BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

II.1 Tinjauan Perusahaan

UKM BANSTAR Karawang adalah perusahaan yang memproduksi berbagai jenis jaket seperti jaket kain, jaket parasit, jaket touring, jaket karlit dan sweater yang bertempat di Perum Puri Anggrek H.3 No. 1 Desa Wancimekar Kotabaru Karawang. UKM BANSTAR Karawang juga aktif dalam mengikuti kegiatan pameran-pameran yang diadakan di kota Karawang maupun diluar kota Karawang.

II.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi dan Misi adalah pedoman dalam sebuah perusahaan dalam menentukan tujuan awal yang akan terus berlanjut pada masa akan datang. Tanpa adanya Visi dan Misi, perusahaan tidak akan bertahan lama karena tidak adanya tujuan yang harus dicapai. Berikut ini adalah visi dan misi dari BANSTAR yang sampai saat ini masih digunakan sebagai pedoman perusahaan:

1. Visi

   Menjadi perusahaan jaket dalam negeri yang mampu bersaing secara profesional dengan produk yang mempunyai kualitas tinggi untuk sepenuh hati melayani para konsumen.

2. Misi

   Misi merupakan hal yang harus dilaksanakan agar tujuan dari BANSTAR dapat terlaksanan dengan baik dan tetap berpegang teguh kepada visi BANSTAR yang ditetapkan. Berikut adalah misi yang harus dicapai :

   a. Aktif dalam pameran-pameran yang diselenggarakan swasta maupun pemerintahan.
   b. Memberikan kepuasan terhadap konsumen dengan pelayanan dan kualitas jaket yang berkualitas tinggi.
   c. Memperkenalkan kualitas jaket lokal kepada halayak umum.
   d. Menjalin hubungan kerja dengan baik dengan pihak manapun.

II.3 Identitas Perusahaan

Identitas perusahaan adalah simbol yang mewujudkan ciri khas dari BANSTAR Karawang yang berfungsi sebagai pengenal dan pembeda perusahaan yang dapat di tuangkan dalam bentuk visual maupun slogan. Berikut ini adalah identisas dari perusahaan BANSTAR Karawang.

II.3.1 Logo Perusahaan

Logo dari Usaha kecil Menengah (UKM) BANSTAR Karawang ini mempunyai makna yang terkandung pada bentuk dan warna logo yang dipakai perusahaan. Gambar II-1 Logo Banstar Karawang menujukan makna sebagai berikut:

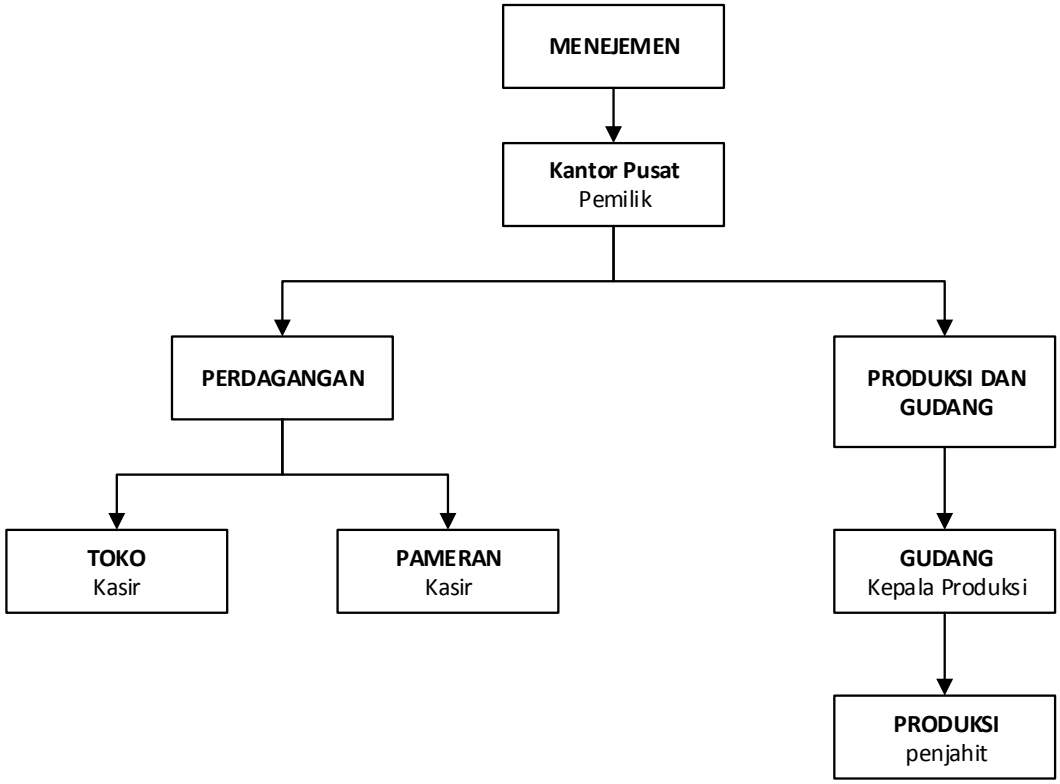
a. Warna merah melambangkan keberanian tekad untuk dapat menjadi perusahaan yang lebih baik.
b. Satu bintang melambangkan tetap berpegang teguh kepada Mahapencipta dan sebagai simbol dari anak pertama pemilik BANSTAR Karawang.
c. Lingkaran lonjong diartikan sebagai penyeimbang dan pengikat BANSTAR Karawang dalam proses usahanya.



Gambar II-1 Logo Banstar Karawang

II.4 Struktur Organisasi dan Deskripsi Kerja

Struktur organisasi merupakan susunan seluruh bagian yang terkait di BANSTAR Karawang. Struktur organisasi BANSTAR Karawang dijelaskan pada Gambar II-2.



Gambar II-2 Struktur Organisasi UKM BANSTAR Karawang

Tabel II-1 Deskripsi Kerja adalah deskripsi tugas pegawai UKM BANSTAR Karawang yang menjelaskan tentang pekerjaan yang dilakukan oleh masing-masing pegawai.

Tabel II-1 Deskripsi Kerja

No	Jabatan	Deskripsi Kerja
1.	Pemilik	1. Merencanakan produksi jaket untuk setiap periodenya. 2. Merencanakan pembelian bahan baku produksi 3. Mengawasi transaksi penjualan jaket disemua bagian perdagangan. 4. Melakukan evaluasi penjualan dan produksi jaket.
2.	Penjahit	1. Melakukan pemolaan terhadap bahan baku produksi. 2. Menjahit pola produksi untuk dijadikan sebuah jaket. 3. Melakukan pemasangan aksesoris terhadap barang yang sudah selesai dijahit. 4. Melaporkan jumlah hasil produksi kepada kepala produksi.

No	Jabatan	Deskripsi Kerja
3.	Kasir	1. Mencatat penjualan jaket di dalam toko. 2. Menata persediaan barang. 3. Menerima pengiriman jaket yang dikirim oleh Kepala Produksi
4	Kepala Produksi	1. Mengawasi kegiatan produksi. 2. Mencatat hasil produksi yang dilakukan. 3. Meninstruksikan rencanan produksi yang di serahkan pemilik kepada penjahit. 4. Melakukan pengiriman barang pada masing-masing bagian perdagangan. 5. Melakukan pembelian bahan baku sesuai dengan rencanan pemilik.

II.5 Landasan Teori

Landasan teori adalah bagian yang menerangkan tentang teori-teori yang berhubungan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti.

II.5.1 *Monitoring* dan Evaluasi

Monitoring adalah proses rutin pengumpulan data dan pengukuran kemajuan atas objektif program/memantau perubahan, yang fokus pada proses dan keluaran. Monitoring menyediakan data dasar untuk menjawab permasalahan, sedangkan evaluasi adalah memposisikan data-data tersebut agar dapat digunakan dan diharapkan memberikan nilai tambah. Evaluasi adalah mempelajari kejadian, memberikan solusi untuk suatu masalah, rekomendasi yang harus dibuat, menyarankan perbaikan. Namun tanpa monitoring, evaluasi tidak dapat dilakukan karena tidak memiliki data dasar untuk dilakukan analisis, dan dikhawatirkan akan mengakibatkan spekulasi, oleh karena itu *Monitoring* dan Evaluasi harus berjalan seiring. Adapun beberapa tujuan umum dalam *monitoring* adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan.
2. Memberikan masukan tentang kebutuhan dalam melaksanakan program.
3. Mendapatkan gambaran tingkat pencapaian/perkembangan.
4. Memberikan informasi tentang metode yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan.
5. Mendapatkan informasi tentang adanya kesulitan dan hambatan selama kegiatan.
6. Memberikan umpan balik bagi sistem penilaian program.

II.5.2 Sistem Informasi

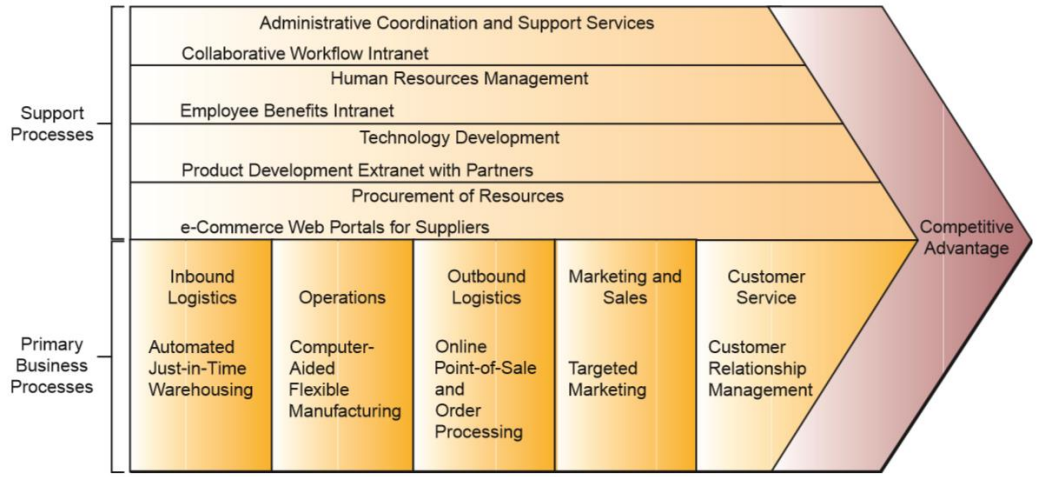
Menurut James A. O'Brein dan George M. Marakas sistem informasi merupakan kombinasi terorganisir orang, perangkat keras, perangkat lunak, jaringan komunikasi, sumber daya data, dan aturan-aturan dalam menyimpan, mengambil, mengubah, dan menyebarkan informasi dalam sebuah organisasi yang berbentuk perusahaan, pemerintahan, akademik dan lain-lain. [3]

Teori pada sistem informasi yang melandasi dalam penelitian yang dilakukan di UKM BANSTAR Karawang adalah *value chain*, tipe sistem informasi dan peran sistem informasi didalam bisnis.

II.5.2.1 Rantai Nilai (*Value Chain*)

Konsep rantai nilai sebagai rangkaian, *chain* atau jaringan dasar kegiatan yang menambah nilai produk dan layanan dengan menambah *margin value* untuk perusahaan dan pelanggannya. Dalam kerangka konseptual rantai nilai (*value chain*). *Primary Business processes* adalah kegiatan usaha yang berkaitan langsung dengan pembuatan produk atau penyerahan jasa kepada pelanggan. Sebaliknya, *Support Processes* adalah aktivitas bisnis yang membantu dan mendukung operasi bisnis secara tidak langsung berkontribusi terhadap produk atau jasa organisasi.

Model rantai nilai pada Gambar II-3 juga mengidentifikasi contoh aplikasi teknologi sistem informasi untuk proses bisnis utama. Ini termasuk pergudangan untuk mendukung proses logistik masuk yang melibatkan penyimpanan persediaan, bantuan komputer di dalam proses operasional, serta online *point-of-sale* dalam sistem pengolahan untuk meningkatkan proses logistik *outbound* yang menangani pesanan pelanggan. Sistem informasi juga dapat mendukung pemasaran dan proses penjualan dengan mengembangkan kemampuan pemasaran interaktif yang ditargetkan di Internet dan Web. Akhirnya, sebuah sistem manajemen hubungan pelanggan terkoordinasi dan terintegrasi secara dramatis dan dapat meningkatkan layanan pelanggan.



Gambar II-3 Rantai Nilai (*Value Chain*) [3]

II.5.2.2 Tipe Sistem Informasi

Tipe sistem informasi dapat diklasifikasikan sebagai sistem informasi operasi atau sistem informasi manajemen. Klasifikasi tipe sistem informasi bertujuan untuk menyoroti peran utama masing-masing perilaku dari sistem informasi operasi dan manajemen bisnis. Gambar II-4 menjelaskan tentang bagian-bagian dari tipe sistem informasi dengan penjelasan sebagai berikut:

1 *Operations support systems*

Operations support systems adalah untuk memproses transaksi bisnis, mengontrol proses industri perusahaan, dukungan komunikasi dan kolaborasi perusahaan dalam memperbarui *database* perusahaan secara efisien. Beberapa bagian-bagian yang terdapat pada *operation support systems* adalah sebagai berikut:

a. *Transaction processing systems*

Proses data dari transaksi bisnis, pembaruan *database* operasional dan menghasilkan dokumen bisnis.

b. *Process control systems*

Memantau dan mengendalikan proses industri.

c. *Enterprice Collaboration systems*

Tim dukungan, Grup kerja, komunikasi dan kolaborasi perusahaan.

2 *Management support systems*

Management support system menyediakan informasi dan dukungan untuk pengambilan keputusan yang dilakukan oleh para manajer. Secara konseptual, beberapa jenis sistem informasi yang mendukung pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

a. *Management information systems*

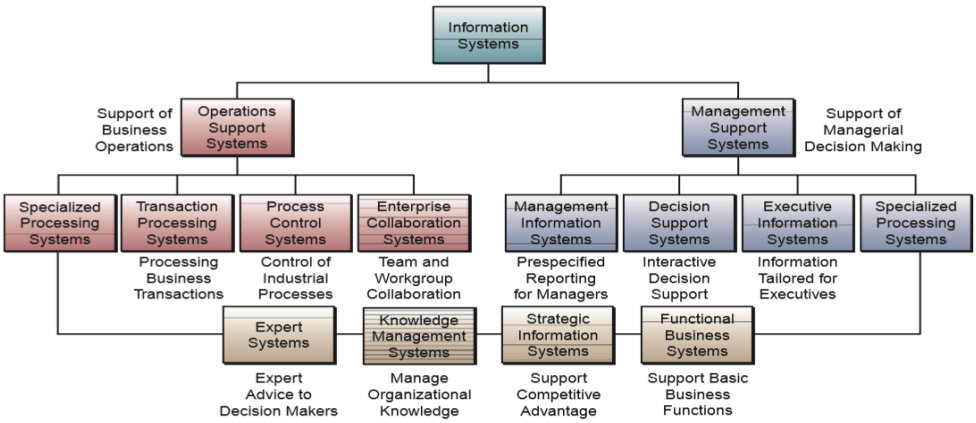
Memberikan informasi dalam bentuk laporan yang telah ditentukan dan ditampilkan untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis.

b. *Decision support systems*

Memberikan dukungan terhadap salah satu tujuan perusahaan untuk proses pengambilan keputusan oleh para manajer dan profesional bisnis lainnya.

c. *Executive information system*

Memberikan informasi penting dari *management information systems*, *decision support system* dan sumber-sumber lainnya yang disesuaikan dengan kebutuhan informasi eksekutif.



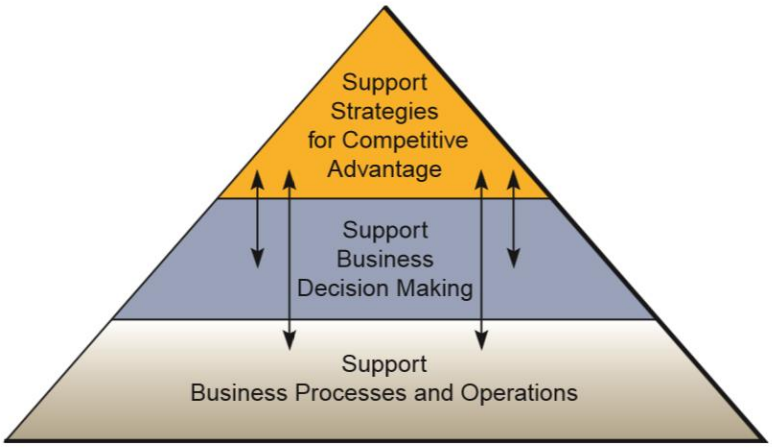
Gambar II-4 Tipe Sistem Informasi [3]

II.5.2.3 Peran Dasar Sistem Informasi dalam Bisnis

Bagaimana peran mendasar berinteraksi dalam sebuah organisasi. Setiap saat, sistem informasi yang dirancang untuk mendukung proses bisnis dan operasi juga dapat memberikan data atau menerima data, sistem berfokus pada pengambilan keputusan bisnis atau mencapai keunggulan kompetitif. Organisasi saat ini terus berusaha untuk mencapai integrasi sistem mereka untuk memungkinkan informasi

mengalir bebas agar dapat menambahkan fleksibilitas yang lebih besar. Gambar II-5 mengilustrasikan bagaimana sistem informasi bekerja dalam sebuah bisnis. Tiga peran penting bahwa sistem informasi dapat melaksanakan untuk sebuah perusahaan bisnis:

1. Dukungan Proses Bisnis dan Operasi *(Support of Business Processes and Operations)* sebagai pendukung proses bisnis dan operasi di dalam sebuah bisnis seperti membantu karyawan dalam mencatat pembelian pelanggan, melacak persediaan, membeli barang-barang baru, dan mengevaluasi tren penjualan. Operasional toko akan terhenti tanpa dukungan seperti sistem informasi.
2. Dukungan Keputusan Usaha Pembuatan *(Support of Business Decision Making)*. Sistem informasi juga membantu para manajer dan profesional bisnis lainnya membuat keputusan yang lebih baik. Sebagai contoh, keputusan tentang barang dagangan yang perlu ditambahkan atau dihentikan dan jenis investasi yang mereka butuhkan biasanya dibuat setelah analisis yang disediakan oleh sistem informasi berbasis komputer.
3. Dukungan Strategi untuk Keunggulan Kompetitif *(Support of Strategies and Competitive advantage)*. Mendapatkan keuntungan strategis atas persaingan yang memerlukan aplikasi inovatif teknologi informasi. seperti *e-commerce* untuk belanja online. Penawaran ini mungkin menarik pelanggan baru dan membangun loyalitas pelanggan karena kemudahan berbelanja dan membeli barang yang disediakan oleh sistem informasi tersebut.



Gambar II-5 Peran Dasar Sistem Informasi dalam Bisnis [3]

II.5.3 *Dashboard*

Dashboard adalah sebuah tampilan visual dari informasi yang paling penting yang dibutuhkan untuk mencapai satu atau lebih tujuan, dikonsolidasikan dan diatur pada satu layar sehingga informasi dapat dipantau dengan mudah [4]. Informasi tentang dashboard disajikan secara visual, biasanya sebagai kombinasi teks dan grafis, tetapi dengan penekanan pada grafis. Panel Kontrol menekankan pada grafis agar dapat berkomunikasi dengan efisiensi yang lebih besar dan lebih kaya daripada makna teks saja. Hal yang harus diperhatikan dalam *dashboard* adalah:

a. *Dashboard* menampilkan informasi yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tertentu. Untuk mencapai bahkan satu tujuan sering membutuhkan akses ke kumpulan informasi yang tidak dinyatakan terkait, sering berasal dari berbagai sumber yang terkait dengan berbagai fungsi bisnis.
b. Sebuah *dashboard* cocok di satu halaman. Informasi harus dimuat pada satu layar, seluruhnya tersedia dalam rentang mata, semuanya bisa dilihat sekaligus dan sekilas. Jika Anda harus berpindah pada halaman lain untuk melihat semua informasi, itu telah melanggar batas-batas dashboard.
c. Menjadi media terbaik untuk pemantauan hari ini dan harus informasi terus-menerus disegarkan secara terus-menerus.
d. Sebuah *dashboard* harus dapat dengan cepat menunjukkan bahwa sesuatu layak untuk mendapatkan perhatian dan mungkin memerlukan tindakan . *Dashboard* tidak perlu memberikan semua rincian yang diperlukan untuk

mengambil tindakan, tetapi itu harus dibuat semudah mungkin untuk mendapatkan informasi tersebut.

II.5.4 Peramalan

Tujuan dari peramalan adalah untuk memberikan manajer dengan informasi yang akan memfasilitasi pengambilan keputusan. Hampir setiap organisasi, publik atau swasta beroperasi di lingkungan yang tidak pasti dan dinamis dengan pengetahuan sempurna tentang masa depan. Peramalan merupakan bagian integral dari sistem perencanaan dan pengendalian, dan organisasi memerlukan prosedur peramalan yang memungkinkan mereka untuk memprediksi masa depan secara efektif dan tepat waktu. Bagian dari kepemimpinan bisnis yang sukses berasal dari kemampuan untuk meramalkan perkembangan masa depan dan untuk membuat keputusan yang tepat. Peramalan dapat digunakan sebagai alat untuk memandu keputusan bisnis tersebut, meskipun beberapa tingkat ketidakpastian mungkin masih ada. Manajemen umumnya tertarik dalam membuat keputusan berdasarkan pada peramalan faktor ekonomi yang sangat penting dalam perencanaan strategis dan tindakan. Sementara peramal tidak akan benar-benar yakin apa yang akan terjadi di masa depan.

II.5.4.1 Pola Data

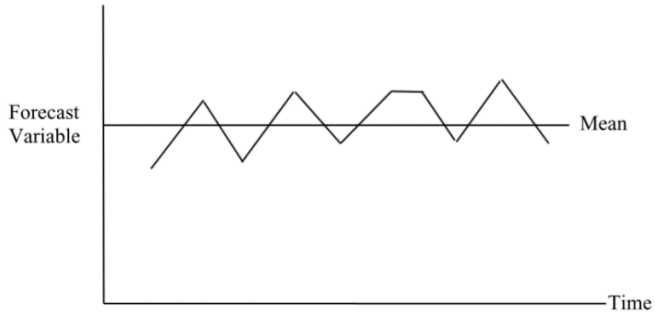
Secara umum, pola data yang berfungsi sebagai panduan terbagi menjadi dua cara yang berbeda. Yaitu dengan cara pengamatan sederhana dari data akan menunjukkan pengamat cara data telah berperilaku dari waktu ke waktu. Sifat perilaku ini berfungsi sebagai panduan dalam berspekulasi pada pola data ke masa depan dan pola data dapat menunjukkan adanya hubungan antara dua variabel atau lebih. Ketika hal ini terjadi, data historis pada variabel tunggal saja tidak memberikan informasi mengenai pola dasar.

II.5.4.2 Jenis Pola Data

Karakteristik tertentu berkaitan dengan metode peramalan yang menentukan penggunaannya. Selain karakteristik tersebut, ada pola dalam data yang juga mempengaruhi pilihan metode peramalan. Berikut ini adalah jenis pola data yang ada pada peramalan.

a. Pola Horizontal *(Horizontal pattern)*

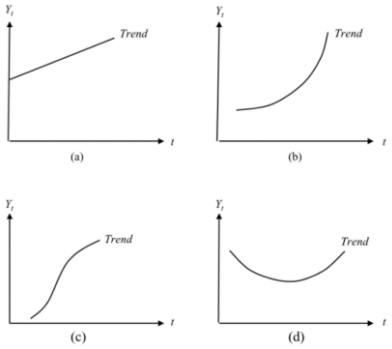
Ketika tidak ada kecenderungan dalam pola data peramal sedang dihadapi oleh pola data horizontal. Ini berarti bahwa pengamatan tidak cenderung untuk menambah atau mengurangi dengan cara sistematis. Dalam istilah statistik dapat dilihatbahwa ini sebagai pola stasioner. Dalam situasi seperti itu, Pyang memiliki kemungkinan yang sama untuk mengamati nilai berikutnya dari seri untuk berada di atas atau di bawah nilai stasioner. Lamanya waktu adalah faktor yang paling penting ketika memutuskan apakah pola horizontal dicatat dalam data. Semakin pendek horison waktu, semakin besar kemungkinan itu adalah untuk mengamati pola horizontal dalam data. Gambar II-6 menjelaskan tentang pola data horizontal.



Gambar II-6 Pola Data Horizontal

b. Pola Trend *(Trend Pattern)*

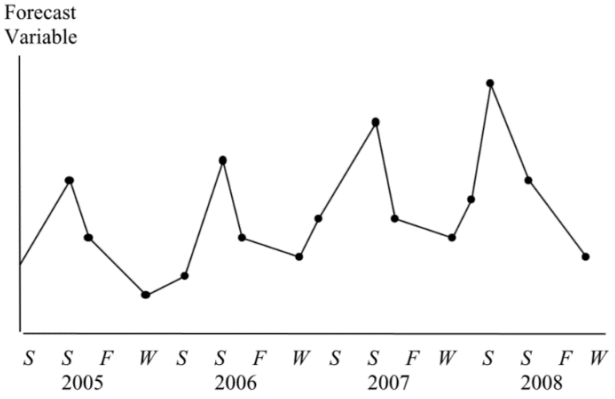
Pola tren adalah gerakan pertumbuhan jangka panjang dari serangkaian waktu. Kecenderungan mungkin atas, bawah, atau stabil. Hal ini dapat digambarkan sebagai grafik linear atau nonlinear halus. Untuk pola data Trend dapat terlihat pada gambar Gambar II-7



Gambar II-7 Pola Data Trend

c. Pola Musiman *(Seasonal Pattern)*

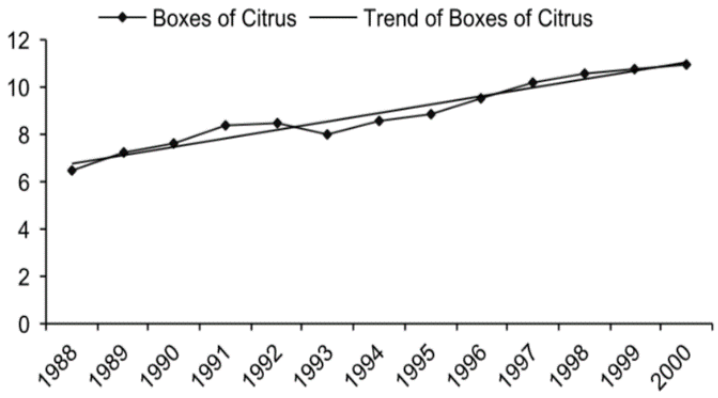
Sebuah pola musiman dalam data tersebut diamati ketika gerakan diprediksi dan diamati berulang di sekitar garis tren dalam jangka waktu satu tahun atau kurang. Ini berarti bahwa, untuk dapat menganalisis variasi musiman, kepeemiliki data yang dilaporkan mingguan, bulanan, kuartalan, dll pola musiman ada untuk sejumlah alasan. Untuk lebih jelasnya perhatikan Gambar II-8



Gambar II-8 Pola Data Musiman

d. Pola Siklis *(Cyclical Pattern)*

Pola siklus terjadi dengan bisnis dan ekonomi ekspansi dan kontraksi. Meskipun ada kemiripan dengan pola musiman, gerakan siklis panjangnya bervariasi, biasanya berlangsung lebih lama dari 1 tahun. Gambar II-9 menggambarkan tentang pola siklis.



Gambar II-9 Pola data Siklis

II.5.4.3 Metodologi Peramalan

Ada kelas utama dalam teknik peramalan di mana manajer harus terbiasa dalam menggunakan peramalan secara efektif. Metodologi peramalan terbagi dalam tiga kategori yaitu model kuantitatif, model kualitatif, dan pendekatan teknologi. Poin berikut menjelas kan tentang kelas utama tersebut:

a. Model Kuantitatif

Model kuantitatif dikenal sebagai model statistik, pendekatan yang objektif untuk peramalan ini mendominasi lapangan karena menyediakan serangkaian langkah-langkah sistematis yang dapat diterapkan untuk berbagai bisnis dan kondisi ekonomi.

b. Model Kualitatif

Metode kualitatif peramalan, di sisi lain, disebut pendekatan non-statistik atau menghakimi untuk membuat perkiraan. Pendekatan ini sangat tergantung pada pendapat ahli dan penilaian intuitif peramal itu. Pendekatan kualitatif digunakan bila data historis yang langka.

II.5.4.4 Meodel dan Dasar Peramalan

Pada point II.5.4.3 dijelaskan bahwa model kuantitatif dikenal sebagai model statistik, yang artinya model ini mendasarkan pada data-data yang telah dikumpulkan dalam menghasilkan nilai peramalannya.

Teknik-teknik peramalan jangka pendek yang dapat diterapkan untuk prakiraan mingguan, bulanan, dan triwulanan disebut sebagai metode pemulusan. Teknik ini sederhana dan sangat berguna dalam pengambilan keputusan. Model ini memungkinkan untuk membedakan antara fluktuasi acak pada pola di dalam data. Model yang dapat digunakan dalam peramalan jangka pendek dalam melakukan peramalan adalah sebagai berikut:

1. *Naive Model*

   Model ini mengasumsikan bahwa masa lalu merupakan indikator terbaik dari masa depan. *Naïve Model* dapat ditulis dengan persamaan :

$$\hat{Y}_{i+1} = \boldsymbol{Y_1} \quad \text{..... II-1}$$

2. *Simple Average*

   Model ini menggunakan data periode pertama sebagai titik awal dan berakhir pada satu titik sebelum data yang diramalakan. Dalam pendekatan ini, nilai-nilai historis yang relevan dihitung untuk menghasilkan rata-rata nilai dalam meramalkan periode berikutnya. *Simple Model Average* dapat dihitung dengan persamaan

$$\hat{Y}_{i+1} = \frac{\sum_{t=1}^{n} Y_t}{n} \quad \text{.....II-2}$$

3. *Moving Average*

   Model ini mengasunsikan bahwa pengamatan terbaru memainkan peran yang lebih penting daripada titik data lebih jauh di masa lalu. Nilai permalannya ditentukan dengan menghitung rata-rata dari interval yang ditentukan. Persamaan menujukan perhitungan yang dilakukan *Moving Average.*

$$\hat{Y}_{i+1} = \frac{(Y_i + Y_{i-1} + Y_{i-2} + \ldots + Y_{i-n+1})}{n} \quad \text{.....II-3}$$

II.5.4.5 Perhitungan Kesalahan Peraamalan

Mengukur akurasi permalan yang sederhana, beberapa indikasi kesalahan rata-rata yang dapat diharapkan dari waktu ke waktu dapat diperkiraan pada nilai selisih periode waktu *t* atau dapat didefinisikan sebagai nilai aktual dikurangi dengan nilai perkiraan diprediksi. Berikut ini adalah rumus dalam memperhitungkan nilai error dalam peramalan:

$$e_{1} = Y_t - \hat{Y}_t \quad \text{.....II-4}$$

Keterangan:

e_1 = Kesalahan Prediksi (*Prediction Error)*

Yt = Nilai Sebenarnya (*Actual Value*)

$\hat{Y}t$ = Nilai Ramalan (*Forcast Value*)

Ada beberapa metode yang dapat digunakan dalam mengukur nilai kesalahan dalam sebuah peramalan. Diantaranya sebagai berikut:

1. MAD (*Mean Absolute Error*)

Satu metode untuk mengevaluasi metode peramalan menggunakan jumlah dari kesalahan-kesalahan yang absolut. *Mean Absolute Deviation (MAD)* mengukur ketepatan ramalan dengan merata-rata kesalahan dugaan (nilai absolut masing-masing kesalahan). *MAD* paling berguna ketika orang yang menganalisa ingin mengukur kesalahan ramalan dalam unit yang sama sebagai deret asli. Persamaan II.5 merupakan rumus dalam memperhitungkan kesalahan nilai peramalan.

$$MAD = \frac{\sum_{t=1}^{n} |e_t|}{n} \quad \text{..... II-5}$$

2. MSE *(Mean Square Error)*

MSE adalah metode lain untuk mengevaluasi metode peramalan. Masing-masing kesalahan atau sisa dikuadratkan. Kemudian dijumlahkan dan dibagi dengan jumlah observasi. Pendekatan ini mengatur kesalahan peramalan yang besar karena kesalahan-kesalahan itu dikuadratkan. Suatu teknik yang menghasilkan kesalahan moderat mungkin lebih baik untuk salah satu yang memiliki kesalahan kecil tapi kadang-kadang menghasilkan sesuatu yang sangat besar. Persamaan II-6 menunjukan rumus untuk menghitung MSE.

$$MSE = \frac{\sum_{t=1}^{n} (e_t^2)}{n} \quad \text{..... II-6}$$

3. MAPE (*Mean Absolute Percentage Error*)

Peramal juga tergantung pada *Mean Absolute Precentage Erorr* (MAPE) sebagai ukuran akurasi ramalan. Langkah ini mirip dengan MAD kecuali bahwa itu dinyatakan dalam persentase. Keuntungan dari ukuran adalah bahwa hal itu memperhitungkan ukuran relatif dari istilah kesalahan untuk unit yang sebenarnya pengamatan. MAPE dihitung seperti yang ditunjukkan pada persamaan II-7.

$$MAPE = \frac{|(e_t/Y_t) .100 |}{n} \quad \text{..... II-7}$$

II.5.5 Pengaman Persediaan (*Sefety Stock)*

Pengaman persediaan (*sefety stock*) adalah istilah yang digunakan oleh ahli logistik untuk menggambarkan tingkat stok tambahan yang dipertahankan untuk mengurangi risiko ketidaktersediaan (kekurangan bahan baku) karena ketidakpastian pasokan dan permintaan. Tingkat *safety stock* yang memadai memungkinkan operasi bisnis untuk melanjutkan sesuai dengan rencana perusahaan. Persamaan pengaman persediaan dapat dilihat pada persamaan

$$\boldsymbol{SS = MAPE * forcat\ value} \quad \text{.....II-8}$$