

**PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN WABERKATMART
PROYEK KEWIRAUSAHAAN**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

Yosep Deny Bagas Satrio

2120 31393

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
JANUARI 2024**

TUGAS AKHIR

PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN WABERKATMART PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Dipersiapkan dan disusun oleh:

YOSEP DENY BAGAS SATRIO

Nomor Induk Mahasiswa: 212031393

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Jumat tanggal 26 Januari 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S.M.)



Susunan Tim Penguji:

Pembimbing

Olivia Barcelona Nasution, SE., M.Sc.

Penguji

Heni Kusumawati, SE., M.Si.

Yogyakarta, 26 Januari 2024
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., MBA.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRACT

This entrepreneurship report describes the process of a retail business called Waberkatmart that is run in order to operate well. In this abstract, the author will discuss various reasons why innovation is a key factor in the retail industry. Innovation in product prices and payment methods can attract new customers and differentiate the retail business from competitors. Overall, innovation plays an important role in expanding opportunities and improving the success of the retail industry. By innovating in prices, payment methods, market trend adaptation, and operational efficiency improvement, the retail business can remain relevant, attract customers, and maintain a competitive position in a dynamic market.

Keywords: *Retail business, entrepreneurship, price innovation, Waberkatmart, minimarket.*

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. PENDAHULUAN

Bisnis ritel adalah usaha yang berfokus pada penjualan produk untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari masyarakat. Belakangan ini industri ritel di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan dari tahun ke tahun. Industri ini mencakup toko sembako, toko kelontong, mini market bahkan pedagang kaki lima juga bergerak di bidang ritel. Akhir – akhir ini, industri ritel mengalami pertumbuhan yang sangat pesat karena seperti yang diketahui bahwa bisnis ritel ini berperan penting di masyarakat untuk keberlangsungan hidup.

Bisnis ritel biasanya menjual barang atau layanan secara langsung kepada pelanggan, baik di toko fisik maupun platform *online*. Latar belakang bisnis ritel dipengaruhi oleh perubahan perilaku konsumen, kemajuan teknologi, dan dinamika pasar yang terus berubah. Bisnis ritel berkembang seiring dengan perubahan perilaku konsumen. Perubahan dalam gaya hidup, preferensi, dan ekspektasi konsumen memengaruhi cara bisnis ritel menyediakan produk dan layanan. Bisnis ritel telah mengalami perubahan besar sebagai hasil dari kemajuan teknologi, terutama perkembangan internet. *E-commerce*, juga dikenal sebagai perdagangan elektronik, telah memungkinkan pelanggan untuk berbelanja secara *online*, mengubah cara perusahaan ritel berinteraksi dengan pelanggan. Bisnis ritel mencerminkan dinamika yang kompleks dan berubah dalam lingkungan bisnis global. Perusahaan ritel yang berhasil adalah yang dapat beradaptasi dengan cepat dengan tren dan kebutuhan konsumen sambil tetap kompetitif dengan memanfaatkan inovasi dan teknologi.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Temanggung sebagai kota kecil yang komoditas utamanya adalah di bidang pertanian maka menjadikan peluang untuk membuka usaha yang bergerak dibidang lain seperti industri ritel yang memungkinkan untuk ide bisnis yang menjanjikan. Hal seperti ini menimbulkan banyak munculnya toko kelontong, mini market, dan toko sembako sehingga mendorong para pelaku usaha untuk berkompetisi secara sehat yang nantinya dapat memenuhi permintaan dan kebutuhan konsumen.

Praktik kewirausahaan di Temanggung mengalami pertumbuhan kearah yang positif dalam beberapa tahun ini. Kondisi lingkungan yang kondusif di Temanggung bagi perkembangan kewirausahaan, teutama karena wilayah Temanggung yang sebagian besarnya terdiri dari Kawasan pertanian dan banyak industri kayu lapis yang menghasilkan para pendatang yang bekerja di Temanggung.

2. BAHASAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

Produk Sembako

Sembako adalah singkatan dari "sembilan bahan pokok", yang mengacu pada sembilan jenis bahan makanan pokok yang sering digunakan dalam kehidupan sehari-hari, biasanya beras, gula, minyak goreng, garam, tepung terigu, telur, susu, daging, dan kopi. Istilah sembako digunakan untuk menggambarkan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

kelompok bahan makanan yang sangat penting bagi banyak rumah tangga untuk memenuhi kebutuhan pangan. Kebutuhan pangan sembako ini disuplai langsung oleh vendor pabrik yang datang ke toko.



Gambar Sembako Beras



Gambar Sembako Minyak Goreng

Pakaian

Pakaian adalah bahan yang dipakai atau dikenakan oleh manusia untuk melindungi tubuh dari faktor lingkungan seperti cuaca atau untuk tujuan fungsional atau estetika. Di Waberkatmart kami menjual pakaian berupa kaos, celana jeans, celana dalam, dan pakaian ibadah seperti sarung, peci, dan mukena. Waberkatmart mencari barang – barang dagangan ini di toko grosir

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

yang menjual produk ini dan masih menjemput bola atau belanja sendiri dengan memilih yang disukai oleh konsumen.



Gambar Pakaian

Alat Tulis

Alat tulis adalah benda yang digunakan untuk menulis atau membuat catatan. Orang sering menggunakan alat tulis dalam kegiatan sehari-hari, baik untuk keperluan sekolah, pekerjaan, atau kegiatan pribadi. Alat tulis dasar seperti pensil, pena, pulpen, pensil warna, penghapus, penggaris, dan buku catatan. Saat ini untuk mengambil barang – barang tersebut Waberkatmart masih memesan pada distributor.



Gambar Alat Tulis

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Makanan Ringan

Makanan ringan adalah makanan kecil yang biasanya dikonsumsi di antara waktu makan utama. Makanan ini seringkali memiliki ukuran porsi yang lebih kecil dibandingkan dengan makanan utama dan dapat dimakan dengan cepat. Banyak sekali makanan ringan yang dijual di Waberkatmart dan banyak peminatnya disana karena terdapat tempat untuk belajar (SD, SMP, dan SMA). Makanan ringan yang dijual di Waberkatmart di suplai dari vendor dan produsen makanan yang ingin menitipkan barang toko.



Gambar Makanan Ringan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Keperluan Rumah Tangga

Kebutuhan rumah tangga mencakup berbagai hal yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari anggota keluarga dalam lingkup rumah.

Kami tidak lupa juga menjual sprei dan selimut dengan berbagai pilihan.



Gambar Produk Keperluan Rumah Tangga



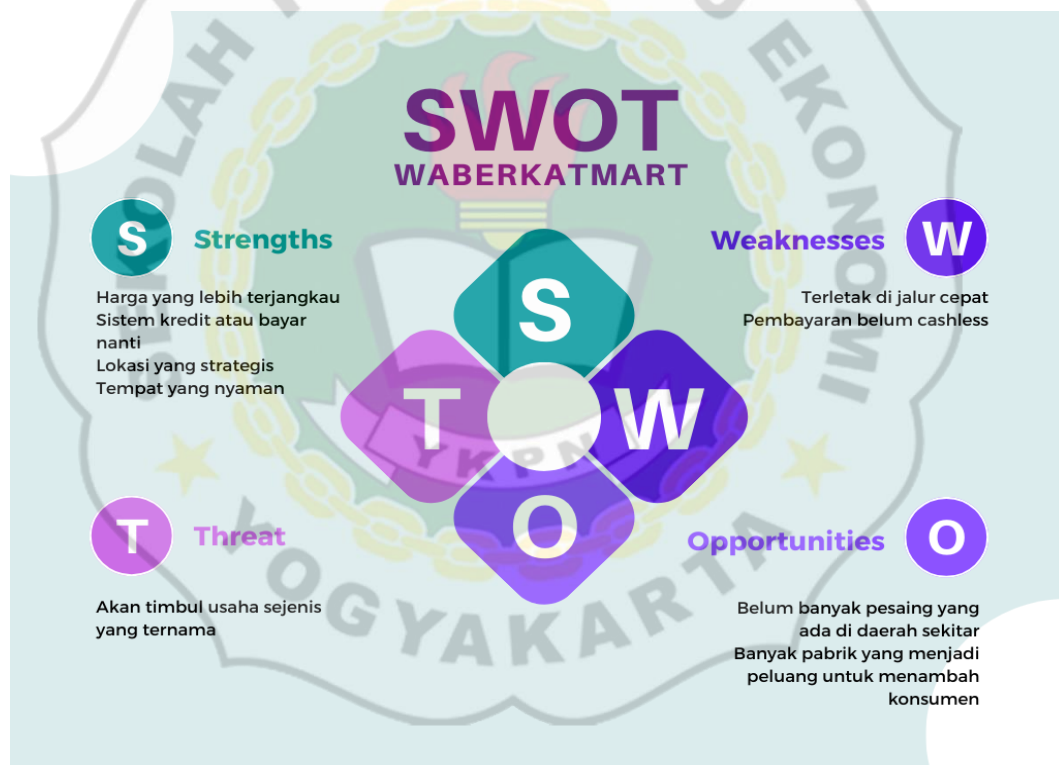
Gambar Perlengkapan Tidur

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah evaluasi kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threat*) yang terkait dengan proyek dan bisnis. Ini membantu seseorang atau organisasi memahami posisinya di pasar atau lingkungan tertentu dan membuat strategi yang efektif berdasarkan yang dipahami tentang hal ini.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Sebagai tambahan SWOT digunakan untuk kepentingan perusahaan yang berguna untuk kepentingan perusahaan yang tujuannya yaitu untuk jangka panjang dan bagaimana mempertahankan bisnis atau organisasi tertentu. Dalam hal ini Waberkatmart telah menyiapkan analisis SWOT yang berguna untuk perusahaan dan dapat digunakan sebagai jangka panjang perusahaan dapat mengantisipasi persaingan pasar yang semakin ketat.



Gambar Analisis SWOT

Ancaman merupakan faktor dari luar yang mana adanya persaingan bisnis sejenis. Hal tersebut dapat diatasi dengan dengan faktor harga yang lebih terjangkau, yaitu dengan memasang harga yang masih dibawah kompetitor bahkan bisa dibilang terlampau jauh dari kompetitor. Saat ini kompetitor dari usaha ini adalah toko kelontong kecil sehingga menjadi nilai tambah untuk usaha yang dijalani dan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

letak yang strategis juga mempengaruhi peluang untuk membuka usaha ini meskipun terlatak pada jalur cepat.

Belum banyaknya pesaing menjadi faktor yang penting untuk dijadikan peluang sebagai usaha. Adanya pabrik di sekitaran tempat usaha ini mendatangkan konsumen – konsumen yang baru ke toko kami. Kekuatan *word of mouth* dari masyarakat sekitar dan pegawai pabrik membawa konsumen baru untuk berbelanja di toko kami.

Terletak di jalur cepat dan pembayaran yang belum bisa *cashless* menjadi kelemahan dari Waberkatmart yang paling menonjol, untuk menindaki hal tersebut kami memasang plang yang besar agar terlihat dari kejauhan dan orang tidak bertanya – tanya lagi. Untuk pembayaran yang belum *cashless* kami belum memasang seperti pembayaran via Qris karena dari riset tim kami menunjukkan konsumen masih belum banyak menggunakan *cashless*, dari tim riset juga menemukan perbandingan harga yaitu sekitar 20% lebih murah dari kompetitor.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel Strategi SWOT

<p style="text-align: center;">INTERNAL</p> <p style="text-align: center;">EKSTERNAL</p>	<p style="text-align: center;">Strengths</p> <ul style="list-style-type: none"> - harga terjangkau - sistem kredit - lokasi yang strategis - tempat yang nyaman 	<p style="text-align: center;">Weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none"> - terletak di jalur cepat - Pembayaran belum cashless
<p style="text-align: center;">Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> - belum banyak pesaing di sekitar - banyak pabrik di sekitar 	<p>Harga yang lebih terjangkau dengan sistem pembayaran kredit atau bayar nanti dan tempat yang strategis membuat Waberkatmart dapat mengambil peluang untuk menarik konsumen dari pekerja pabrik dan masyarakat di daerah Tengahan, Nguwet.</p>	<p>Kelemahan dari Waberkatmart yaitu terletak pada jalur cepat dan pembayaran yang belum <i>cashless</i>, dari peluang yang kami miliki dapat membantu masyarakat sekitar memenuhi kebutuhan sehari – hari.</p>
<p style="text-align: center;">Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> - akan timbul usaha sejenis yang ternama 	<p>Kekuatan yang kami miliki adalah harga yang terjangkau, sistem pembayaran bayar nanti, dan tempat yang strategis dapat dijadikan senjata utama untuk bersaing dengan kompetitor.</p>	<p>Strategi yang akan kami lakukan untuk menghadapi kelemahan kami adalah tetap mempertahankan harga yang terjangkau, sistem bayar nanti dan akan melakukan diskon pada <i>event</i> tertentu dan memaksimalkan pemasaran untuk menghindari persaingan dengan pesaing lain.</p>

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

Inovasi Produk

Bisnis ritel merupakan sektor ekonomi yang sangat dinamis dan kompetitif, di mana pelaku bisnis menghadapi tantangan yang terus berkembang seiring dengan perubahan perilaku konsumen, perkembangan teknologi, dan persaingan yang semakin ketat. Faktor-faktor ini mendorong para pelaku bisnis ritel untuk terus berinovasi dalam mengembangkan produknya. Inovasi produk menjadi kunci utama dalam memenangkan persaingan, karena konsumen modern semakin cerdas dan selektif dalam memilih produk yang dibeli. Dengan mengadopsi inovasi, baik dalam desain, fitur, teknologi, atau strategi pemasaran, perusahaan ritel dapat tidak hanya mempertahankan eksistensinya di pasar yang kompetitif tetapi juga memenuhi tuntutan pasar yang terus berkembang. Dalam konteks ini, kemampuan untuk mengantisipasi perubahan tren konsumen, merespons cepat terhadap perkembangan teknologi, dan menciptakan produk yang memenuhi kebutuhan serta keinginan konsumen menjadi faktor kritis dalam mencapai keberhasilan bisnis ritel pada era yang penuh dinamika ini.

Waberkatmart membuat inovasi yang berbeda yaitu dengan menggunakan sistem bayar nanti sehingga diharapkan konsumen akan tertarik dengan adanya inovasi ini, ditambah dengan iklan pada media sosial yang sangat berperan pada zaman modern ini. Dengan adanya inovasi ini Waberkatmart akan terus melayani dengan optimal karena hal ini penting sekali ditambah dengan perkembangan zaman yang semakin modern dan kecanggihan alat maka Waberkatmart akan terus berinovasi agar tidak tertinggal dengan yang kompetitor lainnya. Inovasi yang akan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dilakukan Waberkatmart adalah menggunakan sistem pay later tetapi dengan sistem ini juga Waberkatmart harus mempertimbangkan syarat – syarat terhadap konsumen seperti sudah kenal konsumen, identitas konsumen, atau jaminan yang mungkin bisa digunakan. Hal ini dilakukan untuk mengurangi resiko.

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran pada bisnis ritel memainkan peran sentral dalam mencapai keberhasilan operasional dan daya saing perusahaan. Proses ini melibatkan identifikasi, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan aktivitas pemasaran yang bertujuan untuk menarik, mempertahankan, dan memuaskan pelanggan. Penerapan konsep omnichannel dan personalisasi menjadi semakin penting dalam manajemen pemasaran ritel, di mana integrasi antara toko fisik dan *online* dapat menciptakan pengalaman belanja yang mulus bagi konsumen. Pengukuran kinerja pemasaran, dan *feedback* pelanggan, juga menjadi kunci untuk mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran, memastikan kesesuaian dengan tujuan bisnis, dan meningkatkan keunggulan kompetitif di pasar ritel yang terus berkembang. Waberkatmart mencari solusi untuk ini yaitu dengan gencar melakukan promosi pada chanelnya yang utama yaitu Facebook dan Whatsapp. Berikut ini adalah contoh pemasaran yang dilakukan oleh Waberkatmart.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Waberkatmart saat ini sering melakukan promosi melalui *Whatsapp* dengan intens karena yang memang ditanyakan atau direspon konsumen banyak melalui *Whatsapp*.



Gambar Promosi gula melalui *Whatsapp*



Gambar Promosi beras melalui *Whatsapp*

Rantai Pasok

Gambar dibawah ini mengilustrasikan aliran rantai pasok untuk penjualan produk Waberkatmart. Mulai dari penerimaan barang dari vendor, kemudiaan penataan barang yang ada di toko sampai hingga tahap penjualan kepada konsumen dan transaksi penjualan barang.

Alur rantai pasok diatas adalah bentuk sederhananya. Transaksi yang lengkap yaitu ketika barang habis ada dua opsi yang pertama Waberkatmart langsung memesan kepada vendor melalui agen yang sudah dipercaya dan vendor akan segera memesan apa yang Waberkatmart pesan, opsi kedua agen akan tiba di

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Waberkatmart untuk mengecek barang apa saja yang habis vendor yang dimaksud disini adalah sales langsung dari pabrik. Pada tahap kedua adalah penerimaan barang yang nantinya setelah barang diterima maka akan ada transaksi antara Waberkatmart dan vendor. Setelah selesai transaksi Waberkat menerima barang dengan tanda terima berupa nota dari vendor itu. Pada tahap kedua kami mulai melakukan penyimpanan barang di gudang yang nantinya barang itu akan dimasukkan ke sistem untuk dijual, setelah itu ada tahap ketiga yaitu karyawan akan menata barang termasuk memasukan ke sistem untuk siap dijual. Penataan barang disini membutuhkan ketelitian karena jumlah harus cocok dengan barang yang dimasukkan ke sistem. Tahap selanjutnya barang yang sudah dimasukkan ke sistem dan ditata akan siap dijual dan transaksi akan dilakukan dengan cara memilih barang yang akan dibeli konsumen dan transaksi selanjutnya akan dilakukan dikasir antara kasir dan pembeli. Kemudian tahap terakhir yaitu pembayaran akan dilakukan oleh pembeli.



Gambar Alur Rantai Pasok Waberkatmart

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Sumber Daya Manusia

Waberkatmart memiliki total 1 SDM yang akan bekerja setiap harinya untuk menjaga warung. Pada kondisi bisnis sekarang ini dua orang cukup untuk menjaga warung setiap hari. Pergantian akan dilakukan agar memberikan hari libur kepada karyawan yang bersangkutan. Pengecekan barang yang datang dan akan dijual dilakukan oleh satu orang agar barang tetap terjaga dengan baik serta dapat melakukan quality control.

Peningkatan manajemen sumber daya manusia perlu dilakukan agar para karyawan dapat berkomunikasi dengan baik dengan pelanggan di toko. Karyawan juga diharapkan dapat memecahkan masalah jika ada kesalahan yang menyangkut pelanggan. Hal ini dapat menunjang ulasan positif dengan adanya pelayanan yang ramah dan cepat.

Manajemen Keuangan

Modal

Tabel Modal Waberkatmart

Nama Barang	Quantity	Satuan	Harga Satuan	Total
Rak	1	pack		50,000,000
Komputer	1	pcs		5,000,000
Kulkas ice cream	1	pcs	Pinjaman	
Kulkas Minuman	1	pcs		4,500,000
Barang Belanja	1	pack		50,000,000
Total				109,500,000

Keterangan :

- Modal yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis Waberkatmart awal adalah sejumlah Rp 109.500.000.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Cashflow Waberkatmart

Cashflow perusahaan dicatat setiap hari dan direkap setiap minggunya. Hal ini dilakukan karena bisnis minimarket yang merupakan ritel yang pencatatannya bisa dilakukan setiap hari. Tetapi bisa saja barang barang yang sudah tidak layak menjadi suatu kerugian dalam berbisnis ritel ini.

Laporan Arus Kas 25 Oktober – 31 Oktober 2023

Tabel Laporan Arus Kas Bulan Oktober

Hari/Tanggal	Penjualan	Pengeluaran	Pengeluaran lainnya	Saldo Tambahan	Saldo Sementara
1-Oct-23				-	-
2-Oct-23	1,439,500	407,500		1,032,000	1,032,000
3-Oct-23	1,010,500		48,500	962,000	1,994,000
4-Oct-23	1,472,000		313,500	1,158,500	3,152,500
5-Oct-23	1,513,500	852,800		660,700	3,813,200
6-Oct-23	1,641,500		328,000	1,313,500	5,126,700
7-Oct-23	1,544,500	1,774,500	10,000	(240,000)	4,886,700
8-Oct-23				-	4,886,700
9-Oct-23	1,466,500		733,500	733,000	5,619,700
10-Oct-23	1,832,000		336,000	1,496,000	7,115,700
11-Oct-23	1,268,000			1,268,000	8,383,700
12-Oct-23	1,514,000		234,500	1,279,500	9,663,200
13-Oct-23	2,029,000	763,400	10,000	1,255,600	10,918,800
14-Oct-23	1,163,000	128,500	40,000	994,500	11,913,300
15-Oct-23				-	11,913,300
16-Oct-23	890,500	550,000		340,500	12,253,800
17-Oct-23	1,447,500	420,000	378,000	649,500	12,903,300
18-Oct-23	1,942,000			1,942,000	14,845,300
19-Oct-23	3,444,400	162,900	499,500	2,782,000	17,627,300
20-Oct-23	1,878,000			1,878,000	19,505,300
21-Oct-23	1,641,500		10,000	1,631,500	21,136,800
22-Oct-23				-	21,136,800
23-Oct-23	1,160,000		82,500	1,077,500	22,214,300
24-Oct-23	2,530,000			2,530,000	24,744,300
25-Oct-23	1,162,500		10,000	1,152,500	25,896,800
26-Oct-23	1,979,000	1,549,500		429,500	26,326,300
27-Oct-23	1,227,500			1,227,500	27,553,800
28-Oct-23	1,507,500		10,000	1,497,500	29,051,300
29-Oct-23				-	29,051,300
30-Oct-23	1,907,500		550,000	1,357,500	30,408,800
31-Oct-23	1,356,000		1,430,000	(74,000)	30,334,800
Total					30,334,800

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Keterangan:

- Pada pencatatan bulan Oktober tercatat pendapatan kotor sementara di angka Rp. 30.334.800

Laporan Arus Kas 25 November – 31 November 2023

Tabel Laporan Arus Kas Bulan November

Hari/Tanggal	Penjualan	Pengeluaran	Pengeluaran lainnya	Saldo Tambahan	Saldo Sementara
1-Nov-23	1,799,500		72,500	1,727,000	1,727,000
2-Nov-23	1,338,500		614,400	724,100	2,451,100
3-Nov-23	1,990,000	763,800	106,500	1,119,700	3,570,800
4-Nov-23	1,021,500		10,000	1,011,500	4,582,300
5-Nov-23				-	4,582,300
6-Nov-23	3,093,500	1,616,270		1,477,230	6,059,530
7-Nov-23	2,003,500		620,500	1,383,000	7,442,530
8-Nov-23	1,657,500	587,525	107,500	962,475	8,405,005
9-Nov-23	1,810,000	919,340		890,660	9,295,665
10-Nov-23	1,644,500	501,000		1,143,500	10,439,165
11-Nov-23	1,406,000			1,406,000	11,845,165
12-Nov-23				-	11,845,165
13-Nov-23	1,684,000			1,684,000	13,529,165
14-Nov-23	3,218,000		189,500	3,028,500	16,557,665
15-Nov-23	1,035,000		640,500	394,500	16,952,165
16-Nov-23	1,859,500		249,000	1,610,500	18,562,665
17-Nov-23	1,441,500	1,705,000		(263,500)	18,299,165
18-Nov-23	1,492,000		10,000	1,482,000	19,781,165
19-Nov-23				-	19,781,165
20-Nov-23	1,676,000	115,500		1,560,500	21,341,665
21-Nov-23	1,931,500			1,931,500	23,273,165
22-Nov-23	1,783,500	2,000,000		(216,500)	23,056,665
23-Nov-23	1,686,500			1,686,500	24,743,165
24-Nov-23	1,668,500		10,000	1,658,500	26,401,665
25-Nov-23	1,542,500			1,542,500	27,944,165
26-Nov-23				-	27,944,165
27-Nov-23	1,879,500	472,000		1,407,500	29,351,665
28-Nov-23	1,637,000	360,000		1,277,000	30,628,665
29-Nov-23	1,287,500		10,000	1,277,500	31,906,165
30-Nov-23	931,500	1,486,000	1,430,000	(1,984,500)	29,921,665
Total					29,921,665

Keterangan:

- Pada pencatatan bulan November tercatat pendapatan kotor sementara di angka Rp. 29.921.665

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Laporan Arus Kas 25 Desember – 31 Desember 2023

Tabel Laporan Arus Kas Bulan Desember

Hari/Tanggal	Penjualan	Pengeluaran	Pengeluaran lainnya	Saldo Tambahan	Saldo Sementara
1-Dec-23	1,198,500		435,000	763,500	763,500
2-Dec-23	1,854,000			1,854,000	2,617,500
3-Dec-23				-	2,617,500
4-Dec-23	1,700,000	1,689,000		11,000	2,628,500
5-Dec-23	1,856,500			1,856,500	4,485,000
6-Dec-23	1,879,500		685,000	1,194,500	5,679,500
7-Dec-23	1,119,500		10,000	1,109,500	6,789,000
8-Dec-23	1,404,500	2,000,000		(595,500)	6,193,500
9-Dec-23	1,545,000		74,000	1,471,000	7,664,500
10-Dec-23				-	7,664,500
11-Dec-23	1,992,500			1,992,500	9,657,000
12-Dec-23	648,000		10,000	638,000	10,295,000
13-Dec-23	3,517,000			3,517,000	13,812,000
14-Dec-23	1,644,500	1,570,000		74,500	13,886,500
15-Dec-23	1,264,000		101,000	1,163,000	15,049,500
16-Dec-23	4,338,000			4,338,000	19,387,500
17-Dec-23				-	19,387,500
18-Dec-23	751,500			751,500	20,139,000
19-Dec-23	1,765,000			1,765,000	21,904,000
20-Dec-23		453,000		(453,000)	21,451,000
21-Dec-23		527,500	109,500	(637,000)	20,814,000
22-Dec-23	1,502,500			1,502,500	22,316,500
23-Dec-23	721,500			721,500	23,038,000
24-Dec-23				-	23,038,000
25-Dec-23				-	23,038,000
26-Dec-23	1,169,500	2,000,000		(830,500)	22,207,500
27-Dec-23	2,147,800			2,147,800	24,355,300
28-Dec-23	1,377,000	599,250	10,000	767,750	25,123,050
29-Dec-23	1,593,000			1,593,000	26,716,050
30-Dec-23	1,860,500		1,430,000	430,500	27,146,550
31-Dec-23				-	27,146,550
Total					27,146,550

Keterangan:

- Pada pencatatan bulan Desember tercatat pendapatan kotor sementara di angka Rp. 27.146.550

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel Laporan Laba/Rugi 3 Bulan Terakhir

Bulan	Total Pendapatan	HPP	Laba
Oktober	28,334,800	23,560,750	4,774,050
November	29,921,665	24,167,835	5,753,830
Desember	27,146,550	23,435,890	3,710,660
TOTAL			14,238,540

Laporan Laba/Rugi Waberkatmart selama 3 bulan terakhir adalah sebesar Rp. 14.238.540

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Manajemen pada masa yang akan datang Waberkatmart akan mencoba untuk melakukan inovasi yang berkelanjutan dengan tujuan tidak tertinggal dengan yang lainnya, baik dari segi penjualan barang dan kualitas pelayanan. Perubahan dan inovasi ini menjadi faktor yang penting juga untuk mendukung bisnis yang berkelanjutan. Pelanggan tidak akan pernah merasa puas dengan apa yang ada, hal itu membuat kami sebagai pemilik termotivasi untuk terus berkembang agar selalu dapat menyertai kebutuhan dari konsumen dan menyesuaikan gaya hidup.

Adanya inovasi dalam usaha ritel dapat menghadirkan variasi barang penjualan dan hal yang baru. Hal ini dapat menjadi sesuatu untuk mengobati kejenuhan para konsumen yang merasa itu – itu saja. Dengan menciptakan penjualan lewat berbagai platform menjadikan Waberkatmart ini memiliki nilai tambahan dan berkembang secara inovatif apalagi dengan adanya metode pembayaran yang semakin canggih maka ini akan menjadikan hal positif untuk Waberkatmart.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pengaplikasian inovasi Waberkatmart dapat membuat pasar menjadi luas dan menjadi peluang pertumbuhan, meningkatkan daya saing, dan dapat memenuhi permintaan pasar. Inovasi dapat menciptakan nilai tambah bagi pelanggan terutama, memperkuat branding perusahaan, dan dapat meningkatkan efisiensi operasional secara keseluruhan. Dalam bisnis yang dinamis seperti ritel, inovasi dari berbagai sektor menjadi kunci untuk tetap fleksibel dan sukses dalam jangka panjang.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Proyek kewirausahaan yang dijalankan saat ini adalah bisnis ritel, yaitu mini market. Mini market sudah populer dari beberapa tahun yang lalu, khususnya di Temanggung ini. Bisnis ritel yang sudah banyak sekali di Temanggung ini tidak menjadi hambatan untuk tetap membuka mini market dikarenakan Temanggung sangat strategis untuk usaha ritel selain di bidang pertanian.

Dalam pengembangan bisnis Waberkatmart, beberapa aspek manajemen seperti inovasi produk, manajemen pemasaran, produksi, sumber daya manusia, keuangan, dan perubahan serta inovasi sangat penting untuk diperhatikan. Inovasi produk dengan sistem bayar nanti menjadi nilai tambah, sementara manajemen pemasaran yang efektif melibatkan promosi melalui media sosial menjadi strategi utama dalam menarik konsumen. Manajemen produksi yang efisien memastikan kelancaran aliran barang dari vendor hingga pembeli, sementara manajemen sumber daya manusia menjaga kualitas pelayanan dan keterlibatan karyawan. Manajemen keuangan yang baik dengan pencatatan cashflow yang teratur menjadi dasar keberlanjutan bisnis.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Waberkatmart buka setiap Senin sampai Sabtu dari jam 08.00 – 22.00 WIB. Siap untuk melayani konsumen yang datang ke toko kami dan memenuhi permintaan pasar. Berbelanja setiap stok barang akan habis untuk memastikan persediaan selalu ada. Waberkatmart juga aktif dalam mengiklankan ke pengunjung untuk mendapatkan jangkauan pasar lebih luas agar dapat dikenal dilapisan masyarakat manapun.

Menurut saya pribadi bisnis ritel tidak akan pernah mati sampai kapanpun karena memang salah satu kebutuhan utama masyarakat. Bisnis ini akan terus berjalan dan para pelaku bisnis juga harus memperhatikan perkembangan teknologi agar dapat bersaing dengan kompetitor di kemudian hari.

Saran

Proyek kewirausahaan ditujukan bagi mahasiswa tingkat akhir yang akan menyelesaikan studinya. Proyek ini juga dapat dijadikan sarana melatih teori yang diajarkan di kelas menjadi sesuatu yang lebih nyata. Bagi saudara-saudara sekalian yang ingin menjadi pengusaha, proyek ini dapat dijadikan acuan sebelum melanjutkan ke tahap yang lebih profesional.

Kegiatan berwirausaha juga dapat didukung dengan adanya manajemen yang baik dari balik layar. Manajemen yang baik berkaitan dengan keuangan, pemasaran, sumber daya manusia dan inovasi akan sangat menunjang jalannya bisnis. Selain itu penulis juga ada penemuan saran lainnya antara lain :

1. Pengembangan Inovasi: Terus mengembangkan inovasi produk dan layanan, serta memahami kebutuhan dan tren pasar yang berkembang.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Waberkatmart juga akan mencoba berkolaborasi dengan Grab dan mencoba menggunakan sistem bayar *pay later*.

2. Pemasaran Multikanal: Mengoptimalkan pemasaran melalui berbagai saluran, termasuk media sosial, untuk mencapai konsumen lebih luas.
3. Peningkatan Manajemen Produksi: Memastikan efisiensi dalam manajemen produksi dan pengelolaan stok untuk menghindari kerugian.
4. Pengembangan SDM: Melakukan pelatihan dan pengembangan karyawan untuk meningkatkan keterampilan dan pelayanan pelanggan.
5. Pemantauan Keuangan yang Cermat: Terus memantau *cashflow* dan laba-rugi, serta melakukan analisis untuk mengoptimalkan pengeluaran dan pendapatan.
6. Fleksibilitas terhadap Perubahan: Menjadi responsif terhadap perubahan pasar dan teknologi, serta siap melakukan inovasi lebih lanjut.
7. Peningkatan Sistem Pembayaran: Memperhatikan perkembangan teknologi pembayaran dan mempertimbangkan integrasi metode pembayaran yang lebih canggih dan cashless.
8. Berfokus pada Kepuasan Pelanggan: Memahami *feedback* pelanggan dan terus meningkatkan pelayanan untuk mempertahankan dan menarik konsumen.

Dengan mengimplementasikan saran-saran ini, Waberkatmart dapat meningkatkan daya saing, pertumbuhan bisnis, dan memastikan keberlanjutan dalam industri ritel yang dinamis.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahdiat, A. (2023). *Indeks Penjualan Retail Meningkat pada April 2023, Tertinggi sejak Pandemi*. Jakarta: Katadata Media Network.
- Armstrong, M. (2014). *Armstrong Handbook of Human Resource Management Practice*.
- Asih, W. N. (2014). Upaya Meningkatkan Kreativitas Melukis Menggunakan Media Lilin Pada Anak Kelompok B TK Pertiwi Desa Metanggeng Kecamatan Bojongsari Kabupaten Purbalingga Semester Genap Tahun Ajaran 2013/1014. 8.
- Batoebara, M. U. (2021). Inovasi dan Kolaborasi Dalam Era Komunikasi Digital. 31.
- Hasan, S., Elpisah, Sabtohad, J., Nurwahidah, Abdullah, & Fachrurazi. (2022). *Manajemen Keuangan*. Banyumas: CV Pena Persada.
- Kotler, & Keller. (2012). *Marketing Management*.
- Nazirah, A. (2022). *Manajemen Perubahan Dan Inovasi*. Solok: PT Insan Cendekia Mandiri Grup.
- Rusdiana, H. A. (2014). *Manajemen Operasi*. Pustaka: CV Pustaka Setia.
- Widyaningrum, M. E. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Surabaya: Ubhara Manajemen Press.
- Yulianti, F., Lamsah, & Periyadi. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish Publisher.