

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Magang

Usaha pasar swalayan termasuk usaha yang tumbuh dengan cepat di Indonesia. Usaha ini merupakan salah satu peluang usaha yang sangat potensial untuk dikembangkan. Perlunya pengetahuan yang cukup mengenai manajemen usaha pasar swalayan adalah hal yang wajib bagi seseorang yang akan memulai usaha atau yang saat ini sudah mempunyai pasar swalayan skala kecil dan ingin meng-*upgrade*-nya menjadi tingkat yang lebih besar.

Pasar swalayan adalah sebuah toko yang menjual segala bentuk kebutuhan sehari-hari, seperti bahan makanan, minuman, dan barang kebutuhan seperti tissue dan lain sebagainya.

Jenis-jenis pasar swalayan adalah berdasarkan format, ukuran dan fasilitas yang diberikan, diantaranya yaitu :

a. Minimarket.

Sebuah minimarket sebenarnya adalah semacam "toko kelontong" atau yang menjual segala macam barang dan makanan, perbedaannya disini biasanya minimarket menerapkan sebuah sistem mesin kasir point of sale untuk penjualannya, namun tidak selengkap dan sebesar sebuah supermarket. Berbeda dengan toko kelontong, minimarket menerapkan sistem swalayan, di mana pembeli mengambil sendiri barang yang ia butuhkan dari rak-rak minimarket dan membayarnya di meja mesin kasir. Sistem ini juga membantu agar pembeli tidak berhutang.

Sebuah minimarket jam bukanya juga lain dari sebuah supermarket, minimarket circle K jam bukanya hingga 24 jam. Minimarket yang ada di Indonesia adalah Alfamart, Indomaret, Ceriamart, Starmart, Circle K, COCOMart dan banyak minimarket yang dikelola individu perorangan lainnya. Hal paling penting dalam usaha minimarket adalah pemilihan rak minimarket yang tepat.

b. Midimarket.

Ukuran lebih besar sedikit dari minimarket adalah midimarket, di sini sudah dijual daging dan buah2an. Buka bisa 24 jam atau hanya sampai jam 24 saja. Sebagai contoh adalah Alfa Midi, dan sebagian dari jaringan Giant yang dulunya bernama Hero.

c. Supermarket.

Kalau Supermarket semua barang ada, dari kelontong, sepeda, TV dan camera, furnitur, baju, ikan dan daging, buah2an, minuman, pokoknya serba ada kebutuhan sehari-hari. Contohnya Giant Supermarket, Toserba Yogya (Jawa Barat), Carrefour Express, Sri Ratu (Jawa Tengah), Mirota (Yogyakarta), Macan Yaohan (Sumatera Utara), Foodmart, Foodmart Gourmet, Super Indo, TipTop Supermarket, Puncak Supermarket (Bangka Belitung) dan lain-lain. Supermarket lebih high class

d. Hypermarket.

Di sini hypermarket adalah supermarket yang besar termasuk lahan parkirnya. Sebagai contoh Carrefour, Hypermart, Giant Hypermarket, Lotte Mart dan lain-lain. Hypermarket itu lebih besar dari Supermarket.

e. Grosir.

Disini semua barang tersedia sehingga ada bongkar muat di dalam pusat grosir. Contoh Indo Grosir, Makro (sekarang Lotte Mart), dan lain-lain

Tempat penulis melakukan magang adalah pasar swalayan jenis supermarket bernama Tiptop, yaitu cabang Pondok Bambu, bagian *inventory control* produk *non food*.

Tiptop memiliki beberapa cabang di Indonesia, terutama di Jakarta, dan menjual lebih dari 200 produk makanan, minuman dan barang kebutuhan hidup lainnya. Tip Top didirikan pada tahun 1979 oleh Rusman Ma'moer. Saat ini Tiptop sudah memiliki lebih dari 7 gerai di Indonesia.

Magang dimaksudkan untuk menyelaraskan pengetahuan dan teori yang didapat oleh mahasiswa selama kuliah dengan kondisi nyata di dunia kerja, terutama dalam hal inventori stock dalam suatu perusahaan swalayan. Melalui magang diharapkan mahasiswa dapat mempraktekkan ilmu yang didapat di bangku perkuliahan serta dapat menambah keterampilan dan kemampuan untuk bersaing di pasar kerja maupun memasuki dunia usaha setelah menyelesaikan pendidikannya. Konsep magang dimana terjadi perpaduan antara teori dan praktek di lapangan, akan memacu semangat, jiwa dan mental setiap mahasiswa untuk senantiasa siap menghadapi dunia kerja yang dinamis dan kompetitif. Melalui magang mahasiswa diharapkan memperoleh pengalaman tidak hanya yang didapatkan melalui aktivitas kerja yang dialami, melainkan juga melalui pengamatan. Pengamatan terhadap lingkungan kerja dan aktivitas-aktivitas lainnya, akan merangsang tumbuhnya pemahaman mahasiswa atas kondisi instansi/perusahaan sehingga mempercepat daya

adaptasi dan meminimalkan kejutan budaya kerja selama melakukan magang. Selain itu, magang ditujukan untuk melatih kemampuan mahasiswa dalam berkomunikasi serta bekerja sama dengan orang lain. Hal ini penting karena dalam dunia kerja, mahasiswa akan berhubungan dengan banyak orang, sehingga membiasakan diri bekerja sama dan berkomunikasi dengan orang lain akan mempermudah mahasiswa dalam menyesuaikan diri di dunia kerjanya kelak. Secara umum manfaat utama yang akan dirasakan peserta magang adalah meningkatnya kompetensi kerja profesional yang tinggi dalam menghadapi persaingan SDM di era globalisasi ini.

Tujuan Magang

1.1.1. Tujuan Umum

1. Memperoleh gambaran dan pengalaman kerja nyata sehingga penulis memiliki keterampilan dan wawasan kerja;
2. Melatih kemampuan bekerjasama dan berkomunikasi di lingkungan kerja;
3. Meningkatkan disiplin diri dan tanggung jawab dalam melaksanakan pekerjaan.

1.1.2. Tujuan Khusus

1. Memahami alur, sistem dan prosedur dalam proses inventory control.
2. Mengetahui bagian-bagian yang berhubungan dengan tugas inventory control.

1.2. Sasaran Kompetensi

1. Mampu mengatur persediaan barang agar tidak berlebih dan tidak kekurangan, baik itu di gudang maupun di etalase swalayan.
2. Mempersiapkan dokumen-dokumen yang diperlukan dalam proses keluar masuk barang/produk.
3. Mampu memahami proses koordinasi dengan berbagai pihak, terkait penyiapan barang ke etalase swalayan dan ketersediaan stok produk di gudang maupun di etalase swalayan.

1.3. Manfaat Magang

1.3.1. Bagi Mahasiswa

1. Menambah wawasan dan kemampuan praktis dalam dunia kerja;
2. Mendapatkan pengalaman kerja di perusahaan PT. Swalayan Tiptop;
3. Pengembangan kepribadian dan kemampuan berkomunikasi di dunia kerja.

1.3.2. Bagi STEI

1. Membantu meningkatkan kualitas lulusan melalui magang;
2. STEI sebagai lembaga pendidikan akan lebih dikenal di dunia perusahaan/industri/instansi pemerintahan sehingga diharapkan semakin banyak peminat yang mendaftarkan diri menjadi mahasiswa STEI;
3. Magang sebagai umpan balik dalam rangka perbaikan kurikulum program studi D3 Manajemen Perdagangan.

1.3.3. Bagi Perusahaan/Instansi

1. Membantu memperlancar pekerjaan di Tiptop, yaitu pada bagian inventory control.
2. Membantu mendapatkan pegawai jika ada kebutuhan pegawai (membuka lowongan kerja), karena dengan kegiatan magang tersebut secara tidak langsung berfungsi mempersiapkan calon pegawai yang sudah mempunyai bekal pengalaman/pengetahuan apabila sewaktu-waktu dibutuhkan.