

TB RAHARJO

**RINGKASAN
PROYEK KEWIRAUSAHAAN**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

Ali Dewa Saputra

2119 30927

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

HALAMAN LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

**PROYEK KEWIRAUSAHAAN
TB RAHARJO**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

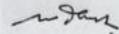
ALI DEWA SAPUTRA

Nomor Induk Mahasiswa: 211930927

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Senin tanggal 1 Juli 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M.)

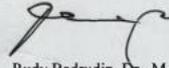
Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Miswanto, Dr., M.Si

Penguji



Rudy Badrudin, Dr., M.Si

Yogyakarta, 1 Juli 2024
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN TB RAHARJO

Ali Dewa Saputra

Program Studi Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Keluarga Pahlawan Negara
Jalan Seturan Raya, Caturtunggal, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, Yogyakarta 55281

ABSTRAK

Laporan kewirausahaan ini menjelaskan mengenai sebuah usaha toko bangunan supaya berjalan sesuai yang diinginkan. Di dalam abstrak ini, penulis akan membahas apa saja inovasi dan mengapa inovasi penting pada bidang toko bangunan ini. Inovasi dalam jenis produk penjualan, kualitas produk penjualan, harga penjualan, dan cara pembayaran merupakan inovasi untuk menarik minat pelanggan baru dan membedakan usaha toko bangunan dari pesaing. Secara keseluruhan, inovasi mempunyai peran penting dalam memperluas penjualan dan meningkatkan keberhasilan usaha toko bangunan. Dalam berinovasi dengan memperbanyak jenis produk, menaikkan kualitas produk, harga, cara pembayaran, dan mengadaptasi tren pasar supaya tetap relevan, menarik minat pelanggan dan mempertahankan posisi yang kompetitif di pasar yang dinamis.

Kata kunci: Usaha toko bangunan, kewirausahaan, inovasi produk, industri konstruksi.

PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis toko bangunan (industri konstruksi) Di Indonesia akhir-akhir ini mengalami kenaikan, dikarenakan banyak masyarakat mulai membangun tempat tinggalnya sendiri khususnya di daerah saya. Di tahun 2024 memang perkembangan industri konstruksi mengalami sedikit penurunan dibandingkan tahun 2023, akan tetapi dibandingkan pada masa pandemi mengalami peningkatan yang signifikan. Industri konstruksi adalah sektor yang sangat vital, yang berperan pada pembangunan infrastruktur, perumahan, dan bangunan komersial. Contohnya di negara maju, pertumbuhan ekonomi yang stabil selalu diiringi dengan peningkatan signifikan pada industri konstruksinya.

Toko bangunan memegang peran yang krusial pada rantai pasok konstruksi. Toko bangunan adalah sumber utama untuk menyediakan berbagai material, peralatan, dan perlengkapan yang dibutuhkan oleh kontraktor, pengembang, dan konsumen akhir. Toko bangunan memastikan ketersediaan produk yang di perlukan oleh pelanggan. Selain itu, toko bangunan juga bisa memberikan saran tentang penggunaan material dan peralatan yang tepat untuk proyek tertentu. Dengan demikian, keberadaan dan kinerja toko bangunan memiliki dampak langsung pada kelancaran dan efisiensi proyek konstruksi.

Perkembangan kewirausahaan di Grobogan mengalami pertumbuhan yang sangat positif dalam beberapa tahun terakhir. Pada pertengahan tahun 2023 lalu kemenprin menggelar seminar dan pelatihan di Grobogan, dan saya di utus kepala desa untuk mewakili daerah dalam menghadiri seminar dan pelatihan tersebut. Grobogan sedang mengalami pertumbuhan ekonomi yang baik dan ini menjadi peluang yang bagus bagi calon wirausahawan.

Sebagai pelaku UMKM harus bisa beradaptasi dengan perkembangan zaman, seperti mengadopsi teknologi dan digitalisasi untuk mempromosikan produk yang dimiliki. Perkembangan kewirausahaan di Grobogan menjadi kontribusi dalam penciptaan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan penggerak ekonomi di daerah Grobogan.

Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas rumusan masalahnya sebagai berikut:

1. Apakah usaha toko bangunan dapat bersaing dengan jenis usaha yang serupa di Grobogan.
2. Apakah usaha toko bangunan dapat membangun inovasi pada bisnis usaha toko bangunan untuk tetap bersaing di pasar yang semakin kesini semakin komeptitif?

Tujuan Proyek Kewirausahaan

1. Mengembangkan usaha toko bangunan supaya bisa bersaing dan tumbuh besar.
2. Memperdalam pengalaman pada dunia bisnis, khususnya pada bidang industri konstruksi.
3. Mengimplementasikan ilmu yang dipelajari di dunia perkuliahan untuk mengembangkan bisnis.
4. Memenuhi prasyarat lulu strata satu prodi manajemen STIE YKPN

Kontribusi Proyek Kewirausahaan

Proyek kewirausahaan ini memiliki kontribusi terhadap masyarakat sekitar, seperti:

1. Menumbuhkan perekonomian, usaha toko bangunan ini dapat menjadi kontribusi terhadap perekonomian sekitar. Masyarakat yang membuka usaha toko bangunan akan membeli produk dan bahan baku dari distributor dan perusahaan sekitar, sehingga mampu membantu meningkatkan daya beli

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dan pendapatan bagi semua pihak.

2. Memberikan nilai tambah pada produk yang dijual dan menjadikan produk semakin bervariasi yang bisa menarik minat para konsumen terhadap produk baru yang berkualitas secara luas. Kemudian hal ini dapat membantu meningkatkan daya saing usaha toko bangunan di pasar yang luas.

3. Secara keseluruhan usaha toko bangunan ini memberi kontribusi yang positif masyarakat di Grobogan dengan menyediakan bahan bangunan yang berkualitas, menawarkan jam kerja yang fleksibel, memberikan pengetahuan bahwa produk SNI (standar nasional Indonesia) itu penting, kemudian hal yang terpentingnya adalah menjadi kontribusi terhadap lapangan pekerjaan pada masyarakat sekitar.

BAHASAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

Produk

Semen

Menurut Bonardo Pangaribuan (2013) “Semen adalah bahan perekat atau lem, yang bisa merekatkan bahan-bahan material lain seperti batu bata dan batu koral hingga bisa membentuk sebuah bangunan”. Semen merupakan bahan pembuatan bangunan yang paling penting untuk konstruksi saat ini. Persediaan semen dikirim langsung dari pabrik Semen Grobogan yang datang ke toko.

Pasir dan Koral

Pasir dan Koral merupakan bahan bangunan yang banyak dipergunakan dari struktur paling bawah hingga paling atas dalam bangunan. Pasir bisa digunakan sebagai pasir urug, sedangkan pasir dan koral bisa digunakan sebagai adukan hingga campuran beton, seperti buat pengecoran.

Bata Ringan

Menurut Ngabdurochman (2009) “Bata ringan adalah bata berpori yang memiliki berat jenis (density) lebih ringan daripada bata pada umumnya”. Bata ringan atau yang biasanya dikenal dengan sebutan hebel adalah suatu inovasi terbaru dari dunia konstruksi modern. Penggunaan bata ringan ini tentunya memiliki berbagai alasan, salah satu alasannya yaitu lebih ringan dibandingkan bata merah, lebih efisien dan ramah lingkungan.

Besi Beton

Besi beton merupakan salah satu material yang berbentuk baja tulangan berpenampang bulat atau pembentuk beton yang berstruktur. Ada dua jenis besi beton yaitu besi beton polos dan beton besi ulir. Beton besi polos mempunyai diameter 10 milimeter sampai dengan ukuran diameter 25 milimeter, sedangkan besi ulir diameternya mencapai 10 milimeter hingga 32 milimeter. Secara umum di Indonesia Panjang besi beton polos maupun besi ulir memiliki Panjang 12 meter.

Alat Pertukangan

Alat pertukangan biasanya digunakan para tukang bangunan, namun biasanya dirumah-rumah sering dijumpai karena sangat membantu untuk

memperbaiki perabotan rumah. Contoh-contoh perabotan rumah antara lain seperti palu, obeng, tang, kunci inggris dan lain-lain.

Analisis SWOT

Ancaman yang ada merupakan faktor dari luar seperti contohnya kompetitor bisnis yang sama. Namun hal tersebut dapat diatasi dengan produk-produk bangunan yang lebih lengkap, kualitas yang lebih bagus, harga yang lebih terjangkau, bahkan harganya jauh lebih murah dari para pesaing. Pada saat ini kompetitor kami hanya toko bangunan yang lebih kecil sehingga menambah nilai usaha yang dijalankan, letak usaha juga sangat mempengaruhi peluang usaha ini.

Sedikitnya kompetitor di wilayah ini menjadi faktor yang sangat penting untuk menjadi peluang usaha. Menjadi toko bangunan satu-satunya yang langsung menjadi dropshipper dari pabrik merek Semen Grobogan menjadikan penarik konsumen karena sudah dipastikan memiliki harga semen termurah di wilayah ini. Usaha ini adalah anak usaha dari UD. Raharjo yang sudah memiliki nama di wilayah ini, hal ini mempermudah usaha karena sudah memiliki nama yang besar di wilayah ini. UD. Raharjo sendiri merupakan usaha keluarga yang sudah dikenal sejak tahun 2000 awal, usaha tersebut adalah usaha milik orang tua penulis.

Kenaikan harga yang tidak bisa diperkirakan dan stok yang tidak menentu menjadi kelemahan dari toko bangunan yang lumayan berdampak pada usaha toko bangunan ini, untuk menangani hal tersebut kami melakukan hal serupa yang dilakukan induk perusahaan yaitu jika melakukan pemesanan dalam jumlah besar diharapkan untuk pre-order terlebih dahulu supaya pembeli mengetahui harga dan kami bisa memenuhi jumlah barang yang diminta oleh pembeli. Untuk pembayaran kita bisa melakukan kredit jika jumlah pembelian memenuhi minimum pembelian yang kami tentukan.

Matrix SWOT

| INTERNAL | Strenghts | Weaknesses |
|---------------|---|---|
| EKSTERNAL | Memiliki harga yang murah dan bisa melakukan pembayaran secara kredit, lokasi yang strategis, nama induk usaha yang besar membuat | Kelemahan usaha toko bangunan adalah pada fluktuasi harga yang tidak dapat diperkirakan dan stok tidak menentu, namun sedikitnya pesaing dan banyaknya pabrik itu dapat |
| Opportunities | | |

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

| | | |
|---------|---|---|
| | usaha ini dapat menjadi peluang untuk menarik konsumen di daerah Desa Nampu dan sekitarnya. | menutup kelemahan dari perusahaan kami. |
| Threats | Kekuatan dari usaha kami yaitu memiliki harga yang murah, lokasi yang strategis, menggunakan sistem pembayaran kredit dapat menjadi penutup ancaman yang kami miliki. | Strategi dari perusahaan kami untuk menutupi kelemahan adalah tetap mempertahankan kualitas produk dan pelayanan kami, menjaga harga yang terjangkau biasanya induk usaha melakukan pembagian hadiah seminggu sebelum lebaran kepada pelanggan tetap. |

METODOLOGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN USAHA

Eksplorasi Kreativitas

Dalam dunia kewirausahaan kreativitas sangat dibutuhkan untuk membuat hal baru seperti pembuatan ide ataupun gagasan supaya para wirausahawan dapat mengubah permainan, memimpin tren, dan menciptakan nilai tambah ke pelanggan. Agar wirausahawan memiliki suatu kreativitas tentu harus ada beberapa hal harus diamati sebelumnya, seperti cara pandang terhadap masalah, menggunakan teknologi sebagai sumber inspirasi, dan memperluas relasi.

Berdasarkan hasil riset dari tim kami dapat disimpulkan bahwa toko bangunan yang ada di wilayah sekitar belum ada yang menggunakan sistem kredit, melakukan promosi lewat sosial media, dan bekerja sama dengan pabrik Semen Grobogan dan distributor bata ringan Blesscon Grobogan. TB Raharjo memanfaatkan sistem kredit untuk menarik minat para konsumen, perusahaan kami juga memberikan hadiah setiap perayaan Idul Fitri kepada pelanggan yang telah loyal terhadap perusahaan kami. Bekerja sama dengan pabrik semen dan distributor bata ringan menjadi kekuatan bagi perusahaan untuk bersaing dengan kompetitor dalam segi harga.

Manajemen Pemasaran

Menurut Kotler dan Keller (2017) "Manajemen pemasaran merupakan pasar sasaran untuk menarik, mempertahankan, dan meningkatkan konsumen dengan menciptakan dan memberikan kualitas

penjualan yang baik". Manajemen pemasaran pada perusahaan kami dilakukan dalam bentuk tim kecil, yang berisi saudara penulis. Pada pelaksanaan usaha, kami menggabungkan ide-ide yang ada sehingga mendapatkan strategi pemasaran yang cocok untuk TB Raharjo. Dalam bukunya "Prinsip-prinsip Pemasaran". Philip Kotler dan Gary Armstrong menguraikan secara keseluruhan tentang manajemen pemasaran. Mereka menegaskan pentingnya memahami target pasar, mensegmentasi pasar, menentukan keunikan dari produk, dan mengembangkan strategi pemasaran dengan tepat. Mereka juga menekankan pentingnya membangun serta memelihara hubungan yang kuat dengan para pelanggan melalui strategi pemasaran.

Manajemen Operasi

Heizer & Render (2010) "manajemen operasi ialah merupakan bentuk dari pengelolaan yang menyeluruh secara optimal dari tenaga kerja, barang-barang (bahan mentah, peralatan dan mesin), atau dari berbagai faktor produksi yang lain agar dapat menjadi bentuk produk barang dan jasa yang dapat diperjualbelikan secara umum". Dengan demikian, dapat diartikan bahwa manajemen operasional merupakan pengelolaan dan pengoptimalan sumber daya dari suatu perusahaan dalam bentuk barang maupun jasa. Oleh karena itu, manajemen operasional memerlukan struktur manajemen yang dibentuk dan dilaksanakan sesuai fungsinya masing-masing.

Salah satu landasan teori yang ada pada manajemen operasi ialah efisiensi dan efektivitas. Efisiensi dan efektivitas mencakup tentang pencapaian tujuan operasional perusahaan dan kepuasan para pelanggan. Efisiensi dan efektivitas melibatkan penggunaan sumber daya secara optimal seperti tenaga kerja, waktu dan bahan mentah untuk menghasilkan output yang maksimal.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut Gary Dessler (2015) "Manajemen Sumber Daya Manusia merupakan proses perolehan, pelatihan, penilaian, dan pemberian kompensasi kepada karyawan, serta memperhatikan hubungan ketenagakerjaan, Kesehatan, dan keselamatan, dan masalah keadilan". Penerapan praktik-praktik manajemen SDM berkaitan dengan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian dari pengadaan, pengembangan kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan, dan pemberhentian karyawan, dengan maksud terwujudnya tujuan suatu perusahaan, karyawan, dan masyarakat. Tujuan dari MSDM yaitu untuk menciptakan lingkungan kerja yang produktif dengan memberdayakan karyawan dan memastikan kebutuhan organisasi dan karyawan yang seimbang. Tingkat keberhasilan suatu organisasi ataupun lembaga ditentukan dengan keefektifitasan dalam pelaksanaan manajemen sumber daya manusia.

Manajemen Keuangan

Menurut Sonny, S. (2003) "manajemen keuangan merupakan sebuah aktivitas suatu organisasi,

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

perusahaan, atau lembaga dalam mengelola dana. Manajemen dana ini dapat berarti bertujuan untuk memperoleh, menggunakan, serta mengelola aset untuk untuk mencapai tujuan usaha". Dengan demikian, manajemen keuangan berkaitan dengan perolehan, pembiayaan, dan pengelolaan aset dengan tujuan tertentu. Fungsi dari manajemen keuangan dapat dibagi menjadi tiga area utama, yaitu, dengan keputusan investasi, pembiayaan, dan pengelolaan aset untuk mencapai efisiensi, efektivitas, dan kelangsungan keuangan perusahaan. Penerapan manajemen keuangan yang baik, perusahaan dapat memaksimalkan penggunaan sumber daya keuangan, meningkatkan profitabilitas, mengelola resiko dengan baik, dan dapat membuat keputusan investasi yang tepat. Manajemen keuangan yang efektif akan menentukan tingkat keberhasilan dan pertumbuhan yang berkelanjutan bagi organisasi di dalam bidang lingkungan bisnis yang dinamis.

Manajemen Perusahaan dan Inovasi

Manajemen perubahan dan inovasi adalah proses pendekatan yang digunakan oleh organisasi maupun suatu lembaga untuk mengelola dan memfasilitasi perubahan guna mencapai hasil yang lebih baik dan mendorong inovasi. manajemen perubahan adalah tentang mengidentifikasi kebutuhan akan perubahan, mengembangkan strategi perubahan, berkomunikasi secara efektif, melibatkan karyawan dalam proses perubahan, dan memastikan keberhasilan implementasi. Sedangkan manajemen inovasi bertujuan untuk dapat merangsang ide-ide yang baru, mengembangkan proses inovasi itu sendiri, mendorong kolaborasi dan kreativitas, dan untuk menerapkan secara efektif.

PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

Inovasi Produk

Industri ritel adalah lingkungan ekonomi yang sangat dinamis dan kompetitif. Di sini para pelaku bisnis menghadapi tantangan yang harus diatasi untuk terus berkembang dengan seiring perubahan perilaku konsumen, perkembangan teknologi, dan persaingan yang semakin ketat. Semua hal itu yang mendorong para pelaku bisnis ritel untuk terus melakukan inovasi dalam pengembangan produk yang dimiliki para pelaku bisnis ritel tersebut. Inovasi produk merupakan hal yang sangat penting dan menjadi kunci utama untuk memenangkan persaingan, karena konsumen di zaman sekarang semakin cerdas dan selektif dalam pemilihan produk yang akan mereka beli. Penerapan inovasi dalam berbagai aspek seperti desain, fitur, dan strategi pemasaran, akan membuat perusahaan ritel tidak hanya akan bertahan di pasar yang kompetitif namun juga dapat memenuhi permintaan yang terus berkembang. Pada konteks ini kemampuan perusahaan untuk mengantisipasi sebuah perubahan dalam perilaku konsumen, merespon dengan cepat terhadap perkembangan teknologi, serta menciptakan produk yang memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen merupakan kunci dalam mencapai kesuksesan dalam bisnis ritel

pada era yang dinamis ini.

Penerapan Pemasaran

Manajemen pemasaran di industri bisnis ritel mempunyai peranan yang penting untuk meningkatkan keberhasilan operasional dan daya saing. Proses manajemen pemasaran melibatkan perencanaan, pengimplementasian (yang terdiri dari kegiatan mengorganisasikan, mengarahkan, mengkoordinir), serta pengawasan atau pengendalian kegiatan pemasaran dalam suatu organisasi agar dapat mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien. TB Raharjo menjalankan konsep omnichannel, dengan menerapkan konsep omnichannel marketing kami menempatkan pelanggan di pusat strategi pemasaran, dengan fokus terhadap pemenuhan kebutuhan pelanggan sehingga dapat menciptakan pengalaman berbelanja yang menyenangkan bagi para pelanggan.

Penerapan Manajemen Sumber Daya Manusia

TB Raharjo memiliki total 2 sumber daya manusia yang memiliki tugasnya masing masing. Pada kondisi bisnis yang sekarang kami rasa dua orang cukup untuk menjalankan kegiatan jual beli untuk setiap harinya. Pergantian akan dilakukan jika karyawan meminta cuti. Dua karyawan ini memiliki tugasnya masing-masing, karyawan satu bertugas untuk melakukan pengecekan barang atau quality control, kemudian karyawan dua memiliki tugas untuk menyambut dan melayani pelanggan, menjaga kebersihan dan kerapian toko, dan melakukan tugas administratif.

Penerapan Manajemen Perubahan dan Inovasi

Pada masa yang akan datang manajemen TB Raharjo akan terus berupaya untuk melakukan inovasi dengan tujuan agar tidak tertinggal dari kompetitor lain, baik dari segi penjualan produk maupun kualitas pelayanan. Perubahan dan inovasi ini juga menjadi faktor penting dalam mendukung bisnis yang berkelanjutan. Pelanggan tidak akan pernah puas dengan apa yang ada, sehingga memotivasi kami sebagai pelaku bisnis untuk siap memenuhi kebutuhan para konsumen dan akan terus beradaptasi dengan gaya hidup kedepannya.

Inovasi pada bisnis ritel dapat berupa penambahan variasi pada jenis produk penjualan dan cara penjualan. Hal ini dapat menjadi salah satu cara untuk mengatasi kebosanan para pelanggan, jika tidak ada perubahan dalam bisnis. Dengan menghasilkan penjualan melalui berbagai platform menjadikan TB Raharjo memiliki nilai tambah dan berkembang secara inovatif terutama dengan adanya metode pembayaran yang semakin canggih, sistem bayar nanti, dan sistem pre-order.

Penerapan inovasi TB Raharjo dapat memperluas pasar dan menjadi peluang pertumbuhan, meningkatkan daya saing, dan dapat memenuhi kebutuhan pasar. Inovasi merupakan salah satu upaya untuk menarik pelanggan, memperkuat citra merek perusahaan, dan meningkatkan kinerja secara keseluruhan. Dalam industri yang dinamis seperti bisnis ritel, inovasi di berbagai sektor sangat

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

penting untuk menjaga kelincahan dan kesuksesan jangka panjang.

KESIMPULAN

Proyek kewirausahaan yang dijalaankan saat ini merupakan bisnis ritel, yaitu toko bangunan. Beberapa tahun ini saya melihat hanya ada satu toko bangunan kecil dan tidak lengkap yang ada di wilayah Nampu Kecamatan Karangrayung, yang mendorong penulis untuk mendirikan toko bangunan yang lebih lengkap dikarenakan penulis sudah memiliki lahan atau tempat berjualan yang dimiliki oleh orang tua yang berada di lokasi yang strategis.

Pada pengembangan bisnis ini ada beberapa aspek-aspek antara lain, pada aspek inovasi, manajemen pemasaran, sumber daya manusia, manajemen keuangan, dan adaptasi terhadap hal baru yang sangat penting untuk di perhatikan. Inovasi menggunakan sistem bayar nanti atau kredit merupakan hal yang kami unggulkan dikarenakan hanya toko kami yang berani untuk menggunakan sistem tersebut, sedangkan manajemen pemasaran yang efektif dan efisien melibatkan promosi melalui Whatsapp merupakan strategi utama untuk menarik minat para pelanggan. Memiliki karyawan yang punya integritas, profesionalisme, dan kejujuran merupakan faktor penting karena mereka yang berkaitan langsung dengan pelanggan. Manajemen keuangan yang baik dengan pencatatan arus kas yang teratur dan jelas akan menjadi dasar keberlanjutan bisnis agar bisa melakukan ekspansi.

TB Raharjo mulai buka dari jam 08.00 WIB hingga tutup pada jam 21.00 WIB, kami libur pada hari minggu di akhir bulan untuk melakukan rekap bulanan dalam hal evaluasi terhadap karyawan maupun perusahaan. Berbelanja setiap minggunya dikarenakan vendor hanya bersedia melakukan pengiriman barang setiap hari minggu. TB Raharjo aktif melakukan promosi melalui Whatsapp untuk menginformasikan mengenai stok, harga, maupun promo yang sedang berlangsung.

Menurut saya bisnis ritel yang khususnya di bidang industri konstruksi tidak akan pernah mati karena manusia berlomba-lomba untuk memiliki bangunan dan infrastruktur yang semakin bagus, bangunan dan infrastruktur memerlukan perawatan dan renovasi secara berkala. Keberlanjutan bisnis ritel di bidang industri konstruksi didorong oleh inovasi yang dapat menyesuaikan perkembangan zaman agar dapat bersaing dengan para kompetitor di kemudian hari.

SARAN

Proyek kewirausahaan ditujukan bagi mahasiswa tingkat akhir yang akan menyelesaikan studinya. Proyek ini juga dapat dijadikan sebagai sarana

menerapkan teori yang diajarkan di kelas menjadi sesuatu yang lebih nyata. Bagi para pembaca yang ingin menjadi pengusaha, proyek ini dapat menjadi referensi sebelum melanjutkan ke tahap yang lebih profesional.

Kegiatan berwirausaha juga dapat didukung oleh manajemen yang baik di belakang layar. Pengelolaan yang baik terkait keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, dan inovasi akan sangat menunjang kinerja bisnis. Selain itu penulis menemukan saran lainnya antara lain:

1. Peningkatan Sistem: Memperhatikan perkembangan teknologi dan mempertimbangan penggunaan sistem yang lebih canggih dengan mengadopsi perangkat kasir elektronik yang terintegrasi dengan sistem manajemen toko, penggunaan SAP untuk pemesanan barang dengan jumlah yang besar.

2. Promosi dan Pemasaran: Mengoptimalkan pemasaran melalui berbagai saluran, termasuk memperbanyak penggunaan sosial media untuk mencapai pasar yang lebih luas. Menyediakan katalog produk lengkap dengan deskripsi, gambar, dan harga untuk memudahkan pelanggan dalam memilih produk.

3. Fleksibilitas terhadap Perubahan: Responsif terhadap perubahan pasar dan teknologi yang begitu cepat, serta siap melakukan inovasi yang lebih lanjut.

4. Kepuasan Pelanggan menjadi Fokus: feedback pelanggan dan peningkatan pelayanan menjadi poin penting untuk mempertahankan serta menarik konsumen.

Dengan memperhatikan dan menerapkan saran tersebut, diharapkan TB Raharjo dapat memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik bagi pelanggan sehingga mampu meningkatkan daya saing serta mengembangkan bisnis dan menjamin keberlanjutan bisnis ritel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Dessler, G. (2015). *Human Resource Management* (16th ed ed.). New York: Pearson International.
- Jay Heizer, B. R. (2010). *Manajemen Operasi* (7 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Ngabdurrochman. (2009). *Teknologi Beton Ringan*. Makalah Tugas Mata Kuliah Teknologi Beton.
- Pangaribuan, B. (2013). *Cement manufacturing process Holcim Indonesia*.
- Philip Kotler, K. L. (2017). *Marketing Management* (15th Edition New ed.). Boston: Pearson Education.
- Sonny, S. (2003). *Ekonomi Manajemen Sumber Daya Manusia dan Ketenagakerjaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan Kiat dan Proses Maju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.