

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Pada umumnya, menurut Daniel Nugraha (2021) penulis mengutip bahwa bisnis ritel merupakan bisnis yang melibatkan penjualan barang atau jasa kepada konsumen dalam jumlah satuan atau eceran. Konsumen bisnis ritel yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan produknya. Salah satu bisnis ritel yang ada di setiap negara adalah supermarket. Masyarakat selalu membeli kebutuhan sehari-hari di supermarket karena berisikan kebutuhan untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup setiap masyarakat. Selain itu, supermarket juga menjual kebutuhan konsumen lainnya seperti alat elektronik, pakaian, alat music, hiburan dan sebagainya. Pada umumnya, setiap masyarakat akan selalu datang ke supermarket untuk mencari bahan-bahan makanan dalam memenuhi kebutuhan hidup, tetapi ada juga beberapa masyarakat yang datang ke supermarket untuk mencari barang-barang yang biasanya dipergunakan untuk mempermudah dan membantu seseorang dalam menghasilkan sesuatu yang diinginkannya. Supermarket dapat memberikan hal-hal yang dapat menarik perhatian masyarakat seperti memberikan promo atau hadiah dalam melakukan pembelian di supermarket tersebut.

Supermarket sudah menjadi suatu tempat yang selalu menyediakan semua kebutuhan yang diinginkan masyarakat. Supermarket merupakan perantara dimana terjadinya proses penjualan yang berasal dari supplier yang menitipkan barangnya tersebut kepada supermarket untuk dibeli oleh customer. supermarket terdapat di setiap daerah yang dikelilingi oleh setiap masyarakat. Dalam hal ini, supermarket sudah menjadi suatu tempat sarana pembelian yang tidak akan pernah hilang dari masyarakat. Bahkan, supermarket sudah menjadi bagian penting dalam kehidupan masyarakat selain pasar swalayan. Supermarket kurang lebih memiliki kemiripan dengan pasar swalayan hanya saja ada sedikit perbedaan antara supermarket dan pasar swalayan yaitu supermarket berjualan didalam gedung dan menjual produk lokal dan juga menjual produk luar dari negara lain sedangkan pasar swalayan hanya menjual produk lokal.

Salah satu perusahaan yang memiliki supermarket adalah PT. Indo Suhar Jaya dengan nama supermarketnya adalah Narma toserba. Narma toserba merupakan tempat untuk dapat menghubungkan antara supplier dengan customer dengan mendirikan supermarket Narma agar dapat memenuhi kebutuhan setiap masyarakat. Narma Toserba selalu berfokus bagaimana perusahaan tersebut dapat mengembangkan sarannya agar dapat menjangkau daerah-daerah yang sulit diraih. Narma toserba memiliki tujuan untuk memberikan semua kebutuhan yang diinginkan oleh masyarakat. Selain itu, Narma toserba memiliki keunggulan yaitu bagaimana caranya supermarket tersebut dapat memberikan harga yang murah pada suatu produk tersebut dengan mengharapkan system EDLP (Every Day Low Price) agar dapat menghemat uang konsumen. Dengan cara seperti itu pasti Narma toserba akan dihadapi dengan berbagai masalah, sehingga Narma toserba harus bisa menyiapkan beberapa solusi untuk menyelesaikan masalah tersebut tanpa ada terjadinya kerugian. Mengatur suatu proses manajemen dalam bisnis ritel seperti Narma toserba sangatlah penting, karena dalam hal ini toko ritel tersebut harus dapat mengetahui tujuan dan proses yang jelas.

Dalam toko ritel tersebut juga harus memahami segala system agar dapat menjalankan proses bisnis tersebut dengan terstruktur dan optimal sehingga dapat memberikan hasil yang terbaik untuk menciptakan tujuannya yang sesuai. Selain itu, toko ritel tersebut juga memiliki pesaing yang berkembang dalam bisnis ritel. Sehingga Narma toserba perlu memikirkan solusi untuk menghadapi kompetitor yang berusaha untuk memberikan harga terbaik bagi konsumen. Walaupun Narma toserba memiliki keunggulan dengan harga suatu produk yang murah, hal tersebut tidak bisa dijadikan acuan bahwa Narma toserba lebih baik dari toko ritel lainnya. Hal ini, Narma toserba juga perlu memperhatikan kualitas dari suatu produk dan kebersihan atau kerapian dari area toko ritel tersebut. Selain itu, Narma toserba juga harus mengatur waktu untuk segera lebih tanggap dalam memenuhi kebutuhan yang diinginkan setiap masyarakat. Untuk dapat harga yang murah Narma toserba juga perlu mengambil vendor-vendor yang dapat memberikan harga murah sehingga toko

ritel tersebut dapat menjual produknya dengan murah dibandingkan toko ritel yang lain.

Karena dalam suatu usaha toko ritel yang sangat banyak di setiap negara bahkan di setiap daerah juga memiliki toko ritel dari perusahaan yang berbeda-beda, maka Narma toserba diharapkan untuk dapat mengoptimalkan kinerja dari proses bisnis toko ritel tersebut. Selain itu, Narma toserba harus bisa melakukan perubahan dengan memberikan banyak promo agar menarik setiap konsumen untuk berbelanja di toko ritel tersebut. Apabila toko ritel mengalami sebuah penurunan dalam performa kinerja maka dapat menyebabkan suatu kerugian bagi perusahaan tersebut dan bisa kalah saing dengan perusahaan yang bergerak dibidang toko ritel. Selain itu, setiap perusahaan ataupun toko ritel pasti memiliki warehouse yang digunakan untuk menyimpan suatu produk.

Warehouse juga memiliki alur proses yang perlu diperhatikan agar tidak terjadi kecelakaan kerja pada karyawan dan membuat suatu pekerjaan menjadi lebih efisien. Apabila gudang dari suatu toko ritel tidak dapat berjalan dengan baik maka akan terjadinya kerugian pada suatu toko ritel tersebut. Ada beberapa faktor yang menyebabkan toko ritel dalam gudang tidak dapat berjalan dengan baik yaitu memiliki karyawan yang bermalasan pada saat bekerja, terjadinya penumpukan suatu produk di area gudang, memiliki fasilitas rak yang kurang dan gudang yang terlalu sempit sehingga dapat menyebabkan alur proses dari toko ritel tersebut tidak berjalan dengan maksimal dan terhambat proses kinerja tersebut. Dalam hal ini, penulis ingin membahas bagaimana mengatur proses bisnis pada suatu toko ritel agar dapat berjalan dengan baik hingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Hal tersebut memiliki peran yang penting untuk memberikan hasil yang efisien dan optimal mengenai kinerja dari suatu toko ritel tersebut. Penulis tertarik untuk melakukan identifikasi terhadap suatu toko ritel tersebut agar memiliki suatu alur proses bisnis menjadi lebih baik dan dapat memuaskan kebutuhan yang diinginkan setiap konsumen. Laporan kerja magang ini memberikan suatu kesimpulan bahwa

proses bisnis dari suatu perusahaan sangat penting agar kinerja dari toko ritel tersebut untuk memberikan suatu layanan yang optimal terhadap setiap konsumen.

#### **1.1.1. Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

Penulis melakukan praktik kerja magang di Narma toserba dengan menyerahkan surat permohonan magang dan CV (Curriculum Vitae) ke supermarket tersebut. Penulis memiliki maksud dan tujuan yang harus dicapai. Berikut hal-hal yang dimaksud oleh penulis dalam melakukan praktek magang :

1. Bisa mengimplementasikan ilmu manajemen dibidang logistic yang sudah dipelajari selama masa perkuliahan untuk diterapkan ke dunia kerja.
2. Mendapatkan ilmu, kemampuan serta pengalaman baru yang didapatkan penulis selama melakukan kegiatan praktik di tempat kerja, selain itu penulis juga dapat memahami *flow* kerja yang baik dalam mengelola dan mengatur suatu toko ritel menjadi lebih baik.
3. Memperoleh pengalaman baru di dunia kerja yang belum pernah didapatkan oleh penulis sebelumnya, serta saling memberikan masukan agar penulis dapat menjadi lebih baik pada saat kerja.

Penulis juga memiliki tujuan selama praktik kerja magang di Narma Toserba. Berikut tujuan yang dilakukan oleh penulis:

1. Memenuhi syarat kelulusan mata kuliah intership di Universitas Multimedia Nusantara.

2. Menelaah semua proses yang terdapat di dunia toko ritel secara nyata
3. Memahami suatu proses dan aktivitas yang terdapat di dunia kerja untuk mendapatkan suatu kinerja yang efisien dan optimal.
4. Penulis mendapatkan pengalaman baru dalam berorganisasi di dunia kerja secara nyata
5. Saling memahami dan bertukar pikiran terhadap setiap orang yang bekerja di Narma toserba dengan beragam suku, agama, dan budaya.

## **1.2. Waktu dan Prosedur Praktik Kerja Magang**

### **1.2.1. Waktu Praktik Kerja Magang**

Penulis melakukan praktik kerja magang di Narma toserba dengan jangka waktu 50 hari aktif kerja untuk memenuhi prosedur Universitas Multimedia Nusantara. Waktu dan tanggal pelaksanaan praktik kerja magang Narma toserba adalah sebagai berikut:

Nama perusahaan: PT. Indo Suhar Jaya

Bidang usaha: Toko ritel (supermarket)

Hari dan tanggal magang: 29 Juni 2020 – 19 September 2020

Masa aktif kerja: 50 hari

Posisi kerja magang: finished goods

### **1.2.2. Prosedur Praktik Kerja Magang**

Untuk melakukan praktik kerja magang di Narma Toserba terdapat beberapa prosedur yang perlu dilaksanakan seperti berikut:

- A. Membuat surat pengajuan magang dari pihak kampus Universitas Multimedia Nusantara kepada pihak PT. Indo Suhar Jaya.
- B. Mengirimkan surat pengajuan berserta CV (Curriculum Vitae) kepada HRD yang ada di PT. Indo Suhar Jaya.
- C. Pada tanggal 29 Juni 2020 penulis sudah bisa memulai praktik kerja magang di PT. Indo Suhar Jaya. Hari pertama, penulis masih diberikan orientasi mengenai hal-hal apa saja yang perlu dikerjakan.
- D. Melakukan penyusunan laporan kerja magang.
- E. Meminta surat keterangan magang dari PT. Indo Suhar Jaya untuk diberikan kepada pihak Universitas Multimedia Nusantara bahwa penulis pernah magang di perusahaan tersebut.
- F. Sidang kerja magang.