BAB III

INDOMARET SUKODONO KARANGPOH CABANG GRESIK DAN PRAKTEK JUAL BELI SISTEM NOTA KURANG LEBIH (NKL)

A. Gambaran umum Indomaret

1. Sejarah berdirinya Indomaret[1]

Indomaret merupakan jaringan minimarket yang menyediakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari dengan luas penjualan kurang dari 200 M2. Dikelola oleh PT. Indomarco Prismatama. Cikal bakal pembukaan Indomaret di Kalimantan dan toko pertama dibuka di Ancol, Jakarta Utara. Meniliknya sejarahnya, Indomaret yang didirikan pada 1988, awalnya bukan ritel berbentuk waralaba. Konsep dan ide waralaba Indomaret lahir dari sang pemilik, pada 1995, dengan tujuan untuk mempercepat pertumbuhan dan ekspansi usaha. Maka, pada 1997, resmilah Indomaret mengembangkan bisnis gerai waralaba pertama di Indonesia, setelah Indomaret mengembangkan bisnis gerai waralaba pertama di Indonesia, setelah Indomaret teruji dengan lebih dari 230 gerai. Pada Mei 2003 Indomaret meraih penghargaan "Perusahaan Waralaba 2013 dari Presiden Megawati Soekarnoputri. Hingga Maret 2011 Indomaret mencapai 5174 gerai. Dari total itu 3232 gerai adalah milik sendiri dan sisanya 1942 gerai waralaba milik masyarakat, yang tersebar

[1] www.http:// Indomaret.co.id, diakses pada tanggal 17 November 2014

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

di kota-kota di Jabotabek, Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, Yogjakarta, Bali dan Lampung. Di DKI Jakarta terdapat sekitar 488 gerai. Indomaret mudah ditemukan di daerah perumahan, gedung perkantoran dan fasilitas umum karena penempatan lokasi gerai didasarkan pada motto "mudah dan hemat".

Lebih dari 3500 jenis produk makanan dan non makanan tersedia dengan harga bersaing, memenuhi hampir semua kebutuhan konsumen sehari-hari. Didukung oleh 13 pusat distribusi, yang menggunakan teknologi mutakhir, Indomaret merupakan salah satu aset bisnis yang sangat menjanjikan. Keberadaan Indomaret diperkuat oleh anak perusahaan dibawah bendera grup INTRACO, yaitu Indogrosir, BSD Plaza dan Charmant.[2]

Sedangkan awal mulanya dibangun toko Indomaret Sukodono, Karangpoh Cabang Gresik ini dibangun pada tahun 2008 didaerah wilayah Gresik tepatnya di Jalan Gubernur Suryo no 1B yang dulunya bekas gedung bioskop didaerah tersebut. Karena dulu gedung bioskop tersebut terjadi gulung tikar atau bangkrut, sehingga gedungnya di robohkan dan kemudian dibangunlah toko Indomaret Sukodono, KarangPoh Cabang Gresik yang letak wilayahnya sangat strategis dan dekat dengan Pasar Krempyeng dan Pelabuhan Gresik, dan merupakan pusat masyarakat yang

[2] www.http://Indomaret.co.id, diakses pada tanggal 17 November 2014

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

sering melewati jalan tersebut, dikarenakan berdekatan dengan daerah Pasar dan Pelabuhan Gresik.

Setelah hampir 1 tahun lebih, tepatnya pada tahun 2009, maka toko Indomaret Sukodono, Karangpoh Cabang Gresik mulai digunakan sebagai toko Frenchise Waralaba Indomaret, yang kemudian disahkan oleh badan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) pada 12 Oktober 2009 yang berupa sertifikat piagam HKI yang ditanda tangani oleh Direktur- Anti Piracy, Asia Bapak Tarun Sawney, dengan nomor sertifikat BSA 10 2032 dan BSA 10 2031.[3]

2. Visi, Moto, Budaya dan Esensi[4]

Visi : Menjadi aset nasional dalam bentuk jaringan ritel waralaba yang unggul dalam persaingan global.

Moto : Mudah dan Hemat

Budaya : Menjunjung Tinggi nilai-nilai kejujuran, kebenaran dan keadilan kerja sama kelompok, kemajuan melalui inovasi yang ekonomis serta mengutamakan kepuasan konsumen

Esensi : pendekatan dengan senyuman yang tulus, untuk membangun hidup lebih baik.

[3] Dokumen, Toko Indomaret Sukodono Karangpoh Cabang Gresik, pada tanggal 22 desember 2014.
[4] www.http://Indomaret.co.id, "Visi-dan-budaya-perusahaan" diakses pada tanggal 18 November 2014

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. Struktur Organisasi Indomaret

Struktur organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan segenap tugas pekerjaan untuk mencapai tujuan organisasi, hubungan antara fungsi-fungsi serta wewenang dan tanggung jawab setiap tugas pekerjaan itu.

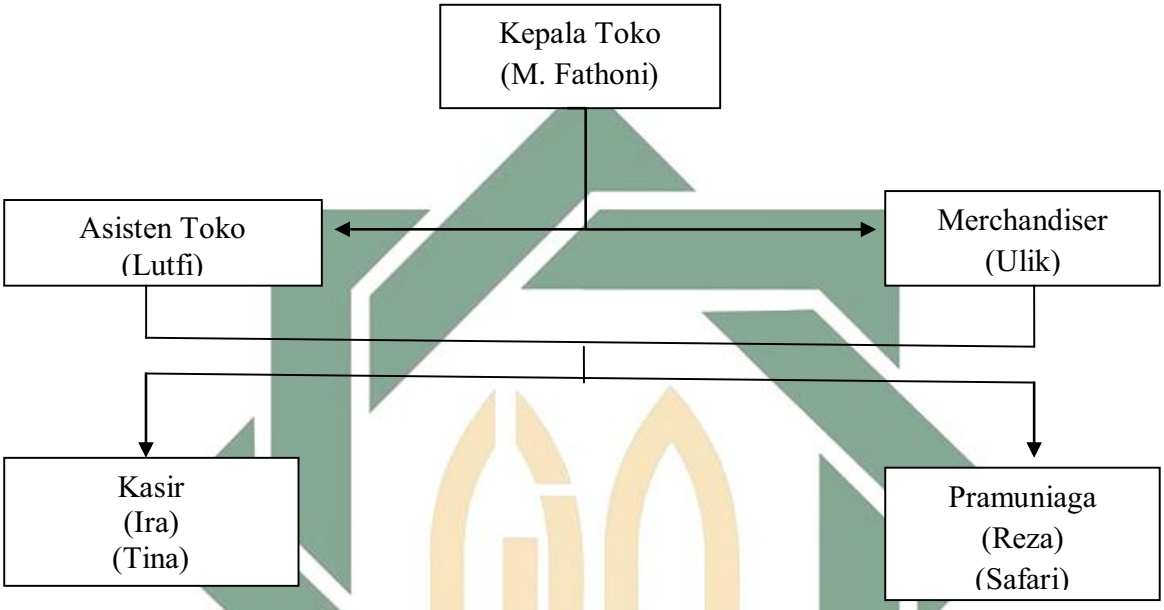
Berdasarkan dari struktur organisasi yang ada pada toko indomaret di Sukodono Karangpoh Cabang Gresik, maka dapat diketahui melalui garis struktur organisasi in dapat mengetahui kekuasaan dan tanggung jawab tertinggi terletak di satu pimpinan. Segala perintah dari pimpinan tertinggi mengalir melalui garis bawahan yang paling rendah.

Adapun Skema Struktur Organisasi Indomaret di Sukodono Karangpoh adalah sebagai berikut:[5]

[5] Dokumen, Toko Indomaret Sukodono KarangPoh Cabang Gresik, pada tanggal 22 desember 2014.

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 I
STRUKTUR ORGANISASI
INDOMARET DI SUKODONO KARANGPOH CABANG GRESIK



4. Kegiatan Toko Indomaret

Setiap toko indomaret memiliki programnya sendiri-sendiri dan ada juga program yang langsung dari kantor pusat. Salah satunya ialah program peduli bencana, hari ulang tahunnya toko ataupun kegiatan yang berkenaan dengan harga barang promosi dan lain sebagainya.

Kegiatan yang ada pada toko Indomaret Sukodono Karangpoh, Cabang Gresik saat ini yang dijalaninya ialah terkait dengan program peduli kanker ataupun program kemanusiaan misalnya bencana alam. Kegiatan ini biasanya dicantumkan pada struk penjualan. Karena program ini keluarnya 1 bulan sekali atau 2 bulan sekali. Misalnya pembelian harga

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

barang Rp 650 maka untuk Rp 350 untuk program peduli kanker jadi dengan total harga jual Rp 1000.[6]

B. Praktek Jual Beli Sistem Nota Kurang Lebih (NKL)

Praktek jual beli NKL adalah praktek yang bertujuan untuk mengganti barang dari PT. Indomarco kepada personil di Toko Indomaret, berbagai cara praktek tersebut dilakukan. Salah satunya penjualan barang yang menggunakan tanpa struk dan penambahan harga normal barang. Misalnya pembelian barang dari pihak konsumen yang kemudian pihak karyawan akan menggunakan Struk Manual dalam pembayarannya dengan kata lain tanpa melalui Struk Penjualan dari kasir. Hasil penjualan tersebut diambil sebagian untuk dimasukkan di kasir dan sebagiannya lagi untuk menutupi badget prosentase per/bulan.

Menurut salah satu karyawan yang bertugas dibagian kasir pada saat di wawancarai mengenai NKL beliau mengatakan : "Sistem penerapan NKL bagi saya pribadi sangat merugikan, soalnya disini bekerja untuk dibayar tapi kenyataannya saya harus membayar biaya NKL yang kurang, maka dari itu mas ! saya yang bertugas bagian kasir melakukan itu, supaya bisa menyisipkan uang receh sedikit demi sedikit untuk menutupi badget yang kurang, kadang saya menyisihkan untuk program peduli kanker atau yang

[6] Safari, *Wawancara*, Gresik, 29 November 2014.

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

lain".[7] Adapun praktek jual beli yang dilakukan oleh toko Sndomaret sukodono Karangpoh Cabang Gresik yaitu sebagai berikut:

1. Jual Beli Barang Promosi

   Setiap harinya toko Indomaret terdapat barang promosi mulai dari promosi mingguaan sampai ke bulanan, dan Strategi pemasarannya di integrasikan dengan kegiatan promosi yang dijalankan secara berkala dengan berbagai metode sesuai dengan jenis produk dan fokus target pasarnya. Beberapa strategi jangka pendek yang dijalankan oleh indomaret antara lain:

   a. Harga Heboh : promosi mingguan yang memberikan harga sangat murah untuk produk-produk kebutuhan sehari-hari.
   b. Super Hemat : leaflet edisi dua mingguan yang mempromosikan produk-produk dengan harga hemat sebagai panduan bagi konsumen untuk belanja hemat.
   c. Promosi Bulan Ini : promosi bulanan atas produk tertentu dalam bentuk pemberian hadiah langsung/ potongan harga.[8]

   Maka praktek jual beli tanpa struk penjualan berawal dari harga barang promosi yang setiap harinya selalu ada, yang dimana digunakan untuk keperluan pemendingan suatu item yang bersyarat seperti apabila ingin mendapatkan barang yang dipampang atau harga barang

[7] Ira, *Wawancara*, Gresik, 29 November 2014.
[8] http://indomaret.co.id, diakses pada tanggal 15 Desember 2014.

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

promosi yang terdapat tertera tulisan "Beli 1 Gratis 1 dan ada juga beli 2 gratis 1". Lalu saya mewancarai proses penerapan jual beli yang dilakukan, dalam mempromosikan harga promosi tersebut kepada salah satu karyawan yang melayani konsumen, beliau mengatakan bahwa " biasanya saya ! memberikan pada hanya 1 item saja mas pada konsumen ! kemudian barang promosi tadi saya sisipkan dan saya jual lagi dengan harga sama tapi tidak saya masukkan di kasir ".[9] Maka dari itu pihak karyawan hanya memberikan 1 Item barang, sedangkan 1 Item yang barang promosi tersebut akan dijual ke orang lain dengan harga yang sama, tapi tidak dimasukkan ke kasir. biasanya promosi hanya dapat pada promosi mingguan yang setiap periode selalu ganti.

Sedangkan untuk penerapannya barang promosi tersebut pihak karyawan memberikan brosur promosi dan POP/Verb Taker (adalah diskon promosi barang yang dicantumkan atau penunjang harga-harga promosi) yang sudah dipampang di depan kasir.

Adapun untuk promosi bulanan konsumen harus belanja dengan harga belanja lebih dari Rp 40,000 (empat puluh ribu rupiah) maka akan mendapatkan harga barang promosi bulanan tersebut yang telah ditentukan, tapi menggunakan struk penjualan dengan pemotongan harga belanja dan apabila tidak pakai persyaratan dalam membeli harga barang promosi bulanan tersebut, maka langsung membelinya dengan harga

[9] Reza, *Wawancara*, Gresik, 29 November 2014.

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

diatas normal. Tetapi tidak memakai struk penjualan. Sedangkan untuk penambahan nilai nominal harga pada pemakaian struk penjualan biasanya disisihkan untuk Program Peduli Kanker istilahnya sebagai donasi atau infaq.

2. Penetapan Harga

Setiap harga yang ada pada toko Indomaret Sukodono Karangpoh Cabang Gresik tersebut ditetapkan oleh Kantor Pusat PT. Indomarco yang ada di Jakarta yang kemudian dikirim ke cabang-cabang yang ada di wilayah tertentu misalnya Jawa, Kalimantan Sumatra dan lainnya. Kemudian setiap cabang akan mengirimkan data promosi ke setiap pihak toko Indomaret, dan apabila terjadi perubahan harga maka akan dikirim periode berikutnya setelah periode sebelumnya sudah berakhir.[10]

Biasanya apabila harga promosi keluarnya cepat itu peminat konsumennya lebih banyak dan harganya pun sudah naik lagi dari penetapan yang awal, bahkan bisa dikirim lagi.

Maka dari situlah harga-harga promosi selalu keluar per/bulan dan per/periode, dengan berbagai kemasan promosi yang salah satunya promosi bulanan yang tertera home care promo yang produk-produk rumah tangga seperti sabun cuci yang memberikan diskon besar-besar hingga 20-23% dan

[10] Fathoni, *Wawancara,* Gresik, 28 Desember 2014.

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

ada juga pembelian yang ber item syarat belanja harus Rp 40,000 maka akan mendapatkan diskon dari harga normal.

Tidak hanya itu juga, produk-produk promosi yang ditawarkan toko indomaret untuk para konsumen yaitu dengan cara kartu card dari indomaret yang dimana pihak konsumen harus mengumpulkan dan menukarkan point reward yang periodenya satu bulan sekali dengan ketentuan belanja sebanyak-banyaknya, sehingga dapat menarik pelanggan untuk membelinya dan mendapatkan potongan harga sesuai dengan point reward yang terkumpul selama periode tersebut.[11]

Produk-produk yang ditawarkan selama promosi sangat bervariasi yaitu dengan pembelian setiap belanja produk senilai Rp 60,000 dan bayar dengan Indomaret card bisa mendapatkan satu pac gelas cantik ekslusif dengan harga spesial yang ditawarkan dari promosi bulanan.

Dan ada lagi yang ditawarkan dalam produk promosi bulanan yang rekening ponsel yang dimana pihak konsumen harus memenuhi persyaratan dan ketentuan dari produk promosi yang sudah ditetapkan. Adapun syarat dan ketentuan dari rekening ponsel yaitu:

1. Pembayaran harus menggunakan rekening ponsel saja.
2. Minimum belanja Rp 50,000 dalam 1 (satu) struk untuk mendapatkan gratis pilihan produk Minute Maid Pulpy atau Kraft Oreo Sandwich

[11] Fathoni, *Wawancara,* Gresik, 28 Desember 2014.

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. Transaksi tidak berlaku kelipatan
4. Periode promosi 1 Desember 2014 – 31 Januari 2015
5. Maksimum transaksi 100 item/orang/bulan.[12]

Apabila sudah memenuhi persyaratan dan ketentuan yang sudah ditetapkan maka akan mendapatkan potongan harga sesuai dengan harga belanja minimum Rp 50,000 selama transaksi 100 itemnya sudah terpenuhi.

[12] Dokumen, Brosur promosi bulanan, pada tanggal 1-31, Januari, 2015.

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