

Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

Agusnama Giawa^{1*}, Sophia Kakisina², Aferiaman Telaumbanua³, Heniwati Gulo⁴

Alamat: Jl. Karet No.30, Ps. Gn. Sitoli, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Fakultas Ekonomi Universitas Nias

Penulis Korespondensi: *agusgiawa840@gmail.com, molindasophia@gmail.com,
aferiamantel@gmail.com, heniatigulo@gmail.com

Abstract. Sales forecasting is an important aspect of inventory management, especially for products with a limited shelf life such as eggs. Inaccurate demand estimation can lead to excess inventory resulting in losses or insufficient stock that causes missed sales opportunities. This study aims to analyze egg sales patterns and examine the importance of implementing sales forecasting as a basis for inventory management at CV. Monalisa Mitra Makmur, Gunungsitoli City. The data used in this study consist of egg sales data from 2023 and 2024. The results of the analysis show that egg sales experienced significant fluctuations due to seasonal factors, changes in economic conditions, and religious holiday periods. Sales in 2024 showed a substantial decline compared to 2023, indicating challenges in inventory planning. The main problems faced by the company are unstable demand patterns and limitations in utilizing historical sales data as a forecasting basis. Therefore, the implementation of appropriate sales forecasting methods is expected to help the company determine optimal inventory levels, minimize the risk of losses, and improve operational efficiency and competitiveness.

Keywords: Sales Forecasting of Egg Products to Determine Inventory Levels

Abstrak. Peramalan penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam pengelolaan persediaan, khususnya pada produk yang memiliki masa simpan terbatas seperti telur. Ketidaktepatan dalam memperkirakan permintaan dapat menyebabkan kelebihan stok yang berujung pada kerugian atau kekurangan stok yang mengakibatkan hilangnya peluang penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pola penjualan telur serta pentingnya penerapan peramalan penjualan sebagai dasar pengelolaan persediaan di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data penjualan telur tahun 2023 dan 2024. Hasil analisis menunjukkan bahwa penjualan telur mengalami fluktuasi yang cukup signifikan akibat faktor musiman, perubahan kondisi ekonomi, serta momen hari besar keagamaan. Tahun 2024 menunjukkan penurunan penjualan yang cukup drastis dibandingkan tahun 2023, yang mengindikasikan adanya tantangan dalam perencanaan persediaan. Permasalahan utama yang dihadapi perusahaan adalah ketidakstabilan permintaan dan keterbatasan dalam pemanfaatan data historis sebagai dasar peramalan. Oleh karena itu, penerapan metode peramalan penjualan yang tepat diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menentukan jumlah persediaan yang optimal, meminimalkan risiko kerugian, serta meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing perusahaan.

Kata Kunci : Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan.

1. LATAR BELAKANG

Dalam dunia bisnis atau usaha, kemampuan untuk memprediksi kondisi pasar dan kebutuhan konsumen menjadi salah satu kunci keberhasilan. Banyak pelaku usaha mengalami kerugian karena tidak mampu memperkirakan permintaan produk secara akurat. Perencanaan yang tepat memungkinkan perusahaan menghindari kelebihan

atau kekurangan produk di pasar. Hal ini juga berdampak pada efisiensi biaya dan kepuasan pelanggan. Salah satu strategi penting dalam meraih efisiensi adalah melalui peramalan penjualan. Dengan melakukan peramalan, pelaku usaha dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam merencanakan produksi dan pengadaan barang. Khususnya untuk produk yang memiliki masa simpan terbatas, seperti telur, diperlukan ketelitian dalam menentukan jumlah stok yang sesuai. Kesalahan dalam memperkirakan kebutuhan pasar dapat menyebabkan kerugian, baik dari sisi finansial maupun reputasi bisnis. Oleh karena itu, peramalan penjualan menjadi kebutuhan penting dalam operasional bisnis, termasuk dalam industri pangan seperti telur.

Produk telur merupakan salah satu kebutuhan pokok masyarakat yang permintaannya relatif tinggi setiap hari. Namun demikian, telur termasuk produk yang mudah rusak jika tidak dikelola dengan baik. Hal ini menuntut pelaku usaha untuk lebih berhati-hati dalam merencanakan jumlah produksi dan persediaan. Jika stok telur terlalu banyak dan tidak segera terjual, maka risiko kerugian akibat pembusukan menjadi sangat besar. Sebaliknya, jika stok terlalu sedikit, maka potensi kehilangan peluang penjualan juga akan tinggi. Untuk itu, dibutuhkan sistem perencanaan yang didasarkan pada data dan analisis yang akurat. Peramalan penjualan menjadi salah satu solusi untuk mengatur jumlah persediaan dengan lebih efektif. Dengan demikian, pelaku usaha dapat menjaga keseimbangan antara permintaan pasar dan ketersediaan produk.

Dalam proses bisnis modern, penggunaan data dan teknologi dalam pengambilan keputusan menjadi semakin penting. Salah satunya adalah penerapan metode kuantitatif dalam peramalan penjualan. Berbagai teknik seperti moving average, regresi linier, hingga metode time series digunakan untuk membantu pelaku usaha memprediksi tren penjualan di masa depan. Teknik-teknik ini dapat memberikan gambaran tentang pola pembelian konsumen berdasarkan data historis. Dengan informasi ini, pelaku usaha bisa mengatur strategi produksi dan distribusi dengan lebih tepat. Hal ini tidak hanya berlaku pada perusahaan besar, tetapi juga sangat relevan bagi pelaku usaha kecil dan menengah. Di tengah persaingan pasar yang ketat, peramalan penjualan menjadi alat penting untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi usaha. Oleh karena itu, penting untuk memahami dan menerapkan analisis peramalan secara tepat dalam pengelolaan bisnis, termasuk untuk produk telur.

Pengelolaan persediaan menjadi aspek penting dalam manajemen rantai pasok suatu usaha. Jika tidak dikelola dengan baik, persediaan dapat menjadi beban biaya yang tinggi atau justru menyebabkan kelangkaan produk. Dalam bisnis telur, persediaan yang tepat menjadi kunci agar produk tersedia sesuai permintaan, namun tetap segar saat sampai ke konsumen. Perencanaan persediaan sangat bergantung pada akurasi peramalan penjualan. Dengan melakukan analisis yang tepat terhadap data penjualan sebelumnya, pelaku usaha dapat mengetahui pola kebutuhan pasar. Hal ini sangat membantu dalam menentukan jumlah pasokan yang harus disiapkan setiap harinya. Sistem ini tidak hanya membantu menghindari kerugian, tetapi juga meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan yang berbasis pada hasil peramalan penjualan sangat penting dalam bisnis produk telur.

Perubahan pola konsumsi masyarakat juga menjadi faktor yang memengaruhi fluktuasi penjualan telur. Faktor-faktor seperti musim, hari besar keagamaan, tren gaya hidup sehat, dan kondisi ekonomi dapat menyebabkan naik turunnya permintaan. Tanpa adanya pemantauan dan prediksi yang tepat, pelaku usaha akan kesulitan mengikuti perubahan tersebut. Dalam hal ini, analisis peramalan membantu mengantisipasi pergerakan permintaan secara lebih akurat. Tidak hanya itu, analisis ini juga bisa menjadi dasar dalam pengambilan keputusan lainnya, seperti pengadaan bahan baku, penyesuaian harga, atau strategi promosi. Dengan memahami pola penjualan melalui data historis, pelaku usaha memiliki peluang lebih besar untuk merespons dinamika pasar. Oleh karena itu, semakin penting bagi usaha telur untuk menerapkan sistem peramalan yang efektif dalam mendukung keberlangsungan usaha.

Meningkatnya persaingan antar pelaku usaha juga mendorong perlunya strategi manajerial yang lebih tepat sasaran. Dalam konteks bisnis telur, kemampuan menyesuaikan jumlah produksi dan distribusi dengan permintaan pasar menjadi keunggulan tersendiri. Usaha yang mampu mengelola persediaan dengan efisien akan lebih unggul dalam mempertahankan pelanggan dan menghindari kerugian. Salah satu pendekatan yang paling efektif adalah mengintegrasikan analisis peramalan ke dalam sistem pengelolaan persediaan. Dengan begitu, pelaku usaha dapat menjalankan aktivitas bisnis secara lebih terencana, minim risiko, dan responsif terhadap pasar. Kemampuan ini akan memperkuat posisi bisnis di tengah persaingan yang ketat. Oleh

karena itu, penting untuk terus meningkatkan pemahaman dan penerapan analisis peramalan dalam setiap aspek manajemen usaha.

Menurut Hidayat dan Sari (2022), peramalan adalah proses memperkirakan kejadian di masa depan berdasarkan data historis dan analisis tren yang terjadi. Peramalan ini digunakan untuk membantu pengambilan keputusan, terutama dalam menentukan jumlah kebutuhan akan suatu produk. Dalam bisnis, peramalan yang akurat dapat meminimalisir risiko dan meningkatkan efisiensi operasional. Peramalan juga mendukung pengelolaan sumber daya agar tidak terjadi kelebihan atau kekurangan. Oleh sebab itu, peramalan menjadi bagian penting dalam strategi manajemen, khususnya dalam mengatur persediaan barang. Dengan bantuan teknologi dan data, hasil peramalan menjadi lebih akurat dan dapat dijadikan dasar dalam perencanaan jangka pendek maupun jangka panjang. Di industri pangan, seperti telur, peramalan sangat membantu dalam menjaga kualitas dan kuantitas produk yang beredar. Pemanfaatan metode peramalan yang tepat akan memberi keuntungan yang besar bagi pelaku usaha.

Produk menurut Maulana (2023) adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen, baik berupa barang, jasa, maupun ide. Dalam konteks ini, produk telur dikategorikan sebagai barang konsumsi harian yang memiliki permintaan tinggi dan berulang. Telur sebagai produk tidak hanya dinilai dari sisi kuantitas, tetapi juga dari kualitas, kesegaran, dan cara penyimpanannya. Pemahaman tentang produk menjadi dasar penting dalam proses pemasaran dan pengelolaan persediaan. Produk yang dikelola dengan baik akan memberikan nilai tambah bagi konsumen dan pelaku usaha. Selain itu, memahami karakteristik produk membantu pelaku usaha dalam menyesuaikan strategi bisnis dengan kebutuhan pasar. Produk yang sesuai dengan harapan konsumen akan lebih mudah diterima dan dipasarkan. Oleh karena itu, konsep produk menjadi hal yang sangat penting dalam analisis penjualan dan pengelolaan usaha.

Menurut Lestari dan Gunawan (2021), persediaan adalah stok barang yang disimpan untuk digunakan dalam proses produksi atau untuk memenuhi permintaan konsumen pada waktu tertentu. Dalam bisnis telur, persediaan yang baik akan memastikan kelangsungan penjualan dan menjaga kualitas produk. Pengelolaan persediaan yang efisien dapat mengurangi biaya penyimpanan dan mencegah kerugian

akibat barang rusak. Untuk itu, perusahaan perlu menyesuaikan jumlah persediaan dengan hasil peramalan penjualan agar tidak terjadi penumpukan atau kekosongan stok. Pengelolaan persediaan juga erat kaitannya dengan kepuasan pelanggan karena produk yang tersedia dan segar akan meningkatkan kepercayaan konsumen. Oleh sebab itu, persediaan harus dikelola secara cermat dan berdasarkan data yang akurat. Dalam dunia usaha yang kompetitif, kemampuan mengelola persediaan dengan tepat dapat menjadi keunggulan strategis. Maka dari itu, persediaan bukan hanya sebagai barang simpan, tetapi sebagai aset yang harus dikelola secara profesional.

CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi telur dan menghadapi tantangan dalam mengelola persediaan akibat fluktuasi permintaan pasar. Permintaan terhadap telur di wilayah ini sering mengalami perubahan, terutama menjelang hari besar keagamaan atau saat kondisi ekonomi masyarakat membaik. Selain itu, perusahaan juga harus menghadapi perubahan harga telur yang dipengaruhi oleh biaya produksi dan distribusi. Dalam kondisi seperti ini, penerapan metode peramalan penjualan yang tepat sangat dibutuhkan agar perusahaan dapat mengatur stoknya secara optimal dan menghindari risiko kelebihan atau kekurangan persediaan. Ini didasarkan pada data penjualan telur tahun 2023 dan tahun 2024 yang tertera dalam tabel dibawah ini:

Tabel 1.1
Data Penjualan Telur Di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

Tahun 2023	
Bulan	Penjualan
Januari	Rp 666.663.335.63
Februari	Rp 606.827.347.03
Maret	Rp 674.189.115.88
April	Rp 567.691.295.95
Mei	Rp 625.898.703.30
Juni	Rp 575.717.259.65
Juli	Rp 691.352.792.42
Agustus	Rp 479.483.159.07
September	Rp 385.758.287.83
Oktober	Rp 298.478.913.07
November	Rp 377.174.376.99
Desember	Rp 586.952.170.64
Total	Rp 6.536.186.757.46

Sumber: CV. Monalisa Mitra Makmur (2025)

Berdasarkan Tabel 1.1, penjualan telur di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli selama tahun 2023 menunjukkan fluktuasi yang cukup signifikan dari bulan ke bulan. Pada bulan Januari, penjualan tercatat sebesar Rp.666.663.335,63 dan sedikit menurun pada bulan Februari menjadi Rp.606.827.347,03. Selanjutnya, pada bulan Maret terjadi peningkatan penjualan hingga Rp. 674.189.115,88, namun kembali menurun pada bulan April sebesar Rp.567.691.295,95.

Pada bulan Mei penjualan meningkat menjadi Rp.625.898.703,30, lalu turun kembali pada bulan Juni menjadi Rp.575.717.259,65. Puncak penjualan terjadi pada bulan Juli dengan jumlah Rp.691.352.792,42, sedangkan titik terendah penjualan terjadi pada bulan Oktober dengan nilai Rp.298.478.913,07. Memasuki bulan Agustus, penjualan berada di angka Rp.479.483.159,07 dan menurun cukup signifikan di bulan September dengan nilai Rp.385.758.287,83. Pada bulan November penjualan sedikit membaik sebesar Rp.377.174.376,99, kemudian meningkat tajam di bulan Desember menjadi Rp.586.952.170,64. Secara keseluruhan, total penjualan telur di CV. Monalisa Mitra Makmur selama tahun 2023 mencapai Rp. 6.536.186.757,46. Data ini menunjukkan adanya pola penjualan yang berfluktuasi, dengan kecenderungan peningkatan pada pertengahan tahun dan penurunan cukup drastis menjelang akhir tahun, sebelum kembali meningkat di bulan desember.

Tabel 1.2
Data Penjualan Telur Di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

Tahun 2024	
Bulan	Penjualan
Januari	Rp 554.181.288.97
Februari	Rp 387.448.426.47
Maret	Rp 402.059.860.21
April	Rp 378.486.465.41
Mei	Rp 320.612.418.31
Juni	Rp 189.715.146.58
Juli	Rp 186.891.757.31
Agustus	Rp 205.508.406.76
September	Rp 183.474.505.39

**ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK TELUR UNTUK MENENTUKAN PERSEDIAAN
PADA CV. MONALISA MITRA MAKMUR KOTA GUNUNGSOLI**

Oktober	Rp 181.588.505.00
November	Rp 138.937.432.77
Desember	Rp 361.568.579.89
Total	Rp 3.490.472.793.07

Sumber: CV. Monalisa Mitra Makmur (2025)

Selanjutnya, penjualan kembali turun pada bulan April dengan nilai Rp378.486.465,41 dan semakin merosot di bulan Mei sebesar Rp.320. 612.418,31. Penurunan paling signifikan terjadi pada pertengahan tahun, yaitu bulan Juni dengan penjualan Rp.189.715.146,58 dan semakin rendah di bulan Juli sebesar Rp.186.891.757,31. Meskipun terjadi sedikit peningkatan di bulan Agustus dengan Rp.205.508.406,76, tren penurunan tetap berlanjut pada bulan September sebesar Rp.183.474.505,39 dan Oktober Rp.181. 588.505,00. Penjualan mencapai titik terendah pada bulan November hanya sebesar Rp.138.937.432,77. Namun, pada akhir tahun terjadi lonjakan kembali dengan penjualan sebesar Rp.361.568.579,89 di bulan Desember.

Secara keseluruhan, total penjualan telur pada tahun 2024 tercatat sebesar Rp.3.490.472.793,07, jauh lebih rendah dibandingkan dengan total penjualan tahun 2023 yang mencapai Rp.6.536.186.757,46. Data ini menunjukkan bahwa tahun 2024 merupakan periode yang penuh tantangan bagi CV. Monalisa Mitra Makmur, ditandai dengan tren penurunan penjualan hampir di sepanjang tahun, sebelum sedikit pulih menjelang akhir tahun.

Berdasarkan data penjualan diatas, ditemukan ada beberapa masalah di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli. Salah satu masalah utama adalah pola permintaan yang tidak stabil dan sering berubah-ubah, terutama karena dipengaruhi oleh faktor musiman. Permintaan biasanya meningkat tajam menjelang hari raya, sementara pada periode biasa, penjualan cenderung menurun drastis. Pola permintaan yang fluktuatif ini belum sepenuhnya diantisipasi dengan baik, karena perusahaan masih menghadapi keterbatasan dalam penggunaan data penjualan yang akurat sebagai dasar peramalan. Hal ini sering mengakibatkan ketidaktepatan dalam menentukan jumlah stok. Jika persediaan terlalu banyak, telur yang tidak terjual bisa cepat menurun kualitasnya dan akhirnya menjadi kerugian bagi perusahaan. Sebaliknya, jika stok terlalu sedikit, perusahaan sering tidak mampu memenuhi kebutuhan konsumen, sehingga kehilangan peluang penjualan. Selain itu, perubahan harga telur yang dipengaruhi oleh biaya

distribusi dan harga pakan ternak yang tidak menentu juga menambah kompleksitas dalam perencanaan penjualan dan pengelolaan persediaan.

2. KAJIAN TEORITIS

Peramalan (forecasting) merupakan proses memperkirakan kejadian atau kondisi di masa depan berdasarkan data historis dan tren yang terjadi. Menurut Rachman (2023), peramalan dilakukan dengan menguji kondisi masa lalu untuk memprediksi kejadian di masa mendatang, sedangkan Gitosudarmo (2021) menyatakan bahwa peramalan berfungsi untuk memperlancar aktivitas operasional melalui perencanaan produksi yang tepat. Yuliana et al. (2019) menegaskan bahwa peramalan sangat penting dalam perencanaan dan pengambilan keputusan industri agar perusahaan mampu merespons dinamika pasar. Peramalan penjualan, menurut Assauri dalam Sudarismiati dan Sari (2021), merupakan perkiraan kuantitatif mengenai perkembangan pasar suatu produk pada periode tertentu, yang disusun berdasarkan data historis dan asumsi kondisi di masa depan. Dengan peramalan yang akurat, perusahaan dapat mengurangi ketidakpastian, meningkatkan efisiensi operasional, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih rasional.

Persediaan merupakan aset perusahaan yang mencakup bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi yang disimpan untuk memenuhi kebutuhan produksi maupun permintaan konsumen. Rudianto (2020) menyatakan bahwa manajemen persediaan diperlukan untuk menjaga keseimbangan antara permintaan dan ketersediaan barang, sedangkan Sartono (2020) menekankan bahwa persediaan sebagai aktiva lancar harus dikelola secara efisien agar tidak menghambat kelangsungan operasi bisnis. Kasmir (2020) dan Alexandri (2021) juga menegaskan bahwa pengelolaan persediaan yang baik dapat mencegah kerugian akibat penumpukan atau kekurangan stok. Oleh karena itu, penerapan peramalan penjualan menjadi dasar penting dalam menentukan tingkat persediaan yang optimal, sehingga perusahaan dapat meminimalkan biaya persediaan dan meningkatkan efisiensi operasional, khususnya pada produk dengan masa simpan terbatas seperti telur.

3. METODE PENELITIAN

Menurut Soekanto (2020), penelitian merupakan kegiatan ilmiah yang dilakukan secara sistematis, metodologis, dan konsisten untuk mengungkapkan suatu

kebenaran, yang dapat dibedakan menjadi penelitian kualitatif, kuantitatif, dan campuran. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif dan menekankan pada pemahaman proses serta makna berdasarkan fakta di lapangan. Penelitian kuantitatif berfokus pada pengukuran data yang dapat dianalisis secara statistik untuk menguji hipotesis, sedangkan penelitian campuran mengombinasikan kedua pendekatan tersebut guna memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif terhadap permasalahan penelitian.

Berdasarkan pendapat tersebut, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pemilihan metode ini didasarkan pada tujuan penelitian, yaitu untuk memahami secara mendalam proses peramalan penjualan produk telur dalam menentukan persediaan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti menggali pengalaman, kebiasaan, serta pertimbangan subjektif yang digunakan oleh pemilik dan staf operasional dalam pengambilan keputusan persediaan. Melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, penelitian ini tidak hanya menelaah data penjualan, tetapi juga memahami pola berpikir, intuisi, dan strategi adaptif perusahaan dalam menghadapi fluktuasi permintaan pasar, khususnya dalam konteks usaha kecil dan menengah.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian, penjualan telur selama periode Januari hingga Juli 2025 menunjukkan pola yang fluktuatif. Penjualan tertinggi terjadi pada bulan April dengan volume sebesar 321.000 papan, sedangkan penjualan terendah terjadi pada bulan Juni sebesar 170.000 papan. Kondisi ini mengindikasikan bahwa permintaan telur tidak bersifat stabil sepanjang tahun, melainkan dipengaruhi oleh periode-periode tertentu. Informasi dari informan utama menguatkan temuan tersebut dengan menunjukkan adanya peningkatan signifikan dari Januari ke April, yang kemudian diikuti oleh penurunan pada bulan-bulan berikutnya. Temuan lapangan juga menunjukkan bahwa aktivitas operasional, seperti pemeriksaan kualitas telur, pengelolaan stok di gudang, serta pelayanan pelanggan, dilakukan secara rutin setiap hari guna menjaga kualitas produk dan kelancaran distribusi.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa penjualan telur dipengaruhi secara signifikan oleh pola musiman. Permintaan cenderung meningkat menjelang hari besar

keagamaan seperti Ramadan, Idul Fitri, dan Paskah. Pada periode tersebut, konsumsi telur meningkat baik untuk kebutuhan rumah tangga maupun usaha kuliner dan industri makanan. Setelah melewati periode hari raya, penjualan kembali mengalami penurunan. Pola musiman ini bersifat konsisten dan menjadi salah satu dasar utama perusahaan dalam menyesuaikan jumlah persediaan.

Selain pola musiman, terdapat indikasi adanya pola siklus tahunan dalam penjualan telur. Berdasarkan pengalaman beberapa tahun terakhir, permintaan cenderung meningkat pada awal dan pertengahan tahun, kemudian menurun setelah periode puncak berlalu. Meskipun demikian, pola siklus ini tidak selalu sama setiap tahun karena dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti kondisi cuaca, fluktuasi harga pakan ayam, dan perubahan kondisi ekonomi. Hal ini menyebabkan tingkat penjualan tidak sepenuhnya dapat diprediksi secara pasti.

Penelitian ini juga menemukan adanya variasi acak yang memengaruhi penjualan dan ketersediaan stok telur. Faktor-faktor seperti cuaca ekstrem, gangguan transportasi, serta keterlambatan pasokan dari daerah penghasil telur dapat menyebabkan penurunan penjualan meskipun permintaan pasar relatif stabil. Contohnya, pada bulan Juni 2025 terjadi penurunan penjualan akibat gangguan pasokan dari pemasok utama. Variasi acak ini menunjukkan adanya ketidakpastian yang sulit diantisipasi dengan pendekatan peramalan berbasis pengalaman semata.

Indikator kerja, khususnya kecepatan pengiriman dan ketepatan pemenuhan pesanan, turut memengaruhi tingkat penjualan. Keterlambatan distribusi berpotensi menurunkan kepuasan pelanggan dan mendorong pelanggan untuk beralih ke pemasok lain. Oleh karena itu, aspek pelayanan dan ketepatan distribusi menjadi faktor penting dalam menjaga stabilitas penjualan dan loyalitas pelanggan.

Dalam menentukan jumlah pemesanan telur, perusahaan belum menerapkan perhitungan kuantitas pemesanan ekonomis secara formal. Penentuan jumlah pesanan dilakukan berdasarkan rata-rata penjualan bulanan, kapasitas gudang, serta pertimbangan masa simpan telur yang terbatas. Catatan penjualan periode sebelumnya dan perkiraan permintaan ke depan menjadi acuan utama dalam pengambilan keputusan pemesanan. Pendekatan ini bersifat praktis, namun memiliki keterbatasan dalam mengantisipasi lonjakan permintaan secara tiba-tiba.

Biaya pembelian menjadi faktor penting dalam kebijakan persediaan. Harga pembelian telur sangat dipengaruhi oleh harga pasar, biaya distribusi, dan kondisi pasokan dari peternak. Ketika harga pembelian meningkat, perusahaan cenderung mengurangi volume pemesanan dan mengoptimalkan stok yang tersedia. Kondisi ini juga berdampak pada perilaku pelanggan, di mana kenaikan harga sering diikuti dengan penurunan jumlah pemesanan untuk mengurangi risiko kerugian.

Selain biaya pembelian, biaya pemesanan dan biaya penyimpanan turut memengaruhi pengelolaan persediaan. Biaya pemesanan yang mencakup transportasi dan administrasi mendorong perusahaan untuk memesan dalam jumlah besar agar frekuensi pemesanan dapat dikurangi. Namun, strategi tersebut harus disesuaikan dengan kapasitas gudang agar tidak menimbulkan penumpukan stok. Biaya penyimpanan relatif tinggi karena telur merupakan produk yang mudah rusak dan memerlukan kondisi penyimpanan khusus. Oleh karena itu, perusahaan berupaya mengatur stok agar tidak terlalu lama tersimpan di gudang, terutama pada periode penjualan rendah, guna meminimalkan risiko kerusakan dan pemborosan biaya.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan penjualan dan persediaan telur di CV. Monalisa Mitra Makmur masih mengandalkan pendekatan berbasis pengalaman dan pencatatan historis. Meskipun pendekatan ini cukup membantu dalam mengenali tren, pola musiman, dan siklus penjualan, perusahaan masih menghadapi keterbatasan dalam mengantisipasi variasi acak dan fluktuasi permintaan. Kondisi ini menunjukkan perlunya pengembangan metode peramalan yang lebih sistematis guna meningkatkan akurasi perencanaan persediaan dan efisiensi operasional.

1. KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penjualan telur di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli menunjukkan pola yang fluktuatif dengan pengaruh yang kuat dari faktor musiman, siklus tahunan, serta variasi acak. Peningkatan penjualan umumnya terjadi menjelang hari besar keagamaan seperti Ramadan, Idul Fitri, dan Paskah, sedangkan penurunan penjualan cenderung terjadi setelah periode tersebut. Selain itu,

kondisi cuaca, gangguan distribusi, dan fluktuasi harga pakan ayam turut memengaruhi stabilitas pasokan dan volume penjualan.

Pengelolaan persediaan telur di perusahaan ini belum menerapkan metode peramalan penjualan secara formal dan kuantitatif. Penentuan jumlah persediaan masih dilakukan berdasarkan pengalaman, pencatatan penjualan sebelumnya, serta pertimbangan operasional seperti kapasitas gudang dan masa simpan telur. Pendekatan ini cukup membantu dalam menghadapi pola permintaan yang relatif dapat diprediksi, namun memiliki keterbatasan dalam mengantisipasi perubahan permintaan yang bersifat mendadak dan tidak terduga.

Biaya pembelian, biaya pemesanan, dan biaya penyimpanan menjadi faktor penting yang memengaruhi kebijakan persediaan. Kenaikan harga pembelian mendorong perusahaan untuk menahan volume pemesanan, sementara biaya pemesanan yang tinggi mendorong pemesanan dalam jumlah besar dengan risiko penumpukan stok. Di sisi lain, tingginya biaya penyimpanan dan risiko kerusakan produk menyebabkan perusahaan harus berhati-hati dalam menentukan jumlah persediaan, khususnya pada periode penjualan rendah. Secara keseluruhan, pengelolaan persediaan yang dilakukan masih bersifat praktis dan berbasis pengalaman, sehingga belum sepenuhnya optimal dalam menyeimbangkan antara permintaan pasar dan efisiensi biaya.

b. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, disarankan agar CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli mulai menerapkan metode peramalan penjualan yang lebih sistematis dan sederhana, seperti moving average atau weighted moving average, dengan memanfaatkan data historis penjualan yang telah dimiliki. Penerapan metode ini diharapkan dapat meningkatkan akurasi perencanaan persediaan dan mengurangi risiko kelebihan maupun kekurangan stok. Perusahaan juga disarankan untuk meningkatkan pemanfaatan teknologi informasi dalam pengelolaan persediaan, misalnya dengan penggunaan aplikasi pencatatan stok yang terintegrasi dan terdokumentasi dengan baik. Hal ini akan mempermudah pemantauan ketersediaan barang, pergerakan stok, serta evaluasi kinerja penjualan secara berkala. Selain itu, perusahaan perlu memperkuat koordinasi antara pemilik usaha, bagian administrasi,

dan staf gudang dalam proses pengambilan keputusan terkait persediaan. Informasi mengenai tren penjualan, kondisi stok, serta potensi gangguan pasokan perlu dikomunikasikan secara rutin agar keputusan pemesanan dapat dilakukan secara lebih tepat. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan penelitian dengan menggunakan pendekatan kuantitatif, khususnya penerapan metode peramalan penjualan dan perhitungan Economic Order Quantity (EOQ), sehingga dapat diperoleh perbandingan antara metode yang digunakan perusahaan saat ini dengan metode peramalan yang lebih terstruktur. Penelitian lanjutan juga dapat memperluas objek penelitian atau periode waktu yang lebih panjang untuk memperoleh hasil yang lebih komprehensif.

DAFTAR REFERENSI

- Alexandri, M. B. (2009). *Manajemen Keuangan Bisnis: Teori dan Soal*. Bandung: Alfabeta.
- Arikunto, S. (2017). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arikunto, S. (2019). *Dasar-Dasar Evaluasi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Assauri, S. (2020). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.
- Assauri, S. (2020). *Manajemen produksi dan operasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Creswell, J. W. (2020). *Research design: Pendekatan kualitatif, kuantitatif, dan mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2020). *Supply chain management: Strategy, planning, and operation* (7th ed.). Pearson.
- Fajar, A. (2020). *Manajemen Operasional: Teori dan Praktik Peramalan*. Yogyakarta: Deepublish.
- Fitriani, R. (2022). Studi perencanaan persediaan produk telur berdasarkan prediksi penjualan Toko Sari Bumi, Tebing Tinggi. *Tidak dipublikasikan*.
- Gitosudarmo, I. (2021). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Handoko, T. H. (2020). *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Heizer, J., & Render, B. (2020). *Manajemen Operasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Heizer, J., & Render, B. (2020). *Operations Management*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hidayat, A., & Sari, R. (2022). *Manajemen rantai pasok dan strategi peramalan dalam bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Kasmir. (2020). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.

- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2020). *Akuntansi Intermediate*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Marketing Management*. Jakarta: Erlangga.
- Lestari, F., & Gunawan, D. (2021). *Pengelolaan persediaan dan distribusi dalam industri pangan*. Bandung: Graha Ilmu.
- Makridakis, S., Wheelwright, S. C., & Hyndman, R. J. (2020). *Forecasting: Methods and Applications*. Jakarta: Salemba Empat.
- Marpaung, N. (2019). Peramalan penjualan produk konsumsi harian di pasar tradisional Pasar Simpang Limun, Medan. *Tidak dipublikasikan*.
- Maulana, R. (2023). *Manajemen pemasaran produk konsumsi*. Yogyakarta: Deepublish.
- Rachman, A. (2020). *Manajemen Rantai Pasok dan Peramalan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Rachman, A. (2023). *Dasar-Dasar Peramalan Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Rahmad, A. (2020). Strategi pengelolaan persediaan produk telur berbasis peramalan penjualan Toko Harapan Baru, Medan. *Tidak dipublikasikan*.
- Rudianto. (2020). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Sari, L. (2021). Analisis peramalan penjualan telur untuk menentukan kebutuhan persediaan Toko Sumber Rejeki, Padang. *Tidak dipublikasikan*.
- Sartono, A. (2020). *Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Soekanto, S. (2020). *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI Press.
- Sudarismiati, A., & Sari, M. T. (2021). *Analisis Peramalan Penjualan untuk Menentukan Rencana Produksi pada UD Rifa'I*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Growth,
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2020). *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Yuliana, L., Santoso, B., & Lestari, M. (2019). *Peramalan dalam Dunia Industri*. Surabaya: Unesa University Press.