

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada industri retail, *supplier* menjadi salah satu pihak penting dalam kegiatan jual beli suatu retail itu sendiri. Oleh karena itu, penting bagi pihak retail untuk mengetahui performa dari *supplier* yang berhubungan atau bekerja sama dengan pihak retail tersebut. Hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah sebaiknya pihak retail tetap melakukan pembelian stok barang dari *supplier* tersebut atau mencari *supplier* baru dengan kinerja yang lebih baik, salah satu contohnya adalah Toko MIRAH JAYA.

Toko MIRAH JAYA merupakan usaha yang bergerak di bidang retail. Toko MIRAH JAYA terletak di Jl. Anggrek, Sambat Lor, Maguwoharjo, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Toko MIRAH JAYA memperjualbelikan barang seperti makanan, minuman, dan kebutuhan sehari-hari. Proses bisnis dari Toko MIRAH JAYA sesuai dengan konsep retail, melakukan pembelian pada *supplier* dan barang yang dibeli akan dijual kembali pada customer yang datang. Toko MIRAH JAYA telah berdiri sejak tahun 2004.

Pegawai yang bekerja di Toko MIRAH JAYA berjumlah empat orang dengan jam kerja dari pukul 09.00 WIB sampai pukul 21.00 WIB. Toko MIRAH JAYA memiliki beberapa departemen, antara lain: *purchasing* yang bertanggungjawab dalam pembelian barang serta kebutuhan lainnya serta administrasi penjualan barang, departemen gudang yang bertanggungjawab dalam penerimaan barang beserta penyimpanan barang atau aliran barang secara keseluruhan, departemen kasir yang menangani customer dan *supervisor* atau pemilik Toko MIRAH JAYA sendiri yang bertanggungjawab dalam pengawasan keseluruhan proses operasional toko. Proses operasional Toko MIRAH JAYA diawali dengan pembelian barang dengan melakukan pemesanan melalui empat *supplier* yang dilakukan oleh bagian *purchasing* toko. Setelah barang yang dipesan datang, bagian gudang akan melakukan penerimaan barang yang dibeli dan dilakukan rekap data stok barang yang dibeli. Di tahap ini, bagian gudang akan melakukan pengecekan data bersama dengan bagian *purchasing* untuk melihat apakah barang yang dibeli ada yang kurang atau cacat. Apabila ada barang yang kurang maupun cacat, pihak *purchasing* akan menghubungi pihak *supplier* untuk menyampaikan barang yang kurang maupun cacat tadi untuk dilakukan retur barang, penggantian barang dan

refund atau pengembalian dana. Untuk kegiatan penjualan barang, bagian kasir membuat laporan rekap penjualan bulanan yang nantinya akan dievaluasi bersama dengan semua departemen termasuk pemilik Toko MIRAH JAYA sebagai *supervisor* operasional itu sendiri.

Pada proses operasional, Toko MIRAH JAYA mengalami masalah yaitu terjadinya penurunan profit penjualan setiap bulannya selama satu tahun terakhir atau pada tahun 2023. Oleh karena itu, dilakukan penelitian lebih lanjut untuk mengidentifikasi permasalahan yang menyebabkan penurunan profit pada Toko MIRAH JAYA tersebut.

1.2. Penelusuran Masalah

Untuk mengatasi permasalahan yang timbul, diperlukan identifikasi dan penelitian lebih lanjut untuk mengidentifikasi akar dari masalah yang dialami oleh Toko MIRAH JAYA tersebut. Penelusuran masalah pada Toko MIRAH JAYA dilakukan dengan observasi dan wawancara terhadap beberapa *stakeholder* yang bersangkutan. Penelitian yang dilakukan melibatkan beberapa *stakeholder* seperti pemilik toko, kepala departemen *purchasing*, kepala departemen gudang, pegawai serta kustomer atau pelanggan toko. *Stakeholder* yang diwawancarai yaitu pemilik toko, kepala departemen *purchasing*, kepala departemen gudang serta pegawai yang menangani kasir dan administrasi. Pada Tabel 1.1, ditampilkan penggalan transkrip dari wawancara pertama yang dilakukan dengan beberapa *stakeholder* yang bersangkutan.

Tabel 1.1. Pendapat *Stakeholder* terhadap Permasalahan yang Terjadi

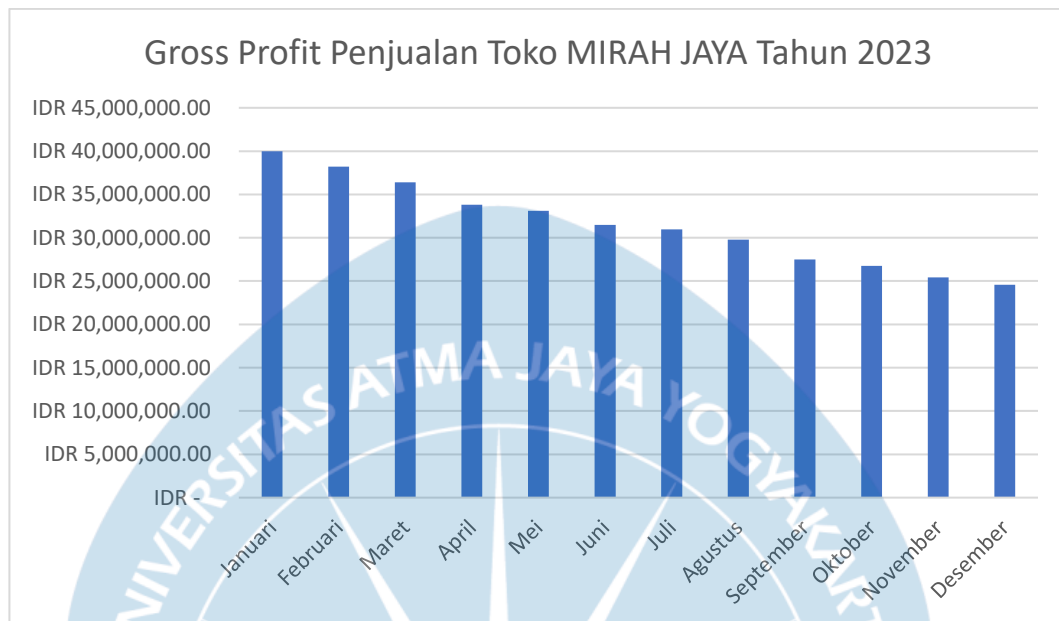
Pertanyaan	Jawaban <i>Stakeholder</i>		
	<i>Purchasing</i>	Gudang	Pemilik / <i>Supervisor</i>
Permasalahan apa yang sedang dialami oleh pihak Toko MIRAH JAYA?	Penurunan keuntungan <i>gross profit</i>	Mungkin untuk sekarang penurunan keuntungan toko	Yang sedang dialami sekarang adalah penurunan profit dari penjualan barang
Sejak kapan permasalahan ini dialami oleh pihak Toko MIRAH JAYA?	Tahun 2023 awal	Setahun yang lalu	Awal tahun 2023
Seberapa besar penurunan <i>profit</i> yang terjadi	Kurang lebih hampir 5% setiap bulannya	Coba tanya pada bagian <i>purchasing</i>	Hampir 5 % untuk penurunan bulannya

Gross profit yang dimaksud oleh *stakeholder* adalah keuntungan atau laba kotor yang didapatkan dari biaya pendapatan yang dikurangi oleh biaya langsung terkait dengan penyediaan produk atau stok barang pada toko. Setelah mengkonfirmasi permasalahan yang terjadi dengan wawancara pertama yang dilakukan pada tiga *stakeholder* yaitu kepala departemen *purchasing*, kepala gudang serta pemilik toko sebagai *supervisor*, penelitian dilanjutkan dengan menganalisa data *profit* penjualan bulanan dari Toko MIRAH JAYA. Tabel 1.2 menampilkan data keuntungan kotor penjualan atau *gross profit* bulanan dari bulan Januari hingga Desember tahun 2023 Toko MIRAH JAYA.

Tabel 1.2. Tabel *Gross Profit* Penjualan Toko MIRAH JAYA Tahun 2023

Bulan	Gross Profit Penjualan
Januari	IDR 40,000,000.00
Februari	IDR 38,200,000.00
Maret	IDR 36,400,000.00
April	IDR 33,800,000.00
Mei	IDR 33,100,300.00
Juni	IDR 31,468,000.00
Juli	IDR 30,950,000.00
Agustus	IDR 29,765,600.00
September	IDR 27,500,000.00
Oktober	IDR 26,740,000.00
November	IDR 25,425,855.00
Desember	IDR 24,565,000.00

Untuk membantu memvisualisasikan penurunan *gross profit* yang terjadi, data tersebut akan ditampilkan dalam bentuk grafik atau *bar chart* pada Gambar 1.1.



Gambar 1.1. Grafik *Gross Profit* Penjualan pada Toko MIRAH JAYA Tahun 2023

Berdasarkan data yang ditampilkan pada grafik di Gambar 1.1, dilakukan perhitungan dari bulan ke bulan mengenai penurunan *gross profit* untuk mengetahui tingkat penurunan yang terjadi setiap bulannya. Berdasarkan perhitungan tersebut, disimpulkan bahwa penurunan *gross profit* yang terjadi selama satu tahun pada tahun 2023 adalah 47.50 % atau 3.96 % perbulannya, kurang lebih sama dengan informasi yang diberikan oleh *stakeholder* dengan rentang 4 – 5 %. Penurunan yang terjadi dari bulan ke bulan ditunjukkan pada Tabel 1.3.

**Tabel 1.3. Perhitungan Penurunan *Gross Profit* Penjualan Toko MIRAH JAYA
Tahun 2023**

Bulan	Persentase Penurunan
Januari ke Februari	4.50%
Februari ke Maret	4.71%
Maret ke April	7.14%
April ke Mei	2.07%
Mei ke Juni	4.93%
Juni ke Juli	1.65%
Juli ke Agustus	3.83%
Agustus ke September	7.61%
September ke Oktober	2.76%
Oktober ke November	4.91%
November ke Desember	3.39%

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan kasus yang terdapat pada latar belakang serta penelusuran masalah yang telah dilakukan, Toko MIRAH JAYA memiliki masalah utama untuk diperbaiki yaitu penurunan *profit* sebesar 4 – 5 % setiap bulannya.

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang dialami Toko MIRAH JAYA, tujuan dari penelitian adalah mencari dan merancang solusi untuk mengatasi dan mengurangi permasalahan yang dialami agar pihak toko dapat mengurangi penurunan *profit* yang terjadi atau meningkatkan *profit* sebesar 3 – 4 % setiap bulannya dihitung dari bulan Januari 2024.

1.5. Batasan Masalah

Batasan penelitian yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian adalah sebagai berikut.

- a. Penelitian berfokus pada proses *internal* dari operasional Toko MIRAH JAYA.
- b. Data penelitian yang digunakan adalah data penjualan bulan Januari – Desember 2023.

