

BAJAWA JASTIP
RINGKASAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

Christan Agipito Mareno Akong

2118 30506

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA YOGYAKARTA

2024

TUGAS AKHIR**LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN:
BAJAWA JASTIP**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

CHRISTIAN AGIPITO MARENO AKONG**Nomor Induk Mahasiswa: 211830506**

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Senin tanggal 15 Januari 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M.)

**Susunan Tim Penguji:**

Pembimbing

Bianka Andriyani, SE., MM.

Penguji

Conny Tjandra Raharja, Dra., MM.

Yogyakarta, 15 Januari 2024
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., MBA.

ABSTRAKS

Meningkatnya gaya hidup membuat banyak sekali permintaan terhadap suatu barang. Terjadinya hal ini membuat banyak pihak berfikir untuk membuka suatu usaha salah satunya usaha layanan jasa titip. Dalam proses menciptakan suatu usaha hal terpenting yang harus diperhatikan adalah sebuah perencanaan yang matang sehingga bisnis dapat berjalan dengan baik, selain itu setiap bisnis harus memiliki ciri khas dan inovasi yang menarik agar bisnis memiliki nilai lebih dan memudahkan konsumen untuk membedakan suatu usaha dengan usaha pesaing. Inovasi juga diperlukan untuk mendorong pertumbuhan bisnis ke depannya sehingga bisnis tetap mempunyai sebuah keunggulan di mata konsumen. Inovasi dalam bisnis dapat berupa pengembangan jenis bisnis dan peningkatan pelayanan bisnis. Peluang inovasi yang dipilih dan akan dikembangkan dalam usaha ini adalah penggunaan aplikasi untuk konsumen sebagai alat kontrol untuk barang pesanan konsumen. Hasil dari rencana inovasi yang akan dikembangkan Bajawa Jastip kemudian akan disatukan dengan adanya nomor resi pada setiap barang pesanan sebagai bentuk implementasi dari penggunaan aplikasi yang dimaksud. Dengan adanya inovasi seperti ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan serta mampu menjadikan usaha ini lebih besar dari sebelumnya

Kata kunci: Proyek Kewirausahaan, Gaya Hidup, Permintaan Suatu Barang, Bajawa Jastip, Inovasi Produk.

1.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai negara berkembang terus berupaya meningkatkan pendapatan dari segala aspek. Salah satunya adalah pada bidang ekonomi. Sebagai negara dengan luas wilayah 1,905 juta km² dengan jumlah penduduk 278,69 juta jiwa, Indonesia memiliki potensi besar dalam mengoptimalkan potensi ekonomi. Upaya pemerintah dalam mendukung potensi ekonomi diwujudkan dengan berbagai cara salah satunya adalah dengan menumbuhkan kembangkan semangat dan minat berwirausaha.

Di zaman modern ini rata-rata masyarakat telah mengenal media sosial dan memiliki ponsel atau pun gadget masing-masing. Hal ini membuat pertumbuhan bisnis makin melesat dan dijadikan pekerjaan sampingan bagi kebanyakan orang. Contohnya bisnis jasa titip yang semakin menarik minat para pelaku bisnis, apalagi bisnis yang satu ini bisa dilakukan semua orang dengan modal yang terbilang cukup kecil. Seseorang penyedia layanan jasa titip bisa melakukan bisnisnya kapanpun. Menurut Amalia E Maulana (2023) jasa titip ini atau jastip berawal dari titip pesanan ke teman yang pergi ke luar negeri. Dari situlah, jasa ini semakin populer di Indonesia terutama di kota-kota besar dan merambat sampai ke daerah-daerah di seluruh Indonesia. Kebanyakan dari konsumen yang menggunakan layanan jasa titip ini biasanya menginginkan suatu barang dimana barang tersebut tidak tersedia di toko terdekat ataupun di wilayah atau kota yang mereka tempati. Pelayanan jasa titip juga berlaku untuk para pembeli yang malas untuk mengantri barang PO atau Pre-Order sehingga kebanyakan pembeli akan memilih menggunakan layanan jasa

titip dibanding harus menghabiskan waktu yang lama untuk mengantri. Bisnis Pelayanan jasa titip ini banyak diminati oleh pelaku usaha karena mereka tidak perlu menyediakan barang terlebih dahulu. Jadi Pelayanan Jasa titip ini merupakan transaksi dalam perdagangan yang dilakukan secara *online* dalam bentuk jasa titipan, dimana objek yang kita inginkan akan dibeli terlebih dahulu kemudian dititipkan kepada pihak penjual dengan ketentuan nantinya barang tersebut akan terkena biaya titipan sesuai banyak barang yang ingin di beli.

Inovasi yang akan dilakukan penulis untuk usaha layanan jasa titip ini adalah dengan cara melakukan kerja sama dengan maskapai penerbangan untuk memenuhi permintaan pelanggan yang ingin barangnya bisa sampai dengan waktu yang lebih cepat dari biasanya. Selain itu juga usaha jasa penitipan ini akan mengembangkan usahanya melalui penggunaan aplikasi kepada pelanggan agar bisa mengontrol keberadaan atau posisi barang pesanan mereka, sehingga mereka bisa lebih yakin bahwasannya usaha layanan jasa titip ini benar – benar bisa dipercaya. Inovasi adalah transformasi pengetahuan kepada produk, proses dan jasa baru, dan tindakan menggunakan sesuatu yang baru. Menurut Sutarno (2012:134-135) inovasi merupakan eksploitasi yang berhasil dari suatu gagasan baru atau dengan kata lain merupakan mobilisasi pengetahuan, keterampilan teknologis dan pengalaman untuk menciptakan produk dan layanan jasa baru.

Usaha layanan jasa titip ini merupakan usaha yang sekarang paling diminati konsumen yang sering melakukan pembelian atau belanja *online*, dikarenakan harga yang murah usaha ini juga mampu menjawab kekhawatiran konsumen akan

takutnya kerusakan pada barang belanjaan mereka. Usaha ini adalah usaha yang bisa dikatakan sebagai usaha yang cukup menjamin. Adapula kegiatan pada usaha ini dimana pemilik usaha melakukan kerja sama dengan armada transportasi seperti contoh transportasi darat yang fungsinya membawa atau sebagai angkutan barang-barang pesanan untuk diantarkan kepada konsumen. Aktivitas utama usaha ini adalah pemilik usaha melakukan *packing* ulang barang pesanan konsumen yang dikirim dari *market place* belanja *online* lalu kemudian dikirim pada konsumen.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penyusunan proyek kewirausahaan dengan judul “BAJAWA JASTIP”.

2.1.1 Pasar Layanan Jasa Titip

Beberapa waktu belakangan ini, bisnis jastip semakin marak dan banyak diminati khususnya di kalangan milenial. Bisnis ini menawarkan jasa untuk membeli barang orang lain dimana anda bisa mendapatkan keuntungan dari selisih harga, biaya jasa, transportasi dan lain sebagainya. Jastip merupakan singkatan dari Jasa Titip. Bisnis ini biasanya ditawarkan di media sosial seperti Instagram, Wathsap, Facebook dan lain-lain. Jastip awalnya populer untuk orang-orang yang ingin membeli produk luar negeri. Akan tetapi saat ini bisnis jastip banyak yang melayani pembelian di dalam negeri seperti membeli oleh-oleh, barang branded, barang diskon, dan lain-lain. Bisa dibilang jastip adalah bisnis yang bisa dijalankan tanpa modal. Bisnis ini menggunakan sistem pre order dimana pelanggan yang ingin dibelanjakan harus membayar di awal terlebih dahulu. Hal ini membuat bisnis jastip minim risiko,

namun bisa mendatangkan untung besar jika bisa mendapatkan barang dengan harga lebih murah. Target dari bisnis ini adalah orang yang memiliki kendala baik dalam hal waktu, jarak maupun biaya.

2.2 Analisis SWOT

Menurut Fatimah (2016) Analisis SWOT adalah suatu perencanaan strategis yang memiliki cara sederhana untuk memperkirakan solusi strategi yang terbaik dalam menjalankan suatu usaha sehingga dapat memudahkan untuk menentukan suatu tujuan yang ingin dicapai dan diperhatikan. Pendekatan ini didasarkan pada pola pikir untuk memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dalam memanfaatkan suatu peluang (*opportunities*), sehingga dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan mengurangi resiko suatu ancaman (*threats*).

2.2.1 Kekuatan

Kekuatan yang dimiliki pemilik usaha layanan jastip ini, pergaulan yang terbilang cukup luas di wilayah Nusa Tenggara Timur. Hal ini mempunyai peran penting untuk kemajuan usaha dikarenakan dengan bergaul dan memiliki banyak kenalan membuat orang percaya akan usaha ini. Cara memanfaatkan kekuatan ini, layanan Jasa titip menawarkan harga yang lebih terjangkau dibandingkan layanan jasa titip lainnya, jika konsumen harus membeli langsung melalui pembelian online dan proses pengiriman di proses oleh pihak jasa titip lain, rentan harganya yang relatif lebih tinggi. Memberikan pelayanan terbaik untuk para konsumen dan customer berupa garansi dan asuransi terhadap barang pesanan konsumen. Dengan cara ini

akan memberikan kenyamanan kepada konsumen sehingga konsumen tetap percaya pada usaha layanan jastip ini.

2.2.3 Peluang

Peluang pada usaha layanan jasa titip ini ialah tingkat pembelian online di provinsi Nusa Tenggara Timur yang tinggi serta keterbatasan barang yang dijual di daerah tersebut. Dengan melihat peluang ini sehingga pemilik usaha memutuskan untuk memulai usaha layanan jasa titip. Cara mengelolah peluang ialah dengan mengurangi biaya pengiriman dari pulau JAWA ke NTT, kebanyakan usaha serupa mematok harga pengiriman yan terbilang cukup besar. Dengan mengurangi biaya pengiriman membuat konsumen maupun calon konsumen tertarik untuk menggunakan layanan jasa titip ini. Sebagai orang asli NTT yang berdomisili di pulau jawa membuat konsumen percaya akan keselamatan barang belanjaan mereka sehingga layanan jasa titip ini bisa bisa menjadi pilihan konsumen ketika berbelanja.

3.1 Eksplorasi Kreativitas

Usaha yang bergerak dibidang jasa ini merupakan salah satu usaha yang bisa dikatakan cukup banyak peminatnya apalagi pada daerah - daerah kecil seperti contoh pada wilayah NTT. Dikarenakan jumlah permintaan suatu barang yang tinggi tetapi terhalang dengan biaya pengiriman yang lumayan besar membuat masyarakat kewalahan akan masalah tersebut. Oleh karena itu penulis melihat adanya peluang yang cukup besar untuk mencari keuntungan dengan cara meminimalisir permasalahan yang terjadi dengan mengurangi biaya pengiriman

yang awalnya besar menjadi kecil sehingga mampu dijangkau oleh masyarakat luas. Seiring dengan berkembangnya teknologi pada masa kini mengharuskan pemilik usaha harus mampu melakukan kreativitas terhadap usahanya, seperti dengan melakukan inovasi melalui penggunaan aplikasi kepada konsumen agar konsumen bisa mengetahui keberadaan barang titipan mereka saat proses pengiriman

Ada pula inovasi lain yang akan dikembangkan yaitu dengan memberikan nomor resi pada masing-masing barang konsumen. *Packing* yang diberikan pada layanan jasa titip telah di respon cukup baik oleh konsumen. Dengan memberikan pelayanan yang baik serta adanya kepercayaan konsumen terhadap layanan jasa ini memberikan dampak positive untuk usaha layanan jasa titip dan menjadi kunci kesuksesan usaha.

3.2 Manajemen Pemasaran

Fungsi dari manajemen pemasaran ialah memasarkan produk perusahaan, sehingga keuntungan jangka panjang perusahaan terpenuhi dan mampu menjamin kelangsungan serta perkembangan perusahaan.

Berikut adalah beberapa contoh pengaplikasian manajemen pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Analisis Pasar

Melakukan analisis pasar untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen terhadap pelayanan jasa titip. Dalam hal ini layanan jasa titip harus bisa mengetahui permasalahan yang terjadi di masyarakat untuk

mencari solusi dalam menjalankan usaha layanan jasa titip yang berkepanjangan.

2. Penentuan Harga

Dalam melakukan penentuan harga, layanan usaha jasa titip ini menawarkan harga yang relatif murah dan dapat di jangkau dalam semua kalangan masyarakat.

Harga Layanan Jasa Titip

Surabaya to Flores – NTT : Rp. 15.000/ kg

Surabaya to Sumba – NTT : Rp. 15.000/ kg

Surabaya to Timor – NTT : Rp. 15.000/ kg

3. Promosi

Dalam manajemen pemasaran mempromosikan barang atau jasa sangat penting di lakukan. Dalam hal ini promosi yang di tawarkan yaitu dengan menggunakan promosi *online* dan promosi *offline*. Promosi *online* yaitu, promosi yang dilakukan melalui sosial media. Sosial media yang di gunakan antara lain yaitu, Instagram, Facebook, dan Whattsap. Penggunaan Sosial Media sangat penting di era sekarang, dikarenakan hampir 90% masyarakat telah memiliki sosial media.

3.3 Manajemen Operasi

Stevenson (2009:4) menyatakan bahwa, manajemen operasi merupakan bagian manajemen yang erat kaitannya dengan mengawasi, merancang, dan mengendalikan kegiatan produksi. Selain itu, manajemen ini bertugas

mengendalikan kegiatan produksi dan proses perbaikan strategi kegiatan bisnis dalam hal produksi barang dan jasa.

Terdapat 3 fungsi dari manajemen operasional yaitu perencanaan sistem produksi, pengendalian produksi, dan sistem informasi produksi.

1. Perencanaan Sistem Produksi
2. Pengendalian Produksi
3. Sistem Informasi Produksi

3.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah pendayagunaan, pengembangan, penilaian, pemberian balas jasa, dan pengelolaan individu anggota organisasi atau sekelompok karyawan. MSDM menyangkut desain dan implementasi sistem perencanaan, menyusun karyawan, pengembangan karyawan, pengelolaan karir, evaluasi kinerja, kompensasi karyawan, dan hubungan ketenagakerjaan yang baik.

Contoh Sumber Daya Manusia Dalam Usaha Layanan Jasa Titip

1. Menerapkan proses rekrutmen dan seleksi yang efektif. Dalam melakukan proses rekrutmen dan seleksi. Pihak layanan jasa titip harus memastikan calon karyawan tersebut memiliki kemampuan yang baik dan loyal terhadap layanan jasa titip.
2. Memberikan pembelajaran dan pengembangan karyawan. Layanan jasa titip harus menyediakan anggaran sendiri agar karyawan yang memiliki

kemampuan bisa mempelajari pengetahuan dan keterampilan khusus yang sesuai dengan peran dari masing-masing karyawan.

3. Kunci sukses yang harus di capai pada layanan jasa titip yaitu, menerapkan dengan baik SDM dengan posisi yang di perankan masing-masing karyawan. Agar menjaga keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

3.5 Manajemen Keuangan

Contoh Manajemen Keuangan

1. Mengontrol Keuangan

Peran utama dari manajemen keuangan adalah untuk mengontrol keuangan layanan jasa titip. Dalam hal ini, pengendalian finansial dilakukan dengan mengawasi aset layanan jasa titip, mengevaluasi kinerja tim, serta membuat keputusan tentang investasi dan pembelanjaan.

2. Mengambil Keputusan Mengenai Modal

Dalam mengambil keputusan mengenai modal dalam layanan jasa titip penulis telah memikirkan secara matang, dikarenakan modal yang digunakan untuk menjalankan usaha layanan jasa titip terbilang cukup kecil. Dari situ pemilik usaha melihat peluang yang ada untuk mengambil keuntungan dengan menjalankan usaha ini dengan cukup baik.

Memanajemen keuangan dengan baik mampu menjaga usaha agar tetap berjalan dengan baik, hal inilah yang dilakukan pemilik usaha dengan menyimpan keuntungan usaha dengan menabung.

3.7 Business Model Canvas

Tabel 0.1 Business Model Canvas

| Partner Kunci | Aktivitas Kunci | Proposisi Nilai | Hubungan Pelanggan | Segmen Pelanggan |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| A. Ekspedisi atau armada darat (jasa angkut) trans JAWA-NTT. B. Supplier lakban, percetakan stiker, supplier kantong plastik. | A. Melakukan packing ulang yang rapi, dan pengiriman. B. Layanan belanja barang offline. | A. Kualitas packing yang rapi dan menarik. B. Pengiriman tepat waktu. | A. Layanan pelanggan yang responsif & ramah. B. Memberikan program layanan dengan memberikan diskon kepada pelanggan tetap. | A. Mulai dari remaja hingga dewasa. |
| | Sumber Daya Utama | | Saluran Distribusi | |
| | A. Karyawan B. Teknologi: Media sosial dan sistem pembayaran elektronik. | | A. Tempat Offline di Jl. Medokan Semampir, No, 8A. Surabaya. | |

Tabel 0.2 Business Model Canvas

| Struktur Biaya | Aliran Pendapatan |
|------------------------------------------------------------------|----------------------|
| A. Gaji Karyawan. B. Biaya Operasional. C. Pembelian Bahan | A. Pengiriman Barang |

4.1 Inovasi Produk

Berdasarkan pembahasan pada bab 3 terdapat beberapa peluang inovasi untuk usaha layanan jasa titip ini yaitu (1) penggunaan aplikasi untuk pelanggan dan (2) memberikan nomor resi pada setiap barang. Pada tabel berikut penulis membandingkan peluang 1 dan 2 berdasarkan kelebihan dan kekurangan layanan jasa titip sehingga dapat memilih inovasi tujuan dari layanan jasa titip ini.

Tabel 0.3 Perbandingan Peluang Inovasi

| | Penggunaan aplikasi | Nomor resi |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kelebihan | <p>a. Membantu pelanggan mengetahui keberadaan barang pesanan mereka.</p> <p>b. Pelanggan tidak perlu khawatir akan kemungkinan hilangnya barang pesanan.</p> | <p>a. Memberikan nomor resi sebagai jaminan dan alat bantu pelanggan dalam memantau barang pesanan.</p> <p>Diharapkan dengan adanya nomor resi, dapat memudahkan pelanggan dapat mengetahui keberadaan barang pesanan.</p> |
| Kekurangan | <p>a. Ketidakstabilan jaringan di daerah yang membuat pelanggan kesulitan akan penggunaan aplikasi.</p> | <p>a. Salah input digit resi, hal ini mengakibatkan pelanggan tdk bisa mengetahui keberadaan barang.</p> |

Tabel di atas merupakan beberapa perbandingan kelebihan dan kekurangan dari Bajawa Jastip. Pada peluang yang pertama membutuhkan biaya yang cukup besar dikarenakan pembuatan aplikasi yang tidak gampang sehingga membutuhkan tenaga dan pemahaman tentang pembuatan aplikasi, peluang yang kedua merupakan bentuk implementasi dari peluang pertama dimana penerapannya dibutuhkan dari adanya peluang pertama.

Hal yang perlu diperhatikan dalam membuat inovasi layanan jasa titip adalah kenyamanan konsumen. Dengan semakin banyaknya usaha serupa pemilik usaha diharuskan mampu menjadikan usahanya sebagai usaha pilihan konsumen. Dengan adanya inovasi diharapkan mampu memberikan kenyamanan serta mampu memajukan usaha layanan jasa titip.

4.2 Manajemen Pemasaran

Faktor pertama yaitu Produk (*product*). Kompetisi pasar memaksa suatu usaha untuk beradaptasi dengan memanfaatkan produk untuk mempersuasi konsumen sehingga melakukan pembelian. Dalam hal ini Bajawa Jastip diharapkan mampu memberikan pelayanan yang baik sehingga dapat menarik minat konsumen di semua kalangan.

Faktor kedua yaitu harga (*price*) “merupakan jumlah nilai tukar yang memiliki bentuk sebagai biaya moneter untuk memperoleh suatu barang, dalam menentukan harga sebaiknya mempertimbangkan nilai yang ditawarkan” (Kodu, 2013).

Faktor ketiga yaitu tempat (*place*) pemilihan lokasi merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam menjalankan sebuah usaha karena dalam memasarkan atau mendistribusikan produk dibutuhkan tempat yang strategis sehingga dapat dengan mudah diakses oleh konsumen.

Faktor ke-empat promosi (*promotion*) suatu aktivitas yang dilakukan pemilik usaha untuk menarik minat konsumen, dengan tujuan meningkatkan *Awareness*. “*Awareness* adalah kemampuan pasar untuk mengenali suatu produk dengan melihat atau merasakan produk tertentu sehingga mudah untuk dikenali” (Rachmawati, 2011).

4.3 Manajemen Operasi

Manajemen operasi merupakan bisnis yang berfokus pada proses produksi serta memastikan pemeliharaan dan perkembangan berlangsung secara efektif dan efisien. Manajer operasi bertanggung jawab mengelola proses perubahan *input* menjadi *output*. *Input* dan *output* memiliki peranan yang sangat penting dalam menjalankan manajemen operasi. *Input* atau material utama yang dipergunakan dalam usaha ini adalah , gunting, lakban, karung, tali, plastik dan bahan material produksi lainnya.

4.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah usaha terdapat input dan output didalamnya. Input pada usaha ini adalah material bahan

baku, tenaga kerja, peralatan dan modal. Proses produksi dan kemampuan pemilik dalam mengelola Input menjadi Output yang berupa jasa layanan titip. Aktivitas Manajemen sumber daya manusia terbagi menjadi empat bagian yaitu : (1) perencanaan (2) pengorganisasian (3) pengarahan (4) pengendalian.

4.5 Manajemen Keuangan

Dalam mengelola keuangan usaha Bajawa Jastip secara keseluruhan dikendalikan oleh pemilik. Sejak awal usaha ini dibangun pemilik tidak menggunakan pinjaman tetapi menggunakan dana pribadi sebagai modal usaha. Pada bab sebelumnya sudah dijelaskan bahwa modal keseluruhan digunakan untuk keperluan persediaan, perlengkapan dan lainnya sehingga bisnis dapat berjalan dengan baik.

Perhitungan Biaya Modal

Tabel 0.4 Perhitungan Biaya Modal Bulan Sebtember – November 2023

| Nama | Harga | Kuantitas | Total |
|----------------------|--------------|-----------------------|------------------|
| Tempat | Rp 600.000 | 12 minggu/ 3bulan | 1.800.000 |
| Gunting | Rp 7.000 | 4 | 28.000 |
| Plastik | Rp 100.000 | 12 minggu/ bulan 3 | 300.000 |
| Stiker | Rp 30.000 | 12 minggu/ bulan 3 | 90.000 |
| Tali | Rp 16.000 | 12 minggu/ bulan 3 | 48.000 |
| Karung | Rp 2.500 | 12 minggu/ bulan 3 | 600.000 |
| Lakban | Rp 36.000 | 12 minggu/ bulan 3 | 108.000 |
| Operasional Usaha | Rp 1.000.000 | 12 minggu/ bulan 3 | 3.000.000 |
| | | Total | 5.974.000 |

**Berikut ini merupakan contoh rekapitulasi pengiriman barang BAJAWA
JASTIP bulan Sebtember - November 2023
Tabel 0.5 Rekapitulasi Pengiriman Barang**

| | | | |
|----------------------------|----------------|----------|-----------------------|
| Estimasi pendapatan | | | |
| 700kg | | | |
| Flores | 400kg / minggu | Rp15.000 | Rp 72.000.000 |
| Timor | 200kg / minggu | Rp15.000 | Rp 36.000.000 |
| Sumba | 100kg / minggu | Rp15.000 | Rp 18.000.000 |
| 1 bulan | | | Rp 42.000.000 |
| Pendapatan 3 bulan | | | Rp 126.000.000 |
| PENDAPATAN | | | RP 126.000.000 |

**Berikut ini merupakan laporan laba rugi BAJAWA JASTIP bulan
Sebtember - November 2023
Tabel 0.6 Laporan Keuangan 3 Bulan Terakhir**

| | PENDAPATAN | | | TOTAL |
|---|-------------------------|-------------|-----------|-------------|
| 1 | PENJUALAN | 126.000.000 | | |
| | TOTAL PENDAPATAN | | | 126.000.000 |
| 2 | HARGA POKOK PENJUALAN | | | 5.974.000 |
| | LABA KOTOR | | | 120.026.000 |
| 3 | BIAYA –BIAYA | | | |
| | KARYAWAN | 4 ORANG | 8.000.000 | 24.000.000 |
| | | 3 ORANG | 4.500.000 | 13.500.000 |
| | TRANSPORTASI PENGIRIMAN | | | 18.000.000 |
| | OPERASIONAL | 12 MINGGU | | 21.000.000 |
| | SEWA TEMPAT | 3 BULAN | | 1.800.000 |
| | LISTRIK | 3 BULAN | | 450.000 |
| | TOTAL BIAYA | | | 78.750.000 |
| | LABA BERSIH | 12 MINGGU | | 41.276.000 |

Dengan rincian :

- **Keuntungan bersih / 12 minggu : 41.276.000**
- **Keuntungan bersih / 4 minggu : 13.756.666**
- **Keuntungan bersih / 1 minggu : 3.439.666**

4.6 Manajemen Perubahan Inovasi

Inovasi yang akan diterapkan dalam usaha layanan jasa titip adalah membuat aplikasi bagi konsumen dan nomor resi untuk setiap barang. Membuat suatu aplikasi untuk konsumen menjadi salah satu inovasi yang terbilang cukup baik sehingga konsumen mampu mengontrol atau mengetahui keberadaan barang pesanan mereka. Seiring dengan berkembang pesatnya usaha ini dengan persaingan yang terbilang cukup ketat langkah ini bisa menjadikan Bajawa Jastip menjadi pilihan konsumen. Inovasi dapat terus dilakukan dan dikembangkan kedepannya jika pemilik mampu untuk melihat peluang-peluang yang dapat dimanfaatkan untuk membuat suatu usaha yang menghasilkan keuntungan.

Peluang dapat dianalisis melalui kebutuhan terhadap suatu hal yang baru ataupun tren yang sedang berkembang sehingga untuk kedepannya Bajawa Jastip menjadi salah satu layanan jasa penitipan yang dapat bersaing di pasaran dan semakin diminati konsumen.

5.1 Kesimpulan

Bagian akhir dari proyek kewirausahaan Bajawa Jastip yang telah berjalan 11 bulan ini penulis memperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Inovasi yang akan dikembangkan adalah penggunaan aplikasi untuk konsumen dan nomor resi pada setiap barang pesanan agar tujuan usaha bisa berjalan dengan maksimal.
2. Manajemen usaha yang baik bisa dilakukan secara efisien dan efektif jika pemilik mengaitkan Manajemen pemasaran, manajemen operasi, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan serta manajemen perubahan dan inovasi ke bisnisnya, sehingga kegiatan bisnis dapat berkembang dan berjalan dengan baik.

5.2 Saran

Berikut saran dari penulis untuk pembaca yang ingin memulai suatu bisnis adalah sebagai berikut:

1. Memulai suatu bisnis diperlukan perencanaan yang baik terutama visi dan misi serta menetapkan nilai inti pada bisnisnya agar mampu bersaing dengan bisnis yang telah ada.
2. Bisnis akan bertahan lama jika pemilik mampu memperhitungkan keluhan dan tuntutan konsumen serta memiliki tekad dan mampu berorientasi terhadap transformasi yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

Amalia E Maulana. (2023) *Pendekatan Riset Kontemporer Ethnography Marketing di Indonesia Usaha Layanan Jasa Titip*. Cryptoharian.com, Jakarta Indonesia.

Fatimah. (2016). *Teknik Analisis SWOT*. <http://repository.pip-semarang.ac.id/586/17/14-DAFTAR%20PUSTAKA.PDF>. Quadrant, Jakarta.

Kotler dan Armstrong. (2017:244) *Pengertian Produk*. Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie. <http://eprints.kwikkiangie.ac.id/910/3/BAB%20II%20KAJIAN%20PUSTAKA.pdf>. Jakarta Indonesia.

Kodu. (2013). *HARGA, KUALITAS PRODUK DAN KUALITAS PELAYANAN PENGARUHNYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL TOYOTA AVANZA*. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/2536>.

Peter F Drucker. (1959) *Entrepreneurship dan Pemahaman Berwirausaha*. BINUS Business school. Jakarta Indonesia

Rusdiana. (2015). *Manajemen Perubahan*. <https://core.ac.uk/download/pdf/236378621.pdf>

Rachmawati. (2011). *Ewareness*. https://www.researchgate.net/publication/305302398_Peranan_Bauran_Pemasaran_Marketing_Mix_Terhadap_Peningkatan_Penjualan

Rachmawati. (2011). *Peranan Bauran Pemasaran*. <file:///C:/Users/asus/Downloads/iogi2018,+9+Christian+Selang.pdf>

Sutarno. (2012:134-135) *Teori Inovasi*. Repository.umj. Jakarta Indonesia.

Stevenson. (2009:4). *Manajemen Operasional*.

<http://repository.stei.ac.id/7338/3/BAB%202.pdf>

Suroso & Iriani (2014). *Pengaruh Inovasi Produk dan Harga Terhadap Minat Beli*

Mie Sedap Cup, Jurnal Ilmu Manajemen Vol, 2.

[file:///C:/Users/asus/Downloads/10211-Article%20Text-13335-1-10-](file:///C:/Users/asus/Downloads/10211-Article%20Text-13335-1-10-20141231%20(2).pdf)

[20141231%20\(2\).pdf](20141231%20(2).pdf)

Wijaya, V.S., & Wismantoro, Y. (2017). *Pengaruh Kualitas Produk dan Persepsi Harga terhadap Kepuasan Nasabah Asuransi Jiwasraya Cabang Kudus.*

[.https://www.neliti.com/id/publications/292272/pengaruh-kualitas-produk-dan-persepsi-harga-terhadap-kepuasan-nasabah-melalui-ke#id-section-content](https://www.neliti.com/id/publications/292272/pengaruh-kualitas-produk-dan-persepsi-harga-terhadap-kepuasan-nasabah-melalui-ke#id-section-content). Jakarta

Indonesia.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



repository.stieykpn.ac.id



