

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri ritel sekarang ini mengalami perkembangan yang cukup signifikan. Berbagai gerai ritel tumbuh di semua daerah dengan cepat. Pertumbuhan ritel ini sejalan dengan pertumbuhan ekonomi dan berbagai kebutuhan masyarakat. menurut *Trading Economics* penjualan eceran di Indonesia mengalami peningkatan sebesar 4,5 persen dari tahun ke tahun dengan peningkatan tertinggi pada bulan Juli 2024 (Trading Economics, 2024).

Industri ritel yang berada di Indonesia dapat dikategorikan menjadi dua kategori berdasarkan sifat yang dimiliki, yaitu ritel tradisional atau konvensional dan ritel yang menerapkan sistem modern. Ritel tradisional yaitu pedagang eceran yang memiliki toko yang kecil dan juga barang tidak terlalu banyak, seperti pengecer, toko pinggir jalan ataupun toko kelontong yang memiliki modal yang terbatas. Ritel modern merupakan pedagang yang memiliki stok barang yang banyak dan memiliki toko yang besar, seperti minimarket dan juga supermarket menurut Raisha (2023).

Bagi Industri ritel, persediaan memegang peran penting dalam proses Pengendalian barang dalam beberapa kegiatan proses bisnis dalam ritel seperti penerimaan barang, penyimpanan barang, pemeliharaan barang maupun pendistribusian barang kepada konsumen. Oleh karena itu, persediaan memiliki peran penting dalam proses bisnis ritel yang apabila dikelola dengan baik dan benar akan membuat proses bisnis ritel akan menjadi lancar dan apabila tidak dikelola dengan baik maka akan mengalami pemborosan menurut Nurwahyuningsih (2021).

Toko Sembako Darmini adalah toko ritel yang cukup luas yang menjual berbagai kebutuhan sehari-hari dan juga menjual tabung gas LPG 3 kg yang diletakkan di sebelah toko utama. Toko ini buka dari jam 07.00 WIB-23.00 WIB dan biasanya akan tutup pada saat maghrib tiba. Toko ini memiliki 2 karyawan yang bekerja membantu Pemilik dan mereka juga sebagai tetangga depan toko pemilik. Pembagian tugas dari Pemilik dan Karyawan Toko ini terbagi ketika shift pagi yaitu kedua Karyawan akan bekerja dari pagi toko buka jam 07.00 WIB sampai dengan sore pukul 18.00 WIB. Kedua karyawan akan bekerja sesuai tugas, yang

satu menjaga kasir dan melayani Pelanggan yang datang, dan yang satunya akan melakukan *update* stok toko inian membersihkan toko seperti menyapu dan mengepel toko. Untuk tugas pemilik toko, dari toko mulai buka lagi setelah jam 18.30 WIB, maka pemilik toko yang akan mengambil alih untuk mengurus toko hingga tutup sampai dengan jam malam untuk melayani Pelanggan. Toko ini melayani pembelian barang secara grosir maupun eceran sehingga toko ini seringkali mendatangkan produk dari *supplier* secara skala besar lusinan maupun dus dikarenakan pada toko ini memiliki pelanggan tetap dari beberapa toko kelontong maupun beberapa warindo di daerah sekitarnya.

Toko ini melakukan proses bisnisnya berawal dari proses penerimaan barang setelah dipesan dari *supplier*. Selanjutnya toko akan melakukan pendataan barang datang dan pengecekan stok barang datang sebelum dijual kepada konsumen. Setelah melakukan pendataan, maka toko ini akan menjual barang kepada konsumen maupun pelanggan tetap toko ini. Pendataan barang keluar ataupun terjual dapat dilakukan dengan baik pada toko ini secara otomatis menggunakan komputer yang ada pada toko.

1.2. Penelusuran Masalah

Masalah yang ditemukan pada sebuah ritel yang bernama Toko Sembako Darmini ini merupakan masalah yang sering terjadi pada bisnis ritel. Umumnya, setiap ritel akan memiliki persediaan barang yang memadai agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Setiap barang yang ada pada suatu ritel seharusnya memiliki stok yang mencukupi dan juga tidak berlebihan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Berdasarkan hasil observasi dan juga hasil wawancara kepada ketiga stakeholder Toko ini yaitu Pemilik, Karyawan, konsumen dan juga *supplier* maka dapat didapatkan beberapa masalah yaitu seperti berikut.

a. Wawancara dengan pemilik

Berdasarkan wawancara dengan pemilik toko yang bernama Pemilik, didapatkan informasi bahwa toko ini memiliki beberapa masalah yaitu penumpukan beberapa produk dan juga terkait dengan keadaan pasar dan juga tergantung permintaan merk dari konsumen. Oleh karena itu, terdapat beberapa produk tertentu yang mengalami penumpukan pada satu sisi toko yang membuat pelanggan menjadi tidak nyaman ketika melakukan pencarian barang karena produk yang menumpuk tersebut memakan satu sisi toko yang membuat *space* pada toko menjadi berkurang.

b. Wawancara dengan konsumen

Berdasarkan wawancara dengan konsumen, didapatkan informasi bahwa terkadang konsumen ketika sedang berkeliling di toko, terkadang memiliki kendala atau merasa kurang nyaman dikarenakan ada barang menumpuk di dekat kasir, sehingga menyebabkan konsumen harus memutar ketika hendak membayar produk yang akan mereka beli sehingga berdasarkan masalah tersebut, konsumen kesusahan ketika hendak mencari suatu produk dikarenakan adanya penumpukan beberapa produk tertentu.

c. Wawancara dengan karyawan

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan salah satu karyawan toko ini, didapatkan informasi bahwa beberapa pelanggan yang hendak melakukan pencarian barang mengalami kesulitan ketika berbolak balik untuk mencari suatu produk ketika produk hendak dicari, dan beberapa pelanggan juga mengeluhkan beberapa produk yang tidak ada ketika dicari karena hanya memiliki satu varian saja.

d. Wawancara dengan *Supplier*

Berdasarkan wawancara yang dilakukan terhadap *supplier* yang mengantarkan barang ke Toko ini yaitu pada *supplier* kerja sama langsung dengan toko yaitu dari *supplier* yang melakukan *supplier* air mineral, minyak goreng, dan juga kopi yang disalurkan ke toko. Permasalahan yang terdapat pada Toko ini yaitu pemesanan barang ke *supplier* tidak menentu, dikarenakan dari pihak toko juga menunggu untuk barang yang telah dilakukan stok telah habis atau sisa sedikit, jadi dari pihak *supplier* tidak punya keterikatan untuk mengantar produk dengan rutin pada waktu yang telah ditentukan sehingga dari mereka pun ketika mengantarkan barang dalam jumlah yang sekali pesan dalam jumlah banyak maka akan menaruh barang pada satu sisi toko yang menyebabkan beberapa produk mengalami penumpukan.

Terdapat beberapa produk yang memiliki perputaran cepat yaitu seperti contoh yang paling cepat laku adalah Beras merk Strawberry dengan berat 5kg. Produk beras Strawberry dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Gambar 1.1. Produk Beras Strawberry 5kg cepat laku

Dapat dilihat pada Gambar 1.1, bahwa beras akan sisa sedikit dikarenakan tiap harinya pasti ada saja konsumen yang membeli beras dan menjadikan produk tersebut cepat laku yang juga toko tersebut hanya akan menyetok beras dari *supplier* selama 2 minggu sekali. Setiap kali beras tersebut Pemilik biasanya akan menyetok 50 kg beras, produk tersebut termasuk produk yang memiliki perputaran cepat sehingga terkadang terdapat konsumen yang kehabisan produk tersebut dikarenakan toko ini menjual hanya 1 merk saja. Berdasarkan keterangan Pemilik, setiap stok beras yaitu dua minggu sekali, maka akan terdapat sekitar 2-3 orang yang menanyakan beras namun toko kehabisan stok karena stok hanya sedikit dan hanya satu merk saja yang dilakukan stok. Namun berbanding terbalik dengan produk air mineral yang dijual pada toko ini memiliki perputaran yang lambat. Toko ini menjual hanya satu merk air mineral yaitu es.er.ce, sehingga apabila konsumen hanya menginginkan merk aqua atau yang lainnya, maka konsumen tidak jadi membeli. Produk air mineral ini berbentuk kemasan dus, sehingga lebih sering dibeli dalam jumlah banyak untuk suatu acara maupun untuk toko langganan, ataupun warimindo langganan di sekitar toko tersebut. Hal ini menyebabkan perputaran air mineral di toko tersebut tidak secepat produk yang lain. Hal tersebut juga menyebabkan adanya penumpukan pada satu sisi toko ini dan membuat satu sisi toko terhalang dan juga membuat konsumen harus berbalik apabila hendak membayar. Berikut situasi penumpukan produk air mineral tersebut.



Gambar 1.2. Produk Air Mineral yang menumpuk

Berdasarkan Gambar 1.2, maka dapat disimpulkan bahwa produk air tersebut menumpuk dan menyebabkan konsumen tidak nyaman, yang menyebabkan konsumen mau tidak mau untuk memutar ke sisi lain toko ketika hendak mencari barang lain karena tidak dapat jalan melalui bagian depan kasir. Berikut merupakan selisih pemesanan dan juga penjualan pada Toko ini pada beberapa produk yang mengalami penumpukan pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1. Selisih Permintaan Produk Menumpuk

Produk	Pemesanan	Kebutuhan	Selisih	Satuan
Telur	525	464	61	kg
Air Mineral 220	700	610	90	Dus
Air Mineral 600	245	177	68	Dus
Minyakita	552	501	51	Dus
ABC Kopi Susu	732	648	84	pcs
Bihun AAA	270	250	20	pcs
Plastik Bening 1500	45	20	25	Pack
Plastik Bening 650	45	19	26	Pack
Kertas Minyak	45	40	5	Pack
Gelas Plastik	45	28	17	Pack
Roti Aoka	840	711	129	pcs
Kopi Kapal Api	261	235	26	pcs

Lalu berdasarkan data selisih permintaan produk diatas, maka pada Gambar 1.3. terdapat produk yang menumpuk di sisi lain toko.



Gambar 1.3. Penumpukan produk Minyak dan Air Mineral

Berdasarkan Gambar 1.3. diatas, dapat dilihat juga penumpukan produk Minyak dan juga Roti yang menunjukkan bahwa penumpukan yang ada pada Toko ini lebih banyak pada sisi toko ini dibandingkan dari kerugian toko pada Beras yang hanya satu produk saja dibandingkan dengan penumpukan beberapa produk yang menyebabkan kerugian dari sisi pelanggan dan juga toko. Lalu berikut pada Gambar 1.4. juga terdapat penumpukan kemasan-kemasan yang dikemas dalam bentuk pack yang memuat beberapa produk didalamnya.



Gambar 1.4. Produk Kemasan yang menumpuk

Berdasarkan Gambar 1.4, maka dapat dilihat bahwa produk yang dijual yaitu kemasan plastik, yang mengalami penumpukan dari beberapa jenis kemasan plastik dikarenakan perputaran penjualan yang lambat.

Pendataan yang dilakukan pada Toko Sembako Darmi juga telah dilakukan menggunakan komputer yang membuat pendataan data barang masuk dan data barang terjual dapat terdata dengan baik sehingga data pengeluaran dan pendapatan dapat dilakukan dengan baik dari manajemen data yang ada.

Berdasarkan penelusuran masalah yang didapatkan, maka didapatkan bahwa masalah yang lebih utama dan perlu untuk diselesaikan karena mengganggu kenyamanan dari pelanggan yang datang serta menyebabkan berlebihannya pengeluaran toko akibat stok yang berlebihan sehingga terlihat pada Toko ini yaitu pada kelebihan persediaan yang menyebabkan penumpukan pada satu sisi toko sehingga menyebabkan Pelanggan kesusahan ketika mencari suatu barang dan terpaksa memutar ke sisi lain toko.

1.3. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang ada yaitu terjadi perputaran produk yang lambat sehingga menyebabkan penumpukan pada area toko karena pemesanan produk yang tidak mempertimbangkan permintaan konsumen. Hal itu menyebabkan konsumen

merasa tidak nyaman ketika melakukan pembelian di area toko karena barang menumpuk yang menyusahkan ketika mencari barang tertentu karena area yang terhalang oleh produk menumpuk dan juga menyebabkan pengeluaran toko menjadi lebih besar karena barang yang perputaran penjualannya lambat.

1.4. Tujuan

Tujuan dari Tugas Akhir ini yaitu melakukan perancangan untuk mengurangi masalah penumpukan produk yang ada pada suatu toko sehingga beberapa produk yang berlebihan yang dibeli oleh toko dapat dikurangi sehingga *Critical Success Factor* yang diharapkan oleh pemilik toko yaitu dapat mengurangi persentase penumpukan barang sebesar 25% yaitu berdasarkan penumpukan 296 unit, maka diharapkan dapat mengurangi penumpukan sebesar 75 unit dari total semua unit yang disebutkan dalam *Critical Success Factor* yaitu sebesar 25%.

1.5. Batasan Masalah

Berdasarkan masalah yang ada pada Toko Darmini, maka ada beberapa batasan yaitu :

- a. Persediaan barang pada produk tertentu dibeli berdasarkan *supplier* yang tetap dikarenakan kerja sama toko.
- b. Data penjualan produk hanya didapatkan dari bulan Agustus 2024 sampai dengan April 2025.
- c. Toko memiliki keterbatasan luas toko dikarenakan toko langsung menyambung dengan tempat tinggal pemilik toko.