

“TOKO ANUGRAH”

RINGKASAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Perlengkapan Peralatan Sekolah di Desa Jauh Dari Kota

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana



Disusun Oleh:

PUTRI MEIKE RINDI ANTIKA

2120 31215

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN

“TOKO ANUGRAH”

BISNIS PERLENGKAPAN PERALATAN SEKOLAH DI DESAJAUH DARI KOTA

Dipersiapkan dan disusun oleh:

PUTRI MEIKE RINDI ANTIKA

Nomor Induk Mahasiswa: 212031215

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Sabtu tanggal 18 Januari 2025 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

Prof. Nikodemus Hans Setiadi Wijaya, Ph.D., M.Si.

Yogyakarta, 5 Februari 2025
Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



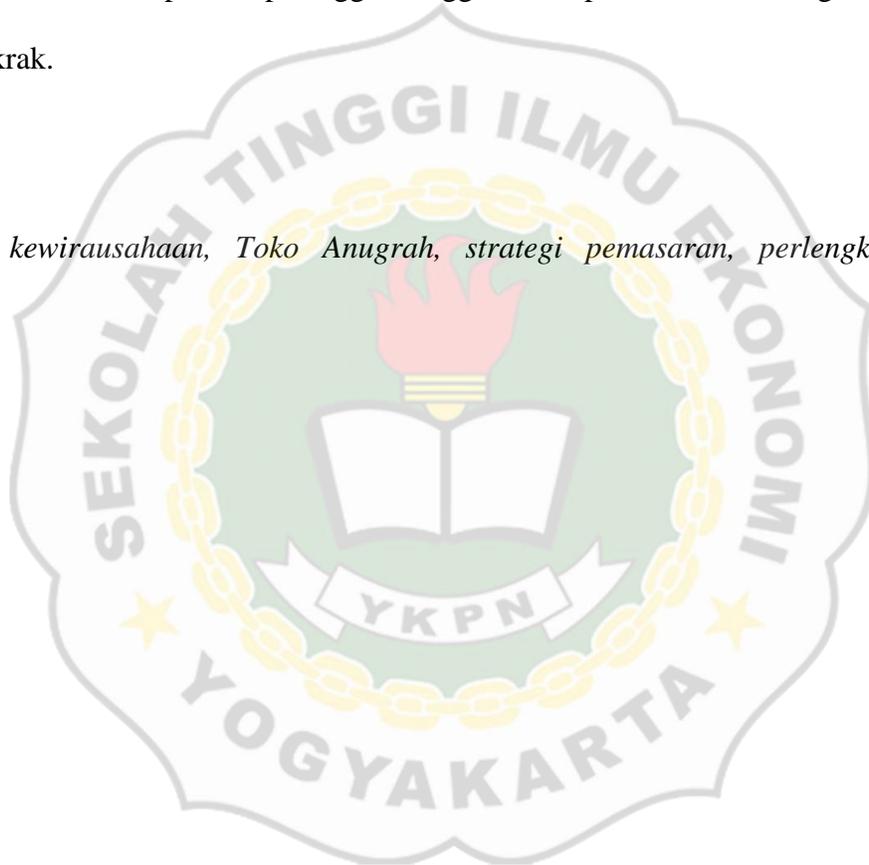
Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Toko Anugrah, UMKM di Desa Sukamakmur, sukses mengatasi kendala aksesibilitas dengan strategi terintegrasi yang meliputi produk berkualitas dan terjangkau serta pemasaran inovatif lewat media sosial dan kolaborasi sekolah. Hasilnya, penjualan meningkat signifikan, profitabilitas membaik, kepuasan pelanggan tinggi, akses pendidikan meningkat, dan ekonomi lokal terdongkrak.

Kata kunci: kewirausahaan, Toko Anugrah, strategi pemasaran, perlengkapan sekolah, aksesibilitas



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENDAHULUAN

LATAR BELAKANG

Desa Suka Makmur, yang terpencil dan jauh dari pusat kota, menghadapi kendala serius dalam akses pendidikan karena keterbatasan perlengkapan sekolah. Jarak, medan sulit, dan ketersediaan toko yang terbatas (hanya berjualan di pasar setiap Senin) membuat siswa kesulitan mendapatkan buku, pena, tas, sepatu, dan peralatan sekolah lainnya. Kondisi ini berdampak negatif pada proses belajar mengajar, menurunkan motivasi belajar, dan berpotensi menciptakan kesenjangan pendidikan. Untuk mengatasi masalah ini, dibutuhkan solusi inovatif, seperti kewirausahaan yang menyediakan perlengkapan sekolah berkualitas dengan harga terjangkau, guna meningkatkan akses pendidikan dan membantu siswa di desa tersebut meraih potensi mereka. Inisiatif ini penting untuk menjamin pemerataan pendidikan dan kesempatan belajar bagi semua anak.

Kontribusi Proyek Kewirausahaan

Pendirian Toko Anugrah, yang menyediakan perlengkapan sekolah di daerah terpencil, merupakan upaya strategis untuk meningkatkan akses pendidikan dan kesejahteraan masyarakat. Mengacu pada definisi intensi kewirausahaan Katz & Gartner, Toko Anugrah menjawab kebutuhan akan akses mudah dan terjangkau terhadap perlengkapan sekolah berkualitas. Keberadaannya mengurangi beban biaya dan waktu perjalanan ke kota bagi orang tua siswa, memastikan ketersediaan perlengkapan tepat waktu, dan meningkatkan motivasi belajar siswa. Dampaknya pun luas, meliputi peningkatan kualitas pendidikan, prestasi akademis, dan peluang kesuksesan generasi muda di masa depan, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

BAHASAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

Gambaran Umum Pasar dan Produk

Pasar Perlengkapan Sekolah di Desa Terpencil

Pasar perlengkapan sekolah di desa terpencil, berbeda dengan perkotaan, ditandai dengan permintaan yang lebih rendah karena daya beli, jumlah siswa, dan pilihan sekolah yang terbatas, serta kendala aksesibilitas dan harga yang lebih tinggi. Toko Anugrah, sebagai bisnis di pedesaan, perlu memahami karakteristik pasar ini dan menyesuaikan strategi bisnisnya. Hal ini meliputi menawarkan produk yang memenuhi kebutuhan dasar dengan harga kompetitif, meningkatkan aksesibilitas melalui kolaborasi atau metode distribusi efektif, serta melakukan analisis pasar untuk memahami kebutuhan spesifik masyarakat setempat, seperti jenis produk, waktu pembelian, dan merek yang disukai. Dengan demikian, Toko Anugrah dapat mengembangkan bisnis yang berkelanjutan dan bermanfaat bagi masyarakat desa.

Produk Perlengkapan Sekolah Toko Anugrah

Toko Anugrah menawarkan berbagai perlengkapan sekolah yang dibutuhkan siswa di desa terpencil, termasuk:

- Tas Sekolah: Menyediakan tas dengan beragam model dan ukuran untuk siswa SD, SMP, dan SMA, terbuat dari bahan tahan lama dengan motif menarik.
- Pena dan Pensil: Menawarkan berbagai jenis pena (ballpoint, gel, tinta) dengan kualitas tinta yang baik, serta pensil 2B yang nyaman digunakan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Buku Sekolah: Menyediakan buku tulis dalam berbagai ukuran dan jenis (bergaris, kotak, gambar) dengan kualitas kertas yang baik agar nyaman dan tidak mudah sobek.
- Sepatu dan Kaos Kaki: Menawarkan sepatu sekolah dalam berbagai ukuran dan model, serta kaos kaki yang lembut dan menyerap keringat, semua dengan kualitas yang baik.
- Peralatan Sekolah Lainnya: Toko ini juga menyediakan penghapus, lem kertas, tipe x, peruncing, krayon, dan penggaris untuk melengkapi kebutuhan belajar siswa.

Dengan berbagai pilihan ini, Toko Anugrah berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan pendidikan siswa di desa, yang jauh dari akses perlengkapan sekolah di kota.

Gambar 2.1 produk yang dijual



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Analisis SWOT

Analisis SWOT membantu Toko Anugrah mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) untuk meningkatkan daya saing. Dengan memahami posisi kompetitifnya, peluang pasar, dan risiko yang ada, Toko Anugrah dapat menyusun strategi bisnis yang efektif, memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Evaluasi dan penyesuaian strategi secara berkala sangat penting untuk keberhasilan Toko Anugrah.

Toko Anugrah memiliki beberapa **kekuatan (strengths)** utama: pemahaman mendalam tentang kebutuhan lokal yang memungkinkan penyediaan produk yang relevan; hubungan erat dengan sekolah, orang tua, dan guru yang membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan; serta lokasi yang strategis dekat sekolah yang memudahkan akses dan menciptakan peluang penjualan yang berkelanjutan. **kelemahan (weaknesses)** utama yang menghambat pertumbuhannya: aksesibilitas yang terbatas akibat jarak jauh, kondisi jalan yang buruk, dan biaya transportasi yang tinggi; keterbatasan modal yang menyebabkan kurangnya stok produk, sehingga frekuensi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

belanja lebih sering dan biaya transportasi membengkak; serta kurangnya promosi efektif untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan keberadaan toko dan produk yang dijual. Ketiga faktor ini perlu diatasi untuk meningkatkan keberhasilan Toko Anugrah. Toko Anugrah memiliki beberapa **peluang (opportunities)** utama: sedikitnya pesaing di daerah terpencil memungkinkan penguasaan pasar dan peningkatan pangsa pasar; peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya pendidikan meningkatkan permintaan perlengkapan sekolah; dan strategi pemasaran yang tepat dapat menarik pelanggan lokal dan menjadikan Toko Anugrah sebagai pilihan utama. Ketiga faktor ini dapat dimanfaatkan untuk mendorong pertumbuhan bisnis. Toko Anugrah menghadapi beberapa **ancaman** eksternal. Persaingan dari pedagang luar yang menawarkan produk lebih banyak dengan harga lebih murah mengurangi pangsa pasar. Fluktuasi harga bahan baku, biaya transportasi, dan perubahan tren pasar juga berdampak negatif pada keuntungan dan permintaan produk Toko Anugrah. Ancaman-ancaman ini perlu diantisipasi untuk keberlangsungan bisnis.

METODOLOGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN USAHA

Toko Anugrah, di lokasi desa terpencil, menunjukkan kreativitas dan inovasi dalam bisnisnya. Mereka menyediakan perlengkapan sekolah berkualitas tinggi dengan harga terjangkau, memanfaatkan strategi pemasaran yang beragam. Selain promosi media sosial, kerjasama dengan sekolah (promosi saat acara sekolah, diskon untuk siswa kurang mampu) dan pengembangan paket bundling produk (paket hemat SD, paket SMP-SMA) dilakukan untuk menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan. Strategi ini menunjukkan eksplorasi peluang pasar yang efektif.

Logo Toko Anugrah

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Label Toko Anugrah



Facebook Toko Anugrah

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Manajemen Pemasaran

Toko Anugrah di desa terpencil menerapkan strategi manajemen pemasaran yang terintegrasi untuk mencapai keberhasilan bisnis yang berkelanjutan. Strategi ini didasarkan pada analisis pasar yang mendalam, mempertimbangkan kebutuhan spesifik pelanggan di wilayah tersebut dan menganalisis posisi kompetitif toko di tengah persaingan. Analisis ini memungkinkan Toko Anugrah untuk menentukan strategi yang tepat, memilih antara fokus pada keunggulan biaya rendah atau diferensiasi produk untuk memenuhi kebutuhan pasar yang spesifik.

Dalam hal promosi, Toko Anugrah memanfaatkan pendekatan multi-kanal. Selain promosi word-of-mouth yang memanfaatkan jaringan sosial di desa, mereka juga memanfaatkan kekuatan media sosial, khususnya Facebook, untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas dan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

meningkatkan visibilitas produk. Konten yang diunggah di Facebook mencakup informasi produk, penawaran khusus, dan informasi penting lainnya yang relevan bagi pelanggan potensial.

Strategi penetapan harga Toko Anugrah berfokus pada daya beli masyarakat desa. Dengan menawarkan harga yang terjangkau untuk berbagai macam perlengkapan sekolah, mulai dari tas, sepatu, alat tulis hingga buku, Toko Anugrah memastikan aksesibilitas produk bagi semua siswa, terlepas dari latar belakang ekonomi mereka. Rentang harga yang kompetitif ini menjadi daya tarik utama bagi pelanggan.

Layanan pelanggan merupakan pilar penting dalam strategi pemasaran Toko Anugrah. Mereka menyediakan katalog produk yang mudah diakses, baik secara fisik maupun digital, untuk memudahkan pelanggan dalam memilih produk yang dibutuhkan. Layanan konsultasi yang ramah dan informatif diberikan kepada pelanggan untuk membantu mereka dalam membuat keputusan pembelian yang tepat. Kebijakan pengembalian barang yang jelas dan transparan serta metode pembayaran yang fleksibel semakin meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan. Layanan purna jual yang cepat dan responsif juga menjadi kunci dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Terakhir, manajemen operasi yang efisien mendukung keberhasilan strategi pemasaran Toko Anugrah. Dengan mengoptimalkan sumber daya dan proses operasional, toko mampu meminimalkan pemborosan, meningkatkan produktivitas, dan memastikan kualitas produk yang tinggi. Hal ini berdampak positif pada kepuasan pelanggan dan reputasi toko di komunitas desa. Secara keseluruhan, strategi pemasaran terintegrasi yang diterapkan Toko Anugrah, yang meliputi analisis pasar, promosi multi-kanal, penetapan harga yang kompetitif, layanan pelanggan prima, dan manajemen operasi yang efisien, menunjukkan pendekatan yang holistik dan efektif dalam mencapai keberhasilan bisnis di lingkungan desa yang unik.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pembelian peralatan sekolah



Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) di Toko Anugrah berfokus pada perekrutan karyawan yang ramah dan berpengetahuan produk, memberikan pelatihan berkelanjutan tentang produk baru dan tren pendidikan terkini untuk meningkatkan kemampuan karyawan dalam memberikan informasi akurat kepada pelanggan. Tujuan utama MSDM ini adalah untuk mencapai target penjualan, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan membangun bisnis yang sehat dan berkelanjutan. Dengan demikian, MSDM berperan penting dalam keberhasilan Toko Anugrah.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Gambar Penyusunan Barang



Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan Toko Anugrah dimulai dari modal pribadi, kemudian dikembangkan dari laba yang diperoleh. Mereka menerapkan pengawasan keuangan yang ketat melalui pencatatan arus kas dan penyusunan laporan keuangan berkala untuk pengambilan keputusan investasi yang tepat. Kebutuhan modal disesuaikan dengan tren penjualan dan permintaan pasar, dengan perencanaan yang matang dan evaluasi risiko yang cermat untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Evaluasi keuangan bulanan dilakukan untuk memastikan profitabilitas dan mengidentifikasi potensi risiko keuangan.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Toko Anugrah menerapkan manajemen perubahan dan inovasi untuk meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan. Sistem pemesanan sederhana melalui media sosial memudahkan pelanggan untuk memesan barang yang diinginkan, mengatasi masalah stok terbatas. Kerjasama dengan sekolah memperkuat hubungan dengan institusi pendidikan dan meningkatkan peluang penjualan. Pencatatan penjualan sederhana membantu memonitor permintaan produk dan mengoptimalkan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

stok. Inovasi-inovasi ini menunjukkan upaya Toko Anugrah untuk beradaptasi dengan kebutuhan pasar dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan.

Business Model Canvas

| <i>Key Partners</i> | <i>Key Activities</i> | <i>Value Proposition</i> | <i>Customer Relationship</i> | <i>Customer Segment</i> |
|--|---|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> a. Supplier perlengkapan sekolah b. Sekolah-sekolah didesa dan sekitarnya | <ul style="list-style-type: none"> a. Memastikan ketersediaan barang yang di butuhkan secara konsisten b. Mengatur stok barang dan menghindari pemborosan c. Memberikan pelayanan yang ramah | <ul style="list-style-type: none"> a. Aksesibilitas b. Harga terjangkau c. Kualitas terpercaya d. Layanan ramah | <ul style="list-style-type: none"> a. Pelayanan pelanggan yang ramah. b. Komunikasi langsung c. Memberikan diskon kepada pelanggan tetap | <ul style="list-style-type: none"> a. Siswa b. Orang Tua Siswa c. Guru |
| | Sumber Daya Utama | | Saluran | |
| | <ul style="list-style-type: none"> a. Supplier yang terpercaya b. Teknologi: media sosial dan sistem pembayaran fleksibel tunai & transfer. c. Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten | | <ul style="list-style-type: none"> a. Tempat offline di sp 5 desa suka makmur | |

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

| | | | | |
|--|---|--|--|--|
| | d. Lokasi strategis e. Promosi dan pemasaran yang efektif. | | | |
|--|---|--|--|--|

Business Model Canva

| | |
|--|--|
| Struktur biaya | Aliran pendapatan |
| a. Biaya operasional b. Biaya barang c. Biaya perjalanan | Keuntungan yang diperoleh dari penjualan |

PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

Inovasi produk

Toko Anugrah menawarkan produk perlengkapan sekolah berkualitas tinggi dengan harga terjangkau, menawarkan berbagai pilihan pembayaran yang fleksibel, dan berkolaborasi dengan sekolah di desa untuk memberikan promo spesial kepada siswa. Strategi ini menunjukkan fokus pada kebutuhan pelanggan di desa dengan menawarkan produk yang dibutuhkan, aksesibilitas harga, kemudahan pembayaran, dan kemitraan dengan institusi pendidikan. Dengan demikian,

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Toko Anugrah tidak hanya menyediakan perlengkapan sekolah tetapi juga mendukung pendidikan anak-anak di desa.

Manajemen Pemasaran

Toko Anugrah menerapkan strategi manajemen pemasaran yang terfokus pada kebutuhan spesifik pelanggan di desa. Mereka menyediakan produk berkualitas tinggi dengan harga terjangkau, mempertimbangkan biaya transportasi yang tinggi bagi masyarakat desa. Lokasi toko yang strategis dan mudah dijangkau menjadi daya tarik utama bagi pelanggan. Promosi dilakukan melalui word-of-mouth dan media sosial Facebook untuk meningkatkan jangkauan dan membangun kesadaran merek. Strategi ini menunjukkan upaya Toko Anugrah untuk membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan di desa dan memberikan solusi praktis bagi mereka.

Manajemen Produksi

Toko Anugrah menerapkan manajemen produksi sederhana yang fokus pada penerimaan, pengaturan, dan penjualan perlengkapan sekolah. Mereka mengoptimalkan waktu pelayanan pelanggan berdasarkan jumlah barang yang dibeli, menyesuaikan proses produksi dengan skala usaha dan kebutuhan di desa.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Toko Anugrah menerapkan manajemen SDM yang terstruktur meskipun tanpa karyawan. Pemilik secara proaktif merencanakan kebutuhan SDM, mengatur tugas dan tanggung jawab, memotivasi diri sendiri, dan mengevaluasi kinerja toko secara berkala. Dengan pendekatan ini, pemilik memastikan kelancaran operasional toko dan beradaptasi dengan fluktuasi penjualan musiman. Evaluasi kinerja dilakukan secara terstruktur untuk mengidentifikasi tren penjualan dan kebutuhan stok, yang membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat dan pengembangan bisnis.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Keuangan

Perhitungan Biaya Modal

| Nama | Harga | Kuantitas | | Total (Rp) |
|----------------------------|----------|-----------|-------|------------|
| Buku Tulis Kecil | 33,000 | 6 | Pack | 198,000 |
| Buku Tulis Besar | 40,000 | 10 | Pack | 400,000 |
| Pena | 13,000 | 2 | Kotak | 26,000 |
| Kotak Pensil Karakter | 28,000 | 6 | Kotak | 168,000 |
| Kotak Pensil Biasa | 15,000 | 6 | Kotak | 90,000 |
| Pensil Greebel | 35,000 | 3 | Kotak | 105,000 |
| Penghapus | 30,000 | 1 | Kotak | 30,000 |
| Pensil Warna Kecil | 12,000 | 20 | Set | 240,000 |
| Pensil Warna Besar | 17,000 | 10 | Set | 510,000 |
| Sampul Buku Polos | 8,000 | 10 | Pack | 80,000 |
| Sampul Buku Karakter | 9,000 | 10 | Pack | 90,000 |
| Tas Sd | 50,000 | 6 | Tas | 300,000 |
| Smp | 65,000 | 6 | Tas | 390,000 |
| Sma | 115,000 | 12 | Tas | 1380,000 |
| Tipe X | 23,000 | 3 | Kotak | 414,000 |
| Penggaris | 20,000 | 2 | Kotak | 40,000 |
| Sepatu Sd Comex | 75,000 | 1 | Dus | 1800,000 |
| Sepatu Pro Att 36-41 | 85,000 | 1 | Dus | 2040,000 |
| Kaos Kaki Sd | 4,000 | 1 | Lusin | 48,000 |
| Kaos Kaki Smp | 6,000 | 1 | Lusin | 72,000 |
| Total Biaya Bahan Baku | | | | 8421,000 |
| Biaya Bahan Penolong | | | | |
| Plastik Kresek | 32,000 | 1 | Pack | 32,000 |
| Total Biaya Bahan Penolong | | | | 32,000 |
| Biaya Investasi | | | | |
| Rak Sepatu | 1500,000 | 1 | | 1500,000 |
| Rak Buku | 750,000 | 1 | | 750,000 |
| Travel | 150,000 | 1 | | 150,000 |
| Total Investasi | | | | 2400,000 |

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel Stok Akhir Toko Anugrah

| Nama Produk | Stok Awal | Pengadaan | | Jumlah Terjual | Stok Akhir | Harga Beli Per Unit | Nilai Stok Akhir |
|-----------------------|-----------|-----------|-------|----------------|------------|---------------------|------------------|
| Buku Tulis Kecil | 6 | 12 | pack | 101 | 79 | Rp33.000 | Rp2.607.000 |
| Buku Tulis Besar | 10 | 15 | pack | 111 | 139 | Rp40.000 | Rp5.560.000 |
| Pena | 2 | 3 | kotak | 53 | 7 | Rp13.000 | Rp91.000 |
| Kotak Pensil Karakter | 6 | 12 | kotak | 12 | 6 | Rp28.000 | Rp168.000 |
| Kotak Pensil Biasa | 6 | 6 | kotak | 11 | 1 | Rp15.000 | Rp15.000 |
| Pensil Greebel | 3 | 3 | kotak | 60 | 12 | Rp35.000 | Rp420.000 |
| Penghapus | 1 | 1 | kotak | 47 | 33 | Rp30.000 | Rp990.000 |
| Pensil Warna Kecil | 20 | 20 | set | 35 | 5 | Rp17.000 | Rp85.000 |
| Pensil Warna Besar | 10 | 20 | set | 22 | 8 | Rp12.000 | Rp96.000 |
| Sampul Buku Polos | 10 | 20 | pack | 20 | 10 | Rp8.000 | Rp80.000 |
| Sampul Buku Karakter | 10 | 20 | pack | 30 | 0 | Rp9.000 | Rp0 |
| Tas Sd | 6 | 12 | tas | 13 | 5 | Rp50.000 | Rp250.000 |
| Smp | 6 | 6 | tas | 12 | 0 | Rp65.000 | Rp0 |
| Sma | 12 | 6 | tas | 10 | 8 | Rp115.000 | Rp920.000 |
| Tipe X | 3 | 2 | kotak | 19 | 11 | Rp23.000 | Rp253.000 |
| Penggaris | 2 | 2 | kotak | 19 | 29 | Rp20.000 | Rp580.000 |
| Sepatu Sd Comex | 1 | 1 | dus | 35 | 13 | Rp75.000 | Rp975.000 |
| Sepatu Pro Att 36-41 | 1 | 1 | dus | 13 | 35 | Rp85.000 | Rp2.975.000 |
| Kaos Kaki Sd | 1 | 2 | lusin | 21 | 15 | Rp4.000 | Rp60.000 |

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

| | | | | | | | |
|-------------------------|---|---|-------|----|----|----------|--------------|
| Kaos Kaki Smp | 1 | 2 | lusin | 14 | 22 | Rp6.000 | Rp132.000 |
| Sepatu Sd Pro Att 30-35 | 0 | 1 | dus | 14 | 10 | Rp80.000 | Rp800.000 |
| TOTAL | | | | | | | Rp17.057.000 |

Harga Pokok Penjualan Toko Anugrah

| KOMPONEN | JUMLAH |
|--------------------|--------------|
| Persediaan | Rp10.835.000 |
| Pembelian | Rp10.514.000 |
| persediaan akhir | Rp17.057.000 |
| biaya transportasi | Rp350.000 |
| HPP | Rp3.942.000 |

Laporan Laba Rugi Toko Anugrah

| KOMPONEN | JUMLAH |
|-------------------|--------------|
| PENDAPATAN | Rp17.538.500 |
| HPP | Rp3.942.000 |
| LABA KOTOR | Rp13.596.500 |
| BIAYA OPERASIONAL | Rp350.000 |
| LABA BERSIH | Rp13.246.500 |

KESIMPULAN DAN SARAN

Toko Anugrah menunjukkan potensi besar sebagai usaha yang berkelanjutan di daerah pedesaan.

Mereka telah berhasil mengatasi tantangan lokasi yang jauh dari pusat perkotaan dengan strategi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

pembelian stok yang efektif. Inovasi dalam metode pembayaran dan layanan pelanggan telah menjadikan Toko Anugrah pilihan utama bagi masyarakat desa. Saran yang diberikan untuk memulai usaha sangat relevan, menekankan pentingnya perencanaan yang matang, keberanian menghadapi risiko, menerima kritik dan saran, manajemen keuangan yang solid, serta inovasi dan adaptasi terhadap perubahan pasar. Dengan menerapkan saran-saran ini, pelaku usaha dapat meningkatkan peluang keberhasilan bisnis mereka.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Algifari, A. (2002). *Ekonomi Mikro Teori Dan Kasus*. STIEYKPN.
- Anistasah, C., Zuhry Harahap, S., & Putra Juledi, A. (2014). *Pelatihan E-Commerce Berbasis Website Menggunakan CMS Pretashop Untuk Para Mahasiswa Yang Ingin Mulai Berwirausaha*. Jurnal pengabdian kepada masyarakat indonesia sahata (JPKMIS)
- Arianti, M. S., & Rahmawati, E. (2020). *Analisis Pengendalian Kualitas Produk Dengan Menggunakan Statistical Quality Control (Sqc) Pada Usaha Amplang Karya Bahari Di Samarinda*. Jurnal Bisnis dan Pembangunan, 9(2). (Halaman tidak tersedia) <https://doi.org/10.34203/jimfe.v6i2.2622>
- Fakhrudin, F., Derriawan, D., & Tabroni, T. (2022). Strategi Bisnis Peningkatan Kinerja Perusahaan Melalui Kapabilitas Sdm, Inovasi Dan Manajemen Perubahan Dimediasi Daya Saing Pada Jasa Konsultan Wahana Prakarsa Utama. *Excellent*, 8(2), 199–211. <https://doi.org/10.36587/exc.v8i2.1116>
- Garaika, G., & Feriyan, W. (2019). Promosi Dan Pengaruhnya Terhadap Terhadap Animo Calon Mahasiswa Baru Dalam Memilih Perguruan Tinggi Swasta. *Jurnal Aktual*, 16(1), 21–27. <https://doi.org/10.47232/aktual.v16i1.3>
- Hasanah, N. H., Sobry, M., & Anggraini, E. (2021). Analisis Pelaksanaan Pembelajaran Daring Di Masa Pandemi Dalam Perspektif Strength, Weakness, Opportunities, Threats (Swot): Studi Di Sd Negeri 42 Ampenan. *El Midad*, 13(1), 15–27. <https://doi.org/10.20414/elmidad.v13i1.3368>
- Hedynata, M. L., & Radianto, W. E. D. (n.d.) (2016). *Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Luscious Chocolate Potato Snack*. I.Performa: Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis. <https://doi.org/10.37715/jp.v1i1.108>
- Heldanita, H. (2019). Pengembangan Kreativitas Melalui Eksplorasi. *Golden Age: Jurnal Ilmiah Tumbuh Kembang Anak Usia Dini*, 3(1), 53–64. <https://doi.org/10.14421/jga.2018.31-05>
- Kristian, D., & Gofur, A. (2022). *Pengaruh Kreativitas Dan Inovasi Produk Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Padaumkm Dipademangan Jakarta Utara)*. Jurnal Administrasi Bisnis, 2(1), 106-115. <https://doi.org/10.31334/jambis.v2i1.2465.g1110>
- Lestari, N. A. A. U., & Djamilah, S. (2020). Solusi Peningkatan Minat Wirausaha Dan Pengurangan Hambatan Minat Wirausaha Mahasiswa. *Pragmatis*, 1(1), 1. <https://doi.org/10.30742/pragmatis.v1i1.1051>
- Maramis, F. S., Sepang, J. L., & Soegoto, A. S. (2018). *The Influence of Product Quality, Price and Quality of Service to Customer Satisfaction At Pt. Air Manado*. Executive Master of Business Administration, 6(3), 1658-1667.
- Mulyanti, D. D., & Pd, M. (2017). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jurnal Ilmiah Akuntansi, 8(2), 62-71.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pramesti, A., Novitasari, C., & Oktaviani, D. (2023). *Penerapan Manajemen Operasional Di Era Digital Dan Perkembangan E – Commerce*. Economic Business Finance and Entrepreneurship. ISSN: 3025-2555

Primandaru, N. (2017). *Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Pada Minat Berwirausaha Mahasiswa*. Jurnal *Economia*, 13(1), halaman tidak tersedia. DOI: [10.21831/economia.v13i1.13276](https://doi.org/10.21831/economia.v13i1.13276)

Sari, N. (2012). Manajemen Marketing (Pemasaran) Produk Jasa Keuangan Perbankan dalam Perspektif Islam. *Media Syari'ah: Wahana Kajian Hukum Islam dan Pranata Sosial*, 14(2), 199. <https://doi.org/10.22373/jms.v14i2.1876>

Yonaldi, S. (2018). *Kewirausahaan Bagi Industri Kecil Menengah Di Kota Padang Dalam Rangka Peningkatan Kemampuan Manajemen Dan Perluasan Pasar*. jurnal pengabdian kepada masyarakat dewantara, 1(1), halaman tidak tersedia. Ina-Rxiv. <https://doi.org/10.31227/osf.io/wghfj>

