

Transkrip Wawancara

Peneliti: assalamu'alaikum pak maaf mengganggu, saya hilmi dari UIN SURABAYA, mau wawancara tentang sistem persediaan barang dagang di Sakinah Supermarket Surabaya,

Narasumber :iya mbak silahkan,

Peneliti :bagaimana awal sejarah berdirinya Sakinah Supermarket Surabaya ini pak ?

Narasumber : sebenarnya awal itu bukan hanya koperasi apapun yang bisa dilakukan oleh temen-temen pengelola pondok pesantren hidayatullah itu akan dilakukan. salah satunya adalah koperasi as-sakinah pondok pesantren hidayatullah, kenapa, Karena emang temen-temen dulu itu tidak mungkin mengandalkan keuangan untuk memback up pondok pesantren ini dari simpatisan yang sifatnya apa yang,,kedonatur makannya dibuatlah usaha, dan temen yang dari ITS, UNAIR yang punya kepedulian dan bagroundnya diekonomi otomatis harus membuat usaha, salah satunya koperasi pondok pesantren hidayatullah. dulu itu bukan hanya ini dulu itu mulai dari jasa angkutan pengiriman barang sampai travel haji umroh kita ada cuman karena krismon yang 96 kalau gak salah itu kita masih kerja sama dengan pihak bank syariah, otomatis putus semua yang masih bertahan sakinah dan syarif hidayatullah. Intinya bahwa dibuatnya usaha ini untuk membackup kebutuhan santri dan santri kenapa harus pure murni harus diurus oleh lembaga semua gratis, diawal berdirinya 92 itu semua gratis tidak ada bayar, tenaga pengajar dari temen-temen ini yang kuliah di njenengan IAIN dulu ,UNESA itu suruh ngajar sorenya atau paginya atau kalau paginya dia kuliah sorenya ngajar memang temen-temen yang ada kepedulian itu memang digerakkan sehingga ,,,,, operasional tidak begitu besar tapi, ada masalah di keseharian ,mandi terus makanan itu harus dibackup dari usaha-usaha selain dari simpatisan. Sakinah ini sendiri awalnya adalah untuk kebutuhan santri selama satu bulan itu tapi dirasa temen-temen ini kok eman gituloh kalau harus ditaruh dgudang untuk sekedar memenuhi kebutuhan santri makanya dibuatlah atau dicarikan tempat, tempat ini untuk istilahnya apa ya ,,,, selain gudang juga dibuka kecil-kecilan untuk toko, toko bukan hanya dipesantren tapi untuk orang luar yang kedua adalah apa, kita tawarkan kesimpatisan ternyata

responnya luar biasa sehingga produk yang kita beli terus kita sampaiin ke apa, ke simpatisan kebutuhan pokoknya tinggal tambah aja bukan kayak gini kan ngaturnya susah kayak gini harus profit, ini minuman yang profit berapa, susu profit dan yang lain profit berapa kalo dulu ngga harga yang kita dapatkan langsung aja infak 10% karena untuk temen-temen santri sehingga konsumen juga tidak ini nanyain kok mahal kok ini nggak ya wes ikhlas lah 10% karena larinya ke

Peneliti : santri

Narasumber 1 : nggeh, enak gak perlu ribet kayak sekarang, itu terus dari perkembangannya kok responnya baik, kita buat kita cari tempat dapatnya dikeputih ini dapatnya dulu 500 meter kalo gak salah dipintu keluar tahun 94 ya pak sodiq ya? Ya 94 an responnya juga ya Alhamdulillah sampai sekarang, dan rata-rata untuk pph santri itu udah sekitar berapa pak sodiq ? 75 juta ya per bulan ya ada untuk setoran ?

Narasumber 2 : pmw 40 pph 70

Narasumber 1 : loh uda hampir 100, skitar satu bulan ini dari sumbangsih temen-temen sakinah untuk pph makanya disini sudah mentok full kita coba instansi keluar kalo ada temen-temen atau ikhwan muslim yang punya tempat yang tidak bisa istilahnya sudak mentok pengelolaan kita akan tawarkan as-sakinah kita coba kerjasama ,,nanti dari hasil olah, dari hasil olah survey itu nanti itu nentuin berapa sih target harian? Lah kalo sampeyan punya tempat dingawi sekiranya dijalan atau protocol yak an terus nganggur tidak bisa istilahnya males lah ngurusi, tidak perlu lagi beli branding nama sakinah kalo yang lain kan beli 150 atau berapa per 5 tahun nanti bagi hasil juga di 1 tahun setengah kita langsung target perhari 6 juta, 6 juta nanti dikurangi operasional gaji dan yang lain-lainnya ketemu dibagi 60, 40 langsung satu bulan tidak perlu nunggu satu tahun setengah, yang jelas syaratnya bangunan dan rak. Yang sudah kita lakukan disakinah ketintang, itu awalnya kenapa dibuatnya as-sakinah yang terpenting lagi adalah selain membackup temen-temen dulu itu pertama adalah kita akan buktikan, kita orang islam, bukan hanya berkuat kepada hal ibadah, kita juga sifatnya juga ngelola, ngelola dunia ini salah satunya adalah usaha, itu semangatnya temen-temen dulu, sehingga jangan heran kalo temen-temen banyak dari ITS, UNAIR terus STESIA, IAIN mutus ditengah jalan

karena saking semangatnya ini, jadi doktrinny dulu ekstrim memang ya sehingga banyak keluarganya temen-temen yang marah-marah kekita kelembaga itu karena memang D.O rata-rata di D.O

Peneliti : di D.O ya ?

Narasumber : karena ngga ada waktu kuliah konsentrasi di ini karena harus serius kalo ngga serius ngga mungkin jadi di pendidikan di sakinah salah satu contoh pak Miftah itu lepas dari ITS Kalo sampean tau puskip dengan apa M-KIOS nya itu orang ITS itu di D.O gara-gara ini ngurus pondok pesantren nah sekarang banyak temen-temen yang di D.O tapi dari segi ekonominya tapi malah,, sekarang lo ya dia malah posisinya sekarang ini malah diatas rata-rata ada puskip pak edi itu, itu pernah bergabung dengan sakinah sekarang dia kalo masalah keuangan ngga perlu diragukan puskip dengan M-KIOS nya dimana-mana ada sekarang sampeyan tau LAZIZZAH, chicken itu, itu pak yudha itu dulu juga dari sini , kalo masalah ekonomi juga ngga masalah walaupun dulu di D.o tapi ya sehingga orang tuanya juga mulai baik itu awalnya kenapa dibuatnya sakinah.

Peneliti : terus siapa yang mengelola persediaan sakinah khususnya untuk persediaan barang dan sistemnya bagaimana pak ?

Narasumber : sebenarnya sistemnya ya dari direktur semua wewenang dari beliau nanti ke manager ke devisi-devisi lain disampaikan dan dikerjakan, lalu kalo persediaan ini dibawah naungan logistik, nggeh yang kantornya di belakangnya terminal keputih, Logistic ini yang harus bertanggung jawab untuk memenuhi produk produk yang dibutuhin temen-temen toko Mungkin temen-temen toko , temen-temen on duty itu nanti yang bertanggung jawab untuk masalah omset nah omset ini bisa dibagi dari pelayanan, pelayanan ini juga termasuk di memenuhi kebutuhan produk itu nah kebutuhan produk ini dibawah naungan logistic, logistic nanti dibagi dari pembelian pembelian food an food,fashion, itu kalo ngga salah ada 1,2,3,4. 4 tim ini ngurus produk, bagaimana produk ini bisa berkembang , dan sistemnya juga sudah ada, sistem yang dibuat sakinah adalah , nanti muncul perkata memenuhi produk yang dibuat kayak gini ,ini produk best seller nanti teorinya dari produk yang ada 4000 itu 20% nya sudah mensupport dari 80% target omset makannya temen-temen harus ngamanin yang ini aja 20% produk yang

ada di ATK itu sudah selesai karena teorinya adalah dari item yang ada diambil 20% best seller dijamin aja nanti sudah mensupport 80% target itu, yang lain ya pelengkap aja karena sakinah brand nya juga lengkap sebenarnya yang ada ya ini aja sebenarnya 20% aja ngga banyak. ini ATK nya, nanti nilainya muncul nilai kuantiti ,ini kuantiti 27,22 sehingga temen-temen pembelian rujukannya itu,

Peneliti : targetnya tinggi ya pak?

Narasumber : ini perhari itu spm bisa 200 pak sodiq omset ya ya puasa ini lo, iya sekitar 200 iya karena berkat doa, dan simpatisan temen-temen, makannya kan kita depnisi saya disaat kita, temen-temen masuk di Sakinah itu bukan manajemen yang bertanggung jawab disaat temen-temen masuk itu juga bertanggung jawab bagaimana sakinah ini bisa bertahan dan berkembang karena ini bukan jagonya kita karena ini memang support semua , kita merasa SDM itu jauh tertinggal dengan perkembangan sakinah sekarang aja teman-teman minta semua cabang hidayatullah maunya ada sakinah ternyata SDM nya yang belum, kemaren ekstrim ada penawaran dari pusat itu Sumatra barat padang ini, indomaret alfamart gak boleh masuk, ternyata dari apa bupati nya, dari hidayatullah pusat sakinah siap nggak buat ritel kembali lagi ke SDM, SDM memang bener-bener apa ya harus SDM, yang mau sebenarnya yang pinter banyak yang mau ini yang masih belum, kalo memang urusan distribusi itu apa logistic itu emangkita delegasi sebenarnya , yang emang gampang-gampang susah bekerja sama dengan supplier sehingga produk inikan sudah kita buat temen-temen sudah suruh ngamanin inikan per supplier, supplier A harus bertanggung jawab produk A,B,C,D. Ternyata dari supliernya juga ngga ada kesiapan untuk memenuhi produk kita. kita belum berani untuk menjudge, anggap saya PO 100 juta tapi nanti terkirim Cuma 70 ya kita belum berani menjudge ke dia bahwakarena ini tidak memenuhi 100 kita akan potong itu belum yang lain sudah begitu, itu sebenarnya untuk ngamanin tu begitu, bahwa kita itu setiap minggu dua kali itu per week untuk unilever itu sekitaran 80 juta, 80 juta itu banyak kalo terpenuhi kisaran angka 30 atau 40 terus yang lain nanti ikut siapa, seharusnya ini kena pinalti bahwa anggapan yang 100 terkirim 70 nah 30 ini akan kita kurangi 3% sebagai pinaltibegitu seharusnya itu baru mumpuni ini kan juga berat disatu sisi temen on duty suruh ngurus target omset disatu sisi logistik belum bisa menyajikan

produk ini full 100%, ini yang agak susah makannya temen-temen toko ini bagaimana bisa mengalihkan anggapan sampeyan mencari indomie goreng bagaimana bisa beli sedap goreng yang begitu itu diperan pemasaran paling ya bisalah dialihkan biasanya gitu pasti ada dikendala itu banyak tapi karena kita sama-sama membesarkan ini ya ngga begitu berat

Peneliti : bagaimana pengelolaannya barang dagang di supermarket sakinah ?

Narasumber : kalo pengelolaan itu begini di Sakinah itu kan untuk produk-produk familiar, seperti produk-produk kayak yang saya bilang minuman anggapan minuman teh botol sosro dan yang lain itu kalo memang dia pabrikan itu melalui 125 sosro punya produk baru yak an rasa pa biasanya rasa apa kalo mau masuk disakinah ini harus melalui produk admin 125 per item itu ya terus yang berikutnya karena ini produk baru kita wajibkan dia harus sewa standing dancing, standing dancing itu kalo di Sakinah Sampeyan nanti kebawah ada apa ya rak-rak kecil yang sifatnya di lorong, dilorong itu ada rak kecil itu biasanya untuk memasarkan produk baru itu nilainya per bulan kisaran 500 selama 3 bulan harus mensupport itu karena apa, karena biar konsumen itu kelihatan oh ini loh produk baru disitu sebelum kita masukkan dirak , proses untuk masuk di rak regular ini harus melalui tahap ketentuan dari kita, kuantiti penjualan kalo nanti dibawah penjualan anggapan 1 hari 1 kan dibawah kalo minuman kan harus minim di 60 lah kan perbulan gitu kalo bisa memenuhi produk langsung di area kalo ngga otomatis keluar, dan tidak mengembalikan ke admin kalo untuk UKM yang sifatnya booming UKM kayak kripik tela turbo itu kita tekankan di 25 ribu untuk shuting fee nya tapi kalo ukm itu masih mencoba seperti mahasiswa ini kan banyak yang coba-coba minta kulo nuwun kekita untuk dipasarkan ya tetap kita tampung kan untuk mahasiswa UKM yang belum berdaya itu freeadmin monggo, tap tetap kita kawal 30 an gak laku otomatis keluar, ada waktunya 3 bulan saya kira cukup untuk ngenalin produk baru, 30 item itu untuk ngenalin produk gimana responya, kalo responnya bagus ya terus monggo diisi terus kalo ngga ya otomatis keluar. kayak si nasi jamur pentol gila itu awalnya kan dari mahasiswa banyak juga dibawah itu kayak krupuk cinta terus gak ada yang nerusin biasanya malah gini disaat krupuk ini laris otomatis akan dikerjasamakan dengan kita kita akan branding

produk itu atas nama sakinah njenengan tinggal produksi aja enak, tinggal produksi tidak perlu ribet lagi kirim, gak perlu ribet lagi nagih, langsung disakinah uang kas pulang uang kas pulang dan nanti urusan sakinah yang yang supplay ke cabang masing-masing dengan branding sakinah itu biasanya uda jalan biasanya kalo sampeyan nemuin kripik sakinah itu biasanya awalnya disitu dicoba dulu keliatan responnya bagus sama konsumen langsung dilabel,

Peneliti : pernah gak pak pas kebutuhan konsumen mengingkat habis itu barangnya ngg ada kayak gitu gimana mengantisipasi?

Narasumber : pernah, sering yang saya bilang tadi bahwa sebenarnya, kita setiap tahun kita melakukan review bisnis meeting itu untuk nentuin target bahwa unilever dengan bahagia ini mau ditarget berapa sih disakinah oke 80 kita siap. dengan kesiapan 80 kita harus minta jaminan bahwa garansi produk yang harus dikirim harus diangka 80 juta. sehingga nanti gini maksud saya kalo PO yang dibuat temen-temen logistic itu 100 harus datang kesini nilainya 80 kalo nggk otomatis kita juga ngga tanggung jawab untuk target itu, inikan sudah kita amankan inilah kebutuhan sakinah ini juga tidak 100% ada didistribusinya maksud saya ini yang berat makannya sering kita itu rata-rata dari semua supplier ngga lebih dari angka 70 berarti kan kurang produk yang diminati sakinah itu. kurang dan yang ekstrim adalah seperti yang saya bilang tadi sakinah ini bukan untuk perorangan tapi untuk lembaga sosial. ada ibu-ibu ITS itu sampe 3x cari merk minyak yang sama bayangin kalo tidak ada ikatan bahwa ini kenapa kok disakinah pasti dia cari dilain yakan tapi kan tetep kesakinah kita sudah minta maaf bu, ini dari supliernya memang kosong bukan kita ngga minta memang dari supplier produksi ngga ada kayak apa, biasanya setiap 3 hari kita buatin PO kita baru kirim ternyata kesini 3 hari lagi ngga ada ya kita sampaikan lagi memang belum datang. karena bener-bener ada ikatan iya kita disini belanja sambil beramal buan hanya belanja kita dapat barang selain kita belanja ada niatan lain bahwa uang yang kita belanjakan ini emang benar-benar bukan untuk A, untuk B, yang sampeyan bilang bahwa kebutuhan temen-temen tadi tidak bisa terpenuhi juga banyak makannya temen-temen ini bagaiman digarda depan toko itu mengalihkan. anggapan ibu ini cari bimoli kita arahkan ke sania mau ngga itu kalo tetep ke bimoli ya silahkan .rata-rata 70% berarti yang kosong 30% produk yang dicari temen-temen .

Peneliti : berarti stok dari distributor itu setiap 3 hari sekali ya pak ?

Narasumber : biasanya rata-rata kita kasih ketentuan bahwa setelah PO sales kesini 3 hari setelah ini harus kirim makanya espansi temen-temen seperti itu makanya terjadwal sudah. hari senin itu ada 5 sales A,B,C,D,E kadang sudah disiapin po bahwa nanti yang datang kalo nanti si sales ini datangnya diluar jadwal kadang kita ya ngga layani kecuali konfirmasi .

Peneliti : item perlorong itu per rak ya pak atau perbaris?

Narasumber : item per lorong itu rak kanan kiri yang penting dua sisi.

Peneliti : berarti penataan produk itu juga diperhatikan ya pak?

Narasumber : pengkategorian maksudnya iya biasanya yang kanan itu food yang kiri non food. tapi itu sudah terkalahkan dengan siapa yang berani nyewa dirubah sehingga itu bisa dirubah misalkan si A berani dengan gondola A maka ditempati gondola A tersebut.

Peneliti : pas mau bulan puasa ini meningkat ya pak ya, nambah stok nya apa sebelum bulan puasa sudah direncanakan?

Narasumber : nambah biasanya stok tahunan kebutuhannya untuk ramadhan idul fitri seperti sirup, wafer, terus snack-snack yang memang dibutuhkan untuk kebutuhan ramadhan. Konghuan kalo melihat data penjualan mencapai 200 kenapa nggak dan itu tidak banyak paling di jam 8 sampai jam 9 2 jam itu aja konsumen itu amber konsumen itu pas rame-ramenya disitu.

Peneliti : jam 8-9 malam pak ?

Narasumber :iya jam 8-9 malam

Peneliti : seumpama barangnya habis pas jam 9 ya pak barang-barangyang buat ramadhan itu pas habis langsung telvon supliernya pak ?

Narasumber : oh itu estimasi temen-temen logistic tadi bahwa kebutuhan ramadhan tahun kemaren itu sekian berarti itu prediksi tinggal nambah aja 20% nya itu sudah siap gitu loh kalo sirup itu bukan mingguan bahwa 2 bulan sebelumnya kita harus pesen kalo ngga gitu kita ngga kebagian. konghuan , sirup itu harus order 1 bulan sebelumnya kalo pas begini sudah ngga ada barang, sudah dihabisin oleh pelaku-pelaku besar, ekstrim memang. Biasanya begini estimasi

logistic itu produk yang begini ini paling atas anggap aja 200 selama ada barang tampung terus kita ngga mau barang ini lenyap. ini ekstrim 200 terus kita mingguan iya kalo ada barang kalo ngga , gudang ini salah satunya untuk menampung produk ini kita ngga mau produk ini yang dibutuhin ini ngga ada digudang , ini keuangan ngga boleh ngitung istilah e ngolor tagihan , untuk produk 200 bila perlu kas langsung kas, biasanya kalo keuangan selama bisa kredit kenapa harus kas, tapi uuntuk produk ini ngga bisa, keuangan harus membackup. Apa yang dibutuhin logistic produk 200 itu gimana caranya harus dilakukan karena nanti larinya ke omset nanti kalo ini gak ada ya bahaya kenapa harus selalu ke omset memang hasilnya ya disitu.

Peneliti : begitu pula ketika kelebihan produk sama juga mensiasatinya ?

Narasumber : kelebihan produk, kelebihan produk otomatis harus lepas anggapan target penjualan kita untuk indomie 1 bulan 100 karton ini kok masih 30 karton bulan itu juga harus dilepas, kenapa sudah terbayar kalo dibiarin otomatis nanti catatannya kekeuangan bahasanya bahasa rugi harus dilepas, pertama kalo produk ini laku sebelum proses return kita komunikasi dengan supplier , pak produk ini selama satu bulan tidak laku kita minta support mulai brandit atau diskon, kita buat produk ini satu bulan berikutnya bahwa produk ini diskon, selama 1 bulan diskon selama 5 % yak kan kalo itu sudah tidak diminati konsumen langkah berikutnya harus return kalo sudah perjanjian tidak bisa return otomatis bahasa kita hanguskan tapi tetep proses data. Kayak produk unilever ini ngga ada yang bisa direturn tapi ada biaya 0,3 kalo gak salah sehingga bahasa kita. kita musnahkan nanti kita tawarkan ketemen-temen siapa yang mau biasanya begitu karena ngga bisa return . Tapi sudah ada biaya pemusnahan .

Sebenarna yang kita mau itu produk-produk yang dijual disakinah itu produk muslim, kita sudah siap untuk tidak jual rokok dan untuk tidak jual tapi penggantinya ini, makanya kemaren kalo kita pelaku ritel ini daripada boikot nggak ada solusi mending boikot dengan produk, ini sebenarnya kalo kita ini urusannya bukan sekedar air minum tapi sudah sebagian dari keuntungan mereka kan danone , danone keisrael Israel ngabisin temen yang di timur tengah kan sama aja. Kita siap sebenarnya kita kan coba santri dulu , santri ternyata responnya juga kurang baik . sebenarnya kalo santri itu sudah yang mendekati aqua lah kita lepas berani . kayak dulu kita eksekusi coca-cola kan disaat rame temen-temen boikot ya uda boikot lepas aja walaupun secara teori dulu 95 kita sudah rugi 10 juta kita leas kita ngga jual. Sebenarnya direktur kita Pak Ali sebenarnya siap impas ngga untung enggap untung ngga masalah tapi ditemen-temen

sakinah itu sudah tertanam berat dengan kondisi yang begini dilingkingannya juga begitu , kalo dulu kita masih

Peneliti : terimakasih ya pak atas waktunya maaf mengganggu

Narasumber : iya tidak apa-apa mbak, kalo kesini itu hubungi saya terkadang saya juga lupa kalau sudah ada janji, karena saking banyaknya yang harus di kerjakan.¹

¹Wawancara dilakukan pada tanggal 8 juni 2016 di Sakinah Super market Surabaya