

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Data dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2023) menunjukkan bahwa UMKM menyumbang sekitar 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap hingga 97% tenaga kerja. Di Provinsi Sumatera Utara sendiri, berdasarkan data BPS Nasional (2023), jumlah perusahaan industri mikro dan kecil mencapai 119.539 unit. Hal ini mencerminkan besarnya kontribusi sektor UMKM terhadap perekonomian daerah, termasuk pada subsektor perdagangan buah-buahan yang mengalami perkembangan pesat di wilayah seperti Kota Medan. Namun, di balik pertumbuhan tersebut, UMKM pada sektor perdagangan buah menghadapi sejumlah tantangan.

Menurut (Prasetyo dan Widiastuti 2022), UMKM di sektor perdagangan buah menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam menjaga kualitas dan ketersediaan barang akibat belum stabilnya rantai pasok dan kurang optimalnya pengelolaan stok. Dalam hal ini, pengelolaan manajemen pembelian dan pemilihan pemasok menjadi bagian yang sangat penting dalam menjamin kestabilan harga dan kualitas produk. Menurut (Yulianto & Setiawan, 2021) keberhasilan manajemen pembelian bergantung pada strategi pengadaan yang efektif, pemilihan pemasok yang tepat, dan sistem pengelolaan stok yang efisien.

Manajemen pengadaan buah dan pemilihan pemasok yang tidak tepat, akan mengakibatkan ketidakseimbangan antara pasokan dan persediaan stok. Apabila persediaan barang berlebih maka kualitas buah menjadi menurun dan mengakibatkan harga jual menjadi lebih murah, dan jika terjadi kekurangan stok mengakibatkan pelanggan akan beralih ke toko buah lain. Toko Buah Lena, sebagai salah satu UMKM yang bergerak di bidang perdagangan buah segar juga menghadapi masalah yang serupa, khususnya dalam mencari pemasok yang tepat dan mempertahankan kualitas produk di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, usaha mikro didefinisikan sebagai usaha dengan omzet tahunan maksimal 300 juta dan aset maksimal 50 juta. Dengan total penjualan sekitar 15 juta hingga 30 juta per tahun, Toko Buah Lena termasuk dalam kategori usaha mikro.

Meskipun permintaan terhadap buah-buahan segar terus mengalami peningkatan, kualitas produk seringkali tidak konsisten karena perbedaan sumber pasok dan tidak optimalnya sistem pengadaan yang diterapkan. Menurut (Sani et al., 2023) struktur pengadaan yang belum terstruktur dengan baik pada UMKM dapat memicu ketidakstabilan pasokan, yang pada akhirnya memperbesar risiko terjadinya pemborosan (*waste*).

Berdasarkan data internal Toko Buah Lena, sekitar 15% dari total buah yang diterima tidak dapat dijual karena mengalami kerusakan atau pembusukan. Buah seperti alpukat, pisang, dan pepaya merupakan yang paling rentan terhadap pemborosan (*waste*). Dalam setahun, kerugian yang ditimbulkan akibat pembusukan dari ketiga buah tersebut diperkirakan mencapai lebih dari 500.000. Nilai ini dihitung berdasarkan estimasi kerugian 15% dari total pembelian setiap jenis buah, dikalikan dengan harga per kilogram. Hal ini tentunya berdampak pada penurunan laba dan dapat memengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap kualitas produk yang ditawarkan.

Kesalahan dalam pengadaan stok juga turut berkontribusi terhadap permasalahan ini. Jika stok terlalu banyak, maka banyak produk yang berisiko tidak terjual karena cepat rusak. Sebaliknya, jika stok terlalu sedikit, toko bisa kesulitan memenuhi permintaan dan terpaksa membeli dengan harga tinggi dari pemasok lain. Hal ini mengakibatkan harga jual menjadi tidak stabil dan berpotensi menurunkan daya saing (Rahmawati, 2023). Untuk mengatasi tantangan, pemilik Toko Buah Lena mulai melakukan evaluasi terhadap kinerja pemasok, memeriksa kualitas buah saat penerimaan barang, serta menyusun perencanaan stok yang lebih terstruktur. Meski sudah ada upaya perbaikan, namun masih diperlukan pendekatan yang lebih sistematis dan tepat sasaran sesuai skala usaha yang dimiliki.

(Chatra et al., 2023) mengatakan bahwa penerapan manajemen rantai pasok secara terencana dapat membantu UMKM dalam meningkatkan efisiensi dan daya saing. Selain itu, pentingnya hubungan yang baik antara Toko Buah Lena dan pemasok tidak dapat diabaikan. Menurut (Hidayat, 2023), Kerja sama yang baik dengan pemasok dapat membangun kepercayaan dan transparansi dalam proses pengadaan. Dengan membangun kemitraan yang kuat, Toko Buah Lena dapat memastikan pasokan buah yang berkualitas dan stabil, serta mendapatkan harga yang lebih kompetitif. Hal ini juga memungkinkan toko untuk melakukan negosiasi yang lebih baik terkait syarat pembayaran dan pengiriman, yang pada akhirnya dapat mengurangi biaya operasional. Oleh karena itu, strategi manajemen pembelian yang melibatkan pengembangan hubungan jangka panjang dengan pemasok menjadi sangat penting untuk keberlanjutan usaha.

Berdasarkan observasi terhadap data pembelian sepanjang tahun 2024, diketahui bahwa pisang, alpukat, dan pepaya merupakan tiga jenis buah yang paling cepat mengalami pembusukan. Ketahanan buah yang rendah membuat ketiganya memberikan jumlah *waste* paling besar dibandingkan buah lainnya. Dalam konteks penelitian ini, *waste* merujuk pada pemborosan stok berupa buah yang tidak dapat dijual akibat kerusakan atau pembusukan. Fenomena ini menjadi salah satu indikator inefisiensi dalam proses pembelian dan pemilihan pemasok.

Oleh karena itu, penelitian ini akan berfokus pada manajemen pembelian dan pemilihan pemasok buah di Toko Buah Lena dan juga penelitian ini bertujuan mengkaji manajemen pembelian dan kriteria pemilihan pemasok di Toko Buah Lena, serta dampaknya terhadap kualitas produk dan harga jual. Diharapkan hasil penelitian ini dapat membantu meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing toko di tengah persaingan pasar.

Untuk menggambarkan lebih lanjut situasi toko, berikut data mengenai jenis buah yang dijual, jumlah pembelian buah, harga jual, harga beli, jumlah penjualan, sumber pasok, dan tingkat ketahanannya di Toko Buah Lena

Tabel 1.1 Jenis Buah di Toko Buah Lena

No	Jenis Buah	Sumber Pemasok	Ketahanan Buah
1	Apel Fuji	Pasar Grosir	Tidak Cepat Membusuk
2	Jeruk	Petani Lokal	Tidak Cepat Membusuk
3	Mangga	Pasar Grosir	Tidak Cepat Membusuk
4	Semangka	Pasar Grosir	Tidak Cepat Membusuk
5	Melon	Pasar Grosir	Tidak Cepat Membusuk
6	Alpukat	Pasar Lokal	Cepat Membusuk
7	Pisang	Petani Lokal	Cepat Membusuk
8	Pepaya	Pasar Grosir	Cepat Membusuk

Sumber : Data Primer (diolah kembali,2025)

Berdasarkan Tabel 1.1 mengenai jenis buah di Toko Buah Lena, dapat diinterpretasikan bahwa toko ini menjual beragam buah dengan sumber pemasok yang bervariasi, baik dari pasar grosir, pasar lokal, maupun petani lokal. Hal ini menunjukkan adanya strategi diversifikasi dalam memperoleh pasokan, sehingga ketersediaan buah lebih terjamin. Dari delapan jenis buah yang dijual, sebagian besar (lima jenis) berasal dari pasar grosir, dua jenis dari petani lokal, dan satu jenis dari pasar lokal. Dengan demikian, pasar grosir masih menjadi pemasok utama karena dianggap mampu menyediakan buah dalam jumlah besar dan dengan kualitas yang stabil. Apabila ditinjau dari ketahanan buah, mayoritas buah yang dijual termasuk kategori tidak cepat membusuk, seperti apel fuji, jeruk, mangga, semangka, dan melon.

Buah-buahan ini cenderung memiliki daya simpan lebih lama sehingga menguntungkan bagi pedagang dalam meminimalisasi risiko kerugian akibat pembusukan. Sementara itu, alpukat, pisang, dan pepaya termasuk buah yang cepat membusuk, sehingga memerlukan strategi khusus dalam penyimpanan maupun penjualan, misalnya dengan pengaturan stok yang tidak terlalu banyak atau penerapan sistem rotasi barang yang cepat.

Tabel 1.2 Pembelian Buah di Toko Buah Lena Tahun 2024

Jenis Buah (Kg)	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Okt	Nov	Des	Total (Kg)
Apel Fuji	12	10	8	11	7	13	10	9	8	11	6	10	115
Alpukat	7	6	8	5	7	6	7	5	6	6	7	6	76
Mangga	10	9	11	12	14	13	12	10	9	8	7	6	121
Melon	8	7	6	6	7	7	6	5	6	6	7	6	77
Jeruk	5	7	9	10	8	12	5	9	10	4	8	10	97
Semangka	10	9	9	10	11	10	9	8	9	9	10	9	113
Pisang	9	8	7	9	10	9	8	7	6	8	9	8	98
Pepaya	6	5	6	7	6	6	5	5	6	5	4	4	65

Sumber : Data Primer (diolah kembali,2025)

Berdasarkan Tabel 1.2 mengenai pembelian buah di Toko Buah Lena pada tahun 2024, dapat diketahui adanya variasi jumlah pembelian setiap jenis buah sepanjang tahun. Secara total, buah dengan jumlah pembelian tertinggi adalah mangga sebesar 121 kg, diikuti apel fuji 115 kg, semangka 113 kg, pisang 98 kg, jeruk 97 kg, melon 77 kg, alpukat 76 kg, dan pepaya 65 kg. Data ini menunjukkan bahwa mangga menjadi komoditas paling diminati, sedangkan pepaya relatif kurang populer. Pola bulanan juga memperlihatkan perbedaan menarik. Mangga mengalami lonjakan pembelian pada bulan Mei hingga Juni, masing-masing sebesar 14 kg dan 13 kg, kemungkinan dipengaruhi oleh musim panen mangga serta meningkatnya permintaan konsumen. Apel Fuji cenderung stabil dengan fluktuasi kecil, namun mencapai pembelian tertinggi pada bulan Juni sebesar 13 kg.

Semangka menunjukkan pembelian yang cukup konsisten sepanjang tahun dengan kisaran 8–11 kg, menandakan buah ini memiliki permintaan merata. Pada jeruk, pembelian meningkat pada bulan Mei (8 kg) hingga Juni (12 kg), yang mungkin terkait dengan momen bulan puasa dan lebaran ketika konsumsi buah segar meningkat. Pisang juga stabil sepanjang tahun dengan puncak di bulan Mei dan Oktober (10 dan 9 kg), mencerminkan buah ini sebagai kebutuhan harian masyarakat. Sebaliknya, alpukat, melon, dan pepaya relatif rendah dengan variasi yang tidak terlalu signifikan, namun perlu diperhatikan strategi pengelolaan stok agar tidak mengalami kerugian akibat pembusukan.

Tabel 1.3 Harga Beli dan Harga Jual di Toko Buah Lena

Jenis Buah	Harga Beli (Rp)	Harga Jual (Rp)
Apel Fuji	28.000	32.000
Alpukat	25.000	28.000
Mangga	22.000	25.000
Melon	13.000	18.000
Jeruk	10.000	14.000
Semangka	10.000	14.000
Pisang	11.000	15.000
Pepaya	7.000	9.000

Sumber : Data Primer (diolah kembali,2025)

Berdasarkan Tabel 1.3 mengenai harga beli dan harga jual buah di Toko Buah Lena, dapat dilihat bahwa setiap jenis buah memiliki margin keuntungan yang berbeda. Secara umum, harga jual lebih tinggi dibandingkan harga beli, sehingga toko memperoleh keuntungan dari selisih harga tersebut. Apel Fuji memiliki harga beli tertinggi yaitu Rp28.000 per kilogram, dengan harga jual Rp32.000. Selisih Rp4.000 menunjukkan margin keuntungan yang cukup wajar, mengingat apel merupakan buah impor dengan kualitas premium. Alpukat dijual Rp28.000 dengan harga beli Rp25.000, menghasilkan margin Rp3.000. Sementara itu, mangga memiliki margin Rp3.000, dengan harga jual Rp25.000 dari harga beli Rp22.000. Buah dengan margin keuntungan relatif besar adalah melon, dengan selisih Rp5.000 antara harga beli Rp13.000 dan harga jual Rp18.000.

Demikian juga pisang dengan margin Rp4.000, serta jeruk dan semangka masing-masing Rp4.000. Pepaya memiliki margin terkecil yaitu Rp2.000, dari harga beli Rp7.000 menjadi Rp9.000. Meskipun margin keuntungan untuk buah premium seperti apel Fuji relatif lebih rendah dibanding melon, nilai jualnya yang tinggi tetap memberi kontribusi besar terhadap keuntungan. Sementara itu, buah dengan harga terjangkau seperti jeruk, semangka, dan pisang menawarkan margin yang menarik dan berpotensi meningkatkan volume penjualan karena permintaan konsumen cenderung stabil.

Tabel 1.4 Estimasi Kerugian 15% Akibat Waste di Toko Buah Lena

Jenis Buah	Total Pembelian (Kg)	Waste 15% (Kg)	Harga Beli (Rp/Kg)	Kerugian (Rp)
Alpukat	76	11,4	25.000	285.000
Pisang	98	14,7	11.000	161.700
Pepaya	65	9,75	7.000	68.250
Total				516.600

Sumber : Data Primer (diolah kembali,2025)

Berdasarkan Tabel 1.4 mengenai estimasi kerugian akibat waste sebesar 15% di Toko Buah Lena, terlihat bahwa beberapa jenis buah mengalami potensi kerugian yang cukup signifikan. Buah yang menjadi sumber kerugian terbesar adalah alpukat dengan total pembelian 76 kg, sehingga perkiraan waste mencapai 11,4 kg. Dengan harga beli Rp25.000 per kilogram, kerugian dari alpukat diperkirakan mencapai Rp285.000. Angka ini cukup tinggi karena harga beli alpukat relatif mahal dibandingkan buah lain. Selanjutnya, pisang menyumbang kerugian sebesar Rp161.700 dari total pembelian 98 kg dengan estimasi waste 14,7 kg. Meskipun harga beli pisang lebih rendah yaitu Rp11.000 per kilogram, jumlah pembelian yang lebih besar menyebabkan kerugian tetap cukup besar.

Hal ini menunjukkan bahwa volume pembelian berperan penting dalam besarnya nilai kerugian akibat pembusukan. Sementara itu, pepaya memiliki kerugian paling kecil yaitu Rp68.250 dari total pembelian 65 kg dengan estimasi waste 9,75 kg. Rendahnya harga beli pepaya, yakni Rp7.000 per kilogram, membuat nilai kerugian tidak terlalu besar meskipun persentase waste sama- sama 15%. Total keseluruhan estimasi kerugian akibat waste dari ketiga jenis buah ini mencapai Rp500.000. Data ini menegaskan bahwa buah dengan sifat cepat membusuk memiliki risiko kerugian yang lebih besar, baik karena harga belinya tinggi maupun karena volume pembeliannya banyak.

Tabel 1.5 Estimasi Total Penjualan Buah di Toko Buah Lena Tahun 2024

No	Jenis Buah	Harga Jual per Kg (Rp)	Total Penjualan (Rp)
1	Apel Fuji	32.000	3.680.000
2	Alpukat	28.000	2.128.000
3	Mangga	25.000	3.025.000
4	Melon	18.000	1.386.000
5	Jeruk	14.000	1.358.000
6	Semangka	14.000	1.582.000
7	Pisang	15.000	1.470.000
8	Pepaya	9.000	585.000
Total			15.214.000

Sumber : Data Primer (diolah kembali,2025)

Berdasarkan Tabel 1.6 mengenai estimasi total penjualan buah di Toko Buah Lena tahun 2024, dapat dilihat bahwa nilai penjualan mencapai Rp15.214.000. Angka ini berasal dari akumulasi penjualan delapan jenis buah dengan kontribusi yang berbeda-beda. Buah dengan nilai penjualan tertinggi adalah apel fuji sebesar Rp3.680.000, disusul mangga Rp3.025.000. Hal ini menunjukkan bahwa kedua jenis buah tersebut merupakan komoditas utama yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pendapatan toko. Tingginya nilai penjualan apel fuji dapat disebabkan oleh harga jual yang relatif tinggi, sedangkan mangga unggul karena tingkat permintaan konsumen yang stabil sepanjang tahun. Selanjutnya, semangka dan melon menempati posisi menengah dengan total penjualan masing-masing Rp1.582.000 dan Rp1.386.000.

Jeruk juga memberikan kontribusi cukup besar yakni Rp1.358.000, sedangkan pisang mencapai Rp1.470.000. Ketiga buah ini meskipun memiliki harga jual yang lebih rendah dibanding apel atau mangga, tetap menghasilkan nilai penjualan signifikan karena tingginya frekuensi pembelian dan karakteristiknya sebagai buah konsumsi harian. Alpukat memberikan penjualan Rp2.128.000, yang lebih tinggi dibandingkan buah menengah, meskipun volumenya tidak terlalu besar. Hal ini dipengaruhi oleh harga jual alpukat yang relatif tinggi. Sedangkan pepaya menjadi komoditas dengan penjualan terendah yakni Rp585.000. Rendahnya nilai ini dapat dikaitkan dengan harga jual yang murah serta permintaan yang relatif rendah. Untuk meningkatkan pendapatan, toko dapat mempertahankan pasokan buah dengan penjualan tertinggi seperti apel fuji dan mangga, sekaligus mengoptimalkan pemasaran buah dengan nilai rendah seperti pepaya agar penjualannya lebih kompetitif.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini

adalah :

1. Bagaimana penerapan manajemen pembelian, pemilihan pemasok, serta pengelolaan stok buah di Toko Buah Lena?
2. Bagaimana penetapan harga jual buah di Toko Buah Lena dilakukan untuk meminimalkan pemborosan (*waste*) ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menganalisis penerapan manajemen pembelian, pemilihan dan evaluasi pemasok, serta pengelolaan stok di Toko Buah Lena.
2. Memberikan rekomendasi perbaikan dalam pengelolaan stok dan strategi penetapan harga untuk meminimalkan pemborosan (*waste*) serta meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha.

1.4 Kontribusi Tugas Akhir

Kontribusi yang diharapkan dalam tugas akhir ini sebagai berikut:

1. Peneliti
Penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai strategi manajemen pembelian dan pemilihan pemasok dalam menjaga kualitas dan kestabilan harga buah pada usaha perdagangan buah segar berskala mikro.
2. Toko Buah Lena
Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat langsung bagi Toko Buah Lena dalam meningkatkan efektivitas manajemen pembelian dan strategi pemilihan pemasok agar dapat menjaga ketersediaan buah yang berkualitas dengan harga yang kompetitif, serta meminimalkan potensi pemborosan (*waste*).