

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu digunakan sebagai landasan untuk mengetahui posisi penelitian yang dilakukan serta menunjukkan adanya kebaruan (novelty) penelitian.

Tabel 2.1 Pemetaan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Tahun	Nama Jurnal	Metode	Hasil Penelitian
1	Sari & Nugroho	2022	Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan	Deskriptif Kuantitatif	Sistem konsinyasi mampu meningkatkan efisiensi modal kerja UMKM hingga 25%.
2	Pratama dkk.	2023	Jurnal Ekonomi Bisnis Indonesia	Studi Kasus	Penggunaan kredit perbankan meningkatkan kapasitas usaha, namun menambah beban bunga dan risiko likuiditas.
3	Wibowo & Hidayat	2023	Jurnal Sistem Informasi Bisnis	Data Analytics	Pemanfaatan data penjualan membantu pengambilan keputusan persediaan secara lebih akurat.
4	Nugroho	2024	Jurnal Akuntansi dan Keuangan	Deskriptif Kualitatif	Pengelolaan arus kas yang baik berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM.
5	Putri & Ramadhan	2025	Jurnal Teknologi Informasi dan Bisnis	Predictive Analytics	Analisis prediktif berbasis data historis mampu membantu perencanaan kebutuhan stok.

Berdasarkan penelitian terdahulu tersebut, belum ditemukan penelitian yang secara khusus mengkaji penerapan sistem konsinyasi berbasis data untuk

optimalisasi modal kerja pada startup perdagangan hardware komputer. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki unsur kebaruan dengan menggabungkan sistem konsinyasi, pengelolaan modal kerja, dan pendekatan data-driven dalam satu studi kasus pada Bait Barokah Computer.

2.2. Landasan Teori

2.2.1 Startup

Startup merupakan perusahaan rintisan yang dirancang untuk menemukan model bisnis yang inovatif, dapat direplikasi (*repeatable*), serta berorientasi pada pertumbuhan yang cepat dan berkelanjutan (Suryana, 2021). Sejalan dengan hal tersebut, Kurniawan et al. (2022) mendefinisikan startup sebagai entitas organisasi sementara yang berada dalam fase eksperimentasi untuk menemukan model operasional yang terukur (*scalable*) dan adaptif terhadap dinamika pasar.

Menurut Prasetyo dan Haryanto (2022), karakteristik utama dari perusahaan startup meliputi:

1. Keterbatasan Modal: Beroperasi dengan alokasi sumber daya finansial yang terbatas pada tahap awal pertumbuhan.
2. Tingkat Ketidakpastian Tinggi: Menghadapi tingkat risiko operasional serta penerimaan pasar yang dinamis dan belum terprediksi.
3. Berorientasi pada Pertumbuhan (*Scalability*): Memiliki fokus utama pada perluasan jangkauan pasar dan peningkatan skala bisnis secara cepat.
4. Pemanfaatan Teknologi Digital: Menggunakan integrasi teknologi sebagai alat pendorong efisiensi dan fondasi utama operasional bisnis.

Menurut Salam dan Setiawan (2022), startup merupakan institusi atau entitas bisnis yang dirancang untuk menciptakan produk maupun layanan baru di tengah kondisi ketidakpastian pasar yang tinggi. Oleh karena itu, perusahaan rintisan dituntut untuk mampu mengelola dan mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya secara efektif serta efisien agar dapat

mempertahankan keberlangsungan usaha (*sustainability*) dan mendorong pertumbuhan (Hidayat & Pratama, 2023).

Dalam penelitian ini, **Bait Barokah Computer** dikategorikan sebagai *startup* perdagangan *hardware* yang sedang berada pada tahap pengembangan usaha, sehingga pengelolaan sumber daya dan modal kerja menjadi faktor krusial dalam operasionalnya.

2.2.2. Sistem Konsinyasi

Konsinyasi adalah sistem kerja sama penjualan di mana pemilik barang (*consignor*) menitipkan produknya kepada pihak penyedia tempat atau penjual (*consignee*) untuk dipasarkan langsung kepada konsumen akhir. Menurut Sari dan Wijaya (2022), mekanisme konsinyasi merupakan strategi distribusi yang memungkinkan pihak penjual untuk menambah volume serta variasi stok barang tanpa harus melakukan pembelian di awal (*upfront cost*).

Sejalan dengan hal tersebut, Rahmadani et al. (2023) menjelaskan bahwa penerapan sistem konsinyasi memberikan beberapa keuntungan operasional dan finansial bagi pelaku usaha, antara lain:

1. Efisiensi Modal Kerja: Mengurangi kebutuhan alokasi dana di awal untuk pembelian persediaan (*inventory acquisition*).
2. Mitigasi Risiko Persediaan: Meminimalkan risiko kerugian akibat barang tidak laku, rusak, atau terdepresiasi nilainya karena beban risiko finansial utama tetap berada pada *consignor*.
3. Diversifikasi Produk: Memungkinkan penyedia toko (*consignee*) memperluas variasi produk yang ditawarkan kepada konsumen tanpa menambah beban aset lancar.
4. Optimasi Likuiditas Usaha: Menjaga arus kas (*cash flow*) tetap stabil karena kewajiban pembayaran kepada *consignor* hanya timbul saat barang telah berhasil terjual.

2.2.3. Modal Kerja

Modal kerja merupakan investasi perusahaan pada aset lancar yang digunakan untuk menjalankan aktivitas operasional sehari-hari.

Menurut Kasmir (2022), modal kerja adalah dana yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan mulai dari pembelian bahan hingga proses penjualan.

Komponen modal kerja meliputi:

1. Kas.
2. Piutang.
3. Persediaan.
4. Aset lancar lainnya.

Pengelolaan modal kerja yang baik akan meningkatkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek.

Brigham dan Houston (2022) menyatakan bahwa pengelolaan modal kerja yang efektif dapat meningkatkan likuiditas perusahaan, menjaga kelancaran operasional, dan memaksimalkan keuntungan perusahaan.

2.2.4. Arus Kas (Cash Flow)

Arus kas (cash flow) merupakan aliran masuk dan keluar kas yang terjadi dalam suatu periode tertentu. Menurut Hery (2021), laporan arus kas memberikan informasi mengenai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas serta kebutuhan perusahaan dalam menggunakan kas tersebut.

Cash flow terdiri dari:

1. Arus kas operasi.
2. Arus kas investasi.
3. Arus kas pendanaan.

Arus kas yang sehat menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasional secara berkelanjutan.

2.2.5. Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) atau titik impas merupakan suatu kondisi dimana total pendapatan (revenue) yang diperoleh perusahaan sama dengan total biaya (cost) yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Analisis BEP digunakan untuk menentukan jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha dapat menutup seluruh biaya operasional yang dikeluarkan.

Menurut Kasmir (2022), analisis Break Even Point merupakan alat perencanaan laba yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan tingkat keuntungan yang ingin dicapai perusahaan.

Dalam kegiatan usaha perdagangan hardware seperti Bait Barokah Computer, analisis BEP sangat penting untuk mengetahui seberapa besar penjualan laptop, printer, dan monitor yang harus dicapai agar modal kerja yang digunakan dapat kembali serta usaha dapat beroperasi secara berkelanjutan.

1. Tujuan Analisis Break Even Point

Analisis Break Even Point memiliki beberapa tujuan, antara lain:

- a. Menentukan jumlah minimum penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian.
- b. Mengetahui tingkat keamanan usaha terhadap penurunan penjualan.
- c. Membantu perencanaan laba perusahaan.
- d. Menjadi dasar pengambilan keputusan dalam pengelolaan modal kerja.
- e. Mengukur efektivitas penggunaan sistem konsinyasi dalam mengurangi kebutuhan modal awal.

2. Komponen Break Even Point

Perhitungan BEP dipengaruhi oleh beberapa komponen utama, yaitu:

a. Biaya Tetap (Fixed Cost)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah meskipun volume penjualan mengalami perubahan.

Contoh biaya tetap pada Bait Barokah Computer:

1. Sewa tempat usaha
2. Biaya internet
3. Biaya listrik minimum
4. Biaya administrasi
5. Penyusutan peralatan

b. Biaya Variabel (Variabel Cost)

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sesuai dengan jumlah produk yang dijual.

Contoh biaya variabel:

1. Harga pokok barang
2. Biaya pengiriman
3. Komisi penjualan
4. Biaya pengemasan

c. Harga Jual (Selling Price)

Harga jual merupakan nilai yang dibayarkan konsumen untuk memperoleh suatu produk.

d. Margin kontribusi (Contribution Margin)

Margin kontribusi adalah selisih antara harga jual per unit dengan biaya variabel per unit.

Rumus:

Margin Kontribusi = Harga Jual per Unit – Biaya Variabel per Unit

Margin kontribusi menunjukkan besarnya kontribusi setiap produk dalam menutupi biaya tetap perusahaan.

3. Rumus Break Even Point dalam unit

Perhitungan BEP dalam satuan unit menggunakan rumus:

$$\text{BEP (Unit)} = \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})$$

Keterangan :

1. BEP (Unit) = jumlah produk yang harus terjual agar mencapai titik impas.
2. Biaya Tetap (FC) = seluruh biaya tetap dalam satu periode.
3. Harga Jual per Unit (P) = harga jual satu produk.
4. Biaya Variabel per Unit (VC) = biaya variabel untuk setiap produk yang dijual.
4. Rumus Break Even Point dalam unit
Selain dalam unit, BEP dapat dihitung dalam nilai penjualan (rupiah).

Rumus:

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Biaya Tetap} / (1 - (\text{Biaya Variabel} / \text{Penjualan})) \text{ Persamaan 2.1}$$

Keterangan:

1. BEP (Rp) = nilai penjualan minimum yang harus dicapai.
2. Biaya Tetap = total biaya tetap dalam satu periode.
3. Biaya Variabel = total biaya variabel.
4. Penjualan = total pendapatan penjualan.
5. Perhitungan Break Even Point

Misalkan Bait Barokah Computer memiliki data sebagai berikut:

1. Biaya Tetap = Rp5.000.000 per bulan
2. Harga Jual Laptop = Rp5.000.000 per unit
3. Biaya Variabel = Rp4.000.000 per unit

Maka:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Rp5.000.000} - \text{Rp4.000.000} = 1.000.000$$

$$\text{BEP (Unit)} = \text{Rp5.000.000} / \text{Rp1.000.000}$$

$$= 5 \text{ unit}$$

Artinya, Bait Barokah Computer harus menjual minimal 5 unit laptop dalam satu bulan agar tidak mengalami kerugian.

6. Hubungan Break Even Point dengan Sistem Konsinyasi

Penerapan sistem konsinyasi dapat menurunkan kebutuhan modal awal karena barang diperoleh melalui mekanisme titip jual dari distributor. Dengan berkurangnya investasi awal untuk persediaan, biaya operasional yang harus ditanggung perusahaan menjadi lebih ringan sehingga nilai Break Even Point dapat dicapai lebih cepat dibandingkan metode pembelian putus (outright purchase).

Dalam penelitian ini, analisis Break Even Point digunakan untuk mengevaluasi efektivitas sistem konsinyasi dalam membantu Bait Barokah Computer mencapai titik impas dan meningkatkan efisiensi modal kerja selama masa operasional awal usaha.

2.3. Data Driven Decision Making

Data Driven Decision Making (DDDM) adalah pendekatan pengambilan keputusan yang didasarkan pada hasil analisis data.

Menurut Provost dan Fawcett (2021), keputusan berbasis data mampu meningkatkan akurasi perencanaan dan mengurangi risiko kesalahan pengambilan keputusan.

Dalam penelitian ini data yang digunakan meliputi:

1. Data penjualan.
2. Data persediaan.
3. Data arus kas.
4. Data permintaan pelanggan.

2.4. Analisis Prediktif

Analisis prediktif merupakan metode yang digunakan untuk memperkirakan kejadian di masa mendatang berdasarkan pola data historis. Menurut Han, Kamber, dan Pei (2022), analisis prediktif memanfaatkan teknik statistik, data mining, dan machine learning untuk menghasilkan prediksi yang dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan.

Dalam penelitian ini, analisis prediktif digunakan untuk membantu memperkirakan kebutuhan stok hardware sehingga risiko kekurangan maupun kelebihan stok dapat diminimalkan.

2.5. Metode Moving Average

Metode Moving Average merupakan metode peramalan sederhana yang menggunakan rata-rata data historis untuk memperkirakan nilai pada periode berikutnya.

Rumus Moving Average adalah:

$$MA = (X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n) / n$$

Persamaan 2.2

Keterangan:

- a. MA = Moving Average (nilai prediksi)
- b. $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ = data penjualan pada periode sebelumnya
- c. n = jumlah periode yang digunakan

Contoh:

Data penjualan laptop selama 3 bulan terakhir:

- a. Juni = 5 unit
- b. Juli = 7 unit
- c. Agustus = 4 unit

Maka prediksi penjualan bulan September :

$$MA = (5 + 7 + 4) / 3$$

$$MA = 4 \text{ unit}$$

Artinya, jumlah penjualan yang diperkirakan pada bulan September adalah sekitar 4 unit.

Metode Moving Average dipilih karena mudah diterapkan pada usaha skala kecil dan mampu memberikan gambaran awal mengenai kebutuhan persediaan barang berdasarkan data penjualan sebelumnya.

2.6. Manajemen Persediaan (Inventory Management)

Menurut Heizer, Render, dan Munson (2023), manajemen persediaan merupakan rangkaian aktivitas pengendalian dan pengelolaan jumlah barang simpanan guna memastikan ketersediaan pasokan untuk memenuhi permintaan pelanggan secara tepat waktu dengan alokasi biaya yang minimal dan efisien.

Sejalan dengan pendapat tersebut, Lestari dan Supriadi (2022) menyatakan bahwa tujuan utama dari penerapan manajemen persediaan yang efektif meliputi:

1. Jaminan Ketersediaan Barang (*Product Availability*): Memastikan produk yang dibutuhkan konsumen selalu tersedia sehingga tidak terjadi kehilangan peluang penjualan (*lost sales*).
2. Efisiensi Biaya Penyimpanan (*Holding Cost Optimization*): Mengendalikan pengeluaran yang timbul akibat aktivitas pergudangan dan perawatan persediaan.
3. Pencegahan Kelebihan Stok (*Overstock Minimization*): Menghindari penumpukan unit barang yang terlalu besar yang dapat mengikat modal kerja secara berlebihan.
4. Mitigasi Risiko Penyusutan dan Depresiasi: Mengurangi potensi kerugian finansial akibat kerusakan fisik, kehilangan, maupun penurunan nilai teknologis produk.

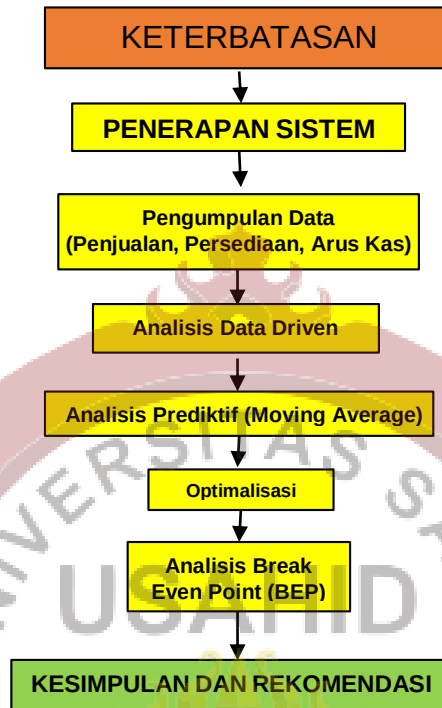
Dalam penelitian ini, manajemen persediaan berperan penting dalam merencanakan dan menentukan tingkat ketersediaan stok produk *hardware* seperti laptop, printer, dan monitor secara optimal melalui penerapan sistem konsinyasi

2.7. Penelitian Kerangka Pemikiran

Penelitian ini berangkat dari permasalahan keterbatasan modal kerja pada startup perdagangan hardware komputer. Untuk mengatasi masalah tersebut diterapkan sistem konsinyasi yang memungkinkan pengadaan barang tanpa pembelian penuh di awal. Selanjutnya dilakukan pengumpulan data penjualan, persediaan, dan arus kas yang kemudian dianalisis menggunakan pendekatan data-driven dan analisis prediktif. Hasil analisis digunakan untuk menentukan strategi optimalisasi modal kerja dan pencapaian Break Even Point (BEP).

Kerangka pemikiran penelitian:

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



Penelitian ini diawali dengan adanya permasalahan keterbatasan modal kerja pada startup perdagangan *hardware*. Tingginya harga perangkat komputer menyebabkan kebutuhan modal awal menjadi besar.

Untuk mengatasi masalah tersebut diterapkan sistem konsinyasi yang memungkinkan pengadaan barang tanpa pembelian penuh di awal. Data penjualan, data persediaan, dan data arus kas kemudian dianalisis menggunakan pendekatan *data-driven* untuk menghasilkan informasi yang mendukung pengambilan keputusan bisnis.

Hasil analisis digunakan untuk menentukan strategi pengelolaan stok, optimalisasi modal kerja, dan perhitungan *Break Even Point* sehingga diperoleh model bisnis yang lebih efisien dan berkelanjutan.

Alur kerangka pemikiran:

Permasalahan Modal Kerja → Sistem Konsinyasi → Pengumpulan Data → Analisis Data → Optimalisasi Modal Kerja → Analisis BEP → Kesimpulan

2.8. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini adalah menganalisis bagaimana penerapan sistem konsinyasi berbasis data dapat membantu startup perdagangan hardware dalam mengoptimalkan modal kerja, menjaga arus kas, mengurangi risiko persediaan, dan mempercepat pencapaian titik impas usaha.

Penelitian difokuskan pada Bait Barokah Computer sebagai studi kasus dengan objek penelitian berupa produk *hardware* komputer yang terdiri dari laptop, printer, dan monitor.

