



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

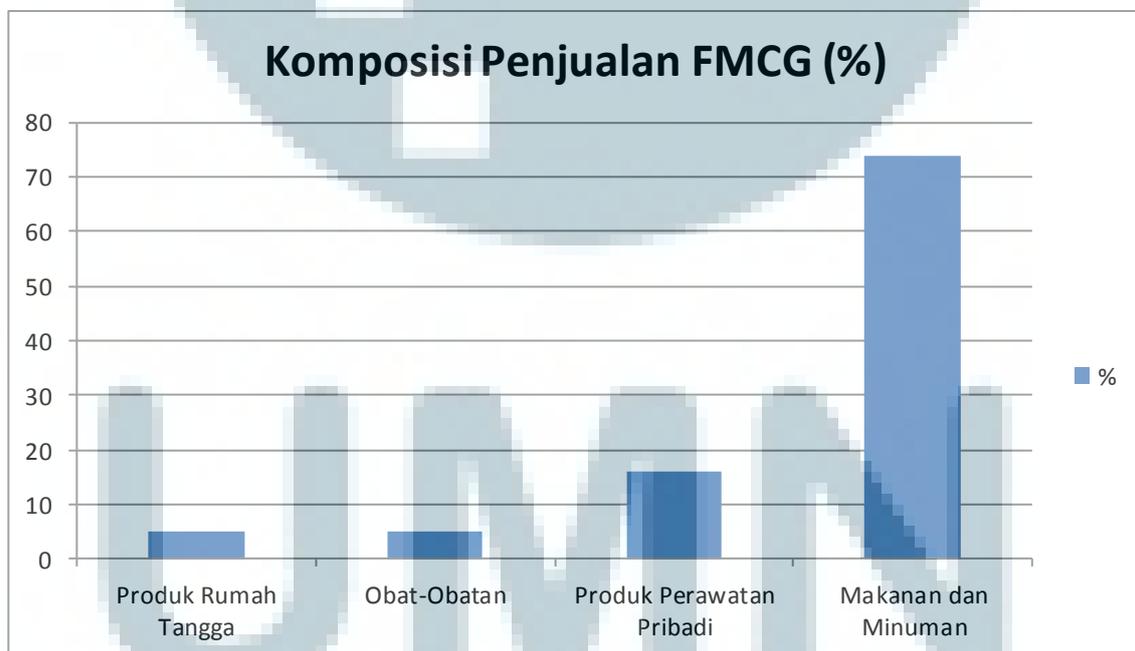
Pertumbuhan bisnis ritel, terutama bisnis ritel modern, saat ini semakin berkembang dengan pesat di Indonesia. Bisnis ritel memainkan peranan penting dalam perekonomian sebuah negara. Perekonomian negara tertolong dengan adanya bisnis ritel ketika terjadi krisis moneter pada akhir tahun 1997 di Indonesia. Bisnis ritel merupakan salah satu sektor utama perekonomian negara yang menghasilkan keuntungan besar di berbagai negara, termasuk negara-negara industri maju seperti Perancis, Inggris, Jepang dan Amerika Serikat (Ma'ruf, 2006).

Bisnis ritel di Indonesia telah berkembang menjadi industri tersendiri, dimana dalam perkembangannya industri ritel dipengaruhi oleh perubahan yang terjadi didalam masyarakat. Peningkatan pendapatan masyarakat saat ini merupakan faktor yang paling berpengaruh didalam perkembangan industri ritel, dimana peningkatan pendapatan masyarakat menyebabkan perubahan daya beli dan gaya hidup masyarakat. Konsumen yang pada awalnya hanya mementingkan barang kebutuhan sehari-hari yang tersedia dalam bisnis ritel, telah berubah dengan bertambahnya kebutuhan yang mementingkan kenyamanan, kebersihan, keamanan dalam berbelanja, serta kelengkapan barang yang disediakan. Hal tersebut pada selanjutnya memicu perubahan bisnis ritel tradisional menjadi bisnis ritel modern. Pertambahan penduduk juga merupakan salah satu penyebab berkembangnya industri ritel di Indonesia. Menurut survei yang dilakukan Badan Pusat Statistik (BPS) di (Zulkifli,nd), jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2010 sebesar 237.641.000 jiwa. Seiring dengan pertambahan penduduk tersebut, maka kebutuhan akan barang dan jasa pun meningkat. Akibatnya, banyak

pelaku usaha yang kemudian bermunculan didalam industri ritel yang kemudian saling bersaing dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin bertambah. Menurut Aprindo (Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia) dalam Mandiri (2011) dari (Septiani, 2012), omzet ritel modern Indonesia diperkirakan tumbuh sebesar 15% - 20% di tahun 2011, yaitu sekitar Rp 115 -120 triliun.

Ritel modern mengutamakan konsep kenyamanan, kemanan, kebersihan lokasi, kualitas produk yang baik, serta kelengkapan dan variasi produk untuk bersaing dalam industri ritel di Indonesia. Konsep tersebut memberikan pengaruh besar dalam pertumbuhan dan perkembangan industri ritel Indonesia. Industri ritel modern mengalami pertumbuhan yang sangat pesat, sedangkan industri ritel tradisional cenderung tetap bahkan mengalami penurunan. Salah satu penyebab pertumbuhan ritel modern yang sangat pesat di Indonesia adalah munculnya kebijakan yang pro terhadap liberalisasi ritel, dimana bisnis ritel dikeluarkan dari *negative list* bagi Penanaman Modal Asing (PMA) di: (Septiani, 2012). Hal ini antara lain diwujudkan dalam bentuk Keputusan Presiden No.96/2000 tentang Bidang Usaha yang Tertutup dan Bidang Usaha yang Terbuka dengan Persyaratan Tertentu Bagi Penanaman Modal serta Keputusan Presiden No.118/2000 tentang Perubahan atas Keputusan Presiden No. 96 Tahun 2000 tentang Bidang Usaha yang Tertutup dan Bidang Usaha yang Terbuka dengan Persyaratan Tertentu Bagi Penanaman Modal (KPPU, 2011). Kebijakan tersebut menyebabkan tidak ada lagi pembatasan kepemilikan dalam industri ritel. Akibatnya, pelaku usaha dalam industri ritel modern di Indonesia terus bermunculan. Tidak hanya pemain lokal, karena menyadari besarnya potensi pengembangan pasar ritel yang cukup besar di Indonesia, pemain asing pun mulai tertarik dan memasuki industri ritel modern Indonesia dengan melakukan kerja sama dengan perusahaan lokal. Para pemain asing tersebut bermain di berbagai format ritel modern yang ada di Indonesia.

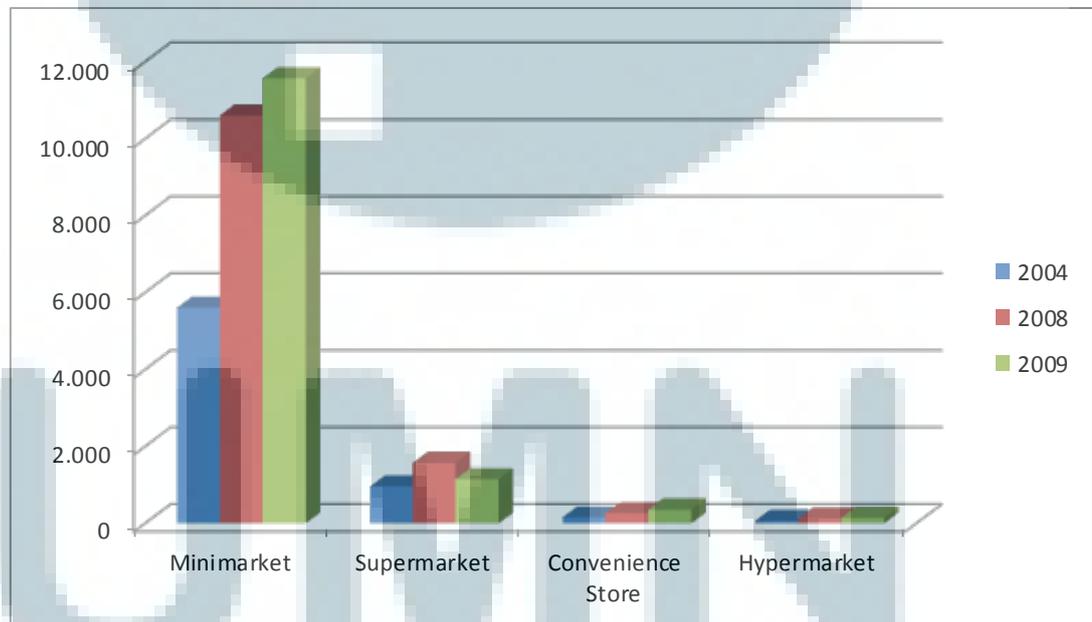
*Fast Moving Consumer Goods* (FMCG) merupakan barang-barang ritel yang pada umumnya diganti atau sebagian digunakan pada periode terbatas, baik dalam hitungan hari, minggu, bulan, ataupun dalam satu tahun. Produk FMCG memiliki umur simpan yang pendek, baik karena permintaan konsumen yang tinggi ataupun karena produk yang cepat buruk kualitasnya. Kebutuhan tersebut terdiri dari produk makanan dan minuman siap saji, kosmetik, perlengkapan mandi, obat-obatan, serta produk rumah tangga lainnya yang cepat terjual. Kebutuhan akan produk FMCG semakin bertambah seiring dengan peningkatan daya beli masyarakat, terutama kebutuhan akan produk-produk makanan dan minuman. Survei yang dilakukan oleh Nielsen dalam Mandiri (2011) di (Septiani, 2012) seperti yang terlihat pada Gambar 1, komposisi penjualan FMCG yang paling tinggi di Indonesia adalah makanan dan minuman sebesar 74%, kemudian diikuti oleh produk perawatan pribadi sebesar 16%, serta obat-obatan dan produk rumah tangga lainnya yang masing-masing sebesar 5%.



**Gambar 1.1** Komposisi penjualan FMCG di Indonesia tahun 2010. Nielsen dalam Mandiri (2011)

Sumber: Septiani, 2012

*Retail consumer goods* merupakan jenis usaha ritel yang menjual produk FMCG. Jenis usaha ritel ini di Indonesia terbagi menjadi beberapa jenis, yaitu hypermarket, supermarket, minimarket dan *convenience store*. *Retail consumer goods* merupakan jenis ritel yang sedang berkembang pesat saat ini di Indonesia. Hal ini ditunjukkan pada hasil survei yang dilakukan oleh Nielsen dalam Mandiri (2011) di [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id) seperti yang terlihat pada Gambar 2, dimana rata-rata jumlah toko *retail consumer goods* mengalami kenaikan. Kenaikan jumlah toko yang paling terlihat dan paling besar adalah minimarket, rata-rata penambahan jumlah minimarket adalah 1000 gerai minimarket per tahun. Pernyataan tersebut dapat terlihat dari jumlah toko minimarket dengan berbagai merek yang berbeda tersebar diberbagai daerah diseluruh wilayah Indonesia. Salah satu penyebab minimarket dapat berkembang dengan sangat pesat adalah lokasi toko yang dapat menjangkau wilayah perumahan masyarakat. Selain itu, masyarakat semakin mudah untuk membeli kebutuhan pokok sehari-hari (FMCG) karena lokasi toko yang sangat mudah dijangkau.



**Gambar 1.2 Jumlah toko ritel consumer goods di Indonesia (unit) tahun 2004, 2008, dan 2009. Nielsen dalam Mandiri (2011)**

**Sumber: Septiani, 2012**

Toko ritel yang tumbuh terbesar kedua adalah *Supermarket*, dari gambar 2 terlihat jumlah supermarket pada tahun 2009 adalah 1000 toko *Supermarket*, mengalami penurunan bila dibandingkan tahun sebelumnya, sekitar 1800 toko *Supermarket*. Meskipun perkembangan ritel *Supermarket* secara jumlah jauh dibawah *Minimarket*, namun *Supermarket* tetap punya potensi untuk berkembang. Salah satu Supermarket yang ada di Indonesia sejak tahun 1979 adalah PT Tip Top Swalayan.

Dalam upaya bertahan di tengah gempuran pasar ritel khususnya *Supermarket*, PT Tip Top Swalayan melakukan pembenahan di sisi pengendalian inventaris, karena salah satu masalah yang krusial di sektor ritel adalah inventaris, karena tanpa adanya kualitas pengendalian yang baik pada inventaris maka akan berdampak pada bisnis ritel, salah satunya biaya operasional meningkat pesat, sehingga dengan hanya mendirikan toko ritel saja tidak cukup, harus disertai manajemen operasional serta pengendalian inventaris yang baik pula. Oleh karena itu, penulis memilih topik untuk laporan magang penulis yaitu **“Peran Pengendalian Inventaris Pada Kegiatan Operasional PT Tip Top Swalayan Cibodas-Cimone”**. Penulis mendapatkan inspirasi ini berdasarkan berbagai sumber informasi yang dibaca penulis berkaitan dengan ritel dan masalah yang biasa dihadapi dalam ritel.

U M N

## 1.2. Rumusan Masalah

Perusahaan PT Tip Top Swalayan yang berlokasi di Cibodas – Cimone, tempat saya melakukan kerja magang sering kali mengalami kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh karyawan toko. Ini menunjukkan masih rendahnya kualitas pengendalian inventaris sehingga agar dapat menghindari terjadinya kesalahan yang sama yang dilakukan oleh karyawan, maka dapat dirumuskan masalah dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

1. Apa saja faktor penyebab rendahnya kualitas pengendalian inventaris di bisnis ritel PT Tip Top Swalayan Cibodas – Cimone?
2. Apa dampak dari rendahnya kualitas pengendalian inventaris di bisnis ritel PT Tip Top Swalayan Cibodas – Cimone?
3. Bagaimana solusi meningkatkan kualitas pengendalian inventaris di bisnis ritel PT Tip Top Swalayan Cibodas – Cimone?

## 1.3. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

### 1. Maksud Kerja Magang

Adapun maksud dari pelaksanaan praktik magang ini adalah sebagai salah satu prasyarat menyelesaikan program pendidikan S1 Program Studi Management Operasional di Universitas Multimedia Nusantara, yang penulis tempuh. Terlepas dari itu, adanya program praktik kerja magang juga diharapkan sebagai sarana perkenalan bagi penulis agar mampu mengerti serta memahami pola kerja pengendalian inventaris secara langsung, serta menjadi tempat bagi penulis untuk belajar, sehingga dapat memiliki kemampuan bekerja secara profesional sebagai persiapan untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya di masa yang akan datang.

## 2. Tujuan Kerja Magang

Adapun tujuan dari dilaksanakannya praktik kerja magang ini adalah:

1. Mengaplikasikan seluruh materi pengajaran serta pengetahuan yang penulis dapatkan di universitas ke dalam dunia kerja.
2. Mengenal dan memahami pola kerja pengendalian inventaris secara langsung, serta menjadi tempat bagi penulis untuk belajar, sehingga dapat memiliki kemampuan bekerja secara profesional dalam dunia kerja.
3. Dalam melakukan praktik kerja magang, penulis diharapkan mampu mengenal, menganalisa, serta menemukan solusi atas masalah-masalah yang timbul di dalam dunia kerja yang sesungguhnya.
4. Mempersiapkan mental dan pengalaman untuk terjun ke dalam dunia kerja yang sesungguhnya di masa yang akan datang.
5. Menambah koneksi.

### 1.4. Waktu dan Prosedur Kerja Magang

#### 1.4.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Adapun periode praktik kerja magang yang penulis tempuh adalah dua bulan, dengan waktu pelaksanaan pada tanggal 8 Juli 2013 hingga 6 September 2013. Sebelum menetapkan periode kerja magang, terlebih dahulu penulis mendiskusikan dengan pihak *Human Resource Department (HRD)* hingga tercapailah kesepakatan untuk memulai periode magang pada awal Juli 2013.

Dalam pelaksanaan magang, terdapat pula jam kerja yang diberlakukan. Namun, tidak menutup pula kemungkinan bagi penulis untuk tidak hadir (memulai), ataupun mengakhiri jam kerja sesuai *office hour*. *Back Office* Tip Top sendiri memulai jam kerja mulai pukul 08.00 hingga 17.00, untuk swalayannya sendiri dari

pukul 08.00 hingga 20.00, dengan lama jam kerja sebanyak 7 jam. Penulis melakukan kerja magang mulai dari hari Senin hingga Jumat.

#### 1.4.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut ini adalah prosedur yang harus dilakukan mahasiswa dalam pelaksanaan kerja magang:

1. Mahasiswa mencari perusahaan yang akan dituju untuk pelaksanaan kerja magang. Jenis perusahaan yang dituju haruslah sesuai dengan jurusan mahasiswa.
2. Mahasiswa mengajukan surat lamaran kerja magang, *curriculum vitae (CV)*, *cover letter*, transkrip nilai, surat pengantar kerja oleh kampus, serta portfolio yang pernah dibuat semasa perkuliahan kepada perusahaan yang dituju.
3. Mahasiswa harus aktif dalam menghubungi pihak HRD perusahaan yang dituju. Hal ini berguna demi kesempatan penerimaan mahasiswa yang bersangkutan untuk magang di perusahaan yang dituju.
4. Mahasiswa dihubungi oleh pihak HRD perusahaan untuk melakukan wawancara (*interview*) dan pengisian beberapa form ataupun surat.
5. Mahasiswa diberikan surat pengantar kerja oleh pihak HRD untuk diberikan kepada divisi pengendalian inventaris Tip Top. Surat pengantar tersebut menyatakan bahwa mahasiswa akan melakukan kerja magang di divisi tersebut selama waktu yang ditentukan.
6. Mahasiswa mendapatkan Formulir Kerja Magang, Formulir Penilaian Kerja Magang, Formulir Kehadiran Kerja Magang, dan Formulir Laporan Realisasi Kerja magang dari universitas setelah memperlihatkan surat penerimaan kerja magang di PT Tip Top Swalayan.

7. Mahasiswa melakukan kerja magang, menyelesaikan, dan melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh divisi pengendalian inventaris di bawah bimbingan Bu Yulis sebagai pembimbing lapangan.
8. Setelah periode kerja magang yang dilakukan mahasiswa selesai, mahasiswa harus menyerahkan hasil penilaian kerja magang dari divisi kepada universitas.
9. Mahasiswa melakukan konsultasi dan bimbingan kepada dosen pembimbing, Angelina Theodora Ratna Primantina, SE, MM dalam rangka pembuatan dan penyelesaian laporan kerja magang.
10. Setelah menyelesaikan laporan kerja magang, mahasiswa memberikan hasil laporan kerja magang kepada Ibu Yulis selaku pembimbing lapangan divisi pengendalian inventaris.
11. Divisi memberikan surat persetujuan laporan kerja magang yang sudah ditandatangani oleh pembimbing lapangan untuk diserahkan kepada universitas. Laporan yang sudah disetujui oleh dosen pembimbing magang, Angelina Theodora Ratna Primantina, SE, MM, selanjutnya dipresentasikan pada saat ujian kerja magang

## 1.5. Sistematika Penulisan

Sistematik penulisan dalam laporan magang ini adalah sebagai berikut:

### BAB I PENDAHULUAN

Membahas latar belakang industri dan hubungan antara industri ritel dengan bahan baku serta mengapa *inventory control* itu penting. Selain itu juga membahas rumusan masalah, maksud dan tujuan kerja magang, serta waktu dan prosedur pelaksanaan kerja magang.

## BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN LANDASAN TEORI

Membahas sejarah singkat perusahaan PT Tip Top Swalayan Cibodas – Cimone, Landasan Teori dan struktur organisasi perusahaan ditempat penulis bekerja yaitu PT Tip Top Swalayan Cibodas – Cimone, serta teori berkaitan tentang *Inventory Control*.

## BAB III KEGIATAN, KENDALA, DAN SOLUSI SELAMA MAGANG

Penulis membahas bagaimana pelaksanaan program kerja magang serta ditempatkan diposisi sebagai apa dan bagaimana mekanisme tugas-tugas yang dilakukan oleh penulis. Penulis juga membahas kendala-kendala apa saja yang ditemukan selama bekerja di departemen *Inventory Control, Warehouse and Receiving*, lalu bagaimana menghadapi kendala-kendala tersebut.

## Bab IV KESIMPULAN DAN SARAN

Membahas kesimpulan dan saran yang ditulis oleh penulis untuk memberi jawaban atas rumusan masalah yang telah dibuat oleh penulis pada Bab I, serta memberi saran yang mungkin bisa digunakan untuk meningkatkan kualitas pengendalian inventaris bagi pihak perusahaan PT Tip Top Swalayan.

UMMN