



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Penjualan

Pengertian penjualan menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016 : 3), adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.

Pengertian penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021 : 2), adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan.

1. Tujuan Penjualan

Tujuan penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021 : 2), adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya, misalnya pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

2. Faktor - Faktor yang Memengaruhi Penjualan

Faktor - faktor yang memengaruhi penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021 : 2), antara lain sebagai berikut :

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Sebuah perusahaan akan mapan apabila mampu mengelola penjualan produknya dengan baik. Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu



penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus mampu meyakinkan pembeli untuk memperoleh penjualan yang diharapkan. Beberapa masalah penting yang harus dipahami penjual, antara lain sebagai berikut.

- (2) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- (3) Harga produk.
- (4) Syarat penjualan, seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan penjualan, garansi dan sebagainya.

Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula memengaruhi kegiatan penjualnya. Adapun faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan antara lain sebagai berikut.

- (1) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, atau pasar elektronik.
- (2) Kelompok pembeli atau segmen pasar.
- (3) Daya belinya.
- (4) Frekuensi pembeliannya.
- (5) Keinginan dan kebutuhannya.

Modal

Modal adalah daya beli yang ada dalam barang-barang modal. Modal berada di neraca sebelah kredit. Sedangkan yang dimaksud dengan kekayaan adalah seluruh barang-barang modal sebagai unsur kekayaan yang ada di neraca sebelah debit. Modal merupakan keseluruhan kekayaan yang terdapat dalam neraca yang



merupakan pendapatan setiap periode, triwulan, bulan, minggu, maupun harian dari setiap orang atau sekelompok orang.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pemasaran barang dan jasa di perusahaan besar biasanya ditangani oleh bagian pemasaran/penjualan. Berbeda dengan perusahaan kecil, masalah pemasaran ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan jumlah tenaga kerja yang sedikit, sistem organisasi lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimiliki juga tidak sekompleks perusahaan besar. Biasanya masalah pemasaran/penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan perusahaan dan tidak diberikan kepada orang lain.

Faktor Lain

Faktor-faktor lain, seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering memengaruhi penjualan. Namun, untuk melaksanakannya diperlukan dana yang tidak sedikit. Kegiatan seperti ini dapat rutin dilakukan oleh perusahaan bermodal kuat. Sedangkan bagi perusahaan kecil dengan modal relatif kecil, akan jarang dilakukan.

B. Persediaan

Pengertian persediaan menurut Sumiyati (2021 : 142), adalah bahan atau barang yang disimpan dan akan digunakan untuk memenuhi tujuan tertentu, misalnya dalam proses produksi, dijual kembali, atau untuk suku cadang dari peralatan atau mesin. Persediaan dapat berupa bahan mentah, bahan pembantu, bahan dalam proses, barang jadi, ataupun suku cadang. Persediaan berpengaruh terhadap neraca maupun laba rugi. Dalam neraca sebuah perusahaan dagang maupun manufaktur, persediaan merupakan bagian yang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



sangat besar dari keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan. Dalam laporan laba rugi, persediaan memegang peran yang sangat vital dalam penentuan hasil operasi perusahaan untuk suatu periode.

1. Jenis Persediaan

Jenis persediaan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021 : 143), antara lain sebagai berikut :

a. Persediaan Bahan Mentah

Persediaan bahan mentah adalah persediaan bahan yang masih belum memuat elemen-elemen biaya di dalam bahan tersebut. Misalnya, pada pabrik furniture, bahan mentahnya berupa kayu gelondongan, belum ada penanganan lebih lanjut yang dapat di-posting menjadi biaya perusahaan.

b. Persediaan Komponen-Komponen Rakitan

Persediaan komponen-komponen rakitan ini sangat mudah dijumpai di industri elektronik dan otomotif. Setiap pabrik elektronik atau otomotif pasti memiliki pabrik perakitannya sendiri. Dalam sebuah pabrik perakitan tersebut ada bermacam-macam persediaan komponen-komponen rakitan. Misalnya, pabrik laptop, hard disk merupakan persediaan komponen rakitan yang siap dirakit menjadi laptop.

c. Persediaan Bahan Pembantu atau Persediaan Bahan Penolong

Persediaan bahan penolong ini merupakan katalisator dari produksi bahan tersebut. Jadi, bahan tersebut bukan merupakan bagian atau komponen barang jadi, namun sangat diperlukan dalam produksi.

d. Persediaan dalam Proses

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Persediaan dalam proses atau biasa disebut persediaan setengah jadi merupakan keluaran dari tiap-tiap proses, namun masih belum sempurna dan masih harus dilakukan pengolahan lagi.



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

C Stok Barang

Pengertian stok barang menurut Ely Arinawati (2021 : 57), adalah stok merupakan persediaan dari kumpulan barang. Stok bisa dikatakan baik jika berada dalam tingkat paling ekonomis tanpa adanya suatu risiko. Risiko akan muncul bila diakibatkan oleh adanya suatu stok dalam keadaan seperti biaya persediaan, kerusakan barang, kehilangan barang. Dalam menghadapi hal tersebut, perlu adanya pengelolaan stok barang. Mengelola stok barang dengan baik dan benar harus diperlukan pemahaman cara pengelolaan yang benar.

1. Cara Mengelola Stok dengan Baik dan Benar



Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

a. Penyimpanan stok barang

Penyimpanan stok barang adalah hal yang paling terpenting dalam pengelolaan barang karena memelihara dan menjaga stok barang dalam kondisi normal dan baik harus diperhatikan. Hal yang berkaitan, antara lain suhu, kelembaban, kebersihan serta keamanan yang terjamin.

b. Perawatan stok barang

Stok barang harus dilakukan perawatan seperti melakukan pemeriksaan mutu jika masa simpan sudah mencapai waktu tertentu. Dalam hal tersebut, diterapkanlah prinsip 5R yaitu, ringkas, rapi, resik (bersih), rawat, dan rajin.

c. Stok opname barang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Stok opname sering disebut juga *stok take* yang memiliki definisi sebagai salah satu cara untuk mengetahui stok yang ada dengan cara menghitung langsung fisik barang yang ada. Biasanya dibandingkan juga dengan stok administrasi. Jika ada selisih biasanya dilakukan penyesuaian (adjustment) antara stok fisik dan stok administrasi. Ada dua jenis stok opname, yaitu menghitung seluruh stok yang ada sekaligus dan menghitung stok yang ada secara bergiliran.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

d. Pengendalian stok barang

Pengendalian barang merupakan pengelolaan barang yang mencakup operasional, mengenai barang masuk, barang keluar, penyimpanan, dan pelaporan ketersediaan stock serta pengadaan yang dibutuhkan. Kesalahan dalam pengendalian bisa berakibat fatal dan menjadi kerugian yang sebenarnya tidak perlu terjadi, khususnya pada stok barang yang memiliki masa kedaluwarsa yang singkat atau rentan pada kondisi cuaca dan ruangan penyimpanan.

D. Sistem Informasi

Pengertian sistem menurut Yeni Kustiyahningsih (2020 : 1), adalah sistem berasal dari bahasa Latin yaitu Systema dan bahasa Yunani yaitu Sustema, yang merupakan suatu kesatuan yang terdiri dari komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi. Istilah ini sering dipergunakan untuk menggambarkan suatu entitas yang berinteraksi.

Definisi sistem menurut Elisabet Yunaeti (2017 : 12),

“Suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat hubungannya satu dengan yang lain, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Secara sederhana, suatu sistem dapat diartikan sebagai suatu kumpulan atau himpunan dari unsur, komponen, atau variabel yang terorganisir, saling berinteraksi, saling tergantung satu sama lain, dan terpadu”.



1. Fungsi Sistem Informasi

Fungsi sistem informasi menurut Elisabet Yunaeti (2017 : 2), antara lain :

- a. Untuk meningkatkan aksesibilitas data yang ada secara efektif dan efisien kepada pengguna, tanpa dengan perantara sistem informasi.
- b. Memperbaiki produktivitas aplikasi pengembangan dan pemeliharaan sistem.
- c. Menjamin tersedianya kualitas dan keterampilan dalam memanfaatkan sistem informasi secara kritis.
- d. Mengantisipasi dan memahami akan konsekuensi ekonomi.
- e. Menetapkan investasi yang akan diarahkan pada sistem informasi informasi.
- f. Mengembangkan proses perencanaan yang efektif.

2. Komponen Sistem Informasi

Komponen dalam sistem informasi menurut Elisabet Yunaeti (2017 : 31), adalah :

- a. Perangkat Keras (Hardware): Mencakup piranti-piranti fisik seperti komputer dan printer.
- b. Perangkat Lunak (Software) atau program: Sekumpulan instruksi yang memungkinkan perangkat keras untuk dapat memproses data.
- c. Prosedur: Sekumpulan aturan yang dipakai untuk mewujudkan pemrosesan data dan pembangkitan keluaran yang dikehendaki. Orang: Semua pihak yang bertanggung jawab dalam pengembangan sistem informasi, pemrosesan, dan penggunaan keluaran sistem informasi,
- d. Basis Data (*Database*): Sekumpulan tabel, hubungan, dan lain-lain yang berkaitan dengan penyimpanan data,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- e. Jaringan Komputer dan Komunikasi Data: Sistem penghubung yang memungkinkan sumber (resources) dipakai secara bersama atau diakses oleh sejumlah pemakai.

C

Hak cipta milik Kwik Kian Gie Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

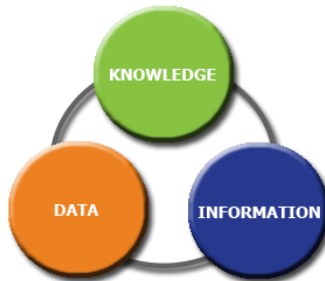
E. Data dan Informasi

Pengertian data menurut Pastima, Erlin, dan Hotma (2020 : 1),

“Data adalah fakta atau bagian dari fakta yang mengandung arti yang dihubungkan dengan kenyataan, simbol-simbol, gambar-gambar yang menunjukkan suatu ide, objek, kondisi dan situasi.”

Pengertian data menurut I Putu Agus Eka Pratama (2018 : 2), adalah berkas digital yang dihasilkan oleh computer (*raw*), acak, belum terorganisasi, dan belum memiliki nilai, fungsi maupun arti. Sedangkan informasi merupakan data yang telah diorganisasi, diolah, dikelola, sehingga memberikan arti, fungsi, manfaat, dan pengetahuan (*knowledge*).

Data dan informasi sangat berhubungan erat. Hasil hubungan keduanya adalah *Knowledge* (pengetahuan). Sehingga data, informasi, dan *Knowledge*, adalah satu kesatuan utuh, yang dapat diilustrasikan ke dalam sebuah lingkaran saling berkaitan satu sama lain maupun sebuah piramida yang tersusun dari data, informasi, dan *Knowledge* (pada bagian puncak).



Gambar 2.1

Gambar data, informasi, dan *Knowledge* di dalam hubungan lingkaran

(Sumber: dataversity.net)

Hak cipta milik Kwik Kian Gie Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



F. Basis Data

Pengertian basis data menurut Monelli Ayyavaraiah (2017 : 3), adalah keseluruhan bagian informasi yang terintegrasi dan terhubung secara logis; sistem data dan koneksi di antara mereka; disimpan sejajar. Untuk dapat bekerja dengan *database* kami secara efektif, perancangan yang disengaja sangat penting, Konsep sistem basis data terdiri dari basis data, sumber daya komputer, dan dalam arti yang lebih luas, administrator basis data, yang melakukan perancangan dan pemrograman basis data.

1. Komponen Basis Data

Komponen basis data menurut Tri Rachmadi (2020), antara lain :

- a. *User*
- b. *Database Application*
- c. *DBMS (Database Management System)*
- d. *Database*

G. Use case

Pengertian *use case* menurut Fredrik Milani (2019 : 281), adalah teknologi independen yaitu seseorang tidak memerlukan pengetahuan IT untuk memahami dan bekerja dengan *use case*. Di satu sisi, *use case* menceritakan kisah kasus di mana seseorang berinteraksi dengan sistem, yaitu:

1. *Use case* diagram menggambarkan tampilan keseluruhan dari perilaku sistem dan bagaimana pengguna berinteraksi dengan sistem. Perhatikan bahwa ada perbedaan antara aktor dan pemangku kepentingan. Dalam konteks ini, pemangku kepentingan adalah siapa saja yang tertarik dengan sistem tetapi mungkin tidak



bertindak dalam skenario kasus penggunaan mana pun. Aktor adalah siapapun atau apapun yang berinteraksi dengan sistem.

Use case narrative yang memberikan gambaran langkah demi langkah tentang bagaimana pengguna berinteraksi dengan sistem.

H. *Mobile Application*

Terdapat 3 tipe *Mobile Application* menurut Sougata Mukherjea (2016:14), adalah :

Native Apps langsung di perangkat dan diakses melalui ikon di layar beranda perangkat. Mereka dikembangkan secara khusus untuk satu batang Sistem Operasi dan dapat memanfaatkan sepenuhnya semua fitur perangkat. *Native Apps* dipasang melalui toko aplikasi (seperti Google Play atau App Store Apple).

Web Apps bukanlah aplikasi nyata; mereka benar-benar situs web yang, dalam banyak hal, terlihat dan terasa seperti aplikasi asli. tetapi tidak diimplementasikan seperti itu. Mereka dijalankan oleh browser dan biasanya ditulis dalam HTML5.

Hybrid Apps adalah gabungan dari *native apps* dan *web apps*. Seperti *native apps*, mereka berada di toko aplikasi dan memanfaatkan banyak fitur perangkat yang tersedia. Seperti *web apps*, mereka mengandalkan HTML yang dirender di browser, dengan peringatan bahwa browser disematkan di dalam aplikasi.

I. *Low-Code*

Pengertian *Low-Code* menurut Bryan Kenneweg, Imran Kasam dan Micah McMillen (2021 : 5), adalah lingkungan pengembangan visual yang memungkinkan pengembang, dengan tingkat pengalaman apa pun, untuk menarik dan melepaskan komponen aplikasi, menghubungkannya bersama, dan membuat aplikasi seluler atau web.



1. Pengertian Outsystems

Pengertian Outsystems menurut Dimitry Golovin (2017), adalah lingkungan pengembangan *low-code* visual yang ditargetkan untuk *developer*. Relatif mudah untuk membuat dan menerapkan aplikasi berfitur lengkap dengan OutSystems bahkan untuk *developer* pemula. OutSystems hadir dalam dua bagian: server dan aplikasi desktop untuk *developer*. Aplikasi desktop digunakan untuk merancang aplikasi seluler dan web hanya dengan *drag and drop method*. Platform ini memungkinkan untuk dengan mudah memodelkan database, alur kerja, dan aturan, lalu menyebarkannya ke server produksi atau beberapa platform distribusi digital hanya dengan satu klik.

2. Kegunaan Outsystems

Kegunaan Outsystems menurut Muhammad Yunus (2019 : 1), adalah Outsystems memungkinkan kita untuk membangun aplikasi *web, mobile* Android dan IOS dalam satu lingkungan yang terintegrasi. Outsystems memungkinkan *development* aplikasi menjadi lebih cepat dengan memanfaatkan fasilitas visual *drag-and-drop* dari mulai data (*database*), *UI (Frontend)*, *logic (Backend)*, hingga *process (Human Activity)*.

Kelebihan Outsystems menurut Ricardo Martins (2020 : 395), adalah bahwa dengan menggunakan *low-code framework*, yaitu Outsystems, itu adalah mungkin untuk menghasilkan hasil yang lebih berkualitas dalam waktu yang lebih singkat.

3. Tujuan Outsystems

Tujuan Outsystems menurut Lenino Manuel (2021 : 8), adalah untuk menjelaskan secara lebih rinci bagaimana bahasa Outsystems bekerja dan apa saja elemen kunci dari bahasa tersebut. Seperti disebutkan sebelumnya, Outsystems

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



adalah VPL didedikasikan untuk menjawab tantangan transformasi digital, seluler, dan pengiriman yang lebih cepat siklus.

4. Modul Outsystems

Pengertian Modul Outsystems menurut Lenino Manuel (2021 : 8), adalah Outsystems menggunakan gagasan pemrograman modular ketika mengembangkan aplikasi. Modul merangkum semuanya untuk menjalankan satu aspek fungsionalitas tertentu. Di Outsystems, sebuah modul adalah tempat *user interface* dan kode logika bisnis dikembangkan. Untuk mendapatkan gambaran lengkap tentang bahasa, penting untuk menjelaskan secara singkat elemen/komponen bahasa yang paling penting seperti Layar, Tindakan, Entitas, Node dan beberapa lainnya yang relevan dengan ruang lingkup disertasi ini.

J. Retail

Pengertian *retail* menurut Ariefah Sundari dan Ahmad Yani S. (2021 : 1),

“*Retail* adalah semua usaha bisnis yang secara langsung mengarahkan kemampuan pemasarannya untuk memuaskan konsumen akhir. Atau ritel adalah suatu kegiatan yang terdiri dari aktivitas – aktivitas bisnis yang terlibat dalam menjual barang dan jasa pada konsumen untuk kepentingan sendiri, keluarga ataupun rumah tangga”.

Pengertian *retail* menurut Philip Kotler dalam Prabhu TL (2019 : 3), adalah setiap organisasi yang menjual produk untuk konsumsi kepada pelanggan untuk penggunaan pribadi, keluarga, atau rumah tangga mereka.

1. Karakteristik Bisnis Retail

Karakteristik Bisnis *Retail* menurut Berman dan Evans dalam Ariefah S. dan Ahmad Yani S. (2021 : 4), adalah sebagai berikut :

a. *Small enough quantity*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Penjualan barang atau jasa pada karakteristik ini dalam partai kecil yaitu

jumlah secukupnya untuk dikonsumsi sendiri dalam waktu tertentu. Meskipun peritel mendapatkan barang dari supplier dalam bentuk cases (kartonan), tetapi peritel menampilkan display dan menjualnya dalam bentuk pecahan per unit.

b. *Impulse Buying*

Dalam karakteristik ini, kondisi yang tercipta dari ketersediaan barang dalam jumlah dan jenis yang sangat variatif sehingga menimbulkan banyaknya pilihan dalam proses belanja konsumen. Sering kali konsumen dalam proses pembeliannya, keputusan yang diambil untuk membeli suatu barang adalah yang sebelumnya tidak tercantum dalam pembelian barang. Keputusan ini timbul begitu saja terstimulasi oleh variasi baruan produk dan tingkat harga barang yang ditawarkan.

c. *Store Condition*

Pada karakteristik ini, dipengaruhi oleh toko, efektivitas penanganan barang, jam buka toko, dan tingkat harga yang bersaing.

2. *Klasifikasi Bisnis Retail*

Klasifikasi bisnis *Retail* menurut Ariefah S. dan Ahmad Yani S. (2021 : 5),

“Terdapat dua bentuk utama dalam penggunaan sarana atau media dalam bisnis ritel yaitu ritel melalui toko dan tidak melalui toko. Ritel yang menggunakan sarana toko aktifitasnya adalah aktifitas distribusi barang dari produsen, pedagang besar, toko ritel dan konsumen akhir. Di toko konsumen melakukan transaksi jual beli untuk mendapatkan barang yang dikehendaki. Pada ritel model jenis toko dibutuhkan tenaga penjual dan terdapat hubungan secara langsung antara tenaga penjual dengan konsumen. Penjualan yang tidak melalui toko adalah katalog, elektronik, surat, telepon dan *e-commerce*”.

3. *Peran Bisnis Retail*

Peran bisnis atau usaha *retail* menurut Aris Purwantinah (2021 : 4), adalah :

- f. Memberikan suplai/pasokan barang dan jasa pada saat dan ketika dibutuhkan konsumen atau pelanggan dengan sedikit atau tanpa

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

penundaan. Usaha ritel biasanya berlokasi di dekat rumah pelanggan sehingga pelanggan dapat mendapatkan suatu produk dengan segera.

- g. Memudahkan konsumen atau pelanggan dalam memilih atau membandingkan bentuk dan kualitas barang serta jasa yang ditawarkan.
- h. Menjaga harga jual tetap rendah agar mampu bersaing dalam memuaskan pelanggan.
- i. Membantu meningkatkan standar hidup masyarakat. Produk yang dijual dalam usaha ritel, tergantung pada sesuatu yang dibeli dan dikonsumsi oleh masyarakat. Promosi yang dilakukan, tidak hanya memberikan informasi kepada masyarakat mengenai beragam produk barang dan jasa, tetapi juga dapat meningkatkan keinginan pelanggan untuk membeli. Hasil akhirnya adalah peningkatan standar hidup dan penjualan produk

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.