

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang

Meskipun perekonomian dan perindustrian nasional kini dihadapkan kepada dampak krisis ekonomi global, namun bisnis ritel di Indonesia tidak terkendala bahkan masih menunjukkan pertumbuhan yang pesat. Hal itu disebabkan potensi pasar di Indonesia masih cukup besar serta menguatnya usaha kelas menengah dan kecil, telah menambah banyaknya kelompok masyarakat berpenghasilan menengah-atas yang memiliki gaya hidup belanja di ritel modern. (Areef, 2010)

Pada tahun 2010, industri ritel modern di Indonesia mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) memperkirakan total belanja ritel tahun ini akan mencapai Rp 100 triliun, dimana Rp 65 triliun merupakan belanja *consumer goods*. Dari jumlah belanja ini, *hypermarket* mengambil bagian 35 persen, minimarket dan supermarket 45 persen, dan ritel tradisional 20 persen. Persentase besar yang dimiliki ritel-ritel modern tersebut disebabkan karena adanya tuntutan konsumen terhadap kualitas produk, harga, kecepatan respon, ketepatan pengiriman serta ketersediaan barang di pasaran semakin tinggi. (Hapsarini, 2010)

Usaha setiap ritel akan pemenuhan tuntutan konsumen itu tidak lepas dari penerapan suatu manajemen rantai pasok (*supply chain management*) yang baik. Rantai pasok itu dapat terbentuk dari jaringan perusahaan-perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk ke tangan pemakai akhir. Perusahaan-perusahaan tersebut biasanya termasuk pemasok, pabrik, distributor, toko atau ritel, serta perusahaan pendukung seperti perusahaan jasa logistik.

Manajemen rantai pasok (*supply chain management*) adalah metode, alat, atau pendekatan pengelolaan rantai pasok yang tidak hanya berorientasi pada urusan internal perusahaan tetapi juga urusan eksternal yang menyangkut hubungan dengan perusahaan-perusahaan partner. Inti dari pengelolaan rantai pasok ini adalah untuk memuaskan konsumen akhir, bekerja sama untuk membuat produk yang murah, mengirimkannya tepat waktu, dan dengan kualitas yang bagus. Kurangnya kerjasama seringkali menimbulkan kesalahan informasi yang akibatnya adalah variasi permintaan dan kurangnya kepercayaan yang terjadi pada jaringan *supply chain*.

Dalam *supply chain* terdapat 3 macam aliran yang harus dikelola. Yang pertama aliran barang yang mengalir dari hulu ke hilir, contohnya aliran bahan baku dari pemasok ke manufaktur. Kedua, aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu. Ketiga, aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir ataupun sebaliknya. Informasi tentang persediaan produk yang masih ada di masing-masing ritel sering dibutuhkan

oleh distributor maupun pabrik. Dalam hal ini ritel juga memberikan peranan penting dalam penentu keberhasilan suatu manajemen rantai pasok.

Toko 69 merupakan salah satu ritel tradisional yang termasuk dalam *single store retailer* dan menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari (*consumer goods*) seperti sabun mandi, minyak goreng, susu, sabun cuci, mie instan, dan sebagainya. Toko ini berlokasi di jalan H.O.S. Cokroaminoto nomor 69 Yogyakarta, suatu lokasi yang cukup menjanjikan untuk mendirikan suatu usaha karena ramai dan mudah dilalui kendaraan, serta terdapat Pasar Klithikan yang menjadi identitas tersendiri untuk daerah ini. Saat ini banyak bermunculan baik ritel tradisional maupun ritel modern berbentuk minimarket di daerah ini, yang membuat Toko 69 harus lebih meningkatkan kualitas pelayanan dan berani bersaing harga dengan *retailer* lain.

Ritel tradisional harus pandai dalam menentukan harga jual barang agar dapat bersaing dengan ritel modern yang lebih unggul karena memiliki jaringan tersendiri (*chain*) dengan pemasok. Pada umumnya, ritel tradisional menerapkan *margin profit* yang kecil dengan harapan dapat mencapai volume penjualan yang tinggi. Penentuan harga ini harus diimbangi dengan meminimalkan biaya operasional seperti biaya *inventory* agar target pemasukan yang ingin dicapai dapat terpenuhi.

Hal lain yang harus diperhatikan untuk dapat bersaing dengan ritel-ritel modern adalah permasalahan informasi. Ritel modern telah memiliki suatu sistem informasi yang terintegrasi, baik di dalam perusahaan

maupun ke luar perusahaan. Sistem tersebut dapat membantu pihak ritel modern untuk mengetahui permintaan pelanggan, berapa barang yang tersedia, berapa jumlah dan jenis yang harus disediakan, berapa dan apa saja jenis barang yang dibeli ke pemasok, hingga waktu yang tepat untuk menerima barang yang dibeli. Bahkan ada pihak ritel modern yang telah menerapkan model *Collaborative Planning, Forecasting, and Replenishment* (CPFR), dimana antara pihak perusahaan dengan pemasok bersama-sama melakukan perencanaan, peramalan, dan perencanaan pengiriman. Sedangkan pihak ritel tradisional masih menggunakan aliran dan sistem yang manual dalam operasional serta pengambilan keputusan.

Pembenahan aliran informasi dapat dimulai dari internal Toko 69, karena di dalam toko terdapat masalah aliran informasi pada proses pelayanan pelanggan, pengecekan stok barang, hingga pemesanan ke pemasok. Informasi pencatatan maupun pembuatan arsip data barang yang masuk dan tersedia di gudang masih dilakukan secara manual sehingga menjadi tidak akurat. Barang yang masih ada tetapi karena penghitungannya masih manual, dianggap sudah habis atau sebaliknya. Berbagai kecurangan atau manipulasi stok barang oleh karyawan kerap kali terjadi.

Begitu pula pencatatan untuk barang yang keluar atau terjual belum dilakukan, karena penyampaian informasi dari pelanggan dilakukan dengan cara manual yaitu dengan pemberian nota (tuliskan tangan) pemesanan barang dan tidak ada dokumen barang apa saja yang laku terjual. Sehingga pihak pemilik toko hanya menggunakan

perkiraan sebagai pengambilan keputusan untuk menyediakan barang apa saja yang menurutnya laku dan banyak dicari pelanggan tanpa ada dokumen keluarnya barang. Dampak negatif dari pengambilan keputusan seperti ini adalah dapat terjadi penumpukan barang atau bahkan kekurangan barang yang mengharuskan pihak toko membeli barang pada toko lain tentunya dengan harga lebih mahal daripada harga pemasok yang pada akhirnya membuat toko mengalami kerugian.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dibutuhkan suatu perbaikan aliran informasi dan sistem informasi pendukung yang berbasis komputer. Sistem yang dimaksud berupa pendataan persediaan barang, transaksi keluar-masuk barang, yang memberikan keluaran seperti laporan jual-beli. Sehingga informasi yang dihasilkan menjadi lebih lengkap, akurat, langsung dapat diperbaharui, dan membantu proses pemesanan barang ke pemasok.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Ritel tradisional bersaing dengan ritel modern yang kian berkembang dan cukup unggul di beberapa sisi, termasuk dalam sistem informasi yang mereka terapkan. Sistem informasi ini memegang peranan yang cukup penting untuk menghubungkan antara ritel dengan pemasok, ritel dengan pelanggan maupun internal ritel tersebut. Tetapi, ritel tradisional belum dapat menerapkan suatu sistem informasi seperti yang diaplikasikan pada ritel modern. Hal ini dapat berdampak negatif bagi kelancaran operasional pihak

ritel. Contoh nyata dapat dilihat pada Toko 69, sistem informasi yang masih manual dan tidak terstruktur ini berdampak pada pencatatan stok barang yang masih manual sehingga dapat dimanipulasi dan pemesanan barang ke pemasok dilakukan dengan hanya berdasar pada perkiraan barang yang laku tanpa adanya dokumen barang keluar, yang berakibat pada kelebihan atau kekurangan stok barang.

Maka dari itu, perlu adanya perbaikan pada aliran dan suatu sistem informasi yang mendukung kinerja toko, meliputi sistem pengelolaan keluar-masuk barang, persediaan barang dan pendataan barang yang menghasilkan laporan transaksi jual-beli sebagai dasar perwujudan model *Collaborative Planning and Replenishment* (kolaborasi perencanaan dan penyediaan stok antara pemasok dengan ritel) demi menghadapi persaingan antar ritel.

### **1.3. Tujuan**

Tujuan dari penelitian yang dilakukan ini adalah:

1. Mendesain suatu sistem informasi berbasis komputer yang dapat memberikan informasi mengenai transaksi keluar dan masuknya barang yang terjadi di toko dan memberikan laporan mengenai ketersediaan jumlah barang yang ada di gudang. Sistem didesain agar mudah digunakan, mudah dalam *input* data, fleksibel, memberikan *report* yang dibutuhkan, dan menjadi dasar terwujudnya model *Collaborative Planning and Replenishment*.

2. *Output* yang dihasilkan dapat memberikan informasi mengenai barang apa saja yang laku dan membantu dalam penentuan pemesanan barang ke pemasok, perwujudan informasi dalam hubungan rantai pasok antara *retailer* dan pemasok, sehingga mampu menghadapi persaingan dengan *retailer* lain yang semakin berkembang.

#### **1.4. Batasan Masalah**

1. Sistem informasi ini didesain untuk keadaan dan permasalahan yang ada saat ini di Toko 69 untuk memenuhi kebutuhan bisnis yang terdapat di toko.
2. Sistem informasi ini masuk dalam level TPS (*Transaction Processing System*) dan MIS (*Management Information System*) yang lebih berfokus pada transaksi, manajemen, dan *reporting*.

#### **1.5. Metodologi Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan mulai dari awal pengerjaan, proses, hingga akhir penelitian, akan diuraikan melalui *point-point* dan diagram alir berikut.

##### **1.5.1. Meninjau Lokasi Penelitian**

Tempat usaha yang menjadi tempat dilakukannya penelitian tugas akhir, yaitu Toko 69, yang beralamat di Jalan H.O.S. Cokroaminoto nomor 69 Yogyakarta.

Tugas awal adalah melihat, mengamati proses bisnis, dan melakukan wawancara untuk memperoleh

keterangan mengenai proses bisnis di tempat usaha tersebut. Kemudian memetakan proses bisnis tersebut dan mengidentifikasi permasalahan yang ditemukan. Setelah itu dilakukan diskusi dengan pemilik toko untuk membicarakan mengenai permasalahan-permasalahan tersebut hingga diputuskan akan fokus pada permasalahan yang memang membutuhkan solusi dan perbaikan nyata. Tahapan selanjutnya meliputi, analisis, perencanaan, dan pengembangan rancangan dilakukan dengan berbasis pada Siklus Pengembangan Sistem atau *System Development Life Cycle* (SDLC).

#### **1.5.2. Tahap Analisis Sistem**

Pada tahap ini dilakukan pembuatan diagram alir proses bisnis usulan, berdasarkan *hierarchy chart*. Selain bertujuan untuk menjelaskan fungsi pada *chart* tersebut, diagram alir ini juga berguna sebagai gambaran proses atas usulan yang diberikan. Lalu membuat pula uraian sistem informasi yang diusulkan menjadi solusi.

#### **1.5.3. Tahap Perancangan Sistem**

Melakukan tahapan desain atau perancangan sistem yang meliputi desain input dan desain model. Pada desain input akan ditentukan data-data apa saja yang menjadi masukan (*input*) sistem, sedangkan pada desain model akan dibuat diagram aliran data atau *Data Flow Diagram* (DFD), yang diperlukan untuk menggambarkan aliran data dalam sistem dan *Hierarchy chart* usulan yang akan menggambarkan fungsi-fungsi sistem yang akan dibuat.

#### **1.5.4. Tahap Pengembangan Rancangan Sistem**

Melakukan tahapan desain atau pengembangan rancangan sistem yang meliputi desain *output* dan desain basis data. Pada desain *output* akan dibuat diagram hubungan entitas atau *Entity Relation Diagram (ERD)*, yang dipergunakan untuk mendokumentasikan keterlibatan data yang ada pada sistem. Pada tahapan ini juga akan dibuat rancangan tabel untuk basis data dan ditentukan laporan apa saja yang menjadi keluaran (*output*) sistem.

#### **1.5.5. Tahap Pembuatan Sistem**

Setelah input, model, dan output telah selesai dirancang, maka tahapan selanjutnya adalah pembuatan sistem menggunakan *Microsoft Office Access 2007* sebagai basis data dan *Visual Basic 6.0* sebagai *interface*. *Form-form* input, transaksi jual-beli, dan bentuk laporan akan dibuat menggunakan *Visual Basic 6.0*.

#### **1.5.6. Tahap Pengujian Sistem**

Pada tahapan ini semua data, fungsi, dan hal-hal dalam sistem akan diuji, apakah sudah sesuai dengan rencana dan tujuan awal pembuatan sistem. Jika sistem yang dibuat telah sesuai, maka akan dilanjutkan dengan tahap selanjutnya, tetapi apabila kurang sesuai maka akan dilakukan kembali tahap analisis untuk memperbaiki dan meninjau usulan awal.

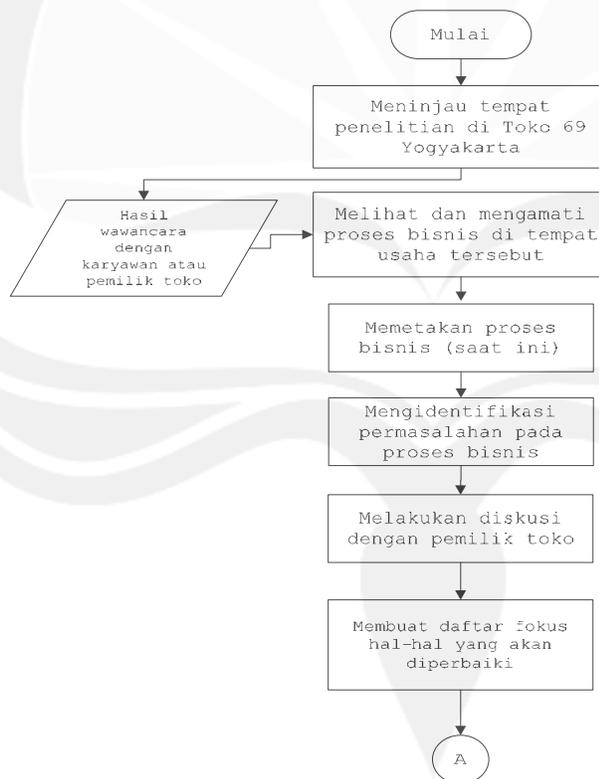
### 1.5.7. Tahap Implementasi Sistem

Tahapan berikutnya adalah implementasi pada lingkungan tempat usaha. Tahapan ini dilakukan untuk menerapkan dan menjalankan (*running*) sistem di Toko 69.

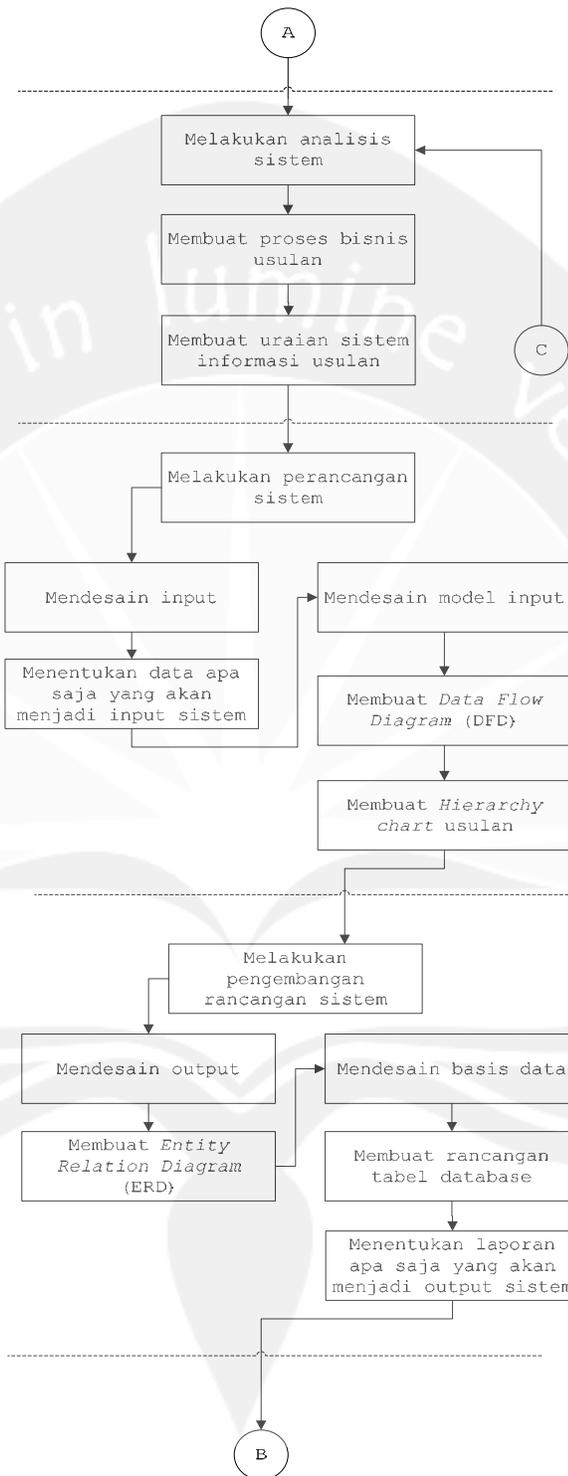
### 1.5.8. Tahap Penulisan Laporan Akhir

Melakukan penulisan laporan yang berisikan seluruh data, informasi, rancangan, dan gambaran sistem yang telah dibuat.

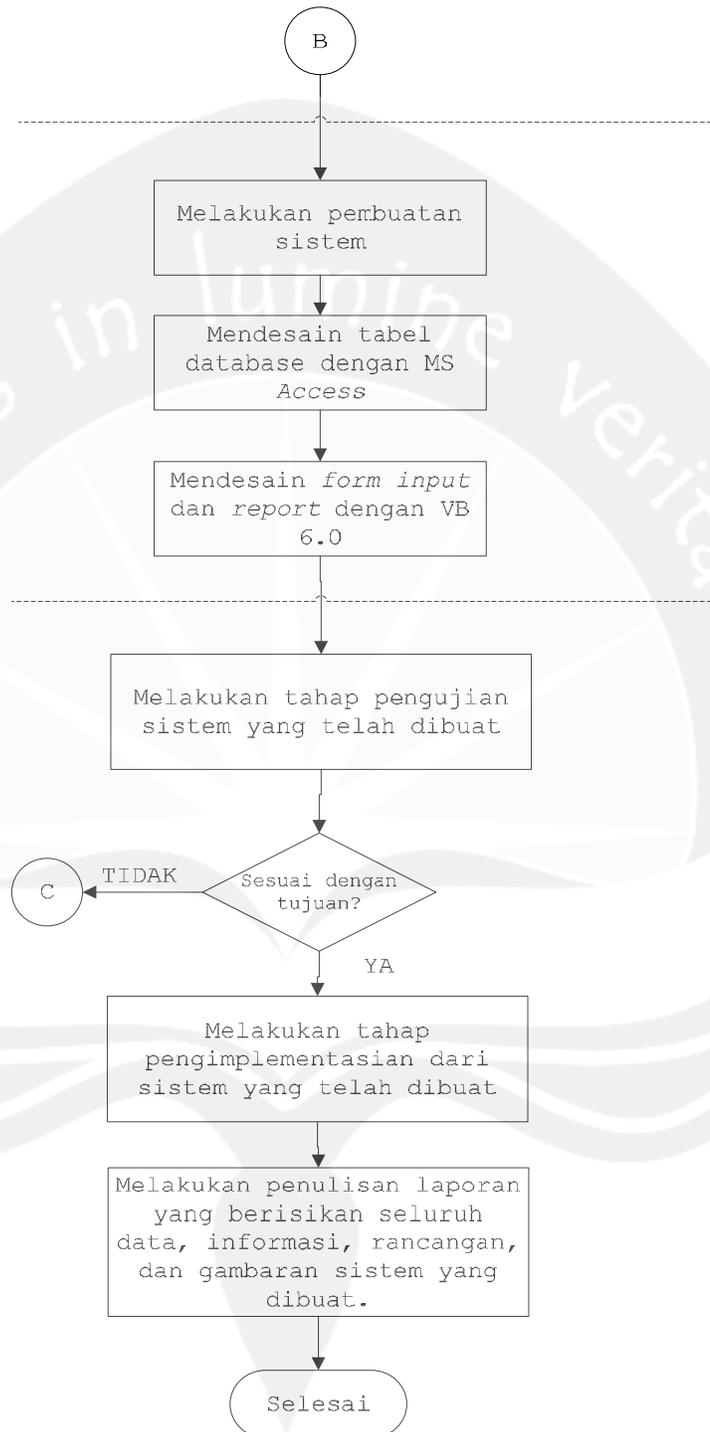
Metodologi penelitian dari tugas akhir yang dilakukan dapat digambarkan dalam sebuah diagram alir seperti yang ditunjukkan pada Gambar 1.1.



**Gambar 1.1. Diagram Alir Metodologi Penelitian**



**Lanjutan Gambar 1.1. Diagram Alir Metodologi Penelitian**



**Lanjutan Gambar 1.1. Diagram Alir Metodologi Penelitian**

## 1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir ini dapat dijabarkan sebagai berikut:

### BAB 1 : PENDAHULUAN

Pendahuluan berisi tentang latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

### BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka berisi tentang uraian singkat dan perbedaan dari hasil-hasil penelitian yang terdahulu mengenai sistem informasi dari beberapa jurnal internasional dengan penulisan saat ini.

### BAB 3 : LANDASAN TEORI

Landasan teori berisi tentang manajemen rantai pasok dalam retail, hubungannya dengan sistem informasi, level sistem informasi, perencanaan dan desain sistem, uraian sistem informasi serta uraian singkat mengenai alat bantu dalam pembuatan program yang berupa *Software Microsoft Access 2007* dan *Microsoft Visual Basic 6.0*.

### BAB 4 : PROFIL PERUSAHAAN

Pada bab ini berisi tentang profil *retailer* tempat penelitian ini dilakukan, kegiatan operasi, dan bagaimana persaingan antar ritel.

## BAB 5 : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bagian ini merupakan tahap analisis disertai dengan pembahasan, meliputi pemetaan proses bisnis, tahap-tahap perencanaan dan pengembangan desain sistem informasi, serta pengimplementasian sistem.

## BAB 6 : KESIMPULAN DAN SARAN

Merupakan kesimpulan hasil analisis dan pembahasan yang sesuai dengan tujuan penelitian yang dilakukan, serta saran yang diberikan untuk pihak toko.