



Analisis Manajemen Persediaan Bahan Baku pada *Angkringan* dari Anyer Serang Banten

Muchamad Rohim Rivai^{1*}, Restu Hidayat², Saepulloh Yusup³, Saiful Umam⁴

^{1,2,3,4}Manajemen Operasional, Universitas Primagraha, Indonesia

Alamat: Jl.Trip Jamaksari, Nomor 1A Blok A1 , Kaligandu, Kec.Serang, Kota Serang, Banten 42111

E-mail: rohimirifai04@gmail.com¹, restuhidayat346@gmail.com², saipulyusuf912@gmail.com³,
saefulcigading2811@gmail.com⁴

*Korespondensi penulis: rohimirifai04@gmail.com

Abstract. MSME business activities have workflows that meet standardization. One of the things *angkringan.anyer* does is carry out a raw material inventory procedure program. The aim of this research is to explain the procedure for supplying raw materials at *angkringan.anyer*. This research was conducted using a qualitative approach through data collection techniques in the form of observation, interviews and documentation studies. The results of this research show that the raw material inventory procedure at *angkringan.anyer* starts from shopping for raw materials located at Pasar Baru Anyer, as well as checking the availability of raw materials at Pasar Baru Anyer. to making a list of raw materials, providing a purchasing budget, ordering or purchasing raw materials, to making purchasing reports. Overall, all the procedures carried out have been adapted to the conditions existing in MSME businesses so that employees can follow the procedures.

Keywords: MSMEs, Procedures, Raw Materials.

Abstrak. Kegiatan usaha UMKM memiliki alur kerja yang memenuhi standarisasi. Salah satu hal yang dilakukan oleh *angkringan.anyer* yaitu melakukan kegiatan prosedur persediaan bahan baku. Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan bagaimana prosedur persediaan bahan baku pada *angkringan.anyer*. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif melalui Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan studi dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa prosedur persediaan bahan baku pada *angkringan.anyer* mulai dari mulai belanja bahan baku yang berlokasi di pasar baru anyer, sekaligus mengecek ketersediaan bahan baku yang ada di pasar baru anyer tersebut. sampai membuat daftar bahan baku, memberikan anggaran pembelian, memesan atau melakukan pembelian bahan baku, sampai membuat laporan purchase report. Secara keseluruhan prosedur yang dilakukan sudah disesuaikan dengan kondisi yang ada pada usaha UMKM sehingga karyawan dapat mengikuti prosedurnya.

Kata Kunci: Bahan Baku, Prosedur, UMKM.

1. PENDAHULUAN

Gaya hidup masyarakat Indonesia yang konsumtif dan bervariasi membuka peluang bisnis pada segala jenis usaha UMKM, salah satunya usaha pada bidang kuliner. Lingkungan yang selalu berubah, pada saat ini berdampak pada perkembangan bisnis yang semakin cepat dan pesat sehingga usaha UMKM berkembang secara variatif. Saat ini pertumbuhan dan perkembangan dunia usaha baik usaha mikro maupun makro mengalami peningkatan yang begitu pesat. Perkembangan usaha UMKM dan kemajuan di dunia usaha UMKM tersebut, tidak menutup

kemungkinan akan terbawa oleh persaingan usaha UMKM yang sangat ketat. Oleh karena itu, usaha UMKM harus mempunyai strategi dan sistem yang baik untuk pengelolaan usaha UMKM yang telah dijalankan atau akan dimulai. Usaha UMKM yang memiliki cita-cita untuk selalu meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan, maka usaha UMKM tersebut harus memiliki tujuan yang tidak lain untuk menetapkan arah agar memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan dalam kelangsungan hidup usaha UMKM itu sendiri. Salah satu faktor usaha UMKM dalam memperoleh keuntungan khususnya usaha UMKM yang bergerak dibidang kuliner adalah dengan memproduksi makanan dengan bahan baku yang berkualitas (Kusumasari, C. A., 2016).

Untuk memperoleh bahan baku yang berkualitas tentunya usaha UMKM membutuhkan adanya kegiatan pembelian untuk menunjang dua ketersediaannya stok bahan baku pada usaha UMKM tersebut. Kegiatan pembelian bahan baku ini berperan penting bagi suatu usaha UMKM yang bergerak di bidang kuliner untuk memenuhi segala kebutuhan produksi makanan pada usaha UMKM tersebut (Nidhana, R. dkk., 2024).

Usaha UMKM yang melakukan kegiatan pembelian dalam kegiatan produksi bahan baku, memerlukan adanya manajemen pembelian bahan baku guna mempermudah proses kegiatan pembelian. Oleh karena itu, prosedur pembelian bahan baku merupakan hal terpenting dalam usaha UMKM. Untuk menunjang kegiatan transaksi pembelian bahan baku perlu adanya pihak manajemen pembelian yang melakukan kegiatan pembelian bahan baku. Dengan adanya manajemen pembelian bahan baku yang dibuat melalui prosedur-prosedur yang saling berkaitan tentunya memiliki manfaat sesuai yang diinginkan oleh usaha UMKM. Misalnya pembelian bahan baku kiranya harus memenuhi syarat, datang tepat waktu, dan harga yang sesuai dengan anggaran yang ada. (Setiawan, & Farhan Alwi, M., 2022).

Dengan begitu, prosedur yang dilakukan telah mendukung pencapaian produk yang berkualitas. Produk yang berkualitas akan menambah keuntungan bagi usaha yang dijalankan. Semakin baik kualitas akan semakin menambah kepuasan pembeli. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan **“Prosedur Pembelian Bahan Baku Pada Angkringan dari anyer”**.

2. METODE

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode wawancara langsung dengan owner, Jefri Nur Amami dari Angkringan Dari Anyer yang berlokasi di Jl. Raya sirih anyer, KM, 125. Anyer lor, Anyer, Kabupaten Serang, Banten 42166, Wawancara ini dilakukan pada tanggal 22 NOVEMBER 2024. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perencanaan persediaan pada Angkringan dari anyer dan bagaimana strategi yang digunakan untuk eksistensi usaha (Pengaruh pola konsumsi makanan cepat saji). Penelitian ini dilakukan di Angkringan dari anyer yang berlokasi di Jl. Raya sirih anyer, KM, 125. Anyer lor, Anyer, Kabupaten Serang, Banten 42166. Wawancara ini dilakukan pada tanggal 22 NOVEMBER 2024. Populasi dalam penelitian ini adalah para pelaku usaha yang berada di Angkringan dari anyer. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah owner, Jefri Nur Amami yang memiliki pengetahuan dan pengalaman yang luas tentang perencanaan persediaan dan strategi yang digunakan oleh Angkringan dari anyer. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah non probability sampling dengan menggunakan teknik purposive sampling. Owner, Jefri Nur Amami dipilih karena memiliki pengetahuan dan pengalaman yang paling luas tentang perencanaan persediaan dan strategi yang digunakan oleh Angkringan dari anyer. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara langsung dengan owner, Jefri Nur Amami. Wawancara ini dilakukan untuk memperoleh data yang lebih spesifik dan detail tentang perencanaan persediaan yang digunakan oleh Angkringan dari anyer. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik analisis kualitatif. Data yang diperoleh dari wawancara digunakan untuk menganalisis bagaimana perencanaan persediaan yang digunakan oleh Angkringan dari anyer dan bagaimana strategi yang digunakan untuk mempertahankan eksistensi usaha. Data yang diperoleh dari wawancara digunakan untuk menganalisis bagaimana perencanaan persediaan yang digunakan oleh Angkringan dari anyer dan bagaimana strategi yang digunakan untuk mempertahankan eksistensi usaha. Hasil penelitian ini disajikan dalam bentuk laporan yang berisi deskripsi tentang perencanaan persediaan dan strategi yang digunakan oleh Angkringan dari anyer (Jefri Nur Amami, 2024). Penyajian data menggunakan table data yang di peroleh dari data yang di berikan oleh owner usaha tersebut.

Berikut merupakan gambar dari angkringan dari anyer yang berada di alamat, Jl. Raya sirih anyer, KM, 125. Anyer lor, Anyer, Kabutapen Serang, Banten 42166. Perencanaan persediaan adalah aspek penting dalam operasional UMKM, termasuk usaha angkringan dari anyer. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah perencanaan persediaan yang efektif meliputi identifikasi produk, analisis penjualan harian, estimasi kebutuhan mingguan, pertimbangan penyimpanan dan keawetan, perencanaan pembelian, dan manajemen inventaris. Merencanakan persediaan untuk UMKM usaha angkringan dari anyer memerlukan perhatian terhadap berbagai aspek seperti jenis produk yang dijual, volume penjualan, waktu penyimpanan, dan manajemen inventaris. Berikut adalah langkah-langkah dan contoh hasil perencanaan persediaan untuk angkringan: 1. Produk yang Dijual Kategori Makanan dan Minuman: - Nasi kucing - Sate usus, sate telur puyuh, sate kepala, sate kulit- Sate Sosis, Fishroll, Nugget, Otak-otak, baso, - Minuman (teh, kopi, wedang jahe, jeruk, nutrisari, susu) 2. Analisis Penjualan Harian Restu, samsul, lana, naz.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN



Gambar 1. Angkringan dari anyer



Gambar 2. Angkringan dari anyer



Gambar 3. Foto bersama owner angkringan dari anyer

Berikut merupakan gambar dari angkringan dari anyer yang berada di alamat, jl. Raya sirih anyer, KM, 125. Anyer lor, Anyer, Kabutapen Serang, Banten 42166.

Perencanaan persediaan adalah aspek penting dalam operasional UMKM, termasuk usaha angkringan seperti Angkringan dari anyer Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah perencanaan persediaan yang efektif meliputi identifikasi produk, analisis penjualan harian, estimasi kebutuhan mingguan, pertimbangan penyimpanan dan keawetan, perencanaan pembelian, dan manajemen inventaris.

Merencanakan persediaan untuk UMKM usaha angkringan dari anyer memerlukan perhatian terhadap berbagai aspek seperti jenis produk yang dijual, volume penjualan, waktu penyimpanan, dan manajemen inventaris. Berikut adalah langkah-langkah dan contoh hasil perencanaan persediaan untuk angkringan:

- 1) Produk yang Dijual Kategori Makanan dan Minuman:
 - Nasi kucing
 - Sate usus, sate telur puyuh, sate jeroan, sate kepala, sate kulit.
 - Sate Sosis, Fishroll, Cumi-cumi, Otak-otak, baso,
 - Minuman (teh, kopi, wedang jahe, jeruk, nutrisari, susu)

2) Analisis Penjualan Harian

Tabel 1. Jumlah Setiap Jenis Produk yang Terjual Per Hari

Produk	<u>Habis unit/hari</u>
<u>Nasi bakar</u>	<u>15</u>
<u>Nasi kucing</u>	<u>10</u>
<u>Sate usus ayam</u>	<u>25</u>
<u>Sate kulit ayam</u>	<u>20</u>
<u>Sate ati ayam</u>	<u>15</u>
<u>Sate ampela ayam</u>	<u>15</u>
<u>Sate jantung ayam</u>	<u>10</u>
<u>Sate kepala ayam</u>	<u>5</u>
<u>Sate ceker ayam</u>	<u>10</u>
<u>Sate sayap ayam</u>	<u>7</u>
<u>Sate taican</u>	<u>30</u>
<u>Sate telur puyuh</u>	<u>20</u>
<u>Sate seafood cumi cumi</u>	<u>15</u>
<u>Sate seafood otak otak</u>	<u>25</u>
<u>Sate sosis</u>	<u>30</u>
<u>Tea jus</u>	<u>20</u>
<u>Nutrisari</u>	<u>10</u>
<u>Chocolatos</u>	<u>15</u>
<u>Good day</u>	<u>20</u>
<u>teh manis</u>	<u>8</u>
<u>Susu</u>	<u>10</u>
<u>Kopi</u>	<u>10</u>
<u>Ekstrajos</u>	<u>5</u>
<u>Susu jahe</u>	<u>½</u>
<u>Teh Tarik</u>	<u>8</u>
<u>Es lemon tea</u>	<u>10</u>
<u>Jeruk peras</u>	<u>5</u>

3) Estimasi Persediaan Mingguan

Tabel 2. Kalikan Penjualan Harian dengan 7 untuk Mendapatkan Perkiraan Kebutuhan Mingguan

Produk	<u>Kebutuhan Unit/Minggu</u>
<u>Nasi bakar</u>	<u>105</u>
<u>Nasi kucing</u>	<u>70</u>
<u>Sate usus ayam</u>	<u>175</u>
<u>Sate kulit ayam</u>	<u>140</u>
<u>Sate ati ayam</u>	<u>105</u>
<u>Sate ampela ayam</u>	<u>105</u>
<u>Sate jantung ayam</u>	<u>70</u>
<u>Sate kepala ayam</u>	<u>35</u>
<u>Sate ceker ayam</u>	<u>70</u>
<u>Sate sayap ayam</u>	<u>49</u>
<u>Sate taican</u>	<u>210</u>
<u>Sate telur puyuh</u>	<u>140</u>

<u>Produk</u>	<u>Kebutuhan Unit/Minggu</u>
<u>Sate seafood cumi-cumi</u>	<u>105</u>
<u>Sate seafood otak-otak</u>	<u>175</u>
<u>Sate sosis</u>	<u>210</u>
<u>Tea jus</u>	<u>140</u>
<u>Nutrisari</u>	<u>70</u>
<u>Chocolatos</u>	<u>105</u>
<u>Good day</u>	<u>140</u>
<u>Teh manis</u>	<u>56</u>
<u>Susu</u>	<u>70</u>
<u>Kopi</u>	<u>70</u>
<u>Extrajoss</u>	<u>35</u>
<u>Jahe</u>	<u>7</u>
<u>Teh Tarik</u>	<u>105</u>
<u>Es lemon tea</u>	<u>14</u>
<u>Jeruk peras</u>	<u>14</u>

- 4) Pertimbangan Penyimpanan dan Keawetan Pertimbangkan masa simpan tiap produk untuk menentukan frekuensi pembelian:
- Produk Segar (nasi kucing, sate,dll): Harian atau dua kali seminggu untuk menjaga kesegaran.
 - Produk Minuman (teh, kopi, wedang jahe,dll): Mingguan atau dua mingguan karena masa simpan lebih panjang.
- 5) Perencanaan Pembelian

Tabel. 3 Jadwal Pembelian

<u>Produk</u>	<u>Pembelian Unit/Hari</u>
Nasi bakar	<u>40 biji</u>
Nasi kucing	<u>10 biji</u>
Sate usus ayam	<u>30 tusuk</u>
Sate kulit ayam	<u>30 tusuk</u>
Sate ati ayam	<u>30 tusuk</u>
Sate ampela ayam	<u>30 tusuk</u>
Sate jantung ayam	<u>30 tusuk</u>
Sate kepala ayam	<u>5 tusuk</u>
Sate ceker ayam	<u>10 tusuk</u>
Sate sayap ayam	<u>7 tusuk</u>
Sate taican	<u>30 tusuk</u>
Sate telur puyuh	<u>30 tusuk</u>
Sate seafood cumi-cumi	<u>40 tusuk</u>
Sate seafood otak-otak	<u>40 tusuk</u>
Sate sosis	<u>30 tusuk</u>

Tabel 4. Pembelian Mingguan

<u>Tea jus</u>	<u>50</u>
<u>Nutrisari</u>	<u>25</u>
<u>Chocolatos</u>	<u>15</u>
<u>Good day</u>	<u>20</u>
<u>Teh manis</u>	<u>10</u>
<u>Susu</u>	<u>15</u>
<u>Kopi</u>	<u>10</u>
<u>Extrajoss</u>	<u>10</u>
<u>Jahe</u>	<u>1 Kg</u>
<u>Teh Tarik (teh dan susu)</u>	<u>15</u>
<u>Es lemon tea</u>	<u>2 Kg</u>
<u>Jeruk peras</u>	<u>2 Kg</u>

Tabel 5. Manajemen Inventasi

<u>Tanggal</u>	<u>Produk</u>	<u>Jumlah masuk</u>	<u>Jumlah keluar</u>	<u>Sisa</u>	<u>keterangan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Nasi bakar</u>	<u>40</u>	<u>15</u>	<u>25</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Nasi kucing</u>	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>0</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Sate usus ayam</u>	<u>30</u>	<u>25</u>	<u>5</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>sate kulit ayam</u>	<u>30</u>	<u>20</u>	<u>10</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Sate ati ayam</u>	<u>30</u>	<u>15</u>	<u>15</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>S ate ampela ayam</u>	<u>30</u>	<u>15</u>	<u>15</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Sate jantung ayam</u>	<u>30</u>	<u>10</u>	<u>20</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Sate kepala ayam</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Sate ceker ayam</u>	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>0</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Sate sayap ayam</u>	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Sate taican</u>	<u>30</u>	<u>25</u>	<u>5</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Sate telur puyuh</u>	<u>30</u>	<u>20</u>	<u>10</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Sate seafood cumi-cumi</u>	<u>40</u>	<u>15</u>	<u>25</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Sate seafood otak-otak</u>	<u>40</u>	<u>25</u>	<u>15</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Sate sosis</u>	<u>30</u>	<u>25</u>	<u>5</u>	<u>Kebutuhan harian</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Tea jus</u>	<u>50</u>	<u>30</u>	<u>20</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Nutrisari</u>	<u>25</u>	<u>15</u>	<u>10</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Chocolatos</u>	<u>15</u>	<u>10</u>	<u>5</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>

<u>Tanggal</u>	<u>Produk</u>	<u>Jumlah masuk</u>	<u>Jumlah keluar</u>	<u>Sisa</u>	<u>keterangan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Good day</u>	<u>20</u>	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Teh manis</u>	<u>10</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Susu</u>	<u>15</u>	<u>10</u>	<u>5</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Kopi</u>	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>0</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Extrajos</u>	<u>10</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Susu jahe</u>	<u>1 Kg</u>	<u>½kg</u>	<u>½kg</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Teh Tarik</u>	<u>15</u>	<u>8</u>	<u>7</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Es lemon tea</u>	<u>2 Kg</u>	<u>1kg</u>	<u>1kg</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>
<u>20/11/2024</u>	<u>Jeruk peras</u>	<u>2 Kg</u>	<u>1/5kg</u>	<u>1/5kg</u>	<u>Kebutuhan mingguan</u>

Data di atas merupakan hasil perencanaan persediaan yang sudah di terapkan oleh owner angkringan dari anyer, untuk memenuhi kebutuhan harian dan mingguan angkringan tersebut. Dan menurut data dan kondisi yang sebenarnya di sana biasanya produk sisa akan habis di hari berikutnya dan tidak ada produk yang terbuang karena frekuensi penjualan berubah-ubah. 6. Evaluasi penyesuaian Evaluasi rutin setiap minggu atau bulan diperlukan untuk menyesuaikan rencana persediaan berdasarkan penjualan aktual. Dengan cara ini, angkringan dari anyer dapat menghindari kelebihan stok yang dapat menyebabkan pemborosan atau kekurangan stok yang dapat menghambat penjualan. Fleksibilitas dalam menyesuaikan rencana persediaan juga membantu dalam mengantisipasi perubahan permintaan pasar.

4. KESIMPULAN DAN REKOMMENDASI

Identifikasi produk yang di jual

Produk yang dijual di angkringan dari anyer mencakup berbagai jenis makanan dan minuman. Kategori makanan terdiri : 1. Produk yang Dijual Kategori Makanan dan Minuman: - Nasi kucing - Sate usus, sate telur puyuh, sate kepala,sate kulit- Sate Sosis,Fishroll,Nugget,Otak-otak,baso, - Minuman (teh, kopi, wedang jahe,jeruk,nutrisari,susu) 2. Analisis Penjualan Harian Restu,samsul,lana,naz.

Analisis Penjualan Harian

Berdasarkan data penjualan sebelumnya atau estimasi awal, jumlah setiap jenis produk yang terjual per hari telah diperkirakan. Misalnya, nasi bakar diperkirakan terjual sebanyak 15 unit per hari, sedangkan nasi kucing sebanyak 10 unit per hari. Sate usus ayam, sate telur puyuh, sate usus ayam, sate kepala ayam, dan sate ati ayam masing-masing terjual dalam jumlah berbeda-beda setiap harinya, menunjukkan variasi dalam permintaan pelanggan.

Estimasi Persediaan Mingguan

Dengan mengalikan penjualan harian dengan 7, diperoleh estimasi kebutuhan mingguan untuk setiap produk. Misalnya, nasi bakar diperkirakan membutuhkan 40 unit per minggu, sedangkan sate usus ayam dan sate telur puyuh masing-masing membutuhkan 40 dan 30 unit per minggu. Estimasi ini membantu dalam menentukan jumlah produk yang perlu disiapkan setiap minggu untuk memenuhi permintaan pelanggan tanpa mengalami kekurangan stok.

Pertimbangan Penyimpanan dan Keawetan

Pertimbangan masa simpan tiap produk sangat penting untuk menentukan frekuensi pembelian. Produk segar seperti nasi kucing dan berbagai jenis sate memerlukan pembelian harian atau dua kali seminggu untuk menjaga kesegaran. Sebaliknya, produk minuman seperti teh, kopi, dan wedang jahe yang memiliki masa simpan lebih panjang dapat dibeli secara mingguan atau dua mingguan.

Perencanaan Pembelian

Berdasarkan analisis kebutuhan harian dan mingguan, dibuat jadwal pembelian yang sesuai. Pembelian harian untuk produk-produk segar seperti nasi bakar, nasi kucing, dan berbagai jenis sate direncanakan agar sesuai dengan kebutuhan harian. Pembelian mingguan untuk produk minuman direncanakan dengan jumlah yang cukup untuk memenuhi kebutuhan selama seminggu.

Manajemen Inventaris

Catatan inventaris yang baik sangat penting untuk memastikan bahwa persediaan selalu mencukupi dan tidak ada kelebihan atau kekurangan. Dengan mencatat jumlah produk yang masuk dan keluar setiap hari, dapat dipantau sisa

stok yang ada. Hal ini membantu dalam mengatur pembelian selanjutnya dan menghindari pemborosan atau kekurangan persediaan.

Evaluasi dan Penyesuaian

Evaluasi rutin setiap minggu atau bulan diperlukan untuk menyesuaikan rencana persediaan berdasarkan penjualan aktual. Dengan cara ini, angkringan dari anyer dapat menghindari kelebihan stok yang dapat menyebabkan pemborosan atau kekurangan stok yang dapat menghambat penjualan. Fleksibilitas dalam menyesuaikan rencana persediaan juga membantu dalam mengantisipasi perubahan permintaan pasar.

Kesimpulan Akhir Perencanaan persediaan yang dilakukan oleh angkringan dari aner menunjukkan bahwa dengan analisis yang teliti dan manajemen inventaris yang baik, usaha dapat berjalan lebih efisien. Produk yang disediakan selalu segar, dan tidak ada pemborosan karena produk sisa biasanya habis di hari berikutnya. Penyesuaian berdasarkan evaluasi rutin memastikan persediaan selalu sesuai dengan kebutuhan aktual. Dengan demikian, angkringan dari anyer dapat memberikan pelayanan yang optimal kepada pelanggan, menjaga kepuasan pelanggan, dan meningkatkan efisiensi operasional secara keseluruhan.

DAFTAR PUSTAKA

- Budiarto, A., & Herawati, N. (2019). Analisis pengelolaan usaha angkringan sebagai usaha mikro kecil menengah di Yogyakarta. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 8(2), 53–61.
- Hendrawan, R., & Saputra, A. (2023). Strategi pemasaran berbasis digital pada UMKM kuliner tradisional angkringan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 5(1), 45–52.
- Kusumasari, C. A. (2016). Angkringan Cafe Pak Gemboel di Grand Galaxy City, Bekasi Selatan.
- Nidhana, R., Ardan, P., Ishaq, M., Naufaliansyah, M. W., & Fauzi, M. (2024). Analisa kelayakan usaha angkringan Cah Enom dengan pendekatan ekonomi teknik (Studi kasus angkringan, Surabaya, Jawa Timur). *Senastitan IV*, 1–8.
- Pratama, R., & Sukarno, R. (2021). Inovasi produk dan pengaruhnya terhadap daya tarik pelanggan pada angkringan modern di Semarang. *Jurnal Inovasi dan Bisnis*, 7(2), 77–85.
- Rahmadani, L., & Hakim, A. (2020). Peran angkringan sebagai tempat interaksi sosial masyarakat perkotaan di Indonesia. *Jurnal Sosial dan Budaya*, 12(3), 112–121.
- Setiawan, E., & Farhan Alwi, M. (2022). Analisis strategi bisnis pada angkringan Bocah Jajan (Bojan) di Koja, Jakarta Utara. *Jurnal Abiwarra*, 3(2), 102–115. <http://ojs.stiami.ac.id>

- Setiawan, I., & Santoso, B. (2020). Pengaruh manajemen persediaan bahan baku terhadap efisiensi biaya produksi pada UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(3), 89–98.
- Sutanto, F., & Arifin, D. (2023). Studi kelayakan bisnis angkringan dengan konsep modern di wilayah urban. *Jurnal Keuangan dan Bisnis*, 9(1), 65–73.
- Vikaliana, R., Sofian, Y., Solihati, N., Adji, D. B., & Maulia, S. S. (2020). *Manajemen persediaan*. Bandung: Media Sains Indonesia.