

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu penunjang perkembangan perekonomian yang ada di Indonesia adalah dengan adanya koperasi. Menurut UU No. 25 Tahun 1992, Koperasi dapat diartikan sebagai badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

Pada beberapa wilayah Surabaya sendiri terdapat banyak sekali koperasi-koperasi yang telah berdiri dan berkembang, salah satunya adalah Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita dimana koperasi ini merupakan sebuah koperasi yang cukup besar dan berkembang di wilayah Surabaya selatan. Hal ini terbukti dengan adanya peningkatan jumlah anggota dari tahun ke tahun, adanya cabang dari Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita yang berada di Tanggulangin, dan jenis usaha yang semakin banyak seperti unit simpan pinjam, unit *learning center*, unit swalayan, unit griya tamu, dan unit e-Kopwan. Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita atau yang lebih dikenal dengan nama Koperasi SBW memiliki lokasi di Jalan Jemur Andayani No. 55 Surabaya. Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita ini memiliki gedung yang berjumlah tiga pada satu lokasi yang sama, dimana gedung pertama merupakan area simpan pinjam, gedung kedua merupakan area penjualan baju atau yang biasa disebut dengan *garment*, dan ketiga adalah area swalayan dan griya tamu.

Pada unit swalayan yang dimiliki oleh Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya ini menawarkan barang-barang kebutuhan sehari-hari yang tidak kalah bersaing dengan swalayan atau toko-toko modern lainnya

seperti Alfamart, Indomaret, Carefour, Hypermart, Giant, Superindo, dan sebagainya. Pada sisi harga untuk barang dagangan yang ditawarkan juga relatif lebih murah jika dibandingkan dengan toko-toko ritel lainnya yang memiliki format toko sejenis. Target atau sasaran utama yang ingin dicapai dan dituju oleh swalayan Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita adalah para anggota dari Koperasi SBW itu sendiri. Akan tetapi selain melayani anggota Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita, unit swalayan ini juga melayani para konsumen yang bukan merupakan anggota koperasi atau dapat dikatakan sebagai masyarakat umum yang ingin berbelanja misalnya saja warga sekitar lokasi swalayan ini berdiri yaitu para warga perumahan Jemur Andayani Surabaya.

Menurut Utami (2008:19) salah satu hal harus diperhatikan oleh manajemen toko adalah mengenai *display* barang dagangan yang di toko. Beberapa di antaranya adalah hal yang berkaitan dengan kerapian dan selalu menjaga kebersihan dari masing-masing produk yang ditawarkan kepada konsumen karena hal ini dapat menjadi salah satu faktor penentu yang dapat menarik perhatian dan meningkatkan minat konsumen untuk melakukan pembelian atau berbelanja di dalam toko yang nantinya akan berdampak pada tingkat penjualan yang akan diperoleh. Selain memperhatikan mengenai *display*, manajemen toko harus memperhatikan cara pengelolaan barang dagangan karena akan berdampak pada citra toko itu sendiri di benak konsumen. Menurut Utami (2008:28) tujuan utama dari ritel pada umumnya adalah untuk menjual barang dagangan dan memberikan pelayanan pada konsumen melalui penyediaan barang dagangan (*merchandise*) yang berkualitas dan bervariasi. Oleh karena itu, menentukan barang apa yang akan ditawarkan kepada konsumen dan berapa banyaknya barang yang akan ditawarkan merupakan tugas utama dari seluruh ritel.

Menurut Utami (2008:28-29) pengelolaan barang dagangan atau yang biasa disebut dengan *merchandising* merupakan sebuah proses penanganan kreatif dalam upaya mempresentasikan atau menampilkan produk (barang dagangan) dengan tujuan memaksimalkan daya tarik penjualan ritel. Aktivitas *merchandising* tidak hanya terkait dengan aktivitas memilih barang secara acak dan meletakkannya di rak pajang, namun juga berkaitan dengan faktor lain yang dapat mempengaruhi pengelolaannya, antara lain kebijakan pembelian, informasi mengenai toko pada masa yang lalu, dan analisis kualitatif (siapa target pasar, tren, analisis pemasok utama, tinjauan ulang komunikasi pemasaran, penampilan toko, dan lain-lain).

Hal lainnya yang tidak kalah penting adalah bagaimana pihak manajemen dapat membuat sebuah perencanaan dalam melakukan pembelian barang dagangan, dimana pembelian ini bisa dilakukan secara mingguan, bulanan, atau semesteran. Pembelian barang dagangan ini berkaitan erat dengan ketersediaan barang dagangan atau ketersediaan produk yang ada di toko. Ketersediaan produk dapat didefinisikan sebagai presentase permintaan untuk beberapa SKU (*Stock Keeping Unit*) yang memuaskan (Utami, 2008:17), dengan adanya keputusan pembelian barang dagangan ini merupakan faktor krusial bagi kesuksesan sebuah bisnis ritel baik dalam konteks jenis, jumlah, harga, dan juga pada waktu yang tepat (Utami, 2008:46).

Pembelian barang dagangan yang sesuai dan tepat akan berdampak pada kesan yang akan ditimbulkan pada benak konsumen terutama dalam hal ketersediaan produk (barang dagangan). Di sini peritel harus memperkirakan dan memperhitungkan berapa banyak barang yang harus dibeli berdasarkan catatan penjualan pada masa yang sebelumnya sehingga barang dagangan yang dibeli tidak terlalu banyak atau terlalu sedikit, karena apabila peritel melakukan pembelian barang dagangan terlalu banyak akan

menimbulkan kerugian yang akan diderita yaitu adanya peningkatan biaya penyimpanan dan peningkatan risiko kerusakan barang. Di sisi lainnya apabila suatu produk yang digunakan sebagai persediaan (*stock*) terlalu sedikit maka akan terjadi kehabisan barang (*out of stock*) sehingga peritel akan kehilangan kesempatan untuk melakukan penjualan terhadap produk tersebut (Utami, 2008:46). Untuk mengatasi hal tersebut, maka para pelaku bisnis ritel harus memperhatikan keseimbangan laju persediaan barang dagangannya agar dapat memaksimalkan tingkat penjualan dan juga memaksimalkan keuntungan yang akan diperoleh.

Permasalahan yang ada pada swalayan Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya adalah dalam hal pemesanan barang dagangan dimana sering kali pemesanan barang dilakukan pada saat keadaan barang sudah benar-benar habis atau mengalami *out of stock*. Oleh karena itu, penting bagi bagian administrasi swalayan Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya menerapkan sebuah sistem yang dapat memantau dan mengontrol keseimbangan laju persediaan yang dimiliki agar tidak menimbulkan kerugian bagi swalayan itu sendiri.

1.2 Ruang Lingkup Proyek

Pelaksanaan kegiatan Kuliah Praktik Bisnis atau KPB ini, dilaksanakan pada Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya dalam jangka waktu selama dua bulan. Ruang lingkup dalam proyek ini mencakup tentang masalah yang ada pada swalayan Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya pada departemen minuman khususnya untuk produk susu dalam kemasan khususnya susu dengan kemasan UHT (*Ultra High Temperature*) pada berbagai ukuran. Kemudian, dari permasalahan tersebut akan dilakukan pembahasan secara lebih mendalam mengenai masalah yang

terjadi dan memberikan solusi atau perbaikan kepada swalayan Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya sehingga dapat diterapkan pada toko.

1.3 Tujuan Proyek

Sejalan dengan dilakukannya Kuliah Praktik Bisnis atau KPB dan berdasarkan latar belakang serta ruang lingkup seperti yang telah diuraikan di atas, diharapkan dapat memberikan solusi yaitu adanya pengendalian keseimbangan laju persediaan barang dagangan dan melakukan pemesanan barang secara tepat, yang dapat digunakan pada swalayan Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya sehingga nantinya toko tidak akan kehilangan kesempatan untuk melakukan penjualan barang atau produk dan juga dapat meminimalkan segala risiko yang akan dihadapi oleh toko tersebut.

1.4 Manfaat Proyek

Berdasarkan Kuliah Praktik Bisnis yang telah dilaksanakan, diharapkan dapat memberikan manfaat baik manfaat secara akademis maupun manfaat secara praktis.

1. Manfaat Akademik

- a. Meningkatkan pengkajian ilmu pengetahuan khususnya dalam hal pengendalian laju keseimbangan persediaan barang dagangan dan pemesanan barang pada sebuah bisnis ritel khususnya pada bagian swalayan Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya.
- b. Mengembangkan dan menyempurnakan ilmu pengetahuan serta teori yang telah ada sebelumnya melalui permasalahan yang ada dan terjadi secara nyata di lapangan khususnya pada swalayan yang dimiliki oleh Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya.

2. Manfaat Praktik

- a. Memudahkan manajemen toko untuk menentukan besarnya persediaan yang dibutuhkan pada swalayan Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya.
- b. Memudahkan manajemen toko untuk melakukan proses pemesanan yang tepat baik secara jenis barang, kuantitas atau jumlah barang, harga, serta waktu yang tepat.
- c. Memberikan kontribusi dalam hal penyelesaian masalah dan perbaikan baik bagi masa sekarang maupun pada masa yang akan datang di unit swalayan Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pemahaman mengenai laporan tugas akhir Kuliah Praktik Bisnis ini, maka sistematika penulisan yang digunakan adalah sebagai berikut :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan secara singkat mengenai latar belakang, ruang lingkup proyek, tujuan proyek, manfaat proyek, dan sistematika penulisan laporan.

BAB 2 : TINJAUAN KEPUSTAKAAN

Bab ini menjelaskan secara singkat mengenai landasan teori yang berkaitan dengan ruang lingkup proyek. Berisi tentang urutan logika berpikir yang konsisten mulai dari teori sampai dengan latar belakang dan permasalahan.

BAB 3 : METODE PELAKSANAAN

Bab ini menjelaskan tentang prosedur dalam pelaksanaan Kuliah Praktik Bisnis. Pada bagian ini, jenis permasalahan yang akan

dipecahkan harus didukung oleh data-data yang berkaitan dengan jenis dan sumber data yang digunakan.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tentang, deskripsi profil Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya, kegiatan yang dilakukan di swalayan Koperasi Wanita Setia Bhakti Wanita Surabaya, eksplorasi akar masalah dan pendekatan yang dipilih, serta pembahasan dan solusi.

BAB 5 : SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan tentang simpulan spesifik atau implikasi yang dijabarkan dengan menekankan pada dampak hasil tugas akhir Kuliah Praktik Bisnis terhadap aspek-aspek bisnis beserta saran, solusi, dan usulan-usulan perbaikan secara riil.