

PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN SUPPLIER TOKO USAHA BARU SRG

RINGKASAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

KETUT INDRA PRAKOSO

2118 30479

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

YOGYAKARTA

2022

TUGAS AKHIR

PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN *SUPPLIER* TOKO USAHA BARU SRAGEN

Dipersiapkan dan disusun oleh:

KETUT INDRA PRAKOSO

No Induk Mahasiswa: 211830479

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 28 Desember 2021 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S. M.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing

Nuning Kristiani, SE., MM.

Penguji

Ranti Yulia Wardani, SE., M.Sc., Ph.D.

Yogyakarta, 28 Desember 2021
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta

Ketua



Wisnu Pujogo, Dr., M.B.A.

ABSTRAK

Proyek kewirausahaan merupakan salah satu tugas akhir yang di rancang untuk mempersiapkan mahasiswa untuk menghadapi masa depan yang lebih baik. Tujuan dari proyek kewirausahaan ini adalah untuk mengetahui bagaimana cara pengaplikasian ilmu manajemen dan ilmu kewirausahaan yang dipraktekan dalam dunia usaha. Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif, inovatif, dapat melihat peluang dilingkungan sekitar sehingga mampu masuk dan membawa perubahan yang positif dengan harapan bisnis yang dijalankan mampu untuk bersaing dan berkembang. Proyek kewirausahaan ini dipraktekkan di bidang *supplier* di PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk. Dalam proyek kewirausahaan ini menerapkan tahapan dalam menjalankan proyek kewirausahaan yaitu *searching, solving, designing, creating, evaluating, dan sharing*. Metode yang digunakan dalam proyek kewirausahaan ini adalah kajian literatur dilakukan dengan cara mengkaji berbagai sumber yang relevan seperti eksplorasi kreativitas, manajemen pemasaran, manajemen operasi, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, dan manajemen perubahan dan inovasi. Hasil dari kajian literatur menunjukkan bahwa proyek kewirausahaan dapat dipraktekkan atau diaplikasikan dengan mudah sesuai dengan kajian literatur. Proyek kewirausahaan di bidang *supplier* bahwa dalam prakteknya layak untuk dijalankan, prospek yang begitu bagus dan peluang yang luas dalam menjalankan bisnis ini menandakan bahwa menjadi pembisnis di bidang *supplier* sangat menguntungkan. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan bisnis ini adalah menjaga hubungan dan berbuat jujur.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1.1 Latar Belakang

Proyek kewirausahaan menawarkan manfaat yang cukup luas bagi pelakunya. Menurut Kamdi (2018), proyek kewirausahaan sebagai proses pembelajaran untuk mencapai kompetensi dalam sikap, pengetahuan, dan keterampilan. Menurut Fatoki (2014), sekolah bisnis menjadi jembatan antara pengetahuan teoritis dan keterlibatan praktik di lapangan. Proyek kewirausahaan memberikan pengaruh positif dalam mendorong lahirnya wirausahawan muda yang potensial. Proyek kewirausahaan adalah usaha terencana dan aplikatif untuk meningkatkan pengetahuan, niat dan kompetensi dalam diri dengan di wujudkan dalam perilaku kreatif, inovatif, dan berani mengelola resiko (Wardhani, Riani, & Susilaningsih, 2018). Menurut Handayani (2015), kewirausahaan adalah sikap, semangat, dan perilaku individu dalam menjalankan usaha yang mengarah pada amati, tiru, dan modifikasi pada produk dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan terbaik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Wirausaha adalah jiwa yang dapat dikembangkan dalam individu yang memiliki profesi apapun dan dapat dipelajari oleh siapapun.

Sebelum menjalankan proyek kewirausahaan ada tahap-tahap yang perlu dilakukan agar proyek kewirausahaan yang dijalankan tidak menemukan kendala. Dalam tahap-tahap yang dijalani mencerminkan bahwa wirausahawan telah mencapai kompetensi dalam sikap, pengetahuan dan ketrampilan yang diperlukan. Ada enam tahapan dalam menjalankan proyek kewirausahaan, antara lain: (1) *searching* adalah mencari masalah riil di lapangan dan mengidentifikasi masalah tersebut; (2) *solving* adalah menentukan alternatif dan merumuskan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

strategi pemecahan masalah; (3) *designing* adalah merancang model praktik kewirausahaan yang dilaksanakan; (4) *creating* adalah mengaplikasikan rancangan model produk yang dibuat; (5) *evaluating* adalah melakukan kegiatan usaha atau produk untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan model praktik kewirausahaan yang dijalankan; dan (6) *sharing*, diharapkan muncul kritik dan saran agar merangsang pemikiran baru untuk mengembangkan praktik kewirausahaan selanjutnya.

Proyek kewirausahaan yang akan dilakukan adalah usaha di bidang *supplier*. *Supplier* adalah pihak perorangan yang menjual produk ke pihak yang memerlukan, baik itu pihak perorangan atau perusahaan. Menurut Fauzi (2011), *supplier* atau sering di sebut pemasok adalah perusahaan atau individu yang menyediakan sumber daya yang dibutuhkan untuk pengoperasian perusahaan dalam memproduksi barang dan jasa. *Supplier* harus mampu bersaing dengan para kompetitor yang berusaha meniru atau mengalahkan agar mendapatkan keuntungan yang kompetitif. *Supplier* merupakan rantai yang penting dalam kelangsungan hidup perusahaan. Dalam proses menjadi *supplier* harus memenuhi kriteria. Menurut Pujawan dan Mahendrawati (2017), kriteria *supplier* tentu harus mencerminkan *supply chain* dan karakteristik produk yang di pasok seperti kualitas barang, harga, dan ketepatan dalam pengiriman barang.

Usaha *supplier* yang akan dilakukan adalah menjadi penyalur untuk produk-produk PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk, (JPFA). Perusahaan Japfa bergerak di bidang produksi pakan ternakan di Sragen dan berdiri sejak 18 Januari 1971. Tentunya perusahaan memerlukan *supplier* yang beraneka ragam untuk

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

menunjang sarana dan prasarana pengoperasian perusahaan. Praktik *supplier* di Perusahaan Japfa melakukan kegiatan penawaran, perjanjian, dan penjualan produk yang disepakati bersama dengan prosedur yang telah ditentukan. Produk yang ditawarkan adalah *all Product support*, dimana semua produk diperlukan oleh perusahaan sebagai penunjang pengoperasian, sebagai contoh produk diperlukan oleh kantor yaitu *speaker* aktif, kabel HDMI. Produk yang diperlukan oleh teknisi yaitu obeng, multimeter arus tegangan, *thermometer hygrometer*, dan lain sebagainya.

Dalam kegiatan praktik kewirausahaan di PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk, (JPFA) membangun perusahaan yang nyata, sebagai perusahaan penyuplai produk yang diperlukan PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk, (JPFA) unit Sragen. Dalam pengembangan proyek kewirausahaan akan melakukan inovasi untuk produk yang di jual. Masuk kedalam *marketplace* adalah langkah yang tepat dalam mengembangkan produk usahanya. *Marketplace* adalah *website* atau aplikasi yang menyediakan tempat untuk transaksi jual beli seperti contoh *shopee*. Tidak hanya masuk ke dalam *marketplace*, pengembangan proyek kewirausahaan akan aktif di media sosial seperti *blogspot* dan *Instagram*. Dalam era digital pengembangan proyek kewirausahaan dapat dilakukan dengan mudah dan dapat dijelajahi oleh siapapun dan dimanapun, hal ini dilakukan agar mendapatkan keuntungan yang kompetitif.

Praktik kewirausahaan tidak hanya melakukan transaksi jual beli tetapi melakukan kegiatan penunjang proyek kewirausahaan supaya berjalan dengan lancar. Praktik kewirausahaan dapat menambah ilmu dalam bidang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

wirausaha dan menumbuhkan kesadaran adanya peluang bisnis. Wirausaha harus memiliki sifat kreatif, inovatif, bisa menyusun rencana dan melaksanakan rencana dari ide tersebut serta mencari alternatif dalam memecahkan suatu permasalahan. Praktik kewirausahaan diharapkan mampu untuk menjalankan bisnis yang sehat dan mencetak seorang wirausahaan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah pada proyek kewirausahaan ini adalah bagaimana peluang dalam jual beli *all product support* di PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk, (JPFA)?

1.3 Tujuan proyek kewirausahaan

Berdasarkan perumusan masalah di atas, tujuan proyek kewirausahaan ini adalah:

1. Untuk mengetahui praktik kewirausahaan *supplier* Toko Usaha Baru Srg.
2. Mengaplikasikan teori dengan usaha sebagai *supplier*.
3. Mengamati, meniru, memodifikasi produk, dan melakukan jual beli produk.
4. Meningkatkan kemampuan dalam bidang wirausaha.
5. Melatih disiplin, keterampilan, inovatif, kreatif, dan dapat mengelola resiko dalam praktik kewirausahaan.
6. Mencari peluang usaha di bidang *supplier*.

1.4 Kontribusi proyek kewirausahaan

Hasil proyek kewirausahaan ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pelaku bisnis terutama di bidang *supplier*. Hasil proyek kewirausahaan memberikan masukan kepada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk, (JPFA) mengenai produk yang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

diminati dari Toko Usaha Baru Srg. Proyek kewirausahaan juga memberikan kontribusi terhadap penerimaan di pasar terhadap produk yang di jual Toko Usaha Baru Srg. Selain itu memberikan masukan mengenai diversifikasi produk dan pasar. Proyek ini menjadi referensi pada pencarian masalah, menyusun strategi, merancang model praktik kewirausahaan, pengaplikasian model praktik kewirausahaan, evaluasi praktik kewirausahaan, dan *sharing* setelah praktik kewirausahaan.

2.1 Pasar

Proyek kewirausahaan dalam praktiknya tentu memerlukan pasar sebagai sarana untuk menjual produk yang dimiliki. Dalam bahasa latin pasar berasal dari kata “*mercatus*” yang artinya berdagang atau tempat berdagang. Menurut Damsar dan Indriyani (2018), pasar digolongkan menjadi tiga kategori antara lain: (1) pasar dalam arti secara fisik; (2) dijadikan sebagai tempat mengumpulkan; (3) suatu hak dan ketentuan yang legal tentang suatu pertemuan pada *marketplace*. Seorang wirausaha harus bisa mengelola sumber daya yang dimiliki agar menghasilkan keuntungan yang maksimal. Karakteristik pribadi seperti motivasi akan membentuk orientasi pasar dalam menjalankan usaha.

2.2 Produk

Proyek kewirausahaan akan berjalan ketika proyek tersebut memiliki produk atau menciptakan produk untuk diperjualbelikan di pasar supaya proyek tersebut mendapat keuntungan, hasil dari keuntungan untuk membeli produk supaya siklus penjualan dapat berjalan dengan baik. Menurut Firmansyah (2019), produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk diperhatikan, di pakai, dan dapat di

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

konsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Jenis-jenis produk di bagi menjadi beberapa, antara lain: (1) produk konsumsi merupakan produk yang digunakan oleh kebutuhan rumah tangga; (2) produk industri merupakan barang yang akan dikembangkan lebih lanjut dalam program pengembangan pemasaran.

2.3 Analisis SWOT

Seorang wirausaha harus mengevaluasi diri sendiri ataupun bisnis yang dijalani supaya dapat merencanakan kehidupan dan siklus bisnis secara baik. Analisis SWOT merupakan perencanaan strategis yang dapat memberikan cara sederhana untuk menentukan strategi terbaik supaya mempermudah apa yang menjadi tujuan perusahaan. Menurut Nur'aini (2016), analisis SWOT menjadi salah satu senjata para pengusaha untuk menghadapi persaingan global dalam mengatasi konflik dan juga menjadi alat bantu untuk mengambil keputusan dalam organisasi.

2.4 Manajemen Strategi

Seorang wirausahawan atau individu yang menjalankan usahanya tentu memerlukan strategi dalam memasarkan produk bahkan untuk melawan para kompetitor. Manajemen strategi merupakan ilmu dalam menyusun, melaksanakan, dan mengevaluasi keputusan internal perusahaan dalam menjalankan bisnisnya (Catio, Sarwani, & Ruknan, 2021). Manajemen strategi adalah studi mengapa sebuah perusahaan mampu mengalahkan perusahaan lainnya (Ritonga, 2020). Manfaat manajemen strategi yaitu dapat meningkatkan performa perusahaan, dapat menghasilkan keputusan terbaik, memberikan kepekaan terhadap ancaman dari eksternal perusahaan, dan membantu perusahaan beradaptasi dengan perubahan lingkungan yang sangat cepat.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3.1 Eksplorasi Kreativitas

Wirausahawan dituntut berfikir kreatif supaya bisnis yang dijalani berkembang menjadi lebih besar. Pola berfikir kreatif sangat dibutuhkan ketika menjadi wirausahawan, pola berfikir seperti ini dapat menentukan kemana bisnis yang akan dijalankan. Kreativitas adalah kemampuan individu atau kelompok dalam berfikir melampaui batas diri sehingga dapat menghasilkan ide baru, berfikir secara nalar, dapat membayangkan, mengamati, serta dapat mengaplikasikan sebuah ide yang disempurnakan dari ide sebelumnya (Sisca, et al., 2021). Eksplorasi kreativitas merupakan sumber keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan bertujuan untuk melawan persaingan dari kompetitor dan mempertahankan kelangsungan hidup bisnisnya.

3.2 Manajemen Pemasaran

Pemasaran merupakan bagian terpenting dari internal perusahaan, jika di lihat pengertian dari manajemen pemasaran adalah memberikan ide, solusi, dan jalan keluar terhadap masalah yang ada dilingkungan sekitar, semakin besar masalah yang ada maka terdapat peluang bisnis yang besar didalamnya. Menurut Melati (2020), pemasaran mencakup kegiatan berupa mengidentifikasi adanya kebutuhan dari konsumen, riset pemasaran, pengembangan suatu produk, penetapan sebuah harga produk, pendistribusian produk, dan promosi. Tolak ukur dari pemasaran adalah adanya kebutuhan dan keinginan dari konsumen.

3.3 Manajemen Operasi

Manajemen operasi merupakan bentuk dari sebuah pengelolaan dalam perusahaan yang menyeluruh dan optimal pada internal perusahaan seperti tenaga kerja, jam

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

kerja, mesin, peralatan, bahan baku produksi, dan lain sebagainya. Dalam pengaplikasian kegiatan produksi pada perusahaan diperlukan manajer yang berguna untuk menerapkan kebijakan atau keputusan untuk mengatur sumber daya dari proses kegiatan produksi yang disebut sebagai manajemen operasional (Parinduri, et al., 2020).

3.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

Setiap perusahaan tentunya membutuhkan sumber daya manusia untuk melaksanakan tugasnya. Sumber daya manusia sering disebut dengan pekerja atau karyawan, *human resources*, dan *manpower*. Perusahaan jika tidak memiliki sumber daya manusia untuk menjalankan tugas yang sudah ditentukan maka perusahaan tersebut akan mengalami kesulitan dalam menjalankan operasional perusahaan. Akibat perusahaan tidak memiliki sumber daya manusia maka perusahaan akan bubar atau gulung tikar, untuk itu sumber daya manusia adalah kunci penting bagi perusahaan dalam menjalankan tugasnya.

3.5 Manajemen Keuangan

Keuangan merupakan hal terpenting dari seseorang yang menjalankan bisnis atau wirausahawan. Dapat di lihat bisnis berkembang atau gulung tikar terlihat dari pengelolaan keuangan suatu perusahaan. Pengelolaan keuangan sangat penting bagi perusahaan supaya laba yang di peroleh bisa di kelola secara kompleks. Manajemen keuangan adalah pengelolaan dana perusahaan seperti anggaran, perencanaan keuangan perusahaan berkaitan dengan kas dan kredit, perencanaan investasi perusahaan, dan dapat memperoleh modal usaha (Wijaya, 2017). Dapat disimpulkan manajemen keuangan adalah ilmu kedisiplinan tentang pengelolaan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

anggaran atau keuangan perusahaan mulai dari perencanaan keuangan, pencarian sumber dana, pemanfaatan atau pengalokasian dana, dan pembagiaan hasil kinerja perusahaan atau keuntugan perusahaan.

3.6 Manajemen Perubahan dan Inovasi

Manajemen perubahan sering disebut sebagai manajemen transisi atau manajemen inovasi. Oleh sebab itu, manajemen perubahan dan inovasi mengelola suatu kondisi lama menjadi kondisi yang baru, dengan adanya pembaharuan dari kondisi lama ke kondisi yang baru diharapkan menjadi lebih baik. Manajemen perubahan adalah proses yang dilakukan secara terus-menerus untuk memperbarui perusahaan berkaitan dengan internal perusahaan meliputi arahan, struktur perusahaan, kemampuan melayani konsumen, mengatasi perubahan (pasar, konsumen, dan para karyawan) (Maarif & Kartika, 2017).

3.7 Business Canvas Model

Tabel 3.1 Business Canvas Model Toko Usaha Baru Srg

<p>Key Partners Mitra utama adalah PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk. Pemasok utama dari Toko Usaha Baru Srg, antara lain:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. PT. Glistagen, Jakarta Pusat. 2. Toko Alef, Surabaya. 3. Eyya Online Shop, Yogyakarta 4. Toko Baterai Center, Jakarta Barat. 5. MX Komputer, Yogyakarta. 6. Vention by SinsheTekno, Jakarta Barat. 7. LIVOTECH, Malang 8. Birulautperkakas, Bandung. 9. Sumber daya yang di Peroleh dari mitra adalah menjalin hubungan bisnis agar jalinan bisnis dapat berjalan dengan waktu yang panjang. 	<p>Key Activities Menjadi <i>supplier</i> di PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk, (JPFA).</p> <p>Toko Usaha Baru Srg juga melakukan pemasaran dan <i>monitoring</i> dari bisnis yang dijalani, serta menjaga hubungan dengan para konsumen.</p>	<p>Value Propositions Inovasi tempat berjualan, Toko Usaha Baru Srg melakukan terobosan inovasi untuk membuat <i>website</i>, akun <i>marketplace</i>, dan akun media sosial. Dengan adanya digitalisasi maka konsumen memudahkan untuk berbelanja kebutuhan.</p>	<p>Customer Relationships 1. <i>Contact person for costumers care and older</i>: sarana bagi konsumen untuk memberikan kritik dan saran, serta dapat digunakan sebagian saranan untuk pemesanan produk dari Toko Usaha Baru Srg 2. Diskon tergantung kuantitas pembelian.</p>	<p>Customer Segments</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Masyarakat sekitar lingkungan Sragen. 2. Perusahaan-perusahaan dan UMKM sekitar Sragen. 3. PT PLN (Persero) ULP Sragen.
<p>Cost Structure</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk yang diperjualbelikan pada tabel 2.1. 2. Biaya pengiklanan, antara lain: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Instagram</i> sebesar Rp120.000 dalam jangka enam hari. • <i>Shopee</i> dikategorikan sebagai berikut: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Iklan pencarian sebesar Rp2.500-Rp10.000 per 8 produk dalam waktu satu hari. ➤ Iklan produk serupa sebesar Rp1.000-10.000 per 10 produk dalam waktu satu hari. 3. Biaya kemasan sebesar Rp1.000-Rp5.000 dalam satu kali pengiriman. 4. Biaya Transportasi dari Toko Usaha Baru ke PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk adalah Rp7.000 dalam satu kali pengiriman. 				<p>Revenue Streams Penjualan produk Toko Usaha Baru Srg pada tabel 2.1</p>

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

4.1 Inovasi Produk

Inovasi produk adalah proses pengenalan dan pengaplikasian yang terstruktur dalam pekerjaan dalam perusahaan mengenai sebuah ide, proses, produk atau sebuah prosedur dalam pekerjaan yang bertujuan untuk menguntungkan perusahaan. Inovasi produk dapat diartikan sebagai implementasi sebuah ide ke dalam produk yang bersumber dari individu atau perusahaan (Rasyid & Indah, 2018). Produk yang dijualbelikan di Toko Usaha Baru Srg merupakan produk barang jadi, barang yang sudah di kemas oleh pabrik dan tidak dapat di *re-packing*. Namun, Toko Usaha Baru Srg membuat inovasi dalam memasarkan suatu produk ke dalam media sosial yang berkembang saat ini.

4.2 Manajemen Pemasaran

Implementasi manajemen pemasaran pada Toko Usaha Baru Srg yang bergerak di bidang *supplier* menggunakan teknologi digital. Pada era digital penulis memanfaatkan segala sumber daya yang ada agar pemasaran dapat dimaksimalkan. Toko Usaha Baru Srg bergabung atau membuat akun di *shopee*, *instagram*, dan *blogspot*. Implementasi pada pasar digital atau sering disebut dengan *e-commerce* menjadi lebih mudah dan banyak manfaatnya. Salah satunya toko semakin di kenal konsumen, jenis-jenis produk mudah didapatkan atau di lihat oleh konsumen, dan dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk tersebut

4.3 Manajemen Produksi

Implementasi manajemen produksi pada Toko Usaha Bari Srg yang bergerak di bidang *supplier* tentunya tidak membuat produk sendiri. Produk yang diperjualbelikan adalah produk barang jadi atau produk siap pakai dan tidak dapat

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

di *repackage*. Produk yang di jual sering di pesan oleh konsumen terutama UMKM, PT PLN Cabang Sragen, PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk merupakan produk yang mempunyai kualitas yang baik. Hal ini dilakukan supaya menjaga kepercayaan konsumen akan barang yang kami perjualbelikan. Produk kami dapatkan di tengkulak yang berada di Sragen dan Solo, untuk produk yang langka atau sulit untuk didapatkan kami membeli di *marketplace* seperti *shopee*, *lazada*, dan tokopedia. Hal ini dilakukan supaya memudahkan dalam mendapatkan barang dan memudahkan pekerjaan.

4.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah elemen terpenting ketika menjalankan bisnis. Ketika bisnis dijalankan dengan sumber daya manusia yang mempunyai ide kreatif, inovatif, bekerja dengan keras dan giat, responsif, dan dapat beradaptasi dengan perubahan yang ada kemungkinan besar bisnis akan berjalan dengan jangka waktu yang lama selain itu, perusahaan juga dapat mencapai tujuan yang sudah ditentukan. Implementasi manajemen sumber daya manusia pada Toko Usaha Baru Srg sudah menjalankan sesuai dengan alur pekerjaan sebagai *supplier*.

4.5 Manajemen Keuangan

Dalam implementasi manajemen keuangan pada Toko Usaha Baru Srg di bagi menjadi beberapa bagian yaitu:

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4.1 Biaya Investasi Toko Usaha Baru Srg

A. Biaya Investasi			
KOMPONEN	HARGA	JUMLAH	TOTAL
INVESTASI			
Stempel Toko Usaha Baru Srg	Rp45.000	1	Rp45.000
Sepeda Motor	Rp6.900.000	1	Rp6.900.000
Laptop Asus K42JC	Rp3.000.000	1	Rp3.000.000
Printer Canon MP237	Rp350.000	1	Rp350.000
Sub Total			Rp10.295.000

Tabel 4.2 Biaya Modal Kerja Per Bulan

B. Biaya Modal Kerja			
KOMPONEN	HARGA	JUMLAH	TOTAL
BIAYA MODAL KERJA 26 JULI 2021			
Klem Selang Stainless 3 Mtr	Rp34.100	10	Rp341.000
2 Way Pin Way Socket Connector	Rp10.950	20	Rp219.000
Kaca mata Polarized	Rp138.000	2	Rp276.000
Speaker Fantech GS 203	Rp133.000	2	Rp266.000
Battery Panasonic BR 2330 3V	Rp36.400	5	Rp182.000
Biaya admin indomaret+Donasi	Rp2.600		Rp2.600
Biaya potongan dari ongkir TOKPED	-Rp44.600		-Rp44.600
Biaya Print surat jalan&invoice	Rp3.000		Rp3.000
Biaya Packaging			Rp2.000
Sub Total 26 Juli 2021			Rp1.247.000
BIAYA MODAL KERJA 29 JULI 2021			
Kabel HDMI 3D V2.0 4K UHD-Flat B02	Rp68.500	2	Rp137.000
Potongan Ongkir	-Rp10.000		-Rp10.000
Biaya Packaging			Rp2.000
Sub Total 29 Juli 2021			Rp129.000
TOTAL MODAL KERJA JULI 2021			Rp1.376.000

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

BIAYA MODAL KERJA 08 AGUSTUS 2021			
Loop resistance Band Set biru	Rp327.000	1	Rp327.000
Diskon pengiriman	-Rp15.000		-Rp15.000
Biaya Packaging			Rp2.000
Sub Total 08 Agustus 2021			Rp314.000
BIAYA MODAL KERJA 13 AGUSTUS 2021			
Solder Dekko 97 20-200w	Rp127.000	1	Rp127.000
Multimeter Digital SANWA CD800A	Rp377.200	2	Rp754.400
Kseibi obeng set Philips & Slotted 2 in 1	Rp44.000	1	Rp44.000
TOHO obeng dual ratchet HEAVY DUTY black pr	Rp80.000	1	Rp80.000
Diskon Pengiriman	-Rp60.000		-Rp60.000
Biaya Penanganan	Rp2.000		Rp2.000
Biaya Packaging			Rp2.000
Sub Total 13 Agustus 2021			Rp949.400
BIAYA MODAL KERJA 26 AGUSTUS 2021			
HTC-2 Thermometer Hygrometer	Rp41.900	3	Rp125.700
Diskon pengiriman	-Rp15.000		-Rp15.000
Biaya Penanganan	Rp1.000		Rp1.000
Biaya Packaging			Rp2.000
Sub Total 26 AGUTUS 2021			Rp113.700
TOTAL MODAL KERJA AGUSTUS 2021			Rp1.377.100
BIAYA MODAL KERJA 22 SEPTEMBER 2021			
Klem Stamvick	Rp45.375	4	Rp181.500
Diskon Pengiriman	-Rp16.000		-Rp16.000
Biaya Packaging			Rp2.000
Sub Total 22 September 2021			Rp167.500
BIAYA MODAL KERJA 29 SEPTEMBER 2021			
Toho Obeng	Rp71.500	2	Rp143.000
Diskon pengiriman	-Rp20.000		-Rp20.000
Biaya Penanganan	Rp1.000		Rp1.000
Biaya Packaging			Rp2.000
Sub Total 29 September 2021			Rp126.000
TOTAL MODAL KERJA SEPTEMBER 2021			Rp293.500
BIAYA MODAL KERJA 01 OKTOBER 2021			
Timbangan Gantungan 50Kg	Rp23.775	8	Rp190.200
Biaya Asuransi	Rp800		Rp800
Biaya Packaging			Rp2.000
Sub Total 01 Oktober 2021			Rp193.000
TOTAL MODAL KERJA OKTOBER 2021			Rp193.000
TOTAL MODAL KERJA DALAM 4 BULAN			Rp3.239.600

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4.3 Pendapatan Penjualan Produk Per Bulan

C. Pendapatan Penjualan Per Bulan			
KOMPONEN	HARGA	JUMLAH	TOTAL
PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK 30 JULI 2021			
Klem Selang Stainless 3 Mtr	Rp45.000	10	Rp450.000
2 Way Pin Way Socket Connector	Rp12.000	20	Rp240.000
Kaca mata Polarized	Rp140.000	2	Rp280.000
Speaker Fantech GS 203	Rp140.000	2	Rp280.000
Battery Panasonic BR 2330 3V	Rp37.500	5	Rp187.500
Sub Total 30 Juli 2021			Rp1.437.500
PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK 31 JULI 2021			
Kabel HDMI 3D V2.0 4K UHD-Flat B02	Rp90.000	2	Rp180.000
Sub Total 31 Juli 2021			Rp180.000
TOTAL PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK JULI 2021			Rp1.617.500
PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK 11 AGUSTUS 2021			
Loop resistance Band Set biru	Rp350.000	1	Rp350.000
Sub Total 11 Agustus 2021			Rp350.000
PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK 17 AGUSTUS 2021			
Solder Dekko 97 20-200w	Rp135.000	1	Rp135.000
Multimeter Digital SANWA CD800A	Rp410.000	2	Rp820.000
Kseibi obeng set Philips & Slotted 2 in 1	Rp50.000	1	Rp50.000
TOHO obeng dual ratchet HEAVY DUTY black premium	Rp85.000	1	Rp85.000
Sub Total 17 Agustus 2021			Rp1.090.000
PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK 30 AGUSTUS 2021			
HTC-2 Thermometer Hygrometer	Rp45.000	3	Rp135.000
Sub Total 30 Agustus 2021			Rp135.000
TOTAL PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK AGUSTUS 2021			Rp1.575.000
PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK 27 SEPTEMBER 2021			
Klem Stamwick	Rp57.000	4	Rp228.000
Sub Total 27 September 2021			Rp228.000
PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK 30 SEPTEMBER 2021			
Toho Obeng	Rp85.000	2	Rp170.000
Sub Total 30 September 2021			Rp170.000
TOTAL PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK SEPTEMBER 2021			Rp398.000
PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK 4 OKTOBER 2021			
Timbangan Gantungan 50Kg	Rp32.000	8	Rp256.000
Sub Total 4 Oktober 2021			
TOTAL PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK OKTOBER 2021			Rp256.000
TOTAL PENDAPATAN PENJUALAN PRODUK DALAM 4 BULAN			Rp3.846.500

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4.4 Biaya Operasional

D. Biaya Operasional			
KOMPONEN	HARGA	JUMLAH PENGIRIMAN DALAM	TOTAL
BIAYA OPERASIONAL BULAN JULI 2021			
Transportasi pengiriman	Rp 7.000	2	Rp 14.000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL BULAN JULI 2021			Rp14.000
BIAYA PENOLONG BULAN AGUSTUS 2021			
Transportasi pengiriman	Rp 7.000	3	Rp 21.000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL BULAN AGUSTUS 2021			Rp21.000
BIAYA OPERASIONAL BULAN SEPTEMBER 2021			
Transportasi pengiriman	Rp 7.000	2	Rp 14.000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL BULAN SEPTEMBER 2021			Rp14.000
BIAYA PENOLONG BULAN OKTOBER 2021			
Transportasi pengiriman	Rp 7.000	1	Rp 7.000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL BULAN OKTOBER 2021			Rp7.000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL SELAMA 4 BULAN			Rp56.000

Tabel 4.5 Laporan Laba Rugi Per Bulan

E. Laporan Laba/Rugi Per Bulan				
Komponen	Bulan			
	Juni	Agustus	September	Oktober
Pendapatan Penjualan	Rp1.617.500	Rp1.575.000	Rp398.000	Rp256.000
HPP dan Biaya				
HPP	Rp1.376.000	Rp1.377.100	Rp293.500	Rp193.000
Biaya Operasional	Rp14.000	Rp21.000	Rp14.000	Rp7.000
Total	Rp1.390.000	Rp1.398.100	Rp307.500	Rp200.000
Laba Operasi	Rp227.500	Rp176.900	Rp90.500	Rp56.000

Tabel 4.6 Struktur Permodalan

F. Struktur Permodalan	
KOMPONEN	JUMLAH
Modal investasi	Rp10.295.000
Modal kerja	Rp3.500.000
Total	Rp13.795.000
Modal sendiri	100% (modal pemilik)

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

5.1 Kesimpulan

Proyek kewirausahaan yang dijalankan di bidang *supplier* mendapatkan banyak pelajaran yang harus dibenahi. Dalam menjalankan proyek ini penulis menerapkan ilmu dari kewirausahaan itu sendiri yang meliputi: (1) *searching* merupakan pencarian masalah di lapangan dan mengidentifikasi masalah; (2) *solving* merupakan tahapan dalam merumuskan strategi dalam pemecahan masalah; (3) *designing* merupakan tahap merancang praktik dalam kewirausahaan; (4) *creating* merupakan pengaplikasian rancangan model yang telah di buat; (5) *evaluating* merupakan tahap dalam melakukan kegiatan usaha untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan model praktik kewirausahaan yang dijalankan; (6) *sharing*, diharapkan muncul kritik dan saran agar merangsang pemikiran baru untuk mengembangkan praktik kewirausahaan selanjutnya. Penulis belajar dengan ulet, teliti, cekatan, berfikir secara kreatif dan inovatif dalam melakukan praktik kewirausahaan.

Ketika menjalankan praktik kewirausahaan tersebut banyak yang penulis dapatkan mulai dari bagaimana menjadi *supplier*; bagaimana cara menjalankan usaha di era digital mulai dari pengadaan produk, penjualan produk, proses digitalisasi dalam pemasaran, hingga menjalankan strategi pemasaran di era digital. Penulis mendapatkan pelajaran dan pengalaman dalam mengatur waktu dengan baik agar sesuai dengan target yang ditentukan dan belajar bertanggung jawab atas usaha yang sudah dijalankan. Banyak sekali pengalaman yang penulis dapatkan ketika mempelajari dan mengaplikasikan tentang manajemen pemasaran, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen keuangan yang dijalankan sesuai bidang usahanya. Penulis harus banyak belajar bagaimana

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

menjalankan usaha dengan baik, dan dapat mengembangkan usaha tersebut. Penulis sangat beruntung dapat menjalankan proyek kewirausahaan di bidang *supplier*, karena penulis bisa merasakan langsung bagaimana situasi dan kondisi di pasar yang menjadi gambaran penulis ketika menjalankan usaha.

Kesimpulan dalam proyek kewirausahaan di bidang *supplier* bahwa proyek ini layak untuk dijalankan, prospek yang begitu bagus dan peluang yang luas dalam menjalankan bisnis ini menandakan bahwa menjadi pembisnis di bidang *supplier* sangat menguntungkan. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan bisnis ini adalah menjaga hubungan dan berbuat jujur. Penulis dalam menyampaikan laporan keuangan selama empat bulan terlihat menurun, tetapi terlepas dari laporan keuangan itu penulis menjaga hubungan baik dengan PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk. Menjaga hubungan sangat penting ketika waktu yang datang PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk memesan produk ke Toko Usaha Baru Srg dengan kuantitas pembelian yang banyak akan mendatangkan laba bagi Toko Usaha Baru Srg, karena Toko Usaha Baru Srg menjaga hubungan dan berbisnis dengan jujur.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan di atas, maka penulis ingin memberikan saran kepada semua pihak supaya proyek kewirausahaan dalam praktiknya dapat berjalan dengan lebih baik lagi. Adapun saran yang dapat penulis berikan yaitu: (1) amati permasalahan yang ada dilingkungan sekitar untuk dijadikan pandangan dalam menjalankan usaha; (2) harus mencari ide usaha yang akan dijadikan proyek kewirausahaan, hal ini dilakukan supaya mempermudah

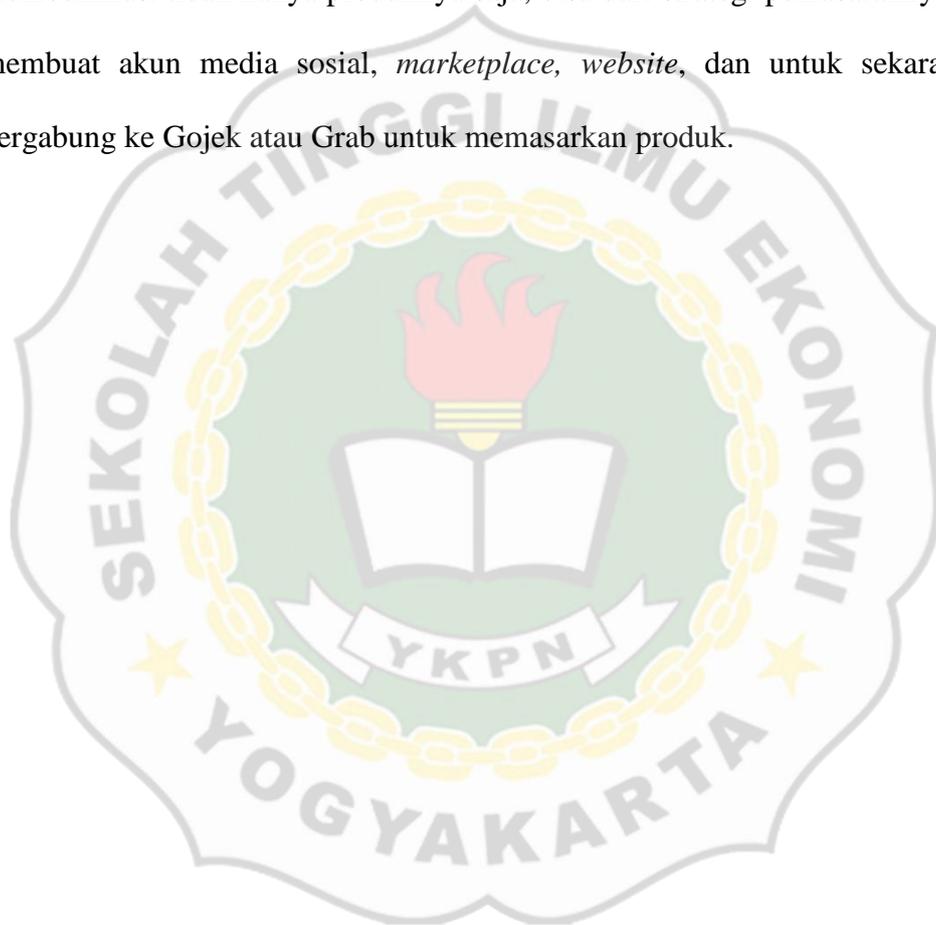
PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dalam menjalankan usaha; (3) ketika menjalankan praktik kewirausahaan diharapkan untuk lebih bertanggung jawab terhadap usaha yang di pilih sebagai proyek kewirausahaan yang dijalankan; (4) ketika menjalankan praktik kewirausahaan diharapkan lebih memperhatikan kedisiplinan waktu antara menjalankan praktik usaha; (5) mampu berhubungan baik dengan para konsumen agar memperoleh tujuan dari dilakukannya praktik kewirausahaan yang sedang dilakukan; (6) jika proyek kewirausahaan dijalankan oleh pelajar atau mahasiswa harus menjaga nama baik kampus selama melakukan proyek kewirausahaan dan ketika menjalankan praktik kewirausahaan menjual produk-produk yang tidak merugikan nama baik kampus; (7) dalam menjalankan usaha seorang wirausaha bisa menggunakan metode amati, tiru, dan modifikasi dari bisnis yang sudah ada dilingkungan sekitar untuk dijadikan bahan evaluasi atau ide bisnis.

Dalam menjalankan proyek kewirausahaan penulis menyarankan untuk menggunakan metode amati, tiru, dan modifikasi. Metode ini efektif digunakan untuk memulai suatu usaha dikarenakan dalam proses mencari ide usaha dapat di lihat dari usaha-usaha yang sudah ada di sekitar kita. Pertama adalah proses mengamati dilakukan ketika kita sedang melihat peluang usaha yang sudah ada di sekitar. Proses mengamati ini meliputi melihat produk apa yang di jual, metode pemasaran apa yang di pakai sehingga produk banyak diminati oleh konsumen. Kedua adalah proses tiru yaitu meniru usaha yang sudah kita amati di pasar, seorang wirausaha boleh meniru usaha orang lain untuk memulai usaha. Dalam proses meniru ini kita bisa meniru produk yang orang lain jual sehingga produk itu diminati oleh konsumen. Ketiga adalah proses modifikasi, modifikasi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

yang dimaksud adalah memodifikasi produk yang ada sebelumnya lalu menambahkan aspek baru dalam produk tersebut supaya produk lebih bervariasi dan konsumen mendapatkan pandangan baru dari produk tersebut. Dalam proses memodifikasi tidak hanya produknya saja, bisa dari strategi pemasarannya seperti membuat akun media sosial, *marketplace*, *website*, dan untuk sekarang bisa bergabung ke Gojek atau Grab untuk memasarkan produk.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Ajabar. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Aprizal. (2018). *Orientasi Pasar dan Keunggulan Bersaing*. Sulawesi: Celebes Media Perkasa.
- Catio, M., Sarwani, & Ruknan. (2021). *Manajemen Strategi*. Tangerang: Indigo Media.
- DF, F. N. (2016). *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Dr. M. Anang Firmansyah, S. M. (2019). *Pemasaran Produk dan Merek*. Jawa Timur: Qiara Media.
- Fatoki. (2014). Kewirausahaan. *Pendidikan Kewirausahaan*, 1162.
- Fauzi. (2011). definisi supplier. *supplier*, 6.
- Febrianty, Revida, E., Suleman, J. S., Purba, A. H., Batubutar, M., & Saputra, S. (2020). *Manajemen Perubahan Perusahaan Di Era Transformasi Digital*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Handayani, D. (2015). Pembelajaran Berbasis Projek Pada Perkuliahan Kewirausahaan. *SEMINAR NASIONAL EKONOMI MANAJEMEN*, 215.
- Indrawati, P., Rr. Reika F. Hutami, S. M., & Damayanti Oktavia, S. M. (2016). *Marketing For Non marketing Superintendents*. Jakarta: PT Elex Media Komperindo.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Indriyani, & Damsar. (2018). *Pengantar Sosiologi Pasar*. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP.

Irfani, A. S. (2020). *Manajemen Keuangan dan Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Kamdi, & Waras. (2018). *Proyek Kewirausahaan. Proyek Kewirausahaan*, 56.

Lestari, & Rahayu, E. (2019). *Manajemen Inovasi: Upaya Meraih Keunggulan Kompetitif*. Malang: UB Press.

Maarif, M. S., & Kartika, L. (2017). *Manajemen Perubahan dan Inovasi*. Bogor: PT Penerbit IPB Press.

Melati. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CV Budi Utama.

Musnaini, Suyoto, Y. T., Handayani, W., & Jihadi, M. (2021). *Manajemen Pemasaran*. Sumatera Barat: CV Insan Cendekia Mandiri.

Parinduri, L., S. H., Sudarso, P. B., Marzuki, I., Rozaini, R. A., & Bonaraja Purba Madya Ahdiyati, J. R. (2020). *Manajemen Operasi: Teori dan Strategi*. Medan: Yayasan Kita Menulis.

Perera, R. (2020). *Understanding Porter's Five Forces Analysis*. D.S.Senanayake Mw, Sri Lanka: Nerdynaut.

Pujawan, & Mahendrawati. (2017). *kriteria supplier. identifikasi supplier*, 8.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Rasyid, H. A., & Indah, A. T. (2018). Pengaruh Inovasi Produk Dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Kota Tangerang Selatan. *Inovasi Produk*, 40.

Ritonga, Z. (2020). *Manajemen Strategi*. Yogyakarta : CV Budi Utama.

Salim, M. A., & Siswanto, A. B. (2019). *Analisis SWOT dengan Metode Kuesioner*. Semarang: CV Pilar Nusantara.

Sari, C. A. (2017). *Teknik Mengelola Produk dan Merek*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Sisca, Simarmata, H. M., Purba, E. G., Dewi, I. K., Fajriallah, M. S., Sudarso, A., & Sudarmanto, E. (2021). *Manajemen Inovasi*. Medan: Yayasan Kita Menulis.

Sutrisno, E. (2017). *Manajemen Sumber Dya Manusia*. Jakarta: Kencana.

Wardhani, J. P., Riani, A. L., & Susilaningsih. (2018). Pembelajaran Kewirausahaan Berbasis Proyek. *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Administrasi Perkantoran (SNPAP) 2018*, 1-59.

wijaya, A., Sisca, Silitonga, H. P., Vivi Candra, M. B., Sinaga, O. S., Hasibuan, A., . . . Simarmata, J. (2020). *Manajemen Operasi Produksi*. Medan: Yayasan Kita Menulis.

Wijaya, D. (2017). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: PT. Grasindo.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

LAMPIRAN

Lampiran 1

