

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Peralatan rumah tangga merupakan konsumsi yang sangat sering digunakan oleh orang banyak sehingga semakin banyak juga orang yang menjual peralatan rumah tangga. Hal itu menyebabkan persaingan semakin ketat dan juga mengikuti perkembangan ekonomi yang saat ini sedang meningkat pesat. Hal itu menyebabkan perusahaan harus lebih kritis terhadap kompetitor yang semakin banyak juga.

Toko Millenium 168 berlokasi di Jalan Garuda Sakti KM 3.5, Pekanbaru, Riau. Toko ini merupakan unit usaha yang bergerak di bidang penjualan perlengkapan sehari-hari, salah satunya adalah peralatan rumah tangga yang berdiri sejak tahun 2013. Peralatan-peralatan rumah tangga tersebut merupakan barang yang sangat umum dan sering digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Produk peralatan rumah tangga yang dijual seperti barang-barang plastik, peralatan makan, peralatan dapur, dan lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap pihak toko dan pekerja diketahui bahwa pendapatan dari toko mulai terjadi penurunan sejak Januari 2021 sampai dengan April 2021. Peningkatan profit kembali pada Mei 2021 dikarenakan terdapat hari besar Idul Fitri dan mengalami penurunan kembali pada Juni 2021. Diketahui penurunan profit terjadi dikarenakan adanya ketidakpuasan pelanggan dan menyebabkan terjadinya *lost sales*.

Pihak toko menginginkan peningkatan dapat meningkat dan juga membantu toko dalam memenuhi kebutuhan dan permintaan toko dengan harga yang murah. Pihak pekerja menginginkan bahwa pengantaran barang oleh *supplier* dapat lebih dipercepat agar pekerjaan tidak menumpuk dan dapat diselesaikan tepat waktu. Pihak kasir yang berhubungan langsung dengan konsumen saat membayar barang mengatakan bahwa harga barang merupakan salah satu faktor yang paling dipermasalahkan dan menjadi pertimbangan pembeli.

Lost sales yang terjadi membuat pendapatan pada toko berkurang dan juga jumlah pelanggan terhadap toko juga berkurang. Hal tersebut diduga dapat memicu Toko Millenium 168 ini kalah dari kompetitor yang terletak di sekitar toko.

Kelengkapan barang, waktu pengiriman produk, kualitas produk serta harga yang diberikan sangat mempengaruhi penjualan terhadap toko.

Kelengkapan dan beragam jenis varian produk tentunya menjadi salah satu nilai tambah bagi suatu toko untuk menarik perhatian pelanggan. Ketidaklengkapan produk pada Toko Millenium 168 ini diakibatkan karena *supplier* sering terlambat mengirimkan barang yang dipesan oleh *owner*.

Harga juga sangat mempengaruhi penjualan barang pada suatu toko, dimana apabila toko menjual barang dengan harga yang tinggi dan tidak sesuai dengan kualitas produk maka konsumen tentunya akan berpikir dua kali untuk membeli. Sehingga dapat menyebabkan konsumen lebih memilih untuk berbelanja di toko kompetitor yang berada di sekitar toko.

Pemilihan *supplier* secara subyektifitas juga sering terjadi, dimana apabila salah satu *supplier* datang terlebih dahulu ke toko maka akan dilakukan pemesanan tanpa melakukan pengecekan harga dan fasilitas yang diberikan. Dengan adanya pemilihan *supplier* yang lebih matematis dapat dilakukan pemesanan barang terhadap *supplier* yang unggul.

Dari permasalahan tersebut, dilakukan usulan bagi Toko Millenium 168 untuk melakukan evaluasi terhadap *supplier*. Bagi suatu ritel, pemilihan dan bekerja sama dengan *supplier* merupakan hal yang sangat penting karena ritel menjual barang langsung dari *supplier*. Dikarenakan juga bagi *owner*, bekerja sama dengan *supplier* yang tepat merupakan hal yang terpenting bagi toko agar dapat menjual produk maka juga dilakukan pemilihan *supplier* guna untuk mengetahui *supplier* mana yang dapat dijadikan pemasok utama atau yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan kondisi yang dijelaskan pada latar belakang di atas, maka dapat dibuat rumusan masalah yaitu *supplier* mana yang terpilih untuk bekerja sama dengan toko tanpa adanya penilaian subyektif (memilih *supplier* yang datang terlebih dahulu ke toko atau *supplier* yang memberikan tawaran barang terlebih dahulu) sehingga dapat mengurangi *lost sales* dengan adanya jaminan ketersediaan barang untuk memenuhi permintaan toko dan tidak meningkatkan harga modal pada barang?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan terkait, tujuan penelitian ini adalah untuk menentukan *supplier* utama peralatan rumah tangga di Toko Millenium 168 dengan menggunakan kriteria yang tidak mengandung subyektifitas (memilih *supplier* yang datang terlebih dahulu ke toko atau *supplier* yang memberikan tawaran barang terlebih dahulu) dan dapat mengurangi *lost sales* dengan adanya jaminan ketersediaan barang untuk memenuhi permintaan toko dan tidak meningkatkan harga modal pada barang.

1.4. Batasan Masalah

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa batasan masalah yaitu :

- a. Penentuan *supplier* yang dilakukan hanya terhadap *supplier* peralatan rumah tangga.
- b. Periode data yang digunakan adalah periode Januari 2021 - Juni 2021, kecuali untuk data pemesanan dan pengantaran barang menggunakan data Juli 2021-September 2021 karena dilakukannya penelitian di tempat.
- c. Perbandingan harga barang dilakukan terhadap barang yang serupa dan memiliki *merk* yang sama dari masing-masing *supplier*.