BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah berdirinya supermarket sakinah

Supermarket sakinah Merupakan Supermarket terlengkap di kawasan Surabaya Timur, yang memiliki tempat strategis di kawasan tersebut, dekat dengan perguruan tinggi sebut saja, ITS dan Universitas Hang Tuah Surabaya.

Sakinah Supermarket terdiri dari dua lantai, yang menyediakan segala kebutuhan sehari-hari. Untuk lantai satu terdiri dari keperluan sehari-hari (sembako, snake, kosmetik, peralatan dapur, perlengkapan rumah tangga, fashion). Sedangkan untuk lantai dua tersedia perlengkapan sekolah, mahasiswa, kantor.

Disediakan pula warnet yang juga berada di lantai dua di sebelah utara supermarket ini, lahan parkir yang disediakan sangat luas, baik untuk mobil atau motor. Banyak yang bilang, harga disetiap item lebih murah ketimbang supermarket lainnya, yang memang kebanyakan pengunjung adalah kalangan mahasiswa juga masyarakat sekitar. Fasilitas lainnya terdapat ATM BNI, counter pulsa, service jam, service printer, serta ponten. Di sekitar Sakinah Supermarket banyak sekali penjual makanan PKL.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia yang menjadi dinamisator dalam pertumbuhan ekonomi. Selain itu, UKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri sehingga sangat membantu dalam upaya mengurangi pengangguran. Salah satu kunci keberhasilan UKM ini adalah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tersedianya pasar yang jelas bagi produk-produk UKM. Namun tidak sedikit juga UKM yang "*gulung tikar"* sebelum mencapai tujuan awalnya.

Minimarket, yang selalu ramai dikunjungi dan menyediakan banyak barangpun masih digolongkan dalam UKM. Kami mengambil salah satu minimarket sebagai UKM yang akan kami bantu, yaitu Minimarket Sakinah. Sakinah sudah terkenal di kalangan mahasiswa ITS dan masyarakat sekitar Keputih. Menawarkan produk kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau, pas dengan 'kantong' mahasiswa. Setiap harinya, Sakinah menerima pengunjung sekitar 500 orang, yang rata-ratanya memang Mahasiswa ITS dan masyarakat sekitar Keputih.

Salah satu strategi pemasaran yang belakangan digunakan oleh banyak perusahaan adalah promosi melalui web. Sakinah dirasa akan menjadi lebih baik jika memiliki website yang dapat dijadikan sarana promosi.

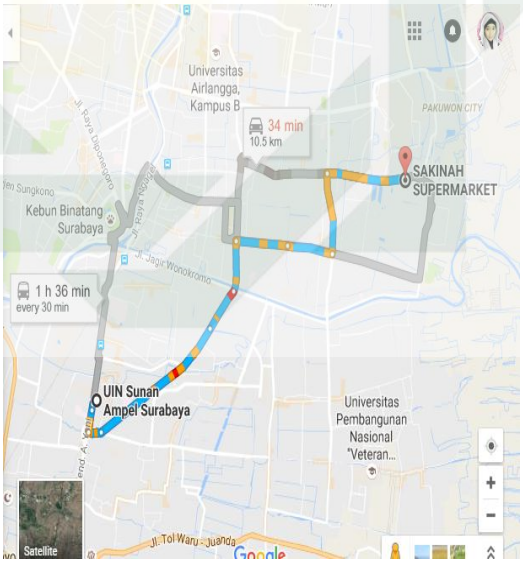
Minimarket Sakinah, yang berlokasi di Keputih, Surabaya merupakan salah satu Minimarket yang selalu ramai dikunjungi oleh pelanggan. Lokasi Sakinah yang strategis, yaitu di dekat kampus ITS dan berada di kawasan Keputih yang cukup padat penduduk menyebabkan minimarket ini seakan jadi minimarket 'rujukan' bagi mahasiswa ITS.Produk yang tersedia di Sakinah meliputi kebutuhan sehari-hari, alat-alat tulis, perlengkapan kampus, pakaian, hingga alat-alat rumah tangga. Sakinah dikemas dengan konsep islami, tercermin dari namanya. Harga produk yang tersedia di Sakinah juga lebih terjangkau, disesuaikan dengan keuangan mahasiswa. Konsep belanja murah inilah yang menyebabkan masyarakat sekitar Keputih juga ikut belanja di minimarket ini.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Lokasi Sakinah Supermarket Surabaya

Gambar IV.1
Sakinah Supermarket tampak dari depan

Gambar IV. 2
Screensout dari google map
lokasi Sakinah Supermarket Surabaya.



digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Tujuan supermarket sakinah

Tujuan yang mendasari kami untuk memilih Sakinah dalam project ini adalah :

a. Membantu Sakinah untuk mempromosikan produk-produknya, agar dapat meningkatkan arus pelanggan, agar pelanggan yang bermukim diluar daerah Keputih juga dapat menggunakan jasa Sakinah.

b. Meningkatkan komunikasi antara Sakinah dan pelanggan.

4. Visi dan misi supermarket sakinah

a. Visi

Memenuhi kebutuhan sehari-hari para mahasiswa dan masyarakat, terutama mahasiswa ITS dan masyarakat sekitar Keputih

b. Misi

Memberikan kepuasan kepada pelanggan atau konsumen dengan berfokus pada produk dan pelayanan yang berkualitas unggul dengan harga terjangkau oleh mahasiswa, dan masyarakat sekitar. Selalu menjadi yang terbaik dalam segala hal yang dilakukan dan selalu menegakkan tingkah laku atau etika bisnis yang tinggi.

5. Struktur Organisasi

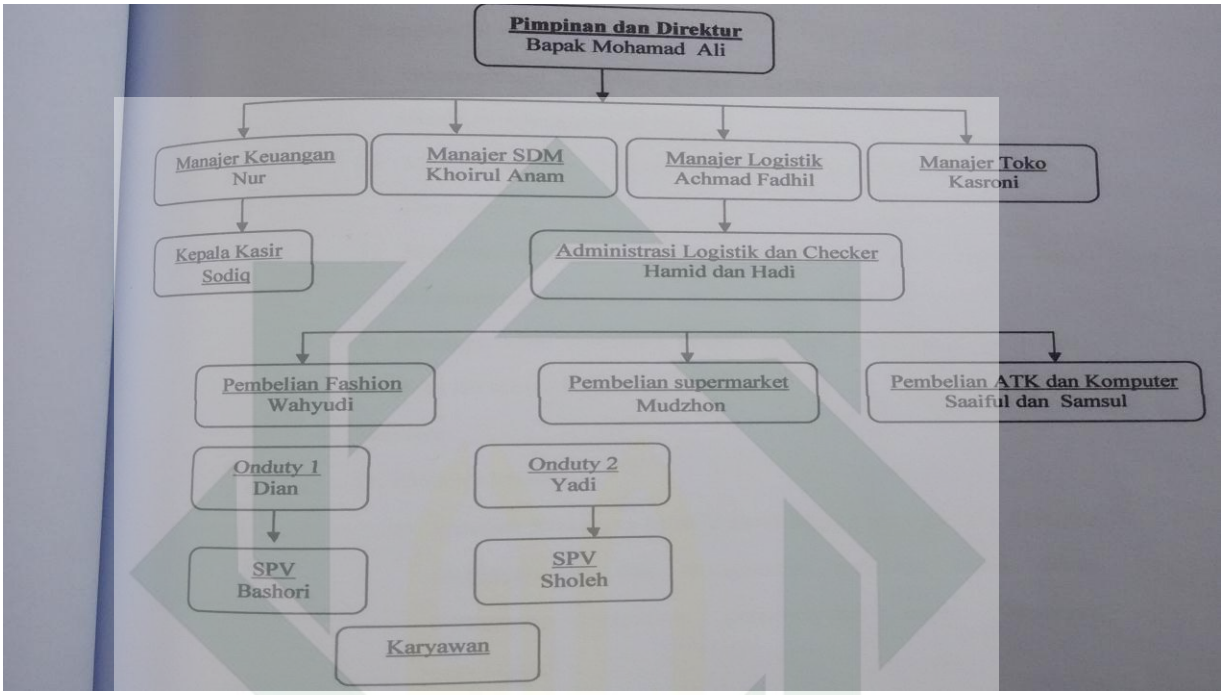
Suatu perusahan agar berjalan lancar perlu menerapkan sistem organisasi yang baik, karena dapat menunjukkan pembagian antara tugas, wewenang, tanggung jawab dan penempatan pegawai sesuai dengan keahliannya.

Guna memperjelas bentuk organisasi maka dibuat bagan struktur gambar dari bentuk organisasi yang ditunjukkan, dengan kotak garis menurut kedudukannya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

masing-masing membuat fungsi tertentu antara yang satu dengan yang lain dihubungkan dengan garis wewenang.

Gambar IV.3
Struktur Organisasi



Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

1) Pimpinan/ direktur

a. Menempatkan kebijakan perusahaan bersama staf dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

b. Memimpin dan bertanggung jawab atas semua staf yang dibawahinya.

c. Meminta pertanggung jawaban dari masing-masing bagian yang dibawahinya.

d. Menjaga serta membina koordinasi dan kerja sama yang baik diantara semua bagan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Manajer

a. Manajer keuangan

1) Manajer Keuangan bekerja sama dengan manajer lain, bertugas merencanakan dan meramalkan beberapa aspek dalam perusahaan termasuk perpencanaan umum keuangan perusahaan.

2) Manajer keuangan bertugas mengambil keputusan penting investasi dan berbagai pembiayaan serta semua hal yang terkait dengan keputusan tersebut.

3) Manajer keuangan bertugas dalam menjalankan dan mengoperasikan roda kehidupan perusahaan seefisien mungkin dengan menjalin kerja sama dengan manajer lainnya

4) Manajer keuangan bertugas sebagai penghubung antara perusahaan dengan pasar keuangan sehingga bisa mendapatkan dana dan memperdagangkan surat berharga perusahaan

b. Manajer SDM

1) Merencanakan dan mengkordinasikan tenaga kerja perusahaan yang hanya mempekerjakan karyawan yang berbakat

2) Menjadi penghubung antara Manajemen dengan karyawannya

3) Melakukan pelayanan karyawan

4) Memberi masukan pada manajer mengenai kebijakan perusahaan, seperti kesempatan yang sama pada karyawan atau apabila terjadi pelecehan seksual.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5) Mengkordinir dan mengawasi pekerjaan para pegawai khusus dan staf pendukung
6) Mengawasi proses perekrutan, wawancara kerja, seleksi, dan penempatan karyawan baru.
7) Menangani isu-isu ketenagakerjaan, seperti memediasi pertikaian dan mengarahkan prosedur kedisiplinan.

c. Manajer Logistik

1) Bertanggung jawab atas pemilihan bahan baku.
2) Bertanggung jawab atas pembuatan pemesanan bahan baku.
3) Bertanggung jawab atas pembelian bahan baku.
4) Bertanggung jawab atas kualitas produk yang dihasilkan sebelumdiekspor.
5) Melakukan pengontrolan pesanan setiap waktu pemesanan.

Administrasi Logistik dan checker bertugas serupa dengan manajer logistik mendampingi tugas manajer logistic beserta memasukkan data yang dibutuhkan dalam pengoperasian produk di Sakinah Supermarket Surabaya.

Pembelian fashion, supermarket, ATK dan komputer bertugas sebagai pengoperasian semua produk yang dibutuhkan termasuk laporan masuk dan keluar semua produk yang dibutuhkan per devisi tersebut.

d. Manajer Toko

Manajer Toko bertuga sebagai menelola dan memotivasi tim untuk meningkatkan penjualan dan memastikan efisiensi mengelola tingkat stok, membuat keputusan kunci tentang pengendalian stok menganalisis angka

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penjualan dan peramalan volume penjualan di masa mendatang untuk memaksimalkan keuntungan.

Menganalisi dan memastikan tren untuk menfasilitasi perencanaan menggunakan teknologi informasi untuk merekam angka penjualan, untuk analisis data dan perencanaan kedepan. Mengawasi dan mengontrol semua produk yang akan di pajang di toko.

3. Bagian administrasi Keuangan mempunyai tugas:
   a. Transaksi yang terjadi.
   b. Menyusun SIA perusahaan.
   c. Menyusun laporan keuangan.
   d. Bertanggung jawab dalam urusan administrasi umum perusahaan,
   e. Bertanggung jawab atas segala bon-bon yang dikeluarkan untuk, mencatat keperluan perusahaan,
   f. Ikut memberikan saran kepada pimpinan menyangkut segala pengeluaran kas perusahaan.
   g. memberikan upah kepada pekerja.
4. Bagian pembelian

Berkepentingan dengan jumlah persediaam barang karena tanggung jawabnya adalah menjamin tersedianya barang yang dibutuhkan dalam proses produksi dalam jumlah yang tepat dan waktu yang tepat. Di samping menjamin ketepatan jumlah maupun waktu penyediaan barang yang dibutuhkan, bagian pembelian juga bertanggung jawab untuk melakukan pembelian barang pada tingkat harga yang serendah mungkin karena mengingat bahwa biaya barang yang dibeli merupakan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

komponen penting dalam penentuan barang per unit produk. Atas-atas pertimbangan-pertimbangan biaya ini, maka sudah sewajarnya apabila bagian pembelian berusaha untuk melakukan pembelian barang-barang yang dibutuhkan secara bijaksana dan hati-hati.

5. Supervisor bertugas sebagai
   a. Menyampaikan kebijakan yang disampaikan oleh jabatan di atasnya kepada seluruh bawahan dan groupnya
   b. Mengatur kelompok kerja pada grup yang dipegangnya
   c. Memberikan tugas pada subordinatenya
   d. Melaksanakan tugas, proyek, dan pekerjaan secara langsung
   e. Memberikan training pada subordinate
   f. Memimpin dan memotivasi subordinate atau bawahannya
   g. Menegakkan aturan yang telah di tentukan oleh perusahaan
   h. Mendisiplinkan bawahan/subordinate
   i. Memecahkan masalah sehari hari yang rutin
   j. Membuat rencana jangka pendek untuk tugas yang telah ditetapkan oleh atasannya.
   k. Mengontrol dan mengevaluasi kinerja bawahan
   l. Memberikan info pada manajemen mengenai kondisi bawahan, atau menjadi perantara antara pekerja dengan manajemen.

onduty dan supervisor di Sakinah Supermarket Surabaya memiliki tugas yang tidak berbeda yaitu sama-sama bertugas di kedisplinan pemasukan barang serta pekerjaan yang menyangkut proses berjalannya persediaan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Penyajian Data

1. Sistem di Sakinah Supermarket Surabaya

Salah satu bentuk sistem di Sakinah Supermarket Surabaya memiliki sistem yang tidak saling terpisahkan dari beberapa devisi untuk mencapai pelaksanaan tugas yang akan dicapai, Pimpinan Sakinah Supermarket Cabang Surabaya tidak akan membiarkan devisi untuk berjalan sendiri dan kalau tiap devisi itu berjalan sendiri, maka sistem yang ada di Sakinah Supermarket Surabaya akan menjadi baik dan tidak bagus. Tujuan diadakan sistem di Sakinah Supermarket Surabaya yaitu merupakan satu kesatuan yang terdiri atas bagian-bagian yang saling berkaitan, tetapi memandang organisasi sebagai satu kesatuan yang menyeluruh dan sebagian dari sistem yang lebih besar. Yaitu lingkungan organisasi tersebut, teori sistem ini menyatakan satu kegiatan dari satu organisasi berpengaruh terhadap kegiatan dari setiap bagian lainnya. Untuk menerapkan konsep ini, seorang manajer harus berhubungan dengan pihak-pihak lain.

Alat yang begitu penting bagi Sakinah Supermarket Surabaya adalah kelengkapan suatu kerja yang dimiliki semua karyawan untuk mencapai target-target kerja yang harus dicapai antara seorang manajer dan seluruh karyawan yang ada di suatu perusahaan tersebut, kalau sistem tersebut dilakukan, maka hasil kerja semua unit-unit akan mendapatkan hasil yang memuaskan dan pekerjaan itu akan meningkat setiap tahun. Apabila sistem di Sakinah Supermarket Surabaya tidak mencapai kelengkapan kerja, maka akan tidak mencapai target-target yang diinginkan oleh manajer dan semua karyawan dan sistem itu akan mencapai tidak sempurna dalam suatu kerja.

Sakinah Supermarket Surabaya menerapkan konsep ini seseorang pimpinan berhubungan dengan pihak-pihak staf, dan devisi yang lain. Staf dan karyawan memandang pimpinan dengan kepercayaan penuh. Pimpinan mempunyai wewenang segala keputusan. Wewenang dan keputusan tersebut disebar luaskan keseluruh elemen organisasi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Seperangkat komponen yang saling berhubungan dan saling beraksi, sistem-sistem bersifat fundamental bagi kebanyakan kegiatan. Berpikir dalam kerangka sistem akan menyederhanakan dan menyatukan konsepsi kegiatan-kegiatan yang banyak itu, dengan mana seorang pengelola bekerja.

Sistem erat kaitannya dengan proses berjalannya perusahaan, apabila sistem tersebut berjalan dengan baik dan terstruktur, maka perusahaan tersebut akan mengalami peningkatan. Di Sakinah Supermarket Surabaya sistem tersebut sudah terkoordinir, dari devisi-devisi yang ada semua bertanggung jawab dan bekerja sama untuk memenuhi kebutuhan segala produk yang dibutuhkan serta menjaga pengamanan produk agar tidak terjadi keterlambatan persediaan.

Devisi yang bertugas untuk memenuhi persediaan adalah devisi logistic, devisi logistic ini bertanggungjawab atas masuknya barang. Dari pemesanan barang, penerimaan barang, pengolahan barang serta pengamanan barang yang akan disediakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

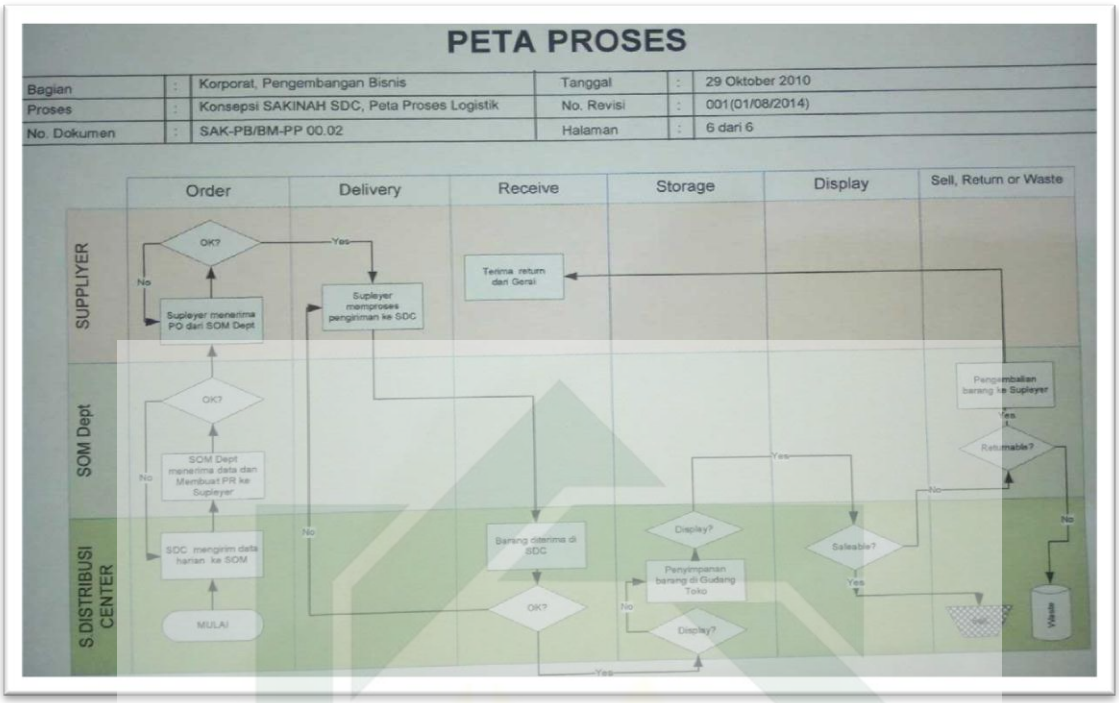
" lalu kalo persediaan ini dibawah naungan logistik, nggeh yang kantornya di belakangnya terminal keputih, Logistic ini yang harus bertanggung jawab untuk memenuhi produk produk yang dibutuhin temen-temen toko .... Mungkin temen-temen toko , temen-temen on duty itu nanti yang bertanggung"

Devisi logistik juga bertanggungjawab atas keluar masuknya produk yang berada di toko, dari persewaan display atau tempat, dari perizinan produk dan lain sebagainya. Produk yang meminta untuk masuk diseleksi dan diberi surat untuk list harga serta produk apa saja yang kan mengisi toko. Hal tersebut dilakukan oleh manajer logistik agar semua kegiatan terstruktur dan terperinci.

Gambar IV.4

Peta Proses Sistem Persediaan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Gambar di atas merupakan proses sistem persediaan barang di mulai dari *order, delivery Receive, storage, display, set resume of waste.* Order dimulai dari sakinah lalu dikirim ke SMM gerai lalu membuat PR ke SOM Dept meerima PR dari SMM kemudian dikirim ke SDC / *Supplier* menerima PO dari SOM Dept.

Gambar IV. 5

Proses Pembelian dan Pembayaran

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Proses pembelian dan pembayaran dimulai dari pengelolaan produk yang terdiri dari contoh produk, price list, legal produk, TOP, PKP. Lalu masuk ke pendaftaran produk yang terdiri dari pengisian form produk baru, pengisian supleyer, pembayaran *listing fee.* Kemudian Admin data HO bertugas untuk menginput data supleyer (nama, alamat, telp, Top, Npwp,dll.), menginput data produk baru pada sistem SBO, perubahan harga, neto nama dll, revisi faktur, input data produk promosi, evaluasi produk.

Pembelian meliputi jadwal kunjungan supleyer, cek stok secara fisik dan sistem, pembuatan PO (sesuai dengan kebutuhan market sale), negosiasi harga dan produk promo, cetak PO (langsung ke sales, fax, email, telepon) .

Penerimaan meliputi cek dokumen (PO, Faktur Asli, Surat jalan), cek kualitas produk (pastikan produk siap terjual tidak rusak, tidak kadaluarsa), cek jumlah fisik dan PO (pastikan produk siap terjual dan varian produk sesuai dengan PO) , (barang tidak sesuai PO langsung dikembalikan, berkode tidak sesuai, harga tidak sesuai.

Receiving meliputi input data produk sesuai PO *(Pre Order)* yang di terima, koreksi yang tidak sesuai, cetak nota *receiving.* Tanda tangan penerima, stempel dan tanggal, faktur asli ditambah *receiving* asli ditambah SJ asli = supleyer, *copy* faktur ditambah *copy receiving* ditambah *copy* SJ = admin gudang.

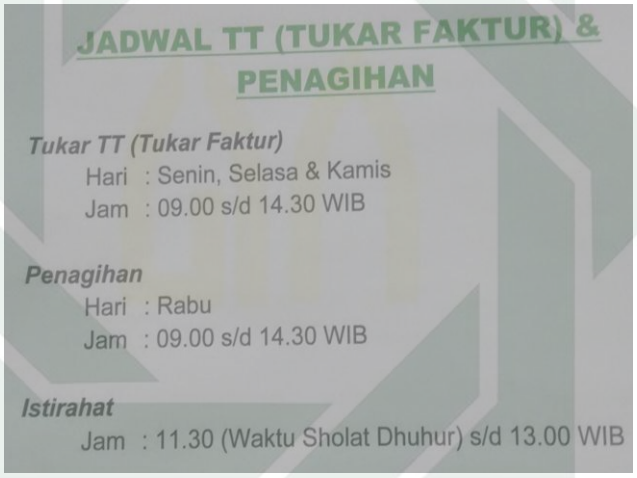
Pembayaran tukar tanda terima meliputi jadwal tukar tanda tangan (hari senin, selasa, kamis, jum'at), cek kelengkapan dokumen (faktur asli, *receiving,* faktur pajak),tukar tanda terima (faktur asli akan ditukar tanda terima dan kembali lagi pada hari rabu, tukar faktur satu minggu sebelm jatuh tempo).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pembayaran kredit dan konsinasi meliputi jadwal pembayaran seiap hari rabu, serahkan tanda terima sesuai tanggal, >5,000.000 tunai, < 5.000.000 giro dipotong biaya materai. Pembayaran tunai dan cash meliputi jadwalpembayaran sesuai perjanjian, cek kelengkapan dokumen faktur asli, *receiving*, faktur pajak, langsung dilakukan pembayaran dengan uang tunai atau giro dengan jatuh tempo hari yang sama.

Gambar IV.6

Jadwal TT (Tukar Faktur) dan Penagihan



Jadwal tukat faktur merupakan jadwal penukaran barang dilakukan pada hari senin, selasa dan kamis yang mempunyai kendala, dari segi harga, stok yang tidak sesuai, dan sebagainya. Penagihan dilakukan ada hari rabu. Istirahat dimulai dari jam 11.30 pada waktu sholat dhuhur sampai jam 13.00.

2. Persediaan

Produk- produk yang tersedia di Sakinah meliputi kebutuhan sehari-hari, alat-alat tulis, perlengkapan kampus, pakaian, hingga alat-alat rumah tangga. Sakinah dikemas

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan konsep islami, tercermin dari namanya. Harga produk yang tersedia di Sakinah juga lebih terjangkau, disesuaikan dengan keuangan mahasiswa. Konsep belanja murah inilah yang menyebabkan masyarakat sekitar Keputih juga ikut belanja di minimarket ini.

Sistem persediaan barang dagang di sakinah supermarket surabaya, yang meliputi barang meliputi kebutuhan sehari-hari, alat-alat tulis, perlengkapan kampus, pakaian, hingga alat-alat rumah tangga.

Adapun persediaan barang dagang di Sakinah Supermarket Surabya adalah :

a. Persediaan barang kebutuhan alat atk dan komputer
b. Persediaan barang supermarket meliputi kebutuhan sembako, snack, minuman, dan kebutuhan sehari-hari lainnya.
c. Persediaan barang fashion, persediaan barang fashion meliputi: baju anak-anak, baju dewasa, baju muslim pria dan wanita, seragam sekolah, sepatu dan lain-lain.

3. Perencanaan dan pengendalian

Penerapan perencanaan dan pengendalian sudah seharusnya dilakukan oleh perusahaan bermaksud untuk mencegah terjadinya kekurangan dan kelebihan persediaan serta tindak kecurangan yang merugikan perusahaan. Perusahaan sering dihadapkan pada pilihan tentang persediaan barang, apakah akan melakukan persediaan dalam jumlah sedikit atau banyak. Selain itu, sering pembelian bahan persediaan tidak sesuai dengan kebutuhan produksi sebenarnya, sehingga perlu diadakan perencanan dan pengendalian persediaan.

"sistemnya juga sudah ada, sistem yang dibuat sakinah adalah , nanti muncul perkata memenuhi produk yang dibuat kayak gini ,ini produk best seller nanti

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

teorinya dari produk yang ada 4000 itu 20% nya sudah mensuport 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 diamanin aja nanti sudah mensuport 80% target itu, yang lain ya pelengkap aja karena sakinahkan 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,"

Pengendalian persediaan merupakan tindakan yang sangat penting dalam menghitung berapa jumlah optimal tingkat persediaan yang harus dipenuhi, serta kapan saatnya mulai mengadakan pemesanan kembali.

"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."

Jenis sistem pengendalian persediaan:

a. Sistem tempat persediaan tunggal, dalam sistem ini baik atau papan diisi secara periodic, seperti tempat persediaan di toko atau di pabrik yang disebut juga sistem P. sistem ukuran tempat merupakan target dan persediaan diisikan pada tempat persediaan sesuai dengan target periodic. Dalam sistem ini catatan hanya dilakukan pada saat melakukan pemesanan saja, sedangkan pada saat penerimaan tidak dilakukan pencatatan.

b. Sistem tempat persediaan ganda, tempat persediaan ganda terdiri dari dua bagian. Bagian pertama berisi persediaan yang akan dikeluarkan dan bagian kedua berisi persediaan yang masih disegel. Pada saat tempat persediaan didepan habis, maka tempat persediaan kedua dibuka dan pemesanan persediaan dilakukan kembali. Tempat yang kedua harus berisi persediaan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang cukup untuk mengantisipasi adanya lead time dan sistem ini disebut dengan sistem Q.

c. Sistem kartu file, file kartu bisa berisi satu kartu untuk setiap item persediaan. Pada saat item terjual, kartu korespondensi diletakkan dan diperbarui artinya kartu selalu baru pada saat persediaan tiba dan didalamnya berisi peraturan sistem P. dan Q. sistem ini menjaga persediaan dalam ukuran kecil dan tidak banyak transaksi.

d. Sistem komputer. Catatan setiap item disimpan dalam komputer dan setiap transaksi penerimaan dicatat, catatan dikomputer juga berisi keputusan P dan Q, peramalan permintaan dan pemantauan kinerja sistem persediaan. Sistem ini memudahkan dalam pengendalian persediaan.

4. Pemajangan barang persediaan

Cara untuk sebuah produk ditampilkan sangat menentukan suksesnya suatu promosi. Display produk tidak hanya meletakkan pada rak. Hal ini juga meliputi perencanaan sehingga produk yang diletakkan akan mendapatkan respon yang paling bagus dari konsumen.

"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."

Beberapa hal yang mengenai pemajangan barang dagang agar terlihat menarik konsumen untuk membeli barang dagangan sebagai berikut:

a. Basic Requirement (dasar-dasar yang diperlukan)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Terdapat barang yang diperlukan ketika membuat dan memelihara display. Faktor seperti keragaman display dan barang yang didisplay harus dipertimbangkan.

Penentuan waktu, keragaman, dan kemudahan akses oleh konsumen sanat penting untuk pembangunan *display*. Syarat display adalah sebagai berikut:

1) Menghadap ke depan, dapat dipesan, dan bersih.
2) Bebas dari produk rusak.
3) Dapat diletakkan dan dipindah sewaktu-waktu.
4) Mudah dikases oleh konsumen.
5) Cocok dengan kebutuhan konsumen.
6) Didisplay beserta harganya (display tidak komplit sebelum tanda tidak ada lagi).
7) Display produk selalu beragam.
8) Merencanakan layout display yang berkelanjutan.

"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 mensuport 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

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

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,"

Display yang sukses bukan merupakan sesuatu yang dilempar secara bersamaan pada saat moment, tapi lebih kepada sesuatu yang harus dipertimbangkan secara hati-hati. Penting juga untuk terus mengevaluasi respons konsumen terhadap display yang telah dibangun, langkah setelah dibangun display bertujuan untuk mengurangi kerugian yang mungkin terjadi.

Prosedur display gedung secara umum yakni menemukan lokasi yang bersangkutan baik merencanakan jumlah dan melakukan pengecekan display untuk berbagai risiko.

b. Mass display

1) Pesan dari display secara masal adalah memberi konsumen nilai lebih atau nilai tambah untuk jumlah yang produk yang bersifat masal.
2) Display secara masal dapat dilakukan seluas ruang yang tersedia.

Contoh, *a-wall-of-values* dan dapat meliputi produk dari lini produk yang bersangkutan atau lini produk yang berbeda tetapi memiliki kesamaan tema. Sebagai contoh, display dengan tema barang-barang kebutuhan sehari-hari dapat menemukan sabun cuci, tissue, spon, dan produk kebersihan lainnya.

c. Island display

1) Display pulau sangat bagus digunakan untuk toko yang luas lorong dan batas pinggir yang luas pula.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Display pulau. Display diposisikan pada daerah yang dapat dilihat dari empat sudut dan biasanya digunakan untuk kuantitas *pallet* dari produk satuan. Tipe semacam ini menerima banyak pencahayaan dan bagus utuk penjualan jumlah produk besar.

d. End Cap Display

1) *End cap* adalah tipe display yang paling fleksibel. Mereka dapat mendisplay mingguan secara special pada salah satu end caps dan barang musiman pada periode selanjutnya. Display *end caps* merupakan salah satu dari bagian yang berharga dari industry ritel.

2) *End caps* display pada akhir lorong yang menguntngkan lokasi primer. Konsumen biasanya belanja pada satu lorong daripada memutari sekitar dan turun pada pojok lainnya. jika membatasi jumlah barang tertentu pada end caps kepada tiga atau empat tipe dari display ini sangat berpengaruh. End caps terkadang dibangun menggunakan tiga atau empat kaki unit rak, terkadang disebut juga tembok rak karena dapat berdiri sendiri dan tidak memerlukan peyangga. *End caps* juga dapat dibangun dengan menggunakan unit kemasan *single* dengan kemasan yang belum terbuka pada lantai dan buka kotak pada tumpukan yang paling atas.

e. *Wings display* (Display Samping)

1) Display samping digunakan untuk pelengkap dengan barang yang dominan pada *end caps* dan digabungkan dengan produk yang berdekatan dengan lorong.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Display samping. Tumpukan dari produk atau display barang yang tertumpuk pada sisi lain display *end caps.* Display samping juga dapat menahan peralatan tambahan dekat dengan produk lokasi primer membantu penjualan dari produk special ang tidak diiklankan.

3) Contohnya, display yang berhubungan dengan *crackers* makanan ringan yang lain juga harus didisplay.

f. Aisley Display (Display Lorong)

1) Display lorong dapat dilakukan dengan baik pada toko yang luas dimana lorong harus cukup lebaruntuk dua kereta lewat atau paling tidak selebar enam kaki.

2) Display lorong –satu tumpukan dari produk atau display kecil pada lorong di mana produk yang saling berkaitan diletakkan. Jangan terlalu banyak mendisplay, konsumen tidak perlu merasa tidak nyaman pada lorong sebagai jalan yang banyak rintangan.

g. Other display

1) Ketika ada berbagai macam tipe display, tidak semua cocok dengan display promosi. Selanjutnya akan dibahas tentan beberapa tipe display yang cocok dengan display promosi.

2) Exterior display digunakan untuk produk yang dipromosikan dan didisplay pada bagian depan toko dalam jumlah besar untuk pengaruh yang besar pula.

3) Low- temperature display cases. Mesin yang mudah dibawa, unit pendingin kadang digunakan untuk display spesial promosi.contoh display dilemari pendingin.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

h. *Building Display to Fit a Theme* (membangun display yang cocok dengan tema)

Hal yang paling penting untuk dipertimbangkan ketika membangun display adalah tema, produk dan penonton yang akan digerakkan.

i. *Sign and the Customers* (tanda dan konsumen)

Ketika meningkatkan penjualan dan membantu menyebarkan kata-kata pada barang baru yang diluncurkan dipasaran, aturan utama dari tanda adalah mengkomunikasikannya pada konsumen. Beberapa fungsi tanda sebagai berikut :

1) Mengingatkan konsumen pada penjualan khusus, promosi, dan produk baru.
2) Membangkitkan kepercayaan diri konsumen.
3) Mengingatkan konsumen pada layanan dan kegembiraan yang ditawarkan oleh toko.

Tanda interior:

Contoh tanda interior termasuk harga yang tertera pad rak, tanda yang digantung, dan gambar pada dinding.

Tujuannya untuk mengingatkan konsumen pada penjualan khusus dan promosi, sebagaimana untuk membimbing konsumen kearah lain dari toko.

j. *Sign Do's and Don'ts* (tanda yang boleh dan tidak boleh dilakukan)

Ada beberapa bimbingan ketika membuat tanda harga untuk produk toko. Kerapian, warna, dan hal-hal yang ada pada tanda juga harus diperhatikan. Dibawah ini bimbingan yang harus diikuti ketika membuat tanda:

a) Tandai setiap produk.
b) Gunakan tanda yang besar jika memungknkan.
c) Gunakan maksimum dua warna pada tanda buatan tangan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d) Harus dapat dibaca dalam sekejap mata.

e) Harus sederhana dan *to the point.*

f) Meliputi nama produk, harga, ukuran/berat.

g) Berikan ruang putih kosong.

h) Jangan menggabungkan tulisan tangan dengan tanda yang dicetak.

i) Jangan melebih-lebihkan.

j) Jangan menjadi negative.

k) Jangan banyak memakai kata.

k. Beberapa Peralatan Penunjang dalam Penyajian Barang Dagang

a) Fixture

(1) Gondola.

(2) End caps

(3) Eurotables

(4) Free standing fixture.

b) Fixture yang lain.

(1) Hanging Wire Merchandisers

Tambahan rak dengan beberapa gantungan. Biasanya digunakan dalam *tie-ins* dan *impulse buying. Tie-ins* adalah gabungan 2 barang atau lebih yang saling melengkapi.

(2) *Pet food Merchandisers*

Rak yang besar dan lebar. Biasa digunakan untuk menaruh barang-barang yang sangat besar/banyak (bulky). Sering juga digunakan untuk tempat *dry pet food.*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(3) Wire-Grid Dump Table (bin)

a. Menetapkan Lokasi Setiap Departement dalam Sebuah Ritel.

Gambar IV. 7
Display Standing Dancing

Ketika meningkatkan penjualan dan membantu menyebarkan kata-kata pada barang baru yang diluncurkan dipasaran, aturan utama dari tanda adalah mengkomunikasikannya pada konsumen. Beberapa fungsi tanda sebagai berikut :

a. Mengingatkan konsumen pada penjualan khusus, promosi, dan produk baru.
b. Membangkitkan kepercayaan diri konsumen.
c. Mengingatkan konsumen pada layanan dan kegembiraan yang ditawarkan oleh toko.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tanda interior:

Contoh tanda interior termasuk harga yang tertera pada rak, tanda yang digantung, dan gambar pada dinding.

Tujuannya untuk mengingatkan konsumen pada penjualan khusus dan promosi, sebagaimana untuk membimbing konsumen kearah lain dari toko.

Gambar IV. 8
Produk baru

5. Saluran distributor

Dalam rangka mempelancar arus barang atau jasa dari produsen kekonsumen. Maka salah satu faktor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih secara tepat saluran distibusi/ penyalur yang akan digunakan sebagai salah satu usaha untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumen.

Dan para penyalur menjadi alat para produsen dalam mendapatkan umpan balik dari konsumen, semakin aktif dalam mengumpulkan pendapat dan komentar para konsumen produk, semakin besar manfaat yang dapat dipetik oleh para produsen, maka terbuka pula kesempatan untuk mengembangkan produk sesuai dengan harapan yang diinginkan konsumen. Oleh karena itu tenaga penjual harus berhati-hati dalam menyeleksi perantara pemasaran Sakinah Supermarket

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Surabaya meliputi perantara pedagang, yaitu pedagang besar dan pengecer antara lain :

a) Pedagang besar adalah sebuah unit usaha yang membeli dan menjual kembali barang-barang kepada pengecer dan pedagang lain. Disini Sakinah Supermarket Surabaya menyalurkan barangnya kepada pedagang besar, atau pembeli barang dalam jumlah partai untuk dijual kembali.

b) Pedagang kecil atau Pengecer, Sakinah Supermarket Surabaya bukan hanya menjual barangnya kepada pedagang besar akan tetapi juga menjual barang secara eceran atau barang tersebut dijual kepada pembeli yang akan memakai barang tersebut secara langsung. Sedangkan untuk masalah harga tidak sama antara hargai partai yang akan dijual kembali dengan haraga eceran.

Gambar IV. 9

Jaringan Distributor Logistik Sakinah Group

Jaringan distributor sakinah supermarket dimuali dari *head Office dan Distribution centre* lalu dikirim ke cabang-cabang toko sakinah yang tersedia di Surabaya dan lamongan. Di sakinah lamongan pengiriman seminggu sekali,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sedangkan di sakinah Surabaya seminggu bisa sampai dua atau tiga kali pengiriman.

6. Promosi penjualan

Promosi merupakan aspek penting dalam pemasaran karena bagaimanapun juga baiknya produk, kualitas pelayanan maupun kebijakan harga jika tanpa dikomunikasikan kepada calon pembeli maka hal tersebut agaknya akan sia-sia belaka.

Promosi penjualan merupakan kegiatan-kegiatan pemasaran, lain daripada(kecuali/personal) selling, reklame, dan publisitas yang mendorong pembelian konsumen dan efektifitas kegiatan-kegiatan yang bukan merupakan kegiatan rutin. Promosi penjualan adalah kegiatan-kegiatan yang mendorong konsumen untuk membeli selain personal selling, advertasing dan publisitas. Dari definisi diatas maka jelaslah bahwa tujuan dari promosi adalah meningkatkan omset penjualan dengan mempengaruhi konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung.

Gambar IV. 10
Produk baru dan promosi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

beberapa tugas-tugas penjual diantaranya:

a. Menyebar luaskan informasi kepada konsumen, misalnya informasi tentang produk yang ditawarkan, harga potongan, bonus hadiah dan lain-lain.
b. Memberikan pelayanan kepada pembeli, tenaga penjual berusaha membantu pembeli untuk mengatasi masalah yang berkaitan dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan.
c. Memberi informasi pasar kepada perusahaan yaitu kepada pimpinan ataupun marketing tentang informasi perusahaan pesaing, harga saingan, penjualan oleh saingan dan sebagainya.

7. Saingan dan Persaingan

Pada situasi perekonomian seperti sekarang ini maka sudah wajar jika terjadi persaingan dari macam-macam produk yang sejenis. Dengan bertambahnya produk yang memenuhi pasar akan menciptakan pertimbangan-pertimbangan baru bagi produsen untuk berhati-hati dalam menyajikan produknya kepada konsumen. Dengan sendirinya konsumen akan mempunyai banyak pilihan dan kesempatan ini akan digunakan oleh para pesaing untuk melaksanakan kegiatan yang dapat menarik konsumen. Dalam menjalankan aktifitasnya Sakinah Supermarket Surabaya menghadapi persaingan dari perusahaan ritel yang sejenis antara lain:

a. Giant

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Indomaret

c. Alfamart dsb.

8. Biaya yang berkaitan dengan persediaan

Salah satu yang cukup penting yang berkaitan dengan persediaan adalah masalah biaya yang berkaitan dengan persediaan. Hal ini perlu untuk diperhatikan karena akan berpengaruh langsung pada nilai persediaan dan harga jual ke konsumen nantinya. Biaya-biaya yang dengan persediaan seperti:

a. Biaya pengelolaan *(Carring cost)*

Biaya yang timbul karena perusahaan menyimpan persediaan.

Biaya *carring cost* $= CxPx\frac{Q}{2}$

$= 1\% \text{ x } 2.200 \text{ x } \frac{1490}{10}$

= 440 x 149

= 65.560per bulan

= 65.560x 12

=786.720

b. Biaya pemesanan (*Ordering cost)*

Biaya pemesanan adalah biaya yang terjadi karena perusahaan melakukan pemesanan atau pengadaan barang. Pesanan dalam satu tahun didapat dari jumlah penjualan dalam satu tahun dengan total 14.902 dibagi 12 bulan sama dengan 1.241 item perbulan. 1.241 dibagi 30 hari atau jumlah dalam satu bulan sama dengan 41 item / pcs pemakaian per hari.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Per item 2.200 x 41 = 90.200 per pesanan x 10 = 920.000 per bulan x120 pesanan pertahun= 110.400.000

Total biaya pemesanan dalam satu tahun $= F x \frac{S}{Q}$

$= 920.000 \text{ x } \frac{1490}{20}$

$=68.540.000$

Keterangan :

F : biaya pemesanan setiap kali pesan

S : jumlah kebutuhan persediaa unit dalam satu tahun

Q :jumlah pemesanan pertahun

c. Total biaya persediaan

Total biaya persediaan adalah jumlah biaya persediaan yang harus dikeluarkan perusahaan. Atau dengan kata lain penggabungan dari total biaya pengelolaan dengan biaya pesan.

Total biaya persediaan = TCC+ TOC

$= C x P x \frac{Q}{2} + F x \frac{S}{Q}$

$= 65.560 + 68.540.000$

= 68.605.560 per tahun

9. EOQ *(Economic Order Quantity)*

Persediaan penting bagi perusahaan, tapi perlu disadari bahwa profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah persediaan yang dimiliki oleh perusahaan. Masalahnya adalah bagaimana menentukan jumlah persediaan yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

optimal. Salah satu pendekatan yang digunakan adalah EOQ *(Economic Order Quantity).*

EOQ *(Economic Order Quantity)* adalah jumlah persediaan yang harus dipesan dengan biaya yang optimal. Dalam model EOQ, biaya persediaan yang dipertimbangkan adalah biaya penyimpanan persediaan dan biaya pemesanan persediaan. Bagaimana hubungan antara biaya penyimpanan dan biaya pemesanan persediaan dengan jumlah persedian yang dipesan. Rumus EOQ yang biasa digunakan adalah

$$EOQ = \frac{\sqrt{2\ \mathrm{SD}}}{\mathrm{H}}$$

$$= \frac{\sqrt{2\mathrm{x}\ 2200\mathrm{x}14902}}{0{,}2\ \mathrm{x}\ 88.000}$$

$$= \frac{\sqrt{65.560.800}}{\mathrm{Rp}\ 17.600}$$

$$= \sqrt{2725} = 61 \text{ unit}$$

61x 40 pcs= 2440 x 2200 = 5.368.000 x 12 = 64.416.000

Keterangan :

D= penggunaan atau permintaan yang diperkirakan per periode waktu

S= biaya pemesanan

H= biaya penyimpanan per pesanan

Barang dagang yang tersedia di gudang sebagian besar digunakan untuk proses produksi dan sebagian disimpan untuk cadangan produksi berikutnya maupun sebagai cadangan apabila sewaktu-waktu kesulitan mendapatkan bahan baku di pasaran.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Peneliti mengambil satu produk untuk dijadikan bahan penelitian yaitu produk indomie goreng special. peneliti mengambil produk ini karena produk tersebut aktif dalam kegiatan jual beli di Sakinah Supermarket Surabaya. Berikut data table penjualan :

Tabel IV.1
Total penjualan tahun 2015

No	Bulan penjualan	Tahun 2015
1.	Januari	1.339
2.	Februari	1.132
3.	Maret	1.328
4.	April	1.326
5.	Mei	1.272
6.	Juni	1.343
7.	Juli	1.036
8.	Agustus	1.138
9.	September	1.119
10.	Oktober	1.334
11.	November	1.207
12.	Desember	1.328
Total		14.902

Terlihat dari tabel di atas, penjualan indomie dari bulan januari sampai dengan bulan desember mengalami naik turun dikarenakan ada beberapa hal, karena Sakinah Supermarket berada berdiri di area dekat dengan kampus maka produk indomie merupakan produk favorite bagi mahasiswa, pada bulan juni terjadi peningkatan penjualan produk indomie . Hal ini disebabkan karena pada bulan juni merupakan kegiatan aktif mahasiswa dalam perkuliahan, sehingga memberikan efek terhadap peningkatan order.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel IV. 2
Penerimaan barang tahun 2015

No	Bulan penerimaan	Tahun 2015
1.	Januari	1200
2.	Februari	1760
3.	Maret	800
4.	April	1640
5.	Mei	1360
6.	Juni	1240
7.	Juli	880
8.	Agustus	480
9.	September	1078
10.	Oktober	1319
11.	November	960
12.	Desember	1480
Total		14.197

Terlihat dari tabel di atas, penerimaan indomie dari bulan januari sampai dengan bulan desember mengalami naik turun dikarenakan ada beberapa hal, karena Sakinah Supermarket berada berdiri di area dekat dengan kampus maka produk indomie merupakan produk favorite bagi mahasiswa, pada bulan agustus terjadi penurunan penerimaan produk indomie . Hal ini disebabkan karena pada bulan agustus merupakan hari linur mahasiswa dalam perkuliahan, sehingga memberikan efek terhadap penurunan order.

10. Tenggang Waktu *(Lead Time)*

Tenggang waktu adalah lamanya barang tiba semenjak barang dipesan dari supplier. Lamanya barang tiba tergantung pada komitmen pemasok barang/ supplier dan jarak yang harus ditempuh.[44] Misalnya dari perjanjian kita dengan supplier bahwa setiap pemesanan baru dapat diterima ditempat selama 3 hari semenjak pemesanan

[44] Sitanggang,*Manajemen Keuangan Perusahaan,* (Jakarta:Mitra Wacana Media, 2012) hal 88

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

diterima. Lead time di Sakinah Supermarket Surabaya adalah 3 hari dari pemesanan, dalam satu bulan ada 30 hari. $Lt = \frac{30}{3}$ = 10 kali pemesanan dalam satu bulannya.

Jika satu tahun adalah 12 bulan maka, pemesanan perbulan (10) x (12) atau 1 tahun sama dengan 120 pemesanan dalam satu tahun.

"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."

11. Persediaan Pengaman (*safety stock*

Persediaan Pengaman pada Supermarket Sakinah Surabaya adalah masalah penting karena untuk menjaga kemungkinan terjadinya kekurangan dan membludaknya permintaan akibat dari permintaan yang tak terduga. sehingga, supermarket Sakinah Surabaya tidak mengalami pemberhentian produksi. Adapun beberapa faktor penentu untuk dapat menghitung. Besarnya *safety stock* adalah:

a. Penggunaan bahan baku rata-rata, artinya harus diketahui dahulu berapa rata-rata penggunaan bahan baku perusahaan.
b. Faktor waktu, yang digunakan untuk menyediakan sediaan pengaman tersebut.
c. Biaya yang digunakan, artinya besarnya biaya yang dibebankan untuk melakukan sediaan pengaman.

"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 nggak otomatis kita juga ngga tanggung jawab untuk target itu , inikan sudah kita amankan iniloh kebutuhan sakinah ini juga tidak 100% ada didistribusinya maksud saya ini yang berat makannya sering kita itu rata-rata dari semua suplier ngga lebih dari angka 70 berarti kan kurang produk yang diminati sakinah itu"

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Persediaan pengaman *(Safety Stock)* juga berguna untuk melindungi perusahaan dari resiko kehabisan bahan baku *(Stock Out)* dan keterlambatan penerimaan bahan baku yang dipesan. *Safety Stock* diperlukan untuk mengurangi kerugian yang ditimbulkan karena terjadinya *Stock Out*, tetapi pada tingkat persediaan dapat ditekan seminimal mungkin. oleh karena itu, perusahaan perlu mengadakan perhitungan untuk menentukan *safety stock* yang paling optimal untuk menentukan besarnya pengamanan yang digunakan analisis statistic. Dengan melihat dan mempertimbangkan penyimpangan – penyimpangan yang tejadi antara perkiraan pemakai bahan baku dengan pemakaian.

Sesungguhnya dapat diketahui besarnya penyimpangan tersebut. Setelah diketahui berapa besarnya standar deviasi masing – masing tahun maka akan ditetapkan besarnya analisis penyimpangan. Dalam analisis penyimpngan ini, managemen perusahaan menentukan seberapa jauh bahan baku yang masih dapat diterima. Pada umumnya batas toleransi yang digunakan adalah 5 % diatas perkiraan dan 5 %dibawah perkiraan.

"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 [45]*sudah perjanjian tidah bisa return otomatis bahasa kita hanguskan tapi tetep proses data*."[46]

[46] Wawancara dengan manajer SDM pada tanggal 8 juni 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

12. Reorder Point (Pemesanan Kembali)

Pemesanan kembali atau *Reorder Point* (ROP) adalah saat dimana perusahaan harus melakukan pemesanan bahan bakunya kembali, sehingga penerimaan bahan baku yang dipesan dapat tepat waktu. Karena dalam melakukan pemesanan bahan baku tidak dapat langsung diterima hari itu juga. Besarnya sisa bahan baku yang masih tersisa hingga perusahaan harus melakukan pemesanan kembali adalah sebesar ROP yang telah dihitung. Yang dimaksud dengan lead time dalam penelitian ini adalah tenggang waktu yang diperlukan antara saat pemesanan bahan baku dilakukan dengan datangnya bahan baku yang dipesan. Dengan demikian, dapat dihitung ROP-nya dengan rumus:

ROP = (*Lead Time* x Kebutuhan Per Hari)

= 61/30 x3

= 6,1 unit x 40 pcs = 244 pcs

Analisis data diatas sesuai dengan teori yang mengemukakan mengenai manajemen persediaan antara lain:

1. Frekuensi pembelian bahan baku.
2. Jumlah kebutuhan bahan baku yang optimal.
3. Biaya persediaan, persediaan pengaman dan Titik pemesanan kembali *(reorder point)* bahan baku.

C. Pembahasan Hasil Penelitian (Analisis Data)

Analisis data adalah mencari data, mengkategorikan data dan membandingkan teori dengan hasil temuan data yang relevan dengan fokus masalah. Data yang telah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

disajikan dibagian penyajian data disajikan dalam bentuk uraian mengenai prosedur. Dengan adanya data-data dan teori yang telah disajikan terdahulu, peneliti mencoba untuk menganalisis secara singkat tentang Sistem Persediaan Barang Dagang di Sakinah Supermarket Surabaya yang mana pihak pengelola di Sakinah Supermarket Surabaya menyediakan persediaan secara efisien dan efektif.

1. Sistem

   Sistem paling sering digunakan untuk menunjuk pengertian metode atau cara dan sesuatu himpunan unsur atau komponen yang saling berhubungan satu sama lain menjadi satu kesatuan yang utuh. Sebenarnya penggunaannya lebih dari itu, tetapi kurang dikenal. Sebagai suatu himpunan, sistem didefinisikan bermacam-macam pula. Tatang mengutip pendapat Awad "hubungan yang berlangsung di antara satuan-satuan atau komponen secara teratur.[47]

   Seperangkat komponen yang saling berhubungan dan saling beraksi, sistem-sistem bersifat fundamental bagi kebanyakan kegiatan. Berpikir dalam kerangka sistem akan menyederhanakan dan menyatukan konsepsi kegiatan-kegiatan yang banyak itu, dengan mana seorang pengelola bekerja.

   Sakinah Supermarket Surabaya menerapkan konsep ini seseorang pimpinan berhubungan dengan pihak-pihak staf, dan devisi yang lain. Staf dan karyawan memandang pimpinan dengan kepercayaan penuh. Pimpinan mempunyai wewenang segala keputusan. Wewenang dan keputusan tersebut disebar luaskan keseluruh elemen organisasi.

[47] Tatang M.amirin, 1984, *Pokok-pokok Teori Sistem*, CV.Rajawali, Jakarta, Hal.1

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pimpinan dipandang yakin atau percaya terhadap bawahan, karena mereka dilibatkan dalam setiap aspek proses pengambilan keputusan dan penyusunan tujuan organisasi dilakukan pada tingkat atas dan diumumkan ke bawah melalui garis komando. Bawahan tidak dipaksa untuk bekerja, sehingga tidak menimbulkan ancaman, hukuman, serta ganjaran temporer dan pemenuhan kebutuhan pada level fisiologis dan rasa aman. Namun bawahan sudah merasa atau sadar diri atas apa yang harus dilakukan untuk meningkatkan kemajuan perusahaan. Interaksi atasan bawahan yang terjadi biasanya disertai dengan rasa takut dan tidak percaya. Pimpinan dipandang merasa yakin atau percaya terhadap bawahan, karena mereka dilibatkan dalam setiap aspek proses pengambilan keputusan dan penyusunan tujuan organisasi dilakukan pada tingkat atas dan diumumkan ke bawah melalui garis komando.

Pimpinan dipandang memiliki rasa yakin dan kepercayaan penuh terhadap bawahan. Pengembalian kepetusan disebarluaskan diseluruh level organisasi, sekalipun dipadukan dengan baik. Arus komunikasi tidak hanya ke atas dan ke bawah hirarki, tetapi juga kesamping. Para karyawan termotivasi dengan keikutsertaan dan keterlibatan dalam penetapan ganjaran ekonomi, penyusunan tujuan peningkatan metode, dan penilaian kemajuan kearah pencapaian tujuan. Terdapat adanya interaksi yang ekstensif dan bersahabat antara atasan dan bawahan yang dilandasi enggan rasa yakin dan kepercayaan yang tinggi. Tanggung jawab proses pengendalian tersebar diantara para anggota organisasi, dengan keterlibatan penuh unit-unit kerja pada level bawah. Organisasi informal dan formal sering menjadi satu dan tidak dipisahkan. Dengan demikian, semua

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kekuatan sosial mendukung upaya untuk mencapai tujuan organisasi yang telah diterapkan.

a. Perencanaan dan pengendalian

Penerapan perencanaan dan pengendalian sudah seharusnya dilakukan oleh perusahaan bermaksud untuk mencegah terjadinya kekurangan dan kelebihan persediaan serta tindak kecurangan yang merugikan perusahaan. Perusahaan sering dihadapkan pada pilihan tentang persediaan bahan baku, apakah akan melakukan persediaan dalam jumlah sedikit atau banyak. Selain itu, sering pembelian bahan persediaan tidak sesuai dengan kebutuhan produksi sebenarnya, sehingga perlu diadakan perencanan dan pengendalian persediaan.

Perencanaan dan pengendalian tersebut sudah dilakukan oleh pihak Sakinah Supermarket Surabaya bertujuan untuk menghitung berapa jumlah optimal tingkat persediaan yang harus dipenuhi, serta kapan saatnya mulai mengadakan pemesanan kembali. Sehingga tidak terjadi keterlambatan dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang dibutuhkan setiap waktu.

b. Pemajangan barang persediaan

Cara untuk sebuah produk ditampilkan sangat menentukan suksesnya suatu promosi. Display produk tidak hanya meletakkan pada rak. Hal ini juga meliputi perencanaan sehingga produk yang diletakkan akan mendapatkan respon yang paling bagus dari konsumen.

Beberapa hal yang mengenai pemajangan barang dagang agar terlihat menarik konsumen untuk membeli barang dagangan sebagai berikut:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. *Basic Requirement* (dasar-dasar yang diperlukan)

   Terdapat barang yang diperlukan ketika membuat dan memelihara display. Faktor seperti keragaman display dan barang yang didisplay harus dipertimbangkan.

   Penentuan waktu, keragaman, dan kemudahan akses oleh konsumen sanat penting untuk pembangunan *display*.

   Syarat display adalah sebagai berikut:

   a. Menghadap ke depan, dapat dipesan, dan bersih.
   b. Bebas dari produk rusak.
   c. Dapat diletakkan dan dipindah sewaktu-waktu.
   d. Mudah dikases oleh konsumen.
   e. Cocok dengan kebutuhan konsumen.
   f. Di display beserta harganya (display tidak komplit sebelum tanda tidak ada lagi).
   g. Display produk selalu beragam.
   h. Merencanakan layout display yang berkelanjutan.

   Display yang sukses bukan merupakan sesuatu yang dilempar secara bersamaan pada saat moment,tapi lebih kepada sesuatu yang harus dipertimbangkan secara hati-hati. Penting juga untuk terus mengevaluasi respons konsumen terhadap display yang telah dibangun, langkah setelah dibangun display bertujuan untuk mengurangi kerugian yang mungkin terjadi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pihak Sakinah Supermarket Surabaya begitu menekankan dalam pendisplay,an hal ini ditunjukkan dari karyawan yang setiap saat memerikasa barang yang ada pajang di display sehingga penataan dan pemajangan tersebut selalu menjadi perhatian konsumen untuk ingin melihat dan berbelanja.

Selain dari pemenuhan produk yang sudah terjual pendisplayan juga dikategorikan dengan produk baru, yang baru masuk yang dipajang di barisan paling depan agar minat berbelanja konsumen meningkat karena adanya produk baru tersebut.

Rincian jenis biaya dalam persediaan Sakinah Supermarket Surabaya dalam satu tahun

Tabel IV. 3
Jenis biaya persediaan

Jenis biaya	**Perbulan**	**Pertahun**
Biaya penyimpanan	Rp.65.560	Rp.786.720
Biaya pemesanan	Rp.920.000	Rp.68.540.000
Biaya persediaan	Rp.5.717.130	Rp.68.605.560
Total	Rp.6.702.690	Rp.137.932.280

Total biaya persediaan menurut EOQ adalah 61 unit pesanan per bulan atau 2440 pcs,

$$EOQ = \frac{\sqrt{2\ \mathrm{SD}}}{\mathrm{H}}$$

$$= \frac{\sqrt{2\mathrm{x}\ 2200\mathrm{x}14902}}{0{,}2\ \mathrm{x}\ 88.000}$$

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

$= \frac{\sqrt{65.560.800}}{\text{Rp } 17.600}$

$=\sqrt{2725}$ = 61 unit

61x 40 pcs= 2440 x 2200 = 5.368.000 perbulan x 12 = 64.416.000

2440x 12 = 29.280 unit x biaya persediaan per tahun

Total biaya persediaan perusahaan lebih tinggi dari total biaya persediaan menurut rumus EOQ karena perusahaan melakukan pembelian 120 kali dalam setahun sedangkan menurut EOQ, perusahaan hanya perlu melakukan pembelian 118 kali dalam setahun. Jadi perbedaannya adalah biaya pemesanan yang menurut perusahaan adalah Rp 68.605.560 dilakukan 120 kali pemesanan dalam setahun sedangkan menurut EOQ perusahaan hanya perlu melakukan 118 kali pemesanan dengan total biaya pemesanan Rp. 64.416.000

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id