

LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN VANJAYA DELIVERY

MATERIAL BANGUNAN

RINGKASAN TUGAS AKHIR



ANGGA FAHMI AHNAF

2118 30426

PROGRAM STUDI MANAJEMEN SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

JANUARI 2023

LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN VANJAYA DELIVERY

MATERIAL BANGUNAN

RINGKASAN TUGAS AKHIR



ANGGA FAHMI AHNAF

2118 30426

PROGRAM STUDI MANAJEMEN SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

JANUARI 2023

TUGAS AKHIR

LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN VANJAYA SUPPLIER MATERIAL BANGUNAN

Dipersiapkan dan disusun oleh:

ANGGA FAHMI AHNAF

Nomor Induk Mahasiswa: 211830426

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 16 Januari 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S. M.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing

Bianka Andriyani, S.E., M.M.

Penguji

Heni Kusumawati, S.E., M.Si.

Yogyakarta, 16 Januari 2023
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



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

ABSTRAK

Perkembangan pariwisata dan pembangunan membuat bisnis material bangunan semakin diminati konsumen. Hal ini membuat permintaan akan produk bahan bangunan semakin meningkat setiap saat sehingga banyak bisnis baru yang bergerak di bidang material. Dalam proses membuat bisnis hal terpenting yang harus diperhatikan adalah sebuah perencanaan yang matang sehingga bisnis dapat berjalan dengan baik, selain itu setiap bisnis harus memiliki sebuah ciri khas dan inovasi yang menarik agar bisnis tersebut memiliki nilai lebih dan memudahkan konsumen untuk membedakan produk dari pesaing lainnya. Pesaing *delivery* material bangunan saat ini juga tidak bisa dianggap remeh. Maka dari itu diperlukan inovasi untuk mendorong pertumbuhan bisnis kedepannya sehingga bisnis tetap mempunyai sebuah keunggulan di mata konsumen. Inovasi dalam bisnis dapat berupa pengembangan produk dan peningkatan pelayanan bisnis. Peluang inovasi yang dapat dipilih dan dikembangkan dalam bisnis ini adalah *delivery* material bangunan dengan bahan bangunan yang tidak biasa digunakan. Hasil inovasi *delivery* material dengan bahan bangunan yang berbeda dikembangkan menjadi terobosan terbaru produk material bangunan yang dapat menggantikan bahan material sebelumnya karena produk material yang baru ini belum banyak dalam pasaran umum, namun kami juga tergantung dari permintaan pelanggan yang tidak menentu dengan mempertimbangkan harga dan kualitas semua kami serahkan pada pelanggan setia Vanjaya *Delivery* Material Bangunan

Kata Kunci : Material bangunan, Kewirausahaan, Proyek, *Delivery* material bangunan, Skripsi, Tugas Akhir

Latar Belakang

Pariwisata merupakan income pendapatan bagi suatu negara. Dengan adanya pariwisata, maka negara akan mendapatkan pemasukan dari setiap objek wisata tersebut. Terutama bagi pemerintah daerah. Pariwisata merupakan salah satu sumber utama pemasukan bagi suatu daerah.

Jika ekonomi masyarakat dirasa sudah cukup stabil, maka mereka akan berfikir untuk melakukan pembangunan pada hal yang paling penting, yaitu rumah hunian pribadi. Di Gunungkidul khususnya, banyak sekali rumah warga yang masih menggunakan bahan alam seperti dinding dari kayu, atap dari daun kelapa dan jerami serta alas dari tanah. Seiring perkembangan zaman dan semakin meningkatnya ekonomi masyarakat tersebut, mereka berbondong-bondong untuk membangun rumah mereka menjadi sebuah rumah gedung atau rumah gedung bertingkat. Disamping itu, banyak yang membangun berupa kontrakan atau kos-kosan di dekat objek wisata yang memiliki banyak karyawan.

Melihat prospek pembangunan di wilayah Gunungkidul yang semakin banyak, penulis mempunyai ide membuka peluang usaha di bidang supplier material bangunan, yang berupa bahan-bahan bangunan seperti, pasir, split, abu batu, batu pondasi, herbel, bata merah, bata lepo, genteng bekas/baru, dan batako. Merintis usaha di bidang material bangunan saat pandemi dan setelah pandemi Covid-19 berakhir mempunyai tantangan tersendiri bagi pengusaha dikarenakan harus mampu bertahan di masa pandemi. Pengusaha harus memikirkan strategi yang tepat terhadap pemasaran produk agar diminati oleh konsumen.

Perumusan Masalah

Perumusan masalah ini meliputi apakah menjual bahan bangunan untuk mengetahui peluang usaha di daerah Gunungkidul dapat bertahan lama dan mampu menjadi peluang bisnis ke depannya dan menghadirkan inovasi yang lebih baik sehingga dapat menarik minat pembeli/konsumen lebih banyak lagi.

Tujuan Proyek Kewirausahaan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan proyek kewirausahaan sebagai berikut:

1. Memastikan apakah usaha tersebut dapat bertahan lama.
2. Memasarkan produk di pasar yang tepat.
3. Meningkatkan kemampuan dalam bidang usaha bisnis.
4. Menerapkan prinsip kerja keras pantang menyerah.
5. Meningkatkan kedisiplinan, kreatif, inovatif, dan keterampilan.
6. Memperoleh laba.

Kontribusi Proyek Kewirausahaan

Kontribusi proyek kewirausahaan terhadap perkembangan usaha sebagai berikut:

1. Hasil proyek kewirausahaan dapat digunakan sebagai pekerjaan tetap.
2. Proyek ini dapat meningkatkan keterampilan dalam bidang kewirausahaan.
3. Dapat meningkatkan penghasilan bagi penambang.
4. Menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

Analisis Peluang dan Ancaman

Peluang yang dapat diperoleh dalam menjalankan bisnis Vanjaya Supplier Material

Bangunan ialah :

1. Mendapatkan proyek JLS (Jalur Lintas Selatan)
2. Mendapatkan proyek bedah rumah.
3. Mendapatkan proyek pembangunan rumah subsidi.
4. Mendapatkan proyek pembangunan sarana dan prasarana

Selain itu ada perbaikan infrastruktur bangunan sekolah, rumah sakit, dan lain-lain.

Penjelasan bagaimana penulis mengelola ancaman :

1. Persaingan dengan pemasok bisnis serupa
2. Konflik di lahan tambang
3. Jalur lalu lintas yang macet
4. Sistem antrian di tambang

Analisis Kekuatan dan Kelemahan

Berikut merupakan kekuatan usaha Vanjaya Supplier Material Bangunan :

1. Armada memiliki spesifikasi profesional
2. Jaringan antar grup material yang luas
3. Modal yang kuat

Berikut merupakan kelemahan usaha Vanjaya Supplier Material Bangunan :

1. Belum punya toko material
2. Karyawan yang masih terbatas
3. Sistem penjualan yang belum teroganisir.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Selama ini, Vanjaya Supplier Material Bangunan hanya melayani yang pesan melalui telepon, whatsapp, ataupun datang secara langsung kepada pemilik. Hasil dari penjualan bisnis penulis juga belum tercatat detail karena hanya masuk ke kantong pribadi. Hal itu dikarenakan penulis tidak mempunyai toko sehingga penjualan material pun masih sangat terbatas karena tidak semua orang tahu bahwa penulis mempunyai usaha tersebut.



Visi dan Misi

Visi : Menjadi perusahaan delivery bahan material bangunan berkualitas dengan memberi solusi material bangunan yang handal melalui produk inovatif dan ramah lingkungan tanpa melupakan kewajiban sosial masyarakat.

Misi :

1. Memberikan pelayanan yang berkualitas dan ramah bagi konsusmen
2. Meningkatkan penghasilan bagi penambang.
3. Menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.
4. Melayani konsumen dengan tepat waktu

Eksplorasi

Untuk itu Vanjaya Supplier Material Bangunan menyediakan beberapa konsep yang seusai yaitu:

1. Tanah liat untuk bahan baku pembuatan bata merah.
2. Pemanfaatan pasir sungai untuk bahan bangunan.
3. Semen Pozolan Kapur (SPK).

Manajemen Pemasaran

Fokus pada nilai jual dan menggunakan informasi tentang client merupakan strategi marketing yang efisien untuk membangun sebuah relasi. Ketika anda membangun kampanye strategi marketing, anda bisa menargetkan pelanggan potensial, menjaga relasi dengan client lama, mengkomunikasikan informasi tentang brand ke publik atau kombinasi dari semua ini.

Manajemen Operasi

Manajemen operasional sangat diperlukan dalam sebuah bisnis karena membutuhkan sebuah pengawasan terhadap beberapa unsur untuk penunjang kegiatannya. Kegiatan operasional contohnya seperti keuangan, pemasaran, dan juga produksi.

Kegiatan operasional kami terdiri dari:

1. Penyiapan kendaraan.
2. Mengkoordinasi team atau karyawan.
3. Mengkoordinasi pembeli atau customer .

Cara Mengelola Karyawan ‘

Mengelola karyawan menjadi pekerjaan yang besar bagi pemilik bisnis. Sebab, jika kamu gagal dalam mengelola karyawan dengan baik, bisa menyebabkan tingginya angka turnover. Supaya hal tersebut tidak terjadi, berikut adalah 4 cara kami mengelola karyawan:

1. Membuat visi dan misi bisnis.
2. Mendeskripsikan pekerjaan dengan jelas.
3. Membuat peraturan yang sesuai.
4. Menciptakan sistem penghargaan dan hukuman.

Cara Gaji

Kami menggaji karyawan tergantung dengan berapa kali kerja mereka. Jadiupah karyawan tidak menentu tiap harinya. Cara menghitung gaji karyawannya pun cukup sederhana dengan menggunakan rumus hitung berikut:

Gaji = (jumlah kerja per rit atau angkut x jumlah upah)Gaji = 2 x Rp150.000 =
Rp300.000

Jadwal Kerja

Jadwal kerja karyawan kami tiap hari tidak menentu, tergantung jumlah orderan yang masuk tiap harinya. Misal jika truck A hari ini ada 3 orderan maka karyawan akan kerja sehari dalam 3x jika ada perubahan jadwal nanti akan di koordinasikan sebelumnya.

Modal kerja

Modal kerja dalam bisnis ini yaitu terletak pada unit mobil, perusahaan kami mempunyai 1 unit mobil truck yaitu isuzu NMR 71 dengan harga Rp. 300.000.000, Modal awal untuk memulai usaha yaitu Rp. 300.000.000,- di dapat dari tabungan yang sudah di kumpulkan sebelumnya.

Perhitungan Biaya dan Laba

Table 3.1 perhitungan biaya muatan untuk 1 unit truck

No.	Kebutuhan	Biaya
1.	Pasir progo	Rp.1.100.000,-
2.	Solar	Rp.200.000,-
3.	Retribusi	Rp. 10.000,-
4.	Sopir/uang makan	Rp.150.000,-
5.	Setoran Truck	Rp.150.000,-
6	Biaya bongkar	Rp.90.000,-
Total		Rp.1.700.000,-

Modal sejumlah Rp.1.700.000,- dapat menghasilkan 1 muatan pasir truck double dan biaya maintenance truck tiap bulannya sejumlah Rp. 5.000.000,-

Harga awal Rp. 1.700.000

Perkiraan Laba

Laba yang di inginkan 30% Laba x HPP

$$30\% \times 1.700.000 = 510.000$$

Harga Jual

Total Laba + HPP

$$510.000 + 1.700.000 = 2.210.000$$

Berdasarkan perhitungan diatas , di informasikan bahwa pengeluaran untuk 1x muatan truck yaitu Rp.1.700.000 yang kemudian dijumlahkan dengan presentase 30% dari keuntungan yang diinginkan. Maka hasil akhir yang di dapat untuk harga penjualan adalah Rp.2.210.000,-.

Table 3.2 Laporan Penjualan

Tanggal	Total Orderan	Jumlah Laba
28- Oktober -22	1	510.000
29- Oktober -22	2	1.020.000
30- Oktober -22	1	510.000
31- Oktober -22	1	510.000
01- November -22	1	510.000
02- November -22	0	0
03- November -22	1	510.000
04- November -22	2	1.020.000
05- November -22	1	510.000
06- November -22	1	510.000
07- November -22	1	510.000
08- November -22	2	1.020.000
09- November -22	1	510.000
10- November -22	2	1.020.000
11- November -22	1	510.000

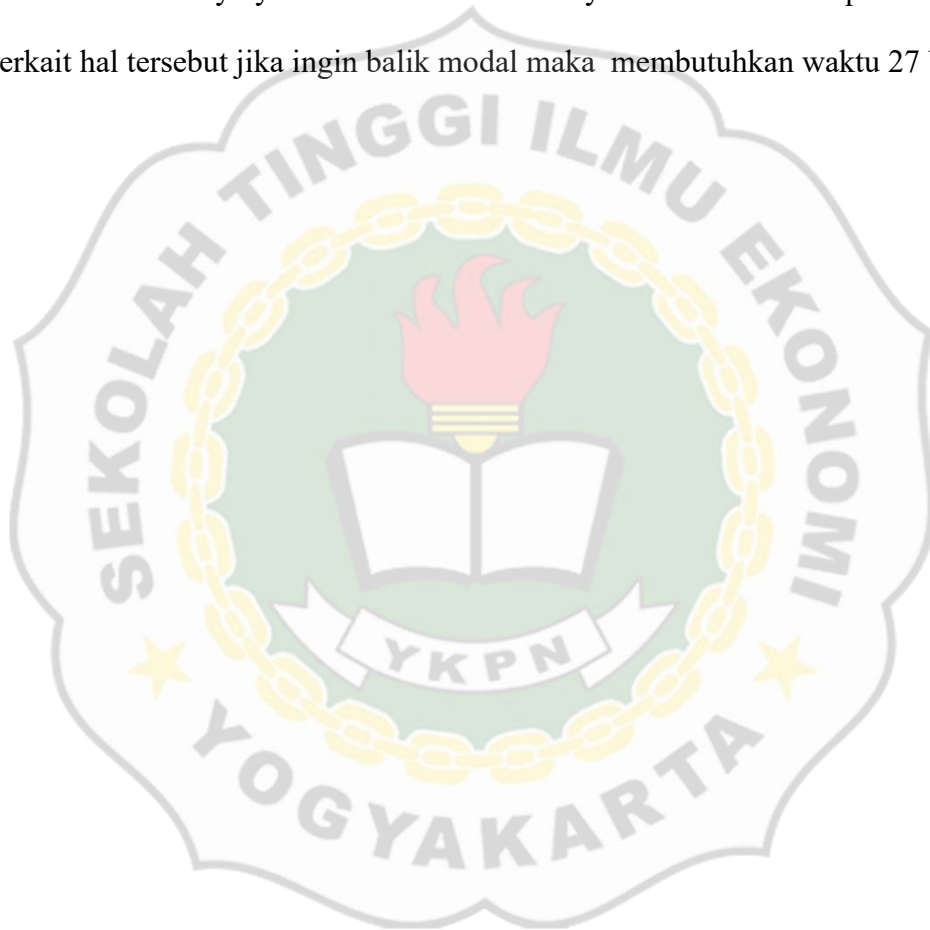
12- November -22	1	510.000
13- November -22	1	510.000
14- November -22	0	0
15- November -22	1	510.000
16- November -22	2	1.020.000
17- November -22	1	510.000
18- November -22	0	0
19- November -22	1	510.000
20- November -22	2	1.020.000
21- November -22	2	1.020.000
22- November -22	2	1.020.000
23- November -22	1	510.000
24- November -22	1	510.000
25- November -22	1	510.000
26- November -22	1	510.000
27- November -22	1	510.000
Total	35	Rp. 17.850.000,-

Pada table 3.2 di atas merupakan laporan permintaan pasir dari tanggal 28 Oktober – 27 November 2022 dan dapat disimpulkan bahwa penjualan tiap hari dalam sebulan tidak menentu kadang dapat 1x orderan kadang 2x orderan bahkan tidak dapat sama sekali dalam sehari.

Table 3.3 Laporan Laba Rugi

1	Pendapatan		
	Penjualan	35	
	Total Pendapatan		Rp. 17.850.000,-
2	Biaya muatan		Rp.1.700.000,-
	Laba Kotor		Rp.2.210.000,-
3	Biaya Truck		
	Maintenene truck dalam 1 bulan	Rp.5.000.000,-	
	Laba Bersih per 30 hari		Rp.12.850.000,-

Pada table 3.3 di atas merupakan laporan laba rugi, permintaan pasir dari tanggal 28 Oktober – 27 November 2022 ditotal orderan dalam satu bulan terhitung tanggal 28 Oktober sampai 27 November 2022 $35 \times = \text{Rp. } 17.850.000,-$ jika di kurangi biaya mantenece truck tiap bulan sebesar Rp. 5.000.000,- maka total pendapatan bersih dalam satu bulannya yaitu total laba $\times 35$ - biaya maintenance = Rp.12.850.000,-. Terkait hal tersebut jika ingin balik modal maka membutuhkan waktu 27 bulan.



Kesimpulan

Dari hasil pembahasan mengenai laporan yang telah penulis lakukan, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa Vanjaya Supplier Material Bangunan dapat berinovasi dengan menyusun strategidan memanfaatkan peluang yang ada agar tujuan usaha dapat tercapai secara maksimal. Selain itu melakukan manajemen usaha yang baik dapat dilakukan secara efisien dan efektif dengan mengaitkan manajemen pemasaran, manajemen operasi, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan serta manajemen perubahan dan inovasi dalam membuat suatu bisnis, sehingga kedepannya kegiatan bisnis dapat berjalan dengan baik.

Saran

Saran untuk para pembaca jika ingin memulai bisnis harus memiliki perencanaan yang intensif terutama visi dan misi serta menetapkan nilai-nilai inti untuk branding bisnis dengan bisnis yang telah ada. Jika pelaku usaha ingin usaha dapat berkembang, maka mereka tidak hanya dituntut memiliki pendidikan yang tinggi, namun juga harus memiliki networking atau jaringan kerja, berinovasi, dan merubah pola pikir atau cara pandang sehingga memiliki semangat untuk maju,

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, M. (2019). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan* . Jakarta: Kencana .
- Darmono. 2006. “Teknologi Pembuatan Bahan Bangunan Berbahan Pasir (Batako) Hasil Erupsi Merapi Di Lereng Bagian Utara”. Inotec, Volume 16,Nomor 1, Februari 2012.
- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi ke 13. Jakarta:Erlangga
- Kusuma, Hendra. (2004) *MANAJEMEN PRODUKSI, Perencanaan dan Pengendalian Produksi*. Andi, Yogyakarta.
- Lewin, Kurt, 1997. *Resolving Social Cinflicts and Field Theory in SocialScience*, American Psychology Association
- Purba, Dewi Suryani dkk, (2021) *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*,Yayasan Kita Menulis