

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah salah satu bagian dari negara berkembang, dimana dalam negara ini dari tahun ketahun semakin banyak pembangunan infrastruktur di bidang ekonomi yang dilakukan oleh pemerintah maupun perusahaan guna mempermudah kebutuhan masyarakat. Salah satu pembangunan yang tidak asing lagi di kalangan masyarakat ialah bisnistritel. Dimana dalam era modern saat ini banyak ritel-ritel yang berdiri untuk mempermudah masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Ritel berasal dari bahasa Perancis yaitu *retailer* yang berarti memotong atau memecah sesuatu, artinya ritel memecah barang atau produk yang dihasilkan dan didistribusikan oleh perusahaan dalam jumlah besar dan massal untuk dapat di konsumsi oleh konsumen akhir dalam jumlah kecil sesuai dengan kebutuhannya. Keberadaan ritelsejalan dengan kebutuhan konsumen yang menginginkan barang maupun jasa sejumlah yang mereka butuhkan pada saat, tempat dan waktu tertentu tanpa harus menyimpan(Christina, 2010:5).

Bisnis ritel merupakan kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan penggunaan bisnis. Sering kali orang menganggap bahwa ritel hanya menjual produk-produk di toko. Namun, ritel juga melibatkan layanan jasa seperti jasa layanan antar ke rumah-rumah dan beberapa layanan lainnya yang memberikan nilai tambah terhadap barang dan jasa yang dikonsumsi oleh konsumen akhir.

Bisnis ritel di bagi menjadi dua yaitu yang pertama ritel berskala besar, dimana ritel ini bentuk bangunannya biasanya luas, sehingga dapat menampung barang atau produk dengan jumlah yang banyak dan sanggup melayani konsumen yang banyak. Sedangkan yang kedua ritel berskala kecil, yakni bentuk bangunannya lebih kecil sehingga barang yang ditampung lebih sedikit atau dengan kata lain kurang lengkap dan hanya bisa melayani konsumen di sekitarnya saja.

Bisnis ritel biasanya sering di temukan di daerah perkotaan, akan tetapi seiring berkembangnya kemajuan teknologi informasi, bisnis tersebut tidak hanya berdiri di perkotaan saja melainkan sudah masuk di pedesaan, sebagai contoh Alfamart, Indomaret, Alfamidi, basmalahdan ritel-ritel milik masyarakat secara individu yang tersebar di pelosok desa. Adanya ritel-ritel di pelosok desapada dasarnya memang memudahkan masyarakat dalam berbelanja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari karena pada umumnya ritel tersebut

barang yang dijual lebih banyak dan lebih lengkap dari toko kelontong. Akan tetapi pasalnya minimarket seperti di atas harganya lebih mahal dari harga di toko kelontong karena pada umumnya kalau minimarket selain membayar pajak juga menggunakan beberapa orang sebagai karyawan toko.

Perkembangan bisnis ritel saat ini tidak lagi dikelola secara tradisional, melainkan dengan cara modern sehingga persaingannya tidak terlepas dari semakin menjamurnya pusat-pusat perbelanjaan yang bersifat lokal, nasional dan bahkan internasional sekalipun (Supomo, 2013:01). Persaingan tersebut tentunya memicu para pembisnis di bidang ritel untuk selalu menjadi ritel pilihan konsumen dan mempertahankan konsumen melalui karyawannya.

Di kabupaten Bangkalan banyak berdiri toko usaha atau perusahaan, hal ini terbukti pada pendaftaran Sensus Ekonomi 2016 sebanyak 107 ribu usaha/perusahaan, terbagi dalam 15 kategori lapangan usaha yang terdiri dari 99,57% usaha atau perusahaan berskala mikro kecil dan 0,43% usaha atau perusahaan berskala menengah besar (BPS, 2017). Dari data tersebut bisa diketahui bahwa ritel yang ada di Bangkalan hanya sebagai pengecer yang menyediakan berbagai macam kebutuhan mulai dari makanan, minuman, hingga kebutuhan rumah tangga lainnya.

Adanya ritel-ritel yang berdirimenjadi peluang kerja bagi masyarakat Bangkalan dan sekitarnya. Akan tetapi sebagian dari masyarakat memilih bekerja di ritel tersebut bukan karena melihat tempat dan jumlah gaji melainkan mereka juga melihat apa yang di tawarkan oleh toko, misalnya kesempatan menjadi karyawan tetap, tunjangan hari raya dan sejenisnya yang lebih menarik minat masyarakat, terutama pemuda-pemuda yang tidak melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi.

Indomaret merupakan salah satu bisnis ritel ternamayang sedang berkembang dan menjadi incaran masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari karena di indomaret sendiri tidak hanya menyediakan makanan dan minuman, melainkan juga kebutuhan rumah tangga lainnya dan bahkan di indomaret menyediakan berbagai macam jasa seperti pembelian pulsa atau token, pembayaran secara tunai untuk beberapa aplikasi jual beli online seperti shopee. Selain itu indomaret juga membuka peluang pekerjaan bagi masyarakat terutama pada pemuda-pemudi yang sudah lulus SMA dan tidak melanjutkan kuliah, karena indomaret membuka peluang kerja atau rekrutmen karyawan dengan minimal pendidikan lulusan SMA dan sederajat. Hal ini tentunya menjadi minat kaum muda untuk segera bekerja.

Seiring dengan kemajuan teknologi dan perkembangan ritel, indomaret pada saat ini semakin menjamur di indonesia terutama di kabupaten Bangkalan, di kabupaten Bangkalan indomaret tersebar dimana-mana dari kota hingga pelosok desa, dari tahun 2009 hingga saat

ini sudah ada 49 gerai indomaret. Sedangkan di kecamatan Kamal sendirisaat ini sudah ada 5 indomaret, sehingga tidak salah jika indomaret menjadi pesaing ritel lainnya yang sama-sama merekrut karyawan karena pada dasarnya ritel memang membutuhkan karyawan.

Dalam gerai indomaret ada struktur atau jabatan yang di mulai dari supervisor, kepala toko, asisten, MD (Merchandiser), kasir atau pramuniaga. Tugas-tugas struktur tersebut ialah sebagai berikut, yang pertama supervisor, dia memimpin 9 sampai 10 toko dan menjadi pengawas dalam toko-toko tersebut. Kedua kepala toko, dia memimpin toko tempat dia bekerja, memastikan toko itu rapi, bersih sesuai yang di perintahkan oleh atasan di kantor, membuat jadwal shift personil, membuat jadwal libur personil dan mengatur cuti personil. Ketiga asisten, tugas asisten ialah membantu kepala toko dan mewakili kepala toko saat rapat kepala toko jika kepala toko tidak bisa hadir. Keempat MD, tugasnya mendata return, menulis rekapan, memproses kiriman barang, mendisplay barang, dan bertanggung jawab atas permasalahan yang ada di toko. Kelima kasir dan pramuniaga, kasir tugasnya menawarkan barang promosi kepada konsumen (wajib) menjaga kebersihan area kasir, meneliti uang untuk mencegah uang palsu, bertanggung jawab atas selisih uang, ramah kepada pembeli. Sedangkan pramuniaga atau yang sering di sebut pramu bertugas dalam kebersihan toko, kelengkapan alat promosi (baliho), menukar uang receh, kebersihan rak-rak produk (biasanya di bagi-bagi), melayani pembeli. Akan tetapi tugas-tugas pramuniaga dan kasir biasanya juga di bantu oleh kepala toko, asisten dan MD.

Dalam hal ini peneliti memfokuskan penelitian pada karyawan tepatnya yang bekerja di indomaret desa Telang kecamatan Kamal kabupaten Bangkalan, karena indomaret di Telang berada di area banyaknya usaha dan beberapa ritel lain yang berdiriseperti alfamart, abel, WN, sedangkan usaha lainnya seperti warung makan, warung kopi, tempat print, fotokopi, butik dan kos-kosan sehingga hal ini dapat menjadi salah satu faktor persaingan dalam menarik pelayan maupun karyawan, terutama pada masyarakat sekitar desa Telang dan sekitar kecamatan Kamal. Sehingga dari hal ini peneliti akhirnya mengangkat judul “Menjadi Karyawan Indomaret Sebagai Pilihan Rasional”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas dapat disimpulkan permasalahan yaitu mengapa karyawan indomaret tetap bertahan bekerja di indomaret?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui mengapa karyawan indomaret tetap bertahan bekerja di indomaret.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi dalam teoritis yang berkaitan dengan pilihan rasional karyawan bekerja di indomaret.

1.4.2 Manfaat Praktis

Dapat menjadi referensi dan bahan pertimbangan khususnya untuk mengetahui bagaimana pilihan rasional karyawan bekerja di indomaret.