

Upaya Strategi Mempertahankan Bisnis Ritel AH Hypermarket Sukoharjo

**Aldy S, Eko Nur, Jaufullail A, Risky
Reza, Sholeh A**

Universitas Duta Bangsa Surakarta

ABSTRAK

Merebaknya virus corona baru telah mempengaruhi kehidupan sehari-hari masyarakat Indonesia. Pada saat ini pemerintah merekomendasikan agar semua aktivitas dilakukan di rumah, membuat semakin sedikit orang yang bepergian. Tentunya di era ini banyak hal yang mempengaruhi bisnis. Salah satu penyebabnya adalah konsumen jarang keluar rumah, membeli sesuai permintaan, dan melakukan berbagai transaksi melalui internet. Selain itu, pembatasan sosial juga menyebabkan berbagai aktivitas komersial dilakukan dari jarak jauh. Oleh karena itu, banyak pekerja harus bekerja dari rumah. AH Hypermarket merupakan salah satu unit bisnis usaha yang bergerak di bidang retail. Awal berdiri AH Hypermarket merupakan perusahaan retail yang berdiri sejak tahun 2007 yang terletak di Sukoharjo. Lokasinya sangat strategis yaitu berada di jalan utama Solo - Jogja – Semarang, dekat Bandara Adi Sumarmo, Terminal Bus, Lingkungan Pendidikan, Perumahan. AH Hypermarket bekerjasama dengan kurang lebih 300 supplier baik nasional dan supplier lokal yang telah bekerjasama dengan AH Hypermarket dalam upaya memenuhi kebutuhan konsumen, serta lebih dari 200 tenant yang ada di area AH Hypermarket yang terdiri dari Tenan Fashion, Kuliner, Properti, Otomotif, dan Arena Bermain guna melengkapi kebutuhan konsumen. AH Hypermarket selalu memegang teguh pada Visi dan Misi perusahaan dengan menjadi perusahaan retail terbaik untuk memenuhi kebutuhan masyarakat luas yang dikelola secara Professional, sehingga berdampak kepada kepuasan konsumen dengan memberikan layanan yang memuaskan dan produk yang berkualitas, sampai sejauh ini sudah lebih dari puluhan ribu item produk yang dijual dari berbagai jenis produk yang ada, mulai dari produk Food, Non Food dan aneka kebutuhan rumah tangga lainnya.

PENDAHULUAN

Merebaknya virus corona baru telah mempengaruhi kehidupan sehari-hari masyarakat Indonesia. Pada saat ini pemerintah merekomendasikan agar semua aktivitas dilakukan di rumah, membuat semakin sedikit orang yang bepergian. Tentunya di era ini banyak hal yang mempengaruhi bisnis. Salah satu penyebabnya adalah konsumen jarang keluar rumah, membeli sesuai permintaan, dan melakukan berbagai transaksi melalui internet. Selain itu, pembatasan sosial juga menyebabkan berbagai aktivitas komersial dilakukan dari jarak jauh. Oleh karena itu, banyak pekerja harus bekerja dari rumah.

AH Hypermarket merupakan salah satu unit bisnis usaha yang bergerak di bidang retail. Awal berdiri AH Hypermarket merupakan perusahaan retail yang berdiri sejak tahun 2007 yang terletak di Sukoharjo. Lokasinya sangat strategis yaitu berada di jalan utama Solo - Jogja – Semarang, dekat Bandara Adi Sumarmo, Terminal Bus, Lingkungan Pendidikan, Perumahan. AH Hypermarket bekerjasama dengan kurang lebih 300 supplier baik nasional dan supplier lokal yang telah bekerjasama dengan AH Hypermarket dalam upaya memenuhi kebutuhan konsumen, serta lebih dari 200 tenant yang ada di area AH Hypermarket yang terdiri dari Tenan Fashion, Kuliner, Properti, Otomotif, dan Arena Bermain guna melengkapi kebutuhan konsumen.

AH Hypermarket selalu memegang teguh pada Visi dan Misi perusahaan dengan menjadi perusahaan retail terbaik untuk memenuhi kebutuhan masyarakat luas yang dikelola secara Professional, sehingga berdampak kepada kepuasan konsumen dengan memberikan layanan yang memuaskan dan produk yang berkualitas, sampai sejauh ini sudah lebih dari puluhan ribu

item produk yang dijual dari berbagai jenis produk yang ada, mulai dari produk Food, Non Food dan aneka kebutuhan rumah tangga lainnya.

Keadaan bisnis AH Hypermarket pada saat ini tentu mengalami suatu penurunan jauh dari sebelum terjadinya pandemi. Sehingga diperlukan upaya agar bisnis tetap dapat berjalan dan mampu sustain. Masalah yang dihadapi oleh AH Hypermarket adalah berkurangnya konsumen yang datang langsung untuk berbelanja yang menyebabkan omset menurun.

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Upaya Strategi Mempertahankan Bisnis Ritel AH Hypermarket Sukoharjo”.

LANDASAN TEORI

Strategi Bisnis

Strategi bisnis adalah untuk mengidentifikasi kesempatan dan ancaman yang akan dihadapi bisnis/SB dimasa depan serta menggali kemampuan sumber daya dan skill yang dimiliki organisasi(SB) yang dapat digunakan untuk menanganikesempatan dan ancaman sehingga tujuan organisasi (SB) dapat tercapai (Ikhwani dan Hendri, 2020).

Ritel

Ritel modern merupakan ritel dengan sistem pelayanan mandiri, menjual berbagai jenis barang secara eceran yang berbentuk Minimarket, Supermarket, Department Store, Hypermarket ataupun grosir yang berbentuk Perkulakan (Dwiyananda dan Mawardi, 2015).

Sustainable Retail Organization

Johan, et al. (2020) Organisasi ritel yang dapat tumbuh berkelanjutan merupakan suatu pekerjaan yang terus menerus dan hanya bisa dimulai dengan sebuah komitmen. Organisasi yang tidak memiliki keunggulan kompetitif di pangsa pasar, maka akan sulit bertumbuh dalam hal pendapatan dan keuntungan.

METODE PENELITIAN

Jenis dan Sumber Data

Data Primer

Data primer adalah data yang langsung dan segera diperoleh dari sumber data oleh peneliti. Data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung dari responden dalam penelitian ini melalui wawancara langsung dengan salah satu karyawan AH Hypermarket.

Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang telah terlebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang di luar peneliti. Data dicatat secara sistematis dan dikutip secara langsung dari buku dan jurnal yang terkait dengan penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Permasalahan

Hasil analisis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa ada permasalahan yang terdapat di dalam AH Hypermarket ini adalah bagaimana cara mempertahankan bisnis di tengah Pandemi Covid 19. Di tengah masa pandemi seperti ini banyak pelaku bisnis yang mengalami kesulitan dalam menjalankan bisnisnya, tidak sedikit para pebisnis mengalami penurunan pendapatan dan bahkan mengalami kebangkrutan. Namun AH Hypermarket yang bergerak dalam bisnis ritel ini, masih bisa berjalan di tengah pandemi Covid19 dan era new normal seperti sekarang ini.

Sesuai dengan analisis dari permasalahan di atas, dapat diketahui tentang bagaimana cara mempertahankan bisnis di tengah pandemi ini yaitu konsumen yang berkurang datang ke toko berbelanja secara langsung. Kemudian, dengan adanya masalah tersebut sangat berpengaruh terhadap omset atau pendapatan yang menurun. Penyebabnya dikarenakan AH Hypermarket belum menerapkan penjualan secara online sehingga konsumen belum dapat berbelanja atau memesan barang secara online.

Solusi Permasalahan

Upaya atau strategi yang dilakukan oleh AH Hypermarket untuk mengatasi konsumen yang berkurang datang ke toko berbelanja secara langsung, sebagai berikut.

a)Menerapkan telemarketing yaitu dengan penjualan melalui Aplikasi WhatsApps. Selain itu dapat menawarkan produk atau jasa kepada pelanggan melalui Aplikasi WhatsApps. Untuk media promosi melalui media sosial seperti instagram, facebook dan contentnya berisi promo, event yang akan berlangsung.

b)Menerapkan E-Commerce dengan mendaftar grabmart, tokopedia, dan shopee untuk melayani penjualan lebih luas. Keuntungan ikut E-Commerce banyak promo dari aplikasi tersebut, jangkauannya luas, Mengurangi biaya operasional.

KESIMPULAN

AH Hypermarket merupakan salah satu bisnis Ritel yang sedang berupaya untuk tetap bertahan di tengah pandemi Covi-19. Beberapa upaya yang dilakukan adalah dengan cara menerapkan telemarketing melalui Aplikasi WhatsApps dan menerapkan sistem E-Commerce melalui aplikasi pihak ketiga. Sehingga, konsumen dapat berbelanja secara online selain itu omset tidak menurun dan bisnis Ritel AH Hypermarket tetap bertahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dwiyananda, O. M., & Mawardi, I. (2015). Pengaruh Produk, Harga, Tempat, Promosi Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Usaha Ritel Tradisional di Gresik. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 2(9), 759.
- Ikhwan, A., & Hendri, R. (2020). Analisis Perencanaan Strategis Sistem Informasi dan Teknologi Informasi Menggunakan Framework ward dan Peppard. *Jurnal Teknologi dan Informatika (JEDA)*, 1(1).
- Johan Oscar Ong, Sutawijaya, A. H., & Ahmad Badawi Saluy. (2020). STRATEGI INOVASI MODEL BISNIS RITEL MODERN DI ERA INDUSTRI 4.0. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 201–210.
- Rizkyta Reza Prasetyo. (2021). UPAYA STRATEGI MEMPERTAHANKAN BISNIS IKAN UD.RIZKY DI TENGAH PANDEMI COVID-19. *JSSH (Jurnal Sains Sosial Dan Humaniora)*, 5(2), 87–91.