

BAB III

PELAKSANAAN UMUM KERJA PROFESI

3.1 Bidang Kerja

Bidang kerja di Toko Sembako Berdikari mencakup bidang administrasi, penjualan eceran dan grosir, distribusi, dan logistik. Dalam melaksanakan kegiatan kerja profesi pada Toko Sembako Berdikari. Praktikan sebagai pemilik Toko Sembako Berdikari.

Kegiatan Kerja Profesi (KP) wajib ditempuh oleh seluruh mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Pembangunan Jaya untuk mencukupi kebutuhan SKS sebelum menempuh tugas akhir. Kerja Profesi merupakan praktik langsung dalam perusahaan dengan mengaplikasikan ilmu yang didapatkan selama masa kuliah berlangsung.

Toko Sembako Berdikari beralamat di Jl. Menjangan Raya No.120 Rt03/04 Pondok Ranji Ciputat Timur. Usaha ini berdiri pada Februari 2017 sampai saat ini. Dalam menjalankan kegiatan Kerja Profesi di Toko Sembako Berdikari praktikan melakukan riset pasar & produk. Kegiatan riset ini perlu dilakukan secara sistematis. Langkah mulai dari perumusan masalah, tujuan, pengumpulan serta pengolahan data, evaluasi, dan hingga akhirnya menjadi laporan hasil analisis pemasaran. Adapun ruang lingkup dari riset pasar antara lain :

- Harga penjualan, digunakan untuk mengukur peluang daya beli konsumen.
- Produk atau barang, terdiri dari kegunaan, nilai, rupa produk sampai dengan tingkat kegunaan produk.
- Alat pemasaran, digunakan untuk menilai efektivitas alat yang dipakai dalam pemasaran.
- Distribusi, untuk melihat efektivitas distribusi produk terhadap konsumen.
- Pelanggan, untuk menganalisis perilaku serta kebutuhan pelanggan.

Tidak dapat dihindari jika riset pasar menjadi bagian yang penting dalam pengembangan usaha. Berikut adalah fungsi pasar yang perlu dilakukan :

- Evaluating, untuk mengevaluasi program-program pemasaran yang sudah ada.

- Understanding, untuk membantu menekankan tujuan pemahaman konsumen sebagai wawasan atau masukan yang sangat penting bagi bisnis.
- Predicting, untuk menyusun strategi dan perencanaan bisnis.
- Controlling, untuk melakukan pemantauan dan mengontrol dalam berbagai aspek operasional dan pemasaran.

Untuk mengembangkan bisnis pelaku usaha perlu melakukan riset pasar, berikut pentingnya tujuan riset pasar : Tujuan riset pasar merupakan bagian penting yang harus dilakukan bagi berlangsungnya proses bisnis usaha. Sebelum memulai suatu bisnis pastikan untuk memahami secara mendalam mengenai riset ini sebagai acuan atau pedoman dalam mengambil keputusan dalam membangun strategi bisnis.

3.2 Pelaksanaan Kerja

• Dalam melakukan pelaksanaan kerja profesi pada Toko Sembako Berdikari selaku pemilik bisnis tentu harus menjadi pemimpin serta memastikan usaha berjalan dengan lancar. Tanggung jawab ini tidak mudah untuk dijalankan karena keputusan pemilik bisnis sangat menentukan keberhasilan usaha.

Seorang pemilik usaha tentu memiliki beberapa pelaksanaan kerja utama dalam menjalankan bisnis. Intinya untuk memastikan penjualan semakin meningkat dan mengelola karyawan atau bawahannya. Berikut jobdesk nya:

1. Pengelolaan Keuangan

Saat mendirikan sebuah bisnis, mengelola keuangan tentu menjadi hal penting dalam menjalankan sebuah bisnis. Pemilik bisnis perlu mengelola keuangan usaha dengan baik agar terhindar dari kerugian. Hal ini meliputi pencatatan pemasukan dan pengeluaran, membuat laporan keuangan, dan mengontrol arus kas. Selain itu, biaya untuk menggaji para karyawan yang bekerja juga harus disediakan oleh pemilik usaha.

A. Beban Biaya Bulanan	Perhitungan	Jumlah
1. Biaya Tetap		
a. Biaya Sewa Tempat	Rp2,000,000.00	Rp2,000,000.00
b. Biaya Listrik	Rp200,000.00	Rp200,000.00
c. Biaya Air	Rp30,000.00	Rp30,000.00
d. Gaji Karyawan	Rp500,000.00	Rp500,000.00
e. Biaya Maintenance	Rp500,000.00	Rp500,000.00
f. Biaya Penyusutan	Rp350,000.00	Rp350,000.00
g. Biaya Lain-lain	Rp300,000.00	Rp300,000.00
	Total	Rp3,880,000.00
B. Pendapatan	Perhitungan/Hari	Jumlah
1. Penjualan Beras Perliter	20 Ltr x 12.000	Rp240,000.00
2. Penjualan Telor Per Kg	11 Kg x 28.000	Rp308,000.00
3. Penjualan Minyak Per Ltr	13 Ltr x 17.500	Rp227,500.00
4. Penjualan Beras Perkarung (50kg)	2 Karung x 600.000	Rp1,200,000.00
5. Penjualan Terigu Per Kg	6 Kg x 8.500	Rp51,000.00
6. Penjualan Sagu Per Kg	4 Kg x 13.000	Rp52,000.00
7. Penjualan Terigu Perkarung (25kg)	2 Karung x 185.000	Rp370,000.00
	Total	Rp2,448,500.00
	Jumlah/hari x 1 Bulan (30 Hari)	Rp73,455,000.00
C. Perolehan Laba Usaha	Perhitungan	Jumlah
1. Pendapatan/Bulan		Rp73,455,000.00
2. Biaya/Bulan		Rp3,880,000.00
	Laba Bersih	Rp69,575,000.00

Gambar 3. 1 Biaya Operasi
Sumber : Dokumen Pribadi

2. Melakukan Kegiatan Administrasi

Kegiatan administrasi merupakan aspek penting dalam menjalankan bisnis wirausaha bahan pokok. Pengelolaan administrasi yang baik dan terorganisir dapat membantu wirausaha untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan profitabilitas lainnya. Selain itu, wirausaha juga dapat membangun reputasi bisnis yang baik dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Kegiatan administrasi dalam melakukan bisnis juga menjadi hal yang tidak kalah penting, seorang pemilik bisnis harus mahir dalam hal ini. Mulai dari laporan keluar masuk barang, catatan keuangan, mengheadling barang, serta surat perizinan.



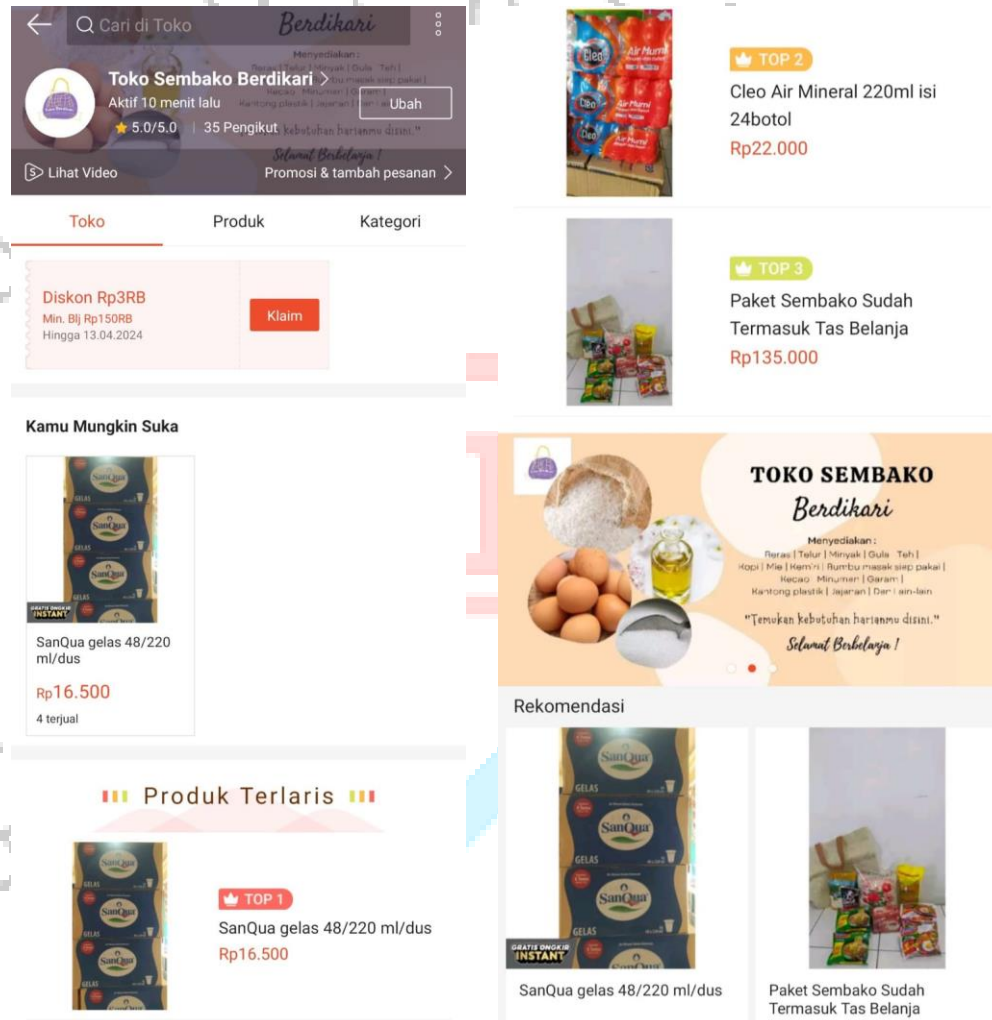
Gambar 3. 2 Headling Barang
Sumber : Dokumen Pribadi

3. Manajemen Karyawan

Tentu saja bisnis menengah atau besar membutuhkan karyawan yang cukup. Pemilik perlu mengelola karyawan dengan baik agar tercipta suasana kerja yang kondusif dan produktivitas karyawan optimal. Tugas pemilik adalah memberikan tugas kepada karyawan seperti pemasaran, periklanan, pengemasan, dan pengiriman. Mencari seseorang karyawan untuk bisnis tentu tidak bisa dilakukan dengan cara yang sembarangan. Jika menginginkan bisnis berjalan dengan lancar, maka carilah orang-orang yang berbakat.

4. Pemasaran dan Promosi

Pemilik bisnis perlu melakukan pemasaran dan promosi untuk menarik pelanggan. Hal ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti memasang iklan, menawarkan diskon, dan memberikan layanan yang baik kepada pelanggan.



Gambar 3. 3 Melakukan promosi melalui shopee

Sumber : Dokumen Pribadi

5. Pengadaan Peralatan

Dalam memulai usaha bahan pokok membutuhkan perencanaan dan persiapan yang matang, termasuk dalam hal pengadaan peralatan. Dengan peralatan

bisnis yang sesuai dan memadai hal ini dapat membantu pemilik bisnis dalam menjalankan usahanya dengan baik dan menguntungkan. Pemilik bisnis perlu membeli peralatan yang diperlukan untuk menjalankan usaha, seperti timbangan dan rak penyimpanan.



Gambar 3. 4 Peralatan timbangan

Sumber : Dokumen Pribadi



Gambar 3. 5 Rak Penyimpanan

Sumber : Dokumen Pribadi



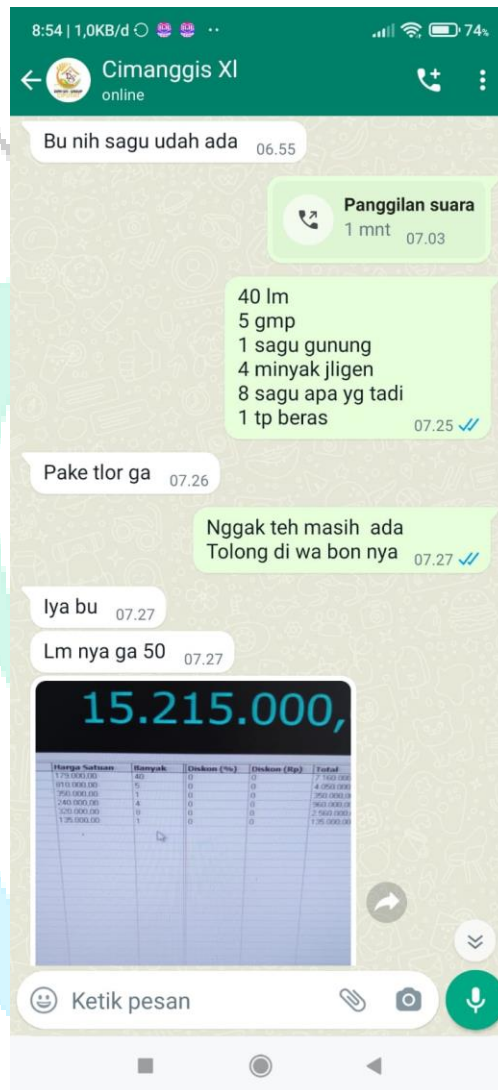
Gambar 3. 6 Rak Penyimpanan

Sumber : Dokumen Pribadi

6. Pencarian Supplier

Pemilik usaha perlu mencari supplier bahan pokok yang terpercaya dan menawarkan harga kompetitif. Pemilik usaha juga memiliki tugas utama seperti melakukan pembelian berdasarkan kebutuhan usaha. Sehingga dibutuhkan ketelitian dan melakukan seleksi guna memastikan pemilik hanya menerima produk terbaik. Untuk pembelian produk, pemilik sudah memiliki supplier langganan yang sudah

dapat dipercaya dengan kualitas dan harga. Jadi pemilik hanya perlu melakukan pembelian atau pemesanan melalui chat whatsapp dengan suppliernya.



Gambar 3. 7 Pemesanan sembako melalui whatsapp
Sumber : Dokumen Pribadi



Gambar 3. 8 Pemesanan minuman melalui whatsapp

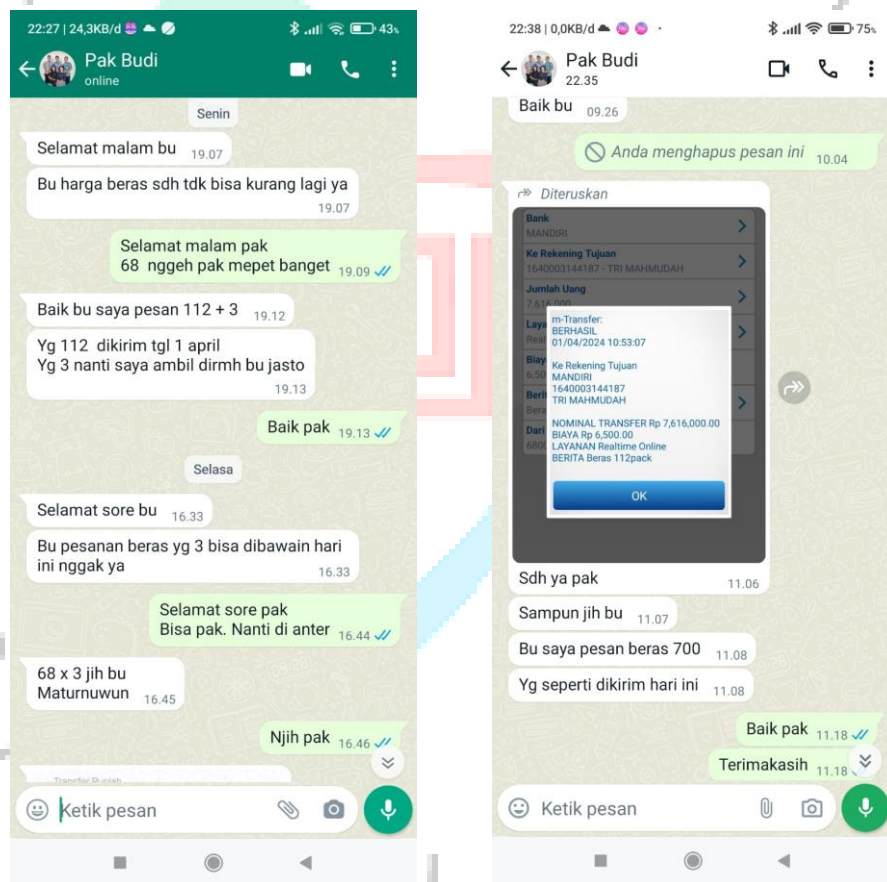
Sumber : Dokumen Pribadi

7. Pemesanan Grosir

Pemesanan grosir merupakan aspek penting dalam bisnis wirausaha terutama bahan pokok. Menerima pemesanan grosir dalam berbisnis bahan pokok dapat menjadi peluang bisnis yang menguntungkan. Dengan menerima pesanan grosir akan menguntungkan dari sisi penjual dan pembeli, bagi sisi penjual akan mendapat banyak pesanan dan keuntungan. Sedangkan dari sisi pembeli, pembeli akan

mendapatkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga ecer namun dengan kualitas yang bagus. Pembeli juga tidak akan ragu untuk memesan dalam jumlah yang banyak, karena mereka sudah mengetahui bagaimana kualitas produk yang kami tawarkan dan bisa bernegosiasi mengenai harga.

Menyediakan pemesanan grosir bagi pelanggan dapat memberikan banyak manfaat bagi pemilik usaha seperti meningkatkan penjualan, meningkatkan loyalitas pelanggan, meningkatkan arus kas, memperluas jangkauan pasar, membangun hubungan baik dengan pelanggan, dan meningkatkan reputasi bisnis.



Gambar 3. 9 Pesanan konsumen melalui whatsapp

Sumber : Dokumen Pribadi



Gambar 3. 10 Proses packing pesanan

Sumber : Dokumen Pribadi



Gambar 3. 11 Pesanan siap dikirimkan

Sumber : Dokumen Pribadi

8. Pemilihan Jenis Bahan Pokok

Memilih jenis bahan pokok yang tepat untuk dijual merupakan langkah penting dalam memulai usaha bahan pokok. Pemilik bisnis perlu memilih jenis bahan pokok

yang ingin dijual dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti permintaan pasar, modal yang tersedia, dan kemampuan pemilik bisnis dalam mengelola jenis bahan pokok tersebut. Keputusan ini akan menentukan arah dan fokus usaha, serta mempengaruhi peluang keberhasilan.



Gambar 3. 12 Produk Telur
Sumber : Dokumen Pribadi



Gambar 3. 13 Produk Beras
Sumber : Dokumen Pribadi



Gambar 3. 14 Bihun, kerupuk, garam
Sumber : Dokumen Pribadi



Gambar 3. 15 Produk Terigu
Sumber : Dokumen Pribadi

9. Penyewaan Toko

Memilih lokasi yang tepat untuk menjalankan usaha bisnis merupakan salah satu faktor penting dalam mencapai kesuksesan. Memulai usaha bahan pokok membutuhkan tempat usaha yang memadai untuk penyimpanan, pengemasan, dan penjualan barang. Menyewa toko dilokasi yang strategis dapat memberikan

kemudahan akses bagi pelanggan. Hal ini dapat meningkatkan visibilitas bisnis dan menarik lebih banyak pelanggan.

Dibandingkan dengan membeli toko, menyewa toko membutuhkan biaya awal yang lebih rendah. Pemilik usaha bisa dapat dengan mudah pindah kelokasi lain jika bisnisnya berkembang atau kebutuhannya berubah. Jika bisnis tidak berjalan sesuai dengan harapan, pemilik dapat dengan mudah mengakhiri kontrak sewa dan pindah kelokasi yang lain.



Gambar 3. 16 Kondisi Toko Sembako Berdikari
Sumber : Dokumen Pribadi

10. Mengawasi Serta Melakukan Koordinasi Dari Kegiatan Operasional

Pemilik harus mengordinasikan pemantauan seluruh aktivitas yang dilakukan oleh karyawan di dalam toko. Penyesuaian ini dilakukan untuk memastikan kegiatan operasional usaha berjalan lebih maksimal dan kegiatan operasional tidak terbuang percuma. Pemilik bertanggung jawab penuh atas manajemen operasional. Pemilik

wajib memantau dan mengendalikan proses operasional. Dimulai dari proses pengubahan bahan baku, sumber daya, energi, dan tenaga kerja menjadi barang dan jasa, dengan kata lain harus mampu mengelola proses pengubahan masukan menjadi keluaran. Manajemen operasi adalah manajemen yang bertanggung jawab merancang strategi dan mengatur aktivitas aktual perusahaan. Tujuan utamanya adalah meningkatkan pemasukan perusahaan.

Manajemen operasi adalah bagian manajemen yang berkaitan erat dengan pemantauan, perancangan, dan pengendalian kegiatan. Selain itu, manajemen bertugas mengelola aktivitas dalam proses peningkatan strategi operasional bisnis terkait produk dan layanan. Aktivitas manajemen operasi mengacu pada berbagai aktivitas perusahaan dalam mengubah input produk, energi, dan kebutuhan konsumen.

3.3 Kendala Yang Dihadapi

1. Tidak adanya pencatatan transaksi keuangan yang rapi dan akurat
Hal ini dapat menyebabkan kesulitan dalam melacak pemasukan, pengeluaran, dan arus kas. Kurangnya informasi keuangan yang akurat dapat membuat sulit untuk mengambil keputusan yang tepat dan mengendalikan keuangan bisnis.
2. Tidak memiliki sumber daya manusia yang memadai
Tidak memiliki staf administrasi yang terlatih dan berpengalaman dapat menyebabkan penumpukan pekerjaan, keterlambatan penyelesaian tugas, dan penurunan kualitas layanan.
3. Kurangnya motivasi dan semangat kerja karyawan
Hal ini dapat menyebabkan penurunan produktivitas dan kualitas kerja. Kurangnya penghargaan dan pengakuan atas kinerja karyawan dapat membuat mereka merasa tidak dihargai dan tidak termotivasi.
4. Anggaran pemasaran terbatas
Hal ini dapat membatasi pilihan media dan strategi promosi yang dapat digunakan. Kesulitan dalam menjangkau target pasar yang luas dengan anggaran yang terbatas.
5. Kurangnya perencanaan yang matang

Hal ini dapat menyebabkan kesalahan dalam menentukan jenis dan jumlah peralatan yang dibutuhkan, spesifikasi yang tidak sesuai, dan anggaran yang tidak memadai. Keterlambatan dalam pengadaan peralatan dapat mengganggu operasional bisnis dan mengakibatkan kerugian finansial.

6. Ketidakpastian kualitas produk dan layanan supplier

Kesulitan dalam memastikan kualitas produk dan layanan yang ditawarkan oleh supplier, terutama dari supplier baru atau yang belum teruji. Risiko mendapatkan produk cacat, tidak sesuai spesifikasi, atau layanan yang tidak memenuhi standar.

7. Kurangnya perencanaan dan kesalahan perkiraan kebutuhan

Kurangnya perencanaan yang matang dalam menentukan jenis dan jumlah barang yang dibutuhkan dapat menyebabkan pemesanan barang yang berlebihan atau kekurangan stok. Kesalahan dalam memperkirakan kebutuhan barang dapat mengakibatkan kerugian finansial dan mengganggu operasional bisnis.

8. Harga bahan pokok yang mengalami kenaikan yang ekstrim

Hal ini dapat membebani anggaran dan mengganggu stabilitas bisnis. Kesulitan dalam memprediksi biaya bahan pokok untuk jangka panjang.

9. Biaya pemeliharaan dan perawatan toko yang tidak terduga.

10. Tidak adanya standarisasi dan prosedur operasional yang jelas dan terdokumentasi.

3.4 Cara Mengatasi Kendala

Pelaku usaha dalam berbagai bidang termasuk wirausaha bahan pokok, seringkali menghadapi berbagai kendala yang dapat menghambat kemajuan bisnis. Dalam hal pengembangan bisnis tentu saja praktikan harus bisa berfikir kreatif dan cepat dalam mengambil keputusan setiap hari, jika praktikan lambat dalam pengambilan keputusan atau tindakan maka itu akan berdampak pada perusahaan. Hal itu akan menyebabkan berbagai macam potensi permasalahan, maka praktikan juga dituntut untuk bisa mencari solusi untuk menghadapi kendala-kendala yang terjadi.

Berikut beberapa solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi kendala-kendala tersebut :

- 1) Buatlah sistem pencatatan keuangan yang rapi dan terstruktur, seperti buku kas atau aplikasi pencatat keuangan. Dan catat semua transaksi keuangan secara real-time.
- 2) Dapat melakukan analisis kebutuhan sumber daya manusia secara berkala untuk memastikan kesesuaian dengan kebutuhan administrasi.
- 3) Pelaku usaha bisa menciptakan lingkungan kerja yang positif, suportif, dan menyenangkan bagi karyawan. Berikan penghargaan dan pengakuan atas kinerja karyawan yang baik.
- 4) Pelaku usaha harus menetapkan anggaran pemasaran yang realistis dan terukur berdasarkan tujuan bisnis dan sumber daya yang tersedia. Manfaatkan media promosi yang hemat biaya seperti media sosial. Hal ini dapat sangat membantu pelaku usaha untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan.
- 5) Pelaku usaha perlu melakukan analisis kebutuhan secara menyeluruh untuk menentukan jenis dan jumlah peralatan yang tepat.
- 6) Pelaku usaha harus mengambil sampel produk sebelum melakukan pemesanan dalam jumlah besar atau sedikit. Bangun hubungan yang baik dengan supplier.
- 7) Pelaku usaha bisa melakukan analisis kebutuhan dan penjualan secara berkala untuk mengetahui jenis dan jumlah barang yang dibutuhkan.
- 8) Lakukan riset pasar untuk memantau harga bahan pokok diberbagai tempat. Bandingkan harga bahan pokok dari beberapa penjual sebelum melakukan pembelian.
- 9) Siapkan anggaran khusus untuk pemeliharaan dan perawatan toko.
- 10) Buatlah standar dan prosedur operasional (SOP) yang jelas, terstruktur, dan mudah dipahami.

3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh Dari Kerja Profesi

3.5.1 Pentingnya Perencanaan dan Persiapan Yang Matang

Perencanaan dan persiapan yang matang adalah kunci utama untuk

menghindari kendala dan mencapai tujuan yang diinginkan. Hal ini berlaku untuk semua jenis pekerjaan, mulai dari pengadaan peralatan, pencarian supplier, pemesanan grosir, pemilihan bahan pokok, penyewaan toko, hingga pengawasan dan koordinasi kegiatan operasional.

3.5.2 Pentingnya Standarisasi dan Prosedur Operasional

Standarisasi dan prosedur operasional (SOP) yang jelas dan terdokumentasi dapat membantu dalam memastikan konsistensi dan kualitas pekerjaan. Hal ini dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi risiko kesalahan, dan memudahkan proses pengawasan.

3.5.3 Pentingnya Pembelajaran dan Perbaikan Berkelanjutan

- Pembelajaran dan perbaikan berkelanjutan merupakan kunci utama untuk meningkatkan kualitas pekerjaan dan mencapai kesuksesan yang berkelanjutan. Hal ini dapat dilakukan dengan terus mempelajari hal-hal baru, menganalisis data, mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki, dan menerapkan solusi yang tepat.

3.5.4 Pentingnya Manajemen Operasional dan Rantai Pasokan

Dalam menjalankan usaha bahan pokok praktikan harus mampu mengelola operasional bisnis secara efektif mulai dari, pengadaan barang, penyimpanan stok, hingga penjualan kepada pelanggan. Praktikan harus memastikan kelancaran rantai pasokan dan meminimalisir biaya operasional. Tentu saja pengalaman ini melatih kemampuan praktikan dalam mengelola sumber daya, mengatur proses produksi dan distribusi, dan menjaga kualitas produk.

3.5.5 Etika Bisnis dan Tanggung Jawab Sosial

Praktikan harus menjalankan bisnis dengan etika dan bertanggung jawab terhadap masyarakat. Praktikan harus menghindari dari praktik curang, menjaga kualitas produk, dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Pengalaman ini melatih praktikan untuk menjadi individu yang berintegritas, memiliki rasa tanggung jawab sosial, dan berkomitmen untuk memberikan manfaat bagi

masyarakat.

Nilai-nilai dalam etika bisnis merupakan landasan moral yang harus dipatuhi oleh praktikan dalam menjalankan usahanya. Nilai-nilai ini bukan hanya berlaku dalam menghasilkan keuntungan, tetapi juga dalam menjalankan bisnis secara bertanggung jawab, adil, dan transparan. Nilai-nilai etika bisnis yang penting bagi pemilik usaha ialah :

- 1) Kejujuran dan Integritas : dalam menjalankan usahanya praktikan harus selalu jujur dan transparan dalam menjalankan semua aspek bisnisnya. Seperti mulai dari iklan dan promosi hingga transaksi keuangan. Praktikan juga harus menghindari penipuan, kecurangan, dan praktik bisnis yang tidak adil. Praktikan harus selalu menepati janji dan komitmen mereka kepada konsumen dan karyawan.
- 2) Adil dan Hormat : dalam mendirikan bisnis dan menjalankan nya praktikan wajib melayani semua pelanggan secara adil dan hormat. Tanpa adanya pandangan negatif terhadap ras, agama, gender, dan juga status sosial. Praktikan harus selalu berusaha untuk memberikan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan.
- 3) Tanggung jawab : praktikan harus bertanggung jawab atas dampak bisnisnya terhadap masyarakat dan lingkungan. Praktikan harus berusaha untuk meminimalisir dampak negatif dan memaksimalkan dampak positif.
- 4) Kepedulian terhadap karyawan : praktikan harus memperlakukan karyawan dengan adil dan hormat, selain itu praktikan harus menyediakan upah yang layak dan harus menghargai hak-hak karyawan dan mendengarkan masukan dari mereka.
- 5) Keberlanjutan : praktikan harus menggunakan sumber daya alam secara efisien dan bertanggung jawab.

3.5.6 Dapat Menghadapi Tantangan dan Risiko

Dalam berwirausaha bahan pokok praktikan dihadapkan pada berbagai macam tantangan dan risiko. Seperti, kenaikan harga yang ekstrim, dsb. Pengalaman ini membantu praktikan dalam mengembangkan kemampuan untuk mengatasi masalah

dan mengambil keputusan yang tepat dibawah tekanan.

3.5.7 Dapat Meningkatkan Kemampuan Berwirausaha

Ketika memulai proses untuk berwirausaha, praktikan mendapatkan berbagai kemampuan penting seperti mengembangkan disiplin, inisiatif, kegigihan, dan fokus pada tujuan. Hal ini praktikan dapatkan melalui proses berwirausaha.

3.5.8 Dapat Membangun Relasi Jaringan

Praktikan membangun jaringan dengan berbagai pihak seperti, supplier/pemasok, pelanggan, dan pemangku kepentingan lainnya. Pengalaman ini tentu saja membantu praktikan dalam mengembangkan keterampilan komunikasi dan negosiasi.

