

## ANALISA PENGENDALIAN PERSEDIAAN GRANITE MENGGUNAKAN METODE ABC STUDI KASUS PT.XYZ

Jaenuddin<sup>1\*</sup>, Moh Hafidz Efendy<sup>2</sup>, Siti Aisyah Jamal, Mulyanto<sup>4</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Ibnu Sina; Jl. Teuku Umar, Lubuk Baja Kota, Kec. Lubuk Baja, Kota Batam, Kepulauan Riau, Telp. 0778 - 425391

Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik – Universitas Ibnu Sina, Batam

e-mail: [\\*jaenuddin@uis.ac.id](mailto:jaenuddin@uis.ac.id), [^hafidz@uis.ac.id](mailto:hafidz@uis.ac.id), [^mulyanto@uis.ac.id](mailto:mulyanto@uis.ac.id)

### Abstrak

PT. XYZ merupakan sebuah perusahaan yang berlokasi di kota Batam, Kepulauan Riau yang bergerak di bidang retail bahan bangunan. Permasalahan yang penulis temui dilapangan ialah belum terkendalinya stok granite dengan baik, sering kali granite yang sering terjual tidak terjaga stoknya sehingga mengakibatkan penurunan penjualan pada granite ditoko. Penyebabnya ialah karena granite belum terkelompok dengan baik. Penulis bertujuan membagi kelas granite apa saja yang paling sering terjual ditoko menggunakan metode analisis ABC guna menjaga ketersediaan stok granite yang masuk dalam kelas A. ABC Analysis adalah teknik pengendalian persediaan dengan memperhatikan kelompok barang sesuai tingkat kepentingan masing-masing kelompok barang tersebut. Analisis ABC membagi persediaan menjadi tiga kelompok berdasarkan volume tahunan dalam jumlah uang. Dalam ABC Analysis, biasanya barang-barang dikelompokkan menjadi tiga kelas, yaitu A, B, dan C. Kelas A adalah kelompok barang yang sangat penting (nilai penjualan terbesar), kelas B adalah kelompok barang dengan nilai penjualan menengah, dan kelas C adalah kelompok barang dengan nilai penjualan terkecil. Berdasarkan Analisis menggunakan metode ABC, penulis mendapatkan kan hasil bahwa setiap barang memiliki perbedaan dalam memberikan kontribusi penghasilan dalam pendapatan toko.

**Kata kunci**— *Analisis ABC, Granite, Kelas ABC*

### Abstract

*PT. XYZ is a company located in the city of Batam, Riau Islands which operates in the building materials retail sector. The problem that the author encounters in the field is that the stock of granite is not well controlled, often the stock of granite that is frequently sold is not maintained, resulting in a decrease in sales of granite in shops. The reason is because the granite has not been grouped properly. The author aims to divide what classes of granite are most often sold in shops using the ABC analysis method in order to maintain stock availability of granite that is included in class A. ABC Analysis is an inventory control technique by paying attention to groups of goods according to the level of importance of each group of goods. ABC analysis divides inventory into three groups based on annual volume in dollar amounts. In ABC Analysis, goods are usually grouped into three classes, namely A, B, and C. Class A is a very important group of goods (largest sales value), class B is a group of goods with medium sales value, and class C is a group of goods with the smallest sales value. Based on analysis using the ABC method, the author obtained the results that each item has a difference in contributing to shop revenue.*

**Keywords**— *ABC Analysis, Granite, Grade ABC*

## PENDAHULUAN

Pasar *retail* (modern) yang semakin berkembang hari ini menawarkan konsumen berbagai pilihan untuk dipilih, termasuk produk mana yang harus dibeli, di mana untuk menempatkan pembelian, dan apakah produk di toko akan memenuhi kebutuhan pelanggan dalam hal kualitas dan harga. Saat ini, banyak opsi ritel memaksa pemilik bisnis untuk lebih memperhatikan persepsi konsumen sehingga *retail* yang mereka bangun akan menarik banyak pelanggan dan, akibatnya, juga akan menguntungkan bisnis mereka. Ketika berdagang, peserta akan secara bertahap pindah dari pasar tradisional ke pasar modern jika pasar tradisional tidak dengan cepat memperkuat posisi mereka untuk meningkatkan hari perdagangan. (Hendra dan Fure, 2013).

Persediaan menurut kamus besar Bahasa Indonesia, adalah proses perusahaan menyediakan barang. Dalam dunia usaha persediaan atau inventory dapat simpulkan sebagai produk jadi yang pakai untuk dijual saat periode yang akan mendatang sebagai berbentuk bahan baku dalam keadaan disimpan untuk di gunakan maupun barang dalam manufaktur dan produk jadi untuk dijual maupun di olah (Marlindawati, 2018)

Perusahaan selalu membutuhkan persediaan bahan baku untuk menunjang aktivitas produksi mereka dan menjamin produksi berjalan lancar, tetapi masalah persediaan bahan baku menjadi sangat penting untuk efisiensi produksi perusahaan. Jika ada kelebihan kebutuhan bahan baku, itu akan menjadi beban dan pemborosan bagi perusahaan, tetapi jika tidak ada persediaan, itu akan menyebabkan kebutuhan dan permintaan pelanggan tidak terpenuhi. Ini akan berdampak pada keuntungan perusahaan dan membuat perusahaan terlihat buruk. Cara yang lebih efisien untuk mengoptimalkan jumlah persediaan bahan baku agar tidak ada kekurangan atau kelebihan bahan baku. Ini akan memungkinkan biaya persediaan bahan baku digunakan untuk investasi atau kebutuhan lainnya

PT. XYZ merupakan sebuah perusahaan yang berlokasi di kota Batam, Kepulauan Riau yang bergerak di bidang *retail* bahan bangunan. Permasalahan yang penulis temui dilapangan ialah belum terkendalinya stok *granite* dengan baik, sering kali *granite* yang sering terjual tidak terjaga stoknya sehingga mengakibatkan penurunan penjualan pada *granite* ditoko. Penyebabnya ialah karena *granite* belum terkelompokan dengan baik. Penulis bertujuan membagi kelas *granite* apa saja yang paling sering terjual ditoko menggunakan metode analisis ABC guna menjaga ketersediaan stok *granite* yang masuk dalam kelas A

Berikut total data penurunan penjualan dari bulan Agustus 2023 sampai Oktober 2023 terlihat penjualan *granite* mengalami penurunan akibat belum terkendalinya persediaan *granite* yang paling sering terjual

Tabel 1.1 Data total Penjualan *granite* Agustus-Okttober 2023

Bulan	Qty terjual	Value	Percentase
Agustus	1252 Box	Rp 419,129,199	41.58%
September	1269 Box	Rp 396,607,717	37.70%
Oktober	723 Box	Rp 217,758,374	20.70%
<b>Total</b>	<b>3244 Box</b>	<b>Rp 1.033.495.290</b>	<b>100%</b>

Tabel 1.1 merupakan tabel penjualan *granite* pada bulan Agustus-Okttober 2023. Dan tabel tersebut yang akan penulis gunakan untuk pengolahan data. Dapat dilihat pada tabel 1.1 total penjualan granite adalah Rp 1.033.495.290.

Untuk melakukan penelitian ini penulis melakukan kegiatan mengumpulkan data, berikut data *inventory* dari bulan Agustus sampai Oktober 2023.

Tabel 1.2 Data *Inventory granite* Bulan Agustus-Okttober 2023

Bulan	Qty
Agustus	1704 Box
September	1938 Box
Okttober	2096 Box
<b>Total</b>	<b>5738 Box</b>

Tabel 1.2 merupakan data tabel *inventory granite* pada bulan Agustus-oktober 2023. Dan tabel tersebut yang akan penulis gunakan untuk melakukan pengolahan data. Dapat dilihat juga pada tabel 1.2 persediaan *granite* yang semakin meningkat, sangat bertolak belakang dengan penjualan yang menurun setiap bulannya.

## METODE PENELITIAN

Menurut Heizer dan Render (2010:84) metode ABC merupakan metode yang berguna dalam memfokuskan perhatian manajemen penentuan jenis barang yang paling penting dan perlu di prioritaskan dalam persediaan. Sedangkan menurut Prasetyawan dan Nasution (2008 : 236) dalam analisis ABC, persediaan suatu perusahaan dibagi menjadi 3 klasifikasi, yaitu: A, B dan C sehingga dikenal sebagai analisis ABC. Analisis ABC membagi persediaan dalam tiga kelas berdasarkan atas nilai (*volume*) persediaan. Kriteria masing-masing kelas dalam analisis ABC adalah sebagai berikut:

1. Kelas A Persediaan yang memiliki nilai volume tahunan rupiah yang tinggi. Persediaan yang termasuk kelas ini memerlukan perhatian yang tinggi dalam pengadaannya karena berdampak pada biaya yang tinggi dan pemeriksaan dilakukan secara intensif.
2. Kelas B Persediaan dengan nilai tahunan rupiah yang menengah. Dalam kelas ini diperlukan teknik pengendalian yang moderat.
3. Kelas C Persediaan yang nilai volume tahunan rupiahnya rendah, yang hanya sekitar 10% dari total nilai persediaan.

ABC Analysis adalah teknik pengendalian persediaan dengan memperhatikan kelompok barang sesuai tingkat kepentingan masing- masing kelompok barang tersebut. Menurut Render dan Heizer (2005:62) Analisis ABC membagi persediaan menjadi tiga kelompok berdasarkan volume tahunan dalam jumlah uang. Dalam ABC Analysis, biasanya barang-barang dikelompokkan menjadi tiga kelas, yaitu A, B, dan C. Kelas A adalah kelompok barang yang sangat penting (nilai penjualan terbesar), kelas B adalah kelompok barang dengan nilai penjualan menengah, dan kelas C adalah kelompok barang dengan nilai penjualan terkecil.

Untuk mengatasi situasi dimana material yang harus dikendalikan jumlahnya sangat banyak, adalah bijaksana kalau keputusan pengendalian persediaan dimulai dengan membuat klasifikasi atas material yang ada. Klasifikasi material biasanya dilakukan dengan membuat klasifikasi ABC menurut kaidah Pareto (Ristono, 2009:15). Berdasarkan prinsip Pareto, barang dapat diklasifikasikan menjadi 3 kategori sebagai berikut :

1. Kategori A (80-20):  
Terdiri dari jenis barang yang menyerap dana sekitar 80% dari seluruh modal yang disediakan untuk inventory dan jumlah jenis barangnya sekitar 20% dari semua jenis barang yang dikelola.
2. Kategori B (15-30):  
Terdiri dari jenis barang yang menyerap dana sekitar 15% dari seluruh modal yang disediakan untuk inventory (sesudah kategori A) dan jumlah jenis barangnya sekitar 30% dari semua jenis barang yang dikelola.

## 3. Kategori C (5-50):

Terdiri dari jenis barang yang menyerap dana hanya sekitar 5% dari seluruh modal yang di sediakan untuk inventory (yang tidak termasuk kategori A dan B) dan jumlah jenis barangnya sekitar 50% dari semua jenis barang yang dikelola.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Data Penjualan

Data yang penulis dapat adalah jumlah keseluruhan barang terjual di divisi *Flooring And Wall*:

Tabel: 4.1 Data Penjualan Dari Bulan Agustus sampai Oktober 2023

DESKRIPSI	QTY	TOTAL VALUE	INV AWAL	INV AKHIR
J/NIRO 60X120/1.44 MURALE GML01 CAMEO WHITE MTT/MP	38	15.727.074	134	96
J/NIRO 60X120CM/1.44M2 LEGACY GLC01 SILVER ASH SL	15	6.512.580	165	150
NIRO 60X120/1.44M2 DANTE GDT01 CLARA SL	0	0	0	0
NIRO 60X120/1.44M2 RIVIERA GRI04 ONYXORANGE	81	28.266.264	128	47
NIRO 60X120/1.44M2 RIVIERA GRI06 TURQUOISE BLUE	118	41.823.684	130	12
NIRO 60X120CM/1.44M2 MAGNIFICO GCO01 STATURIO	83	29.349.840	109	26
NIRO 60X120CM/1.44M2 MAGNIFICO PGVT GCO09 ELEGANCE	4	1.417.752	34	30
NIRO 60X120CM/1.44M2 RIVIERA PGVT GRI01 CALACATTA	90	31.818.384	190	100
NIRO 60X120CM/1.44M2 RIVIERA PGVT GRI03 COLLINS CR	40	13.922.136	24	16
NIRO 60X120CM/1.44M2 RIVIERA PGVT GRI05 SWEET DYNA	47	16.712.904	141	94
NIRO 60X60/1.44 CEMENTOUS GCU03 ASH GREY MATT/MP	121	33.713.432	123	2
NIRO 60X60/1.44 PGVT GIX33 ALABASTER	72	17.480.952	198	126
NIRO 60X60/1.44M2 BERGAMO GEG01 PERLA SL	72	24.629.405	127	55
NIRO 60X60/1.44M2 DANTE GDT01 CLARA SL	104	35.762.645	183	79
NIRO 60X60/1.44M2 MAMMOGIO GIO01 PERLA BIANCA MATT	93	23.737.734	257	164
NIRO 60X60/1.44M2 MAMMOGIO GIO07 PETRA GRIGIA MATT	72	18.256.176	110	38
NIRO 60X60/1.44M2 MAMMOGIO GIO10 MEZZANOTTE MATT	36	9.131.580	90	54
NIRO 60X60CM/1.44 M2 VASTONE NOTTE DO083 STRC	130	39.170.604	134	4
NIRO 60X60CM/1.44M2 CLAY ART GCA05 SLATE MATT/MP	16	4.030.344	230	214
NIRO 60X60CM/1.44M2 GNC03 SMOKY GREY STRUCTURE	181	46.218.976	95	86
NIRO 60X60CM/1.44M2 GNC04 GRAVEL GREY STRUCTURED	80	20.488.448	167	87
NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL01 BRANCO MATT	325	83.276.217	347	22
NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL09 ESCURO MATT	2	504.400	80	78
NIRO 60X60CM/1.44M2 LEGACY GLC01 SILVER ASH SL	144	60.684.663	190	46
NIRO 60X60CM/1.44M2 LEGACY GLC02 STEEL GREY SL	104	44.000.118	221	117
NIRO 60X60CM/1.44M2 LEGACY GLC03 BLACK COPPER SL	88	37.274.667	160	72
NIRO 60X60CM/1.44M2 PGVT GIX32 WHITESMOKE PLISH	141	34.601.472	287	146
NIRO 60X60CM/1.44M2 TERRAARTE CARRA GTE03 MATT	20	5.935.600	191	171
NIRO 60X60CM/1.44M2 THEME GHE03 GREY MATT	70	18.325.996	190	120

NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR01 PARIS SLIP STOP	33	10.277.811	116	83
NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR05 BERLIN SLIP STOP	40	12.561.769	240	200
NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR07 LONDON SLIP STOP	101	31.717.751	157	56
NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR09 SEATTLE SLIP STOP	181	57.139.191	229	48
NIRO 60X60CM/1.44M2 VASTONE CINZA DO081 STRC	30	9.012.000	194	164
NIRO 60X60CM/1.44M2 VASTONE GRIGIO DO080 STRC	175	51.994.350	245	70
NIRO 60X60CM/1.44M2 VASTONE TERAGLIA DO082 STRC	234	69.075.372	185	49
NIRO CONTIFLOW GCN01 BIANCA PGVT 80X80CM/2.56M	63	48.942.999	-63	126
<b>Grand Total</b>	<b>3244</b>	<b>1.033.495.290</b>		

Dari tabel 4.1 diatas, dapat dilihat Item barang, jumlah barang terjual, dan total penjualan barang. Dalam data tersebut kita mendapatkan total 3244 unit jumlah barang terjual dari bulan Agustus sampai Oktober 2023 dengan total *Value* sebesar Rp. 1.033.495.290,-.

Dan pada tabel diatas dapat dilihat bahwa kontribusi terbesar ada pada item *NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL01 BRANCO MATT* dengan penjualan 325 unit dan value sebesar Rp. 83.276.217

### Pengolahan Data

Untuk mengetahui apakah setiap barang memiliki persediaan yang cukup atau berlebih, maka penulis melakukan analisis ABC, dimana penulis mengelompokkan setiap barang berdasarkan kontribusi yang telah diberikan oleh barang tersebut. Sehingga nanti akan terlihat barang mana yang persediaannya sesuai dengan kontribusi yang diberikan, sehingga tidak terjadi kekosongan persediaan pada item yang memberikan kontribusi besar pada perusahaan. Sehingga akan terlihat item apa saja yang termasuk dalam kelas A (*fast moving*), B (*moderate moving*) atau C (*slow moving*)

Berikut tabel perhitungan kontribusi penjualan setiap barang yang dibagi berdasarkan kelas dimana kelas. Untuk mendapatkan suatu item kelas A,B dan,C adalah sebagai berikut :

Kelas A = Jumlah Value x 80% (\*Value = Total keseluruhan penjualan)

Kelas B = Jumlah Value x 15% (\*Value = Total keseluruhan penjualan)

Kelas C = Jumlah Value x 5% (\*Value = Total keseluruhan penjualan)

Tabel 4.2 Persentase setiap kelas ABC

Kelompok	Nilai
A	80% dari total pendapatan
B	15% dari total pendapatan
C	5% dari total pendapatan

Berikut tabel berdasarkan kontribusi penjualan setiap yang di bagi berdasarkan kelas dimana kelas A (*fast moving*), B (*moderate moving*) atau C (*slow moving*). Untuk mendapatkan suatu item kelas A,B,dan C adalah sebagai berikut:

$$\text{Kontribusi Penjualan} = \frac{\text{Penjualan (Rp)}}{\text{Total Pendapatan}} \times 100\%$$

Contoh

$$\text{NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL01 BRANCO MATT} = \frac{83.276.217}{1.033.495.290} \times 100\% \\ = 8,06\%$$

DESKRIPSI	QTY	TOTAL VALUE	PERSENTASE	KAMULATIF PENJUALAN	PERSENTASE KAMULATIF	KELAS
NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL01 BRANCO MATT	325	83.276.217	8,06%	83.276.217	8,06%	A
NIRO 60X60CM/1.44M2 VASTONE TERAGLIA DO082 STRC	234	69.075.372	6,68%	152.351.589	14,74%	A
NIRO 60X60CM/1.44M2 LEGACY GLC01 SILVER ASH SL	144	60.684.663	5,87%	213.036.252	20,61%	A
NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR09 SEATTLE SLIP STOP	181	57.139.191	5,53%	270.175.443	26,14%	A
NIRO 60X60CM/1.44M2 VASTONE GRIGIO DO080 STRC	175	51.994.350	5,03%	322.169.793	31,17%	A
NIRO CONTIFLOW GCN01 BIANCA PGVT 80X80CM/2.56M	63	48.942.999	4,74%	371.112.792	35,91%	A
NIRO 60X60CM/1.44M2 GNC03 SMOKY GREY STRUCTURE	181	46.218.976	4,47%	417.331.768	40,38%	A
NIRO 60X60CM/1.44M2 LEGACY GLC02 STEEL GREY SL	104	44.000.118	4,26%	461.331.886	44,64%	A
NIRO 60X120/1.44M2 RIVIERA GRI06 TURQUOISE BLUE	118	41.823.684	4,05%	503.155.570	48,68%	A
NIRO 60X60CM/1.44 M2 VASTONE NOTTE DO083 STRC	130	39.170.604	3,79%	542.326.174	52,47%	A
NIRO 60X60CM/1.44M2 LEGACY GLC03 BLACK COPPER SL	88	37.274.667	3,61%	579.600.841	56,08%	A
NIRO 60X60/1.44M2 DANTE GDT01 CLARA SL	104	35.762.645	3,46%	615.363.486	59,54%	A
NIRO 60X60CM/1.44M2 PGVT GIX32 WHITESMOKE PLISH	141	34.601.472	3,35%	649.964.958	62,89%	A
NIRO 60X60/1.44 CEMENTOUS GCU03 ASH GREY MATT/MP	121	33.713.432	3,26%	683.678.390	66,15%	A
NIRO 60X120CM/1.44M2 RIVIERA PGVT GRI01 CALACATTA	90	31.818.384	3,08%	715.496.774	69,23%	A
NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR07 LONDON SLIP STOP	101	31.717.751	3,07%	747.214.525	72,30%	A
NIRO 60X120CM/1.44M2 MAGNIFICO GCO01 STATURIO	83	29.349.840	2,84%	776.564.365	75,14%	A
NIRO 60X120/1.44M2 RIVIERA GRI04 ONYXORANGE	81	28.266.264	2,74%	804.830.629	77,87%	A
NIRO 60X60/1.44M2 BERGAMO GEG01 PERLA SL	72	24.629.405	2,38%	829.460.034	80,26%	B
NIRO 60X60/1.44M2 MAMMOGIO GIO01 PERLA BIANCA MATT	93	23.737.734	2,30%	853.197.768	82,55%	B
NIRO 60X60CM/1.44M2 GNC04 GRAVEL GREY STRUCTURED	80	20.488.448	1,98%	873.686.216	84,54%	B
NIRO 60X60CM/1.44M2 THEME GHE03 GREY MATT	70	18.325.996	1,77%	892.012.212	86,31%	B
NIRO 60X60/1.44M2 MAMMOGIO GIO07 PETRA GRIGIA MATT	72	18.256.176	1,77%	910.268.388	88,08%	B
NIRO 60X60/1.44 PGVT GIX33 ALABASTER	72	17.480.952	1,69%	927.749.340	89,77%	B
NIRO 60X120CM/1.44M2 RIVIERA PGVT GRI05 SWEET DYNA	47	16.712.904	1,62%	944.462.244	91,39%	B
J/NIRO 60X120/1.44 MURALE GML01 CAMEO WHITE MTT/MP	38	15.727.074	1,52%	960.189.318	92,91%	B
NIRO 60X120CM/1.44M2 RIVIERA PGVT GRI03 COLLINS CR	40	13.922.136	1,35%	974.111.454	94,25%	B

NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR05 BERLIN SLIP STOP	40	12.561.769	1,22%	986.673.223	95,47%	B
NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR01 PARIS SLIP STOP	33	10.277.811	0,99%	996.951.034	96,46%	C
NIRO 60X60/1.44M2 MARMOGIO GIO10 MEZZANOTTE MATT	36	9.131.580	0,88%	1.006.082.614	97,35%	C
NIRO 60X60CM/1.44M2 VASTONE CINZA DO081 STRC	30	9.012.000	0,87%	1.015.094.614	98,22%	C
J/NIRO 60X120CM/1.44M2 LEGACY GLC01 SILVER ASH SL	15	6.512.580	0,63%	1.021.607.194	98,85%	C
NIRO 60X60CM/1.44M2 TERRAARTE CARRA GTE03 MATT	20	5.935.600	0,57%	1.027.542.794	99,42%	C
NIRO 60X60CM/1.44M2 CLAY ART GCA05 SLATE MATT/MP	16	4.030.344	0,39%	1.031.573.138	99,81%	C
NIRO 60X120CM/1.44M2 MAGNIFICO PGVT GCO09 ELEGANCE	4	1.417.752	0,14%	1.032.990.890	99,95%	C
NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL09 ESCURO MATT	2	504.400	0,05%	1.033.495.290	100,00%	C
NIRO 60X120/1.44M2 DANTE GDT01 CLARA SL	0	0	0,00%	1.033.495.290	100,00%	C

Jika dilihat dari tabel diatas maka terlihat jelas pada kelompok C terdapat 1 jenis barang yang tidak ada pergerakan sama sekali atau tidak ada penjualan dalam 3 bulan terakhir. Maka perusahaan dapat melakukan sesuatu untuk jenis barang tersebut.

Untuk mencari data penjualan perbulan dari produk produk yang laku terjual menggunakan rumus sebagai berikut

$$\text{Penjualan Perbulan} = \frac{\text{Inventori Awal} - \text{Inventori Akhir}}{3}$$

Contoh

$$\text{NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL01 BRANCO MATT} = \frac{347 - 22}{3} = 108,3$$

Kesimpulan : Barang NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL01 BRANCO MATT terjual dengan rata-rata 108 unit perbulan.

DESKRIPSI	KELAS	TOTAL VALUE	PENJUALAN PERBULAN
NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL01 BRANCO MATT	A	325	108,3
NIRO 60X60CM/1.44M2 VASTONE TERAGLIA DO082 STRC	A	234	78,0
NIRO 60X60CM/1.44M2 LEGACY GLC01 SILVER ASH SL	A	144	48,0
NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR09 SEATTLE SLIP STOP	A	181	60,3
NIRO 60X60CM/1.44M2 VASTONE GRIGIO DO080 STRC	A	175	58,3
NIRO CONTIFLOW GCN01 BIANCA PGVT 80X80CM/2.56M	A	63	21,0
NIRO 60X60CM/1.44M2 GNC03 SMOKY GREY STRUCTURE	A	181	60,3
NIRO 60X60CM/1.44M2 LEGACY GLC02 STEEL GREY SL	A	104	34,7
NIRO 60X120/1.44M2 RIVIERA GRI06 TURQUOISE BLUE	A	118	39,3
NIRO 60X60CM/1.44 M2 VASTONE NOTTE DO083 STRC	A	130	43,3
NIRO 60X60CM/1.44M2 LEGACY GLC03 BLACK COPPER SL	A	88	29,3
NIRO 60X60/1.44M2 DANTE GDT01 CLARA SL	A	104	34,7
NIRO 60X60CM/1.44M2 PGVT GIX32 WHITESMOKE PLISH	A	141	47,0

NIRO 60X60/1.44 CEMENTOUS GCU03 ASH GREY MATT/MP	A	121	40,3
NIRO 60X120CM/1.44M2 RIVIERA PGVT GRI01 CALACATTA	A	90	30,0
NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR07 LONDON SLIP STOP	A	101	33,7
NIRO 60X120CM/1.44M2 MAGNIFICO GCO01 STATURIO	A	83	27,7
NIRO 60X120/1.44M2 RIVIERA GRI04 ONYXORANGE	A	81	27,0
NIRO 60X60/1.44M2 BERGAMO GEG01 PERLA SL	B	72	24,0
NIRO 60X60/1.44M2 MAMMOGIO GIO01 PERLA BIANCA MATT	B	93	31,0
NIRO 60X60CM/1.44M2 GNC04 GRAVEL GREY STRUCTURED	B	80	26,7
NIRO 60X60CM/1.44M2 THEME GHE03 GREY MATT	B	70	23,3
NIRO 60X60/1.44M2 MAMMOGIO GIO07 PETRA GRIGIA MATT	B	72	24,0
NIRO 60X60/1.44 PGVT GIX33 ALABASTER	B	72	24,0
NIRO 60X120CM/1.44M2 RIVIERA PGVT GRI05 SWEET DYNA	B	47	15,7
J/NIRO 60X120/1.44 MURALE GML01 CAMEO WHITE MTT/MP	B	38	12,7
NIRO 60X120CM/1.44M2 RIVIERA PGVT GRI03 COLLINS CR	B	40	13,3
NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR05 BERLIN SLIP STOP	B	40	13,3
NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR01 PARIS SLIP STOP	C	33	11,0
NIRO 60X60/1.44M2 MAMMOGIO GIO10 MEZZANOTTE MATT	C	36	12,0
NIRO 60X60CM/1.44M2 VASTONE CINZA DO081 STRC	C	30	10,0
J/NIRO 60X120CM/1.44M2 LEGACY GLC01 SILVER ASH SL	C	15	5,0
NIRO 60X60CM/1.44M2 TERRAARTE CARRA GTE03 MATT	C	20	6,7
NIRO 60X60CM/1.44M2 CLAY ART GCA05 SLATE MATT/MP	C	16	5,3
NIRO 60X120CM/1.44M2 MAGNIFICO PGVT GCO09 ELEGANCE	C	4	1,3
NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL09 ESCURO MATT	C	2	0,7
NIRO 60X120/1.44M2 DANTE GDT01 CLARA SL	C	0	0,0

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa setiap kelas memiliki waktu yang berbeda dalam penjualan dimana pada kelas A sendiri ada beberapa barang yang cukup banyak terjual, dan untuk kelas B dan C yang memiliki persediaan yang banyak namun kurang laku terjual.

## Pembahasan

Berikut tabel dari perhitungan kontribusi barang dan jenis kelompok barang:

Tabel 4.4 Data Kelompok A,B dan C

Kelas	Percentase	Total pendapatan	Jumlah Item
A	80%	804.830.629	18 item
B	15%	181.842.594	9 item
C	5%	46.822.067	10 item
Total		1.033.495.290	37 item

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa setiap barang memiliki kontribusi yang berbeda untuk pencapaian perusahaan, dari 37 jenis item barang masing-masing barang memiliki kelas yang berbeda dimana untuk kelas A terdiri dari 18 item dengan kontribusi penjualan sebesar Rp. 804.830.629. dan barang-barang yang ada dalam kelas A ini memberikan kontribusi terbesar dibanding dengan barang lain.

Sedangkan untuk kelas B memberikan kontribusi sebesar Rp. 181.842.594 dengan jumlah barang yang masuk pada kelas B sebanyak 10 item. Dan untuk kelas C memberikan kontribusi sebesar Rp. 46.822.067 dengan jumlah barang yang masuk dalam kelas C sebanyak 9 item.

Dapat disimpulkan bahwa penjualan terlaris ada di produk *NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL01 BRANCO MATT* dengan total penjualan selama Agustus-Oktober 2023 dengan total penjualan 325 unit dan 108 unit perbulan

Dan dapat dilihat juga penjualan terkecil ada pada produk *NIRO 60X120/1.44M2 DANTE GDT01 CLARA SL* dengan 0 penjualan selama Agustus-Oktober 2023

Terkait hal tersebut sebaiknya untuk item barang yang memiliki pergerakan lambat dalam terjual, tidak lagi ditambah persediaannya, dimana setiap barang yang berkurang dialokasikan lebih banyak persediaannya kepada barang yang pergerakannya cepat terjual.

Dengan dikuranginya persediaan barang yang berlebih pada kelas B dan C diharapkan dapat mengurangi kerugian perusahaan diwaktu yang akan datang, karena persediaan kelas B dan C cukup banyak namun cukup kecil potensi terjual. Dan diharap kedepanya untuk item barang kelas B dan C tidak perlu ada lagi penambahan persediaan namun diganti dengan barang yang belum ada sebelumnya atau barang yang baru.

Untuk Item kelas A yang memiliki penjualan tertinggi ada pada produk NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL01 BRANCO MATT dengan total penjualan 325 box dan value sebesar Rp. 83.276.217 dalam 3 bulan terakhir, sedangkan item kelas B ada pada produk NIRO 60X60/1.44M2 BERGAMO GEG01 PERLA SL dengan total penjualan 72 box dan value sebesar Rp. 24.629.405 dalam 3 bulan terakhir, dan untuk kelas C ada produk NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR01 PARIS SLIP STOP dengan penjualan 33 box dan value sebesar Rp. 10.277.811 dalam 3 bulan terakhir.

## SIMPULAN

Dari hasil penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya pada PT.XYZ mengenai pengklasifikasian barang penulis menyimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan Analisis menggunakan metode ABC, penulis mendapatkan kan hasil bahwa setiap barang memiliki perbedaan dalam memberikan kontribusi penghasilan dalam pendapatan toko.
2. Untuk Item kelas A yang memiliki penjualan tertinggi ada pada produk NIRO 60X60CM/1.44M2 GRANULO GNL01 BRANCO MATT dengan total penjualan 325 box dan value sebesar Rp. 83.276.217 dalam 3 bulan terakhir, sedangkan item kelas B ada pada produk NIRO 60X60/1.44M2 BERGAMO GEG01 PERLA SL dengan total penjualan 72 box dan value sebesar Rp. 24.629.405 dalam 3 bulan terakhir, dan untuk kelas C ada produk NIRO 60X60CM/1.44M2 URBANE GUR01 PARIS SLIP STOP dengan penjualan 33 box dan value sebesar Rp. 10.277.811 dalam 3 bulan terakhir.

## SARAN

Saran yang dapat diberikan kepada perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya PT.XYZ menganalisa menggunakan ABC *class* untuk mengendalikan persediaan. Analisis ABC dapat menggunakan software komputer sehingga lebih mudah dana dapat diketahui perkembangan stoknya.
2. Dalam mengorder barang sebaiknya dilihat perkembangan penjualan dimana item dengan kelas A lebih banyak diorder dan item kelas B dan C distop orderannya digantikan dengan barang yang baru
3. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menerapkan metode yang lebih akurat sehingga meminimalisir stok barang over atau kurangnya stok.

4. Untuk granite yang ada di kelas B dan C yang stoknya terlalu banyak, sebaiknya dijadikan promosi discount besar atau dijadikan sebagai hadiah tertentu.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Murni, A. D. (2018). Analisis ABC dalam perencanaan obat antibiotik di RSI Sitiaisah Madiun. STIKES Bhakti Husada Muli Madiun.
- [2] Rahmayani, C., Nasution, Z. A., Simamora, K., & Al-Washliyah, I. E. (2023a). Analisis Pengendalian Persediaan Spare Part Mobil Dengan Menggunakan Metode ABC pada Toko Surya Baru Sibolga. Jurnal Ekonomi Saintek, 1(1). <https://doi.org/10.36778/jes.v9i9.9999>
- [3] Rahmayani, C., Nasution, Z. A., Simamora, K., & Al-Washliyah, I. E. (2023b). Analisis Pengendalian Persediaan Spare Part Mobil Dengan Menggunakan Metode ABC pada Toko Surya Baru Sibolga. Jurnal Ekonomi Saintek, 1(1). <https://doi.org/10.36778/jes.v9i9.9999>
- [4] Nurany. (2021). Analisis pengendalian persediaan produk kosmetik wardah menggunakan metode analisis ABC pada Toko Sari Mulya Brebes. Politeknik Harapan Bersama.
- [5] Chasana, F. (2018). Analisa Kombinasi Metode ABC dan Savety Stock pada pengendalian persediaan Produk Jilbab di Mahkota Store Jombang. Universitas Nusantara PGRI Kediri.
- [6] Fure, H. (2013). Lokasi, Keberagaman Produk, Harga, dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Minat Beli Pada Pasar Tradisional Bersehati Calaca. Jurnal Ekonomi Saintek, 1(3).
- [7] Purnomo, H., & Riani, L. P. (2018). Implementasi kombinasi analisa ABC dan Safety Stock sebagai penentu optimasi pengendalian persediaan minyak goreng.
- [8] Hardiansyah, I. (2018). Analisis pengendalian persediaan produk pelumas mesin menggunakan metode ABC pada Akor Motor Kediri.
- [9] Jamal, S. A., & Hasibuan, R. P. (2023). Penerapan Metode Forecasting Pada Pemakaian Bahan Baku Pada Unit Rawmill Pt Xy. *Jurnal Teknik Ibnu Sina (Jt-Ibsi)*, 8(02), 129-138.
- [10] Junaidi. (2019). Penerapan Metode ABC Terhadap Pengendalian Persediaan Bahan Baku pada UD Mayong Sari Probolinggo. Universitas Panca Marga Probolinggo.
- [11] Junaidi. (2019). Penerapan Metode ABC Terhadap Pengendalian Persediaan Bahan Baku Pada UD Mayong Sari Probolinggo. Jurnal Capital. <http://ejournal.unipma.ac.id/index.php/capital>
- [12] Winarko, K. H. (2016). Penerapan Analisa ABC dalam pengendalian persediaan produk pertanian pada UD Roy Mandiri Ngronggot Nganjuk. Universitas Nusantara PGRI Kediri.
- [13] Portia, L. (2021). Analisis perancangan dan pengendalian persediaan barang dagang dengan menggunakan pendekatan ABC dan EOQ pada CV Serasi Banjarmasin.
- [14] Marlindawati, S. Kom., M.M., & M. Kom. (2018). Penerapan EOQ (Economic Order Quantity) Pada Sistem Informasi Inventory.
- [15] Ulfa, R. (2021). Variabel Penelitian dalam Penelitian Pendidikan.
- [16] Nurjana, R. (2022). Analisis pengendalian persediaan sepatu menggunakan metode ABC dan EOQ. Repository UIN Suska.
- [17] Kafidzin, R., & Nasution, G. S. N. A. U. (2023). Analisis Pengendalian Persediaan Produk Dengan Menggunakan Metode ABC (Studi pada Toko Batik Lancar Jaya Abadi).