

BAB 8

KESIMPULAN DAN SARAN

8.1 Kesimpulan

Berdasarkan tujuan penelitian, penulis akan membantu pihak toko dalam menentukan berapa banyak kuantitas order barang secara tepat. Oleh karena itu, dilakukan analisis perhitungan dengan metode terpilih yaitu metode *Periodic Review R,s,S System* yang juga mampu membantu pihak Toko X dalam membantu meminimalisir masalah kejadian *stockout* yang sering terjadi secara tidak terduga. Pada Tabel 7.6 dapat diketahui hasil kuantitas pemesanan untuk ke dua *supplier*. Usulan pemesanan diberikan untuk produk bertipe jual eceran maupun grosir.

Usulan pemesanan ke *supplier* 1 untuk tipe eceran sebanyak 84 pak untuk Rokok Djarum 76 12', 28 pak untuk Rokok Djarum LA Bold Hitam 20', 64 pak untuk Rokok Djarum Super 12', 45 pak untuk rokok GG.Filter 12', 25 pak untuk Rokok GG.Signature Hitam, 66 untuk Rokok GG. Surya 16', 30 untuk Rokok Malboro Merah, 25 untuk Rokok Sampoerna Kretek, 95 untuk Rokok Sampoerna Mild Merah 16', dan 27 untuk Rokok Tawang. Usulan pemesanan ke *supplier* 2 hanya diperuntukkan Rokok dibawah naungan merek Djarum. Berikut rincian kuantitas pemesanan rokok untuk *supplier* 2 tipe jual eceran. Penulis mengusulkan untuk memesan sebanyak 11 pak untuk Rokok Djarum 76 12', 2 pak untuk Rokok Djarum LA Bold Hitam 20', dan 5 pak untuk Rokok Djarum Super 12'. Adapun kuantitas pemesanan eceran untuk *supplier* 2 didasarkan atas pembatasan biaya belanja Toko X ke *supplier* 2 sebesar Rp 450.000, sehingga kuantitas pemesanan dilakukan pertimbangan proporsi penjualan barang merek Djarum.

Sedangkan untuk tipe grosir, usulan pemesanan ke *supplier* 1 sebanyak 88 pak untuk Rokok Djarum 76 12', 28 pak untuk Rokok Djarum LA Bold Hitam 20', 64 pak untuk Rokok Djarum Super 12', 45 pak untuk rokok GG.Filter 12', 25 pak untuk Rokok GG.Signature Hitam, 66 untuk Rokok GG. Surya 16', 30 untuk Rokok Malboro Merah, 25 untuk Rokok Sampoerna Kretek, 95 untuk Rokok Sampoerna Mild Merah 16', dan 27 untuk Rokok Tawang. Usulan pemesanan ke *supplier* 2 hanya diperuntukkan Rokok dibawah naungan merek Djarum. Berikut rincian

kuantitas pemesanan rokok untuk *supplier* 2 tipe jual grosir. Penulis mengusulkan untuk memesan sebanyak 11 pak untuk Rokok Djarum 76 12', 2 pak untuk Rokok Djarum LA Bold Hitam 20', dan 5 pak untuk Rokok Djarum Super 12'. Adapun kuantitas pemesanan grosir untuk *supplier* 2 juga didasarkan atas pembatasan biaya belanja Toko X ke *supplier* 2 sebesar Rp 450.000, sehingga kuantitas pemesanan dilakukan pertimbangan proporsi penjualan barang merek Djarum.

Berdasarkan simulasi juga terbukti bahwa CSF dapat tercapai karena kejadian *stockout* hanya terjadi 2x dan hanya pada merek rokok Tawang berjenis jual eceran, kemudian juga menghasilkan kuantitas pemesanan ke *supplier* 2 sesuai dengan batasan biaya yang dimiliki Toko X dengan hasil Rp 310.529.

8.2 Saran

Pada penelitian ini, terdapat beberapa saran antara lain :

- a. Pencatatan data historis mengenai permintaan, dan *stockout* akan lebih baik jika terus dicatat datanya. Hal tersebut karena dengan adanya pencatatan data historis, maka akan membantu juga pihak tokok dalam menentukan kebijakan pemesanan rokok ke pihak *supplier*.
- b. Pembenahan dan penyimpanan yang rutin dan rapi terhadap nota-nota yang ada, baik nota pembelian dari *supplier* 1 maupun 2.
- c. Akan lebih baik saat *file* Excel pemberian penulis digunakan, pihak Toko X menambahkan dan memperbaharui data hingga bulan terkini, agar selalu didapatkan hasil pemantauan stok teraktual dan perhitungan pemesanan sesuai kondisi terkini.

DAFTAR PUSTAKA

- Angelica, 2022, Pengendalian Persediaan Produk untuk Mengurangi Lost Sales Di Toko Joy Baby, Tugas Akhir, Yogyakarta.
- Azzahrah, F, 2019, Metode ABC, VEN, dan VED, tersedia pada:<https://www.scribd.com/document/440576233/ABC-VEN-VED>, diakses tanggal 18 Mei 2023.
- Bahagia, S.N, 2006, Sistem Inventori, p.129, Penerbit ITB, Indonesia.
- Berman, B, Evans, J.R, Chatterjee,P, 2018, Retail Management A Strategic Aproach, , ed. 13 Global Edition, pp. 1 - 22, Pearson Education, London.
- Diantono, A.M, 2022, Perancangan Pemesanan Optimal Dan Jumlah Persediaan Untuk Menjaga Ketersediaan Barang : Studi Kasus Pada Toko Bima Sari, Tugas Akhir, Yogyakarta.
- Diantono, A.M, 2022, Perancangan Pemesanan Optimal Dan Jumlah Persediaan Untuk Menjaga Ketersediaan Barang : Studi Kasus Pada Toko Bima Sari, Tugas Akhir, Yogyakarta.
- Ehrhardt, R, Mosier,C, 1984, Revision of the power approximation for computing, Journal Management Science, Vol. 30, No.5,pp.618–622.
- Ehrhardt, R. 1979, The power approximation for computing (s, S) inventory policies, Journal Management Science, Vol.25, No.8, pp.777–786.
- Elena, M, 2023, BPS Ungkap Dampak Kenaikan Cukai Rokok 10 Persen terhadap Inflasi, tersedia :<https://ekonomi.bisnis.com/read/20230201/9/1623629/bps-ungkap-dampak-kenaikan-cukai-rokok-10-persen-terhadap-inflasi> , diakses pada 6 Februari 2023.
- Elsayed, E.A, Boucher, T.O, 1994, Analysis and control production system, 2nd Ed, Pretince hall international Inc, New Jersey.
- Greasley, A, 2013, Operation Management, ed. 3, pp. 274 - 294, Printer Trento Srl, Italia.
- Hamdy, M, Masari, A, Ardi, M, 2019, Penerapan ROP dan *Safety Stock* Pada Pengadaan *Chemical Semulsifier* dan *Chemical Reverse Demulsifier*,

- Jurnal Hasil Penelitian dan Karya Ilmiah dalam Bidang Teknik Industri, Vol. 5, No. 2, pp. 87 – 91.
- Handoko, G.L, 2020, Pengendalian Persediaan Etiket Rokok Dengan Metode Periodic Review, Tugas Akhir, Yogyakarta.
- Hartono, Carelio, W, 2022, Pengendalian Persediaan Material Heel Counter A1004 Pada Sepatu Predator P2-P3 Familiy Dengan Metode MRP Studi Kasis di Perusahaan Sepatu, Journal Industrial Manufacturing, Vo.7, No.2, pp.55 – 68.
- Heizer, Jay, Render, B, Munson C, 2020, *Operations Management Sustainability and Supply Chain Management*, ed. 13 Global Edition, pp. 144 - 545, Pearson Education, United Kingdom.
- Hendradewa, A, Aditiyana, M, 2022, Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Menggunakan Metode Min-Max Stock Pada Produk Semen Bima, Jurnal DISPROTEK, Vol.13, No.2, pp. 146 – 153.
- Hiller, F.S, Lieberman, G.J, 2021, Introduction to operations Research, ed.11, pp. 773 - 809, McGraw-Hill Education, United States of America.
- Hudori, M, Tarigan, N.T, 2019, Pengelompokan Persediaan Barang dengan Metode FSN Analysis (Fast, Slow and Non-Moving) Berdasarkan Turn Over Ratio (TOR), Jurnal Citra Widya Edukasi, Vol 11, No. 2, pp. 205 – 215.
- Ika, 2016, Pemerintah Belum Serius Melakukan Pengendalian Rokok, <https://www.ugm.ac.id/id/berita/11837-pemerintah-belum-serius-melakukan-pengendalian-rokok>, diakses pada 6 Februari 2023.
- Iqbal, M, 2023, Ekonomi Tembakau dan Konsekuensi Merokok di Indonesia,tersedia :<https://www.cnbcindonesia.com/news/20210530203619-4-249381/ekonomi-tembakau-dan-konsekuensi-merokok-di-indonesia>,
- Irawanto, D.S, 2023, Aliran Dana dari Sebatang Rokok, <https://datanesia.id/aliran-dana-dari-sebatang-rokok/>, diakses pada 8 Mei 2023.
- Jain, K.C, Verma, P.L, Kartikey, P., 2013, Production and Operations Mangement, ed. 1, pp. 271 – 274, Dreamtech Press, New Delhi.

- Kumar, Y., Rupesh, K.K., Komal, D., Gautam, K.D., Jalam, S.D., Devprakash, S, 2017, FSN Analysis For Inventory Management – Case Study Of Sponge Iron Plant. International Journal For Research In Applied Science & Engineering Technology (IJRASET), Vol. 5, No. (2), pp. 53-57.
- Laoli, S, Zai, K, Lase, N, 2022, Penerapan Metode *Economic Order Quantity (EOQ)*, *Reorder Point (ROP)*, Dan *Safety Stock (SS)* Dalam Mengelola Manajemen Persediaan Di Grand Kartika GunungSitoli, Jurnal EMBA, Vol.10, No.4, pp. 1269 -1273.
- Mahwan, 2021, Penerapan Metode ROP dalam Persediaan Sabun Cuci Merk “B-Light” Pada UD Dhofir Jaya di Desa Pemecutan Kaja Kecamatan Denpasar Utara, Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika, Vol. 11, N0.2, pp. 199 – 205.
- Megawati, E, Pradesi, J, Khabibah, D, Ekoanindiyo, F, 2021, Pendekatan Metode ABC Pada Toko X untuk Pengendalian Persediaan Barang, Jurnal Teknik : Media Pengembangan Ilmu dan Aplikasi Teknik, Vol.20, No.02, pp.156 – 165.
- Nuffus, N.Z, 2021, Perencanaan Persediaan Bahan Baku Kain dengan Sistem Q dan Sistem P, Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya, Vol.9, No.2, pp. 1 – 18.
- Nuryadi, Astuti, T.D, Utami, E.S, Budiantara, M, 2017, Dasar-Dasar Statistik Penelitian, Edisi 1, Gramasurya, Yogyakarta, Indonesia.
- Proxisgroup, 2023, Pengertian Sistem Produksi Just In Time (JIT), tersedia pada : <https://proxsisgroup.com/pq/pengertian-sistem-produksi-just-time-jit/>, diakses tanggal 17 Mei 2023.
- Purnomo, H.P, Riani, L.P, 2021, Optimasi Pengendalian Persediaan, ed.1, p. 22, Universitas Nusantara PGRI Kediri, Indonesia.
- Rahayuda, G, Sanitiari, N, 2020, Penerapan Metode Exponential Smoothing untuk Peramalan Penjualan Pada Toko Gitar, Journal of Information Technology and Computer Science, Vol.5, No.3, pp.203 – 210.
- Ratnawia, Aurachman, R, Kenaka, S.P, 2019, Determination of Inventory Periodic Review Policy (R,s,S) Using Power Approximation Method For

- Minimize Total Inventory Cost In PT OPQ, *International Journal of Innovation in Enterprize System*, Vol.3, pp 47 – 52.
- Reid, R. D, Sanders, N.R, 2016, *Operations Management an Integrated Approach*, ed. 6, pp. 272-466, John Wiley&Sons Inc, United States of America.
- Sarjono, H, 2013, Perbandingan Perhitungan Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Bahan Baku, *Jurnal Buletin Ekonomi*, Vol.11, No.1, pp. 1 – 86.
- Setiawan, C.I, 2021, Penentuan Kuantitas Pembelian Produk di Toko Reni Jaya, Tugas Akhir, Yogyakarta.
- Setyawati, S, Purwanti, N, Nurmainah, 2022, Analisis Pengendalian Persediaan Psikotropika Dengan Metode ABC, EOQ, Dan Buffer Stock di RSJ Sungai Bangkokng Pontianak, *Jurnal Mahasiswa Farmasi UNTAN*, Vol.6, No.1.
- Shaid, N. J, 2022, Bisnis Retail: Pengertian, Cara Kerja, Fungsi, Jenis, dan Contohnya, <https://money.kompas.com/read/2022/03/14/232646226/bisnis-retail-pengertian-cara-kerja-fungsi-jenis-dan-contohnya?page=all>, diakses pada 31 Maret 2023.
- Silver, E.A, Pyke, D.F, Thomas, D.J, 2017, *Inventory and Production Management in Supply Chains*, ed.4, pp.240 - 245, CRC Press Taylor and Francis Group, Florida, USA.
- Simbolon, L.D, 2021, Pengendalian Persediaan, ed. 1, pp. 39 - 49 , Forum Pemuda Aswaja, Nusa Tenggara Barat.
- Siswanto, 2007, *Operation Research*, ed. 2, pp 40 – 70, Erlangga, Jakarta.
- Sucahyo, N, 2021, Tembakau: Daun Penambal Lubang Defisit Anggaran Sejak Kolonial, <https://www.voaindonesia.com/a/tembakau-daun-penambal-lubang-defisit-anggaran-sejak-era-kolonial/6221100.html>, diakses pada 6 Februari 2023.
- Supriyadi, E, Nurdewanti, R, 2022, Pengendalian Bahan Baku dengan Metode ABC dan EOQ di CV XYZ, *Jurnal Riset dan Konseptual*, Jurnal Riset dan Konseptual, Vol.7, No.1, pp. 211 – 219.
- Syamil, W, Saragih, S, Windarto, A, 2022, Penentuan Kebijakan Persediaan Produk Kategori *Food* dan *Non-Food* dengan Menggunakan Metode *Continuous Review (s,S) System* dan *(s,Q) System* di PT XYZ Untuk

Optimasi Biaya Persediaan, JISI : Jurnal Integrasi Sistem Industri, Vol.10, No. 1, pp. 47 – 55.

Taha, H.A, 1988, Operations Research An Introduction, ed.10 Global Edition, pp. 611-618, Pearson Inc, Malaysia.

The Guardian, 2012, Tobacco atlas: country by vountry, <https://www.theguardian.com/news/datablog/2012/mar/23/tobacco-industry-atlas-smoking>, diakses pada 16 Februari 2023.

Utama, R.E, Gani, N.A, Jaharuddin, Priharta, A, 2019, Manajemen Operasi, ed 1, pp.173 - 176 , UM Jakarta Press, Tangerang Selatan.

Vikaliana, R, Sofian, R, Solihati, N, Adji, A.B, Maulia, S.S, 2020, Manajemen Persediaan, ed.1, pp.1-18, Media Sains Indonesia, Jawa Barat.

Zheng, Y.S, Federgruen, A, 1991, Finding optimal s,S policies is about as simple as evaluating a singlepolicy. Journal Operations Research, Vol. 39, No.4, pp. 654–665.



LAMPIRAN

Lampiran 1. Bukti Dokumentasi Observasi Area *Display* Rokok di Toko



Lampiran 2. Bukti Dokumentasi Observasi Area Simpan Rokok di Toko



Lampiran 3. Perhitungan Analisis ABC

No.	Rank	Nama Barang	Terjual (bulan)	% Kumulatif Items	Pendapatan (Rp)	% Kumulatif Pendapatan	Kelas
3	1	Djarum 76 12'	1517	1%	Rp 20.852.800	7%	A
69	2	Sampoerna Mild Merah 16'	1504	3%	Rp 44.341.000	15%	A
22	3	Djarum Super 12'	1093	4%	Rp 24.189.200	23%	A
48	4	GG. Surya 16'	1044	5%	Rp 30.007.150	33%	A
39	5	GG. Filter 12'	713	7%	Rp 16.042.000	38%	A
57	6	Malboro Merah	470	8%	Rp 16.895.640	44%	A
16	7	Djarum LA Bold Hitam 20'	467	10%	Rp 11.746.000	48%	A
70	8	Tawang	436	11%	Rp 3.759.950	49%	A
46	9	GG. Signature Hitam	399	12%	Rp 7.742.650	52%	A
65	10	Sampoerna Kretek	387	14%	Rp 5.261.400	53%	A
19	11	Djarum LA Merah 16'	365	15%	Rp 10.091.600	57%	B
47	12	GG. Surya 12'	357	16%	Rp 8.115.950	59%	B
28	13	Dji Sam Soe Refil	318	18%	Rp 6.207.000	61%	B
26	14	Dji Sam Soe 12'	305	19%	Rp 5.623.200	63%	B
2	15	Classmild 16'	245	21%	Rp 5.721.600	65%	B
55	16	Malboro Hitam 12'	174	22%	Rp 3.239.150	66%	B
34	17	Esse Change Double Click	166	23%	Rp 5.745.350	68%	B
23	18	Djarum Super 16'	163	25%	Rp 4.506.400	70%	B
58	19	Malboro Putih	135	26%	Rp 4.126.600	71%	B
67	20	Sampoerna Mild Menthol 16'	126	27%	Rp 3.497.780	72%	B
10	21	Djarum Coklat	123	29%	Rp 1.847.600	73%	B
49	22	Juara Filter	103	30%	Rp 2.260.200	74%	C
72	23	Wismilak Diplomat Hitam	101	32%	Rp 2.074.650	74%	C
62	24	PATRA	100	33%	Rp 1.287.000	75%	C
8	25	Djarum Black Cappucino	99	34%	Rp 2.919.500	76%	C
14	26	Djarum LA Biru (Ice) 16'	98	36%	Rp 2.758.500	77%	C
12	27	Djarum DIO	87	37%	Rp 675.250	77%	C
50	28	Juara Kretek	86	38%	Rp 1.226.000	77%	C
56	29	Malboro Hitam 20'	83	40%	Rp 2.739.000	78%	C
33	30	Esse Change Biru Applemint	81	41%	Rp 2.536.600	79%	C
53	31	Magnum Hitam	79	42%	Rp 1.598.000	80%	C
11	32	Djarum Coklat Extra	73	44%	Rp 885.000	80%	C
54	32	Malboro Biru	73	44%	Rp 2.628.000	81%	C
20	34	Djarum LA Purple Ice Boost 16'	68	47%	Rp 1.899.000	81%	C
31	35	Dunhill Hitam Filter 16'	62	48%	Rp 1.180.200	82%	C
17	36	Djarum LA Hijau (Menthol) 16'	59	49%	Rp 9.022.500	85%	C

Lampiran 4. Analisis FSN

Kode Barang	Nama Barang	Persediaan Awal	Barang Masuk	Barang Keluar	Pak	Prt	Pmk	TORp	Jhp (hari)	Wsp	Jht (hari)	TOR	Hasil Klasifikasi
aroma	Aroma	15	20	24	11	13	24	1.85	182	98.58	365	3.70	F
clsmld	Classmild 16'	3	260	245	18	10.5	245	23.33	182	7.80	365	46.79	F
dj7612	Djarum 76 12'	10	1548	1517	41	25.5	1517	59.49	182	3.06	365	119.31	F
dj7616	Djarum 76 16'	13	53	52	14	13.5	52	3.85	182	47.25	365	7.72	F
dj76fltrgold	Djarum 76 Filter Gold	4	4	8	0	2	8	4.00	182	45.50	365	8.02	F
dj76mdhtm	Djarum 76 Madu Hitam	3	63	38	28	15.5	38	2.45	182	74.24	365	4.92	F
djblack	Djarum Black	13	33	34	12	12.5	34	2.72	182	66.91	365	5.45	F
djblackopc	Djarum Black Cappucino	1	123	99	25	13	99	7.62	182	23.90	365	15.27	F
cigarilos	Djarum Cigarillos	2	30	24	8	5	24	4.80	182	37.92	365	9.63	F
djcklt	Djarum Coklat	32	152	123	61	46.5	123	2.65	182	68.80	365	5.30	F
djckltextr	Djarum Coklat Extra	2	82	73	11	6.5	73	11.23	182	16.21	365	22.52	F
dio	Djarum DIO	4	89	87	6	5	87	17.40	182	10.46	365	34.90	F
king	Djarum King	0	12	10	2	1	10	10.00	182	18.20	365	20.05	F
labiru	Djarum LA Biru (Ice) 16'	9	114	98	25	17	98	5.76	182	31.57	365	11.56	F
labold12	Djarum LA Bold Hitam 12'	10	16	15	11	10.5	15	1.43	182	127.40	365	2.86	S
labold20	Djarum LA Bold Hitam 20'	14	471	467	18	16	467	29.19	182	6.24	365	58.54	F
lahijau	Djarum LA Hijau (Menthol) 16'	4	86	59	31	17.5	59	3.37	182	53.98	365	6.76	F
lamerah12	Djarum LA Merah 12'	0	18	16	2	1	16	16.00	182	11.38	365	32.09	F
lamerah16	Djarum LA Merah 16'	5	397	365	37	21	365	17.38	182	10.47	365	34.86	F
laungu	Djarum LA Purple Ice Boost 16'	0	98	68	30	15	68	4.53	182	40.15	365	9.09	F
rider	Djarum Rider	2	11	11	2	2	11	5.50	182	33.09	365	11.03	F
djsuper12	Djarum Super 12'	11	1133	1093	51	31	1093	35.26	182	5.16	365	70.71	F
djsuper16	Djarum Super 16'	12	154	163	3	7.5	163	21.73	182	8.37	365	43.59	F
vip12	Djarum VIPER (VIP) 12'	6	29	25	10	8	25	3.13	182	58.24	365	6.27	F
vip16	Djarum VIPER (VIP) 16'	5	10	14	1	3	14	4.67	182	39.00	365	9.36	F
samsoe12	Dji Sam Soe 12'	4	332	305	31	17.5	305	17.43	182	10.44	365	34.95	F
samsoe16	Dji Sam Soe 16'	29	42	49	22	25.5	49	1.92	182	94.71	365	3.85	F
samsoerefil	Dji Sam Soe Refil	20	352	318	54	37	318	8.59	182	21.18	365	17.24	F
dunhillpth	Dunhill Putih 16'	9	40	33	16	12.5	33	2.64	182	68.94	365	5.29	F
dunhillhtm12	Dunhill Hitam Filter 12'	9	0	8	1	5	8	1.60	182	113.75	365	3.21	F
dunhillhtm16	Dunhill Hitam Filter 16'	5	70	62	13	9	62	6.89	182	26.42	365	13.82	F
esseberry	Esse Berry Pop	0	10	7	3	1.5	7	4.67	182	39.00	365	9.36	F
essebiru	Esse Change Biru Applemint	6	110	81	35	20.5	81	3.95	182	46.06	365	7.92	F
essedobel	Esse Change Double Click	16	183	166	33	24.5	166	6.78	182	26.86	365	13.59	F
essegape	Esse Change Grape	4	40	29	15	9.5	29	3.05	182	59.62	365	6.12	F
essejus	Esse Change Juice	14	30	24	20	17	24	1.41	182	128.92	365	2.83	S
essehoney	Esse Honey Pop	0	20	13	7	3.5	13	3.71	182	49.00	365	7.45	F
essehtm	Esse Mild Hitam	2	20	14	8	5	14	2.80	182	65.00	365	5.62	F
ggfilter	GG. Filter 12'	30	740	713	57	43.5	713	16.39	182	11.10	365	32.87	F
ggmerah	GG. Merah 12'	29	40	56	13	21	56	2.67	182	68.25	365	5.35	F
ggmildhijau	GG. Mild Menthol (Shiver) 16'	10	0	0	10	10	0	0.00	182	#DIV/0!	365	#DIV/0!	#DIV/0!
ggmildpth	GG. Mild Putih 16'	4	10	2	12	8	2	0.25	182	728.00	365	0.50	N
promerah	GG. PRO Merah	17	20	25	12	14.5	25	1.72	182	105.56	365	3.46	F
proputih	GG. PRO Mild Putih	29	0	11	18	23.5	11	0.47	182	388.82	365	0.94	N
signaturbiru	GG. Signature Biru	1	10	9	2	1.5	9	6.00	182	30.33	365	12.03	F

Lampiran 5. *Script Wawancara dengan Stakeholder Pemilik Toko X*

Wawancara Pemilik toko

- Pewawancara "Selamat siang pak, mohon maaf mengganggu waktunya. Saya mau bertanya terkait *goal* atau tujuan yang ingin dicapai dalam melakukan dan menjalankan usaha apa?"
- Pemilik toko "Ya saya menjalankan usaha tujuannya untuk mencari nafkah untuk kehidupan keluarga, mengisi kegiatan, menciptakan lapangan kerja, dan juga menabung dihari tua besok. Namanya orang usaha juga pasti ingin untuk bisa mendapat untung dan jualannya bisa laku ya."
- Pewawancara "Iya betul, Kemudian apakah terdapat masalah yang dirasakan toko dan belum terselesaikan hingga saat ini apa saja pak?"
- Pemilik toko "Ada beberapa masalah, pertama terkait banyak snack khususnya yang kiloan itu sering melempem, kemudian untuk rokok sering kosong karena terkadang pembelian oleh konsumen tidak menentu terlebih karena status toko yang merupakan DRP atau Djarum Retail Partnership, jadi kami harus mengorder/menyediakan produk-produk rokok djarum meskipun terkadang kurang laku dipasaran, sedangkan untuk rokok selain djarum saya ambilnya dari supplier lain. *Supplier* saya yang utama ya MR, karena saya juga bisa pesan berbagai macam barang untuk toko saya dan rokoknya pun bermacam tidak hanya 1 merek misal Djarum saja gitu."
- Pewawancara "Berarti saat ini hanya ada 2 supplier untuk rokok? Mereka melakukan penarikan pesanan tiap minggu , bulan atau bagaimana pak? Lalu apa boleh tau siapa saja supplier yang menyuplai ke toko pak?"
- Pemilik toko "Betul, tadinya ada 1 lagi namun sekarang sudah tidak lagi karena katanya ada permasalahan internal perusahaan mereka jadi sementara tidak jalan lagi. Untuk pemesanan biasanya 1 minggu sekali, kalau dari pihak djarum langsung biasanya salesnya datang 1 minggu sekali. Kalau untuk supplier yang masih aktif saat ini MR dan DRP ya."
- Pewawancara "Kalau untuk snack sering melempem itu apa tindakan toko untuk saat ini menghadapi permasalahan tsb pak?"

Lampiran 5. Lanjutan

- Pemilik toko "Itu juga saya masih bingung, jadi untuk sementara waktu ini kami hanya menyediakan beberapa varian snack saja. Dulu banyak macamnya, namun karena sering melempem dan umur simpan yang hanya sebentar sedangkan permintaan konsumen saat ini sering menurun karena sudah banyak yang menyediakan hal serupa dan juga banyak minimarket lainnya. Saya sudah mencoba dengan menaruh koran sebagai cara untuk menghindari udara masuk ke dalam toples kaca snack, namun masih kurang efektif. "
- Pewawancara "Apakah selama ini pernah melakukan proses digitalisasi untuk pengecekan produk-produk dan proses pembayaran? Kemudian bagaimana prosesnya saat ini?"
- Pemilik toko "Sudah, namun sekarang sudah tidak diterapkan lagi, karena dulu sempat dibuat secara digital namun pernah kejadian justru dimanipulasi oleh karyawan. Saat ini kami mengelola proses-proses tersebut secara mandiri dan manual"
- Pewawancara "Oh berarti dilakukan sendiri ya pak?"
- Pemilik toko "Iya betul, karena sekarang untuk cari karyawan juga lagi susah ,dan mencari yang bisa dipercaya lebih susah lagi. Jadi untuk saat ini saya dan keluarga yang terjun langsung mengelola toko"
- Pewawancara "Oh begitu, baik pak. Dilihat dari masalah yang ada, yang disebutkan tadi, adakah harapan dari bapak agar masalah dapat diselesaikan?"
- Pemilik toko "Kalau dari snack yang sering melempem saya berharap bisa dicarikan solusi mengenai tempat dan jumlah order yang ideal karena kan lakunya saat-saat tertentu saja ya, mungkin dari toples atau varian mana yang harus dipesan dan jumlahnya. Karena selama ini permintaan pasar sangat tidak bisa diprediksi, apalagi saat covid dan sekarang supply demandnya sangat naik turun tidak seperti tahun-tahun sebelumnya."
- "Lalu kalau untuk masalah rokok, saya sih mengharapkan supaya kalau bisa dibantu untuk meminimalisir kejadian habis stok mendadak. Kadang sekarang itu laku merek A besoknya tau tau lebih laku yang B dan seterusnya, nah saya kadang ga bisa memprediksi permintaan konsumen... mungkin masalah tersebut bisa dibantu"
- Pewawancara "Oh baik pak. Terima kasih"

Lampiran 6. *Script Wawancara dengan Stakeholder Karyawan Toko X*

Wawancara Karyawan

- Pewawancara "Apakah selama ini ada hambatan/masalah yang dirasakan dalam melayani konsumen?"
- Karyawan "Masih, ada beberapa hal seperti terkadang sulit untuk memantau dan mengecek tanggal kadaluarsa produk snack karena item yang sangat banyak, kemudian juga saat menjual parfum tidak terpantau apakah merk tertentu itu masih tersedia atau tidak, juga kalau untuk mengambil rokok di area simpan yang tinggi saya merasa kesulitan, juga saat mau mengisi ulang rokok ke *display* jadi sulit lihat ketersediaan barangnya. Terus untuk label harga kan masih ditempelkan secara manual kadang kalau kena lap sering lepas dan harus ditempelkan ulang belum lagi misal sudah lupa harga"
- Pewawancara "Apakah hal tersebut sudah pernah didiskusikan kepada pihak pemilik? Bagaimana tanggapan beliau? Lalu apakah masalah tersebut masih dialami hingga saat ini?"
- Karyawan "Sudah, namun pemilik juga masih terus memikirkan bagaimana menyelesaikannya, jadi ya masih terus berlanjut hingga saat ini"
- Pewawancara "Oh begitu. Lalu apakah ada harapan yang ingin supaya pihak toko benahi? Kira-kira apa saja dan bagaimana menurut ibu?"
- Karyawan "Mungkin, untuk bisa dilakukannya pengecekan barang-barang yang memang sudah lama supaya lebih kepantau kadaluarsanya, pengecekan stok berkala untuk snack agar bisa tau apakah ada atau tidak, lalu juga kalau rokok bisa dipindah tempat simpannya dibawah atau dimana begitu atau kalau bisa juga ditaruh beberapa slop dibawah dekat *display* supaya saya juga tidak susah kalau mau mengisi ulang rokok yang mau dibeli konsumen saat stok di *display* habis. Oh ya, mungkin juga bisa didata gitu ya tentang rokok mana aja yang laku dari konsumen, supaya mudah untuk saya ngisi ulang barang dan ngambilnya dari tempat simpannya.
- Lalu untuk masalah label harga yang sering lepas dan pemilik kadang tidak ingat harga jualnya bisa dimasukkan ke buku atau laptop saja mungkin gitu ya...jadi kan mudah kalau mau dilihat daftar barang dan harga masing-masing...saya rasa juga bisa untuk masalah yang lainnya tadi juga bisa begini. Lalu karena selama ini saya juga mengerjakan sendiri mungkin bisa dipertimbangkan untuk masalah penambahan pekerja ya."
- Pewawancara "Betul,bai bu mungkin bisa dijadikan pertimbangan pemilik juga ya bu. Terima kasih bu"

Lampiran 7. *Script Wawancara dengan Stakeholder Konsumen 1 Toko X*

Wawancara Konsumen

- Pewawancara "Selamat siang bu, Saya ijin bertanya..Apakah ibu sering membeli barang di sini?"
- Konsumen "Siang juga, iya saya langganan beli disini"
- Pewawancara "Dari mana atau siapa ibu mengetahui toko ini? apakah sudah lama menjadi konsumen toko?"
- Konsumen "Toko ini sudah terkenal dari lama ya, selain itu juga karena letaknya pas dipinggir jalan dan saya kalau mau kemana-mana pakai angkot jadi lewat arah ini juga....jadi kalau mau belanja satu arah, gampang gitu. Saya udah lama sering belanja disini."
- Pewawancara "Barang apa yang sering ibu beli?"
- Konsumen "Saya sering beli kebutuhan barang sehari-hari, dan juga sekalian bakulan rokok untuk dijual kembali"
- Pewawancara "Kalau menurut ibu, apakah harga barang di sini sesuai dan cocok dengan ibu?"
- Konsumen "Sesuai, makannya saya juga langganan lama disini"
- Pewawancara "Baik, kemudian saya mau bertanya, apakah ada beberapa hal terkait keluhan kesah ibu saat berbelanja di tempat ini?"
- Konsumen "Kalau selama saya berbelanja di tempat ini sih kadang kalau cari barang belum tentu selalu ada ya, dan kadang kalau habis nunggunya lagi agak lama"
- Pewawancara "Baik, apa ada lagi bu?"
- Konsumen "Ya sebenarnya itu aja mbak. Kadang karena ga nemu barang yang mau saya beli saya kan harus nyari tempat lain lagi yang jadinya saya harus jalan lebih jauh dan harga kadang lebih mahal ya...jadi kadang agak kecewa."
- Pewawancara "Kalau menurut ibu adakah saran untuk pembenahan toko terkait masalah tersebut?"
- Konsumen "Mungkin kalau saran saya lebih ke harapan ya, saya harap bisa dilengkapi lagi untuk barangnya agar ga kecelek ya, terus juga kalau bisa pihak toko coba cari tambahan karyawan biar karyawan ga kewalahan juga buat ngecek dan melayani pembeli"
- Pewawancara "Oke baik bu, terima kasih atas waktunya"

Lampiran 8. *Script Wawancara dengan Stakeholder Konsumen 2 Toko X*

Wawancara Konsumen

Pewawancara "Selamat siang bu, Saya ijin bertanya..Apakah bapak sering membeli barang di sini?"

Konsumen "Ya..selamat siang juga,betul saya sering langganan belanja disini"

Pewawancara "Dari mana atau siapa bapak mengetahui toko ini? apakah sudah lama menjadi konsumen toko?"

Konsumen "Saya tau karena toko sudah terkenal dan ada sejak lama. Kalau untuk belanja ya sudah lama, mungkin ada 10 tahun lebih ya."

Pewawancara "Barang apa yang sering bapak beli?"

Konsumen "Saya sering beli kebutuhan dagang eceran saya, seperti minuman-minuman botol, snack, rokok, dsb"

Pewawancara "Kalau menurut bapak, apakah harga barang di sini sesuai dan cocok dengan anda?"

Konsumen "Sesuai saja"

Pewawancara "Baik, kemudian saya mau bertanya, apakah ada beberapa hal terkait keluhan bapak saat berbelanja di tempat ini?"

Konsumen "Mungkin lebih ke kelengkapan dan ketersediaan barang saat akan dibeli oleh pembeli ya mbak...karena kan kalau seperti saya misal diecerkan dan didagangkan lag ikan butuh untuk perputaran barang lagi dan tersedia barangnya."

Pewawancara "Oke baik pak, apa ada lagi?"

Konsumen "Saya rasa itu aja."

Pewawancara "Lalu, kalau menurut bapak adakah saran untuk pembenahan toko terkait masalah tersebut?"

Konsumen "Ya...saran saya toko ini bisa selalu menyediakan barang-barang yang dicari pembeli supaya pembeli juga mudah cari dan beli barang disini terus ya"

Pewawancara "Oke baik bu, terima kasih atas waktunya"

Lampiran 9. Surat Penelitian

Banjarnegara, 10 November 2022

Nomor : -
Lampiran : -
Perihal : Persetujuan Penelitian Tugas Akhir

Yth. Dekan Fakultas Teknologi Industri
Fakultas Teknologi Industri
Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Di tempat

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan proses penulisan penelitian Tugas Akhir yang dilakukan oleh mahasiswa Program Studi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta, dengan ini kami menyatakan bahwa :

Nama : Devina Kristalia Irawan
NPM : 190610240

Melalui surat ini, kami menyampaikan bahwa mahasiswa yang bersangkutan dapat kami terima untuk melaksanakan penelitian dan pengambilan data terkait yang dapat menunjang proses penulisan Tugas Akhir tersebut dan dalam rangka untuk menyelesaikan tingkat Sarjana pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Demikian surat persetujuan ini kami berikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Lampiran 10. Hasil Pengecekan Turnitin

Laporan TA-Devina Kristalia Irawan-190610240

ORIGINALITY REPORT

5%

SIMILARITY INDEX

5%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

1%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

www.bot.go.tz

Internet Source

1%

2

repository.ub.ac.id

Internet Source

1%

3

e-journal.uajy.ac.id

Internet Source

<1%

4

file.umj.ac.id

Internet Source

<1%

5

jurnal.umj.ac.id

Internet Source

<1%

6

jimfeb.ub.ac.id

Internet Source

<1%

7

id.123dok.com

Internet Source

<1%

8

www.digilib.its.ac.id

Internet Source

<1%

9

journal.unpar.ac.id

Internet Source

<1%