

# **PENGEMBANGAN BISNIS FASTENER**

## **DENGAN METODE *BUYBACK***

**Laporan Kegiatan Wirausaha MB-KM**

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan**

**Mencapai derajat Sarjana S1 Manajemen**

**Program Studi Manajemen**



**Disusun Oleh :**  
*Fahra dika rizkullah*  
**Nim : 30401800116**

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG  
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEMARANG  
2021**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**Laporan Kegiatan Wirausaha MB-KM**

**PENGEMBANGAN BISNIS FASTENER DENGAN METODE *BUYBACK***

Disusun Oleh :  
*Fahra dika rizkullah*  
Nim : 30401800116

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat diajukan dihadapan  
sidang panitia ujian Laporan Kegiatan Wirausaha MB-KM  
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 27 Agustus 2021

Dosen Pembimbing Lapangan,



Dr. Sri Hartono, SE, MSi  
NIDN. 0626086701

Dosen Mentor



Landhes Bregas Manuhara S. kom



HALAMAN PERNYATAAN

**Laporan Kegiatan Wirausaha MB-KM**  
**PENGEMBANGAN BISNIS FASTENER DENGAN METODE BUYBACK**

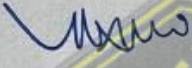
Disusun Oleh :  
*Fahra dika rizkullah*  
Nim : 30401800116

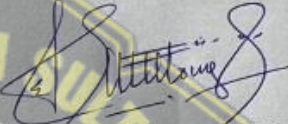
Telah dipertahankan di depan penguji  
Pada tanggal 31 Januari 2022

**Susunan Dewan Penguji**


Dosen Pembimbing Lapangan,

Dosen Penguji

  
Dr. Sri Hartono, SE, M.Si  
NIDN. 0626086701

  
Drs. Bomber Joko Setyo U., MM  
NIDN. 220485010

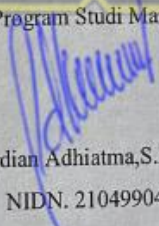
Dosen Penguji

  
Prof. Dr. Ibnu Khajar, SE, M.Si.

NIDN 0628066301

Laporan Wirausaha MB-KM ini telah di terima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar sarjana manajemen tanggal 14 Maret 2022

Ketua Program Studi Manajemen

  
Dr. Ardian Adhiatma, S.E, M.M  
NIDN. 21049904

## PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fahra Dika Rizkullah

NIM : 30401800116

Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Menyatakan bahwa laporan dengan judul : **“PENGEMBANGAN BISNIS**

**FASTENER DENGAN METODE *BUYBACK*”** dan di majukan untuk di uji

pada tanggal : 31 Agustus 2021, adalah karya saya.

Saya menyatakan dalam pembuatan laporan ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara meniru kalimat atau symbol yang menunjukkan gagasan atau kalimat dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah tulisan saya sendiri dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Saya bersedia menarik laporan yang saya ajukan, apabila terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah – olah tulisan saya sendiri. Saya bersedia gelar atau ijazah yang di berikan di batalkan.

Semarang, 24 AGUSTUS 2022

Dosen Pembimbing

Yang Membuat Pernyataan



Dr.Sri hartono, SE, MSi

NIDN. 0626086701



Fahra Dika Rizkullah

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Nama : Fahra Dika Rizkullah  
NIM : 30401800116  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi  
Universitas : Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul **“PENGEMBANGAN BISNIS FASTENER DENGAN METODE *BUYBACK*”** merupakan karya peneliti sendiri dan tidak ada unsur plagiarisme dengan cara yang tidak sesuai etika atau tradisi keilmuan. Peneliti siap menerima sanksi apabila dikemudian hari ditemukan pelanggaran etika akademik dalam proposal penelitian ini.

Semarang, 25 Agustus 2022.

Yang membuat pernyataan

Fahra dika rizkullah

Nim 30401800116

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA  
ILMIAH**

Saya yang menyatakan serta bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Fahra Dika Rizkullah

---

Nim : 304018000116

---

Program Studi : Manajemen

---

Fakultas : Ekonomi

---

Universitas : Universitas Islam Sultan Agung Semarang

---

Bersama ini saya menyampaikan dengan sebenarnya bahwa karya ilmiah saya yang memiliki judul

**“PENGEMBANGAN BISNIS FASTENER DENGAN METODE *BUYBACK*”**  
dan mengizinkan untuk dijadikan hak milik fakultas ekonomi universitas islam sultan agung dan juga memberikan hak kebebasan loyalty non- eksklusif guna di simpan, dialihkan media, di kelola di pusat data, di publikasi melalui internet atau sarana lain guna kepentingan akademik selama masih memakai nama penulis sebagai hak cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya. Apabila dikemudian hari dapat dibuktinya adanya pelanggaran hak cipta serta plagiarisme dalam skripsi ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akansaya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 25 Agustus 2022.

Yang membuat pernyataan



Fahra dika rizkullah

Nim 30401800116

## ABSTRAK

Pengembangan bisni fastener dengan metode buyback yang mana mempunyai keunggulan di bandingkan kompetitor dan free pengiriman sampe lokasi, dan kecepatan dalam pengiriman usaha ini termasuk usaha start-up yang mempunyai kompetitor yang jauh lebih besar dan lebih banyak modal dan dengan demikian bagaimana usaha ini bisa tetap berjalan dan mampu untuk bersaing dengan kompetitor.

Kata kunci: *pengembangan bisnis, buyback, distribusi, dan kompetitor.*



## ABSTRACT

The development of a fastener business with the buyback method which has advantages over competitors and free delivery to locations, and the speed of delivery of this business includes start-up businesses that have much bigger competitors and more capital and thus how can this business continue to run and able to compete with competitors.

*Keywords: business development, buyback, distribution, and competitors.*





## **PRAKARTA**

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan MB - KM dengan judul **“PENGEMBANGAN BISNIS FASTENER DENGAN METODE *BUYBACK*”**.

Laporan ini penulis susun, guna memenuhi salah satu syarat dalam mencapai syarat mengikuti program MB -KM pada Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Islam Sultan Agung (UNISSULA) Semarang. Peran serta berbagai pihak turut menentukan terselesaikannya penulisan skripsi ini, untuk itu penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Hj. Olivia F., SE, M.Si, PhD, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Bapak Dr. H Ardian Adhiatma, SE, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Bapak H. Sri Hartono,SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang dengan sepenuh hati bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam rangka menyusun pra laporan ini.
4. Bapak Drs. Bomber Joko setyo utomo, MM selaku dosen penguji yang telah meluangkan waktu dalam memberikan bimbingan, saran, dan pengarahan hingga penulis bisa menyelesaikan pra laporan magang ini.

5. Landhes Bregas Manuhara S,kom. selaku mentor dalam program kewirausahaan yang telah memberikan arahan dalam pelaksanaan program tersebut.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan segala kritik dan saran yang lebih baik. Akhirnya penulis berharap semoga laporan ini bermanfaat bagi para pembaca khususnya Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung (UNISSULA) Semarang.



Semarang, 23 Agustus 2021  
Penulis,

Fahra Dika Rizkullah

## DAFTAR ISI

PENGEMBANGAN BISNIS FASTENER DENGAN METODE <i>BUYBACK</i> .....	1
HALAMAN PENGESAHAN.....	1
HALAMAN PERNYATAAN.....	III
PENGEMBANGAN BISNIS FASTENER DENGAN METODE <i>BUYBACK</i> ....	III
PERNYATAAN.....	3
ABSTRAK.....	5
PRAKARTA.....	IV
DAFTAR ISI.....	VI
DAFTAR TABEL.....	IX
DAFTAR LAMPIRAN.....	X
BAB I.....	1
1.1.    LATAR BELAKANG.....	1
1.2.    TUJUAN PENYUSUNAN PRA - LAPORAN KEGIATAN WIRAUSAHA KM-MB 5	
1.3.    SISTEMATIKA PEMBUATAN PRA - LAPORAN.....	6
BAB II.....	7
PROFIL MITRA.....	7
2.1.    PROFIL USAHA.....	7
2.2.    JENIS PRODUK.....	7
2.3.    AKTIVITAS.....	11
2.4.    SUPPLIER.....	11
2.5.    PEMASARAN.....	11
2.6.    METODE PENJUALAN.....	12
2.7.    INVESTASI.....	12

2.8.	PENDAPATAN DAN LABA RUGI SEBELUM PENGEMBANGAN BISNIS. ....	12
BAB III .....		14
3.1.	TEMPAT DAN WAKTU PELAKSANAAN WIRAUSAHA.....	14
3.2.	MARKETING. ....	14
3.3.	OPRASIONAL .....	15
3.4.	PENGEMBANGAN SISTEM BUYBACK .....	15
3.5.	PENGEMBANGAN SISTEM DISTRIBUSI. ....	16
BAB IV .....		17
4.1.	MARKETING .....	17
4.2.	KONSEP DISTRIBUSI.....	19
4.3.	KONSEP SISTEM <i>BUYBACK</i> .....	20
4.4.	KONSEP HARGA.....	20
BAB V.....		23
ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....		23
5.1.	IDE KEWIRAUSAHAAN. ....	23
5.2.	IMPLEMANTASI KEGIATAN WIRAUSAHA. ....	25
5.3.	HASIL YANG DI DAPAT SELAMA MENGIKUTI PEROGAM KEWIRAUSAN	26
5.4.	RENCANA KEDEPAN.....	33
BAB VI.....		35
6.1.	KESIMPULAN .....	35
6.2.	REKOMENDASI .....	36
6.2.1.	perbaikan untuk kewirausahaan. ....	36
6.2.2.	perbaikan untuk universitas. ....	37
6.3.	SEGMENTASI WIRAUSAHA. ....	38
6.4.	POSITIONING WIRAUSAHA.....	38
BAB VII.....		40
7.1.	HAL POSITIF TERHADAP KEGIATAN MERDEKA BELAJAR – KAMPUS MERDEKA WIRAUSAHA ANTARA LAIN: .....	40

7.2. MANFAAT PROGRAM KEGIATAN MERDEKA BELAJAR – KAMPUS MERDEKA WIRSAUSAHA TERHADAP <i>SOFTSKILL</i> YANG DIMILIKI.....	40
7.3. MANFAAT PROGRAM KEGIATAN MERDEKA BELAJAR – KAMPUS MERDEKA WIRSAUSAHA TERHADAP KEMAMPUAN KOGNITIF.....	41
7.4. KUNCI SUKSES DALAM BERWIRSAUSAHA .....	41
7.5. RENCANA PERBAIKAN DIRI/PENGEMBANGAN DIRI.....	42
DAFTAR PUSTAKA .....	43
LAMPIRAN.....	44



## DAFTAR TABEL

Table 2.1. harga.....	9
Table 2.2. investasi.....	12
Tabel 2.3. pendapatan.....	12
Tabel 2.4. laba rugi.....	13
Tabel 4.1. investasi .....	30
Table 4.2. penjualan.....	30
Tabel 4.3. pendapatan.....	31
Tabel 4.4. laba rugi.....	31



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 catatan harian (logbook).....	23
--	----



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1.Latar Belakang**

Citra Utama adalah toko yang bergerak di bidang penjualan besi, dan baja. Mulai dari besi beton, besi stall, pipa, besi stainless, baja ringan, baja berat dan berbagai aksesoris kerajinan lainnya. Yang di butuhkan untuk keperluan rumah, dan Gudang. Citra utama sendiri merupakan usaha keluarga yang berdiri mulai tahun 2012 yang di dirikan oleh H. Sulkan selaku pemilik usaha, yang berlokasi di kelet, keling jepara.

Sistem operasional toko masih menggunakan manual, mulai dari penghitungan keuangan, promosi yang di gunakan, nota penjualan dan juga order barang yang di lakukan oleh H.sulkan sendiri. Proses bisnis toko yang masih menggunakan system manual menimbulkan masalah lain yaitu terjadinya ketidak efisien waktu dan biaya perusahaan.

Karna keterbatasan pengalaman dan SDM membuat toko tidak dapat berkembang dengan pesat, hal ini membuat pemilik usaha memiliki pemikiran bahwa usaha ini dapat lebih pesat, apabila di kelola oleh generasi selanjutnya dari H.Sulkan yang mena telah selesai melakukan pembelajaran jenjang sarjana. Pada tahun 2018 usaha ini di kelola oleh Fafa selaku anak ke 2 dari H. sulkan, perkembangan setelah di pegang oleh generasi selanjutnya Fafa sendiri mulai pesat, dan mulai membenahi system toko yang mana memiliki admin dan menggunakan system kasir untuk mempermudah penghitungan barang, asset, dan keuntungan. Dengan terbentuknya system toko membuat kemudahan untuk membuka cabang



dan setelah berjalan beberapa tahun pada tahun 2019 akhir memutuskan untuk membuka cabang di 1 tempat di ngabul, jepara. Karena perdagangan kita berbasis ecer maka pasar yang di cakup sangat sempit, hal ini menjadikan ide bahwa harus membuka cabang agar dapat meluas pasar.

Karena dengan berjalanya waktu banyak sekali kebutuhan baut, dan paku untuk ke – 2 toko kita sendiri, dengan demikian ada penawaran harga khusus dari suplayer, karena kita pengambilan dengan jumlah yang besar, namun terjadi kendala dengan pemasaran produk sendiri karena kita melakukan penjualan ecer, dengan demikian untuk menghabiskan barang tersebut membutuhkan waktu +- 1 bulan adapun uang yang berhenti di baut lumayan banyak, dengan beberapa pertimbangan penawaran ini belum bisa di ambil.

Dengan suplayer yang kuat, dan barang yg laku di pasaran membuat kita semakin yakin bahwa bisa melakukan pengambilan dalam jumlah yg banyak namun dengan melakukan penjualan grosir juga dengan demikian di harapkan dapat menghabiskan barang dalam waktu 2 minggu supaya terjadi putaran yang sangat cepat.

Membuat devisi baut adalah solusi untuk penjualan grosir agar tidak terjadi salah paham antara pembeli grosir, dan ecer, hal ini mengakibatkan timbul peluang bisnis dengan system grosir di bawah perusahaan citra utama.

Dengan berdirinya devisi baut yang di bawah anak perusahaan Citra Utama di harapkan bisa mensuplay perusaha Citra Utama sendiri, dan beberapa toko yang berada di sekitar kota jepara, dan beberapa sales free lance. Dengan pengambilan yang jauh lebih banyak dengan tujuan mendapatkan harga lebih murah dan

sekaligus tempat untuk usaha saya selaku anak dari H. Sulkan yang terakhir yang baru terjun di bidang usaha.

#### Identifikasi bisnis supplier.

Supplier atau pemasok secara umum adalah pihak perorangan atau perusahaan yang memasok atau menjual bahan mentah ke pihak lain, baik itu ke perorangan atau perusahaan agar bisa dijadikan produk barang atau jasa yang matang sehingga bisa dijual ke konsumen langsung. Di jaman yang serba canggih seperti saat ini, ada banyak kegiatan yang dijalankan oleh pihak supplier untuk memenuhi kebutuhan pelanggannya. Secara singkat, ada lima hal utama yang harus dilakukan oleh pihak supplier. Pertama, supplier harus memenuhi pengadaan bahan mentah. Kedua, memberikan informasi terkait bahan baku. Ketiga, melakukan proses pemasaran yang ampuh. Keempat, bekerjasama dengan para pebisnis. Terakhir, menjaga kualitas bahan bakunya. Dari ke lima poin tersebut merupakan hal mendasar yang harus dikuasai supplier sendiri.

Terdapat beberapa pengembangan yang kita terapkan untuk mendukung berjalannya usaha ini sendiri, dan hal yang menjadikan keunggulan usaha ini di bandingkan competitor diantaranya adalah :

1. System buyback, pembelian kembali terhadap barang yang telah di beli tanpa ada potongan harga sedikitpun.
2. Free ongkir, kecepatan pendistribusian dan bebas biaya pengiriman.
3. Harga, harga yang bisa di nego dengan qtt pengambilan yang di tentukan.

Dari tiga poin – poin di atas. Ada beberapa aspek RESIKO internal yang perlu di perhatikan agar perusahaan tetap laba dengan melakukan terobosan tersebut :

- *Buyback service*, sistem *buyback* sendiri dikhususkan kepada pelanggan guna mendapatkan penawaran apabila barang tidak laku atau salah dalam order barang, dengan jaminan uang kembali 100% namun terdapat persyaratan / perjanjian yang harus disepakati oleh kedua belah pihak agar terjalin jaminan yang aman antara keduanya sebagai berikut.
  1. Barang yang telah di beli tidak bisa dituker dengan uang.
  2. Tidak terjadi kerusakan kemasan meliputi barang sudah dibuka dan barang kurang dengan isi kemasan sebelumnya.
  3. Nota pembelian masih ada.
- *Delivery Same Day*, pengiriman barang dengan rentan waktu satu hari atau maksimal 2 hari kerja. Adapun syarat – syarat bisa berjalanya upaya ini dengan cara sebagai berikut.
  1. Pengambilan barang dengan minimal transaksi Rp. 20.000.000 adapun di bawah ketentuan tersebut menunggu pengiriman lainnya.
  2. Barang yang sudah redy di toko bukan barang by order.
  3. Pembelian cash.

- *Harga*, harga yang ada di pricelist merupakan harga yang sangat fleksibel bisa berubah apabila pembeli melakukan pembelian dengan jumlah yang banyak namun ada beberapa ketentuan yang kita tawarkan.
  1. Tidak terikat, artinya setiap pengambilan bisa berubah tergantung promo yang kita tawarkan.
  2. Potongan hanya beberapa item saja, tidak semua product kita beri penawaran spesial.
  3. Pengiriman tergantung pada jadwal, tidak bisa menentukan kiriman dari pihak pembeli.

Hal tersebut merupakan hasil pertimbangan mengenai kelebihan dari usaha saya lebih unggul dibanding kompetitor, karena kompetitor sendiri untuk *service/pelayanan* terhadap pelanggan masih kurang mumpuni misal pengiriman yang dilakukan oleh kompetitor kisaran 3-8 hari, harga yang belum dengan ongkos kirim, dan tidak ada sistem *buyback* terhadap *customer*. Dan dapat disimpulkan dari segi *service* usaha yang sedang saya jalankan mempunyai keunggulan yang sangat di butuhkan.

## **1.2. Tujuan Penyusunan Pra - Laporan Kegiatan Wirausaha KM-MB**

**Adapun tujuan umum penyusunan laporan kegiatan wirausaha adalah:**

1. Supaya orang yang membaca mendapatkan gambaran secara detail tentang hal – hal yang harus di lakukan dalam pengembangan usaha.

2. Supaya pelaku usaha dapat membandingkan antara harapan dengan realita yang terjadi dengan usaha sedang berjalan.

#### **Tujuan Khusus.**

1. Menjadi ladang tempat sharing/berbagi pengalaman kepada pihak yang membaca laporan ini guna dijadikan bahan pembelajaran dalam melaksanakan kegiatan wirausaha.
2. Berbagai pengalaman bahwa ilmu yang diajarkan di kuliah bisa di gunakan di usaha nyata.

#### **1.3. Sistematika Pembuatan Pra - Laporan**

##### **Berikut urutan dalam pembuatan pra-laporan kegiatan wirausaha:**

1. Mengumpulkan data/informasi penting saat pelaksanaan kegiatan Kuliah Merdeka – Merdeka Belajar Wirausaha.
2. Merangkum seluruh kegiatan wirausaha secara ringkas dan layak dibaca.
3. Mengalisis permasalahan yang dihadapi saat melakukan kegiatan berwirausaha serta memberikan solusi yang tepat.
4. Menghubungkan kegiatan wirausaha dengan teori yang telah diajari saat kuliah.
5. Menyusun laporan sesuai ketentuan/pedoman penulisan laporan Kuliah Merdeka – Merdeka Belajar Wirausaha dengan baik dan benar.

## **BAB II**

### **PROFIL MITRA**

#### **2.1. Profil Usaha**

Citra utama fastener adalah usaha yang bergerak di bidang penjualan baut dan paku secara grosir. Mulai berdiri dari bulan September 2020 dan sudah berjalan 11 bulan, dan terpercaya.

Usaha ini mulai aktif dari bulan saptember namun memiliki kendala yaitu pelanggan yang belum percaya kepada kami sehingga order barang bisa mencapai 1-2 bulan yang mengakibatkan barang dengan putaran lambat, dikarnakan usaha ini tidak dapat melakukan penjualan hutang dikarnakan kita membeli barang kepada suplayer cash, dengan demikian beberapa toko agak meragukan usaha ini.

Setelah berjalan beberapa bulan kita melakukan evaluasi yang mana kita memperbaiki servis usaha ini, dengan cara melakukan penawaran buyback terhadap toko sehingga memperkuat kita dalam mengenalkan nama baik usaha ini. Dan menggunakan kecepatan dalam pengiriman atau distribusi hal ini di lakukan karena kebanyakan orang-orang lebih suka order barang mendadak dan meminta barang agar cepat sampai tujuan.

#### **2.2. Jenis Produk.**

Jenis produk utama yang kita jual yaitu:

##### **1. Baut**

- Roofing (baut untuk galvalume)
- Baut baja (baut untuk baja ringgan)

- Skrup gypsum (baut untuk papan gypsum)
- Skrup calcibord (baut untuk papan calcibord)
- Dynabold (baut untuk menyatukan beton dan besi)
- Baut kongsol (untuk menyatukan beton dan usuk kayu)

## 2. Paku

- Paku raja (paku untuk pembangunan rumah)
- Paku beton (paku untuk dinding)
- Paku calcibord (paku untuk papan cacibor dengan rangka kayu)

Berikut adalah table harga yang kita tawarkan ada 4 jenis harga yaitu:

Harga 1 : untuk toko kalangan A atau pengambilan diatas 20 Dos

Harga 2 : untuk toko umum pengambilan di bawah 20 Dos

Harga 3 : untuk sales free lance

Harga 4 : untuk toko Citra Utama sendiri

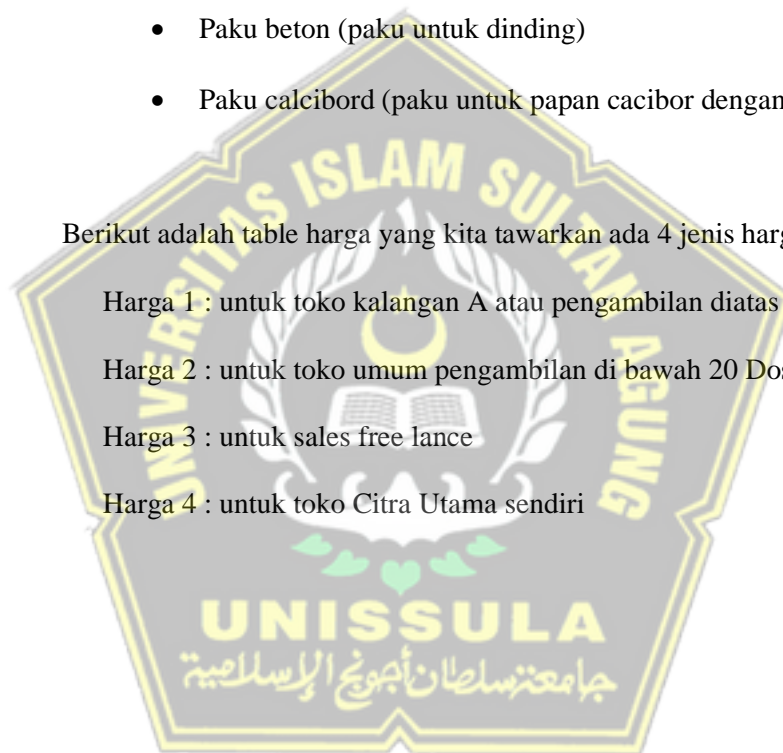


Table harga 2.1.

CITRA UTAMA FASTENER						
DAFTAR HARGA						
Periode 30 Agustus 2021						
ROOFING	UKURAN	ISI	HARGA 1	HARGA 2	HARGA 3	HARGA 4
	12 X 20	5.000	Rp 250	Rp 262	Rp 255	Rp 250
	12 X 25	4.000	Rp 270	Rp 283	Rp 275	Rp 270
	12 X 30	3.000	Rp 285	Rp 298	Rp 290	Rp 285
	12 X 35					
	12 X 40	2500	Rp 330	Rp 345	Rp 335	Rp 330
	12 X 45	2.000	Rp 345	Rp 360	Rp 350	Rp 342
	12 X 50	2.000	Rp 370	Rp 395	Rp 375	Rp 365
	12 X 55					
	12 X 60					
	12 X 65					
	12 X 70	1.200	Rp 503	Rp 526	Rp 508	Rp 503
	12 X 75					
12 X 100	800	Rp 925	Rp 960	Rp 935	Rp 925	
BAUT BAJA	UKURAN	ISI	HARGA 1	HARGA 2	HARGA 3	HARGA 4
	10 X 16	10.000	Rp 140	Rp 150	Rp 143	Rp 139
	10 X 19	9.000	Rp 150	Rp 160	Rp 150	Rp 149
SKRUP GYPSUM	UKURAN	ISI	HARGA 1	HARGA 2	HARGA 3	HARGA 4
	6 X 3/4	16.000	Rp 60	Rp 66	Rp 61	Rp 58
	6 X 1"	16.000	Rp 63	Rp 67	Rp 68	Rp 60
	6 X 1 1/4	8.000	Rp 80	Rp 86	Rp 82	Rp 78
	6 X 1 1/2	6.000	Rp 96	Rp 101	Rp 98	Rp 95
	6 X 2"	4.000	Rp 122	Rp 129	Rp 125	Rp 120
CALCIBO RD SCREW (KUNIN)	UKURAN	ISI	HARGA 1	HARGA 2	HARGA 3	HARGA 4
	6 X 3/4	16.000	Rp 60	Rp 65	Rp 62	Rp 60
	6 X 1"	16.000	Rp 70	Rp 75	Rp 73	Rp 70
DYNABOLT	UKURAN	ISI	HARGA 1	HARGA 2	HARGA 3	HARGA 4
	8 X 40	300	Rp 696	Rp 754	Rp 731	Rp 696
	8 X 65	250	Rp 936	Rp 1.014	Rp 983	Rp 936
	8 X 85	225	Rp 1.170	Rp 1.268	Rp 1.229	Rp 1.170
	10 X 50	150	Rp 1.152	Rp 1.248	Rp 1.210	Rp 1.152
	10 X 65	150	Rp 1.302	Rp 1.411	Rp 1.367	Rp 1.302
	10 X 77	125	Rp 1.530	Rp 1.658	Rp 1.607	Rp 1.530
	10 X 97	100	Rp 1.872	Rp 2.028	Rp 1.966	Rp 1.872
	12 X 60	100	Rp 1.896	Rp 2.054	Rp 1.991	Rp 1.896
	12 X 75	75	Rp 2.262	Rp 2.451	Rp 2.375	Rp 2.262
	12 X 99	65	Rp 2.748	Rp 2.977	Rp 2.885	Rp 2.748
	12 X 129	55	Rp 3.294	Rp 3.569	Rp 3.459	Rp 3.294



PAKU RAJA	UKURAN	HARGA 1	HARGA 2	HARGA 3	HARGA 4
	2 CM / 3/4" (5 KG)	Rp 90.000	Rp 92.000	Rp 90.000	Rp 90.000
	2,5 CM / 1" (5 KG)	Rp 90.000	Rp 95.000	Rp 93.000	Rp 90.000
	3CM / 11/4" (5 KG)	Rp 89.000	Rp 92.000	Rp 90.000	Rp 89.000
	4 CM / 11/2" (30 KG)	Rp 500.000	Rp 510.000	Rp 505.000	Rp 500.000
	5 CM / 2" (30 KG)	Rp 470.000	Rp 480.000	Rp 470.000	Rp 470.000
	7,5 CM / 3" (30 KG)	Rp 470.000	Rp 480.000	Rp 470.000	Rp 470.000
	10 CM / 4" (30 KG)	Rp 470.000	Rp 480.000	Rp 470.000	Rp 470.000
12 CM / 5" (30 KG)	Rp 470.000	Rp 480.000	Rp 470.000	Rp 470.000	
PAKU PANDA	UKURAN	HARGA 1	HARGA 2	HARGA 3	HARGA 4
	2 CM / 3/4"	Rp 95.000	Rp 98.000	Rp 96.000	Rp 95.000
	2,5 CM / 1"	Rp 95.000	Rp 97.000	Rp 95.000	Rp 95.000
	3CM / 11/4"	Rp 89.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 89.000
LAIN - LAIN	UKURAN	HARGA 1	HARGA 2	HARGA 3	HARGA 4
	PAKU PAYUNG (10 KG)	Rp 220.000	Rp 240.000	Rp 230.000	Rp 220.000
	BENDRAT (20 KG)	Rp 355.000	Rp 370.000	Rp 360.000	Rp 355.000
	BENDRAT (25 KG)	Rp 445.000	Rp 450.000	Rp 440.000	Rp 445.000
	BWG 14 (50 KG)	Rp 875.000	Rp 920.000	Rp 900.000	Rp 875.000
	BWG 16 (25 KG)	Rp 470.000	Rp 500.000	Rp 475.000	Rp 470.000
	BWG 18 (25 KG)	Rp 515.000	Rp 540.000	Rp 525.000	Rp 515.000
	KAWAT LOKET 1/2	Rp 85.000	Rp 95.000	Rp 87.000	Rp 85.000
	KAWAT LOKET 1/4	Rp 110.000	Rp 120.000	Rp 115.000	Rp 110.000
	PAKU KALSI	Rp 21.500	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 21.500
	KARET ESBES	Rp 750	Rp 750	Rp 750	Rp 750
	WD	Rp 2.350	Rp 2.500	Rp 2.500	Rp 2.350
	ISARPLAS	Rp 8.250	Rp 8.500	Rp 8.250	Rp 8.250
	PAKU BETON 3 CM	Rp 15.200	Rp 17.500	Rp 16.500	Rp 15.200
PAKU BETON 4 CM	Rp 18.200	Rp 20.000	Rp 19.000	Rp 18.200	
PAKU BETON 5 CM	Rp 24.500	Rp 26.000	Rp 25.000	Rp 24.500	
BAUT KONGSO L	UKURAN	HARGA 1	HARGA 2	HARGA 3	HARGA 4
	1/2 X 5"	Rp 21.000	Rp 21.000	Rp 21.000	Rp 21.000
	1/2 X 7"	Rp 21.000	Rp 21.000	Rp 21.000	Rp 21.000
	1/2 X 8"	Rp 21.000	Rp 21.000	Rp 21.000	Rp 21.000
	1/2 X 9"	Rp 21.000	Rp 21.000	Rp 21.000	Rp 21.000
	1/2 X 10"	Rp 21.000	Rp 21.000	Rp 21.000	Rp 21.000
1/2 X 12"	Rp 21.300	Rp 21.300	Rp 21.300	Rp 21.300	

### **2.3. Aktivitas**

Aktivitas di mulai dari jam 08.00 – 16.00 adapun kegiatan yang di lakukan rutin sebagai berikut.

08.00 – 09.00 muat barang dan pembuatan nota.

09.01 – 12.00 pengiriman ke toko.

12.01 – 13.00 istirahat.

13.01 – 15.30 pengiriman ke toko.

15.31 – 16.00 membuat laporan harian, dan laporan barang yang terjual.

### **2.4. Supplier**

Supplier kita melakukan kerja sama dengan beberapa suplayer yang berada di Jakarta dan Bekasi untuk mendapatkan barang dengan harga yang terbaik, namun sebagian ada barang yang kita ambil dari semarang karena perhitungan antara ekspedisi dengan laba barang sehingga mengharuskan pengambilan barang di semarang namun tidak menuntut kemungkinan barang yang kita jual akan tetap bersaing di pasar.

### **2.5. Pemasaran**

produk yang kita jual target pasarnya adalah untuk toko kalangan A dan sales free lance, adapun beberapa toko yang telah kami suplay mulai dari kota jepara, kudus, purwodadi, dan pati

cara untuk menawarkan barang dengan melakukan kunjungan ke toko dan melakukan penawaran harga, dan mempelajari karakter toko tersebut sehingga peluang gagal untuk menawarkan barang kami jauh lebih sedik. Setelah berhasil

mendapatkan toko tersebut kami melakukan promosi mulai dari membuat status di Whatsapp dan melakukan penawaran dengan japri kepada pemilik toko tersebut.

## 2.6. Metode Penjualan

Penjualan menggunakan system grosir yang mana penjualan yang cenderung lebih banyak dan juga cara pembelian dengan harga barang yang lebih murah, di bandingkan dengan harga standart, hal ini di lakukan untuk mendapatkan beberapa jenis pembeli mulai dari pengecer, hinga pedagang dengan jumlah besar,dan kita tidak melayani penjualan dalam bentuk ecer.

## 2.7. Investasi

Modal awal.

Kas	Rp. 100.000.000
Piutang Bank	Rp. 50.000.000
Piutang pihak ke 3	Rp. 50.000.000
Mobil	Rp. 150.000.000 +
	<u>Rp. 350.0000.000</u>

## 2.8. Pendapatan dan Laba rugi sebelum pengembangan bisnis.

Pendapatan dan laba rugi sebelum melakukan pengembangan bisnis.

Berikut table pendapatan dari bulan April – agustus setelah melakukan pengembangan bisnis.

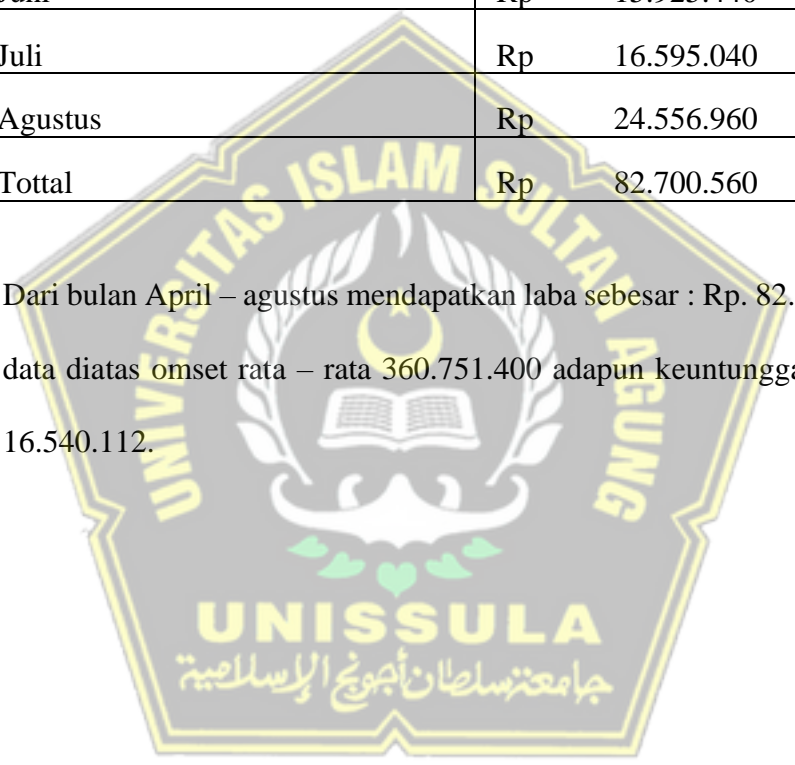
April	Rp 308.290.000
Mei	Rp 315.749.000
Juni	Rp 352.818.000
Juli	Rp 363.688.000
Agustus	Rp 463.212.000
Tottal	Rp 1.803.757.000

Omset keseluruhan dari bulan April – agustus senilai: Rp. 1.803.757.000

Berikut table laba – rugi dari bulan April – agustus sebelum melakukan pengembangan bisnis.

April	Rp	12.663.200
Mei	Rp	12.959.920
Juni	Rp	15.925.440
Juli	Rp	16.595.040
Agustus	Rp	24.556.960
Tottal	Rp	82.700.560

Dari bulan April – agustus mendapatkan laba sebesar : Rp. 82.700.560. dari data diatas omset rata – rata 360.751.400 adapun keuntungan rata – rata 16.540.112.



## **BAB III**

### **AKTIVITAS WIRAUSAHA KM -MB**

#### **3.1. Tempat Dan Waktu Pelaksanaan Wirausaha**

##### **1. Lokasi Wirausaha**

Kegiatan wirausaha di laksanakan selama 6 hari kerja di CITRA UTAMA FASTENER yang beralamatkan di jl kelet, keling, rt 06 rw 01 jepara. Keunggulan lokasi ini adalah akses yang mudah, tempat yang mudah untuk di jangkau,dan mudah di ingat, dan lahan parkir yang luas.

##### **2. Waktu Pelaksanaan**

Kegiatan wirausaha dilaksanakan mulai 12 April 2021 sampai 12 Juli 2021. pada hari kerja (senin – sabtu) dimulai pukul 07.00 WIB s.d 16.00 WIB.

##### **3.2. Marketing.**

Marketing yang di terapkan dalam usaha ini menggunakan strategi *buyback*, dan distribusi. Adapun keunggulan dari strategi tersebut tidak banyak pengusaha di bidang ini yang berani untuk menggunakan strategi ini dengan pertimbangan margin keuntungan yang lebih rendah dan resiko, dari waktu dan biaya yang dikeluarkan.

Produk yang kita jual target pasarnya adalah untuk toko kalangan A, adapun alasanya adalah toko tersebut melakukan pengambilan yang banyak dan mau untuk membayar cash dengan catatan harga harus lebih murah, dan sales free

lance adapun alasannya adalah karena sales mempunyai prospec kedepan yang sangat bagus dan bisa membantu meningkatkan penjualan adapun beberapa toko yang telah kami suplay mulai dari kota jepara, kudus, purwodadi, dan pati, untuk saat ini kita ambil daerah yang dekat dari lokasi untuk memeudahkan pengiriman dan barang untuk mensuplay kebeberapa kota belum memadai.

### **3.3. Oprasional**

Langkah awal untuk memulai usaha tersebut adalah mempunyai ide apa yang akan kita jual, setelah itu mempelajari barang tersebut mulai dari kebutuhan pasar, harga yang ada, distribusi dan keuntungan. Mencari barang yang akan kita jual bukan suatu permasalahan yang mudah untuk mencari alamat pabrik yang jual barang tersebut dan bagaimana kita bisa buat PO di pabrik tersebut, namun karena kebutuhan kita masih sedikit dan terkendala modal pabrik tidak mau menerima kita, namun pabrik merekomendasikan ke beberapa suplayer dan itu memudahkan kita dalam mendapatkan barang dan berjalan sampai saat ini.

Setelah mendapatkan barang yang akan kita jual kita harus mempelajari kebutuhan pasar dan mampu memasarkan product tersebut. Mencari truck untuk membawa product kita dari distributor ke gudang kita setelah itu, kita bisa mulai memasarkan ke beberapa toko dengan demikian kita menggunakan sistim stock sehingga barang bisa cepat sampai ke toko tanpa menunggu pengiriman dari distributor.

### **3.4. Pengembangan sistem buyback**

Buyback merupakan salah satu pengembangan dari usaha ini dengan memberikan servis ini di harapkan dapat mengikat toko supaya lebih mempercayai

kita sebagai suplayer yang bertanggung jawab. Hal ini merupakan solusi untuk toko yang membutuhkan *repeat order* tanpa ada potongan harga dan persyaratan yang rumit.

Agar dapat berjalannya kegiatan buyback kita harus mempertimbangkan kelemahan dan kelebihan program ini supaya tidak dapat terjadi penyesalan terhadap kita, catatan untuk toko bahwa apabila terjadi *repeat order* kita tidak menerima uang kembali, hanya bisa menukar barang.

Upaya ini diharapkan agar kita mempunyai ke unggulan dengan kompetitor karna tidak banyak pelaku bisnis di bidang ini berani melakukan tindakan ini, hal ini merupakan hal sepele namun dapat membuat manfaat yang besar.

### **3.5. Pengembangan Sistem Distribusi.**

Distribusi merupakan langkah untuk men *delivery* barang dari suplayer ke konsumen hal ini merupakan salah satu hal paling penting dikarenakan apabila melakukan distribusi kurang begitu bagus akan berakibat kepada penjualan.

Untuk mempermudah distribusi kita melakukan stock barang, sehingga barang sampai ke konsumen lebih cepat namun, kita sebagai di sributor harus berani ambil resiko apabila terjadi barang yang lambat laku.

Karena kunci dari distribusi adalah akomodasi dan supir yang handal kita menyediakan 1 mobil yang selalu *standbay* apabila ada order mendadak kita siap kirim, di luar itu kita ada beberapa armada yang bekerjasama apabila order barang bersifat sedikit dan kita tetap bertanggung jawab sampai barang di terima toko.

## BAB IV

### KAJIAN PUSTAKA

#### 4.1. Marketing

Marketing yang di terapkan dalam usaha ini menggunakan strategi *buyback*, dan distribusi. Adapun keunggulan dari strategi tersebut tidak banyak pengusaha di bidang ini yang berani untuk menggunakan strategi ini dengan pertimbangan margin keuntungan yang lebih rendah dan resiko, dari waktu dan biaya yang dikeluarkan.

Produk yang kita jual target pasarnya adalah untuk toko kalangan A, adapun alasannya adalah toko tersebut melakukan pengambilan yang banyak dan mau untuk membayar cash dengan catatan harga harus lebih murah, dan sales free lance adapun alasannya adalah karena sales mempunyai prospec kedepan yang sangat bagus dan bisa membantu meningkatkan penjualan adapun beberapa toko yang telah kami suplay mulai dari kota jepara, kudus, purwodadi, dan pati, untuk saat ini kita ambil daerah yang dekat dari lokasi untuk memeudahkan pengiriman dan barang untuk mensuplay kebeberapa kota belum memadai.

Positioning sebelum ada usaha ini kita sudah memulai dari penjualan besi dan baja, yang sudah berjalan kurang lebih 8 tahun. Dan toko ini menggunakan nama yang sama dengan tambahan di belakang yaitu ( CITRA UTAMA FASTENER ) citra nama dari citra utama sendiri sudah di kenal di berbagai daerah dan toko yang kita tawarin, sehinga mempermudah pengenalan, dan produk yang kita jual memiliki brand yang kuat, sehingga mempermudah untuk mendistribusikan tanpa harus mengenalkan terlebih dahulu. Kita juga sudah



berjalan 1 tahun yang mana sudah bisa di uji kelayakan bisnis mulai dari barang redy dan pelayanan yang telah kita berikan sehingga sudah bisa di nilai.

Adapun aspek – aspek setrategi marketing sebagai berikut.

- Product : product yang kita jual adalah product yang mempunyai citra yang bagus dan sering digunakan bahkan satu satunya merk yang di inginkan pembeli, dengan demikian mempermudah untuk memasarkan tanpa perlu mengenalkan product tersebut.
- Price : ada beberapa acuan toko baut yang ada di semarang, dengan demikian kita harus mengikuti harga tersebut kita tidak akan bisa jual di atas harga semarang di karnakan setiap kita buat kesalahan bisa berimbas kekepercayaan usaha ini.
- Place : lokasi yang ada saat ini hanya berfungsi untuk pergudangan sehingga tidak terlalu membutuhkan lokasi yang menarik, dan mudah di jangkau.
- Promotion : promosi yang di lakukan dengan melakukan kunjungan ke toko yang kita percaya dan penawaran langsung ke konsumen lewat chat wa, dan melakukan promosi berbasis story wa,
- Distribusi : distribusi disini kita menggunakan distribusi tidak langsung yaitu membutuhkan toko untuk menjual ke konsumen langsung dengan demikian kita hanya mengambil pasar toko.

## 4.2. Konsep Distribusi

Distribusi adalah suatu kegiatan untuk memindahkan produk dari pihak supplier ke pihak konsumen dalam suatu supply chain. (Chopra, 2010). Distribusi terjadi di antara tahapan dari supply chain yang mana distribusi merupakan suatu kunci dari keuntungan yang akan diperoleh perusahaan karena distribusi secara langsung akan mempengaruhi biaya dari supply chain dan kebutuhan konsumen. Dari pengertian di atas bisa disimpulkan bahwa distribusi sendiri alat penghubung dari perusahaan ke konsumen, dengan demikian apabila distribusi bagus bisa menaikkan keuntungan.

Distribusi dan transportasi yang baik merupakan hal penting agar produk dapat dikirim sampai ke konsumen secara tepat waktu, tepat pada tempat yang telah dilakukan dan produk dalam kondisi baik (Muhammad, Bakhtiar, & Rahmi, 2017). Distribusi merupakan elemen yang sangat penting merupakan inti dari pemasaran tanpa melakukan distribusi yang baik pemasar tidak akan mendapatkan pelanggan yang unggul.

Bahwa kunci dari distribusi yang sukses adalah membuat produk tersedia pada waktu dan tempat yang pas sehingga produk menjadi lebih mudah untuk didapat dan dibeli oleh konsumen Bloom dan Boone (2006:131). Ketersediaan produk merupakan keunggulan dari distribusi dengan demikian perusahaan dapat melakukan distribusi lebih cepat.

Dari kutipan di atas dapat disimpulkan bahwa distribusi merupakan alat penghubung dari perusahaan ke konsumen kunci dari pemasaran di antaranya distribusi semakin baik distribusi semakin baik pemasaran, ketersediaan produk

merupakan salah satu keunggulan distribusi dengan demikian akan lebih cepat sampai ke konsumen.

#### **4.3. Konsep Sistem *Buyback***

Buyback merupakan pembelian kembali terhadap barang yang dijual hal ini merupakan sebuah pelayanan untuk konsumen supaya mempermudah untuk melakukan transaksi, apabila barang yang di jual tidak cocok atau tidak laku, dengan kesepakatan ke dua pihak.

Menurut KBBI buyback adalah suatu klausul dalam perjanjian jual-beli yang menyatakan penjual mempunyai hak untuk membeli kembali barang yang telah dijualnya tersebut dalam hal-hal tertentu sebagaimana tercantum dalam perjanjian kedua belah pihak; suatu metode dalam perdagangan sistem imbal beli, yang dalam hal ini eksportir setuju untuk menerima pembayaran dari importir dengan cara membeli barang yang dihasilkan importir dari barang-barang modal yang sebelumnya telah dibelinya dari eksportir tersebut.

Dari kedua kutipan di atas dapat disimpulkan bahwa buyback merupakan upaya pembelian kembali terhadap barang yang telah di jual, dengan melakukan perjanjian di awal akad dari kedua pihak dengan maksud saling menguntungkan dan tidak ada kesalahan dalam mendapatkan barang. Dengan memberikan kebijakan ini orang yang membeli akan lebih yakin terhadap penjual dan merupakan pelayanan yang sangat dicari orang.

#### **4.4. Konsep Harga**

Harga adalah satuan moneter atau ukuran lainnya termasuk barang dan jasa lainnya yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau pengguna suatu barang dan jasa (tjiptono, 2000)

Harga juga termasuk aspek penting di dalam dunia bisnis ini dengan demikian dalam usaha ini tidak bisa sembarang memberikan harga jual mempunyai implikasi yang cukup luas perusahaan maupun konsumen. Harga yang terlalu tinggi dapat menimbulkan kemungkinan menurunnya daya saing. Sebaliknya harga rendah dapat menyebabkan kerugian, khususnya bila biaya meningkat. Hal ini terutama akan menjadi masalah bagi perusahaan yang baru berdiri. Tujuan akan sangat mempengaruhi tingkat harga jual yang akan ditetapkan perusahaan.

Adapun tujuan penetapan harga jual adalah :

- Untuk Survival

Bila perusahaan berada dalam kondisi menghadapi persaingan yang sangat gencar, pergeseran keinginan konsumen adanya kapasitas menganggur, maka yang diinginkan perusahaan adalah bagaimana untuk bertahan hidup dalam kondisi untuk tetap eksis dalam dunia bisnisnya maka perusahaan akan menetapkan harga jual sekedar dapat menutupi tetap dan variabel saja

- Penetrasi Pasar

Jika perusahaan ingin memperkuat market share dari produk yang dipasarkannya, maka perusahaan akan menetapkan harga jual yang rendah. Dengan kebijakan harga jual yang rendah diharapkan pembeli akan sangat peka terhadap harga, biaya per unit akan semakin kecil seiring dengan semakin meningkatnya penjualan dan akan mendesak pesaing.

- Maksimumkan Laba Dalam Jangka Pendek.

Jika perusahaan menetapkan untuk mendapatkan keuntungan setinggi mungkin, maka akan ditetapkan harga jual tinggi.

- Mendapatkan Uang Secepat Mungkin. Jika perusahaan berada dalam kesulitan keuangan, maka perusahaan akan menetapkan harga jual rendah dengan maksud untuk mendapatkan uang tunai dengan cepat.

- Untuk Keunggulan Dalam Kualitas Produk Suatu perusahaan mungkin bertujuan agar kualitas produk yang dipasarkannya selalu yang terbaik. Untuk itu perlu di penelitian dan pembangan yang terus menerus.

Dari konsep harga diatas usaha ini menggunakan teori nomer 1. Untuk survival dengan demikian usaha ini akan tetap berjalan dan dapat mengikuti pergerakan pasar tanpa melakukan kerugian dalam usaha ini.



## BAB V

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 5.1. Ide kewirausahaan.

Kendala yang terdapat dalam melaksanakan pengembangan usaha penjualan fastener dengan metode buyback, kecepatan pengiriman, dan harga.

1. Penurunan harga atau kenaikan harga saat terjadi transaksi buyback sendiri.
2. Pengambilan barang saat retur pembelian.
3. Permintaan pengiriman secepat mungkin dengan orderan kurang dari ketentuan.
4. Harga dengan paket pengambilan dengan metode pembayaran tempo.
5. Harga yang sudah terbentuk dengan demikian ada beberapa efek untuk menentukan harga.

Adapun beberapa permasalahan yang terjadi dan solusi yang kita lakukan diantaranya adalah.

- Penurunan harga atau kenaikan harga saat terjadi transaksi buyback sendiri.

Untuk mengantisipasi terjadinya penurunan atau kenaikan harga sendiri kita memberi kebijakan 12 hari dari barang di terima dengan waktu yang singkat di harapkan dapat menanggulangi hal - hal yang mungkin akan terjadi seperti kenaikan atau penurunan harga, dan barang rusak.

Dan apabila melebihi dari waktu yang kita tentukan di awal dengan kesalahan pembeli maka penukaran barang tidak dapat dilaksanakan.

- Pengambilan barang saat retur pembelian.

Pengembalian barang tidak bisa diproses secepat pengiriman barang karena barang akan kami ambil apabila ada pengiriman ke toko tersebut atau pengiriman dekat toko dengan ketentuan sebelum 12 hari sudah konfirmasi dan barang sudah terjamin tidak ada kerusakan sehingga tidak terjadi kesalahan antara dua pihak.

- Permintaan pengiriman secepat mungkin dengan orderan kurang dari ketentuan.

Dalam keadaan seperti ini sangat sulit untuk kita membuat kebijakan dengan alasan tidak untung, atau pembeli akan berpaling dengan banyaknya suplayer di luar. Namun kita selalu berkomitmen dengan pengiriman yang cepat, kita melakukan penawaran serentak di beberapa toko agar dapat berjalanya distribusi dengan demikian tidak ada yang merasa dirugikan.

- Harga dengan paket pengambilan dengan metode pembayaran tempo.

Harga tempo tentu saja berbeda dengan harga cash dengan demikian apabila melakukan pengambilan dengan qtt tertentu namun pembayaran tempo maka kita memberi harga yang sama dengan sebelumnya dengan waktu pembayaran maximal 1 minggu.

- Harga yang sudah terbentuk di pasar ada beberapa efek untuk menentukan harga.

Harga yang sudah terbentuk di pasar merupakan harga dengan system pembelian di tempat, dan after service yang minim, namun dengan upaya service yang kami berikan menjadi keunggulan dari competitor lainnya dengan harga yang sama pembeli dapat mendapatkan pelayanan dari awal sampai selesai dan kita bertanggung jawab atas segala yang kita lakukan sampai barang di terima.

### **5.2.Implementasi kegiatan wirausaha.**

Dari beberapa pokok permasalahan yang tertera diatas maka kita memiliki ide bisnis untuk melakukan buyback terhadap barang yang dibeli kita memberi Batasan waktu 12 hari dari barang diterima diharapkan dengan keterbatasan waktu tidak terjadi kenaikan atau penurunan harga dan kerusakan barang sendiri. Adapun pengembalian barang sendiri tidak bisa secepat pengiriman karena menunggu pengiriman arah toko tersebut, namun hal ini bisa berjalan apabila sudah konfirmasi kepada pihak kita dan sebelum 12 hari pemesanan dan dapat di pastikan barang sesuai dan tidak rusak. Pengiriman cepat dari awal kita komitmen bahwa pengiriman cepat yg kita tawarkan namun apabila barang yang di order kurang dari ketentuan dan pihak toko meminta untuk segera di kirim kita menawarkan beberapa opsi diantaranya menambah orderan, atau mengundur hari pengiriman namun kita juga berusaha untuk menawarkan pengiriman ke toko lain supaya tetep berjalan pengiriman tepat waktu. Pembelian paket dengan pembayaran tempo, hal ini tentu



tidak dapat dihindari kami memberikan keringganan pembayaran 1 minggu namun dengan metode pembayaran transfer kita tidak menerima pembayaran cash yang mengharuskan kita datang ke toko tersebut. Harga yang sudah terbentuk tentu saja kita harus berusaha mengikuti namun tanpa keunggulan kita tidak bisa berjalan, competitor merupakan system penjualan toko dan kami merupakan sales yang mana berbeda cara kerja oleh karna itu kita mempunyai keunggulan barang di antar dan service sampai after service yang meliputi pengembalian barang sendiri.

### **5.3. Hasil Yang Di Dapat Selama Mengikuti Perogam Kewirausan**

Dengan melakukan aspek – aspek penting yang di harapkan dapat menunjang naiknya omset ada beberapa hasil dan kendala yang menunjukan kekurangan dan kelebihan dari beberapa aspek.

- Hasil dalam Aspek pemasaran.

Strategi pemasaran 4p atau disebut juga *marketing mix*, 4p terdiri dari 4 bagian yaitu product, price, place, dan promotion yaitu sebagai berikut.

Product, yaitu product yang kita tawarkan merupakan barang yang kualitas terjamin dan bermerk yang sudah di terima di pasar, dan beberapa jenis baut dan paku berbagai macam ukuran mulai dari kecil hingga besar bisa dyang sering di butuhkan di pasar.

Price, yaitu harga yang kita tawarkan merupakan harga yang sama yang sudah terbentuk di pasaran kita hanya mengikuti pasar namun kita mempunyai keunggulan free pengiriman dengan harga yang sama dan barang bisa di retur apabila tidak laku.

Place, yaitu tempat karena system penjualan kita menggunakan system penawaran ke toko maka tempat yang ada saat ini merupakan memanfaatkan Gudang yang ada, adapun cara yang kita gunakan dalam melakukan distribusi barang dari suplayer ke konsumuen adalah kita mencari suppleyer dengan rekomendasi beberapa orang di antaranya pihak pabrik karena tidak bisa melakukan pembelian dari pabrik tersebut dikarenakan terlalu kecil dengan demikian kita mendapat rekomendasi supplayer yang paling besar, untuk expedisi barang dari Jakarta kita bekerjasama dengan expedisi local barang yang sudah di pesan dibawa expedisi lalu kita stock di Gudang untuk cara menawarkan barang kita turun langsung di lapangan menawarkan product kita di beberapa toko di daerah jepara, pati, kodus, juwana, dan rembang. Setelah mendapat toko mulai ada orderan masuk dan kami siap melakukan distribusi menggunakan armada yang sudah kami siapkan. Stock barang yang redy di Gudang merupakan keunggulan kita yang mana tidak banyak competitor yang berani stock barang dengan mempertimbangkan modal dan pendistribusian yang kurang merata.

Promotion, yaitu promosi unruk metode penawaran kita menggunakan cara konvensional yaitu mendatangi toko atau Kunjungan, dan bekerjasama terhadap sales free lance, adapun langkah untuk mentainen kita melakukan kunjungan rutin ke toko yang kita suplay di harapkan terbentuk kepercayaan terhadap kita bahwa komitmen kerja yang sangat baik dan pendekatan antara toko dengan usaha kita. Dengan ketersediaan barang di Gudang merupakan keunggulan kita dengan demikian toko bisa membedakan sales dengan distributor dan mempermudah langkah untuk menawarkan barang pelebaran pasar, Ada beberapa toko besar yang

baru kita suplay yang berada di kudus, jepara, dan pati. Dan kita melakukan penawaran spesial dengan paket pengambilan barang minimal 30 jt mendapatkan harga yang jauh lebih murah dengan potongan 0,5 -1% dari total pembelian.

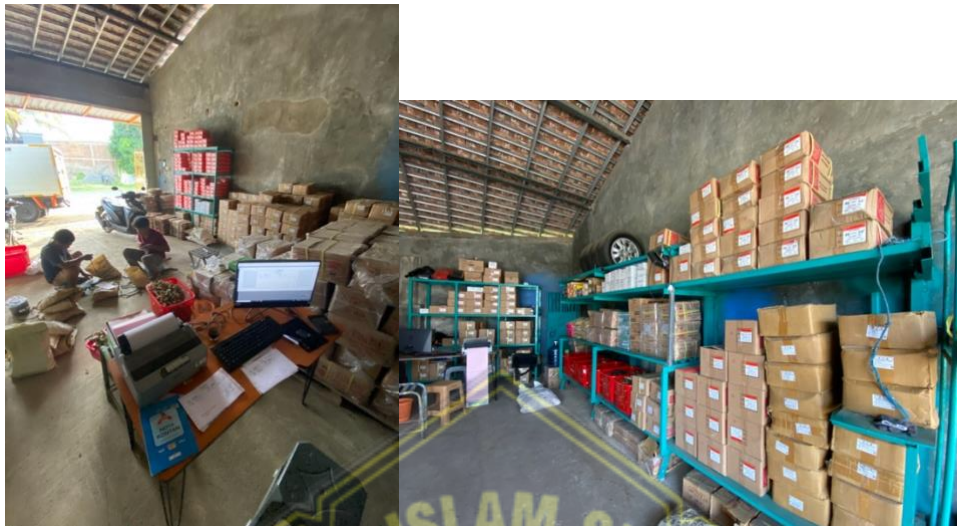
- Hasil dalam aspek operasional.

Suplayer, kita berkerja sama dengan beberapa suplayer besar yang berada di daerah Bekasi, jakara, dan semarang yang sebagian di rekomendasi dari patner kerja maupun perusahaan asalkan ada kemauan kita pasti akan di temukan terhadap suplayer yang tanggung jawab. Kita dari awal komitmen terhadap suplayer apabila barang yang kita ambil pasti banyak dengan cara pembayaran cash dan pengambilan sendiri dengan demikian kita hanya minta harga khusus dan di prioritaskan.

Expedisi, kita dari awal bekerja sama dengan 1 pihak ekspedisi yang mempunyai unit beberapa dan keunggulan harga yang sangat murah sehingga dapat memotong cost pengeluaran, dan terpercaya dengan komitmen pihak ekspedisi yang tinggi mulai dari follup keberangkatan sampai barang tiba supir yang baik dan tidak mempermasalahkan pengambilan dimana pun dan kapan pun. Dengan demikian sangat bisa untuk bekerja sama terutama untuk usaha star – up seperti kami.

Gudang, kita hanya membutuhkan tempat yang proper untuk penyimpanan barang mulai dari keamanan, tempat yang bebas dari air hujan, maupun panas dan mudah untuk di akses truck. Adapun persiapan tempat kita harus membuat beberapa rak untuk menempatkan barang agar lebih rapi.

Gambar Gudang



Kendaraan operasional, kita ada 2 kendaraan yaitu mobil pick up dan truck box yang di gunakan untuk pengiriman barang dengan kegunaan yang berbeda – beda, untuk mobil pick up biasa di gunakan untuk pengiriman sekala kecil dan biasanya saya gunakan sendiri, untuk truck bok untuk di gunakan pengiriman sekala besar dan pengambilan barang dari semarang ke 2 nya mempunyai kegunaan masing – masing dan tidak dapat di hindari di dalam usaha ini. Dengan demikian kita bisa melakukan distribusi kapan saja kepada pembeli hari itu juga setelah order atau maxsimal 2 hari kerja. dan kita bisa pastikan pengiriman kita paling cepat di bandingkan competitor, karena kita sudah melakukan survey lapangan tentang pengiriman competitor yang bisa mencapai 5 – 7 hari kerja dari jarak pemesanan.

Order, dengan sangat mudah melalui wa maupun telfon dan kita sangat fast respon kapan saja dalam jam kerja maupun diluar jam kerja. Dan owner sendiri yang akan merespon dengan demikiaan bisa langsung deal harga tanpa melalui karyawan kita.

- Hasil dari aspek keuangan.

Investasi awal sebelum melakukan pengembangan.

**Investasi**

Modal awal.

Modal Awal	Rp. 100.000.000	
Piutang Bank	Rp. 50.000.000	
piutang pihak ke 3	Rp. 50.000.000	
Mobil	Rp. 150.000.000	+
	<hr/>	
	Rp. 350.000.000	

Berikut table pendapatan dari bulan April – agustus sebelum melakukan pengembangan bisnis.

April	Rp	308.290.000
Mei	Rp	315.749.000
Juni	Rp	352.818.000
Juli	Rp	363.688.000
Agustus	Rp	463.212.000
Tottal	Rp	1.803.757.000

Omset keseluruhan dari bulan April – agustus senilai: Rp. 1.803.757.000

Berikut table laba – rugi dari bulan April – agustus setelah melakukan pengembangan bisnis.

April	Rp	12.663.200
Mei	Rp	12.959.920
Juni	Rp	15.925.440
Juli	Rp	16.595.040
Agustus	Rp	24.556.960
Tottal	Rp	82.700.560

Dari bulan April – agustus mendapatkan laba sebesar : Rp. 82.700.560

Dari pertimbangan permintaan tinggi dan modal yang kurang akita menambah investasi sebagai berikut.

**Investasi**

Modal awal.

Modal Awal	Rp. 200.0000.000	
Penambahan Modal	Rp. 350.000.000	
Mobil	Rp. 300.000.000	+
	<u>Rp. 850.000.000</u>	

Berikut table pendapatan dari bulan September - januari setelah melakukan pengembangan bisnis.

september	Rp 493.000.000
Oktober	Rp 720.172.470
November	Rp 1.055.125.765
Desember	Rp 882.342.570
Januari	Rp 801.340.560
Tottal	Rp 3.951.981.365

Omset keseluruhan dari bulan April – agustus senilai: Rp. 3.951.981.365

Berikut table laba – rugi dari bulan September - januari setelah melakukan pengembangan bisnis.

september	Rp 28.300.000
Oktober	Rp 35.351.434
November	Rp 47.488.381
Desember	Rp 35.152.004
Januari	Rp 32.876.793
Tottal	Rp 179.168.612

Dari bulan September - januari mendapatkan laba sebesar : Rp. 179.168.612.

Dari ke dua perbandingan table sebelum melakukan pengembangan bisnis dan sesudah melakukan pengembangan bisnis terdapat kenaikan yang sangat besar 120% dari omset dengan demikian terdapat peluang yang besar untuk tetap menjalankan usaha ini dengan menggunakan teori – teori yang telah di terapkan.

Memberikan keringanan pembayaran tempo dalam 1 nota dengan jarak waktu 1 minggu, competitor tidak ada yang berani memberikan tempo, karena pengambilan barang dari pusat harus cash dan nilai uang yang tinggi. Karena tempo yang sangat singkat kita memberi keringanan bahwa harga cash / tempo pasti sama hal ini sangat menguntungkan bagi toko dengan demikian toko bisa memutar uang untuk hal – hal lain. Untuk kita diuntungkan karena toko terikat dengan adanya tempo yang kita berikan. Untuk pembayaran toko tidak perlu melakukan transfer lewat bank, cukup dengan menitipkan uang kepada supir dan apabila uang sudah di terima supir maka tanggung jawab sudah sepenuhnya kita apabila terjadi kekurangan uang dan lain sebagainya.

- Kendala dari aspek promosi.

Adapun kendala saat melakukan kunjungan rutin adalah keterbatasan waktu dan jarak karena kita tidak memiliki sales hanya driver dengan demikian driver lebih mereoritaskan pengiriman. Cara menawarkan barang kita dengan metode konvensional yang mana kita harus mendatangi ketoko dan melakukan negosiasi dengan demikian tidak banyak toko mengetahui bahwa kita memiliki produk yang bagus dengan harga yang bersaing. Penjualan dengan metode paket dapat meningkatkan omset namun mengurangi keuntungan, hal demikian

merupakan opsi apabila kita ingin meningkatkan omset namun keuntungan yang berkurang.

- Kendala dalam aspek operasional.

Permintaan pengiriman barang kurang dari ketentuan supaya langsung di antar namun belum mencukupi biaya operasional dan tidak ada tambahan dari toko lain yang membuat kita harus melakukan distribusi saat itu juga karena kebutuhan yang urgen. Pengambilan barang menggunakan ekspedisi dari luar yang tidak bisa di tentukan karena armada yang terbatas.

- kendala dari aspek keuangan.

Karena kita melakukan keringanan pembayaran terhadap toko maka kita juga harus memiliki dana cadangan supaya bisa melakukan pembelian cash. Karena kenaikan omset perbulan kita harus memiliki tambahan modal agar tetap bisa melakukan persediaan barang sesuai kebutuhan pasar. karena kita melakukan stock barang kita harus menyediakan *fresh money* apabila barang tidak langsung laku tidak akan terjadi gulung tikar. Karena kenaikan omset perbulan kita harus memiliki tambahan modal agar tetap bisa melakukan persediaan barang sesuai kebutuhan pasar.

#### **5.4.Rencana Kedepan**

Dengan mengetahui kendala yang terdapat rencana kedepan untuk mengatasi kendala sebagai berikut.

- Aspek Pemasaran



Merekrut sales untuk melakukan kunjungan rutin dengan system pembayaran bagi hasil dengan demikian diharapkan kita tidak perlu memberikan target namun dari sales sendiri memiliki kemauan tersendiri supaya dapat gaji yang lebih dengan omset yang di dapat. Melakukan promosi online melalui platform digital yang di harapkan dapat melakukan pemerataan dari semua sector toko kalangan atas, menengah, dan bawah. Dengan cara membedakan toko jumlah barang yang akan di order.

- Aspek operasional

Melakukan peluasan pasar sehingga dapat melakukan distribusi dalam sekali jalan bisa 5 – 8 toko dengan demikian biaya operasional kendaraan akan tertutup dengan jumlah barang yang di antar. Menambah opsi ekspedisi untuk pengambilan barang di suplayer dengan demikian kita bisa mendapatkan barang 3 hari dari PO yang sangat berpengaruh terhadap pendistribusian dan stock di Gudang. Dengan demikian persediaan barang akan selalu setabil meminimalisir barang kosong.

- Aspek keuangan.

Melakukan limit pinjaman sesuai porsi toko, dan tidak mengambil uang perusahaan untuk kebutuhan toko yang di harapkan uang modal akan terjamin. Mengajukan keringanan pembayaran terhadap suplayer yang diharapkan apabila bisa terwujud kita akan mendapatkan tambahan dana dengan putaran yang jauh lebih cepat dan tentu saja mengambil barang dengan qtt yang lebih banyak.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

#### 6.1. Kesimpulan

Hasil yang di dapat setelah melakukan pengembangan dengan mempertimbangkan beberapa kekurangan dari usaha kita dan melakukan evaluasi kita menyimpulkan bahwa dari pokok permasalahan di atas harus dilakukan penyelesaian berupa menambah tenaga ahli di bidang sales yang di harapkan dapat melakukan perataan kunjungan dengan waktu yang di jadwalkan, melakukan pemasaran online di media social facebook, whatsapp, dan buka lapak yang di harapkan dengan adanya media online kita akan dikenal di luar daerah dan bisa melakukan penjualan lebih besar lagi dan tentu saja harga yang bervariasi, peluasan pasar yang ada saat ini meliputi jepara, rembang, pati, kudus dan semarang dikarenakan apabila melakukan pengiriman tanpa ada barang lainnya atau tambahan dari beberapa toko bisa rugi operasional kita maka dari itu butuh toko 5 – 8 dalam 1 kali pengiriman, opsi ekspedisi untuk pengambilan barang karena keterbatasan unit yang ada saat ini ekspedisi sering terjadi keterlambatan dalam pengambilan barang yang kita beli, melakukan limit terhadap toko sesuai dengan riwayat pembelian dan kemampuan dengan demikian apabila terjadi toko yang telat melakukan pelunasan maka barang berikutnya tidak bisa dikirim, kebutuhan prive tidak bisa dijadikan pengeluaran toko karena bisa mengurangi modal dan terjadi laba rugi yang tidak stabil adapun solusi dengan melakukan gaji bagi pemilik dengan demikian akan lebih aman untuk kedepan toko kita.

Kesimpulan kendala yang terjadi dalam melakukan pengembangan adalah dengan menambah tenaga ahli khususnya sales kita harus melakukan persiapan internal guna terwujudnya system usaha yang baik., karena mempertimbangkan kemampuan internal dan penyesuaian system kita tidak berani melakukan peluasan pasar namun saat ini internal sudah mulai sempurna maka dengan ini kita akan melakukan peluasan pasar khususnya di daerah jepara, pati, kudus, rembang, dan semarang dengan alasan sudah banyak toko yang ambil dari kita. Promosi online yang dapat menjadi boomerang pada toko kita sendiri dikarenakan harga di toko sama di online berbeda hal ini terjadi karena kita membuat pasar baru yang mengharuskan untuk jual barang murah. Menambah opsi expedisi karena kita dari awal sudah melakukan komitmen untuk membantu expedisi tersebut, dan pihak expedisi membantu kita dari awal mulai dari memberikan harga yang murah dan memprioritaskan kita dengan demikian tidak baik apabila kita berpaling. Limit pinjaman apabila toko melakukan pembelian melebihi limit maka toko wajib untuk melakukan pembayaran sesuai dengan Batasan limit tersebut.

## **6.2. Rekomendasi**

Ada 2 rekomendasi yang akan kita bahas di bawah yaitu untuk pengembangan usaha ini sendiri dan untuk pengembangan Universitas yaitu sebagai berikut.

### **6.2.1. perbaikan untuk kewirausahaan.**

Beberapa hal yang harus dievaluasi dalam melaksanakan kegiatan Wirausaha, supaya dapat terwujud *point*/maksud dan tujuan tersebut terlaksanakan dengan baik. Berikut hal yang mungkin dapat dipertimbangkan antara lain:

Membuat SOP apa aja yang harus dikerjakan sales dan konsekuensi apabila sales melakukan hal yang tidak diinginkan dengan harapan adanya sales tidak akan menjadi masalah untuk usaha kita. System yang sudah siap dan SDM yang mumpuni kita siap melakukan perluasan pasar dan pendistribusian yang lebih merata. Promosi online yang tetap akan kita jalankan namun dengan nama toko lain dengan harapan tidak terjadi kesalah pahaman. Tetap bekerjasama dengan ekspedisi lain namun dengan sepengetahuan ekspedisi yang biasa kita gunakan. Melakukan pengiriman sesuai dengan limit pinjaman apabila melebihi limit pengurangan barang yang toko pesan namun dengan konfirmasi pihak bersangkutan.

#### **6.2.2. perbaikan untuk universitas.**

Terdapat beberapa hal yang mungkin harus dievaluasi dalam pelaksanaan kegiatan Merdeka Belajar – Kampus Merdeka Wirausaha guna dalam pelaksanaan serta maksud dan tujuan diadakannya agenda tersebut bisa berjalan dengan lancar dan mendapatkan *point*/maksud dan tujuan tersebut terlaksanakan dengan baik. Berikut hal yang mungkin dapat dievaluasi antara lain:

- Durasi pelaksanaan Kegiatan Merdeka Belajar – Kampus Merdeka Wirausaha yang singkat yaitu hanya satu semester saja. Sangat disarankan dalam pelaksanaan agenda tersebut dilakukan dua semester.
- Dibutuhkannya bimbingan yang khusus untuk para pelaksana guna mendapatkan hasil yang maksimal bagi para pelaksananya serta mudah dipantau oleh pihak Universitas dalam kegiatan tersebut

- Diadakan pertemuan tiap dua minggu sekali untuk memberikan *report/laporan* mengenai perkembangan usaha yang sedang dilakukan oleh para pelaksana
- Dalam agenda penyusunan laporan dibutuhkan waktu yang efektif minima empat bulan setelah kegiatan dan diharapkan saat penyusunan laporan tersebut tidak terjadi perubahan Pedoman Penulisan Laporan Kegiatan Merdeka Belajar – Kampus Merdeka guna dalam melaksanakan penyusunan laporan bisa dikerjakan dengan maksimal

### **6.3. Segmentasi wirausaha.**

- Segmentasi demografis produk baut dan paku ini calon konsumen seperti toko kalangan atas, menengah dan sales freelance.
- Segmentasi geografis dari competitor yang ada di kota semarang kita hadir di jepara untuk mencakup beberapa market yang berada di sekitar jepara sendiri, pati, kudus, juwana, dan rembang
- Segmentasi psikografis produk ini di target kan kepada toko – toko yang mengutamakan pengiriman cepat dan harga yang bersaing serta jaminan yang kita tawarkan.

### **6.4. positioning wirausaha**

Citra utama fasterner perdagangan grosir, solusi kebutuhan toko harga yang bersaing dan cocok untuk dijual kembali, siap untuk melakukan pendistribusian kapan saja tanpa terkena cash pengiriman sampai tujuan, menerima masukan dari siapapun mengenai usaha kita, ber komitmen untuk

memberikan servis yang terbaik kepada pembeli mulai dari pelayanan sampai after service seperti pembelian kembali produk apabila tidak laku atau kenda lainnya tanpa ada potongan harga sedikitpun. Sudah berdiri hamper 2 tahun denggan jumlah tranksaksi penjualan yang sudah tidak diragukan dan mensupalay di beberapa toko - toko besar.



## **BAB VII**

### **PENUTUPAN**

Dalam melaksanakan kegiatan Merdeka Belajar – Kampus Merdeka Wirausaha banyak sekali hal positif yang bisa diambil, baik itu ilmu yang tidak pernah didapat saat kuliah, mendapatkan banyak relasi penting dalam mengembangkan usaha, dsb. Berikut hal-hal positif yang didapatkan dari agenda tersebut, antara lain:

#### **7.1. Hal positif terhadap kegiatan Merdeka Belajar – Kampus Merdeka**

##### **Wirausaha antara lain:**

- Membangun rasa tanggung jawab.
- Mendorong kreatifitas.
- Menciptakan tanggung jawab.
- Dapat membagi waktu.
- Mendapatkan ilmu yang tidak didapat saat kegiatan kuliah.
- Mendapatkan pengalaman penting sebagai bekal disaat ingin melaksanakan kegiatan wirausaha.

#### **7.2. Manfaat Program kegiatan Merdeka Belajar – Kampus Merdeka**

##### **Wirausaha terhadap *softskill* yang dimiliki**

Manfaat dari kegiatan tersebut ialah menyadarkan mahasiswa selaku pelaksana kegiatan tersebut bahwa banyak sekali hal-hal penting yang tidak diketahui sebelumnya. Mengenalkan para pelaksana mengenai kegiatan dilapangan, hal apa saja yang dilakukan, serta mengajarkan para pelaksana bahwa dalam melaksanakan segala suatu hal harus direncanakan dengan matang

beserta segala pertimbangannya. Melatih untuk bertanggung jawab terhadap hal yang dilaksanakannya. Melatih *public speaking* agar tujuan dalam berkomunikasi dapat tercapat dengan maksimal.

### **7.3. Manfaat Program kegiatan Merdeka Belajar – Kampus Merdeka Wirausaha terhadap kemampuan kognitif**

Kemampuan Kognitif adalah keterampilan otak dalam menyelesaikan masalah baik dari permasalahan yang paling sederhana sampai yang paling kompleks. Struktur kognitif seperti kemampuan cepat menangkap dan mengingat suatu hal. Dalam kegiatan MB – KM Wirausaha terhadap kemampuan kognitif ialah melatih kemampuan mahasiswa selaku pelaksana kegiatan ini. Kemampuan tersebut sangat dibutuhkan dalam berwirausaha guna dapat menyelesaikan segala permasalahan yang dihadapi dalam usaha baik dari masalah yang sederhana hingga kompleks dengan cepat, cermat, dan tepat dalam mengambil keputusan. Perihal kekurangan saya pribadi tentang kemampuan kognitif adalah faktor emosional terkadang tidak dapat dikontrol sehingga dalam kondisi tersebut mengakibatkan susah untuk mengambil keputusan yang tepat.

### **7.4. Kunci sukses dalam berwirausaha**

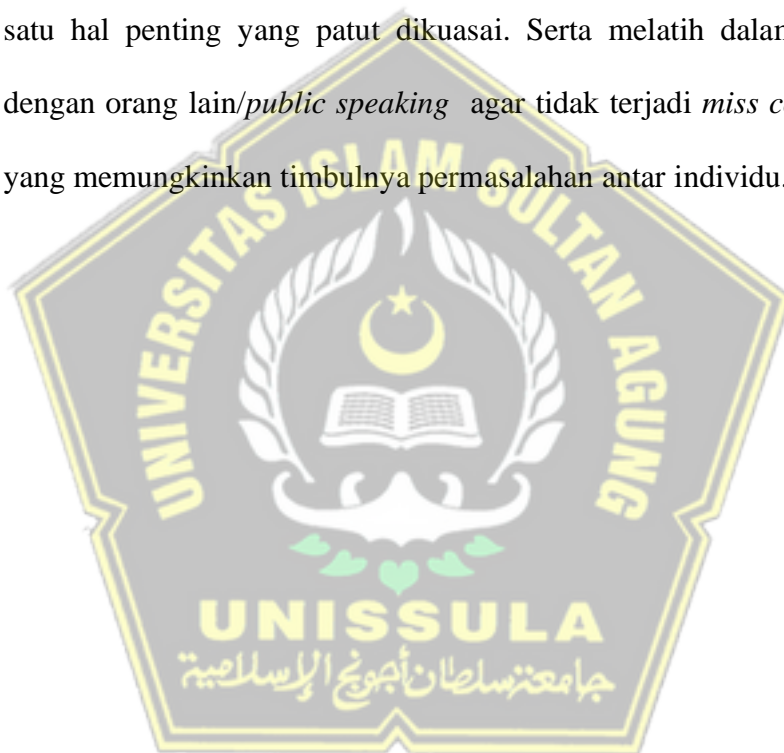
Dalam melaksanakan kegiatan wirausaha dibutuhkan tekad yang kuat, butuh komitmen, butuh waktu, memiliki motivasi yang mutlak dalam melaksanakan kegiatan wirausaha. satu hal utama dalam mengawali usaha



ialah *plan*/rencana yang jelas guna mempermudah dalam melaksanakan kegiatan tersebut serta paham arah tujuan dibangunnya usaha.

### **7.5. Rencana perbaikan diri/pengembangan diri**

Mengenai rencana perbaikan diri ialah saya pribadi ingin melatih kemampuan kognitif dalam diri saya, karena hal tersebut merupakan salah satu hal penting yang patut dikuasai. Serta melatih dalam berinteraksi dengan orang lain/*public speaking* agar tidak terjadi *miss communication* yang memungkinkan timbulnya permasalahan antar individu.



## DAFTAR PUSTAKA

Ikhsan, A. N., Oesman, T. I., & Yusuf, M. (2013). Optimalisasi distribusi produk menggunakan daerah penghubung dan metode Saving Matrix. *Jurnal Rekavasi*, 1(1), 1-11.

Supriyadi, S., Mawardi, K., & Nalhadi, A. (2017, December). Minimasi Biaya Dalam Penentuan Rute Distribusi Produk Minuman Menggunakan Metode Savings Matrix. In *Prosiding Seminar Nasional Riset Terapan| SENASSET* (pp. 1-8).

Heryanto, I. (2015). Analisis pengaruh produk, harga, distribusi, dan promosi terhadap keputusan pembelian serta implikasinya pada kepuasan pelanggan. *Jurnal Ekonomi, Bisnis & Entrepreneurship*, 9(2).

Rachmawati, R. (2011). Peranan bauran pemasaran (marketing mix) terhadap peningkatan penjualan (sebuah kajian terhadap bisnis restoran). *Jurnal Kompetensi Teknik*, 2(2).

