

Pertumbuhan bisnis ritel di Indonesia menunjukkan angka yang cukup signifikan sejalan dengan meningkatnya kebutuhan terhadap pemenuhan kebutuhan pelanggan yang cukup besar, terutama jika dilihat jumlah populasi penduduk Indonesia yang diperkirakan pada tahun 2010 mencapai kurang lebih 220 juta jiwa. Hingga saat ini perkembangan dan investasi bisnis ritel masih dominan dilakukan di kota-kota besar di Jawa, meskipun banyak pula perusahaan ritel besar yang sudah mulai melakukan ekspansi usahanya di luar pulau Jawa. Akibatnya, rasio keberadaan ritel modern seperti supermarket dan *hypermarket* dibandingkan dengan total penduduk Indonesia masih menunjukkan kesenjangan yang cukup besar, di mana satu ritel masih harus melayani 500.000 jiwa. Hal ini menunjukkan bahwa prospek ke depan bisnis ritel khususnya ritel modern di Indonesia cukup menggembirakan.

Pertumbuhan bisnis ritel akan berdampak bagi terbukanya peluang terhadap kebutuhan tenaga kerja yang memiliki pengetahuan dan keahlian dalam mengelola bisnis ritel modern. Padahal tenaga kerja Indonesia yang memiliki pengetahuan dan keahlian dalam pengelolaan bisnis ritel modern masih cukup langka. Langkanya tenaga kerja sesuai dengan spesifikasi kebutuhan bisnis ritel, memacu kebutuhan pula terhadap literatur dan pendidikan formal maupun nonformal di bidang ritel.

Jika diamati secara cermat, pengelolaan ritel di Indonesia banyak mengacu praktik bisnis ritel di negara maju seperti Amerika Serikat, Perancis, Inggris, Belanda maupun Jepang. Demikian pula dengan literatur yang digunakan sebagai referensi para praktisi maupun akademisi yang menginginkan pengetahuan yang lebih tentang ritel, masih mengacu pada literatur-literatur asing. Minimnya buku-buku, literatur, pendidikan formal maupun pendidikan nonformal di bidang ritel berimplikasi pada kondisi bahwa perusahaan ritel harus menyiapkan dana yang cukup besar untuk melatih dan membekali tenaga kerja bidang ritel tentang segala aspek dan pengetahuan yang dibutuhkan dalam pengelolaan ritel modern. Untuk itu, kebutuhan terhadap buku yang diharapkan mampu memberikan pengetahuan manajemen ritel sangat dibutuhkan.



Kondisi yang telah diuraikan di atas, mendorong penulis untuk terlibat dalam upaya memperkaya khazanah literatur ritel di Indonesia dengan menulis buku manajemen ritel. Sedangkan tujuan khusus yang ingin dicapai penulis adalah:

1. Memberikan referensi penting yang dapat digunakan sebagai pedoman dalam pengelolaan ritel modern yang mampu mempunyai keunggulan bersaing berkelanjutan dalam bisnis ritel modern.
2. Memberikan dasar-dasar penting untuk memulai bisnis ritel dengan mengurangi risiko gagal serta menambah peluang kesuksesan memasuki bisnis ritel.
3. Memberikan konsep dan langkah sistematis dalam menyusun dan mengembangkan strategi manajemen dalam bisnis ritel.

Meskipun disadari sepenuhnya bahwa masih terdapat banyak kekurangan, namun setidaknya buku ini dapat menjadi pilihan literatur yang diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan manajemen ritel modern bagi para praktisi, misalnya para staf, supervisor, asisten manajer, manajer ritel modern skala menengah dan besar, pengelola grup minimarket maupun gerai tunggal, pedagang ritel, manajemen atau eksekutif perusahaan produk konsumen yang akan bekerja sama dalam distribusi produk dengan ritel modern, manajer perusahaan pemasok barang dagangan pada ritel modern, para analis keuangan di bidang pemberian kredit khususnya bisnis ritel, dosen/pengajar/fasilitator bidang ritel, pengelola pelatihan industri ritel, mahasiswa yang memiliki minat terhadap bidang ritel maupun masyarakat umum yang berniat menekuni bisnis ritel modern.