PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN

TOKO HASIL JAGUNG

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (SI)

Pada program studi Manajemen

Disusun Oleh:

YUDI PRABOWO

211830262

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

2021/2022

TUGAS AKHIR

PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN TOKO HASIL JAGUNG

Dipersiapkan dan disusun oleh:

YUDI PRABOWO

Nomor Induk Mahasiswa: 211830262

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 24 Juni 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S. M.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing	Penguji
Noormalita Primandaru, S.E., M.Sc.	Rahmat Purbandono Hardani, Drs., M.Si.

Yogyakarta, 24 Juni 2022
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua

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

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kewirausahaan merupakan aktivitas membangun usaha untuk menciptakan produk dan jasa dengan cara yang kreatif dan inovatif. Proyek kewirausahaan menurut Kamidi (2018), proyek kewirausahaan sebagai proses pembelajaran untuk mencapai kompetensi dalam sikap, kemampuan, ketrampilan, dan pengetahuan. Menurut Handayani (2015), kewirausahaan adalah sikap, semangat, dan perilaku individu dalam menjalankan usaha dimana condong kepada amati, tiru, dan modifikasi pada produk melalui upaya dalam mendorong efisiensi dengan tujuan memberikan pelayanan terbaik dan mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Peluang sangat besar arena banyaknya peternak ayam petelur di sekitar Gunungkidul dan peluang belinya bisa keliling di pelosok desa yang belum ada pengepulnya. Bisnis ini sangat menarik karena omset yang dapat diperoleh cukup lumayan banyak tergantung pengusaha mendapatkan produksi hasil jagungnya, laba yang dihasilkan bisa 200 – 500 rupiah perkilonya.

Proyek kewirausahaan yang akan dilakukan adalah jual beli jagung pipil kering. Jagung ialah suatu tanaman serealia penting di Indonesia, di samping sebagai tanaman bahan pokok yang menggantikan peran beras dengan tujuan diversifikasi pangan, jagung turut termasuk ke dalam pakan ternak. Saat ini petani jagung di Indonesia kebanyakan menanam benih jagung hibrida karena mempunyai tingkat produksi yang sangat tinggi.

1.2 Perumusan Masalah

Bersandar kepada latar bekalakang atas permasalahan yang dipaparkan sebelumnya, tentunya permasalahan pada kewirausahaan ini bisa dirumuskan menjadi peluang dalam jual beli jagung di Toko Hasil Jagung, Gunungkidul?

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1.3 Tujuan Proyek Kewirausahaan

Berdasarkan kepada permasalahan yang sudah dirumuskan, tujuan kewirausahaan ialah:

1. Guna memperleh informasi terkait peluang bisnis jual beli jagung di Toko Hasil Jagung.
2. Meningkatkan kemampuan dalam berwirausaha.
3. Melatih disiplin dan ketrampilan dalam praktik kewirausahaan.
4. Meningkatkan inovasi dan kreatifitas pada produk jagung.
5. Mengimplementasikan teori-teori yang telah dipelajari.

1.4 Kontribusi Proyek Kewirausahaan

Hasil proyek kewirausahaan ini dapat digunakan untuk mempertimbangkan bagi pelaku bisnis, terutama bisnis jual beli jagung. Proyek kewirausahaan juga memberikan kontribusi terdapat penerimaan di pasar terhadap produk yang dijual di Toko Hasil Jagung, selain itu memberikan masukan mengenai inovasi produk dan pasar.

BAHASAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

2.1 Produk

Proyek kewirausahaan akan berjalan ketika proyek tersebut memiliki produk atau menciptakan produk untuk di perjualbelikan di pasar supaya proyek tersebut mendapat keuntungan, hasil dari keuntungan untuk membeli produk supaya siklus penjualan dapat berjalan dengan baik. Produk ialah suatu hal yang bisa dilakukan penawaran terhadapnya guna untuk diperhatikan, digunakan, dan dapat dikonsumsi yang mana mengakibatkan bisa memenuhi keinginan dan kebutuhan. Proyek kewirausahaan memiliki produk yang di perjualbelikan secara luas, melalui toko *offline* yang terletak di Gunungkidul. Jenis-jenis produk antara lain:

Tabel 2. 1 Jenis-jenis Produk Toko Hasil Jagung

Jenis Produk	**Gambar**

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Jagung Pipil	
Jagung Giling	

2.2 Pasar

Proyek kewirausahaan dalam praktiknya tentu memerlukan pasar sebagai sarana untuk menjual produk yang dimiliki. Pasar ialah suatu dari sistem yang bervariasi, institusi, prosedur, hubungan sosial dan infrastruktur tempat usaha dimana melakukan penjualan terhadap barang, jasa, dan tenaga kerja bagi sejumlah pihak dimana mendapatkan imbalan berupa uang.

2.3 Analisis Peluang dan Ancaman

Opportunities atau peluang merupakan kondisi lingkungan di luar perusahaan yang memiliki sifat menguntungkan dan bisa menjadi senjata untuk mengembangkan bisnis ini (Nur'aini, 2016). Peluang mengarah kepada faktor eksternal dimana bisa mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Peluang bisa berwujud perubahan teknologi, produk menjadi tren, perubahan regulasi dimana memberikan dampak yang positif, dan lain sebagainya. Praktik dibidang jual beli jagung mempunyai peluang cukup luas dan hasilnya tidak sedikit jika saat musim panen, salah satu

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

peluang yang dimiliki Toko Hasil Jagung adalah banyaknya peternak ayam petelur di wilayah Gunungkidul, pada saat tidak musim panen, penulis masih memiliki stok jagung yang akan dicari oleh peternak-peternak ayam petelur.

Threats atau ancaman merupakan kondisi kebalikan dari peluang, adanya ancaman dari kondisi eksternal dapat menggangu kelancaran bisnis yang dijalani (Nur;aini, 2016). Faktor eksternal dimana memiliki sifat yang negatif, esuatu bisa menjadi ancaman saat persoalan tersebut bisa memberikan ancaman kepada keberlangsungan perusahaan. Dampak yang ditimbulkan olehnya mengakibatkan kekalahan yang diterima oleh perusahaan dari kompetitor, tidak bisa bertahan dipasar, dan persoalan ini buruk semacamnya. Toko Hasil Jagung memiliki ancaman dari luar seperti banyaknya kompetitor dipasar dan persaingan harga dengan kompetitor, kompetitor Toko Hasil Jagung seperti Toko Bu Priati, Toko Pak Teguh, dan Toko Pak Pur. Ancaman dapat diatasi oleh pihak Toko Hasil Jagung, seorang wirausaha harus berfikir kreatif dan inovasi, dengan adanya jagung giling yang dimiliki dan dapat langsung mengirimkan ke peternak ayam petelur.

2.4 Analisis Kekuatan dan Kelemahan

Strenghts atau kekuatan merupakan kondisi yang terdapat pada perusahaan dan kekuatan ini dianalisis dari bagian tubuh sebuah perusahaan (Siswanto, 2019). Keunggulan sebuah perusahaan yang relatif kompetitif dibandingkan kompetitor. Umumnya kekuatan itu bersumber dari produk, pelayanan, dan hal internal lainnya. Contohnya perusahaan tersebut mempunyai citra merek atau nama yang kuat di masyarakat. Kekuatan yang dimiliki oleh Toko Hasil Jagung adalah memiliki hubungan baik dengan konsumen dan mempunyai *network* untuk menyalurkan produk yang dimiliki.

Weakness atau kelemahan merupakan kondisi dari internal perusahaan, sebuah kelemahan merupakan hal yang wajar yang dimiliki oleh setiap perusahaan (Nur'aini, 2016). Kekurangan dan

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

juga keterbatasan kemampuan perusahaan secara internal guna berkompetisi di pasar. Contohnya mempunyai citra merek yang lemah dan kekurangan modal. Melalui upaya pengevaluasian terhadap kelemahan, bisa memperoleh suatu informasi apa saja yang harus dibenahi ataupun dilakukan pengembangan terhadapnya. Toko Hasil Jagung memiliki kelemahan pada kekurangan modal.

METODE PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN USAHA

3.1 Ekplorasi Kreativitas

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 pada Toko Hasil Jagung dibidang jual beli jagung adalah mengembangkan sarana untuk menjual produk, baik dari mulut ke mulut maupun pelanggan datang langsung ke toko. Strategi dalam bisnis memiliki fungsi sebagai upaya dalam mengarahkan sebuah perusahaan untuk memenangkan persaingan oleh kompetitor dengan memanfaatkan sumber daya, lingkungan internal maupun eksternal.

3.2 Manajemen Pemasaran

Dalam menjalankan manajemen pemasaran membutuhkan rencana dan strategi. Hal-hal yang mendasar dalam proses pemasaran, diantaranya:

1. *Product*

Produk ialah barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan di pasar. Produk yang unggul tentu memiliki nilai jual yang tinggi, serta dapat menarik konsumen untuk membelinya. Menurut Kolter (2014) produk ialah semua hal yang penawarannya bisa dilakukan ke pasar guna menarik

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

perhatian, perolehan, pemanfaatan atau komsumsi yang dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Produk ialah semua hal yang penawarannya bisa dilakukan terhadap pasar guna memberikan kepuasan terhadap apa yang konsumen inginkan atau butuhkan, tidak terkecuali barang, fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, properti, organisasi, dan informasi. Sejumlah persoalan yang wajib menjadi perhatian ketika produk beredar, antara lain: kualitas, penampilan, kemasan, fungsi, garansi. Toko Hasil Jagung memiliki produk yang terdapat di Tabel 2.1.

2. *Price*

Barang atau jasa yang telah perusahaan produksi, tentunya membutuhkan harga supaya perusahaan dapat memperoleh laba. Menurut Kolter (2012) harga ialah jumlah yang harus ditagihan terhadap sebuah produk atau jasa, lebih luas lagi harga ialah jumlah seluruh nilai yang dibebankan kepada konsumen guna memperoleh keuntungan dengan mempunyai ataupun mempergunakan sebuah produk atau jasa. Toko Hasil Jagung dalam menentukan harga untuk penjualan produknya telah dikalkulasikan dengan benar supaya tidak terjadi kesalahan dalam mengambil keputusan. Harga yang jagung yang ditentukan mengikuti pasaran disekitar wilayah Gunungkidul, karena naik turunnya harga jagung sangat tidak stabil.

3. *Place*

Tempat mempunyai pengaruh besar terhadap perkembangan bisnis yang dijalani. Sebuah lokasi bisa memberikan pelayanan atas sejumlah kebutuhan yang ada di suatu tempat yang dikenal sebagai tempat pusat (*Central Place Theory*). Tempat yang strategis akan mudah mendatangkan para konsumen untuk membeli produk, tidak hanya tempat *offline* di era digital berjualan dapat berjalan dengan *online* seperti menjual jagung di facebook. Toko Hasil Jagung terletak di Padukuhan Wunut, Rt02/Rw05, Sumberwungu, Tepus, Gunungkidul.

2. Promotion

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Promosi merupakan strategi terpenting dalam proses pemasaran. Promosi adalah menawarakan produk kepada konsumen supaya konsumen dapat tertarik dan membeli produk tersebut. Strategi pemasaran ialah logika pemasaran yang mana unit bisnis harapannya bisa mendatangkan nilai dan mendapatkan keuntungan dari hubungan dari konsumen. Pada promosi dapat melakukan kegiatan seperti memasang iklan di media sosial dan penjualan secara langsung. Toko Hasil Jagung melakukan promosi secara langsung atau dari mulut ke mulut.

3.3 Manajemen Operasi

Manajemen operasi ialah praktik adminitrasi bisnis guna membentuk tingkat efisiensi setinggi mungkin pada sebuah organisasi. Persoalan ini berhubungan terhadap pengubahan bahan dan tenaga menjadi barang dan jasa seefisien mungkin guna mengoptimalkan dari sebuah organisasi. Tim manajemen operasi berupaya menstabilkan biaya melalui pemasukan guna memperoleh laba operasional yang lebih tinggi. Penerapan manajemen operasi pada Toko Hasil Jagung adalah dengan menerapkan jam kerja yang berlaku, buka tiap hari dari pukul 08.30 hingga 17.30, dan juga melayani lemburan. Toko Hasil Jagung melakukan produksi untuk produk yang dijual, karena produk yang dijual melalui penggilingan terlebih dahulu baru bisa dijual.

3.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia ialah bidang manajemen yang strategis untuk mewujudkan tujuan sebuah perusahaan. Manajemen sumber daya manusia ialah ilmu dan seni yang mengontrol terkait hubungan dan peranan tenaga kerja supaya efektif dan efisien mendorong upaya dalam mewujudkan tujuan perusahaan, karyawan, dan masyarakat (Hasibuan, 2019). Kesimpulan dari manajemen sumber daya manusia ialah kumpulan kekuatan yang berasal dari manusia yang dapat digunakan untuk menyelasaikan tugas dalam perusahaan supaya mencapai tujuan yang sudah ditentukan.

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Penentuan sebuah strategi sumber daya manusia harus mempertimbangkan aspek visi, misi, strategi perusahaan, dan dapat dirumuskan secara logis serta dapat diaplikasikan. Penerapan manajemen sumber daya manusia pada Toko Hasil Jagung adalah dengan merekrut admin, penjaga toko dan tenaga bongkar muat.

3.5 Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan ialah aktivitas yang memiliki tujuan dalam melakukan pengelolaan terhadap dana ataupun sejumlah aset yang perusahaan miliki guna dilakukan pemanfaatan terhadap sejumlah hal ataupun aktivitas yang mendorong terwujudnya tujuan utama perusahaan tersebut, yakni profit. Salah satu tujuan dari manajemen keuangan adalah menjaga arus kas agar sesuai dalam melakukan pembayaran terhadap seluruh kewajiban dan beban perusahaan. Pengelolaan sumber dana Toko Hasil Jagung dikelola sendiri dengan baik sesuai tujuan perusahaan. Modal dana untuk menjalankan usaha dibidang jual beli jagung menggunakan uang pinjaman dari bank dan tabungannya sendiri.

3.6 Manajemen Perubahan Dan Inovasi

Manajemen perubahan ialah proses yang berlangsung secara kontinu dalam memperbaharui organisasi berkaitan terhadap arah, struktur, dan kemampuan dalam memberikan pelayanan terhadap kebutuhan yang senantiasa mengalami perubahan pasar, konsumen dan para pekerja itu sendiri. Manajemen inovasi ialah gabungan antara manajemen proses inovasi dan manajemen perubahan. Persoalan ini berkaitan terhadap produk, proses bisnis dan inovasi sebuah organisasi. Manajemen perubahan dan inovasi merupakan suatu pendekatan secara terorganisir untuk memastikan adanya perubahan yang dilakukan secara keseluruhan dan dijalankan dengan lancar serta dapat dipastikan perubahan yang dilakukan oleh perusahaan mendapatkan suatu manfaat

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dalam mencapai tujuan perusahaan. Manajemen perubahan dan inovasi pada Toko Hasil Jagung yang bergerak dibidang jual beli jagung diaplikasikan ke teknologi digital.

3.7 *Businees Model Canvas*

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Key Partners
Pemasok di Toko Hasil Jagung adalah Toko Berkah Gaplek, Warung Cak Met, dan Toko Jaya Mandiri.</td>
<td>Key Activities
Melakukan jual beli jagung dan menjual jagung giling</td>
<td rowspan="2">Value
Propositions
Menyediakan jagung yang berkuwalitas, memilih jagung yang kering, dan juga menyediakan jagung giling.</td>
<td>Customer Relationships
Toko Hasil Jagung menjaga hubungan dengan baik dengan pelanggan melalui cara mengasih bonus ke pelanggan.</td>
<td rowspan="2">Customer Segment
1. Peternak ayam petelur
2. Toko Al-Fath Putra</td>
</tr>
<tr>
<td>Key Resources
Gerai toko offline
Mempunyai karyawan satu untuk bongkar muat dan menjaga toko
Modal usaha berasal dari tabungan dan pinjaman bank</td>
<td>Channels
Konsumen dapat menjangkau produk dari Toko Hasil Jagung melalui facebook dan bisa datang langsung ke Toko Hasil Jagung.</td>
</tr>
</table>

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Cost Structure	Revenue Streams
1. Produk jagung 2. Biaya transportasi dari Toko Hasil Jagung 3. Biaya kemasan	Penjualan produk Toko Hasil Jagung pada tabel 2.1

Pembahasan Manajemen Usaha

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. Toko Hasil Jagung membuat inovasi produk dengan cara mengolah jagung pipil menjadi jagung giling. Produk yang diperjualbelikan di Toko Hasil Jagung memiliki kelebihan dibandingkan kompetitor lainnya, kelebihannya jagung yang dijual memiliki KA dibawah 17%, tetapi pada saat panen raya kami menjual jagung KA dibawah 20% karena pada saat panen raya cuaca tidak bagus atau sering hujan jadi tidak bisa menjemur jagung. Jagung yang giling juga memiliki kuwalitas yang bagus, jagung yang digiling memiliki KA dibawah 17% dan memiliki kebersihan yang tinggi.

4.2 Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah suatu upaya manusia untuk mencapai hasil pertukaran yang diinginkan dan membangun hubungan yang erat dengan konsumen dengan cara yang menguntungkan bagi perusahaan (Kollter, 2017). Implementasi manajemen pemasaran pada Toko Hasil Jagung yang bergerak dibidang jual beli jagung menggunakan teknologi digital. Toko Hasil Jagung hanya mempromosikan barang ditoko atau secara langsung atau melalui mulut ke mulut.

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

4.3 Manajemen Produksi

Manajemen produksi adalah kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasi penggunaan sumber daya, yang berupa sumber daya manusia serta bahan secara efektif dan efisien untuk menciptakan *utility* suatu barang atau jasa. Implementasi manajemen produksi pada Toko Hasil Jagung yang bergerak dibidang jual beli jagung tentunya tidak membuat produk sendiri. Produk yang diperjualbelikan adalah barang jadi, hanya saja Toko Hasil Jagung melakukan pengolahan jagung, seperti mengubah jagung pipil menjadi jagung giling untuk bisa langsung dikirimkan ke peternak-peternak ayam petelur. Toko Hasil Jagung memiliki kualitas yang baik agar konsumen merasa puas dengan barang yang dijual di Toko Hasil Jagung.

4.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu ilmu atau cara bagaimana mengatur hubungan dan peran sumber daya (tenaga kerja) yang dimiliki individu secara efisien dan efektif serta dapat digunakan secara maksimal sehingga tercapai segala tujuan (Bintiri, 2017). Implementasi manajemen sumber daya manusia pada Toko Hasil Jagung adalah admin atau penjaga toko dan tenaga bongkat muat.

4.5 Manajemen Keuangan

Dalam implementasi manajemen keuangan pada Toko Hasil Jagung dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu:

Tabel 4.1 Biaya Investasi Toko Hasil Jagung

A. Biaya Investasi

Komponen	Harga	Jumlah	Total
Mobil pickup	Rp90.000.000	1	Rp90.000.000
Timbangan	Rp1.250.000	1	Rp1.250.000
Jumlah			**Rp91.250.000**

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Biaya investasi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membeli peralatan untuk mempermudah pekerjaan dan digunakan untuk jangka waktu yang panjang, investasi yang dikeluarkan Toko Hasil Jagung untuk membeli mobil pickup dan timbangan dengan jumlah Rp91.250.000,-.

Tabel 4.2 Biaya Modal Kerja

B. Biaya Modal Kerja			
KOMPONEN	**HARGA**	**JUMLAH**	**TOTAL**
Biaya Modal **Kerja Februari**			
Jagung Pipil	Rp550	643 kg	Rp2.925.650
Jagung Giling	Rp4.850	2000 kg	Rp9.700.000
Karung	Rp2.000	100 biji	Rp200.000
Rafia	Rp20.000	1 gulung	Rp20.000
Jarum	Rp5.000	2 box	Rp10.000
Sub **Total Bulan Februari**			Rp **12.855.650**
Biaya Modal **Kerja Maret**			
Jagung Pipil	Rp4.750	23564 kg	Rp111.929.000
Jagung Giling	Rp5.000	4638 kg	Rp23.190.000
Karung	Rp2.000	600 biji	Rp1.200.000
Rafia	Rp 20.000	2 gulung	Rp40.000
Jarum	Rp5.000	2 box	Rp10.000
Transportasi			Rp600.000
Sub **Total Bulan Maret**			Rp**136.369.000**
Biaya Modal **Kerja April**			
Jagung Pipil	Rp5.000	25118 kg	Rp125.590.000
Jagung Giling	Rp5.300	3851 kg	Rp20.410.300
Karung	Rp2.000	550 biji	Rp1.100.000
Rafia	Rp20.000	1 gulung	Rp20.000
Jarum	Rp5.000	1 box	Rp5.000
Transportasi			Rp1.050.000
Sub **Total Bulan April**			Rp148.175.300
Biaya Modal **Kerja Mei**			
Jagung Pipil	Rp5.000	14396 kg	Rp71.980.000
Jagung Giling	Rp5.300	2777 kg	Rp14.718.100
Karung	Rp2.000	250 biji	Rp500.000
Rafia	Rp20.000	1 gulung	Rp20.000
Transportasi			Rp250.000
Sub **Total Bulan Mei**			**Rp87.378.100**

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Biaya modal kerja per bulan adalah biaya yang dikeluarkan oleh Toko Hasil Jagung dalam membeli produk ke petani dan pengepul kecil. Total biaya modal kerja selama empat bulan sebesar Rp384.868.050,-.

Tabel 4.3 Pendapatan Penjualan Per Bulan

C. Pendapatan Penjualan Per Bulan			
KOMPONEN	**HARGA**	**JUMLAH**	**TOTAL**
Pendapatan Bulan **Februari**			
Jagung Pipil	Rp 5.200	1500 kg	Rp 7.800.000
Jagung Giling			Rp -
Sub **Total Bulan Februari**			Rp **7.800.000**
Pendapatan Bulan **Maret**			
Jagung Pipil	Rp 5.400	20007 kg	Rp 108.037.800
Jagung Giling	Rp 5.550	5000 kg	Rp 27.750.000
Sub **Total Bulan Maret**			Rp **135.787.800**
Pendapatan Bulan **April**			
Jagung Pipil	Rp 5.750	26125 kg	Rp 150.218.750
Jagung Giling	Rp 6.000	3700 kg	Rp 22.200.000
Sub **Total Bulan April**			Rp **172.418.750**
Pendapatan Bulan **Mei**			
Jagung Pipil	Rp 5.600	12823 kg	Rp 71.808.800
Jagung Giling	Rp 5.900	3000 kg	Rp 17.700.000
Sub **Total Bulan Mei**			**Rp 89.508.800**

Perhitungan penjualan produk perbulan dihitung dengan maksimal supaya mendapatkan laba yang telah ditentukan, pendapatan produk per bulan Toko Hasil Jagung sebesar Rp405.515.350,-.

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4.4 Biaya Operasional

D. Biaya Operasional			
Komponen	**Harga**	**Jumlah**	**Total**
Bulan Februari			
Transportasi			-
Jasa Giling	Rp 300	2000 kg	Rp 600.000
Bulan Maret			
Transportasi	Rp 5.150	116,5 liter	Rp 600.000
Jasa Giling	Rp 300	4638 kg	Rp 1.391.400
Bulan April			
Transportasi	Rp 5.150	203,89 liter	Rp 1.050.000
Jasa Giling	Rp 300	3851 kg	Rp 1.155.300
Bulan Mei			
Transportasi	Rp 5.150	48,55 liter	Rp 250.000
Jasa Giling	Rp 300	2777 kg	Rp 833.100

Biaya operasional yang dikeluarkan pada Toko Hasil Jagung tidak begitu banyak, karena pengepul kecil dan pengepul besar biasa mengirim dan mengambil jagung di Toko. Biaya Operasional Toko Hasil Jagung sebesar Rp4.579.800-.

Tabel 4.5 Laporan Laba Rugi Perbulan

E. Laporan Laba Rugi Perbulan

Komponen	**Bulan**			
	Februari	Maret	April	Mei
Pendapatan Penjualan	Rp 7.800.000	Rp 135.787.800	Rp 172.418.750	Rp 89.508.800
HPP dan Biaya				
HPP	Rp 7.420.800	Rp 122.843.950	Rp 165.239.350	Rp 88.339.500
Biaya Operasional	Rp 600.000	Rp 1.991.400	Rp 2.205.300	Rp 1.083.100
Total	Rp 8.020.800	Rp 124.835.350	Rp 167.444.650	Rp 89.422.600

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Laba Operasi	-Rp 220.800	Rp 10.952.450	Rp 4.974.100	Rp 86.200

Laporan laba rugi perbulan, dalam menjalankan usaha ini Toko Hasil Jagung melaporkan laba yang didapatkan selama empat bulan sebesar Rp19.771.750,-.

Tabel 4.6 Struktur Permodalan

F. Struktur Permodalan	
Komponen	Jumlah
Modal Investasi	Rp 91.250.000
Pinjaman Bank	Rp 100.000.000
Modal Kerja	Rp 50.000.000
Total	Rp 241.250.000

Struktur permodalan, modal yang dikeluarkan oleh Toko Hasil Jagung sebesar Rp241.250.00, terdiri dari Rp100.000.000 dari pinjaman dan Rp141.250.000 dari tabungan penulis tersebut.

4.6 Manajemen Perubahan dan Inovasi

Seorang wirausahawan harus melakukan atau menerapkan manajemen perubahan dan inovasi pada usaha yang dijalani. Implementasi pada Toko Hasil Jagung pada manajemen perubahan dan inovasi, antara lain: meningkatkan mutu sumber daya manusia, meningkatkan promosi bisnis melalui media sosial, meningkatkan kualitas jagung yang dijual dan melakukan evaluasi secara berkala.

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dalam proyek kewirausahaan dibidang jual beli jagung bahwa proyek ini layak untuk dijalankan, prospek yang begitu bagus dan peluang sangat luas dalam menjalankan bisnis ini menandakan bahwa menjadi pembisnis dibidang jual beli jagung sangat menguntungkan, tetapi harus memiliki modal yang besar dan tenaga yang kuat, karena untuk angkat junjung jagung

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

karungan yang bobotnya mencapai 60kg sampai 70kg perkarung. Bisnis di bidang jual beli jagung ini sangat menguntungkan.

5.2 Saran

Jika ingin menjadi pengepul jagung atau bisnis lainnya kita sebagai calon pebisnis harus bisa membaca peluang untuk konsumen dan situasi dilingkungan disekitar kita, mengganggu tidak dengan lingkungannya, jika inging menjalankan praktik kewirausahaan harus bertanggung jawab terhadap usaha yang dipilih. Dalam praktik kewirausahaan penulis menggunakan metode jual beli dan mengolah jagung. Mengolah dalam artian mengubah bentuk jagung, dari jagung pipil menjadi jagung giling yang harganya lebih mahal jagung giling dari pada jagung pipil.

DAFTAR PUSTAKA

Reference

1. https://www.google.com/search?q=pengertian+manajemen+sumber+daya+manusia+menurut+para+ahli&oq=pengertian+manajemen+sumber+daya+&aqs=chrome.1.0i512l2j69i57j0i512l4j69i60.10499j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8
2. https://www.google.com/search?q=manajemen+keuangan+menurut+para+ahli&ei=6P2pYqGAC8
3. eseMP9oOSmA8&oq=manajemen+keuangan+&gs_lcp=Cgdnd3Mtd2l6EAEYCTILCAAQgAQQsQMQgwEyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIECAAQQzoUCAAQ6gIQtAIQigMQtwMQ1AMQ5QI6CAgAELEDEIMBOggILhCxAxCDAToICC4QgAQQsQM6BQguEIAEOggIABCABBCxAzoECC4QQzoHCAAQsQMQQzoKCAAQsQMQgwEQQzoLCC4QgAQQxwEQrwFKBAhBGABKBAhGGABQ1glYnzhgwVloAXABeACAAZ4BiAGJDZIBBDEzLjaYAQCgAQGwAQrAAQE&sclient=gws-wiz

repository.stieykpn.ac.id

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

4. https://www.google.com/search?q=teori+manajemen+produksi&oq=teori+manajemen+produksi&aqs=chrome..69i57j0i512j0i22i30.6060j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8

5. https://lister.co.id/blog/pengertian-dan-contoh-manajemen-sumber-daya-manusia/

repository.stieykpn.ac.id