggunakan Metode Single Moving Average Studi Kasus Toko LADIES .ID</i>	Diketahui perhitungan peramalan <i>Single Moving Average</i> dapat disesuaikan dengan data yang diperoleh. Jenis barang yang akan dihitung dengan contoh baju, celana, make up, jilbab dan lain-lain agar lebih mudah dikelompokkan data yang akan dihitung dapat dibagi dengan menghitung data harian, mingguan dan bulanan.	Di Toko Aqila Herbal, diketahui bahwa tingginya permintaan obat dari konsumen yang tidak teratur dan sulit diprediksi menyebabkan masalah dalam pengelolaan persediaan obat. Akibatnya, stok obat yang tersedia sering kali mengalami situasi kekurangan atau kelebihan.. Metode peramalan <i>“Single Exponential Smoothing”</i> dapat bermanfaat untuk kegiatan pencatatan data inventaris suku cadang garansi, sistem ini juga menghasilkan estimasi jumlah permintaan suku cadang garansi yang berkelanjutan, berdasarkan perhitungan yang dilakukan di Microsoft Excel. Estimasi ini dapat digunakan sebagai alat bantu dalam mendukung pengambilan keputusan.
2	Iwan setiawan (2021) <i>“Rancangan Bangun Aplikasi Peramalan Persediaan Stok Barang Menggunakan Metode Weighted moving Average (WMA) Pada Toko Barang XYZ”</i>	Mengetahui sistem yang dapat dikembangkan di gunakan untuk study kasus di toko barang XYZ dan mengetahui sistem pendukung keputusan yang dikembangkan dengan metode <i>Weighted moving average</i>	Toko Barang XYZ adalah sebuah usaha perdagangan yang menyediakan berbagai kebutuhan manusia, termasuk kebutuhan sehari-hari. Penjualan barang di Toko Barang XYZ cenderung fluktuatif, mengikuti permintaan dari pelanggan. Analisis peramalan penjualan Toko Barang XYZ dilakukan dengan menggunakan data penjualan dari Januari hingga Desember 2020. Hasil peramalan menggunakan metode <i>Weighted Moving Average (WMA)</i> menunjukkan bahwa untuk bulan September, nilai WMA mencapai 69,8,

No	Peneliti Terdahulu	Aspek yang diteliti	Temuan
			yang hampir sama dengan data penjualan aktual yang tercatat sebanyak 70.
3	Ely Nuryani & Ramdami Budiman (2022) “Peramalan persediaan Obat Menggunakan Metode Single Exponential Smoothing” pada Toko Aqila Herbal	Mengetahui peramalan persediaan obat dengan metode “Single Exponential Smoothing” yang dapat dimanfaatkan pada toko aqila herbal untuk mengetahui berapa banyak persediaan obat satu periode kedepan	Di Toko Aqila Herbal, permintaan obat dari konsumen yang tidak stabil dan sulit diprediksi menjadi tantangan dalam pengelolaan persediaan. Hal ini menyebabkan toko sering mengalami kekurangan atau kelebihan stok obat, yang berdampak pada kerugian atau keluhan dari pelanggan. Untuk mengatasi masalah ini, metode peramalan Single Exponential Smoothing dapat digunakan untuk mencatat data persediaan part warranty. Metode ini juga memberikan estimasi permintaan part warranty yang berkelanjutan, yang dihitung menggunakan Microsoft Excel, sehingga dapat berfungsi sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan
4	Aenun Nisa & Keciptaan Harefa (2023) “Penerapan Metode Fuzzy Inference System Untuk Memprediksi Jumlah Pembelian Stok Barang” (Studi Kasus : Toko Yanto Grosir)	Menganalisis metode penelitian “Fuzzy Inference System” pada Toko Yanto Grosir, merumuskan memprediksi berapa jumlah pembelian stok barang pada Toko Yanto Grosir	Berdasarkan penelitian yang dilakukan, terungkap bahwa Toko Yanto Grosir memiliki lingkungan internal yang terdiri dari beberapa faktor kekuatan, yaitu: (1) Toko Yanto Grosir berfungsi sebagai agen yang menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari baik untuk penjualan eceran maupun reseller, (2) Toko Yanto Grosir merupakan salah satu agen yang terletak di kawasan Gunung Sindul, dan (3) Adanya teknik yang efektif dalam menentukan jumlah persediaan stok barang akan membantu Toko Yanto Grosir dalam mengelola jumlah persediaan yang diperlukan

KERANGKA KONSEPTUAL

Kerangka konseptual dalam penelitian merujuk pada hubungan antara berbagai konsep yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti. Kerangka ini diperoleh dari teori atau ilmu yang dijadikan dasar dalam penelitian tersebut (Setiadi, 2013).

Gambar 1. Kerangka Konseptual



METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif. Jenis penelitian ini digunakan karena penelitian bertujuan memperoleh informasi secara natural melalui observasi maupun wawancara terhadap objek penelitian. Selain itu, penelitian ini juga ingin mengkaji jawaban-jawaban dari informan secara detail sehingga penelitian kualitatif akan sangat cocok dengan hal tersebut. Variabel dalam penelitian adalah elemen yang melekat pada subjek. Objek yang diteliti bisa berupa individu, objek fisik, transaksi, atau peristiwa yang diambil dari subjek penelitian dan mencerminkan keadaan atau nilai yang dimiliki oleh masing-masing subjek. Variabel ini dapat dikategorikan ke dalam berbagai jenis, antara lain sebagai berikut:

- a) Variabel bebas atau variabel independen (berpengaruh): Dalam penelitian ini variabel bebasnya adalah daya beli masyarakat.
- b) Variabel terikat atau variabel dependen (dipengaruhi): Dalam penelitian ini adalah pembelian stok barang *spareparts* pada UD. Sentral Jaya Motor Pinrang.

Waktu dan tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di UD. Sentral Jaya Motor yang berlokasi di Kecamatan Wattang Sawitto, Kabupaten Pinrang. Adapun rencana penelitian akan dilaksanakan pada bulan Oktober- November 2024.

Populasi dan Sampel

Menurut (Suriani & Jailani, 2023) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Dengan demikian ini merupakan salah satu tujuan dari penelitian ini. Pada penelitian ini populasinya adalah pemilik dan konsumen dari toko UD. Sentral Jaya Motor.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan alat yang digunakan untuk membantu perolehan data lapangan (Alhamid & Anufia, 2019).

a) Observasi

Sugiyono (2020:78) menyatakan bahwa observasi, atau yang dikenal sebagai pengamatan, mencakup aktivitas yang melibatkan fokus perhatian pada suatu objek dan lebih banyak mengandalkan salah satu dari lima indera, yakni indera penglihatan. Proses observasi akan lebih berhasil jika informasi yang ingin diperoleh berkaitan dengan kondisi atau fakta yang alami, perilaku, serta hasil kerja responden dalam konteks yang alami. Dalam konteks ini, peneliti melakukan pengamatan secara langsung tujuan menganalisis metode dan kendala yang dihadapi UD. Sentral Jaya Motor Pinrang dalam peramalan dan pembelian stok barang *spareparts* selama ini.

b) Wawancara

Sugiyono (2020:231) menyatakan bahwa wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan ketika peneliti ingin melakukan studi awal untuk mengidentifikasi permasalahan yang perlu diteliti, serta untuk menggali informasi yang lebih mendalam dari responden. Teknik ini bergantung pada laporan yang diberikan oleh individu itu sendiri, atau self-report, yang mencakup pengetahuan dan keyakinan pribadi mereka. Dalam penelitian ini, metode wawancara yang diterapkan adalah wawancara terstruktur, di mana peneliti memanfaatkan daftar pertanyaan yang telah disusun dan disesuaikan dengan rumusan masalah serta tujuan penelitian yang ingin dicapai.

c) Dokumentasi

Sugiyono (2020:232) Dalam teknik ini, peneliti memiliki kesempatan untuk mengumpulkan informasi dari berbagai sumber tertulis atau dokumen yang tersedia di responden atau lokasi penelitian. Proses mendokumentasikan data penelitian merupakan langkah penting untuk menyimpan informasi yang telah diperoleh. Dokumentasi ini dapat berupa file foto, video, atau rekaman wawancara yang dapat diakses melalui server atau database yang dibuat sendiri, atau yang dipublikasikan di situs-situs terpercaya. Selain itu, catatan kecil yang dibuat oleh peneliti selama wawancara juga termasuk dalam kategori dokumentasi.

d) Kajian Kepustakaan

Kajian kepustakaan adalah salah satu metode pengumpulan data dengan cara mengumpulkan informasi dan data dapat dilakukan dengan memanfaatkan berbagai sumber yang tersedia, seperti buku referensi, penelitian sebelumnya yang relevan, artikel, catatan, dan berbagai jurnal yang berhubungan dengan permasalahan yang ingin diselesaikan (Sari & Asmendri, 2020).

HASIL PENELITIAN

1. Sistem pembelian stok barang *spareparts* di UD. Sentral Jaya Motor

UD. Sentral Jaya Motor merupakan toko menyediakan berbagai macam kebutuhan motor seperti *accessories* dan *sparepart* motor berbagai merek toko bengkel ini didirikan oleh bapak Ir. Muksin Nurdin pada tahun 2000. Toko ini sebagai salah satu yang menjual kebutuhan berbagai macam motor baik secara eceran maupun reseller. Salah satu permasalahan yang terjadi dalam penyediaan stok barang di toko ini ialah kesulitan untuk memperkirakan jumlah stok barang yang maksimal sesuai dengan kapasitas penyimpanan. Terdapat beberapa masalah dalam persediaan barang yang sering terjadi yaitu jika jumlah barang yang tersedia lebih sedikit dari pada jumlah permintaan *costumer*. Secara umum, proses pembelian stok barang *sparepart* yang dilakukan terdiri dari beberapa proses sebagai dijelaskan oleh *owner* UD. Sentral Jaya Motor sebagai berikut:

“Kita di sini itu ada beberapa langkah dalam proses pembelian ya. Pertama, mengidentifikasi jenis dan jumlah spareparts yang diperlukan berdasarkan permintaan pelanggan dan analisis penjualan sebelumnya. Kedua, mencari dan memilih supplier yang dapat menyediakan spareparts dengan kualitas baik dan harga kompetitif. Setelah itu kita melakukan negosiasi dengan supplier untuk mendapatkan harga terbaik dan syarat pembayaran yang menguntungkan. Kita juga secara rutin memantau tingkat stok untuk memastikan ketersediaan barang dan menghindari kehabisan stok.”

Penjelasan di atas memberikan gambaran yang jelas tentang proses pengadaan *spareparts* yang terstruktur dan strategis. Setiap langkah saling terkait dan menunjukkan komitmen UD. Sentral Jaya Motor dalam memberikan layanan terbaik kepada pelanggan melalui pengelolaan yang efisien dan efektif. Proses ini tidak hanya berfokus pada aspek finansial, tetapi juga pada kualitas dan kepuasan pelanggan, yang merupakan kunci keberhasilan dalam bisnis. Salah satu hal yang mencuri perhatian adalah bagaimana mereka tetap selektif terhadap pemilihan *supplier*, yang mana *owner* UD. Sentral Jaya Motor menguraikan beberapa kriteria *supplier* mereka.

“Terkait supplier sendiri, kita memang memilih supplier yang memiliki reputasi baik di pasar dan dikenal menyediakan produk berkualitas. Kita juga sudah pasti harus membandingkan harga dan kualitas produk dari berbagai supplier untuk mendapatkan penawaran terbaik. Hal itu kita lakukan guna memastikan bahwa supplier dapat memenuhi kebutuhan produk dalam jumlah yang dibutuhkan secara tepat waktu.”

Dalam kutipan wawancara tersebut, terdapat penekanan pada pentingnya pemilihan supplier yang memiliki reputasi baik dan dikenal menyediakan produk berkualitas. Hal ini menunjukkan bahwa UD. Sentral Jaya Motor sangat memperhatikan kualitas dan keandalan dalam rantai pasoknya. Proses pemilihan *supplier* tidak hanya sebatas memilih berdasarkan harga, tetapi juga melibatkan perbandingan kualitas produk dari berbagai penyedia. Dengan melakukan analisis yang cermat antara harga dan kualitas, UD. Sentral Jaya Motor berusaha mendapatkan penawaran terbaik yang tidak hanya menguntungkan secara finansial tetapi juga memenuhi standar kualitas yang diharapkan. Selain itu, penekanan pada kemampuan *supplier* untuk memenuhi kebutuhan produk dalam jumlah yang tepat dan tepat waktu mencerminkan komitmen perusahaan terhadap efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Dalam konteks ini, strategi pengadaan yang hati-hati dan sistematis menjadi kunci untuk memastikan kelancaran proses produksi dan distribusi, serta menjaga reputasi UD. Sentral Jaya Motor di pasar yang kompetitif.

Selain pemilihan *supplier*, UD. Sentral Jaya Motor juga memiliki sistem manajemen pengelolaan stok *spareparts*. Menurut keterangan yang diberikan oleh *owner*, UD. Sentral Jaya Motor melakukan pencatatan atas segala transaksi pembelian dan penjualan untuk memudahkan analisis data dan pengambilan keputusan. Selain itu, mereka juga melakukan analisis terhadap data penjualan untuk merencanakan pembelian di masa mendatang. UD. Sentral Jaya Motor juga memiliki penanganan terkait dengan kelebihan atau kekurangan stok. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh *owner* UD. Sentral Jaya Motor bahwa:

“Kami di sini menangani masalah kelebihan atau kekurangan stok dengan cara melakukan penyesuaian pada jumlah pembelian berdasarkan pola penjualan dan permintaan pasar, dan melakukan evaluasi rutin terhadap sistem pengelolaan stok untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas.”

Penjelasan tersebut mencerminkan pendekatan strategis yang diambil oleh UD. Sentral Jaya Motor dalam mengelola stok barang, yang merupakan aspek krusial dalam menjaga kelancaran operasional dan kepuasan pelanggan. Dengan menyatakan bahwa mereka menangani masalah kelebihan atau kekurangan stok, UD. Sentral Jaya Motor menunjukkan kesadaran akan tantangan yang dihadapi dalam manajemen inventaris. Penyesuaian jumlah pembelian berdasarkan pola penjualan dan permintaan pasar menunjukkan penggunaan data analitik untuk membuat keputusan yang lebih tepat dan responsif terhadap dinamika pasar. Selain itu, evaluasi rutin terhadap sistem pengelolaan stok menandakan komitmen UD. Sentral Jaya Motor untuk terus meningkatkan proses mereka, sehingga dapat mencapai efisiensi dan efektivitas yang lebih tinggi. Hal ini tidak hanya berkontribusi pada pengurangan biaya operasional, tetapi juga meningkatkan kemampuan UD. Sentral Jaya Motor untuk memenuhi kebutuhan pelanggan secara tepat waktu, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Dengan demikian, pendekatan ini merupakan contoh bagaimana manajemen yang baik dapat berkontribusi pada keberhasilan bisnis secara keseluruhan.

Meskipun telah menerapkan manajemen stok yang baik, namun UD. Sentral Jaya Motor mengakui bahwa terdapat beberapa tantangan yang seringkali mereka temui seperti yang disebutkan oleh *owner* UD. Sentral Jaya Motor yakni:

“Perubahan harga spareparts di pasar yang dapat mempengaruhi biaya pengadaan. Juga keterlambatan dari supplier dapat menyebabkan kekurangan stok

yang berdampak pada pelayanan kepada pelanggan. Tantangan lainnya ya pasti menjaga konsistensi kualitas produk dari supplier agar sesuai dengan standar yang diharapkan oleh pelanggan.”

Pada kutipan wawancara di atas, salah satu isu penting yang dibahas adalah tentang bagaimana perubahan harga spesifikasi sparepart di pasar dapat secara langsung mempengaruhi biaya pengadaan. Selain itu, keterlambatan dalam penyediaan barang dari *supplier* juga merupakan tantangan signifikan karena hal ini bisa mengarah pada kekurangan stok yang akhirnya akan berdampak negatif terhadap pelayanan kepada pelanggan. Oleh karena itu, untuk menjaga kinerja optimal, sangat diperlukan upaya konstan dalam mengevaluasi dan meningkatkan konsistensi kualitas produk yang disuplai oleh para mitra dagang. Hal ini sangatlah esensial guna memastikan bahwa produk yang dikirimkan selalu sesuai dengan standar yang diharapkan oleh pelanggan, sehingga dapat mempertahankan reputasi positif dan loyalitas konsumennya. Dalam rangka menghadapi tantangan-tantangan ini, UD. Sentral Jaya Motor harus selalu beradaptasi dan berinvestasi dalam strategi logistik yang fleksibel serta hubungan supplier yang solid demi memastikan kualitas produk tetap stabil dan memuaskan.

Berdasarkan apa yang telah dijelaskan oleh *owner* UD. Sentral Jaya Motor tentang sistem pembelian stok barang mereka, dapat disimpulkan bahwa Proses pembelian stok barang sparepart di toko ini melibatkan langkah-langkah strategis yang dimulai dengan mengidentifikasi jenis dan jumlah sparepart yang diperlukan berdasarkan permintaan pelanggan dan analisis penjualan sebelumnya. Toko ini juga selektif dalam memilih supplier, memastikan bahwa mereka memiliki reputasi baik dan menawarkan produk berkualitas dengan harga kompetitif. Selain itu, UD. Sentral Jaya Motor rutin memantau tingkat stok untuk menghindari kekurangan yang dapat berdampak pada pelayanan pelanggan. Meskipun telah menerapkan sistem manajemen pengelolaan stok yang baik, termasuk pencatatan transaksi dan analisis data penjualan untuk perencanaan pembelian, mereka tetap menghadapi tantangan seperti fluktuasi harga sparepart dan keterlambatan pasokan dari supplier yang dapat mengganggu ketersediaan barang. Dalam upaya menjaga kualitas produk dan kepuasan pelanggan, UD. Sentral Jaya Motor berkomitmen untuk terus mengevaluasi dan meningkatkan proses pengadaan serta hubungan dengan supplier, sehingga dapat mempertahankan reputasi positif di pasar yang kompetitif.

2. Kendala yang dihadapi UD. Sentral Jaya Motor Pinrang dalam meramalkan pembelian stok barang *spareparts*

Persediaan barang merupakan salah satu permasalahan mekanisme yang sering dihadapi oleh pengusaha penjual barang. Namun jumlah persediaan yang terlalu sedikit dan tidak dapat memenuhi permintaan karena kurangnya persediaan hal ini menyebabkan konsumen akan kecewa dan mungkin mereka akan kembali lagi untuk membeli barang karena sudah sudah menemukan barang yang lebih menjanjikan dari pihak lain. Oleh karena itu peramalan stok barang harus bisa ditentukan berapa banyaknya produk yang harus di order agar keperluan penjualan dapat memenuhi kebutuhan konsumen selain itu peramalan juga harus teliti dalam melihat daya beli masyarakat, sehingga konsumen merasa puas karena mereka mendapatkan apa yang dia butuhkan akan dibeli untuk jangka waktu kedepan dikarenakan berlimpahnya stok barang yang wajib di beli

Peramalan persediaan stok barang ialah faktor yang sangat penting untuk menentukan kecepatan bisnis. Peramalan sangat berguna demi menentukan berapa banyak stok yang dibutuhkan pada periode selanjutnya, peramalan stok penyediaan ini juga mempengaruhi persediaan jumlah stok yang ada di tempat penyimpanan agar tidak jadinya penumpukan stok yang nantinya menyebabkan kerusakan pada barang tersebut karena tersimpan terlalu lama. Toko UD. Sentral Jaya Motor yang saat ini masih menjalankan sistem bisnisnya secara manual yang kemudian memunculkan beragam kendala. Beberapa kendala tersebut seperti yang disampaikan oleh karyawan UD. Sentral Jaya Motor bahwa:

“Kendala utama yang kami hadapi termasuk kurangnya data historis yang akurat untuk analisis, fluktuasi permintaan yang tidak terduga dari pelanggan, dan keterbatasan dalam sistem informasi yang digunakan untuk meramalkan kebutuhan stok.”

Kutipan wawancara tersebut mengungkapkan beberapa kendala signifikan yang dihadapi oleh UD. Sentral Jaya Motor dalam proses analisis dan peramalan kebutuhan stok. Pertama, kurangnya data historis yang akurat menjadi masalah utama, karena data yang tidak lengkap atau tidak tepat dapat mengganggu kemampuan mereka untuk membuat prediksi yang tepat mengenai permintaan di masa depan. Hal ini diperparah oleh fluktuasi permintaan yang tidak terduga dari pelanggan, yang dapat disebabkan oleh berbagai faktor eksternal seperti perubahan tren pasar, musim, atau bahkan kondisi ekonomi. Ketidakpastian ini menambah kompleksitas dalam merencanakan persediaan yang memadai. Selain itu, keterbatasan dalam sistem informasi yang digunakan juga menjadi hambatan, karena sistem yang tidak memadai dapat membatasi analisis data dan mengurangi efisiensi dalam pengambilan keputusan.

Selain beberapa kendala yang telah disebutkan, mereka juga mengakui bahwa peramalan pembelian yang mereka lakukan juga dipengaruhi beberapa faktor eksternal. Hal sebagaimana diungkapkan oleh karyawan UD. Sentral Jaya Motor sebagai berikut:

“Permalan barang kita juga dipengaruhi beberapa faktor eksternal seperti perubahan tren pasar, kebijakan pemerintah terkait industri otomotif, dan kondisi ekonomi secara keseluruhan sangat mempengaruhi permintaan spareparts. Misalnya, jika ada peningkatan harga bahan baku, hal ini dapat mengurangi daya beli pelanggan.”

Pengakuan di atas mengungkapkan bahwa permintaan *spareparts* otomotif sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor eksternal yang saling berkaitan. Perubahan tren pasar, seperti pergeseran preferensi konsumen terhadap jenis kendaraan tertentu atau teknologi baru, dapat secara langsung memengaruhi produk apa yang dibutuhkan di pasar. Selain itu, kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan industri otomotif, seperti regulasi emisi atau insentif untuk kendaraan ramah lingkungan, juga berperan penting dalam menentukan arah permintaan *spareparts*. Kondisi ekonomi secara keseluruhan, termasuk inflasi dan daya beli masyarakat, menjadi faktor krusial lainnya; misalnya, jika terjadi peningkatan harga bahan baku, hal ini akan berdampak pada harga jual *spareparts* yang pada gilirannya dapat mengurangi daya beli pelanggan. Dengan demikian, UD. Sentral Jaya Motor harus secara aktif memantau dan menganalisis faktor-faktor ini untuk dapat beradaptasi dan merespons perubahan yang terjadi di pasar agar tetap kompetitif dan memenuhi kebutuhan konsumen. Beberapa langkah yang telah diambil terkait dengan hal tersebut kemudian dijelaskan oleh karyawan UD. Sentral Jaya Motor:

“Kami sedang mempertimbangkan untuk mengimplementasikan sistem manajemen persediaan yang lebih canggih dan melakukan pelatihan bagi staf dalam analisis data. Selain itu, kami juga berencana untuk meningkatkan komunikasi dengan pemasok agar dapat lebih responsif terhadap perubahan permintaan. Tentunya, yang paling utama adalah dengan tetap memperhatikan daya beli masyarakat melalui pengkondisian harga nantinya.”

Dalam wawancara tersebut, terungkap bahwa pihak UD. Sentral Jaya Motor sedang dalam proses evaluasi untuk mengadopsi sistem manajemen persediaan yang lebih canggih, yang diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan responsivitas terhadap dinamika pasar. Langkah ini akan disertai dengan pelatihan bagi karyawan dalam analisis data, yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam mengambil keputusan berbasis data yang akurat. Selain itu, UD. Sentral Jaya Motor juga menekankan pentingnya memperkuat komunikasi dengan pemasok, agar bisa lebih cepat dan tepat dalam menanggapi perubahan permintaan dari konsumen. Dalam konteks ini, perhatian utama tetap diarahkan pada daya beli masyarakat, di mana UD. Sentral Jaya Motor berencana untuk melakukan pengkondisian harga yang bijaksana.

Berdasarkan analisis terhadap kendala yang ada, dapat disimpulkan bahwa UD. Sentral Jaya Motor menghadapi berbagai kendala dalam meramalkan pembelian stok barang *spareparts*, yang dapat menghambat kelancaran operasional dan kepuasan pelanggan. Salah satu masalah utama adalah kurangnya data historis yang akurat, yang mengakibatkan kesulitan dalam membuat prediksi permintaan yang tepat. Fluktuasi permintaan yang tidak terduga, dipicu oleh perubahan tren pasar dan kondisi ekonomi, semakin memperburuk situasi ini. Selain itu, keterbatasan sistem informasi yang digunakan untuk analisis juga menjadi hambatan, mengurangi efisiensi dalam pengambilan keputusan. Faktor eksternal seperti kebijakan pemerintah dan perubahan harga bahan baku turut mempengaruhi daya beli pelanggan, sehingga memerlukan perhatian ekstra dari manajemen.

3. Mekanisme peramalan barang *spareparts* berdasarkan daya beli masyarakat di UD. Sentral Jaya Motor Pinrang dalam pembelian stok barang yang dibutuhkan konsumen

Peramalan persediaan stok barang ialah faktor yang sangat penting untuk menentukan kecepatan bisnis. Peramalan sangat berguna demi menentukan berapa banyak stok yang dibutuhkan pada periode selanjutnya, peramalan stok penyediaan ini juga mempengaruhi persediaan jumlah stok yang ada di tempat penyimpanan agar tidak jadinya penumpukan stok yang nantinya menyebabkan kerusakan pada barang tersebut karena tersimpan terlalu lama. Hal ini relevan dengan apa yang diketahui oleh karyawan UD. Sentral Jaya Motor yaitu:

“Peramalan barang spareparts adalah proses untuk memperkirakan kebutuhan stok suku cadang berdasarkan analisis data penjualan sebelumnya, tren pasar, dan daya beli masyarakat. Hal ini penting untuk memastikan bahwa kami memiliki cukup stok untuk memenuhi permintaan konsumen tanpa mengalami kelebihan persediaan. Dan bagi kami, peramalan stok ini sangat bergantung kepada daya beli masyarakat sekitar, khususnya langganan kami. Hal ini karena Daya beli masyarakat sangat berpengaruh terhadap jenis dan jumlah spareparts yang kami beli. Jika daya beli meningkat, kami cenderung menambah stok barang yang lebih

bervariasi dan berkualitas. Sebaliknya, jika daya beli menurun, kami akan lebih berhati-hati dalam memilih produk yang akan dibeli”

Berdasarkan penjelasan tersebut, diketahui bahwa Peramalan barang *spareparts* adalah proses strategis yang bertujuan untuk memperkirakan kebutuhan stok suku cadang berdasarkan analisis data penjualan sebelumnya, tren pasar, dan daya beli masyarakat. Ini sangat penting untuk memastikan bahwa perusahaan memiliki cukup stok untuk memenuhi permintaan konsumen tanpa mengalami kelebihan persediaan. Peramalan stok ini juga sangat bergantung pada faktor-faktor eksternal seperti daya beli masyarakat sekitar, terutama langganan mereka. Kebergantungan terhadap daya beli masyarakat sebagaimana disebutkan tersebut dikonfirmasi oleh salah seorang pelanggan UD. Sentral Jaya Motor:

“Daya beli masyarakat di sini cukup bervariasi. Banyak orang yang memiliki kendaraan dan rutin melakukan perawatan, sehingga mereka membutuhkan spareparts. Namun, ada juga yang terbatas dalam hal anggaran, sehingga mereka lebih memilih produk yang lebih terjangkau atau mencari alternatif lain.”

Pelanggan lain di tempat yang sama juga menceritakan pengalamannya berbelanja *spareparts* di UD. Sentral Jaya Motor yang masih relevan dengan pernyataan sebelumnya bahwa:

“Kadang-kadang saya mengalami kesulitan, terutama jika barang yang saya cari tidak tersedia. Namun, saya menghargai usaha mereka untuk melakukan pemesanan ulang berdasarkan permintaan pelanggan. Ini menunjukkan bahwa mereka memperhatikan kebutuhan konsumen. Jika UD. Sentral Jaya Motor Pinrang dapat menerapkan peramalan dengan baik, saya percaya mereka bisa lebih efektif dalam mengelola stok barang. Dengan memahami pola pembelian masyarakat, mereka bisa memastikan bahwa barang-barang yang sering dicari selalu tersedia, sehingga pelanggan tidak kecewa.”

Kutipan wawancara tersebut mencerminkan pengalaman seorang pelanggan yang menghadapi tantangan dalam menemukan barang yang diinginkan di UD. Sentral Jaya Motor Pinrang, terutama ketika barang tersebut tidak tersedia. Meskipun mengalami kesulitan, pelanggan menghargai upaya pihak dealer dalam melakukan pemesanan ulang berdasarkan permintaan, yang menunjukkan perhatian terhadap kebutuhan konsumen. Hal ini mengindikasikan pentingnya komunikasi dan responsivitas dalam pelayanan pelanggan. Selanjutnya, pelanggan menyarankan agar UD. Sentral Jaya Motor Pinrang menerapkan sistem peramalan yang lebih baik untuk mengelola stok barang. Dengan memahami pola pembelian masyarakat, dealer dapat memastikan ketersediaan barang yang sering dicari, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengurangi kekecewaan akibat ketidakterediaan produk. Penerapan strategi peramalan ini tidak hanya akan membantu dalam pengelolaan inventaris yang lebih efisien tetapi juga berpotensi meningkatkan loyalitas pelanggan dan penjualan jangka panjang.

Apa yang disampaikan oleh pelanggan tersebut diakui oleh *owner* UD. Sentral Jaya Motor melalui pernyataannya bahwa:

“Daya beli masyarakat sangat berpengaruh terhadap jenis dan jumlah spareparts yang kami beli. Jika daya beli meningkat, kami cenderung menambah stok barang yang lebih bervariasi dan berkualitas. Sebaliknya, jika daya beli menurun, kami akan lebih berhati-hati dalam memilih produk yang akan dibeli. Mengenai hal ini,

Kami menggunakan beberapa metode, termasuk survei konsumen, analisis data penjualan historis, dan pemantauan tren ekonomi lokal. Data ini membantu kami memahami preferensi konsumen serta pola pembelian mereka. Dengan peramalan yang akurat, kami dapat mengurangi risiko kehabisan stok atau kelebihan persediaan. Ini memungkinkan kami untuk mengelola cash flow dengan lebih baik dan mengoptimalkan ruang penyimpanan, sehingga biaya operasional dapat diminimalkan.”

Penjelasan dari *owner* UD. Sentral Jaya Motor tersebut menyoroti hubungan yang erat antara daya beli masyarakat dengan strategi pengadaan *spareparts* mereka. Daya beli yang meningkat tidak hanya mendorong mereka untuk memperluas variasi dan kualitas produk yang ditawarkan, tetapi juga mencerminkan respons dinamis terhadap kebutuhan pasar. Dalam konteks ini, UD. Sentral Jaya Motor menerapkan pendekatan analitis yang komprehensif, seperti survei konsumen dan analisis data penjualan historis, untuk mendapatkan wawasan yang mendalam tentang preferensi dan perilaku pembelian konsumen. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang tren ekonomi lokal, pihak UD. Sentral Jaya Motor dapat melakukan peramalan yang lebih akurat, sehingga mengurangi risiko terkait manajemen stok, baik kelebihan maupun kekurangan. Hal ini tidak hanya berkontribusi pada efisiensi *cash flow*, tetapi juga mengoptimalkan penggunaan ruang penyimpanan dan mengurangi biaya operasional. Secara keseluruhan, wawancara ini menggambarkan pentingnya adaptasi strategis dalam menghadapi fluktuasi daya beli, serta perlunya *data-driven decision making* dalam pengelolaan rantai pasokan.

Pandangan dari *owner* UD. Sentral Jaya Motor di atas tentu disambut baik oleh para pelanggannya dengan melontarkan harapan yaitu:

“Saya berharap mereka bisa terus meningkatkan kualitas layanan dan ketersediaan produk. Jika mereka bisa menyesuaikan stok dengan daya beli masyarakat, itu akan sangat membantu kami sebagai konsumen dalam mendapatkan spareparts yang dibutuhkan tanpa harus menunggu lama.”

Pelanggan menginginkan agar UD. Sentral Jaya Motor tidak hanya fokus pada peningkatan kualitas layanan, tetapi juga mampu menyesuaikan stok produk dengan daya beli masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa pelanggan sangat memperhatikan aspek aksesibilitas dan efisiensi dalam mendapatkan barang yang mereka butuhkan. Dengan menyesuaikan stok dengan kebutuhan pasar, UD. Sentral Jaya Motor dapat mengurangi waktu tunggu yang seringkali menjadi kendala bagi pelanggan. Selain itu, pernyataan ini juga mengisyaratkan pentingnya komunikasi yang baik antara UD. Sentral Jaya Motor dan konsumen untuk memahami tren pasar dan preferensi pelanggan. Jika mereka dapat memenuhi harapan ini, mereka tidak hanya akan meningkatkan kepuasan pelanggan tetapi juga membangun loyalitas yang lebih kuat di antara konsumen, yang pada gilirannya dapat berkontribusi pada keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis.

Harapan tersebut tentu sangat ingin diwujudkan oleh UD. Sentral Jaya Motor, namun mereka sadar bahwa terdapat tantangan seperti perubahan mendadak dalam perilaku konsumen, fluktuasi ekonomi, dan ketidakpastian pasar. Pihak UD. Sentral Jaya Motor kemudian menjelaskan bagaimana mereka kemudian mengintegrasikan hasil peramalan berdasarkan daya beli masyarakat ke dalam strategi pembelian sebagai berikut:

“Kami menggunakan beberapa metode, termasuk survei konsumen, analisis data penjualan historis, dan pemantauan tren ekonomi lokal. Data ini membantu kami memahami preferensi konsumen serta pola pembelian mereka. Dengan peramalan yang akurat, kami dapat mengurangi risiko kehabisan stok atau kelebihan persediaan. Ini memungkinkan kami untuk mengelola cash flow dengan lebih baik dan mengoptimalkan ruang penyimpanan, sehingga biaya operasional dapat diminimalkan. Hasil peramalan digunakan sebagai dasar untuk merencanakan pengadaan barang. Kami melakukan rapat rutin untuk membahas hasil analisis dan menentukan langkah selanjutnya dalam pembelian sesuai dengan kebutuhan pasar.”

Kutipan wawancara tersebut mencerminkan pendekatan strategis yang komprehensif dalam pengelolaan rantai pasokan dan perencanaan persediaan. Dengan memanfaatkan metode seperti survei konsumen dan analisis data penjualan historis, UD. Sentral Jaya Motor tidak hanya dapat memahami preferensi dan pola pembelian konsumen, tetapi juga merespons dinamika pasar secara lebih efektif. Peramalan yang akurat berperan penting dalam mengurangi risiko kehabisan stok atau kelebihan persediaan, yang pada gilirannya membantu perusahaan dalam mengelola arus kas dengan lebih efisien. Dengan optimasi ruang penyimpanan, biaya operasional dapat diminimalkan, sehingga meningkatkan profitabilitas. Selain itu, penggunaan hasil peramalan sebagai dasar untuk merencanakan pengadaan barang menunjukkan pentingnya integrasi antara analisis data dan pengambilan keputusan strategis. Rapat rutin yang diadakan untuk membahas hasil analisis juga menekankan kolaborasi tim dalam menyesuaikan strategi pembelian dengan kebutuhan pasar yang terus berubah, memastikan bahwa UD. Sentral Jaya Motor tetap kompetitif dan responsif terhadap permintaan konsumen.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti kemudian dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a) Proses pembelian stok barang *spareparts* di UD. Sentral Jaya Motor Pinrang melibatkan langkah-langkah strategis yang dimulai dengan mengidentifikasi jenis dan jumlah sparepart yang diperlukan berdasarkan permintaan pelanggan dan analisis penjualan sebelumnya. Toko ini juga selektif dalam memilih supplier, memastikan bahwa mereka memiliki reputasi baik dan menawarkan produk berkualitas dengan harga kompetitif. Selain itu, UD. Sentral Jaya Motor rutin memantau tingkat stok untuk menghindari kekurangan yang dapat berdampak pada pelayanan pelanggan.
- b) UD. Sentral Jaya Motor menghadapi berbagai kendala dalam meramalkan pembelian stok barang *spareparts*, yang dapat menghambat kelancaran operasional dan kepuasan pelanggan. Salah satu masalah utama adalah kurangnya data historis yang akurat, yang mengakibatkan kesulitan dalam membuat prediksi permintaan yang tepat. Fluktuasi permintaan yang tidak terduga, dipicu oleh perubahan tren pasar dan kondisi ekonomi, semakin memperburuk situasi ini. Selain itu, keterbatasan sistem informasi yang digunakan untuk analisis juga menjadi hambatan, mengurangi efisiensi dalam pengambilan keputusan.

Faktor eksternal seperti kebijakan pemerintah dan perubahan harga bahan baku turut mempengaruhi daya beli pelanggan, sehingga memerlukan perhatian ekstra dari manajemen.

- c) Pemanfaatan metode seperti survei konsumen dan analisis data penjualan historis, UD. Sentral Jaya Motor tidak hanya dapat memahami preferensi dan pola pembelian konsumen, tetapi juga merespons dinamika pasar secara lebih efektif. Peramalan yang akurat berperan penting dalam mengurangi risiko kehabisan stok atau kelebihan persediaan, yang pada gilirannya membantu perusahaan dalam mengelola arus kas dengan lebih efisien. Dengan optimasi ruang penyimpanan, biaya operasional dapat diminimalkan, sehingga meningkatkan profitabilitas. Selain itu, penggunaan hasil peramalan sebagai dasar untuk merencanakan pengadaan barang menunjukkan pentingnya integrasi antara analisis data dan pengambilan keputusan strategis. Rapat rutin yang diadakan untuk membahas hasil analisis juga menekankan kolaborasi tim dalam menyesuaikan strategi pembelian dengan kebutuhan pasar yang terus berubah, memastikan bahwa UD. Sentral Jaya Motor tetap kompetitif dan responsif terhadap permintaan konsumen.

2. Saran

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan yang telah diuraikan, berikut beberapa saran yang peneliti berikan kepada UD. Sentral Jaya Motor Pinrang.

- a) UD. Sentral Jaya Motor Pinrang perlu mengembangkan sistem informasi manajemen yang lebih canggih untuk meningkatkan akurasi data historis dan memfasilitasi analisis yang lebih mendalam terhadap pola pembelian dan permintaan konsumen. Investasi dalam perangkat lunak analitik yang dapat mengintegrasikan data penjualan, survei konsumen, dan tren pasar akan sangat membantu dalam meramalkan kebutuhan stok dengan lebih tepat.
- b) Selain itu, UD. Sentral Jaya Motor harus memperkuat hubungan dengan *supplier* untuk memastikan ketersediaan barang berkualitas tinggi dengan harga bersaing, serta melakukan evaluasi berkala terhadap performa *supplier*. Rapat rutin untuk membahas hasil analisis dan strategi pembelian harus difokuskan pada pengembangan kemampuan tim dalam merespons perubahan pasar dan fluktuasi permintaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhamid, T., & Anufia, B. (2019). Resume: Instrumen pengumpulan data. Sorong: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN).
- Edi Sucipto Tanady, M. Fuad. 2020. Analisis Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Tokopedia Di Jakarta. Jurnal Manajemen Vol. 9 No. 2.
- Ely N, Rudianto. R. Budiman, E. Lazuardi. 2022. Peramalan Persediaan Obat Menggunakan Metode Single Exponential Smoothing. Jurnal Sistem Informasi. Vol.9(2).
- Hanhan Hanafiah Solohin & Arvid Alnuron Fuja Nusa. 2017. Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan, Pembelian dan Persediaan Suku Cadang Pada Bengkel Tiga Putra Motor Garut. Jurnal Infotronik Volume 2.

- Heripracoyo, Sulisty. 2009. “Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Persediaan pada PT.Oliser Indonesia “. Jurnal ISSN : 1907-5022. Fakultas Ilmu Komputer. BINUS University.
- Kotler, 2012, Manajemen Pemasaran, Edisi 12. Jakarta : Penerbit Erlangga
- Mulyadi. 2010. Sistem Akuntansi, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Jakarta : penerbit Salemba Empat
- Nisa, A., & Harefa, K. (2023). Penerapan Metode Fuzzy Inference System untuk Memprediksi Jumlah Pembelian Stok Barang: Studi Kasus: Toko Yanto Grosir. LOGIC: Jurnal Ilmu Komputer dan Pendidikan, 1(4), 939-953.
- Nurdin Usman, Konteks Implementasi Berbasis krikulum, Grasindo, Jakarta, 2002, hal 70
- Probosini, D. A., Hidayat, N., & Yusuf, M. (2021). Pengaruh Promosi dan Brand Ambassador terhtadap Keputusan Pembelian Pengguna Market Place X dengan Brand Image sebagai Variabel Intervening. Jurnal Bisnis , Manajemen, Dan Keuangan, 2(2), 445–458
- Ramadhani, T. S., Suryadi, S., & Irmayani, D. (2018). Sistem Informasi Stok Gudang Pada Platinum Hotel Berbasis Web. Informatika, 6(2), 35-40.
- Setiadi, N. (2013). Konsep Dan Praktek Penulisan Riset Keperawatan. Yogyakarta Graha Ilmu.
- Setiawan, I. (2021). Rancang Bangun Aplikasi Peramalan Persediaan Stok Barang Menggunakan Metode Weighted Moving Average (WMA) Pada Toko Barang XYZ. Jurnal Teknik Informatika, 13(3), 1-9.
- Slameto, 2014, Belajar Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Belajar, Jakarta: Rineka Cipta
- Solikin, I. (2016). Sistem Informasi Peramalan Pembelian Stok Barang Menggunakan Metode Single Moving Average (SMA). Jurnal Cendikia, 12(1).
- Sugiyono. (2020) Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Supawi pawenang. 2016. Modul Perkuliahan Lingkungan Ekonomi Bisnis. Surakarta.
- Suryani, N., Jailani, Ms., & Suriani, N. (2023). Konsep Populasi dan Sampling Serta Pemilihan Partisipan Ditinjau Dari Penelitian Ilmiah Pendidikan. IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam, 1(2), 24–36.