

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Setiap aktivitas bisnis dilakukan oleh suatu bidang usaha memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Pada bidang usaha ritel memperoleh keuntungan melalui aktivitas menjual produk maupun jasa kepada konsumen. Ritel mengadakan beraneka ragam produk dan jasa untuk memenuhi keinginan konsumen. Berman dkk (2018) menyatakan bahwa ritel merupakan tahapan terakhir dalam distribusi dari produsen ke konsumen meliputi aktivitas bisnis menawarkan barang dan jasa kepada konsumen untuk kebutuhan pribadi, keluarga, atau rumah tangga.

Bisnis ritel dapat dibedakan menjadi beberapa klasifikasi. Menurut Soliha (2008) bisnis ritel di Indonesia dikelompokkan berdasarkan sifatnya yakni ritel konvensional dan ritel modern. Ritel konvensional merupakan suatu usaha ritel skala kecil dan sederhana seperti toko kelontong dan pengecer yang bertempat di pasar tradisional. Ritel modern merupakan suatu usaha ritel yang berukuran besar serta memiliki fasilitas yang lengkap dan menggunakan teknologi dalam operasionalnya seperti supermarket, *department store*, *minimarket*, dan lain-lain. Pada ritel modern menggunakan teknologi dan sistem informasi seperti penggunaan komputer dan sistem POS (*point of sale*) untuk proses transaksi. Ritel menyediakan produk yang beraneka ragam dengan jumlah yang banyak sehingga penggunaan sistem POS dapat membantu ritel dalam pencatatan transaksi yang menghasilkan informasi untuk mengelola produk yang disediakan.

Pada ritel yang menjual produk kebutuhan sehari-hari seperti *minimarket* memanfaatkan teknologi informasi dengan menggunakan komputer dan aplikasi kasir POS atau *point of sale* untuk membantu kelancaran aktivitas bisnis. Aplikasi kasir memudahkan pelaku usaha *minimarket* dalam transaksi jual beli dengan konsumen karena POS memberikan fitur-fitur yang mempermudah pelaku usaha seperti membantu pencatatan transaksi penjualan, pencatatan daftar barang, serta menghasilkan laporan-laporan secara otomatis seperti laporan pembelian barang, laporan stok akhir, laporan keuntungan *minimarket*, dan lain-lain.

Sebuah ritel yang sudah menggunakan aplikasi kasir POS atau *point of sale* dalam aktivitas bisnis adalah *Minimarket Stevian*. *Minimarket Stevian* merupakan suatu

usaha yang bergerak di bidang ritel yang menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari. Berdasarkan klasifikasi dalam bisnis ritel, *Minimarket* Stevian termasuk dalam *product retailing* serta termasuk dalam kategori *convenience store*. *Minimarket* Stevian berada di Jl. Ir. H. Juanda No 16 RT 29, Kelurahan Simpang III Sipin, Kecamatan Kota Baru, Jambi, *minimarket* ini beroperasi setiap hari mulai pukul 7 pagi hingga 12 malam. Dalam menjalankan aktivitas bisnis *Minimarket* Stevian menggunakan aplikasi POS untuk transaksi penjualan dengan konsumen dan digunakan untuk pencatatan barang masuk. Pada aplikasi POS yang digunakan menghasilkan laporan penjualan, laporan stok akhir, laporan pembelian barang, laporan daftar barang, serta data distributor.

Dalam operasional *minimarket* dikelola oleh pemilik *minimarket* dan dibantu oleh karyawan *minimarket*. Pemilik *minimarket* bertugas dalam memasukkan data penerimaan barang, memeriksa kesesuaian uang yang masuk dengan laporan penjualan, mempersiapkan pembayaran untuk tagihan dari *supplier*. Pemilik menggunakan aplikasi POS untuk memeriksa kesesuaian laporan penjualan dengan uang yang masuk, menggunakan fitur penerimaan barang untuk memasukkan faktur penerimaan barang. Dalam menjalankan usaha *minimarket* pemilik mengeluhkan tentang penurunan keuntungan setiap tahunnya. Hal ini disebabkan oleh penurunan penjualan dan pembelian produk yang belum tepat. Selama ini, *Minimarket* Stevian belum pernah melakukan analisis data yang tersedia di POS saat pemesanan barang untuk menentukan barang yang akan dijual.

Produk yang disediakan oleh *Minimarket* Stevian diperoleh dari dua jenis distributor yaitu distributor resmi dan grosir. Proses pemesanan barang pada distributor resmi dilakukan saat kunjungan *sales* ke *minimarket* sedangkan pemesanan pada grosir dapat dilakukan setiap hari. Kegiatan pemesanan barang dilakukan oleh pemilik dan karyawan. Pemesanan barang dilakukan oleh karyawan saat kunjungan *sales* ke *minimarket* dengan arahan dari pemilik yaitu memesan barang-barang yang sudah habis dengan jumlah produk mencapai batas nominal faktur pembelian barang. Pemilik tidak dapat menetapkan jumlah pemesanan yang harus dipesan karena pemilik sibuk bekerja dan hanya memberikan batas nominal faktur pembelian. Barang yang diperoleh dari grosir akan dipesan langsung oleh pemilik dan ketika pemilik sedang berada di *minimarket* saat kunjungan *sales* maka pemilik yang akan melakukan pemesanan barang. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari pemilik ditemukan bahwa

pemilik sering melakukan pembelian pada barang yang stoknya masih tersedia atau memesan jenis barang baru karena menerima tawaran promo atau diskon dari *sales*. Proses pemesanan barang yang dilakukan selama ini menyebabkan adanya produk lambat terjual dan produk yang disediakan belum sesuai dengan kebutuhan konsumen sehingga menyebabkan kerugian bagi *minimarket*.

Pada penelitian awal yang dilakukan diketahui bahwa terjadi penurunan penjualan selama tiga tahun berturut mulai dari 2019 sampai dengan 2021. Laporan penjualan dan pembelian barang pada tahun 2019 sampai dengan 2021 terdapat pada Tabel 1.1. Berdasarkan laporan penjualan dan pembelian tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 menunjukkan kerugian yang dialami pemilik karena biaya pembelian yang lebih besar dari penjualan. Menurut pemilik tidak semua permintaan barang dari konsumen dapat terpenuhi meskipun dari data laporan pembelian menunjukkan barang yang tersedia melebihi penjualan. Hal ini menunjukkan pembelian barang yang dilakukan belum tepat. Selama ini, kerugian yang dialami pemilik diatasi dengan menambah modal menggunakan dana pribadi pemilik. Pemilik memiliki keinginan untuk mengatasi kerugian dengan mengendalikan pembelian barang karena sudah melebihi kemampuan modal pemilik.

Tabel 1.1. Laporan Penjualan dan Pembelian 2019-2021

| Tahun | Biaya Pembelian | Penjualan | Selisih |
|--------------|------------------------|------------------|-----------------|
| 2019 | Rp 980.100.452 | Rp 949.004.102 | Rp (31.096.350) |
| 2020 | Rp 904.529.618 | Rp 822.041.850 | Rp (82.487.768) |
| 2021 | Rp 756.923.449 | Rp 675.677.683 | Rp (81.245.766) |

Dalam kegiatan transaksi dengan konsumen dan *supplier* dilakukan oleh karyawan *minimarket*. Karyawan *minimarket* bertugas dalam melayani konsumen, merapikan barang dan memeriksa tanggal kadaluwarsa barang, memesan barang dengan *supplier*, dan menerima barang masuk. Berdasarkan informasi dari karyawan selama melayani konsumen diperoleh bahwa terdapat permintaan konsumen yang tidak terpenuhi. Hal ini disebabkan oleh barang tidak tersedia di luar jadwal kunjungan *sales* sehingga tidak dapat dilakukan pemesanan barang ke *sales*. Selama melakukan kegiatan pembelian barang karyawan kesulitan dalam memutuskan jumlah barang yang dipesan karena karyawan hanya diberikan arahan mengenai batasan nominal faktur pembelian barang sehingga karyawan hanya memesan berdasarkan perkiraan saja.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari *minimarket* (pemilik, karyawan, distributor, dan konsumen) maka perlu memperbaiki proses pembelian barang untuk mengatasi kerugian dan memenuhi permintaan konsumen. Pemilik menginginkan solusi untuk mengurangi biaya pembelian yang berlebih. Karyawan menginginkan sebuah solusi untuk mempermudah proses pemesanan barang ketika kunjungan *sales* ke *minimarket*. Konsumen menginginkan produk tersedia di *minimarket* karena produk yang disediakan di *minimarket* merupakan produk kebutuhan sehari-hari. Dalam menyelesaikan permasalahan yang dialami *Minimarket* Stevian terdapat alternatif penyelesaian yang dapat dilakukan yaitu menambah fitur sistem informasi pembelian barang, merancang kebijakan *product assortment*, dan membuat rancangan *merchandise budget*.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijabarkan, permasalahan yang menjadi perhatian dalam penelitian ini adalah dalam menentukan jumlah pemesanan barang hanya menggunakan perkiraan sehingga nilai pembelian barang melebihi penjualan *minimarket* dan menyebabkan kelebihan biaya persediaan sehingga perlu menentukan barang yang dipertahankan penjualannya serta menentukan jumlah pemesanan barang yang optimal.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan di *Minimarket* Stevian adalah:

- a. Memberikan usulan jenis barang yang dipertahankan untuk disediakan kembali.
- b. Memberikan usulan metode persediaan dalam menentukan jumlah pembelian barang agar diperoleh nilai pembelian barang maksimal sebesar 90% dari total penjualan untuk mengoptimalkan biaya persediaan.

1.4. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah

- a. Data yang diperlukan meliputi data penjualan, data stok barang, data daftar barang, data *supplier*, data kategori barang, data pembelian barang pada bulan Januari 2019 – Desember 2021.
- b. Jenis produk dengan sistem konsinyasi dan pembeliannya tetap tidak dianalisis.

- c. Pengolahan data dilakukan menggunakan *Microsoft Excel*.

