

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Saat ini kebutuhan akan bahan-bahan sandang, pangan, dan papan semakin meningkat, terlebih pada sektor pangan atau makanan. Dapat terlihat dari permintaan konsumen akan bahan makanan yang meningkat baik konsumen dengan perekonomian tinggi maupun rendah. Dari situ dapat terlihat bahwa persaingan dalam industri makanan semakin meningkat dan memberikan peluang bagi para pelaku bisnis untuk dapat membuat usaha ritel. Saat ini banyak bisnis ritel yang bermunculan dengan menawarkan berbagai macam kelebihannya masing-masing. Bisnis ritel tidak hanya berasal dari dalam negeri namun dari luar negeri pun berlomba-lomba untuk dapat bersaing di Indonesia khususnya, karena dianggap merupakan sebuah peluang yang menjanjikan mengingat masyarakat Indonesia yang masih sering berbelanja di pasar tradisional.

Seperti yang dikatakan oleh Ma'aruf (2005), *Retail* merupakan kegiatan usaha menjual barang atau jasa kepada perorangan untuk keperluan diri sendiri, keluarga atau rumah tangga. Dalam melakukan usaha di bidang ritel banyak hal yang perlu diperhatikan seperti jenis produk apa saja yang akan dijual, modal usaha yang harus dikeluarkan juga dalam menjual sebuah produk kita harus memiliki target pembeli yang akan membeli produk sehingga tujuan dari bisnis kita dapat tercapai.

Sama halnya dengan bermacam-macam produk dan jasa yang ada, setiap daerah maupun wilayah pasti memiliki keunikan dan ciri khas yang berbeda-beda sehingga muncul pula keanekaragaman jenis makanan. Di Indonesia merupakan salah satu negara yang peluang bisnisnya banyak digemari oleh para pelaku bisnis.

Dengan adanya beraneka produk olahan makanan menyebabkan adanya perbedaan jumlah permintaan akan berbagai macam produk membuat pemilik bisnis ritel harus pintar dalam mengatur ritelnya salah satunya dengan pengaturan sistem pembelian dan penjualannya agar dapat meraih keuntungan yang diinginkan. Salah satunya dengan mengatur jumlah persediaan produk yang akan dipajang maupun disimpan sebagai persediaan. Untuk dapat menyediakan produk yang sesuai, para pelaku bisnis harus memperhitungkan biaya apa saja yang

dibutuhkan untuk dapat menyediakan produk tersebut, hal tersebut dapat menjadi dasar untuk menentukan harga jual dari produk yang akan dijual ke konsumen. Selain itu, umur dari produk yang dijual juga merupakan hal yang penting diperhatikan oleh para konsumen yang akan membeli.

Saat ini terdapat banyak jenis usaha ritel khususnya di Indonesia yang dapat memenuhi permintaan masyarakat Indonesia keluar dari pasar tradisional yang ada. Dengan adanya beragam jenis ritel tersebut, terdapat pula beraneka macam jenis sistem pembelian produk dari berbagai sumber untuk dijual kembali atau sering disebut kulakan salah satunya konsinyasi atau sistem titip jual. Menurut KBBI konsinyasi adalah penitipan produk dagangan kepada agen atau orang untuk dijual dengan pembayaran kemudian; jual titip. Sedangkan menurut Arifin (1997) Penjualan konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana pihak yang mempunyai produk dagang menyerahkan sejumlah produk kepada pihak lain untuk dijual dengan memberikan komisi kepada pihak yang menjual.

Banyaknya bisnis makanan yang saat ini dinilai lebih menjanjikan karena merupakan kebutuhan pokok dari semua orang membuat para pemilik usaha dituntut untuk lebih kreatif dalam mengelola tokonya sehingga dapat bertahan dalam persaingan dengan usaha lain. Di setiap daerah yang memiliki keunikan yang lain dari daerah lainnya pasti menghasilkan produk olahan makanan yang menjadi ciri khas dari daerah tersebut.

Pergerakan dari sebuah produk juga menjadi hal yang penting dalam menganalisis sebuah produk dikatakan berhasil menguasai pasar atau tidak. Dari banyaknya produk yang dijual dapat dibuat klasifikasi produk mana saja yang merupakan produk unggulan, produk yang laku, dan produk yang tidak laku.

Faktor lain dari berkembangnya sebuah toko adalah desain atau manajemen ruang dari sebuah tempat untuk dapat menampung banyak produk agar dapat dilihat dan diperkernalkan kepada konsumen juga salah satu aspek yang penting untuk dipikirkan oleh para pelaku bisnis maupun pemilik UKM yang bersangkutan. Hal tersebut juga berpengaruh terhadap loyalitas konsumen untuk bersedia berbelanja kembali ke toko tersebut. Seperti yang dikatakan oleh Ray (2010), konsep dari manajemen ruang dan keuntungannya adalah dimana ruang adalah sebuah asset bagi seorang pengecer, semakin baik seorang pengecer dapat memanfaatkan ruang yang dimiliki maka akan mendukung keberhasilan dari bisnisnya. Dengan memanfaatkan ruang yang ada untuk produk yang memiliki

nilai penjualan lebih cepat maka akan meningkatkan pendapatan. Selain itu dengan mengalokasikan ruang untuk produk yang cepat laku maka dibutuhkan pengurangan persediaan terhadap produk yang menghasilkan laba maupun *turnover* yang lebih kecil.

Toko oleh-oleh Ny. Pang adalah salah satu *retail* yang menjual berbagai macam produk olahan makanan dan minuman yang merupakan khas dari daerah tersebut. Dengan beragamnya konsumen yang berasal dari dalam kota maupun luar kota untuk datang dan membeli produk dari ritel ini maka dituntut adanya profesionalitas dari pemilik ritel untuk mengatur sedemikian rupa agar menarik dan dapat memberikan kepuasan bagi pelanggan yang berbelanja di ritelnya.

Pada ritel ini, selain menjual produk yang diproduksi sendiri juga menjual produk dari supplier lain, baik melalui sistem *direct purchase* maupun konsinyasi atau sering disebut titip jual. Hal tersebut dilakukan untuk memenuhi permintaan konsumen yang beragam juga memperkenalkan makanan khas daerah yang belum tentu ada di setiap daerah lainnya.

Namun demikian, masalah yang ada dalam bisnis ritel ini adalah belum adanya analisis mengenai pembebanan biaya yang dikeluarkan tiap bulan terhadap produk konsinyasi yang menempati sebagian dari ruang rak yang selama ini dijual sehingga belum diketahui apakah produk konsinyasi sudah efektif atau belum untuk dijual dan mengembangkan usaha ritel ini. Untuk itu, penulis melakukan penelitian pada toko oleh-oleh Ny. Pang untuk dapat memberikan usulan dari hasil analisis mengenai produk konsinyasi yang dijual mengenai perlu tidaknya mempertahankan produk konsinyasi untuk dijual di toko tersebut, dan produk mana saja yang perlu dipertahankan untuk dijual maupun produk yang tidak perlu dipertahankan. Hal tersebut dirasa cukup penting untuk perkembangan sebuah usaha ritel yang juga menggunakan sistem konsinyasi walaupun belum ada yang menyebutkan bahwa penjualan konsinyasi dapat merugikan sebuah usaha, namun pada kenyataannya hal tersebut dapat merugikan sebuah usaha dengan berbagai pertimbangan. Dengan adanya banyak produk konsinyasi, maka ruang yang dibutuhkan untuk meletakkan produk juga besar dan apabila ruang sudah terbatas maka pengurangan kapasitas dari tiap produk dapat dilakukan. Hal tersebut bisa berdampak baik maupun buruk, dampak baiknya adalah semakin banyak produk yang dijual maka semakin menarik perhatian para konsumen untuk datang dan berbelanja pada ritel tersebut. Namun sisi buruknya adalah ketika

produk konsinyasi membutuhkan ruang dan produk dalam berkurang kapasitasnya dapat menyebabkan penurunan pendapatan, bahkan jika produk konsinyasi tidak terjual sama sekali dalam suatu periode hal tersebut mungkin secara langsung tidak berpengaruh besar terhadap ritel, namun apabila dilakukan analisis yang tepat maka akan terlihat bagaimana ritel mengalami kerugian dalam hal tersebut.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada, rumusan masalah yang diangkat oleh penulis adalah analisis pada produk konsinyasi yang dijual pada toko oleh-oleh Ny. Pang berdasarkan pembebanan biaya sesuai dengan rak yang digunakan, klasifikasi ABC, dan metode *FNS* untuk dapat membuat keputusan mengenai produk konsinyasi apa saja yang harus dipertahankan untuk dijual dan juga produk konsinyasi yang tidak perlu dipertahankan untuk dijual oleh toko tersebut.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Menganalisis produk konsinyasi berdasarkan data transaksi dan manajemen ruang rak pada toko oleh-oleh Ny.Pang.
- b. Memberikan usulan terhadap produk konsinyasi apa saja yang harus dipertahankan dan tidak dipertahankan untuk dijual pada toko oleh-oleh Ny.Pang.

1.4. Batasan Masalah

Batasan masalah yang ada pada penelitian ini adalah :

- a. Data penelitian yang di dapatkan adalah data transaksi dan daftar produk konsinyasi yang ada di toko oleh-oleh Ny. Pang
- b. Data yang didapatkan dalam bentuk file foto.
- c. Penelitian dilakukan di toko oleh-oleh Ny Pang yang beralamat di Jalan Pemuda no 71 Muntilan.
- d. Data transaksi yang didapatkan merupakan data transaksi selama 2 bulan pada tahun 2017
- e. Produk yang akan dianalisis adalah produk konsinyasi yang dijual di toko tersebut.