

**STRATEGI MARKETING DALAM PENINGKATAN OMZET
PENJUALAN DENGAN PELAYANAN TERBAIK TERHADAP
KEPUASAN PELANGGAN (STUDI PADA ONLINE STORE
DAVSSTORE_ID)**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S1 Manajemen**

Program Studi Manajemen



Disusun Oleh:

David Yudha Setiawan

NIM : 30401900077

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

SEMARANG

2022

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

**STRATEGI MARKETING DALAM PENINGKATAN OMZET
PENJUALAN DENGAN PELAYANAN TERBAIK TERHADAP
KEPUASAN PELANGGAN (STUDI PADA ONLINE STORE
DAVSSTORE_ID)**

Disusun oleh :

David Yudha Setiawan

30401900077

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat diajukan ke hadapan sidang panitia ujian Bussines Report MB-KM Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi

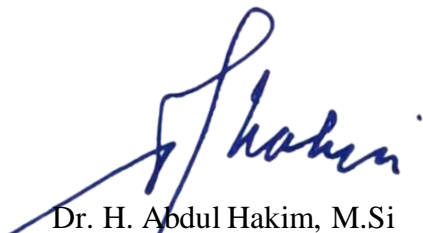
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

UNISSULA

جامعة سلطان ابي سفيان
Semarang, Februari 2023

Dosen Pembimbing Lapangan

Dosen Supervisor



Dr. H. Abdul Hakim, M.Si



Bertha Devi Kusumaningtyas, S. Sos, M.M.

SKRIPSI

STRATEGI MARKETING DALAM PENINGKATAN OMZET PENJUALAN DENGAN PELAYANAN TERBAIK TERHADAPKEPUASAN PELANGGAN (STUDI PADA ONLINESTORE DAVSSTORE_ID)

Disusun Oleh : David Yudha Setiawan


NIM : 30401900077

Telah dipertahankan di depan penguji

Pada tanggal 08 Februari 2023

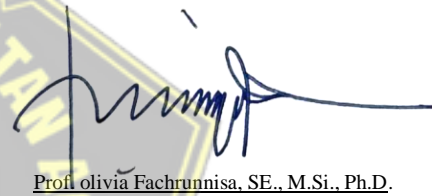
Susunan Dewan Penguji

Dosen Pembimbing



Dr. H. Abdul Hakim, M.Si

Dosen Penguji 1



Prof. olivia Fachrunnisa, SE., M.Si., Ph.D.

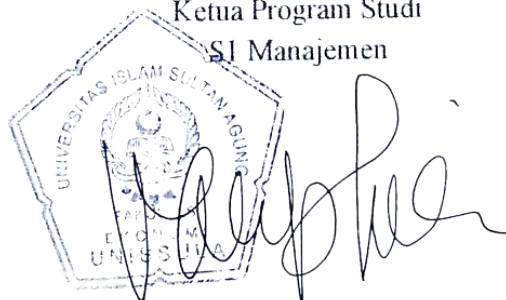
Dosen Penguji 2



Drs. Noor Kholis, M.M

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu
Persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana manajemen
Semarang, 2023

Ketua Program Studi
SI Manajemen



Dr. Lutfi Nurcholis, ST., S.E., M.M

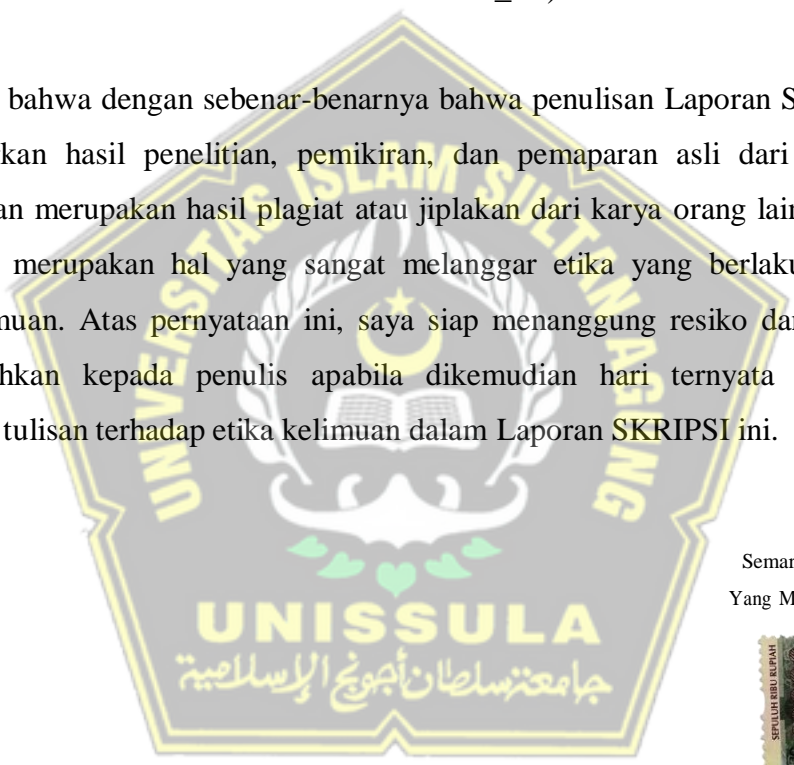
NIDN. 0623036901

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : David Yudha Setiawan
Nim : 30401900077
Jurusan : S1 Manajemen
Fakultas : Ekonomi Manajemen Universitas Sultan Agung Semarang
Judul : STRATEGI MARKETING DALAM PENINGKATAN
OMZET PENJUALAN DENGAN PELAYANAN TERBAIK
TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN(STUDI PADA
ONLINE STORE DAVSSTORE_ID)

Menyatakan bahwa dengan sebenar-benarnya bahwa penulisan Laporan SKRIPSI ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari penulis sendiri, bukan merupakan hasil plagiat atau jiplakan dari karya orang lain karena hal tersebut merupakan hal yang sangat melanggar etika yang berlaku dalam kaidah keilmuan. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko dan sanksi yang dijatuhkan kepada penulis apabila dikemudian hari ternyata terdapat pelanggaran tulisan terhadap etika keilmuan dalam Laporan SKRIPSI ini.



Semarang, 2023
Yang Membuat Surat Pernyataan



David Yudha Setiawan
NIM : 30401900077

PERNYATAAN PERSETUJUAN UNGGAHAN KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : David Yudha Setiawan

Nim : 30401900077

Jurusan : S1 Manajemen

Fakultas : Ekonomi Manajemen Universitas Sultan Agung Semarang

Dengan ini menyerahkan karya ilmiah berupa ~~Tugas Akhir~~/Skripsi/Tesis dengan judul :

**“STRATEGI MARKETING DALAM PENINGKATAN OMZET
PENJUALAN DENGAN PELAYANAN TERBAIK TERHADAP KEPUASAN
PELANGGAN(STUDI PADA ONLINE STORE DAVSSTORE ID)”**

Dan menyetujui menjadi hak milik Universitas Islam sultan agung serta memberikan Hak Bebas royalti Non-eksekutif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pangkalan data, dan publikasinya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama mencantumkan nama penulis sebagai pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta atau Plagiarisme dalam karya tulis ilmiah ini, maka segala tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung.



Semarang, 2023
Yang Membuat Surat Pernyataan



David Yudha Setiawan
NIM : 30401900077

ABSTRACT

The purpose of entrepreneurial activities in the Merdeka Learning Campus Merdeka program is to help realize business ideas and develop student-owned businesses into entrepreneurial practice accompanied by experienced mentors. This entrepreneurial activity is carried out by implementing the theory that students have obtained while attending lectures in class, including making business plans using the Business Model Canvas, analyzing business strengths and weaknesses, opportunities, and threats from the business being run, determining the marketing mix and doing digital marketing. (digital marketing). The results of this entrepreneurial activity are increased skills, creativity, idea development of students, and also the development of students in communicating their ideas, practicing cooperative relationships with other people, helping students take advantage of technological developments and adding work experience for students.

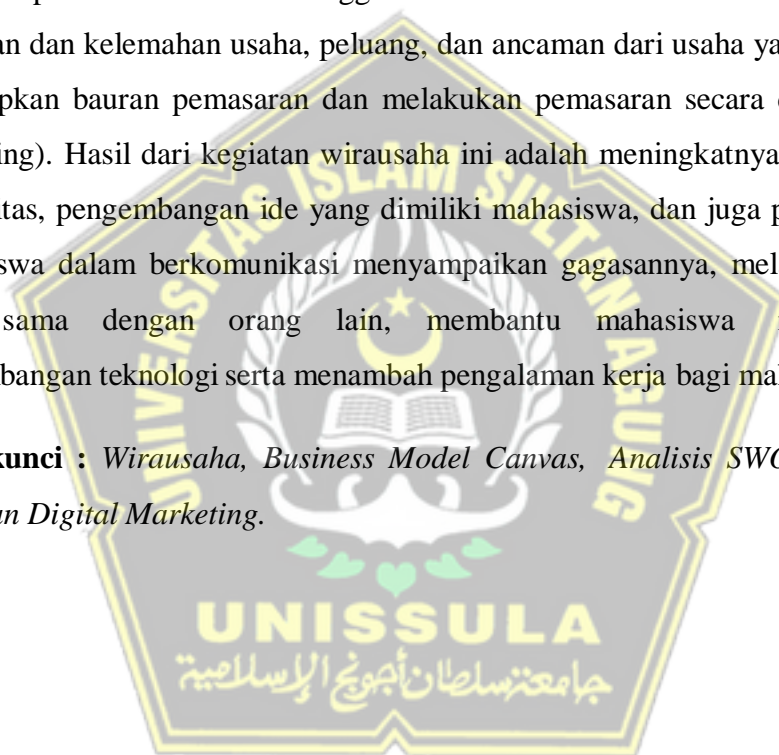
Keywords : *Entrepreneurship, Business Model Canvas, SWOT Analysis, Marketing Mix, and Digital Marketing.*



ABSTRAK

Tujuan dari kegiatan wirausaha dalam program Merdeka Belajar Kampus Merdeka adalah untuk membantu merealisasikan ide bisnis dan mengembangkan bisnis yang dimiliki oleh mahasiswa kedalam praktek wirausaha dengan didampingi oleh mentor yang berpengalaman. Kegiatan wirausaha ini dilaksanakan dengan mengimplementasikan teori yang telah didapatkan mahasiswa sewaktu mengikuti perkuliahan didalam kelas, diantaranya yaitu membuat perencanaan bisnis menggunakan Business Model Canvas, menganalisis kekuatan dan kelemahan usaha, peluang, dan ancaman dari usaha yang dijalankan, menetapkan bauran pemasaran dan melakukan pemasaran secara digital (digital marketing). Hasil dari kegiatan wirausaha ini adalah meningkatnya keterampilan, kreativitas, pengembangan ide yang dimiliki mahasiswa, dan juga pengembangan mahasiswa dalam berkomunikasi menyampaikan gagasannya, melatih hubungan kerja sama dengan orang lain, membantu mahasiswa memanfaatkan perkembangan teknologi serta menambah pengalaman kerja bagi mahasiswa.

Kata kunci : *Wirausaha, Business Model Canvas, Analisis SWOT, Marketing Mix, dan Digital Marketing.*



KATA PENGANTAR

Puji syukur dan terimakasih kepada Allah SWT atas karunia dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat melaksanakan program MB-KM (merdeka belajar - kampus merdeka) dengan lancar dan juga dapat menyelesaikan Laporan MB-KM WIRUSAHA dengan judul “STRATEGI MARKETING DALAM PENINGKATAN OMZET PENJUALAN DENGAN PELAYANAN TERBAIK TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN (STUDI PADA ONLINE STORE DAVSSTORE_ID)”

Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Sarjana Program Studi Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Selama pengerjaan laporan ini penulis banyak mendapatkan bimbingan, saran, dukungan dan kerjasama dari beberapa pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Gunarto, SH., M. Hum selaku Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Bapak Prof. Dr. Heru Sulisty, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Bapak Dr. Lutfi Nurcholis, S.T., S.E, M.M., M.Si., Ph.D selaku ketua Jurusan Program Studi Manajemen Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
4. Bapak Dr. H. Abdul Hakim, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah mengarahkan dan membimbing penulis dalam penyusunan laporan.
5. Ibu Bertha Devi Kusumaningtyas, S.Sos, M.M. selaku mentor dalam program MBKM Wirusaha yang telah memberikan saran dan mengarahkan dalam menyusun laporan ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang saya hormati.

7. Alm. Ibu suyati selaku ibu kandung penulis atas kasih sayang,do'a dan juga amanatnya yang selalu tertanam. Semoga Allah SWT menerima segala amal ibadahnya dan diberi tempat yang terbaik disisinya.
8. Bapak Karyudi, S.T. selaku ayah kandung penulis yang selalu mensupport, melumuri saya dengan segala do'a kasih sayang dan semangat yang selalu diberikan untuk saya.
9. Ibu Darwati selaku ibu sambung penulis yang senantiasa mendo'akan dan memotivasi saya selalu.
10. Juga teruntuk kakak Andhita Tety Suharlina dan Ari Busari yang senantiasa memberi dukungan, mengarahkan dan menyemangati dikala kondisi kurang baik.
11. Sahabat-sahabat, kerabat dan juga rekan kerja yang selalu mendukung saya dalam segala hal.
12. Serta semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Penulis juga menyadari apabila laporan ini masih banyak kekurangan, maka dari itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk kesempurnaan laporan ini. Penulis juga memohon maaf apabila didalam penulisan laporan ini terdapat kesalahan kata atau terdapat kata-kata yang menyinggung dan atau hal yang lainnya, mengingat keterbatasan pengetahuan penulis. Penulis berharap dengan adanya laporan ini nantinya semoga bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

DAFTAR ISI

Contents

BAB I	10
PENDAHULUAN	10
LATAR BELAKANG	10
TUJUAN PENELITIAN	13
SISTEMATIKA PENULISAN	13
BAB II.....	16
PROFIL USAHA	16
VISI – MISI DAVSSTORE_ID.....	19
LOKASI DAVSSTORE_ID.....	19
DATA PENJUALAN	19
Penjualan tahun 2019	19
Penjualan tahun 2020	20
Penjualan tahun 2021	21
Penjualan tahun 2022	21
BAB III.....	23
AKTIVITAS KEGIATAN WIRAUSAHA.....	23
Penjualan 2019	32
Penjualan 2020	32
Penjualan 2021	33
Penjualan 2022	33
BAB 1V.....	36
BUSSINES MODEL CANVAS	36
1. Customer segment	36
2. Value proportion.....	36
3. Channels.....	36
4. Customer relationship	37
5. Revenue streams	37

6. Key activities	37
7. Key resources	38
8. Key partnership.....	38
9. Cost structures	38
BAB V.....	39
KAJIAN PUSTAKA	39
BAB VI	42
ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	42
RENCANA KEDEPAN	45
BAB VII.....	46
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	46
KESIMPULAN	46
REKOMENDASI.....	46
BAB VIII.....	48
REFLEKSI DIRI.....	48
Hal Positif Bermanfaat yang diterima dari kegiatan program kegiatan wirausaha.....	48
Manfaat Wirausaha terhadap Pengembangan Soft-Skill Mahasiswa.....	48
Manfaat Wirausaha terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif Mahasiswa.....	48
Kunci Sukses bekerja Berdasarkan Pengalaman Wirausaha	49
LAMPIRAN	50
1.1 Penilaian customer.....	50
1.2 Distribusi barang pesanan.....	52

BAB I

PENDAHULUAN

LATAR BELAKANG

Di era digitalisasi dan modernisasi yang semakin bertumbuh dan berkembang sangat cepat seperti sekarang ini menjadikan pola pikir setiap manusia menjadi bergeser, yakni adanya perbedaan pola pemikiran antara generasi millennial dengan generasi sebelumnya baby boomer dan gen X, yang dimana pada generasi baby boomer dan gen X mereka mempunyai pemikiran-pemikiran untuk ingin mempunyai kehidupan seperti orang-orang yaitu bekerja dikantoran dengan memiliki jam kerja yang terikat akan tetapi pada generasi millennial seperti sekarang ini mereka mempunyai asumsi pemikiran berbeda yakni ingin bekerja dengan jam kerja yang tidak terikat, bekerja sesuai passion dan juga berdasarkan keterampilan yang mereka miliki masing-masing. Dalam rangka meningkatkan kompetensi lulusan dalam menghadapi dunia kerja, Nadiem Makarim selaku Menteri Pendidikan dan Kebudayaan meluncurkan sebuah program yang dikenal dengan Merdeka Belajar-Kampus Merdeka (MB-KM). Program tersebut bertujuan untuk meningkatkan kompetensi baik *soft skills* maupun *hard skills* sehingga mahasiswa diharapkan setelah lulus dapat memiliki potensi lebih dan mampu bersaing. Merdeka Belajar-Kampus Merdeka menawarkan delapan bentuk kegiatan pembelajaran yang meliputi penelitian, asistensi mengajar, pertukaran pelajar, studi independen, praktik kerja (magang), kewirausahaan, proyek kemanusiaan, dan kegiatan membangun desa (KKN Tematik). Dari delapan bentuk kegiatan pembelajaran tersebut, salah satu yang diminati oleh penulis adalah kegiatan kewirausahaan. Penulis tertarik untuk mengikuti kegiatan MB-KM kewirausahaan tersebut karena ingin menelisik lebih dalam dan mengembangkan usaha yang telah dimulainya dari tahun 2019. Wirausaha secara umum terdiri dari dua kata yaitu wira yang berarti berjuang dan berani sedangkan usaha yang berarti bekerja. Jadi wirausaha merupakan suatu kegiatan yang melibatkan keberanian dari seseorang sehingga dapat memunculkan semangat kerja bagi dirinya untuk memulai hal yang baru dan inovatif. Dalam

perekonomian, wirausahawan memiliki peran dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi serta menciptakan lapangan kerja yang dapat berpengaruh pada meningkatnya pendapatan negara (Kusuma et al., 2021). Dan juga beberapa ahli mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan suatu keberanian yang dimiliki seseorang dalam melakukan berbagai upaya agar kebutuhan hidup bisa terpenuhi, menggunakan kemampuan dan juga memanfaatkan potensi yang dimiliki agar bisa menghasilkan sesuatu yang bermanfaat untuk diri sendiri dan orang lain (Drs. Joko Untoro). Siswanto Sudomo (1989) juga menuturkan bahwa kewirausahaan merupakan semua hal penting yang menyangkut seorang wirausaha, yaitu seseorang yang mempunyai sifat pekerja keras, rela berkorban, berani ambil resiko dan memusatkan segala daya agar gagasan-gagasan yang dimiliki bisa terwujud secara benar.

Dalam era revolusi industri 4.0 seperti sekarang ini banyak product dari perusahaan yang melakukan sebuah inovasi perombakan dsaign maupun ke-futuristik model yang mereka tawarkan diharapkan dapat menarik minat customer nantinya. Pada kesempatan ini penulis akan membahas mengenai perkembangan dunia otomotif terutama otomotif roda 2 seperti yang bisa dilihat perkembangan dunia otomotif sangat pesat, banyak sekali perusahaan-perusahaan seperti pabrikan Yamaha, Honda, Kawasaki, Suzuki dan lain sebagainya yang menunjukkan dan memamerkan hasil dari dsaign maupun produk jadinya kepada kalangan masyarakat luas. Dan juga dari adanya pameran bergengsi seperti IIMS(indonesia international motor show) menjadikan sebagai salah satu media sebagai panggung untuk memperkenalkan product terbaru mereka. Dengan adanya hal tersebut menjadikan perkembangan modifikasi otomotif roda 2 juga semakin menggila dikalangan masyarakat. Seperti contoh misalnya jikalau ada acara customfest yang diadakan pihak tertentu disana tentu akan banyak hadir para pecinta atau modifikator-modifikator motor yang sudah memiliki segudang ide dan juga bahan untuk membuat suatu karya. Hal ini merupakan sebuah peluang besar bagi kami selaku penggiat,pecinta modifikasi dan juga penjual

sperpart motor yang dimana part yang kita jual disini merupakan kategori part Upgrade performance untuk motor sport dan big scooter.

Berkembang dan majunya sebuah usaha tidak dipungkiri juga dikarenakan akan adanya SDM yang unggul didalamnya, managerial yang baik, pemasaran product dan juga keuangan yang sehat didalam usaha. sebuah system yang saling berkaitan satu dengan yang lain tersebut nantinya akan membawa usaha ini menuju kemakmuran. Dalam penulisan laporan ini penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut mengenai system marketing yang dimana system marketing pada saat ini sangat berpengaruh sekali dari adanya produk-produk yang terjual dan juga untuk mengenal lebih dalam lagi mengenai perubahan minat beli calon customer terhadap suatu product. Menurut Kotler (Kharisma, 2016) pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dari pihak lain. Pemasaran bukanlah semata-mata kegiatan menjual produk dan jasa, namun didalam pemasaran harus ada kerjasama yang baik antar bagian agar tercapai pemasaran yang efektif.” “Menurut Philip Kotler (2000, h. 9) mengidentifikasi pemasaran sebagai suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Sedangkan menurut william J.Stanton dan Charles Futrell (2013:11) pemasaran adalah salah satu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi. Berdasarkan definisi-definisi yang telah dijelaskan oleh para ahli, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pemasaran adalah salah satu kegiatan usaha untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa agar mencapai tujuan organisasi dan dapat diterima serta disenangi oleh konsumen.”

Di sisi lain juga para calon customer atau pelanggan juga sangat pandai,cerdik dalam menggali informasi-informasi mengenai product tertentu yang mereka minati. Era digital seperti sekarang ini membuat sebuah informasi dapat disebarluaskan hanya melalui ketikan jari saja, hal tersebut menjadikan kami sebagai pelaku usaha dalam melayani calon customer juga harus bisa mengikuti akan kemauan,keinginan apa yang diharapkan dari calon customer agar nantinya secara berkelanjutan akan memberikan suatu dampak hubungan yang baik, harmonis dan loyal. Pada penulisan laporan ini penulis tertarik untuk membahas mengenai pengelolaan customer dengan mengangkat judul “STRATEGI MARKETING DALAM PENINGKATAN OMZET PENJUALAN DENGAN PELAYANAN TERBAIK TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN (STUDI PADA ONLINE STORE DAVSSTORE_ID)”

TUJUAN PENELITIAN

Penyusunan laporan kegiatan wirausaha Merdeka Belajar-Kampus Kemerdekaan memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Sebagai salah satu syarat kelulusan Sarjana Program Study Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang
2. Memaparkan ide dan gagasan yang dimiliki oleh mahasiswa
3. Untuk menelaah permasalahan yang sedang dihadapi dalam usaha DAVSSTORE_ID
4. Untuk mengetahui bagaimana strategi marketing yang telah dilakukan di DAVSSTORE_ID
5. Untuk mengetahui sejauh mana keunggulan DAVSSTORE_ID dibandingkan dengan competitor yang lainnya
6. Mengetahui dan mempelajari lagi tentang good customer service yang telah dilakukan di DAVSSTORE_ID untuk mencapai kepuasan pelanggan dan juga menaikkan omset penjualan

SISTEMATIKA PENULISAN

1. Bab I - Pendahuluan

Bab ini berisi uraian mengenai latar belakang penulis memilih program kegiatan wirausaha Merdeka Belajar Kampus Merdeka wirausaha dan alasan memilih bisnis DAVSSTORE_ID (penjualan part modifikasi sepeda motor sport), tujuan dari penyusunan laporan kegiatan, dan sistematika laporan.

2. Bab II - Profil Usaha, Mitra, dan Mentor Kewirausahaan

Bab ini memaparkan tentang profil usaha yang sedang dijalankan penulis, profil mitra yang bekerja sama dengan penulis, dan profil mentor yang mendampingi selama kegiatan MB-KM wirausaha.

3. Bab III - Aktivitas Wirausaha MB-KM

Bab ini menjelaskan seluruh kegiatan yang penulis lakukan selama mengikuti program Merdeka Belajar-Kampus Merdeka kewirausahaan, seperti pelatihan bersama mentor kewirausahaan dikelas, menyusun proposal bisnis, dan menjalankan usaha secara nyata/riil.

4. Bab IV – Business Model Canvas

Bab ini menjelaskan mengenai sembilan elemen Business Model Canvas dari bisnis yang dijalankan oleh penulis.

5. Bab V - Kajian Pustaka

Bab ini memaparkan pendekatan teoritis dari aspek-aspek yang menguatkan Business Model Canvas.

6. Bab VI - Analisis dan Pembahasan

Bab ini memberikan penjelasan mengenai uraian ide kewirausahaan, penerapan ide tersebut ke dalam praktek kewirausahaan, hasil-hasil yang didapat dari kegiatan bisnis, menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan dari bisnis yang dijalankan, serta menjelaskan rencana tindak lanjut dari bisnis tersebut.

7. Bab VII - Kesimpulan dan Rekomendasi

Bab ini menyimpulkan tentang pendapat penulis terhadap ide-ide kewirausahaan, praktek kewirausahaan, dan peluang bisnis di masa depan serta memberikan rekomendasi dari hasil analisis dan pembahasan dan

rekomendasi kepada program studi terhadap kontribusinya dalam program MB-KM kewirausahaan.

8. Bab VIII - Refleksi Diri

Bab ini berisi uraian mengenai manfaat yang diperoleh selama mengikuti kegiatan MB-KM wirausaha, manfaat mengikuti program MB-KM wirausaha terhadap pengembangan *soft-skills* dan pengembangan kognitif, mengidentifikasi kunci sukses berwirausaha berdasarkan pengalaman yang telah didapat selama mengikuti program MB-KM wirausaha, dan menjelaskan mengenai rencana perbaikan atau pengembangan diri, karir, dan pendidikan kedepannya.



BAB II

PROFIL USAHA



Definisi logo DAVSSTORE_ID :

Pemilihan warna background hitam melambangkan akan warna-warna maskulin nan elegan yang berarti kuat dan juga berwibawa yang dimana itu tercermin pada lelaki yang memiliki jiwa kepemimpinan dan juga pemilihan gambar motorsport berwarna hijau merupakan simbol dimana usaha DAVSSTORE_ID ini merupakan platform atau toko yang menjual part modifikasi dengan acuan market pengguna motorsport yang dimana untuk product utama yang dijual disini ialah product knalpot racing dan part modifikasi upgrade lainnya. Dan yang terakhir ialah diperjelas dengan adanya Logo Brand-Brand besar dibawah yang menyampaikan dari adanya product yang dijual dan tersedia di toko DAVSSTORE_ID

Davsstore_id merupakan usaha yang bergerak pada bidang otomotif roda 2 yakni berfokus pada penjualan sperpart motor terutama bagi pengguna motor-motor sport dan mereka yang hobi dengan modifikasi motor. Usaha ini pada awalnya berdiri dikarenakan adanya kecintaan dari owner terhadap modifikasi dan melihat dari sisi bussines adanya sebuah peluang yang dimana bisa dilihat pengguna roda 2 semakin hari semakin bertambah dan juga dengan adanya kompetisi bergengsi seperti *motogp* mampu mendongkrak minat pembelian sepeda motor berbentuk sport dikalangan masyarakat yang semakin meningkat, hal tersebutlah yang

menjadikan alasan usaha ini berdiri hingga saat ini yang dimana sudah berjalan 3 tahun. Untuk sistem pengelolaannya usaha ini masih dikelola pribadi dengan ownernya mulai dari sistem marketing, mendapatkan barang, menyeleksi barang hingga pembukuan keuangan. dilakukan dengan sendiri dikarenakan untuk merekrut orang untuk saat ini waktunya tidak memungkinkan dan juga dari sisi lain kekurangan budget untuk membayar orang. Untuk idealnya orang yang ada didalam usaha ini ialah 3 orang untuk awalan buka usaha yang dimana posisinya ialah sebagai montir, orang marketing dan orang yang menyeleksi barang masuk, akan tetapi adanya hal yang disebutkan sebelumnya kami memutuskan untuk memulainya sendiri terlebih dulu.

DAVSSTORE_ID dalam perkembangannya hingga bisa sampai dengan sekarang tidak luput juga adanya kerjasama yang telah dilakukannya seperti misalnya kami sudah melakukan kerjasama dengan bengkel RMS MUFFLER yang dimana bengkel tersebut merupakan bengkel partner kami yang sudah sangat profesional yang dimana bagian kerjanya ialah mengurus akan adanya problem-problem yang seringkali customer kita keluhkan. Seperti misalnya adanya pembuatan pipa knalpot baru, adanya part yang tidak PNP (plug N play) kita lakukan perombakan kembali dibengkel tersebut dengan adanya diskusi sebelum adanya eksekusi guna mendapatkan hasil yang maksimal dan diharapkan juga nantinya pelanggan juga puas dengan hasilnya.

Untuk sistem marketing yang kita lakukan ialah dengan memperdayakan adanya sosial media seperti facebook, whatsapp, instagram, youtube, tiktok dan juga beberapa marketplace seperti tokopedia, bukalapak, shoppe yang dimana beberapa media sosial dan juga marketplace tersebut menurut kami sangat efektif sekali untuk menjangkau market yang lebih luas. Adapun untuk akun-akun sosial media dan marketplace kami ialah sebagai berikut :

- Facebook : David Yudha Setiawan
- Instagram : DAVSSTORE_ID
- Tokopedia : DAVS_STORE

- Shoppe : DAVS_STORE
- Bukalapak : DAVS_STORE

Dari sisi lain juga kami selalu menjaga suatu hubungan yang baik terhadap customer yang sudah melakukan pembelian secara berulang kali(customer lama) dengan pengelolaan customer yang baik dan juga eksklusif. Dimana kami senantiasa melakukan pemeliharaan customer lama yakni dengan cara-cara sederhana seperti misalnya menanyakan kabarnya bagaimana, menyapa ketika mereka membuat story di whatsapp atau instagram, menanyakan bagaimana produk yang sebelumnya beli dikami dan lain sebagainya karena hal-hal tersebut nantinya kami jadikan sebagai bahan evaluasi diri untuk memberikan suatu pelayanan yang lebih baik kedepannya dan juga naluri manusia ialah ingin dihargai, kami berharapnya ialah "oh ini orang dari DAVSSTORE_ID sangat loyalt, sangat akrab dengan customernya walaupun sebelumnya tidak pernah ketemu" dengan demikian yang kami harapkan ialah senantiasa dekat dengan mereka-mereka walaupun tidak bertemu secara langsung, menjaga hubungan silaturahmi yang baik dan selalu melayani dengan sepenuh hati apabila ada customer yang mungkin suka membanding-bandingkan, ngeyel dan sebagainya, karena hal tersebutlah yang menjadikan kami memiliki point plus dimata customer. Adapun pendapat mengenai pelayanan menurut Hamdani & Lupioyadi (2008), mengartikan kualitas pelayanan sebagai strategi untuk mempertahankan diri dan mencapai kesuksesan dalam menghadapi persaingan, faktor yang menentukan tingkat keberhasilan dan kualitas perusahaan dimana kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan yang berkualitas kepada konsumen. Ada hadist yang menyebutkan :

"Dari Ibnu Syihab dia berkata; telah mengabarkan kepadaku Anas bin Malik bahwa Rasulullah shallallahu alaihi wasallam bersabda: "Barangsiapa ingin lapangkan pintu rizqi untuknya dan dipanjangkan umurnya hendaknya ia menyambung tali silaturahmi." (HR. Bukhari) [Shahih No.5986 Versi Fathul Bari].

VISI – MISI DAVSSTORE_ID

1. Visi

Menjadikan Toko asesoris branded yang Terpercaya, Terlengkap dan Ternyaman.

2. Misi

1. Memberikan pelayanan yang eksklusif dan edukatif
2. Memberikan product yang berkualitas
3. Adanya garansi personal

LOKASI DAVSSTORE_ID

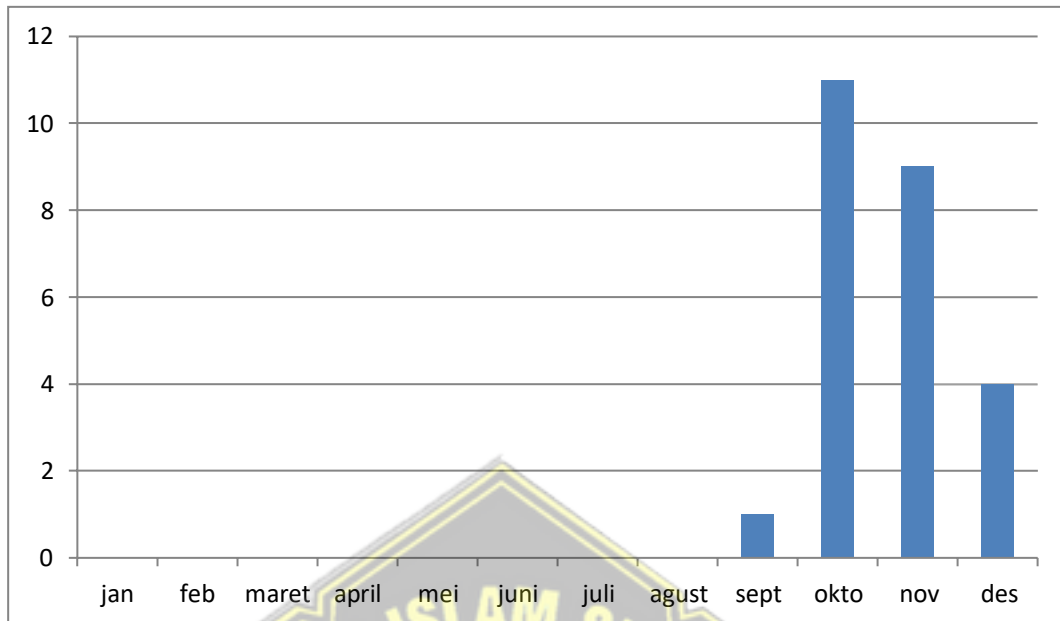
Lokasi usaha dari DAVSSTORE_ID yaitu berlokasi di Desa Jimbaran RT.05/RW.02 Kecamatan Margorejo Kabupaten Pati Jawa tengah 59163.

DATA PENJUALAN

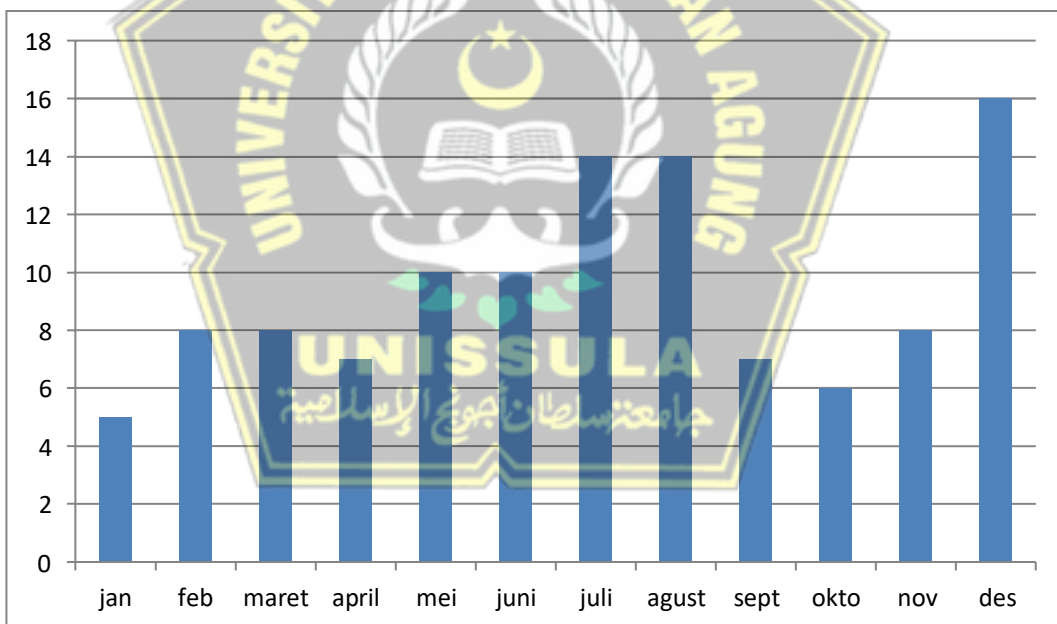
Dari adanya hal-hal sederhana seperti yang telah disebutkan diatas merupakan salah satu point plus kami yang kami ciptakan demi kenyamanan dan keakraban kami kepada calon customer dan customer lama dalam pengelolaan dari segi marketingnya.

Adapun kami sertakan data penjualan berupa grafik dari tahun ke tahunnya sebagai berikut :

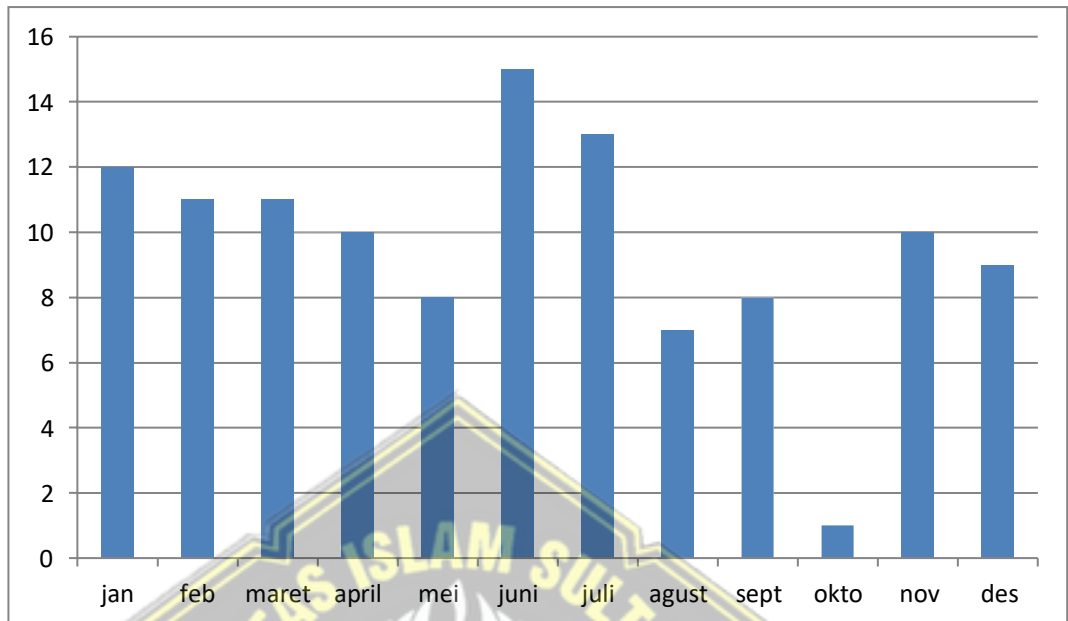
Penjualan tahun 2019



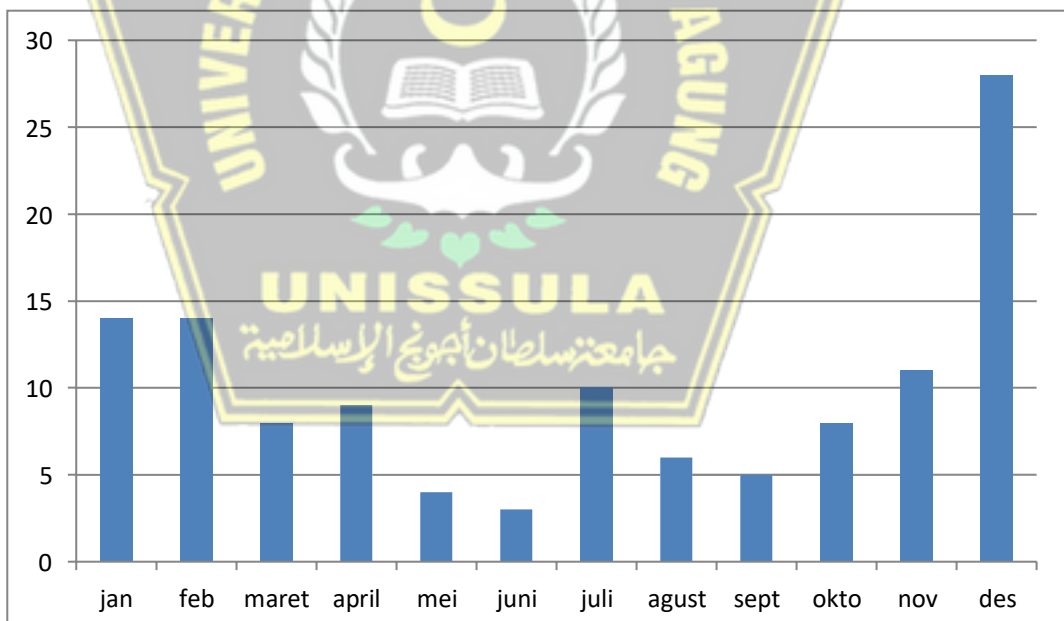
Penjualan tahun 2020



Penjualan tahun 2021



Penjualan tahun 2022



Keterangan : penjualan yang kami sertakan merupakan dalam bentuk unit/pcs yang terjual disetiap bulannya.

Dalam berjalannya usaha ini pada bulan oktober 2021 DAVSSTORE_ID ini mengalami penurunan penjualan yang sangat drastis dibandingkan dengan bulan-bulan sebelumnya, yang dimana hal tersebut memerlukan

tindakan yang serius agar kesehatan keuangan dan perputaran usaha ini bisa lancar.

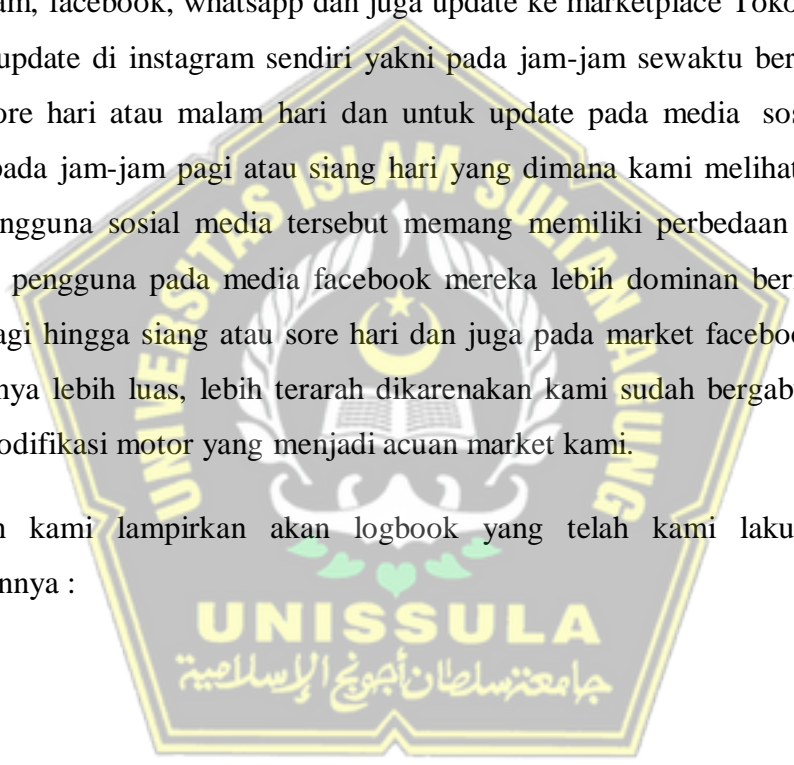


BAB III

AKTIVITAS KEGIATAN WIRAUSAHA

DAVSSTORE_ID memiliki waktu dan jam-jam tertentu yang sudah terstruktur untuk mengenalkan dan juga mempromosikan product yang dijual. Untuk kegiatan rutinitasnya ialah kami menyiapkan product yang siap untuk dijual, nantinya kami melakukan pemotretan product dan pembuatan video mengenai kondisi detail yang selanjutnya akan diupdate melalui media sosial seperti instagram, facebook, whatsapp dan juga update ke marketplace Tokopedia. Untuk waktu update di instagram sendiri yakni pada jam-jam sewaktu santai seperti pada sore hari atau malam hari dan untuk update pada media sosial facebook yakni pada jam-jam pagi atau siang hari yang dimana kami melihat akan setiap dari pengguna sosial media tersebut memang memiliki perbedaan waktu, yang dimana pengguna pada media facebook mereka lebih dominan bermain sosmed pada pagi hingga siang atau sore hari dan juga pada market facebook jangkauan marketnya lebih luas, lebih terarah dikarenakan kami sudah bergabung ke grup-grup modifikasi motor yang menjadi acuan market kami.

Adapun kami lampirkan akan logbook yang telah kami lakukan disetiap kegiatannya :



Jam Kerja operasional : 08.00 - 15.00 / Jam Kerja pelayanan : 07.00 - 22.00		
NO.	TANGGAL/HARI	AGENDA KEGIATAN
1	25 februari 2022 - Jum'at	mentoring, pengarahan dan pemberian tugas membuat bisnis card
		<ul style="list-style-type: none"> kirim barang pesanan (order tgl 24 februari) transaksi barang untuk Re-stock update postingan instagram dan tokopedia update postingan facebook & update story whatsapp
2	26 februari 2022 - sabtu	<ul style="list-style-type: none"> mencari stock secondpart terbaru di sosial media update stock terbaru di marketplace tokopedia mengirim pesanan cust (order tgl 26 jam 8 pagi) membalas pesan para calon customer di tokopedia
3	27 februari 2022 - minggu	libur (riding kumpul bareng bersama teman motor guna menjalin relasi yg lebih luas)
4	28 februari 2022 - senin	<ul style="list-style-type: none"> update stock terbaru di instagram, whatsapp dan marketplace membuat konten video menarik seputar knalpot di feed instagram mencatat laporan keuangan dari orderan para customer menanyakan akan bagaimana kualitas produk kita ke customer yang pesenanya sudah pada sampai update feed instagram stock yg nantinya akan datang guna memainkan emosional customer yang pada waktu sebelumnya tidak kebagian aploud bukti screenshot tentang experience customer di feed instagram
5	1 maret 2022 - selasa	<ul style="list-style-type: none"> ngecek unit kendaraan yamaha R25 guna stock untuk DAVIDBIGBIKE_PATI mengirim pesana customer (order tanggal 1 maret jam 9 pagi)
6	2 maret 2022 - rabu	<ul style="list-style-type: none"> update bukti screenshot tentang experience customer di feed instagram update stock di feed instagram berupa gambar stock lampau guna menarik dan membuat penasaran customer yang tidak kebagian stock update postingan di facebook
7	3 maret 2022 - kamis	<ul style="list-style-type: none"> membersihkan dan menata ulang kerapian dari motor yamaha R25 yang sebelumnya didapat update stock terbaru di instagram, whatsapp dan marketplace tokopedia transaksi barang ke calon customer (pesanan arrow prorace) membuat laporan keuangan
8	4 maret 2022 - jum'at	libur (dikarenakan ada acara dengan keluarga besar)
9	5 maret 2022 - sabtu	libur (dikarenakan ada acara dengan keluarga besar)
10	6 maret 2022 - minggu	libur (dikarenakan ada acara dengan keluarga besar)
11	7 maret 2022 - senin	<ul style="list-style-type: none"> ke bengkel RMS membuat pesanan mide pipe new ninja (pesana customer NTB) mencari stock secondpart terbaru di sosial media membersihkan pesanan jasa treatment helmet DAVSCLEAN mengirim pesanan paket mide pipe ke JNE update feed instagram dan whatsapp membuat bisnis card guna mentoring hari selasa
12	8 maret 2022 - selasa	<ul style="list-style-type: none"> mentoring, penilaian terhadap bisnis card dan diskusi revisi bisnis card (warna terlalu ramai dan mencolok) mengirim barang pesanan dari cust (knalpot arrow prorace) riset market promosi di akun facebook, instargam dan update di tokopedia membuat konten video di instagram
13	9 maret 2022 - rabu	libur (ada keperluan di jepara)
14	10 maret 2022 - kamis	<ul style="list-style-type: none"> mengirim pesanan customer pesanan tanggal 9 maret tujuan jakarta mengecek dan membersihkan kiriman paket dari sumatera (knalpot yoshimura) transaksi mobil toyota rush putih dengan orang purwodadi update stock di feed instagram berupa gambar stock guna menarik customer update stock di story whatsapp
15	11 maret 2022 - jum'at	<ul style="list-style-type: none"> memasang knalpot racing di yamaha R25 guna sample ceksound di motor 2 silinder yang nantinya akan dijadikan konten di feed instagram diskusi seputar usaha-usaha yang potensial di era sekarang bersama teman"pelaku usaha lainnya

16	12 maret 2022 - sabtu	update promotion di facebook dan marketplace facebook
		mencari stock mobil untuk PREMIUM.CAR.ID
		update stock di feed instagram dan me-apload sebuah video ceksound
		membuat akun instagram dari PREMIUM.CAR.ID
17	13 maret 2022 - minggu	libur
18	14 maret 2022 - senin	mengecek dan membersihkan kiriman paket dari sulawesi (knapot nassertbeet)
		update feed instagram untuk stock yang masih tersedia dan terbaru
		menanyakan akan bagaimana kualitas produk kita ke customer yang pesenanya sudah pada sampai
		memasang ban baru di yamaha R25 guna menambah kenyamanan dan looks yg lebih bagus
19	15 maret 2022 - selasa	transaksi knalpot akrapovic slovenia by tokopedia
		menyiapkan pesanan dari customer dan mengirimkannya ke ekspedisi
		membuat laporan keuangan
20	16 maret 2022 - rabu	libur
21	17 maret 2022 - Kamis	mengirim pesan dari customer knalpot dan juga part lain ke ekspedisi (pesanan tanggal 17 maret pagi)
		update stock di feed instagram dan juga marketplace facebook
22	18 maret 2022 - jum'at	mengirim pesan customer pesanan tanggal 18 maret pagi
		update stock terbaru di katalog instagram
		update instagram di highlight dengan memasukkan update an dari feed instagram guna menambah portofolio dari testimoni
		mengirimkan resi ke customer yang transaksi secara transfer langsung
23	19 maret 2022 - sabtu	libur
24	20 maret 2022 - minggu	summon riding bareng dengan tema-teman motor
		nongkrong bareng temen-temen lama dan baru guna menambah relasi temen" motor
25	21 maret 2022 - senin	menata ulang feed instagram
		promosi via whatsapp
		update ulang laporan keuangan
		istirahat
		membalas chat dari customer dimessenger facebook
		membalas chat customer di tokopedia dan instagram
		istirahat
		membuat pesanan slip on NEW NINFI (pesanan dari customer jawa barat)
		mengirim pesan customer dengan tujuan sulawesi
26	22 maret 2022 - selasa	libur
27	23 maret 2022 - rabu	mencari bahan untuk stock di media facebook
		ke bengkel RMS membuat pesanan mide pipe new ninja (pesana customer jawa barat)
		istirahat
		ngecek dan update tokopedia
		istirahat
		mengirim pesan knalpot yoshimura R77 USA dengan tujuan jawa barat
28	24 maret 2022 - Kamis	menerima dan membersihkan stock yang baru datang
		update stock terbaru di instastory instagram, whatsapp dan promosi facebook
29	25 maret 2022 - jum'at	Update promotion di facebook dan instagram
		research konten yang sekarang lagi up trend (yang nantinya dijadikan acuan guna membuat ide konten seputar otomotif roda 2 guna menarik viewer di instagram) membuat semacam bahan pancingan guna tertarik dengan produk yang tersedia di DAVSSTORE_ID
		istirahat
		Transaksi penjualan (knapot nassert beet japan evo 2)
		istirahat
		kirim barang pesanan (order tgl 25 maret) tujuan sukoharjo jawa tengah
30	26 maret 2022 - sabtu	Transaksi penjualan (knapot R9 austin titanium R25) tujuan palu sulawesi
		Update instagram dan story whatsapp dari tersedianya stock terbaru
		Ke semarang ngambil mobil toyota Rush guna stock di PREMIUM.CAR.ID
		istirahat
		Transaksi penjualan (stoplamp project one ZX25R) tujuan depok jawa barat
		Mengirim pesan (order tgl 26 maret) tujuan palu sulawesi dan depok jawa barat
31	27 maret 2022 - minggu	libur
32	28 maret 2022 - senin	libur
33	29 maret 2022 - selasa	Transaksi penjualan (knapot leovince gpccorsa evo ZX25R)
		Menginformasikan adanya pesanan header ke temen yang ada dibengkel untuk dibuatkan
		Update stock dan juga Update barang yang sold di instastory instagram dan whatsapp
		istirahat
		Mengulas kembali mengenai penjualan dan Update laporan keuangan DAVSSTORE_ID
34	30 maret 2022 - rabu	Mentoring kewirausahaan di kampus unissula
		istirahat
		Menyetorkan uang tunai ke bank BNI
35	31 maret 2022 - Kamis	scrolling marketplace untuk mencari barang baru guna stock di DAVSSTORE_ID
		Transaksi pembelian (triple clamp & fuelcap ZX25R) guna stock terbaru

36	1 april 2022 - jum'at	libur (dikarenakan persiapan bulan ramadhan, ziarah ke makam ibu dan beberapa sanak saudara dan teman yang sudah meninggal)
37	2 april 2022 - sabtu	Update stock yang masih tersedia di instastory instagram, marketplace facebook dan juga whatsapp
		Transaksi penjualan (master rem brebo RCS 19cc) tujuan jakarta
		Mempersiapkan pesanan header ZX25R yang sudah jadi untuk dikirim ke tempat tujuan nantinya
		istirahat
		Mengirim pesan knalpot leovince gp corsa ZX25R (pembelian tanggal 29 maret) tujuan madiun jawa timur
		Mengirim pesan master rem brebo RCS 19cc tujuan jakarta
38	3 april 2022 - minggu	libur
39	4 april 2022 - senin	libur
40	5 april 2022 - selasa	libur
41	6 april 2022 - rabu	Transaksi penjualan (DB killer/peredam knalpot leovince) tujuan jawa barat
		Transaksi penjualan (gear WR3 ZX25R gold)
		Update stock terbaru knalpot dan part lain yang sudah tersedia
		istirahat
		Menanyakan kembali untuk pesanan stiker toko kita ke supplier apakah sudah jadi ataukah belum
		scrolling marketplace untuk mencari barang baru guna stock di DAVSSTORE_ID
		istirahat
		Mengirim pesan (DB killer/peredam knalpot leovince) tujuan bekasi jawa barat
		Mengirim pesan gear WR3 ZX25R tujuan jawa barat
		istirahat
		negosiasi transaksi knalpot
42	7 april 2022 - kamis	Membuat logbook usaha DAVSSTORE_ID
		Mengecek dan mengevaluasi laporan keuangan DAVSSTORE_ID
		Ngefoto ulang produk dan mempromosikan via marketplace facebook, instagram dan whatsapp
		Mempelajari edit video (membuat konten) guna media promosi di tiktok dan instagram nantinya
		istirahat
43	8 april 2022 - Jum'at	Mengecek kembali postingan di instagram, facebook
		Melayani calon customer yang menanyakan stock dan yang berkonsultasi (dari chat pesan)
		istirahat
		Mencoba membuat video konten untuk percobaan pertama kali
		scrolling marketplace untuk mencari barang baru guna stock di DAVSSTORE_ID
		istirahat
44	9 april 2022 - Sabtu	Mengupload hasil video konten ke media sosial
		Transaksi knalpot R9 M2 ZX25R
		Transaksi DB killer leovince GP corsa series
		istirahat
		Mengecek dan mengulas kembali postingan yang sudah dibuat sebelumnya
		Mantau market di grup facebook barangkali ada calon customer yg lagi mencari barang atau lagi menjual barang part asesoris
		istirahat
		Melayani calon customer yang menanyakan stock dan yang berkonsultasi (dari chat pesan)
45	10 april 2022 - Minggu	Transaksi knalpot R9 GP titanium NINJA 250FI 2018
		Membuat konten berupa video di instagram story
		istirahat
		Menghadiri undangan acara BOLD-CUSTOMEFEST di kodus
		Bersosialisasi dan mencari relasi teman baru
		istirahat
		Rolling bareng temen-temen motor dari pati dan kodus
46	11 april 2022 - senin	Mengirim pesan tanggal 9 dan 10 april 2022
		Update insta story IG
		Mengecek kembali postingan di instagram, facebook
		istirahat
		Membuat konten promosi di whatsapp dan instagram
		Mengerjakan UTS dari kampus
		istirahat
47	12 april 2022 - Selasa	libur
48	13 april 2022 - Rabu	libur
49	14 april 2022 - kamis	Membersihkan barang untuk stock terbaru
		Pemotretan produk knalpot
		update stock terbaru di media sosial instagram, facebook dan whatsapp
		istirahat
		Mengecek kembali postingan di instagram, facebook
		membuat konten video guna menarik customer di insta story instagram
		servis motor r25
		istirahat

50	15 april 2022 - jum'at	menyelesaikan pengerjaan UTS dari kampus mengikuti kegiatan sosialisasi yang dilaksanakan di fakultas ekonomi istirahat mengaploud penilaian customer di tokopedia ke media sosial instagram diharapkan banyak calon customer yang trust kepada kami transaksi knalpot leovince ZX25R istirahat
51	16 april 2022 - sabtu	mengirim pesan knalpot leovince gp corsa ZX25R (pembelian tgl 15 april) tujuan jawa timur Masang knalpot akrapovic slovenia di kawasaki zx25r milik mas haris karena ada ketidaksesuaian diameter lubang istirahat riding sore bareng teman-teman motor istirahat Mengecek kembali postingan di instagram,facebook
52	17 april 2022 - minggu	libur
53	18 april 2022 - senin	Pemotretan produk stock knalpot terbaru pembuatan video cinematic dan kemudian mengaploud ke media sosial instagram transaksi triple clamp WR3 CBR250RR di tokopedia istirahat Mengecek kembali postingan di instagram,facebook mengecek kembali pesan messenger facebook apabila dirasa ada notif orang yang tertarik istirahat
54	19 april 2022 - selasa	libur
55	20 april 2022 - rabu	membersihkan pesan paket yang kami terima berupa knalpot untuk stock terbaru update stock terbaru di media sosial instagram, facebook dan whatsapp istirahat COD dengan customer pesenan knalpot akrapovic slovenia karbon istirahat
56	21 april 2022 - Kamis	potretan unit yamaha R25 untuk nantinya diposting ke facebook dan instagram mengecek kembali akan adanya notifikasi yang masuk dari media sosial apakah ada yang minat dengan produk yg sebelumnya sudah dipromosikan membalas pesan para calon customer di messenger facebook,instagram dan tokopedia istirahat berkunjung dan nyekar ke makam alm. Ibu
57	22 april 2022 - jum'at	mengirim pesan triple clamp WR3 CBR250RR dengan tujuan jawa barat transaksi pembelian knalpot akrapovic guna stock terbaru
58	23 april 2022 - sabtu	membersihkan knalpot akrapovic yang sebelumnya sudah kami pesan untuk nantinya dilakukan pemotretan produk Pemotretan produk stock knalpot terbaru melakukan promosi diberbagai sosial media facebook, instagram, whatsapp dan juga marketplace istirahat mereview kembali media sosial apakah ada yang memberi pesan kami akan ketertarikan calon customer terhadap produk yang kami jual istirahat
59	24 april 2022 - minggu	libur
60	25 april 2022 - senin	libur
61	26 april 2022 - selasa	mengikuti kegiatan sosialisasi kelas internasional yang dilaksanakan di fakultas ekonomi
62	27 april 2022 - rabu	mencucikan mobil di carwash pati Pemotretan produk stock knalpot terbaru update stock terbaru di media sosial instagram, facebook istirahat bertemu dengan teman lama guna membahas bagaimana progres usaha masing-masing saling sharing problem yang dihadapi istirahat
63	28 april 2022 - Kamis	libur
64	29 april 2022 - jum'at	libur dikarenakan sebentar lagi akan selesai puasa dan hari raya idul fitri
65	30 april 2022 - sabtu	libur dikarenakan sebentar lagi akan selesai puasa dan hari raya idul fitri
66	1 mei 2022 - minggu	libur dikarenakan sebentar lagi akan selesai puasa dan hari raya idul fitri
67	2 mei 2022 - senin	libur dikarenakan bertepatan dengan hari raya idul fitri dan saling bersilaturahmi dengan saudara dan tetangga sekitar
68	3 mei 2022 - selasa	libur dikarenakan masih suasana lebaran
69	4 mei 2022 - rabu	libur dikarenakan masih suasana lebaran
70	5 mei 2022 - Kamis	libur dikarenakan masih suasana lebaran
71	6 mei 2022 - jum'at	libur dikarenakan masih suasana lebaran
72	7 mei 2022 - sabtu	libur dikarenakan masih suasana lebaran

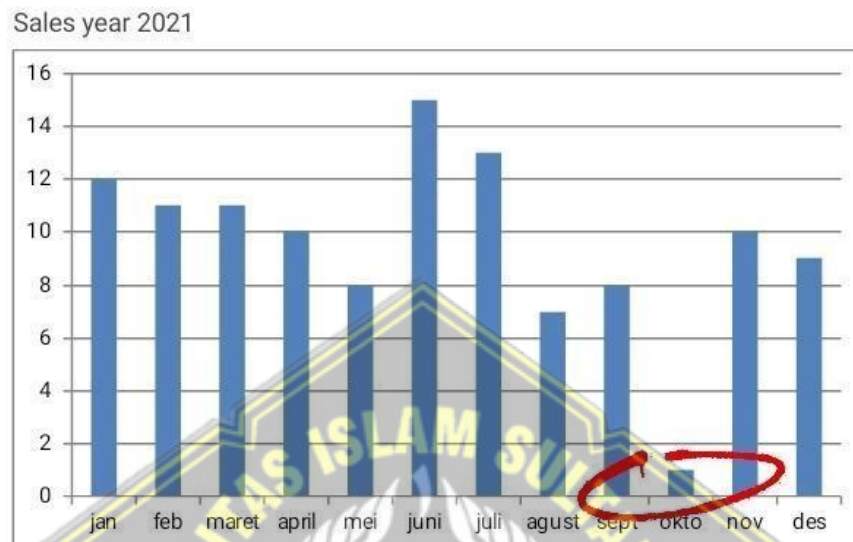
73	8 mei 2022 - minggu	libur dikarenakan masih suasana lebaran
74	9 mei 2022 - senin	update stock terbaru di media sosial instagram, facebook dan whatsapp menyiapkan pesanan dari customer dan mengirimkannya ke ekspedisi (knalpot akrapovic) COD dengan customer pesanan knalpot arrow prorace istirahat mengecek lagi sosial media facebook, instagram dan marketplace tokopedia apakah ada pesan dari customer atau tidak istirahat
75	10 mei 2022 - selasa	libur
76	11 mei 2022 - rabu	konsultasi ke bapak dosen mengenai laporan MBKM wirausaha memulai menyusun laporan MBKM
77	12 mei 2022 - kamis	transaksi dengan customer (penjualan tutup tangki ZX25R) mengupdate insta story instagram dengan memberikan video sebagai bahan pancingan menyiapkan pesanan customer (tutup tangki ZX25R) istirahat
78	13 mei 2022 - jum'at	libur
79	14 mei 2022 - sabtu	mengirimkan pesanan customer (pembelian tutup tangki ZX25R pada tanggal 12 mei 2022) pemotretan produk terbaru yang sudah landing dirumah update stock terbaru di media sosial instagram, facebook dan whatsapp membuat laporan keuangan istirahat membuat video cinematic guna aploud di instagram istirahat
80	15 mei 2022 - minggu	libur
81	16 mei 2022 - senin	menerima dan membersihkan stock yang baru datang mengupdate insta story instagram dengan memberikan video sebagai bahan pancingan mengupdate insta story instagram mengenai review yang telah diberikan oleh customer membalas pesan di media sosial facebook dan instagram mengenai produk yang dikomentari oleh calon customer istirahat
82	17 mei 2022 - selasa	libur
83	18 mei 2022 - rabu	libur
84	19 mei 2022 - kamis	mengikuti bimbingan kewirausahaan dikampus berdiskusi dengan teman sefakultas mengenai laporan
85	20 mei 2022 - jum'at	libur
86	21 mei 2022 - sabtu	libur
87	22 mei 2022 - minggu	libur
88	23 mei 2022 - senin	transaksi dengan customer yang membeli mobil rush update stock terbaru di instagram
89	24 mei 2022 - selasa	libur
	25 mei 2022 - rabu	membuat postingan baru di grup media sosial facebook update postingan stock di media sosial instagram transaksi adaptor di tokopedia istirahat mengecek kembali mengenai persediaan stock knalpot transaksi knalpot akrapovic slovenia ZX25R by tokopedia transaksi knalpot arrow prorace bu tokopedia pergi kebengkel untuk membuat adaptor pesanan customer istirahat
90	26 mei 2022 - kamis	nge-packing pesanan customer masing-masing membuat laporan MBKM membuat laporan keuangan istirahat mengirimkan pesanan customer ke tujuan masing-masing(pesanan tanggal 25 mei 2022) istirahat
91	27 mei 2022 - jum'at	menyicil membuat laporan MBKM

Dalam mengevaluasi akan adanya kekurangan yang sudah kami jalankan hingga sekarang ini penulis juga mengikuti kegiatan bimbingan kewirausahaan yang ada dikampus unissula yang dimana disana membahas mengenai hambatan apa yang dihadapi, suatu hal apa yang kurang atau sebaiknya diperbaiki didalam bisnis

tersebut dan lain sebagainya yang dimana hal ini menambah wawasan kami dalam melangkah kedepannya menuju kemakmuran usaha. Ide sebuah usaha ini ialah pada awalnya adanya kecintaan terhadap roda 2 terutama yang berbentuk sport yang dimana pada saat itu owner DAVSSTORE_ID ini sering memodifikasi kendarannya yang kemudian bosan dan dijual kembali dan banyak beberapa dari beberapa temannya juga terinspirasi dari hasil modifikasinya dan disisi lain kami melihat adanya sebuah potensi yang cukup besar yang dimana didaerah kami di pati jawa tengah belum ada yang menjual product modifikasi motor yang memiliki lisensi keorian product sehingga kami berinisiatif untuk menghadirkannya walaupun dikota pati ini marketnya kurang begitu cocok, dalam menjangkau market yang lebih luas kami lebih mengutamakan akan penggunaan sosial media dan berorientasi pada market seluruh wilayah indonesia.

Pada kesempatan ini penulis lebih menekankan pada pembahasan mengenai permasalahan yang terjadi pada usaha ini, bagaimana strategi marketing yang telah dilakukan di DAVSSTORE_ID guna menunjang kemajuan usaha dan kenaikan omzet seperti yang diharapkan, sejauh mana keunggulan DAVSSTORE_ID dibandingkan dengan competitor yang lainnya dan memperlajari lagi tentang good customer service yang telah dilakukan di DAVSSTORE_ID untuk mencapai kepuasan pelanggan dan juga menaikkan omzet penjualan. Pemasaran merupakan kegiatan yang penting dalam membangun atau menjalankan sebuah usaha yang dimana pemasaran merupakan kegiatan yang nantinya berpengaruh sekali terhadap pertumbuhan usaha baik dari sisi keuangan maupun kemakmuran usaha. Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya sistem pemasaran yang telah dilakukan di DAVSSTORE_ID ini ialah dengan memperdayakan akan adanya sosial media seperti facebook, instagram, whatsapp, youtube dan marketplace seperti tokopedia, bukalapak, shoppe yang dimana tujuannya ialah menjangkau market yang lebih luas dan agar dikenal masyarakat luas. Dalam menjalankan sebuah usaha tentu adakalanya usaha tersebut mengalami naik-turun dari penjualannya seperti DAVSSTORE_ID ini mengalami

penurunan penjualan yang sangat drastis pada bulan oktober 2021 seperti pada data berikut.



Hal tersebut tentu memerlukan tindakan yang serius agar kesehatan keuangan dan perputaran usaha ini bisa lancar seperti sediakala. Strategi yang kami lakukan agar usaha ini dikenal baik dan juga demi kenyamanan calon customer dan customer lama kami lebih menekankan kepada pemeliharaan customer yang dimana ini salah satu strategi kami yang membuat usaha ini bisa se-eksis seperti sekarang ini. Pemeliharaan customer yang sudah kami lakukan ialah senantiasa menjaga hubungan yang baik, memberikan pelayanan yang eksklusif (memberikan sebuah solusi bukan hanya menjual product, mengambil hati pelanggan dengan cara berkomunikasi menggunakan bahasa keseharian agar seolah-olah sudah kenal dan memberikan promo-promo menarik agar customer tersebut berminat dan juga bisa sebagai potensi untuk pemasaran dari mulut ke mulut). Hal tersebut merupakan keunggulan yang kami tonjolkan terlebih lagi yang kami berikan ialah adanya harga yang kompetitif terbaik dipasaran, barang yang kami tawarkan selalu update dengan kondisi fresh mulus like new (untuk barang-barang secondnnya), dan juga adanya promo-promo menarik lainnya. Mengenai harga yang kami tawarkan cukup kompetitif ialah harga yang bisa dijangkau oleh para calon customer yang dimana harga tersebut sesuai dengan barang atau apa yang nantinya mereka

terima, kami selalu konsisten dengan memberikan barang yang terbaik dengan kondisi yang terbaik dan harga dibawah daripada competitor yang lainnya. Tantangan yang seringkali kami dapati akhir-akhir ini ialah kurangnya kami dalam mendapatkan barang untuk stock-stock terbaru dikarenakan adanya pesaing baru yang terus bermunculan yang dimana hal tersebut mengurangi kami dalam menyeleksi dan mendapatkan barang-barang second dari pemakai yang diposting dimedia sosial dan juga adanya pesaing yang memberikan harga dibawah harga yang biasa kami tawarkan, hal tersebut seringkali membuat calon customer kami sering membanding-bandingkan antara harga penjual A dengan kami. Mengenai adanya perang harga yang terjadi dipasaran itu merupakan hal yang sangat wajar, hal tersebut merupakan suatu tantangan yang harus siap kami hadapi kedepannya karena menyangkut akan eksistensi dan kemakmuran usaha untuk kedepannya. Kalau kami terus mengikuti aka harga yang semakin turun usaha ini mungkin bisa saja gulung tikar seperti yang sudah dilakukan oleh salah satu competitor kami yakni SDRL yang dimana dia melakukan hal tersebut. kami mampu mengatasi akan adanya hal tersebut dengan adanya pengelolaan yang sebelumnya telah disebutkan yakni dengan Pemeliharaan customer yang sudah kami lakukan ialah senantiasa menjaga hubungan yang baik, memberikan pelayanan yang eksklusif(memberikan sebuah solusi bukan hanya menjual product, mengambil hati pelanggan dengan cara berkomunikasi menggunakan bahasa keseharian agar seolah-olah sudah kenal dan memberikan promo-promo menarik agar customer tersebut berminat dan juga bisa sebagai potensi untuk pemasaran dari mulut ke mulut). Yang selanjutnya mengenai operasional dari usaha ini sampai hingga saat ini usaha ini berjalan sesuai dengan planning yang sudah kami susun sedemikian rupa dari awal usaha ini berdiri dari sisi keuangan bisa dikatakan sehat seperti adanya pencatatan laba bersih setiap tahunnya sebagai berikut :

Penjualan 2019

laporan laba-rugi		
DAVSSTORE_ID		
penjualan 2019		
penjualan		39,785,500
HPP		33,832,100
laba kotor		5,953,400
biaya operasional		
	pembelian lab-ban	60,000
	pembelian paket data	150,000
	biaya transport	150,000
	total biaya operasional	360,000
laba bersih		5,593,400

Penjualan 2020

laporan laba-rugi		
DAVSSTORE_ID		
penjualan 2019		
penjualan		248,533,999
HPP		181,101,500
laba kotor		67,432,499
biaya operasional		
	pembelian lab-ban	720,000
	pembelian paket data	600,000
	biaya transport	600,000
	biaya promosi	1,200,000
	total biaya operasional	3,120,000
laba bersih		64,312,499

Penjualan 2021

laporan laba-rugi		
DAVSSTORE_ID		
penjualan 2019		
penjualan		372,034,000
HPP		301,894,000
laba kotor		70,140,000
biaya operasional		
	pembelian lab-ban	864,000
	pembelian paket data	720,000
	biaya transport	1,200,000
	biaya promosi	1,200,000
	total biaya operasional	3,984,000
laba bersih		66,156,000

Penjualan 2022

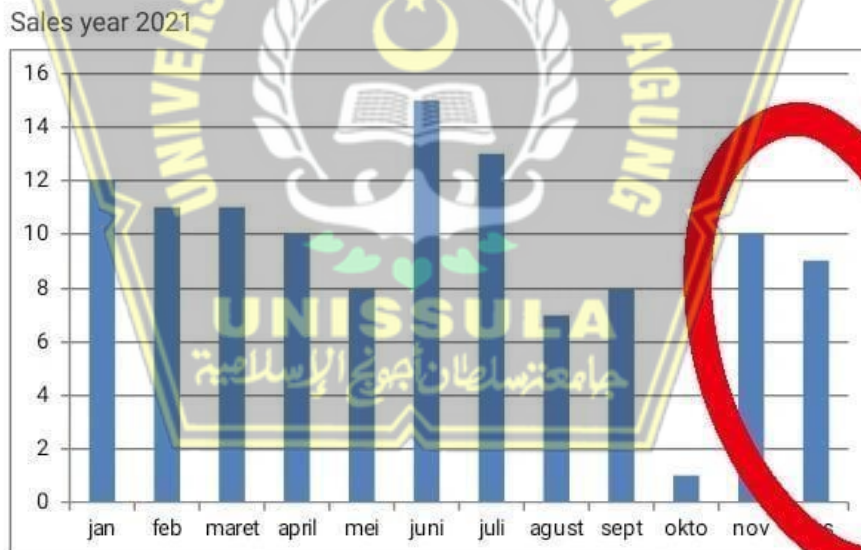
Laporan laba-rugi		
DAVSSTORE_ID		
Penjualan 2022		
Penjualan (masih berjalan)		427,643,000
HPP		397,413,000
laba kotor		30,230,000
biaya operasional		
	pembelian lab-ban	950,000
	pembelian paket data	800,000
	biaya transport	1,200,000
	biaya promosi	1,200,000
	total biaya operasional	4,150,000
laba bersih		26,080,000
<i>*keuangan masih berjalan karena stock masih ada*</i>		

Rangkuman hasil omset

sales year 2019		sales year 2020	
OMSET	39,785,500	OMSET	248,533,999
Laba bersih	5,593,400	Laba bersih	64,432,499

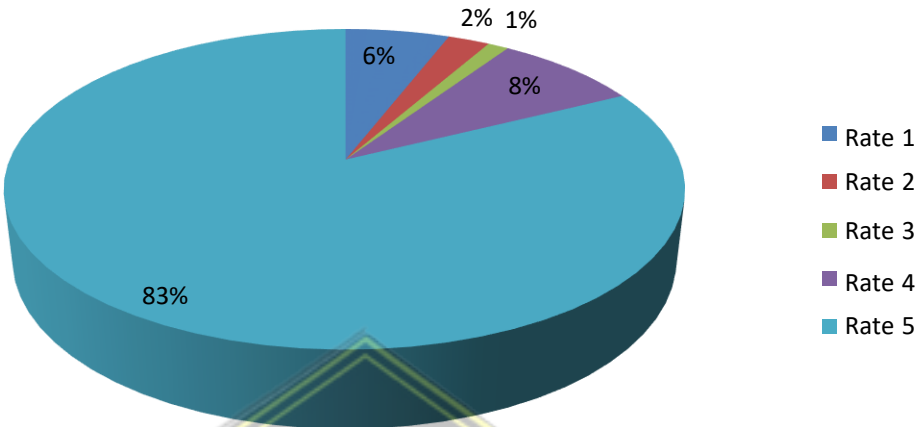
sales year 2021		sales on year 2022	
OMSET	372,034,000	OMSET (<i>masih berjalan</i>)	427,643,000
Laba bersih	66,156,000	Laba bersih	26,080,000

Berdasarkan data diatas omset ‘DAVSSTORE_ID” mengalami peningkatan dan dari adanya perhitungan laba-rugi keuangan DAVSSTORE_ID ini merupakan bukti kalaupun usaha ini memiliki potensi yang besar kedepannya dan kami berharap juga mampu lebih berkembang lebih baik lagi. Dan dampak dari adanya strategi yang kita berikan terhadap usaha ini ditorehkan dengan adanya catatan penjualan yang bagus pada bulan-bulan selanjutnya yang mengalami kenaikan dan lebih baik dibandingkan pada bulan oktober 2021, seperti data yang kami cantumkan sebagai berikut :

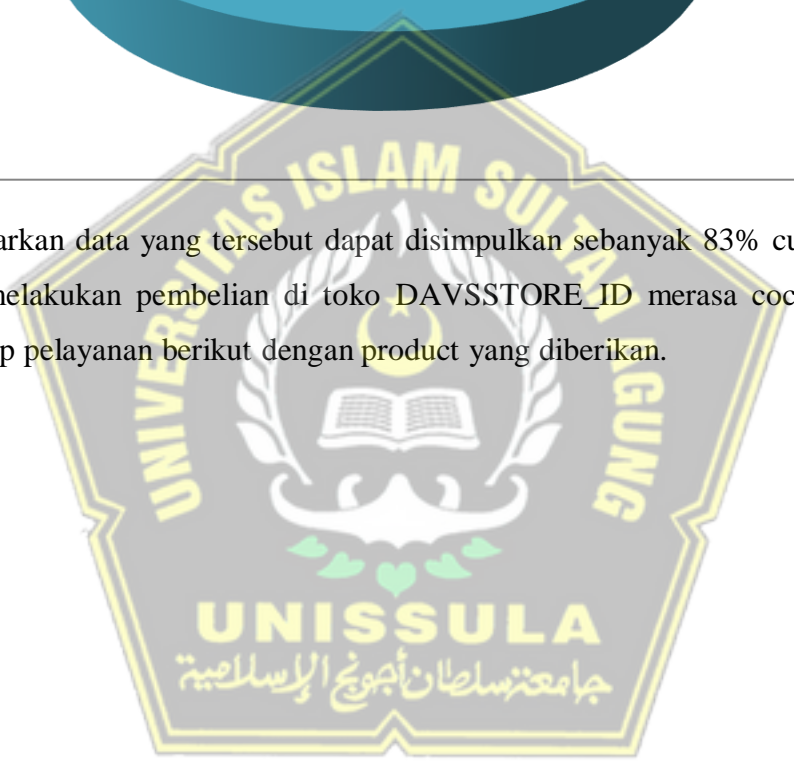


Adapun juga data penilaian terhadap para customer yang sudah kami rangkum menjadi diagram sebagai berikut :

Rating toko by tokopedia



Berdasarkan data yang tersebut dapat disimpulkan sebanyak 83% customer yang telah melakukan pembelian di toko DAVSSTORE_ID merasa cocok dan puas terhadap pelayanan berikut dengan product yang diberikan.



BAB 1V

BUSSINES MODEL CANVAS

Business Model Canvas merupakan skema kerja untuk mendeskripsikan model bisnis yang disajikan dalam bentuk visual agar mudah dipahami dengan tujuan membantu perusahaan dalam merancang strategi bisnis yang akan dilaksanakan sehingga dapat memperoleh hasil yang maksimal. Terdapat sembilan elemen dalam Business Model Canvas yang menjelaskan masing-masing komponen bisnis, kesembilan elemen tersebut diantaranya adalah segmentasi pelanggan, proporsi nilai, saluran, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, aktivitas yang dijalankan, kerjasama, dan struktur biaya. Berikut merupakan sembilan elemen Business Model Canvas yang telah penulis susun untuk bisnis yang sedang dijelankannya.

1. Customer segment : segment pasar yang kami jadikan acuan utama ialah para pecinta motorsport yang dimana pengguna atau user ialah kalangan anak muda umur 20-35tahun dan dewasa yang memiliki hobi akan modifikasi kendaraan roda 2 yang berbentuk sport
2. Value proportion : kami senantiasa memberikan sebuah product yang berkualitas yang dimana barang yang tersedia dikami dengan persentase kondisi 95% mulus like new dan juga kami menjaga hubungan yang baik, memberikan pelayanan yang eksklusif(memberikan sebuah solusi bukan hanya menjual product, mengambil hati pelanggan dengan cara berkomunikasi menggunakan bahasa keseharian agar seolah-olah sudah kenal dan memberikan promo-promo menarik agar customer tersebut berminat dan juga bisa sebagai potensi untuk pemasaran dari mulut ke mulut). Dan juga kami memiliki tag-line “GOOD PRICE GOOD CONDITION” yang dimana kalimat tersebut mencerminkan dari toko kami.
3. Channels : mengenai distribusi kami melakukan sebuah periklanan melalui sosial media yang telah kami siapkan yakni melalui facebook, instagram,

whatsapp, youtube dan marketplace seperti tokopedia, bukalapak, shoppe yang dimana platform tersebut membantu kami dalam menyebarkan dan memasarkan product yang tersedia. Untuk distribusi hingga sampai pada tangan customer kami bekerjasama dengan ekspedisi JNE yang dimana ekspedisi tersebut merupakan ekspedisi yang kami rekomendasikan apabila rumah dari customer jauh dan juga jika lokasi dari customer masih bisa kami jangkau kami juga menyediakan jasa COD yang dimana nanti bisa diantar lewat grab atau sianter dengan ownernya sendiri.

4. Customer relationship : kami senantiasa melakukan pemeliharaan customer lama yakni dengan cara-cara sederhana seperti misalnya menanyakan kabarnya bagaimana, menyapa ketika mereka membuat story di whatsapp atau instagram, menanyakan bagaimana produk yang sebelumnya beli dikami dan lain sebagainya karena hal-hal tersebut nantinya kami jadikan sebagai bahan evaluasi diri untuk memberikan suatu pelayanan yang lebih baik kedepannya dan juga naluri manusia ialah ingin dihargai, kami berharapnya ialah "oh ini orang dari DAVSSTORE_ID sangat loyalt, sangat akrab dengan customernya walaupun sebelumnya tidak pernah ketemu" dengan demikian yang kami harapkan ialah senantiasa dekat dengan mereka-mereka walaupun tidak bertemu secara langsung, menjaga hubungan silaturahmi yang baik.
5. Revenue streams : usaha ini bergerak pada sistem jual-beli yang dimana kami mendapatkan laba ketika product yang tersedia dimaki terjual dan kami menetapkan untuk laba per item ialah berkisar 10-15%, untuk product yang kami jual ialah knalpot racing original, part modifikasi, master branded breombo, peringan tuas kopling dan berbagai macam part modifi lainnya yang menunjang akan performance dimotor.
6. Key activities : dalam menjalankan usaha ini agar bisa se-eksis sekarang dan juga semakin dikenal masyarakat luas kami lebih ke pemilahan market yang sesuai dengan apa yang kita jual, kami menyeleksi bagaimana nantinya orang-orang yang akan membeli product dari kita yang kemudian

kami harapkan ialah adanya kecocokan dan juga keberlangsung hubungan yang baik dengan customer. Ketepatan dalam memilah market tentu itu bisa menjadi sebagai wadah yang bagus bagi kita untuk menawarkan barang-barang yang tersedia berikutnya dan menjadikan wadah kita untuk terus maju dan berkembang lebih baik kedepannya. Strategi bisnis yang kami lakukan ialah berfokus pada pelayanan dan juga penyediaan barang yang berkualitas dengan harga yang kompetitif dimarket dan juga kami memiliki keunggulan yang lain yang dimana kami menawarkan promo-promo menarik dan bahkan bonus yang dimana bisa didapatkan customer yang membeli di kami.

7. Key resources : untuk SDM sendiri usaha ini masih dijalankan sendiri oleh ownernya, sistem pengelolaannya usaha ini masih dikelola pribadi dengan ownernya mulai dari marketing, mendapatkan barang, menyeleksi barang hingga pembukuan keuangan. dilakukan dengan sendiri dikarenakan untuk merekrut orang untuk saat ini waktunya tidak memungkinkan dan juga dari sisi lain kekurangan budget untuk membayar orang.
8. Key partnership : dalam mengembangkan usaha ini tidak dipungkiri juga berkat adanya partnership kami yakni bengekl RMS MUFFLER, SNG MOTORSPORT, ARYA MOTORSPORT yang dimana nama-nama tersebut merupakan para supplyer baik dari knalpot, adaptor dan part modif lainnya yang menunjang dari keberhasilan dan kemajuan usaha ini.
9. Cost structures : pengeluaran yang kita keluarkan setiap bulannya ialah adanya pembelian lab-ban, uang transpot, dan biaya periklanan. Yang dimana setiap bulannya kami membeli 6 buah lab-ban yang harganya 12rb/pcs, uang transpot untuk perbulannya 100rb dan biaya periklanan biasanya pengambilan 0,5% setiap dari penjualan yang diakumulasikan dalam nominal kurang lebihnya sebesar 100rb/bulan

BAB V

KAJIAN PUSTAKA

Perbedaan karakteristik yang paling signifikan antara generasi X, Y dan Z adalah penguasaan informasi dan teknologi. Bagi generasi Z, informasi dan teknologi adalah hal yang sudah menjadi bagian dari kehidupan mereka, karena mereka lahir dimana akses terhadap internet sudah menjadi budaya global, sehingga berpengaruh terhadap nilai dan pandangan tujuan hidup mereka. (2015). *The Generation Guide - Millennials, Gen X, Y, Z and Baby Boomers*. Pada tahun ini, rata-rata di dunia pendidikan, generasi yang paling banyak sedang menempuh jenjang perkuliahan adalah generasi milenial. Dimana generasi milenial biasanya menyukai sesuatu yang out of the box, sangat suka tantangan dan penghargaan. Mereka cenderung overconfidence, berani mengungkapkan pendapat, baik langsung ataupun lewat media sosial. Jensen, G., (2017). *How to Manage Millennials: 8 Ways to Do it Right*.

Generasi ini (milenial) tumbuh seiring dengan munculnya berbagai terobosan baru dalam teknologi komunikasi, dari mulai SMS, Email, aplikasi Instant Messaging seperti BBM, Whatsapp, Line, dan berbagai bentuk komunikasi tertulis lainnya. Generasi milenial juga cenderung menciptakan lingkungan kuliah, kerja dan percakapan sehari-hari yang tidak terlalu formal. Cornelly, Bill., (2018). *Rule No. 1 For Dealing With Millennials In The Workplace*. Hal ini menunjukkan bahwa milenial lebih menyukai semua bentuk komunikasi yang lebih bersahabat dan nada bicara yang lebih akrab. (Peter., (2015). *9 Powerful Tips for Communicating Better With Millennials*).

Dalam proses merealisasikan sebuah usaha seorang wirausahawan harus memiliki sifat tangguh dan juga pemberani dalam mengambil resiko. Adapun menurut beberapa ahli berpendapat : Jadi wirausaha merupakan suatu kegiatan yang melibatkan keberanian dari seseorang sehingga dapat memunculkan semangat kerja bagi dirinya untuk memulai hal yang baru dan inovatif. Dalam perekonomian, wirausahawan memiliki peran dalam meningkatkan pertumbuhan

ekonomi serta menciptakan lapangan kerja yang dapat berpengaruh pada meningkatnya pendapatan negara (Kusuma et al., 2021). Dan juga beberapa ahli mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan suatu keberanian yang dimiliki seseorang dalam melakukan berbagai upaya agar kebutuhan hidup bisa terpenuhi, menggunakan kemampuan dan juga memanfaatkan potensi yang dimiliki agar bisa menghasilkan sesuatu yang bermanfaat untuk diri sendiri dan orang lain (Drs. Joko Untoro). Siswanto Sudomo (1989) juga menuturkan bahwa kewirausahaan merupakan semua hal penting yang menyangkut seorang wirausaha, yaitu seseorang yang mempunyai sifat pekerja keras, rela berkorban, berani ambil resiko dan memusatkan segala daya agar gagasan-gagasan yang dimiliki bisa terwujud secara benar. Dalam menjalankan sebuah usaha tentu kami harus menerapkan strategi yang dimana hal tersebutlah yang menjadikan suatu point unggul untuk usaha yang kami jalankan, salah satunya dengan intens terhadap pelayanan kepada customer yang dimana kami melakukan suatu pelayanan yang eksklusif dan edukatif.

Adapun pendapat mengenai pelayanan menurut Hamdani & Lupioyadi (2008), mengartikan kualitas pelayanan sebagai strategi untuk mempertahankan diri dan mencapai kesuksesan dalam menghadapi persaingan, faktor yang menentukan tingkat keberhasilan dan kualitas perusahaan dimana kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan yang berkualitas kepada konsumen. Ada hadist yang menyebutkan :

“Dari Ibnu Syihab dia berkata; telah mengabarkan kepadaku Anas bin Malik bahwa Rasulullah shallallahu alaihi wasallam bersabda: "Barangsiapa ingin lapangkan pintu rizqi untuknya dan dipanjangkan umurnya hendaknya ia menyambung tali silaturahmi." (HR. Bukhari) [Shahih No.5986 Versi Fathul Bari].

Dan juga dalam berkembang dan majunya sebuah usaha tidak dipungkiri juga dikarenakan akan adanya SDM yang unggul didalamnya, managerial yang baik, pemasaran product dan juga keuangan yang sehat didalam usaha. sebuah system

yang saling berkaitan satu dengan yang lain tersebut nantinya akan membawa usaha ini menuju kemakmuran. Salah satu penilaian kualitas pelayanan yang banyak dijadikan acuan dalam riset pemasaran adalah model SERVQUAL (Service Quality). Pasuraman (1988) dalam Lupiyoadi (2006:182) berhasil mengidentifikasi lima dimensi SERVQUAL yang digunakan konsumen dalam mengevaluasi kualitas pelayanan yaitu : 1) Bukti fisik (tangible), meliputi fasilitas fisik, perlengkapan, pegawai dan sarana komunikasi. 2) Keandalan(reliability), kemampuan memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera memuaskan. 3) Daya tanggap (responsiveness), yaitu keinginan para staf untuk membantu konsumen dan memberikan dengan tanggap. 4) Jaminan (assurance), mencakup kemampuan, kesopanan dan sifat dipercaya dimiliki para staf, bebas dari bahaya risiko dan keragu-raguan. 5) Empati (empathy), meliputi kemudahan dalam melakukan hubungan komunikasi yang baik, dan memahami kebutuhan para konsumen. Dalam penulisan laporan ini penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut mengenai system marketing yang dimana system marketing pada saat ini sangat berpengaruh sekali dari adanya produk-produk yang terjual dan juga untuk mengenal lebih dalam lagi mengenai perubahan minat beli calon customer terhadap suatu product.

Menurut Kotler (Kharisma, 2016) pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dari pihak lain. Pemasaran bukanlah semata-mata kegiatan menjual produk dan jasa, namun didalam pemasaran harus ada kerjasama yang baik antar bagian agar tercapai pemasaran yang efektif.” “Menurut Philip Kotler (2000, h. 9) mengidentifikasi pemasaran sebagai suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Sedangkan menurut william J.Stanton dan Charles Futrell (2013:11)

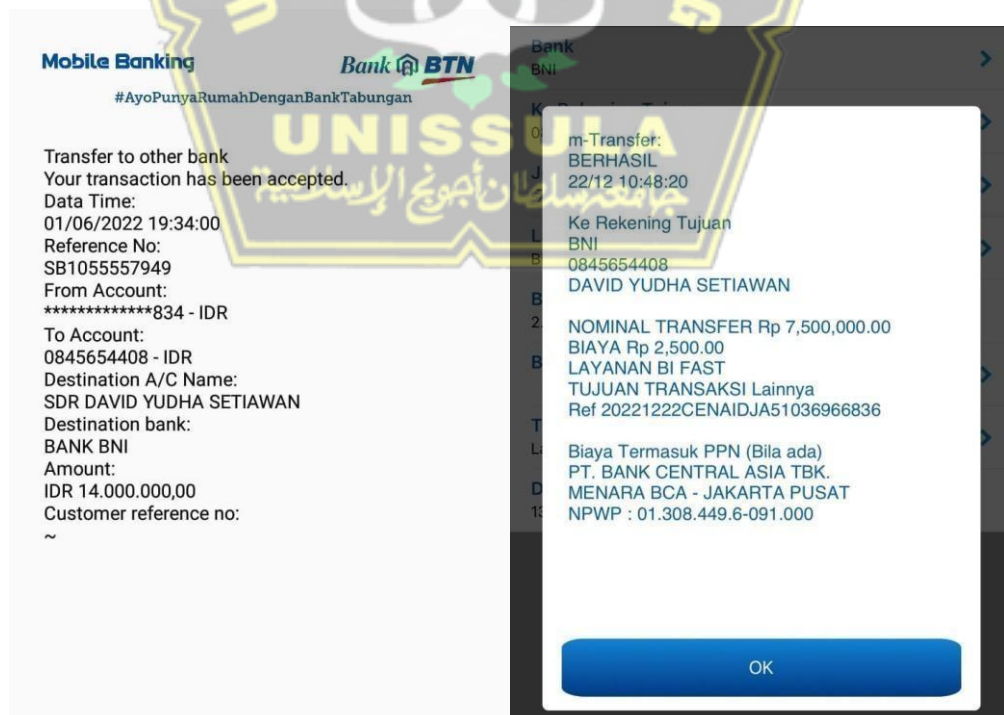
pemasaran adalah salah satu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi. Berdasarkan definisi-definisi yang telah dijelaskan oleh para ahli, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pemasaran adalah salah satu kegiatan usaha untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa agar mencapai tujuan organisasi dan dapat diterima serta disenangi oleh konsumen.”



BAB VI

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

DAVSSTORE_ID ini tercetus dan hadir dikarenakan adanya kecintaan hobby dari ownernya yang sudah berkecimbung didalam dunia modifikasi roda 2 cukup lama dan berdasarkan hal tersebut kami melihat adanya potensi yang sangat bagus untuk kedepannya mengingat semakin bertambah banyaknya user motorsport dan bigbike. Hal tersebut merupakan sebuah market yang sangat potensial menurut pandangan kami dalam memasarkan produk dan mengenalkan usaha kami. Dalam menjalankan sebuah usaha ini kami tidak hanya berfokus pada peningkatan penjualan akan tetapi juga berfokus dengan kepuasan pelayanan dan barang yang diterima oleh para customer kami. Kami dalam proses berjalannya usaha ini sudah menerapkan berbagai macam strategi yang dimana berkat strategi tersebut menjadikan nama usaha kami DAVSSTORE_ID semakin unggul dan baik, beberapa strategi yang sudah kami terapkan ialah dengan memberikan promo-promo menarik, layanan customer servis after sales, pemberian edukasi sebelum pembelian dan juga pelayanan yang sangat friendly yang menjadikan calon customer tersebut merasa nyaman dan senang jika berkomunikasi dengan kami. Berdasarkan dari adanya strategi diatas tersebut mendapatkan banyak sekali kepercayaan dan review positif dari customer kami yang dimana kami lampirkan dibawah ini :



Sources : BY TRANSFER LANGSUNG

-  stiker prospeed original :
★★★★★ 2 minggu lalu
arfiandi
hmm, keknya bukan ori prospeed deh,tapi lumayan bagus sih

👍 2 orang terbantu Lihat Balasan
-  Triple clamp wr3 zx25r :
★★★★★ 2 minggu lalu
rizal
Tidak ada ulasan

👍 1 orang terbantu Lihat Balasan
-  Adaptor exhaust by request :
★★★★★ 3 bulan lalu
Dedi
Kualitasnya bahannya bagus
👍 1 orang terbantu Lihat Balasan
-  leovince gp Corsa Evo Original fulsystem R... :
★★★★★ 3 bulan lalu
Milo
sellernya topppp bgt, hrg termurah, brg baru dipesen, sejam lg lgs dikirim, bsk siang sampe jakata. bintang 10 dahh. ga usah ragu belanja ...
Selengkapny
👍 1 orang terbantu Lihat Balasan
-  pipeguard karbon original prospeed :
★★★★★ 3 bulan lalu
dendi
Kualitasnya bahannya bagus
👍 1 orang terbantu Lihat Balasan
-  akrapovic Slovenia karbon original ex ZX25R :
★★★★★ 3 minggu lalu
Jovin
kualitas bagus, sesuai foto.. proses cepat
👍 1 orang terbantu Lihat Balasan
-  akrapovic Slovenia karbon original ex ZX25R :
★★★★★ 1 bulan lalu
Adi
sesuai iklan lengkap mulus.. 👍

👍 1 orang terbantu Lihat Balasan
-  akrapovic slovenia original :
★★★★★ 3 bulan lalu
kendy
Mantap

-  akrapovic Slovenia karbon original ex ZX25R :
★★★★★ 5 bulan lalu
Willy
Jozz guandhoz apik tenan

👍 1 orang terbantu Lihat Balasan
-  adaptor inlet 48-49mm ke 50-51mm(cocok... :
★★★★★ 5 bulan lalu
Muhammad
respon penjual cepat
👍 1 orang terbantu Lihat Balasan
-  Leovince LV10 CARBON :
★★★★★ 5 bulan lalu
Usran
Mantap




akrapovic Slovenia karbon original ex ZX25R

★★★★★ 6 bulan lalu

Rommy

akranya sudah sampai...tinggal fitting....terima kasih...



1 orang terbantu

Lihat Balasan



Balancer stang WR3 gold

★★★★★ 7 bulan lalu

G

Tidak ada ulasan



1 orang terbantu

Lihat Balasan



adaptor knalpot 51mm ke 55mm

★★★★★ 7 bulan lalu

SM

mantapppp

91% pembeli puas belanja di toko ini

Dihitung dari jumlah rating positif (bintang 4 dan 5) dibagi dengan total rating.



Sources : Tokopedia/DAVS_STORE



fajarrizkinugraha1140

★★★★★

Tampilan: Like New

Kualitas: Oke

Cocok Untuk: Tawon

Gacor bngt om suaranya no bocor



Header 4 2 1 pesenan om

15-01-2023 19:09

Respon Penjual:

Siapp, terimakasih omkuh



nztz7_iqzc

★★★★★

Cocok Untuk: cbr250rr

Tampilan: bagus

Semoga tambah laris



boed2930

★★★★★



Project one stoplamp original

21-07-2022 00:28

Respon Penjual:

Terimakasih brader



argadanaprayogaprayoga

★★★★★



radiator bpro CBR250RR

09-05-2022 19:52

Respon Penjual:

Baik, terimakasih kak



banggjoo

★★★★★

Sources : Shoope/DAVS_STORE

RENCANA KEDEPAN

Dari adanya kegiatan wirausaha telah penulis jalankan seperti sekarang ini, kami selaku pelaku usaha untuk kedepannya memiliki rencana yang sedang kami upayakan yakni untuk membuat outlet offline (TOKO) nantinya juga kami menyediakan jasa servis seperti maintenance dan penjemputan unit dengan menghadirkan layanan pick-up and delivery dengan menggunakan mobil grandmax, hal tersebut merupakan planning kami kedepannya agar usaha ini semakin dikenal banyak kalangan masyarakat dan juga disisi lain dengan adanya kenyamanan dan kemudahan dalam melakukan maintenance kami berharapnya ada feedback positif yang kami terima dari adanya layanan yang kami berikan tersebut. kami juga berupaya untuk mencoba menggerakkan kegiatan sosial yang nantinya kami harapkan bisa sebagai media untuk menyebarluaskan dan sebagai media untuk menebar kebaikan berdasarkan syariat-syariat islami seperti misalnya mengadakan kumpulan untuk mengikuti kajian yang sebagaimana sudah mulai berjalan seperti sebelumnya, bakti sosial(membagi-bagikan rezeki berupa makanan dan yang lainnya) yang dimana dari kegiatan tersebut kami berharap adanya kebarokahan yang kami peroleh dari rezeki yang Allah SWT titipkan kepada kami

BAB VII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan pada laporan ini yang terjadi pada usaha DAVSSTORE_ID. Maka kesimpulan yang dapat diambil penulis adalah kegiatan MBKM WIRAUSAHA seperti ini mampu memberikan nilai positif dan juga warna tersendiri dikarenakan kami yang mempunyai ide dan kreatifitas dalam mengembangkan ide, kami diberikan wadah tersendiri untuk merealisasikan dan juga disini kami dibimbing dan bisa berinteraksi langsung dengan sesama teman dengan latar belakang mempunyai usaha-usaha yang berbeda. Dengan adanya hal demikian mungkin kedepanya bisa menjadi suatu peluang usaha tersendiri mungkin 5 tahun kedepan degan adanya kegiatan semacam ini menjadikan kami(teman-teman wirausaha) bisa berkolaborasi untuk membuat usaha yang baru. Karena bisnis yang mampu besar dan berkembang pesat bukanlah bisnis yang saling menjatuhkan akan tetapi bisnis yang mampu berkolaborasi untuk sling melengkapi dari adanya kekurangan masing-masing.

Dari DAVSSTORE_ID sendiri dalam pelaksanaannya kami bisa mengevaluasi hal-hal yang perlu untuk dibenahi kedepannya agar usaha ini semakin berkembang, apalagi bisa kita lihat sekarang para pengguna atau pecinta otomotif juga semakin bertambah banyak, maka hal tersebut bisa dijadikan sebagai acuan market potensial.

REKOMENDASI

Rekomendasi terkait analisis bab 6

Dari adanya berbagai macam strategi yang telah kami upayakan untuk berkembang dan majunya usaha ini kami mencoba berusaha dan berharap bisa terus konsisten atas apa yang telah kami jalankan sampai sekarang ini dan juga dari segi pengerjaan pesanan kami juga berupaya selesai tepat dengan deadline agar customer lebih senang dan juga puas terhadap kinerja yang kami berikan

Rekomendasi untuk Lembaga Pendamping Program Kewirausahaan (LPPK)

Memberikan suatu wadah dan juga informasi-informasi tentang wirausaha yang lebih detail dan rinci seperti misalnya dengan dibetuknya group mahasiswa yang memiliki latar belakang berwirausaha untuk tempat mereka berbagi pengalaman satu dengan yang lain dan juga diberikannya mentor sebagai pembimbing apabila terjadi permasalahan baru yang mereka belum pernah hadapi sebelumnya, pemberian informasi-informasi yang terbaru dan rinci mengenai pergerakan permintaan customer di era sekarang yang bagaimana, strategi terhadap mengatasi masalah mengatasi yang seperti apa dan lainnya. agar benih-benih wirausahawan yang ada didalam diri mahasiswa semakin tumbuh dan mampu berkembang lagi kedepannya.

Rekomendasi Terhadap Program Studi

Menyediakan layanan tentang pembahasan-pembahasan seputar wirausaha kepada mahasiswa seperti kegiatan talkshow yang diadakan oleh pihak universitas dengan mendatangkan narasumber-narasumber yang sudah berkecimbung didalam wirausaha dan juga pengelolaan yang baik dari pihak kampus terutama dalam tindak lanjut dari suatu kegiatan, tidak hanya selepas MBKM ini mungkin kedepannya adanya pelatihan atau pengembangan softskill yang lebih lagi mengenai wirausaha ini, adanya planning seperti jenjang pembelajaran mengenai berwirausaha ataupun pendampingan dalam menjalankan sebuah usaha sampai dengan dititik mahasiswa tersebut dikatakan mampu mengelola sendiri.

BAB VIII

REFLEKSI DIRI

Hal Positif Bermanfaat yang diterima dari kegiatan program kegiatan wirausaha

Pembelajaran dengan menggabungkan nilai-nilai islami dan juga pengembangan softskill maupun hardskill tentang berwirausaha ini yang dapat kami terima ialah tentang bagaimana mengelola usaha ini yang sesuai dengan ajaran-ajaran islam. Bagaimana memperlakukan customer, bagaimana untuk mengatasi dari adanya permasalahan yang terjadi dengan cara-cara yang terbaik dan juga bagaimana usaha ini bisa unggul dan banyak dikenal oleh kalangan masyarakat luas.

Manfaat Wirausaha terhadap Pengembangan Soft-Skill Mahasiswa

Kegiatan wirausaha seperti ini mampu memberikan suatu pembelajaran tersendiri bagi kami disini kami dibimbing dan juga diajari menjadi seorang wirausahawan yang harus mempunyai mindset tidak hanya berfokus pada keuntungan dan pendapatan saja akan tetapi juga berfokus pada kesenangan dan rasa puas yang diterima oleh customer-customer kami karena ketika kita bisa membuat seseorang itu gembira insyaallah disitu ada keberkahan, pahala tersendiri yang nantinya akan kita dapatkan.

Manfaat Wirausaha terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif Mahasiswa

Dari adanya kegiatan wirausaha seperti ini mampu mengembangkan kemampuan kognitif saya. Seperti kemampuan saya dalam mengelola keuangan maupun menyeleksi barang dan juga kemampuan dalam membuat suatu planning kedepan mau dibawa kemana arah usaha ini, dan juga dalam proses wirausaha saya banyak sekali bertemu dengan orang-orang dengan berbagai macam latar belakang yang berbeda yang menjadikan saya mempunyai sudut pandang yang luas mengenai suatu hal yang baru. Kegiatan wirausaha ini mengajarkan saya untuk dapat berfikir secara luas dan jeli dalam menilai hal suatu apapun yang dimana

nanti menjadikan sebuah gagasan yang kuat serta memiliki dampak yang mungkin dapat dirasakan oleh lingkungan sekitar saya.

Kunci Sukses bekerja Berdasarkan Pengalaman Wirausaha

Dari adanya kegiatan berwirausaha yang sudah saya lakukan hingga sampai saat ini, kunci dari kesuksesan dalam berwirausaha ialah mampu untuk berkolaborasi bekerjasama satu dengan yang lain. Yang dimana dengan kita berkolaborasi melengkapi satu dengan yang lain menjadikan kita pelaku usaha mampu untuk menyediakan keperluan dari customer yang mungkin jika kita berdiri sendiri kita tidak bisa memenuhinya atau bahkan tidak mampu. Dengan melakukan kolaborasi-kerjasama dengan pihak lain saya yakin pasti ada terselip rezeki yang memang untuk kita akan tetapi lewat oranglain.



DAFTAR PUSTAKA

(2015). *The Generation Guide - Millennials, Gen X, Y, Z and Baby Boomers*

Cornelly, Bill., (2018). *Rule No. 1 For Dealing With Millennials In The Workplace.*

(HR. Bukhari) [Shahih No.5986 Versi Fathul Bari].

Hamdani & Lupioyadi, (2008), *Tentang pelayanan pelanggan*

Jensen, G., (2017). *How to Manage Millennials: 8 Ways to Do it Right.*

Kotler, Philip, 2000, *Marketing Management. Edisi Milenium, Prentice Hall Intl, Inc New Jersey.*

Pasuraman (1988) dalam Lupiyoadi (2006:182)

Peter., (2015). *9 Powerful Tips for Communicating Better With Millennials.*

Stanton, William J. 2013. *Marketing on Market. Belmont. Cal, 4th Edition.*

Stanton, William J dan Futrell, Charles. 2013. *Prinsip Pemasaran. Alih Bahasa oleh Buchori Alma. Jakarta: Erlangga.*

