

**IMPLEMENTASI PROGRAM PEMBINAAN USAHA RITEL LOKAL
TERKAIT PERHITUNGAN LAPORAN LABA RUGI PADA DINAS
PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN KABUPATEN SLEMAN**

LAPORAN TUGAS AKHIR



Disusun oleh :

Nama : Ulfia Ning Pratiwi
No. Mahasiswa : 19212034
Jurusan : Akuntansi

Program Studi Akuntansi

Program Diploma III Fakultas Bisnis Dan Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2022

**IMPLEMENTASI PROGRAM PEMBINAAN USAHA RITEL LOKAL
TERKAIT PERHITUNGAN LAPORAN LABA RUGI PADA DINAS
PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN KABUPATEN SLEMAN**

Laporan Tugas Akhir

Laporan Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

Disusun Oleh :

Ulfia Ning Pratiwi

19212034

Program Studi Akuntansi

Program Diploma III Fakultas Bisnis Dan Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2022

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN TUGAS AKHIR

**IMPLEMENTASI PROGRAM PEMBINAAN USAHA RITEL LOKAL
TERKAIT PERHITUNGAN LAPORAN LABA RUGI PADA DINAS
PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN KABUPATEN SLEMAN**



Disusun Oleh :

Nama : Ulfia Ning Pratiwi

No. Mahasiswa : 19212034

Program Studi : Akuntansi

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing
Pada Tanggal: 27 Juli 2022

Counterpart,

Dosen Pembimbing

(Yantini, S.Sos, MPA)

(Dr. R. Drajat Armonb, S.E., M.Si., CMAI)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan Tugas Akhir ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 22 Juni 2022

Penulis



Ulfa Ning Pratiwi

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan nikmat iman, nikmat sehat, berupa rahmat dan hidayahnya, sehingga penulisan dapat menyelesaikan laporan magang ini yang berjudul “Implementasi Program Pembinaan Usaha Ritel Lokal Terkait Perhitungan Laporan Laba Rugi Pada Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Sleman ”

Laporan Tugas Akhir ini untuk memenuhi salah satu syarat ujian sidang dalam memperoleh gelar Ahli Madya Diploma III di program studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Dalam menyelesaikan laporan tugas akhir ini penulis banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dalam hal materi maupun moral. Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak pihak antara lain.

1. Allah SWT yang sudah memberikan rahmat dan karunia-Nya yang sangat melimpah.
2. Bapak Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
3. Ibu Dra. Marfuah, M.Si., Ak selaku Ketua Prodi Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Dr. R. Drajat Armono SE.,M.Si. CMAI selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang selalu meluangkan waktu dan tenaga untuk membimbing penulis dalam kegiatan akademik dan juga dalam penyelesaian laporan tugas akhir ini.

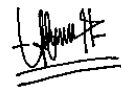
5. Seluruh dosen Akuntansi Universitas Islam Indonesia yang telah membekali penulis dengan ilmu pengetahuan dalam masa perkuliahan.
6. Ibu Drs.RR. Mae Rusmi S., M.T. selaku Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan praktek kerja nyata.
7. Ibu Kurnia Astuti, S.Sos., M.Si selaku Kepala Bidang Usaha Perdagangan yang telah menerima penulis untuk melaksanakan praktek kerja nyata khususnya di bidang perdagangan.
8. Ibu Yantini, S.Sos., MPA selaku Seksi Pengembangan Usaha Perdagangan yang telah membina dalam praktek kerja nyata.
9. Bapak Moh. Rozikin dan Ibu Naryati selaku orang tua penulis yang selalu mensupport dan mendoakan dalam penyusunan tugas akhir.
10. Sofia selaku kakak dan seluruh keluarga besar yang telah memberikan dukungan dan support dalam mengerjakan tugas akhir.
11. Teman-teman khususnya Ade Imas Aisyah, Laila Dwi Puspita Sari, dan Iva Fatmawati yang telah menemani penulis dalam mengerjakan tugas akhir dan selalu memberikan dukungan dalam penulisan tugas akhir ini.
12. Terimakasih kepada teman-teman seperjuangan Mahasiswa dan Mahasiswi Jurusan Akuntansi Universitas Islam Indonesia Angkatan 2019, yang telah banyak berdiskusi dan bekerjasama dengan penulis selama masa perkuliahan.
13. Ade Imas Aisyah yang telah memberikan semangat dan membantu menyelesaikan laporan magang ini dengan penuh kesabaran dan perhatian.

14. Semua pihak yang telah memberikan dukungan serta bantuan dan dapat terselesaikan laporan magang ini.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan ini baik dalam hal teknik pembahasan maupun penyajian. Penulis mengharapkan kritik dan saran untuk membangun dalam penyusunan tugas akhir ini. Semoga laporan tugas akhir ini dapat memberikan manfaat dan berguna bagi semua pihak.

Yogyakarta, 20 Juni 2022

Penulis



Ulfia Ning Pratiwi

ABSTRAK

Laporan magang ini dilakukan di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab. Sleman yang melakukan pembinaan pada usaha usaha ritel lokal agar dapat berkembang. Pedagang tradisional saat ini dapat terancam dengan adanya perkembangan ritel modern karena masuknya peritel asing dan tidak adanya peraturan zonasi. Tidak dapat dihindari bahwa akan ada persaingan di antara keduanya. Namun pada dasarnya kehadiran toko modern mencoba memanfaatkan pola belanja masyarakat, terutama kalangan menengah ke atas yang tidak mau berdesakan di pasar tradisional yang sering becek dan tidak tertata rapi. Terlepas dari kenyataan bahwa ritel modern memiliki banyak keunggulan dibandingkan pasar tradisional, pertumbuhannya secara keseluruhan bisa dibilang tak terbendung. Salah satu hambatan yang dihadapi usaha ritel lokal yaitu dalam pencatatan keuangan contohnya laba rugi. Pada dasarnya laporan laba rugi dibuat untuk menjelaskan kondisi keuangan perusahaan pada periode tertentu. Laporan tersebut bisa dijadikan sebagai dasar evaluasi untuk langkah kebijakan selanjutnya.

Kata Kunci : Pembinaan, Usaha Ritel, Laporan Laba Rugi

ABSTRACT

This internship report is carried out at the District Industry and Trade Office. Sleman who provides guidance to local retail businesses so that they can develop. Today's traditional traders can be threatened by the development of modern retail because of the entry of foreign retailers and the absence of zoning regulations. It was inevitable that there would be competition between the two. But basically the presence of modern stores tries to take advantage of the shopping patterns of the people, especially the upper middle class who do not want to be cramped into traditional markets which are often muddy and untidy. Despite the fact that modern retail has many advantages over traditional markets, its overall growth is arguably unstoppable. One of the obstacles faced by local retail businesses is in financial records, for example profit and loss. Basically the income statement is made to explain the company's financial condition in a certain period. The report can be used as a basis for evaluation for the next policy steps.

Keywords: Coaching, Retail Business, Income Statement

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
Daftar Tabel.....	xi
Daftar gambar.....	xii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Dasar Pemikiran Magang.....	1
1.2 Tujuan Magang.....	3
1.3 Target Magang.....	4
1.4 Bidang Magang.....	4
1.5 Lokasi Magang.....	4
1.6 Jadwal Magang.....	5
1.7 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II.....	7
LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Implementasi program.....	7
2.1.1 Pengertian Implementasi.....	7
2.1.2 Program Pembinaan Usaha.....	8
2.1.3 Tujuan Program Pembinaan.....	9
2.2 Bisnis Ritel.....	10
2.2.1 Pengertian Bisnis Ritel.....	10
2.2.2 Jenis-jenis Bisnis Ritel.....	12
2.2.3 Karakteristik Bisnis Ritel.....	14

2.3 Laporan Laba Rugi.....	15
2.3.1 Pengertian Laporan LabRugi.....	15
BAB III.....	16
ANALISIS DESKRIPTIF.....	16
3.1 Data Umum.....	16
3.1.1 Sejarah Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sleman.....	16
3.1.2 Visi Misi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sleman.....	20
3.1.3 Struktur Organisasi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sleman.....	21
3.2 Data Khusus.....	21
3.2.1 Implementasi program pembinaan usaha ritel lokal yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan.....	21
3.2.2 Perhitungan laporan laba rugi dalam pembinaan ritel lokal pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab.Sleman.....	28
3.2.3 Faktor-faktor yang menghambat para pelaku usaha ritel yang mengikuti kegiatan pembinaan usaha ritel.....	33
BAB IV.....	34
KESIMPULAN DAN SARAN.....	34
4.1 Kesimpulan.....	34
4.2 Saran.....	35

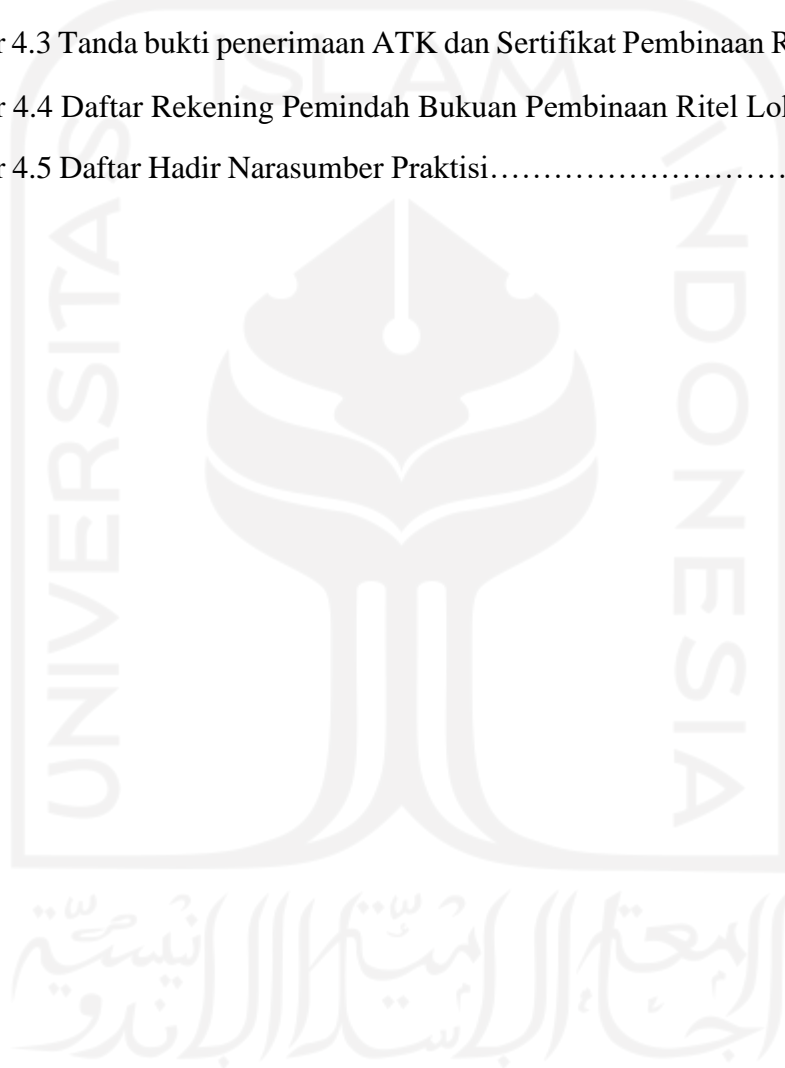
Daftar Tabel

Table 1.1 Jadwal Magang.....5



Daftar Gambar

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sleman...	21
Gambar 4.1 Surat Keterangan Magang.....	38
Gambar 4.2 Kegiatan Pembinaan Usaha Ritel Lokal.....	39
Gambar 4.3 Tanda bukti penerimaan ATK dan Sertifikat Pembinaan Ritel.....	42
Gambar 4.4 Daftar Rekening Pemindah Bukuan Pembinaan Ritel Lokal.....	45
Gambar 4.5 Daftar Hadir Narasumber Praktisi.....	46



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Perkembangan ekonomi Indonesia mengalami pasang surut sejak terjadinya krisis. Sebelum krisis, Indonesia merupakan negara berkembang yang disebut menjadi salah satu macan Asia. Meskipun demikian, Indonesia saat ini dianggap sebagai negara miskin. Terlepas dari kemiskinan dan segala kekurangannya, perekonomian Indonesia mulai pulih. Sebuah contoh yang baik dari hal ini dapat ditemukan di industri ritel. Ritel di Indonesia secara umum dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu ritel modern dan ritel tradisional. Pembagian tersebut dilakukan oleh AC Nielsen Indonesia dalam sebuah penelitian bernama Shopping Trends 2005. (Iqbal)

Perkembangan yang dialami bisnis ritel selama menjalankan proses tersebut tidak lepas dari permasalahan. Banyaknya pelaku usaha ritel yang bersaing memperebutkan pelanggan menimbulkan persaingan menjadi sangat ketat. Beberapa perusahaan ritel besar terutama perusahaan asing, secara aktif mengembangkan bisnisnya di Indonesia. Peritel modern kecil dan peritel tradisional menjadi pihak yang berada dalam kondisi yang kurang menguntungkan. (Utomo, 2010)

Kehadiran berbagai pusat perbelanjaan telah meningkatkan kualitas hidup di perkotaan. Dalam beberapa kasus, bahkan lokasinya berada dalam area yang sama. Keuntungan dari kondisi ini adalah pelanggan hanya perlu memilih toko mana yang

ingin mereka masuki. Di tengah maraknya jaringan toko modern/waralaba jaringan seperti Alfamart, Indomaret dan K Circle, mengurangi keuntungan para pengusaha ritel tradisional. Kehadiran toko modern membuat persaingan dalam perdagangan eceran semakin ketat. Namun pada dasarnya kehadiran toko mencoba memanfaatkan pola belanja masyarakat, terutama kalangan menengah ke atas yang tidak mau berdesakan di pasar tradisional yang sering becek dan tidak tertata rapi. Terlepas dari kenyataan bahwa ritel modern memiliki banyak keunggulan dibandingkan pasar tradisional, pertumbuhannya secara keseluruhan bisa dibilang tak terbendung (Soliha, 2008).

Perusahaan retail besar cenderung memiliki beberapa keunggulan seperti memiliki sistem jaringan yang lebih baik, tingkat pelayanan yang baik, dan kenyamanan berbelanja dengan harga yang lebih terjangkau, dan saluran distribusi yang lebih nyaman. Sementara itu, pada umumnya toko ritel tradisional di Indonesia masih menghadapi beberapa permasalahan, seperti minimnya pengetahuan pengelolaan pasar dan minimnya sarana dan prasarana yang dimiliki. Oleh karena itu, sangat penting bagi pemerintah untuk mengembangkan kebijakan yang melindungi keberadaan toko ritel kecil dan tradisional tanpa menghalangi keberadaan bisnis ritel di Indonesia guna menjaga keseimbangan antara toko ritel besar dan kecil. (Sani, 2020)

Persaingan bisnis dalam dunia bisnis menuntut setiap pedagang untuk mampu bertahan dan mengembangkan usahanya karena permintaan konsumen yang terus meningkat, sehingga para pedagang harus memperhatikan dengan seksama bagaimana strategi yang digunakan agar dapat menarik perhatian pelanggan. Usaha

kecil merupakan salah satu dari pelaku bisnis yang berpartisipasi dalam kompetisi ini. (Rusno, 2008)

Pedagang tradisional dapat terancam dengan adanya perkembangan ritel modern karena masuknya peritel asing asing dan tidak adanya peraturan zonasi. Tidak dapat dihindari bahwa akan ada persaingan di antaranya keduanya. Di tengah ritel tradisional, hadir pula ritel modern yang berdampak cukup besar terhadap jumlah pedagang tradisional dan menurunnya omzet dari pedagang tradisional tersebut, sehingga pedagang tradisional harus dibekali dengan ilmu manajemen ritel modern serta perhitungan pencatatan akuntansi agar memiliki daya saing. (Wahyuni, Kartika, & Rahayu, 2020)

Berdasarkan uraian permasalahan di atas, mendorong penulis untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai sejauh mana pemahaman terkait program pembinaan usaha ritel lokal, dengan judul penelitian **“IMPLEMENTASI PROGRAM PEMBINAAN USAHA RITEL LOKAL TERKAIT PERHITUNGAN LAPORAN LABA RUGI PADA DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN KABUPATEN SLEMAN”**

1.2 Tujuan Magang

Berdasarkan kegiatan magang yang telah dilakukan oleh penulis, penulis mempunyai tujuan magang yaitu sebagai berikut:

1. Mengetahui implementasi program pembinaan usaha ritel lokal yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab.Sleman
2. Mengetahui perhitungan laporan laba rugi dalam pembinaan ritel lokal pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab.Sleman

3. Mengetahui faktor-faktor yang menghambat para pelaku usaha ritel yang mengikuti kegiatan pembinaan

1.3 Target Magang

Penulis mempunyai target magang sebagai berikut:

1. Mampu menjelaskan implementasi program pembinaan usaha ritel lokal yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab.Sleman
2. Mampu menjelaskan perhitungan laporan laba rugi dalam pembinaan ritel lokal pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab.Sleman
3. Mampu menjelaskan faktor-faktor yang menghambat para pelaku usaha ritel yang mengikuti kegiatan pembinaan

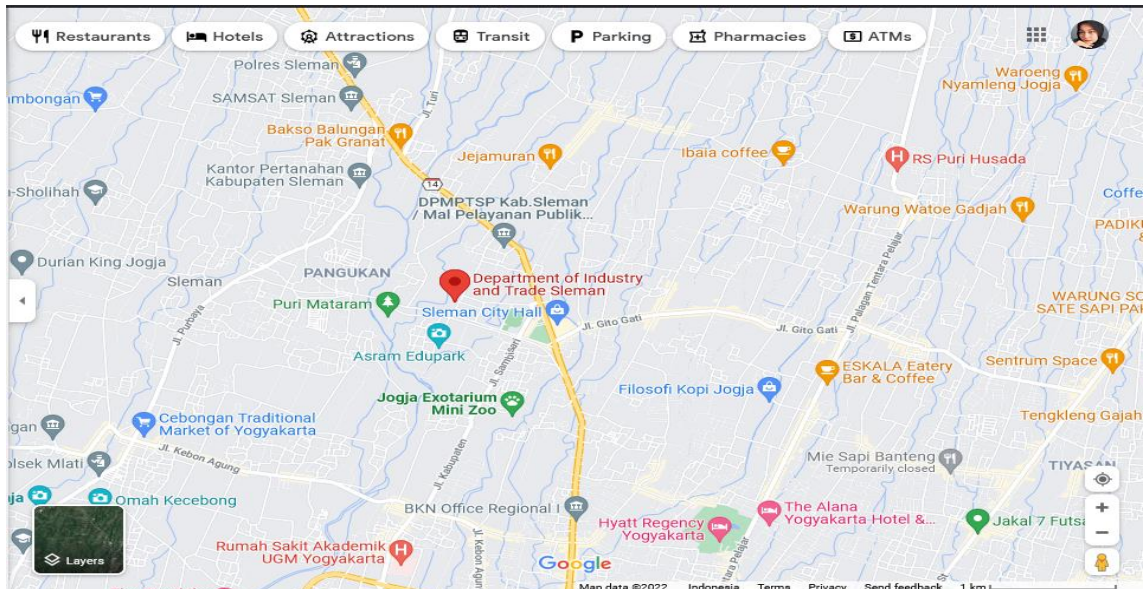
1.4 Bidang Magang

Penulis melaksanakan kegiatan magang di Dinas Perindustrian dan Perdagangan pada bidang Pengembangan Usaha Perdagangan dengan tugas merekap data-data terkait kegiatan monitoring di lapangan. Kemudian mengikuti kegiatan pembinaan usaha ritel lokal di berbagai tempat dan membuat laporan pelaksanaan kegiatan pembinaan usaha ritel lokal Kabupaten Sleman.

1.5 Lokasi Magang

Lokasi penulis saat melaksanakan kegiatan magang bertempat di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jl. Parasamya, Beran, Tridadi, Beran Kidul,

Tridadi, Kec. Sleman, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta
55511.



1.6 Jadwal Magang

No	Keterangan	Waktu Pelaksanaan Magang																			
		Maret				April				Mei				Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pelaksanaan Kegiatan Magang	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■								
2	Bimbingan dengan Dosen Pembimbing Tugas Akhir (TA)									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
3	Penyusunan Laporan Magang Tugas Akhir				■	■	■	■	■	■	■	■	■								
4	Ujian Tugas Akhir																				

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan magang ini merupakan pembahasan secara garis besar yang terdapat dalam laporan magang ini dari beberapa bab di antaranya yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini membahas tentang dasar pemikiran magang, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan laporan magang.

BAB II : LANDASAN TEORI

Tujuan dari bab ini adalah untuk membahas teori-teori yang akan digunakan untuk memecahkan masalah yang akan dibahas.

BAB III : ANALISIS DESKRIPTIF

Bab ini adalah tentang data umum perusahaan tempat penulis magang dan untuk mendeskripsikan data hasil temuan perusahaan tempat penulisan magang yang sesuai dengan topik yang diobservasi.

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini adalah bagian penutup dalam penulisan tugas akhir atau laporan magang yang berisi tentang kesimpulan yang disusun dan dirangkum oleh penulis serta data yang diperoleh pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Implementasi Program

3.1.1 Pengertian Implementasi

Secara umum, dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, implementasi adalah proses yang mengacu pada pelaksanaan atau penerapan. Istilah implementasi umumnya dikaitkan dengan suatu kegiatan yang dilakukan dalam rangka mencapai tujuan tertentu. Implementasi adalah mewujudkan suatu ide, konsep, kebijakan, atau inovasi ke dalam tindakan yang efektif berupa perubahan pengetahuan, keterampilan, nilai, dan sikap. Implementasi adalah apa yang mengarah pada kegiatan, tindakan atau adanya mekanisme sistem, implementasi bukan hanya sekedar kegiatan tetapi merupakan kegiatan yang direncanakan dan untuk mencapai tujuan kegiatan. (Desyra, Dengo, & Londa, 2021)

Menurut Ripley dan Franklin (dalam Winarno) menjelaskan bahwa implementasi terjadi setelah undang-undang diberlakukan yang memberikan wewenang pada suatu program, kebijakan, manfaat, dan segala jenis hasil yang nyata. Implementasi melibatkan suatu tindakan para pemangku kepentingan, khususnya birokrat, yang bertujuan membuat program berjalan. (Rohman, Hanafi, & Hadi, 2013).

Implementasi biasanya dilakukan setelah jadwal telah ditetapkan. Implementasi juga dapat berarti pelaksanaan yang berasal dari kata bahasa Inggris *Implement* yang berarti melaksanakan. Menurut Guntur Setiawan, implementasi

adalah perluasan kegiatan untuk mengatur dan mencapai interaksi tujuan dan tindakan, yang memerlukan jaringan aparat penegak birokrasi yang efisien. Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan bukan sekedar suatu kegiatan, melainkan kegiatan yang direncanakan dan dilaksanakan dengan mengikuti kriteria tertentu secara ketat untuk mencapai dan memenuhi tujuan kegiatan. Oleh karena itu, implementasi tidak dapat dipandang sebagai proses yang berdiri sendiri, melainkan sebagai hasil dari objek berikutnya yaitu pembelajaran. Implementasi pembelajaran adalah proses penerapan ide, program, atau kegiatan baru dengan harapan orang lain akan menerima dan melaksanakan perubahan pembelajaran dan mencapai hasil yang diinginkan. (Rudihastuti, 2018)

Berdasarkan beberapa definisi yang dijelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa implementasi mengacu pada serangkaian tindakan yang dilakukan oleh beberapa pelaksana kebijakan yang didukung oleh fasilitas yang memadai untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

3.1.2 Program Pembinaan Usaha Ritel Lokal

Pembinaan berasal dari kata bina yang ditambahkan dengan akhiran pe-an, sehingga menghasilkan kata pembinaan. Pembinaan merupakan suatu upaya, tindakan dan aktivitas yang dilakukan secara efektif dan efisien untuk mencapai hasil yang lebih baik. Coaching adalah proses untuk mendorong dan meningkatkan tindakan dan aktivitas bisnis untuk mencapai hasil yang lebih baik. Pembinaan pada hakekatnya adalah suatu kegiatan atau kegiatan yang secara sadar, terencana, terarah dan bertanggung jawab yang dilakukan secara konsisten dalam rangka

penumbuhan, peningkatan, dan pengembangan kemampuan dan sumber daya yang tersedia untuk mencapai tujuan. (Abdul & Yasin, 2020)

Secara umum pembinaan didefinisikan sebagai memperbaiki pola hidup yang terencana. Dalam kehidupan, setiap individu memiliki tujuan tertentu dan keinginan untuk mencapai tujuan tersebut. Setiap individu cenderung mengatur ulang pola hidupnya untuk mencapai tujuan jika mereka tidak menemukan makna dalam hidup. (Suseka, 2017)

3.1.3 Tujuan Program Pembinaan

Secara umum program pembinaan usaha bertujuan untuk meningkatkan kinerja usaha mitra binaan agar mampu bersaing dalam lingkungan perdagangan bebas. Hal ini juga diharapkan dapat menjaga kelancaran pengembalian pinjaman dengan meningkatkan kinerja dengan label tangguh dan mandiri. Selain itu, tujuan khusus adalah tindakan yang dilakukan untuk mencapai tujuan umum, seperti perbaikan internal dan faktor eksternal yang terdiri dari: (Mudjiarto & Sugiharto, 2015)

1. Meningkatkan Kemampuan Manajemen Bisnis Melalui :
 - a. Pelatihan dan pengawasan untuk meningkatkan kemampuan dan kesadaran untuk mencatat transaksi yang berkaitan dengan keuangan, pemasaran dan produksi Membentuk forum kerjasama bisnis untuk membangun jaringan untuk mencapai pengembangan bersama
 - b. Pelatihan dan pengawasan teknologi informasi agar mitra dapat menjual produknya melalui e-marketing.
2. Pola integrasi pengembangan bisnis dibuat dengan cara sebagai berikut:

- a. Sebuah pinjaman perlu dikaitkan dengan program pelatihan yang dilaksanakan.

3.2 Bisnis Ritel

3.2.1 Pengertian Bisnis Ritel

Bisnis ritel adalah kegiatan usaha yang melibatkan penjualan barang atau jasa kepada konsumen dalam jumlah eceran untuk konsumsi sendiri dan tidak untuk dijual kembali. Keuntungan dari bisnis ritel adalah kegiatan usaha yang berhubungan dengan penjualan barang langsung ke konsumen akhir. Sementara itu, semua barang digunakan atau dimanfaatkan untuk keperluan rumah tangga. Selain itu, sistem kerja yang biasa dilakukan di toko ritel adalah menghubungkan produsen utama (grosir besar) dengan konsumen yang membeli barang dalam jumlah kecil atau dalam satuan. (NISP, 2021)

Bisnis ritel melibatkan penjualan barang di berbagai gerai termasuk kios, pasar, departement store, butik dan lain-lain (termasuk penjualan dengan sistem layanan pengiriman), umumnya untuk langsung digunakan langsung oleh pelanggan yang berminat. Industri ritel di Indonesia dapat dibagi menjadi dua kelompok besar, yaitu ritel tradisional dan ritel modern. Industri ritel modern sebagian besar merupakan evolusi dari industri ritel tradisional. Seiring dengan perkembangan teknologi, ekonomi, dan gaya hidup masyarakat, format ritel ini muncul dan berkembang sehingga masyarakat semakin menuntut kenyamanan saat berbelanja. (Kasmia, Sarjan, & Hamzah, 2021)

Bisnis ritel dibagi menjadi beberapa jenis yang berbeda karena dikelompokkan berdasarkan ukuran, bentuk dan tingkat modernitasnya. Berdasarkan tingkat modernitasnya, bisnis ritel dibedakan menjadi ritel tradisional dan ritel modern. Umumnya klasifikasi tersebut mengacu pada *in-store retailing*, yaitu bisnis retail yang menjual produknya melalui toko. Termasuk regulasi dalam kaitannya dengan usaha ritel cenderung mengikuti pendekatan ini. (Utomo, 2010)

Menurut Keputusan Pasal 1 Peraturan Presiden Nomor 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pengembangan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan, dan Toko Modern memiliki batasan sebagai berikut:

- a. Pasar Tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara, atau Badan Usaha Milik Daerah (termasuk kerjasama dengan badan usaha swasta) dan mempunyai tempat usaha seperti pertokoan, kios, los, dan tenda yang dimiliki atau dikelola oleh pedagang kecil, menengah, koperasi atau lembaga swadaya masyarakat dengan usaha kecil, modal rendah, dan memanfaatkan tawar-menawar untuk membeli dan menjual barang.
- b. Toko Modern adalah toko swalayan yang menawarkan berbagai barang eceran dalam bentuk Minimarket, Supermarket, Departmen Store, Hypermarket, atau grosir.

Bisnis ritel di Indonesia dapat diklasifikasikan menurut sifatnya, yaitu ritel tradisional atau konvensional dan ritel modern. Ritel tradisional adalah sejumlah pengecer atau usaha kecil dan sederhana, misalnya toko kelontong, pedagang kaki

lima, pedagang ecer di pasar tradisional, dan lainnya. Dengan fasilitas yang sederhana, kelompok ritel ini memiliki sedikit modal. Ritel modern adalah pedagang ecer yang besar atau memiliki banyak cabang, dengan perlengkapan toko yang lengkap dan modern. (Astin, 2018)

2.2.2 Jenis-jenis Bisnis Ritel

1. Jenis Bisnis Ritel Berdasarkan Kepemilikan (Utami & Cahyani, 2018):
 - a. Ritel mandiri adalah bisnis yang dimiliki dan dioperasikan oleh individu atau persekutuan dan bukan merupakan bagian dari organisasi ritel yang lebih besar. Selain itu, jenis bisnis ritel ini memiliki kelemahan yaitu sulit untuk berkembang menjadi toko berantai, dan volume pembelian yang sangat terbatas, sehingga sulit untuk mendapatkan potongan harga, dan sulit untuk bersaing dengan bisnis retail lainnya.
 - b. Toko berantai (chain store) adalah bisnis yang dimiliki dan dioperasikan oleh satu perusahaan yang sama. Meskipun cabang-cabangnya tersebar, sebagian besar administrasi dilakukan pada kantor pusat.
 - c. Waralaba (franchise) dimiliki dan dioperasikan oleh individu tetapi dilisensikan oleh organisasi pendukung yang lebih besar.
2. Jenis Bisnis Ritel Berdasarkan Produk yang Dijual (Anggini, 2021) :
 - a. Service Retailing, ritel yang menawarkan layanan atau jasa kepada konsumen. Contoh : persewaan apartemen, persewaan mobil, reparasi elektronik, babysitter dan pemandu wisata.
 - b. Product Retailing, merupakan usaha ritel yang bergerak dalam bidang kebutuhan pokok. Berbeda dengan ritel jasa, produk yang dipasarkan

dan dijual oleh pengecer produk merupakan jenis produk yang dapat dirasakan dan dilihat, tetapi manfaatnya tidak secara langsung berwujud dan juga dapat dinilai secara fisik. Contoh: department store atau toserba, supermarket, toko serba ada (alfamart dan indomaret), toko kelontong dan toko obat.

3. Jenis Bisnis Ritel Berdasarkan Teknik Pemasaran (Khairifah, 2021) :

a. Bisnis Ritel Offline

Usaha ritel yang beroperasi menggunakan metode tradisional atau konvensional, di mana penjual menunggu pembeli untuk datang langsung untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Sebagai bagian dari strategi penjualan, mereka umumnya menggunakan spanduk promo harga atau menawarkan diskon. Contohnya toko-toko yang berada di mall atau warung-warung kecil di kawasan pemukiman.

b. Bisnis Ritel Non-Toko

Jenis bisnis ritel yang penjualannya tidak dalam bentuk toko, tetapi menjual produk dengan menunggu pembeli datang kepada mereka.

Contoh : penjualan melalui ponsel atau penawaran produk yang dikirim melalui email.

c. Bisnis Ritel Online

Kemajuan teknologi yang semakin meningkat menyebabkan munculnya bisnis ritel online. Produk tersebut dijual secara online melalui situs resmi toko online dan jejaring sosial, serta membuat akun

untuk aplikasi e-commerce untuk membuat aplikasi online pribadi.

Misalnya, klikindomaret.

2.2.3 Karakteristik Bisnis Ritel

Karakteristik bisnis ritel terbagi menjadi (Nugraha, 2021) :

- **Bisnis Ritel Menjual Barang Dalam Jumlah Satuan**

Bisnis ritel menjual barang dalam bentuk satuan saat mereka menjual barang dagangan. Oleh karena itu, dalam mengiklankan produk, sangat penting dalam memperhatikan bagaimana produk disajikan agar dapat menarik pelanggan. Dalam mempromosikan barang, karakteristik dan keunggulan setiap produk harus dijelaskan secara efektif dan menyeluruh atau perlu dijelaskan secara singkat, padat, dan jelas. Karena bisnis ritel menjual produk dalam bentuk satuan, mereka juga harus menyediakan persediaan bagi konsumen. Kunci utama manajemen persediaan adalah bagaimana kemampuan peritel untuk menyediakan produk kepada konsumen saat mereka membutuhkannya.

- **Bisnis Ritel Berhadapan Langsung Dengan Konsumen**

Bisnis ritel akan berinteraksi secara langsung dengan konsumen sebagai akhir dari rantai pasok. Di era modern ini, bisnis retail membutuhkan sistem dan proses pembayaran produk yang tidak sederhana, cepat, dan aman. Proses pembayaran tidak hanya melibatkan ritel, tetapi juga mencakup pemahaman yang mendalam tentang persaingan harga pasar sehingga dapat menawarkan harga terbaik kepada konsumen serta mendapat keuntungan yang maksimal.

2.2 Laporan Laba Rugi

2.3.1 Pengertian Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi (*income statement* atau *profit and loss statement*) adalah laporan finansial perusahaan yang dibuat oleh bidang keuangan tertentu. Isi dari laporan ini ialah data-data pendapatan sekaligus beban yang ditanggung oleh perusahaan. Biasanya laporan ini dibuat untuk menjelaskan kondisi keuangan perusahaan pada periode tertentu. Maka dari itu, sebagian besar laporan dikerjakan pada akhir tahun atau akhir bulan, sesuai ketentuan di perusahaan tersebut. Dengan adanya laporan keuangan ini, pihak atasan bisa mengetahui kondisi finansial perusahaan yang terkini. Sehingga laporan tersebut bisa dijadikan sebagai dasar evaluasi untuk langkah kebijakan selanjutnya. Jika disimak dari pengertian di atas laporan ini adalah laporan keuangan yang dibuat secara lengkap oleh petugas keuangan atau pembukuan pada perusahaan yang nantinya akan dijadikan sarana mengevaluasi kebijakan atasan pada periode tertentu. Dari kesimpulan ini bisa dinyatakan kalau laporan keungan ini harus dibuat dengan baik. Jika ada kesalahan dalam penulisan angka, tentu arah kebijakan ke depan juga salah. Karena bisa jadi kerugian lebih banyak dibandingkan keuntungan yang diraih perusahaan. (Gie, 2019)

BAB III

ANALISIS DESKRIPSI

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sleman

Dinas Perindustrian dan Perdagangan atau yang lebih dikenal dengan Disperindag Kabupaten Sleman yang bergerak di bidang perindustrian dan perdagangan mengalami perubahan sejak era pemerintahan daerah berdasarkan Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004. Pada awal berdirinya, Dinas Perindustrian dan Perdagangan didirikan berdasarkan Peraturan Daerah (PERDA) Kabupaten Sleman Nomor 12 Tahun 2002 tentang Organisasi Perangkat Daerah Pemerintah Kabupaten Sleman, kemudian diubah dengan Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 dan diubah lagi dengan Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2008.

Peraturan Daerah (PERDA) baru Kabupaten Sleman Nomor 9 Tahun 2009 tentang Organisasi Perangkat Daerah Kabupaten Sleman mengubah Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan Penanaman Modal menjadi Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Koperasi. Selanjutnya dilakukan perubahan sesuai dengan Peraturan Daerah Nomor 11 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Pemerintah Kabupaten Sleman menjadi Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Sejak tahun 2017 hingga saat ini, kebijakan tersebut telah diterapkan.

Dinas Perindustrian dan Perdagangan mempunyai tanggung jawab utama menangani hal-hal yang berkaitan dengan pemerintahan dan memberikan bantuan di bidang perindustrian dan perdagangan. Hal ini sesuai dengan Peraturan Dinas No. 55.24 Tahun 2021 tentang Kedudukan, Susunan Organisasi, Tugas dan Fungsi, serta Tata Kerja.

Berikut adalah fungsi-fungsinya :

1. Menyusun rencana kerja Dinas Perindustrian dan Perdagangan
2. Merumuskan kebijakan teknis persoalan pemerintahan di bidang perindustrian dan perdagangan
3. Persoalan pemerintah di bidang perindustrian dan persoalan pemerintah di bidang perdagangan meliputi penyelenggaraan, pelayanan, pembangunan, dan pengendalian
4. Evaluasi dan pelaporan pelaksanaan hal-hal yang berkaitan dengan pemerintahan di bidang perindustrian dan persoalan pemerintahan di bidang perdagangan
5. Pelaksanaan sekretariat dinas; dan
6. Melaksanakan tugas dan/atau tanggung jawab lain yang diberikan oleh Bupati sesuai dengan tugas dan fungsinya.

1. Sekretariat :

Tugas sekretariat antara lain menangani persoalan umum, kepegawaian, keuangan, perencanaan dan evaluasi, dan menyelenggarakan kegiatan unit organisasi. Ada tiga sub bagian yaitu :

1. Sub Bagian Umum dan Kepegawaian
2. Sub Bagian Keuangan
3. Sub Bagian Perencanaan dan Evaluasi

2. Bidang Perindustrian:

Tanggung jawab bidang perindustrian meliputi pelaksanaan pembinaan dan pengembangan produksi, pengembangan usaha industri, serta pengawasan dan pengendalian industri. Bidang perindustrian terdiri atas tiga seksi yaitu:

1. Seksi Pengembangan Produksi Industri
2. Seksi Pengembangan Usaha Industri
3. Seksi Pengawasan dan Pengendalian Industri

3. Bidang Usaha Perdagangan:

Bidang usaha perdagangan bertanggung jawab dalam pembinaan usaha perdagangan, pemantauan distribusi dan pemasaran produk, dan pengawasan kegiatan usaha perdagangan. Bidang usaha perdagangan terdiri atas tiga seksi yaitu :

1. Seksi Pengembangan Usaha Perdagangan
2. Seksi Distribusi dan Pemasaran
3. Seksi Pengawasan Usaha Perdagangan

4. Bidang Pengelolaan Fasilitas Perdagangan Tradisional:

Tanggung jawab pengelola fasilitas perdagangan tradisional adalah mengelola keamanan dan kebersihan perdagangan tradisional, mengelola sarana dan prasarana perdagangan tradisional, dan mengelola retribusi perdagangan tradisional. Bidang pengelolaan fasilitas perdagangan tradisional terdiri atas tiga seksi yaitu :

1. Seksi Keamanan dan Kebersihan Perdagangan Tradisional
2. Seksi Sarana dan Prasarana Perdagangan Tradisional
3. Seksi Retribusi Perdagangan Tradisional

5. Bidang Pembinaan dan Pengembangan Perdagangan Tradisional:

Bidang pembinaan dan pengembangan perdagangan tradisional bertanggung jawab dalam pelaksanaan pembinaan, pengembangan, penataan, dan pengendalian pasar pedagang kaki lima. Bidang tersebut terdiri atas tiga seksi yaitu :

1. Seksi Pembinaan Perdagangan Tradisional
2. Seksi Pengembangan Perdagangan Tradisional
3. Seksi Penataan Perdagangan Tradisional

6. UPT Pelayanan Metrologi Legal:

UPT Pelayanan Metrologi Legal menyelenggarakan beberapa kegiatan teknis Dinas Perindustrian dan Perdagangan di bidang tera dan tera ulang alat ukur, timbang, takar, dan perlengkapannya.

7. UPT Pelayanan Pasar:

UPT Pelayanan Pasar bertanggung jawab melaksanakan sejumlah kegiatan teknis terkait pelayanan pasar untuk Dinas Perindustrian dan Perdagangan.

3.1.2 Visi Misi Dinas Perindustrian dan Perdagangan

1. Visi

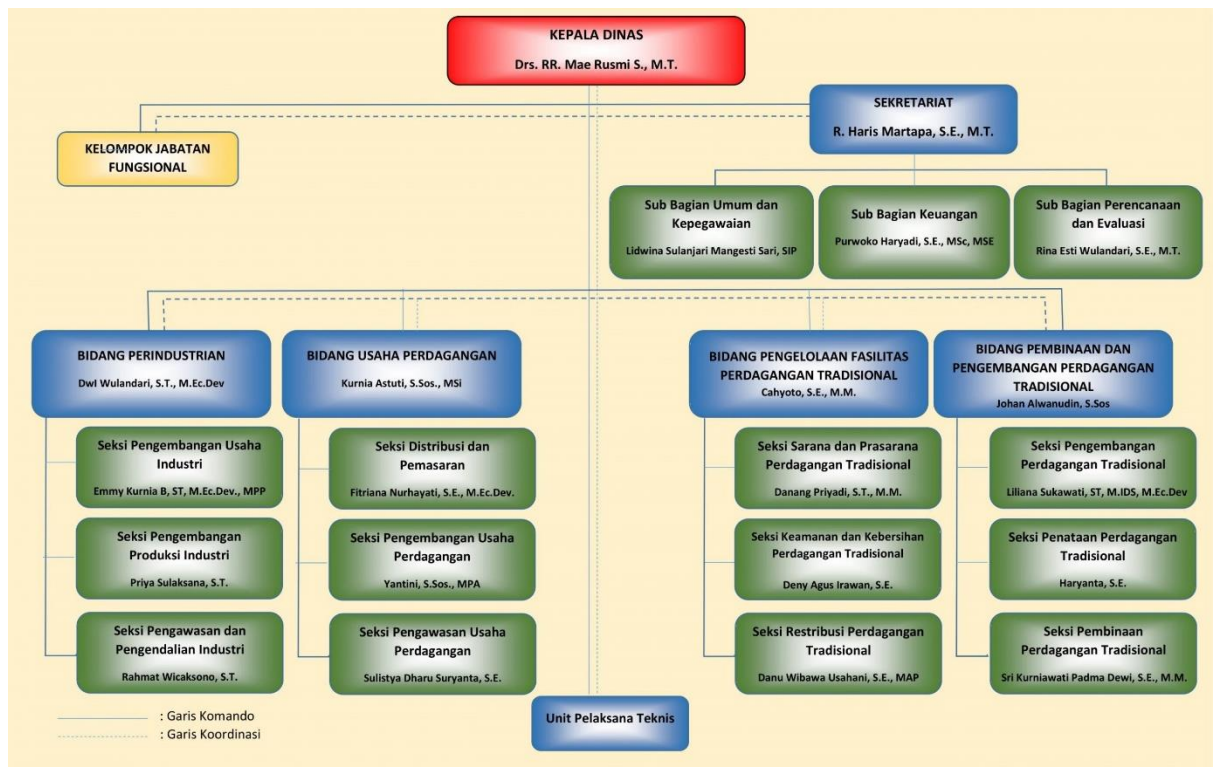
“Terwujudnya Sleman Sebagai Rumah Bersama Yang Cerdas, Sejahtera, Berdaya Saing, Menghargai Perbedaan dan Memiliki Jiwa Gotong Royong”

2. Misi

1. Meningkatkan kualitas pelayanan masyarakat dengan dukungan teknologi dan tata kelola yang baik.
2. Memberikan pelayanan kesehatan dan pendidikan yang berkualitas dan terjangkau untuk meningkatkan sumber daya manusia,
3. Meningkatkan kesejahteraan dengan membangun ekonomi yang kreatif dan inovatif.
4. Mengembangkan kemampuan masyarakat untuk bertahan dari berbagai macam ancaman dan bencana.
5. Menciptakan sarana dan prasarana yang memadai untuk mendukung terwujudnya Kabupaten yang cerdas.
6. Membangun budaya saling menghormati dan kerjasama antar sesama.

3.1.3 Struktur Organisasi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sleman

STRUKTUR ORGANISASI DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN SLEMAN



Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sleman

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sleman

3.2 Data Khusus

3.2.1 Implementasi program pembinaan usaha ritel lokal di bidang pengembangan usaha perdagangan yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan

Pendirian toko ritel modern berjejaring/waralaba seperti Alfamart, Indomaret, dan Circle K yang sangat masif di Kabupaten Sleman sangat memengaruhi omset pedagang ritel lokal/perorangan pada suatu tempat di

Kabupaten Sleman. Guna mengatur pendirian toko berjejaring/waralaba dan pusat perbelanjaan di Kabupaten Sleman, telah ada Perda baru yang menggantikan Perda Nomor 18 Tahun 2012 tentang Perizinan Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern.

Sejak tahun 2012, pemerintah Kabupaten Sleman melaksanakan kegiatan Pembinaan Usaha Ritel Lokal, dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha ritel lokal tentang bagaimana mengelola bisnis ritel lokal secara modern. Di samping itu juga untuk mengubah *mindset* pelaku usaha ritel lokal yang masih tradisional menuju ritel modern yang memiliki daya saing dan mampu menghadapi tantangan.

1. TUJUAN DIADAKANNYA PEMBINAAN USAHA DAGANG

1. Memberikan pengetahuan mengenai dasar-dasar yang diperlukan untuk memulai bisnis ritel modern dalam skala kecil atau menengah
2. Memberikan cara untuk meminimalisir resiko kegagalan dalam memasuki bisnis ritel modern
3. Memberikan informasi yang berguna untuk memulai bisnis ritel di era modern
4. Menyusun strategi untuk bisnis ritel modern sangat penting untuk keberhasilannya
5. Memberikan pedoman untuk pembuatan rencana kerja dalam bisnis ritel modern
6. Meningkatkan kecerdasan dan kesejahteraan masyarakat Sleman melalui pelatihan usaha ritel

7. Merubah mindset pelaku usaha ritel lokal yang masih tradisional menuju ritel modern yang berdaya saing.

2. SASARAN YANG INGIN DICAPAI

1. Meningkatnya jumlah pengusaha kecil dan menengah yang tertarik memasuki bisnis ritel sebagai pemula di bisnis ritel modern skala kecil dan menengah secara mandiri.
2. Pengusaha kecil dan menengah yang berkeinginan terjun dalam bisnis ritel sebagai pelaku bisnis ritel tradisional kecil dan menengah yang berkeinginan untuk mengembangkan diri.
3. Berkembangnya UMKM di Kabupaten Sleman sebagai potensi daerah yang dapat menembus pasar domestik maupun mancanegara.
4. Meningkatkan pendapatan pelaku pembinaan usaha ritel dan sektor pariwisata di Kabupaten Sleman.

3. UNTUK MENCAPAI TUJUAN DAN SASARAN TERSEBUT, KEGIATAN YANG DILAKUKAN

1. Mengadakan pertemuan anggota.
2. Menyelenggarakan pelatihan pembinaan usaha ritel lokal.
3. Mengevaluasi hasil pembinaan usaha ritel lokal.
4. Memonitoring para pelaku usaha ritel lokal.

Para pelaku usaha yang terpilih mengikuti pembinaan ritel lokal adalah masyarakat yang belum pernah mengikuti pembinaan usaha lokal, berdekatan dengan Toko berjejaring nasional, belum swalayan, dan pembukuan masih sederhana. Peserta pembinaan ritel lokal selama 3 hari (masing-masing angkatan) ditindak lanjuti dengan kegiatan pendampingan oleh beberapa narasumber yang khusus berpengalaman di bidang ritel bagi peserta yang potensial untuk mengembangkan usahanya menjadi toko modern. Pada hari ke tiga peserta pembinaan melakukan kunjungan lapangan atau studi banding ke Lotte Mart/PT Indogrosir dan Pamella/Mina Swalayan/Indonesia Mart untuk melihat bagaimana cara penataan toko yang baik dan benar serta sebagai media belajar mereka di toko yang sudah maju dan besar. Peserta pembinaan ritel lokal juga diberi fasilitas berupa ATK, materi pelatihan, uang transport, konsumsi, akomodasi kunjungan lapangan dengan armada bus. Dalam program pembinaan usaha ritel lokal peserta diberikan pendampingan oleh narasumber yang secara garis besar pelaku usaha diajarkan bagaimana konsep dasar bisnis ritel retail desain layout minimarket modern agar dapat menarik perhatian konsumen yaitu dengan menerapkan :

1. Pelayanan “ambil sendiri” atau “swalayan”
2. Nyaman dan menarik
3. Menggunakan teknologi modern
4. Penempatan rapi dan bersih

Kemudian penjelasan bagaimana cara pemilihan barang dagangan (Convenience goods) dan Display Merchandising/perencanaan desain toko, tata letak, planogram dan display

- a. Pemilihan Produk dan Planogram Toko
- b. Pembagian tipe outlet di Mina Swalayan
 - TIPE C = 2500 ITEM
 - TIPE B = 3000 ITEM
 - TIPE A = 3500 ITEM

c. Pemilihan Produk (Convenience Goods)

Penentuan produk yang akan kita jual harus mengacu dengan kebutuhan masyarakat di wilayah toko yang akan didirikan dan segmen customer yang belanja

Hal-hal Yang Perlu Diperhatikan Dalam Mendisplay Produk :

- a. Pengelompokan produk berdasarkan jenis dan fungsi (Grouping System)
Produk didisplay dengan pengelompokkan sabun dengan sabun maupun makanan dengan makanan
- b. FIFO dari produk tersebut
FIFO adalah akronim untuk First In, First Out (Pertama Masuk, Pertama Keluar)
- c. Expired
Display produk mengikuti dari batasan expired dari produk

Pelaku usaha ritel dibekali ilmu Manajemen Pengelolaan Keuangan untuk Usaha Retail (Toko Kelontong, Warung Sembako, dan sejenisnya) seperti :

- Manajemen Pengelolaan Keuangan
 - 1. Modal Kerja
 - 2. Biaya

- 1) Biaya Tetap (Fixed Cost)
- 2) Biaya Tidak Tetap (Variable Cost)
3. Harga Pokok Penjualan
4. Perhitungan Laba
- Perencanaan Keuangan
5. Prinsip Dasar
 - 1) Cash In > Cash Out
 - 2) Beli < Jual
 - 3) Target Omzet
6. Pembukuan Sederhana

Kegunaan :

 - 1) Alat Peningat
 - 2) Sarana pemisah harta perusahaan dengan harta pribadi
 - 3) Bahan informasi pengambilan keputusan
 - 4) Bahan perkembangan usaha
 - 5) Bahan informasi bagi penyandang dana
 - 6) Pemenuhan kewajiban perusahaan
7. Siklus Sederhana
 - 1) Catatan Harian
 - 2) Jurnal
 - 3) Buku Besar
 - 4) Penyesuaian
 - 5) Laporan Keuangan

Peserta pembinaan ritel lokal kemudian diberikan pendampingan tentang aplikasi layanan keuangan melalui Payfazz Master Agen untuk transfer bank, kirim tunai, Tarik tunai, top up uang elektronik, pulsa hingga token PLN secara aman, mudah dan cepat agar konsumen bisa datang hanya ke satu toko tetapi bisa digunakan untuk semua jenis transaksi.

Selanjutnya, pendampingan materi strategi sukses bisnis ritel di era digitalisasi oleh kaffa medika group yang secara garis besar menggunakan rumus (banyak X tinggi X sering) yang berarti banyak dalam penjualan produk, tinggi dalam mencapai margin, sering dalam menjual produk. Di era digitalisasi ini social media sangat penting untuk menerapkan strategi bisnis di antaranya menggunakan WhatsApp, Instagram, Facebook dan lain sebagainya untuk dapat memperluas jangkauan usaha.

Dalam melakukan usaha perdagangan khususnya yang menggunakan timbangan, pelaku usaha wajib menera timbangan ke UPTD Pelayanan Metrologi Legal dengan tujuan untuk melindungi kepentingan masyarakat dan pelaku usaha, melindungi kepentingan social, memenuhi persyaratan perdagangan internasional ekspor-impor. UTPP/ alat ukur, takar, timbang dan perlengkapannya yang wajib ditera seperti Meteran/alat ukur panjang, Takaran Basah dan Takaran Kering, Gelas Ukur, Bejana Ukur, Tangki Ukur Mobil, Timbangan Meja/Kodok, Anak Timbangan, Meter Kadar Air dan lain sebagainya.

3.2.2 Perhitungan laporan laba rugi dalam pembinaan ritel lokal pada Dinas

Perindustrian dan Perdagangan Kab.Sleman

Data terkait persediaan warung kelontong bu Tini

NAMA BARANG UTAMA	JUMLAH	HARGA BELI (Rp)	HARGA JUAL (Rp)
Minyak Bimoli 2 LT	6	Rp 210.000	Rp 216.000
Minyak Bimoli 1 LT	12	Rp 204.000	Rp 216.000
Minyak Sunco 2 LT	6	Rp 90.000	Rp 96.000
Minyak Sunco 1 LT	12	Rp 90.000	Rp 102.000
Minyak Filma 2 LT	6	Rp 162.000	Rp 168.000
Minyak Filma 1 LT	12	Rp 168.000	Rp 180.000
Minyak Fortune 2 LT	6	Rp 171.000	Rp 177.000
Minyak Fortune 1 LT	12	Rp 162.000	Rp 174.000
Mie Instan Semua Merk/dus	6	Rp 330.000	Rp 336.000
Mama Lemon 800 ml/ Biji	12	Rp 72.000	Rp 90.000
Sunlight 435 ml/ Biji	24	Rp 84.000	Rp 108.000
Sunlight 780/ Biji	12	Rp 60.000	Rp 84.000
Beras Cap Kembang Mawar/kg	25	Rp 187.500	Rp 250.000
Beras Saigon/ Kg	25	Rp 225.000	Rp 287.500
Beras Super Rojolele/kg	25	Rp 275.000	Rp 337.500
Gula Pasir/kg	50	Rp 600.000	Rp 650.000
Gula Jawa/ Gula Merah(Kg)	10	Rp 140.000	Rp 160.000
Tepung Rose Brand /kg	25	Rp 100.000	Rp 125.000
Tepung Terigu Kunci Biru 1kg / Biji	5	Rp 50.000	Rp 55.000

Sania Tepung Terigu 1kg/biji	7	Rp 56.000	Rp	63.000
Tepung Sasa Bumbu 250g/Biji	9	Rp 45.000	Rp	58.500
Gas LPG 3KG/ Tabung	10	Rp 160.000	Rp	180.000
Aqua Galon	6	Rp 90.000	Rp	102.000
Telur Ayam/kg	10	Rp 200.000	Rp	220.000
Kecap manis bango botol 135 ml/biji	4	Rp 28.000	Rp	38.000
ABC Kecap Asin Botol 33ml/biji	5	Rp 7.500	Rp	19.000
Kecap manis Bango 550ml/biji	3	Rp 57.000	Rp	60.000
Delmonte Saus Tomat 200gr/biji	8	Rp 30.400	Rp	40.000
ABC Saus Sambal Asli 135ml/ botol	6	Rp 27.900	Rp	34.800
Indofood sambal extra pedas 275ml/botol	6	Rp 46.500	Rp	57.000
Rokok Kretek Murah Bintang Samudra/bungkus	20	Rp 96.000	Rp	136.000
Rokok Gudang Garam surya Pro Merah/ bungkus	15	Rp 18.750	Rp	34.500
Rokok Gudang Garam-GG Djaja/bungkus	10	Rp 102.450	Rp	124.500
Rokok MLd/ bungkus	10	Rp 250.000	Rp	260.000
Rokok esse berry/bungkus	10	Rp 260.000	Rp	280.000
Rokok esse pop/bungkus	10	Rp 230.000	Rp	250.000
Rokok diplomat/bungkus	10	Rp 156.000	Rp	170.000
Rokok Surya 16/ bungkus	15	Rp 373.500	Rp	390.000
Rokok surya 12/bungkus	20	Rp 368.500	Rp	420.000
Rokok LA Light/bungkus	10	Rp 230.000	Rp	260.000
Rokok dji samsoe/ bungkus	20	Rp 328.000	Rp	360.000
Charm BF Maxi NW / bungkus	48	Rp 52.176	Rp	99.984

Charm BF Wing / bungkus	16	Rp 98.000	Rp 130.000
Charm Night 29cm/bungkus	48	Rp 51.984	Rp 99.984
Mamy Poko Pants M/bungkus	12	Rp 63.996	Rp 99.996
Mamy Ppoko Pants L/bungkus	12	Rp 63.996	Rp 99.996
Merries Pants S/ bungkus	20	Rp 67.000	Rp 100.000
Kopi Kapal Api/Renteng	10	Rp 100.000	Rp 120.000
JUMLAH	681	Rp 6.939.152	Rp 7.999.260

NAMA BARANG PENDUKUNG	JUMLAH	HARGA BELI (Rp)	HARGA JUAL (Rp)
So Klin Lantai refill 800ml/biji	7	Rp 42.000	Rp 52.500
Super pell 400ml/biji	3	Rp 9.501	Rp 12.501
Harpic 200ml/ botol	4	Rp 13.400	Rp 20.000
Wipol Refill 450ml/biji	2	Rp 17.960	Rp 20.000
Shampoo Clear Sachet Besar/renteng	16	Rp 74.400	Rp 100.000
Shampoo Pantene Sachet/renteng	9	Rp 35.325	Rp 53.325
Shampoo Rejoice Rich Sachet/ Renteng	10	Rp 46.250	Rp 63.500
Shampoo Dove Sachet/Renteng	9	Rp 41.625	Rp 56.250
Shampoo Lifeboy Botol/ Botol	15	Rp 62.505	Rp 90.000
Susu Bubuk Dancow Sachet Coklat/Renteng	10	Rp 162.500	Rp 187.500
Susu Bubuk Dancow Sachet Putih/Renteng	6	Rp 97.500	Rp 112.500
Milo 3 in 1/biji	8	Rp 117.336	Rp 133.336
Milo Actigen 18gr/biji	5	Rp 30.000	Rp 37.500
Energen/biji	10	Rp 89.500	Rp 100.000
Nestle bubur merah/ijo (biji)	7	Rp 36.750	Rp 43.750

Pembersih Gigi ciptadent 65gr/biji	6	Rp 88.002	Rp 600.000
Pembersih gigi Pepsodent 75gr/biji	3	Rp 67.500	Rp 75.000
Pembersih Gigi Close Up Green 65gr/biji	4	Rp 140.000	Rp 150.000
Sikat Gigi Ciptadent/biji	4	Rp 54.668	Rp 66.668
sikat gigi formula/biji	7	Rp 59.500	Rp 70.000
Downy 25ml/1000 (renteng) isi 10	30	Rp 150.000	Rp 300.000
Vanish Renteng Bubuk/karton (1 karton 3 banded)	1	Rp 204.500	Rp 206.500
Molto ultra 1 x bilas15 ml/karton (isi 30 lusin)	2	Rp 288.000	Rp 291.000
Bumbu masak Ajinomoto 50gr/ renteng (isi 10)	3	Rp 15.000	Rp 45.000
Ladaku/bungkus	24	Rp 22.008	Rp 36.000
Masako/renteng (isi 10)	4	Rp 140.000	Rp 196.000
Marina UV White HandBody lotion 100ml/botol	6	Rp 24.000	Rp 30.000
Tamara Handbody Lotion 80 silky/botol	5	Rp 14.750	Rp 20.000
Sabun Citra/biji	17	Rp 13.770	Rp 17.697
Sabun Giv/Biji	15	Rp 12.150	Rp 15.615
Sabun Harmoni	20	Rp 14.660	Rp 19.600
Marimas/Pak (isi12)	6	Rp 70.560	Rp 108.000
Nutrisari Biasa/pak (isi 10)	6	Rp 210.000	Rp 219.000
Pop Ice/karon (1 karton iai 5 pak)	1	Rp 223.000	Rp 225.000
Fanta / 250 ml	12	Rp 36.000	Rp 42.000
Susu Indomilk Coklat Kotak /115ml	12	Rp 30.000	Rp 39.000
Aqua Botol/ 600ml	12	Rp 36.000	Rp 42.000
JUMLAH	321	Rp 2.688.620	Rp 3.773.742

Laporan Laba Rugi

KETERANGAN	TAHUN (Rp)	RATA RATA PERBULAN (Rp)
Pendapatan		
a. Penjualan	Rp 711.750.000	Rp 59.312.500
b. HPP	Rp 71.175.000	Rp 5.931.250
Laba Kotor	Rp 71.175.000	Rp 5.931.250
Pendapatan Lain-Lain	Rp -	Rp -
Total Pendapatan	Rp 71.175.000	Rp 5.931.250
Biaya Operasional Usaha		
a. Biaya Gaji	Rp -	Rp -
b. Biaya Transportasi		
c. Biaya Telepon/Listrik	Rp 2.640.000	Rp 220.000
d. Biaya ATK (Alat Tulis Kantor)	Rp 60.000	Rp 5.000
e. Biaya Sewa	Rp -	Rp -
f. Biaya Lain-lain	Rp -	Rp -
Total Biaya	Rp 2.700.000	Rp 225.000
Laba Bersih	Rp 68.475.000	Rp 5.706.250

*rata-rata penjualan perhari 1.950.000

3.2.3 Faktor-faktor yang menghambat para pelaku usaha ritel lokal yang mengikuti kegiatan pembinaan usaha

Hambatan dalam menghadapi dunia usaha semakin ketat, usaha ritel diharapkan menjadi salah satu sumber utama pertumbuhan pendapatan.

Para pelaku usaha ritel pada dasarnya menghadapi kendala dan hambatan dalam mengembangkan usahanya yaitu sebagai berikut :

1. Sistem Pencatatan, hampir semua para pelaku usaha ritel lokal yang masih belum mencatat keuangan seperti adanya pengeluaran dan pemasukannya sehingga tidak mengetahui keuntungan yang didapatkan dalam usaha.
2. Kurangnya pengetahuan tentang digitalisasi, masyarakat masih kurang pengetahuan tentang bagaimana cara pemasaran online yang luas melalui sosial media.
3. Pengelolaan keuangan yang kurang efisien, masalah yang dihadapi para pelaku usaha ritel lokal adalah belum memisahkan antara keuangan usaha dengan keuangan pribadi serta adanya pengeluaran yang melebihi jumlah pendapatan.
4. Timbangan, banyak pelaku usaha yang masih belum menera kan timbangannya karena hal itu wajib untuk melindungi kepentingan masyarakat dan pelaku usaha.
5. Kurangnya inovasi dalam mengembangkan usahanya sehingga daya tarik konsumen berkurang
6. Masih banyak pelaku usaha ritel lokal yang masih memberi bon kepada konsumen sehingga mengurangi modal untuk berdagang.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada bab sebelumnya, penulis dapat menyimpulkan inti dari penulisan tugas akhir ini. Berikut penjabaran kesimpulan dari penulisan terkait implementasi program pembinaan usaha ritel lokal di bidang pengembangan usaha perdagangan pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab. Sleman:

1. Penerapan program pembinaan usaha ritel lokal dilakukan selama tiga hari dengan memberikan bekal ilmu yang dipaparkan oleh narasumber dari berbagai macam latar belakang yang sudah berpengalaman di bidangnya agar pelaku usaha ritel dapat mengembangkan usahanya dan mampu bersaing dengan usaha lainnya dan merubah strategi agar bisa menjadi lebih baik secara bertahap.
2. Dalam kegiatan pembinaan usaha ada juga perhitungan laba rugi sederhana untuk warung kelontong dan warung lainnya yang berfungsi untuk mengetahui perkembangan usaha dan mengevaluasi keuangan.
3. Dengan adanya pembinaan usaha ritel lokal ada juga hambatan atau kendala yang dihadapi pelaku usaha ritel salah satunya adalah kurangnya pemahaman terkait digitalisasi, dan

kurangnya pemahaman terkait pencatatan keuangan sehingga pelaku usaha sulit untuk mengembangkan usahanya.

4.2 Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan, penulis memberikan saran yaitu sebagai berikut:

1. Penerapan program pembinaan usaha ritel lokal sebaiknya ditambahkan lagi untuk hari nya agar pelaku usaha lebih memahami dan meningkatkan usahanya karena mengingat banyak pelaku usaha yang meminta untuk menambah kan waktu pembinaan.
2. Untuk mengembangkan bisnis yang kurang mengerti digitalisasi dan pengelolaan keuangan sebaiknya mengadakan pendampingan khusus bagi pelaku usaha agar lebih mengenal dan memahami cara menggunakan alat teknologi yang baik dan benar serta bisa mengerti tata cara pencatatan keuangan yang mudah dimengerti agar pelaku usaha tidak kesulitan dalam memajukan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

References

- 2007, P. P. (2013, February 25). *Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern*. Retrieved from JDIH Pemerintah Provinsi Bali: <https://jdih.baliprov.go.id>
- Abdul, N., & Yasin, Z. (2020). Konsep Pembinaan Kepribadian Anak. *Jurnal Pendidikan Agama Islam*, 35-46.
- Anggini, E. T. (2021, September 19). *Mengenal Bisnis Retail dan Jenis-jenisnya*. Retrieved from Money: <https://blog.amartha.com>
- Astina, C. (2018). Analisis Persaingan Ritel Lokal Dan Nasional Secara Sosial-Ekonomi Di Kota Langsa. *J-EBIS (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*, 1-17.
- Desyra, T. E., Dengo, S., & Londa, V. Y. (2021). Implementasi Program Bantuan Simulan Perumahan Swadaya Dalam Penyediaan Rumah Layak Huni Di Desa Tolok Satu Kecamatan Tompaso Kabupaten Minahasa. *Jurnal Administrasi Publik*, 2338-9613.
- Iqbal, M. M. (n.d.). Implementasi Kebijakan Tentang Penataan, Pembinaan, Dan Pengelolaan Pasar Tradisional Serta Toko Modern . *PELOPOR*, 1-29.
- Kasmia, Sarjan, A., & Hamzah, A. (2021). Pengaruh Etika Bisnis Dan Strategi Manajemen Bisnis Ritel Modern Terhadap Kinerja Ritel Tradisional Di Watampone. *Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah*.
- Khairifah, V. (2021, May 28). *Berbagai Jenis Bisnis Ritel di Indonesia Beserta Contohnya*. Retrieved from cekaja.com: <https://www.cekaja.com>
- Mudjiarto, & Sugiharto, A. (2015). Pembinaan Usaha Menengah, Kecil & Mikro (UMKM) Melalui Program Kemitraan & Bina Lingkungan (PKBL) BUMN (PKBL PT Jasa Marga Persero Cab. Jagorawi 2014). *Jurnal Abdimas*, 1-17.
- NISP, R. O. (2021, November 11). *Bisnis Ritel: Pengertian, Klasifikasi, Tujuan dan Contohnya*. Retrieved from OCBC NISP: <https://www.ocbcnisp.com>
- Nugraha, D. (2021, Januari 15). *Paper Blog*. Retrieved from Karakteristik dan Perkembangan Bisnis Retail di Indonesia: <https://www.paper.id>
- Rohman, D. F., Hanafi, I., & Hadi, M. (2013). Implementasi Kebijakan Pelayanan Administrasi Kependudukan Terpadu. *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, 962-971.
- Rudihastuti. (2018). Implementasi Model Pembelajaran Two Stay Two Stray Untuk Meningkatkan Aktifitas. *Majalah Ilmiah Inspiratif*, 1-10.

- Rusno. (2008). Dampak Pesatnya Mini Market Waralaba Terhadap Usaha Kecil (Jenis Ritel). *Jurnal Ekonomi MODERNISASI*, 4.
- Sani, N. M. (2020). *Implementasi Strategi 6R Pada Bisnis Ritel Untuk Menghadapi Persaingan Usaha Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*. eprints repository software.
- Soliha, E. (2008). Analisis Industri Ritel Di Indonesia . *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi* , 15, 128-142.
- Suseka, S. (2017). Penerimaan Pajak Kendaraan Bermotor (Studi Kasus Pada Kantor Unit Pelayanan Pendapatan Daerah Sintang). *Jurnal Pekan*.
- Utami, R. F., & Cahyani, P. D. (2018). Analisis Persaingan Bisnis Ritel Modern Skala Kecil Di Kabupaten Banyumas Jawa Tengah . *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Kontemporer*, 1-15.
- Utomo, T. J. (2010). Lingkungan Bisnis Dan Persaingan Bisnis Ritel. *Fokus Ekonomi* , 5, 70-80.
- Wahyuni, N., Kartika, U., & Rahayu, Y. S. (2020). Pendampingan Manajemen Ritel Modern Bagi Komunitas Pedagang Ritel Tradisional Pasar Dinoyo Kota Malang. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat* , 4, 2.

Lampiran 2

4.2 Kegiatan Pembinaan Usaha Ritel Lokal







Lampiran 3

4.2 Tanda bukti penerimaan ATK dan Sertifikat Pembinaan Ritel



**PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN**

ꦥꦺꦩꦫꦶꦠꦏꦧꦸꦥꦠꦺꦤ꧀ꦱꦭꦺꦩꦤ꧀ꦢꦶꦤ꧀ꦥꦺꦩꦶꦤꦠꦶꦫꦶꦠꦺꦤ꧀ꦥꦺꦫꦠꦒꦏꦺꦤ꧀

Jalan Parasunya Neran, Tridadi, Sleman, Yogyakarta 55511

Telepon (0274) 865559, Faximile (0274) 865559

Website : perindagkop.sleman.go.id ; Email : perindagkop@sleman.go.id

DAFTAR PENERIMAAN SERTIFIKAT

HARI/TANGGAL : Jumat, 18 Maret 2022
 PUKUL : 09.00 WIB s/d selesai
 TEMPAT : Kopi Semar 2 Jl. Berbah-Kalasan, Sumber Lor, Kalitirto, Berbah, Sleman
 ACARA : Kegiatan Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Pokir DPRD

NO.	NAMA	L/P	ALAMAT	NAMA BARANG	SATUAN	TANDA TANGAN
1	Ari Wulantiwi		Dusun Maredan RT/RW 04/40, Sendangtirto Berbah	Sertifikat	1 Buah	
2	Etik Juwantini		Dusun Maredan RT/RW 01/39, Sendangtirto Berbah	Sertifikat	1 Buah	
3	Herta Bumi Suwarno		Noyokerten Patungrejo RT/RW 04/38, Sendangtirto	Sertifikat	1 Buah	
4	Ika Wahyu Oktavia		Noyokerten RT/RW 01/37, Jl. Wijaya Kusuma No.66	Sertifikat	1 Buah	
5	Kalimah		Dusun Sendang RT/RW 02/14, Sendangtirto Berbah	Sertifikat	1 Buah	
6	Kristina Dewi		Grogol Mangunan RT/RW 001/14 Kalitirto Berbh	Sertifikat	1 Buah	
7	Luluk Aryanti		Noyokerten RT/RW 02/37, Sendangtirto Berbah	Sertifikat	1 Buah	
8	Nurlina Salim		Noyokerten Karangtengah RT/RW 03/37, Sendangtirto	Sertifikat	1 Buah	
9	Partini		Dusun Maredan RT/RW 05/41, Sendangtirto Berbah	Sertifikat	1 Buah	
10	Paryanti		Dusun Maredan RT/RW 02/39, Sendangtirto Berbah	Sertifikat	1 Buah	
11	Purwani		Karangduren RT/RW 04/08 Bedilan Kalitirto	Sertifikat	1 Buah	
12	Rina Kusniawati		Dusun Babadan RT/RW 04/36, Kadipolo Sendangtirto	Sertifikat	1 Buah	
13	Riyani		Dusun Sumber Kidul RT/RW 001/032 Kalitirto	Sertifikat	1 Buah	
14	Sri Mursih		Dusun Maredan RT/RW 06/41, Sendangtirto Berbah	Sertifikat	1 Buah	
15	Sri urdi Awaliyah		Rejosari RT/RW 01/14 Jogotirto Berbah Sleman	Sertifikat	1 Buah	
16	Sumliyati		Pedusan RT/RW 09/13, Karonvan jogotirto Berbah	Sertifikat	1 Buah	
17	Ulfah Laily		Dusun Krasaan RT/RW 03/18, pedukuhan krasaan	Sertifikat	1 Buah	
18	Upami		Dusun Babadan Kadipolo RT/RW 05/36, Sendangtirto	Sertifikat	1 Buah	
19	Widi Astuti		Noyokerten no 88 RT/RW 05/38, Sendangtirto Berbah	Sertifikat	1 Buah	
20	Yulia Kartika Sari		Dusun Maredan RT/RW 02/39, Sendangtirto Berbah	Sertifikat	1 Buah	

Mengetahui
Atasan Langsung Bendahara

Bendahara

Dra. R.R. MAE RUSMI, S, MT
NIP. 19660529 199303 2 004

FITRIANI ROHMAH
NIP. 19791015 201001 2 003

Telah dibukukan :
BKU No. :
Rekening :
Tahun Anggaran :

telah diverifikasi :
tanggal :
Verifikator :
Paraf :



PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN

Disusun dan Ditandatangani oleh Kepala Dinas

Jalan Parasunya Berani, Tridadi, Sleman, Yogyakarta 55511

Telepon (0274) 865559, Faximile (0274) 865559

Website : perindagkop.sleman.go.id ; Email : perindagkop@sleman.go.id

DAFTAR PENERIMAAN ATK

HARI/TANGGAL : Rabu, 16 Maret 2022
PUKUL : 09.00 WIB s/d selesai
TEMPAT : Kopi Semar 2 Jl. Berbah-Kalasan, Sumber Lor, Kalitirto, Berbah, Sleman
ACARA : Kegiatan Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Pokir DPRD

NO.	NAMA	L/P	ALAMAT	NAMA BARANG	SATUAN	TANDA TANGAN
1	Ari Wulantiwi		Dusun Maredan RT/RW 04/40, Sendangtirto Berbah Sleman	Blocknote	1 Buah	[Signature]
2	Etik Juwantini		Dusun Maredan RT/RW 01/39, Sendangtirto Berbah Sleman	Blocknote	1 Buah	[Signature]
3	Herta Bumi Suwarno		Noyokerten Patungrejo RT/RW 04/38, Sendangtirto Berbah	Blocknote	1 Buah	[Signature]
4	Ika Wahyu Oktavia		Noyokerten RT/RW 01/37, Jl.Wijaya Kusuma No.66	Blocknote	1 Buah	[Signature]
5	Kallmah		Dusun Sendang RT/RW 02/14, Sendangtirto Berbah Sleman	Blocknote	1 Buah	[Signature]
6	Kristina Dewi		Grogol Mangunan RT/RW 001/14 Kalitirto Berbah Sleman	Blocknote	1 Buah	[Signature]
7	Luluk Aryanti		Noyokerten RT/RW 02/37,Sendangtirto Berbah	Blocknote	1 Buah	[Signature]
8	Nurlina Salim		Noyokerten Karangtengah RT/RW 03/37,Sendangtirto	Blocknote	1 Buah	[Signature]
9	Partini		Dusun Maredan RT/RW 05/41, Sendangtirto Berbah Sleman	Blocknote	1 Buah	[Signature]
10	Paryanti		Dusun Maredan RT/RW 02/39, Sendangtirto Berbah Sleman	Blocknote	1 Buah	[Signature]
11	Purwani		Karangduren RT/RW 04/08 Bedilan Kalitirto	Blocknote	1 Buah	[Signature]
12	Rina Kusniawati		Dusun Babadan RT/RW 04/36, Kadipolo Sendangtirto Berbah	Blocknote	1 Buah	[Signature]
13	Ryani		Dusun Sumber Kidul RT/RW 001/032 Kalitirto	Blocknote	1 Buah	[Signature]
14	Sri Mursih		Dusun Maredan RT/RW 06/41, Sendangtirto Berbah Sleman	Blocknote	1 Buah	[Signature]
15	Sri urdi Awaliyah		Rejosari RT/RW 01/14 Jogotirto Berbah Sleman	Blocknote	1 Buah	[Signature]
16	Sumliyati		Pedusan RT/RW 09/13, Karonvan Jogotirto Berbah	Blocknote	1 Buah	[Signature]
17	Ulfah Laily		Dusun Krasaan RT/RW 03/18, pedukuhan krasaan jogotirto	Blocknote	1 Buah	[Signature]
18	Upami		Dusun Babadan Kadipolo RT/RW 05/36, Sendangtirto	Blocknote	1 Buah	[Signature]
19	Widi Astuti		Noyokerten no 88 RT/RW 05/38, Sendangtirto Berbah	Blocknote	1 Buah	[Signature]
20	Yulia Kartika Sari		Dusun Maredan RT/RW 02/39, Sendangtirto Berbah Sleman	Blocknote	1 Buah	[Signature]

Telah dibukukan :
BKU No. :
Rekening :
Tahun Anggaran :

Mengetahui
Atasan Langsung Bendahara

Bendahara

telah diverifikasi :
tanggal :
Verifikator :
Paraf :

Dra. R.R. MAE RUSMI, S, MT
NIP. 19660529 199303 2 004

FITRIANI ROHMAH
NIP. 19791015 201001 2 003



PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN

Jalan Parasamya Beran, Tridadi, Sleman, Yogyakarta 55511
Telepon (0274) 865559, Faksimile (0274) 865559
Website: Perindag.slemankab.go.id ; Email: perindag@slemankab.go.id

DAFTAR PENERIMAAN ATK

HARI/TANGGAL : Rabu, 16 Maret 2022
PUKUL : 09.00 WIB s/d selesai
TEMPAT : Kopi Semar 2 Jl. Berbah-Kalasan, Sumber Lor, Kalitirto, Berbah, Sleman
ACARA : Kegiatan Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Pokir DPRD

NO.	NAMA	L/P	ALAMAT	NAMA BARANG	SATUAN	TANDA TANGAN
1	Ari Wulantiwi		Dusun Maredan RT/RW 04/40, Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
2	Etik Juwanti		Dusun Maredan RT/RW 01/39, Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
3	Herta Bumi Suwarno		Noyokerten Patungrejo RT/RW 04/38, Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
4	Ika Wahyu Oktavia		Noyokerten RT/RW 01/37, JL.Wijaya Kusuma No.66 Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
5	Kalimah		Dusun Sendang RT/RW 02/14, Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
6	Kristina Dewi		Grogol Mangunan RT/RW 001/14 Kalitirto Berbh Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
7	Luluk Aryanti		Noyokerten RT/RW 02/37,Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
8	Nurlina Salim		Noyokerten Karangtengah RT/RW 03/37,Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
9	Partini		Dusun Maredan RT/RW 05/41, Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
10	Paryanti		Dusun Maredan RT/RW 02/39, Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
11	Purwani		Karangduren RT/RW 04/08 Bedilan Kalitirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
12	Rina Kuslawati		Dusun Babadan RT/RW 04/36, Kadipolo Sendangtirto Berbah sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
13	Riyani		Dusun Sumber Kidul RT/RW 001/032 Kalitirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
14	Sri Mursih		Dusun Maredan RT/RW 06/41, Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
15	Sri urdi Awaliyah		Rejosari RT/RW 01/14 Jogotirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
16	Sumliyati		Pedusan RT/RW 09/13, Karonvan jogotirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
17	Ulfah Laily		Dusun Krasaan RT/RW 03/18, pedukuhan krasaan Jogotirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
18	Upami		Dusun Babadan Kadipolo RT/RW 05/36, Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
19	Widi Astuti		Noyokerten no 88 RT/RW 05/38, Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	
20	Yulia Kartika Sari		Dusun Maredan RT/RW 02/39, Sendangtirto Berbah Sleman	Bolpoint, Tas Punggun Bordir	1 Set	

Telah dibukukan :
BKU No. :
Rekening :
Tahun Anggaran :

Mengetahui
Atasan Langsung Bendahara Bendahara

telah diverifikasi :
tanggal :
Verifikator :
Paraf :

Dra. R.R. MAE RUSMI, S, MT
NIP. 19660529 199303 2 004

FITRIANI ROHMAH
NIP. 19791015 201001 2 003

Lampiran 4

4.3 Daftar Rekening Pemindah Bukuan Pembinaan Ritel Lokal

346/2

PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
Dinas Perindustrian dan Perdagangan
DAFTAR REKENING PEMINDAH BUKUAN

Nomor : 00454/Disperindag Bid-02/ATK Kertas Khym
Lamp: Satu Bendel SPJ
Perihal : Pemindahbukuan uang

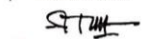
Kepada Yth.
PT. Bank BPD DIY
Cabang : Sleman
di : Sleman

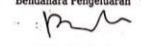
Dengan ini harap memindahbukuan uang sebesar **Rp.923.400,00 (Sembilan Ratus Dua Puluh Tiga Ribu Empat Ratus koma nol nol rupiah)**, dari Rekening Nomor: 005111000959 Dinas Perindustrian dan Perdagangan dengan rincian sebagai berikut:
Kegiatan : 3.30.07.2.01 - Pelaksanaan Promosi, Pemasaran dan Peningkatan Penggunaan Produk Dalam Negeri
Sub Kegiatan : 3.30.07.2.01.03 - Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan
Rekening : 510201010025 - Belanja Alat/Bahan untuk Kegiatan Kantor- Kertas dan Cover

No.	Nama Penerima	No. Rek Tujuan	Bank Tujuan	Nominal (Nominal+Adm)	PPN	Pph 21	Pph 22	Pph 23	Pph 17	Jenis Pph Lain	Nilai Pph Lain	Pjk Resto	Biaya Admin	Nilai Netto ((Nominal+Adm)-Pajak-Adm)	Nama dan Paraf Penerima Barang	Keterangan
1	CV Aprilian Jaya Barokah	1370000412177	BANK MANDIRI	923.400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	923.400,00	Khoyim WW	Belanja ATK Kertas dan Cover Blocknote untuk Peserta Pembinaan Ritel Lokal, tgl pesan 1 Maret 2022
Jumlah				923.400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	923.400,00		

NR. 00454/PEMINDAHBUKUAN/30.3.31.0.00.01.0000/2022

Mengetahui dan menyetujui,
Pengguna Anggaran


Dra. RR Mae Rusmi S, MT
NIP.19660529 199303 2 004

Sleman, 09 Maret 2022
Bendahara Pengeluaran

Fitriani Rohmah
NIP.19791015 201001 2 003

dibukukan
Tanggal:
Paraf:
diverifikasi
Tanggal:
Paraf:

*Dokumentasi ini sekaligus berfungsi sebagai bukti kas keluar

Dicetak oleh SIRJ

Halaman 1 dari 1

Pemerintah Kabupaten Sleman

410/2

PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
Dinas Perindustrian dan Perdagangan
DAFTAR REKENING PEMINDAH BUKUAN

Nomor : 0514/Disperindag Bid-02/Bahan Cetak Khym
Lamp: Satu Bendel SPJ
Perihal : Pemindahbukuan uang

Kepada Yth.
PT. Bank BPD DIY
Cabang : Sleman
di : Sleman


Dengan ini harap memindahbukuan uang sebesar **Rp.569.100,00 (Lima Ratus Enam Puluh Sembilan Ribu Seratus koma nol nol rupiah)**, dari Rekening Nomor: 005111000959 Dinas Perindustrian dan Perdagangan dengan rincian sebagai berikut:
Kegiatan : 3.30.07.2.01 - Pelaksanaan Promosi, Pemasaran dan Peningkatan Penggunaan Produk Dalam Negeri
Sub Kegiatan : 3.30.07.2.01.03 - Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan
Rekening : 510201010026 - Belanja Alat/Bahan untuk Kegiatan Kantor- Bahan Cetak

No.	Nama Penerima	No. Rek Tujuan	Bank Tujuan	Nominal (Nominal+Adm)	PPN	Pph 21	Pph 22	Pph 23	Pph 17	Jenis Pph Lain	Nilai Pph Lain	Pjk Resto	Biaya Admin	Nilai Netto ((Nominal+Adm)-Pajak-Adm)	Nama dan Paraf Penerima Barang	Keterangan
1	Arti Group	005221020173	BANK BPD DIY	569.100,00	0,00	0,00	0,00	20.695,00	0,00		0,00	0,00	0,00	548.405,00	Khoyim WW	Belanja Spanduk dan Cetak Sertifikat untuk Kegiatan Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal Angkatan 1, tgl: 16 Maret 2022
Jumlah				569.100,00	0,00	0,00	0,00	20.695,00	0,00		0,00	0,00	0,00	548.405,00		

NR. 00514/PEMINDAHBUKUAN/30.3.31.0.00.01.0000/2022

Mengetahui dan menyetujui,
Pengguna Anggaran


Dra. RR Mae Rusmi S, MT
NIP.19660529 199303 2 004

Sleman, 15 Maret 2022
Bendahara Pengeluaran

Fitriani Rohmah
NIP.19791015 201001 2 003

dibukukan
Tanggal:
Paraf:
diverifikasi
Tanggal:
Paraf:

Dicetak oleh SIRJ

Halaman 1 dari 2

Pemerintah Kabupaten Sleman

Lampiran 5

4.4 Daftar Hadir Narasumber Praktisi

DAFTAR HADIR NARASUMBER PRAKTIISI
KEGIATAN PEMBINAAN USAHA RITEL LOKAL ANGKATAN III
 di Gedung di belakang Kantor PCNU Kabupaten Sleman Jl. Dr. Rajimin No 13 Pangukan, Tridadi, Sleman

Nama	Instansi	Materi	Hari, Tanggal	Tanda Tangan
Imam Khoiril Fajri	Kafa Medika Grup	Strategi Sukses Bisnis Ritel di Era Digitalisasi	Senin, 28 Maret 2022	1
Adi Syahrizal, S.H	Ketua Paguyuban Ritel Sleman (PRS "Merapi"	Pendirian minimarket modern yang terencana, terarah, terukur dalam bingkai manajemen ritel modern berbasis aplikasi digital dan software terintegrasi	Senin, 28 Maret 2022	2
Purnomo Priyo Nugroho	PT. Ritel Team Jogjakarta	Sosialisasi Marketplace PRS "Merapi" dan Strategi Pemasaran yang efektif dan efisien	Senin, 28 Maret 2022	3
CV Putra Mina	Mina Swalayan	Pemilihan barang dagangan (Convenience goods) dan Display Merchandising atau perencanaan desain toko, tata letak, planogram dan display	Selasa 29 Maret 2022	4
Syaid Azhari	PT Payfazz	Pendampingan Aplikasi Payfazz, Aplikasi Kasir POS dan layanan tambahan penghasilan dalam bingkai manajemen ritel modern	Selasa 29 Maret 2022	5
Atik Sri Purwatiningsih	Kantor Jasa Akuntan (KJA) Atik Sri Purwatiningsih	Manajemen Pengelolaan Keuangan (Perencanaan Anggaran, Neraca dan Perhitungan Rugi/Laba)	Selasa 29 Maret 2022	6
Dimas Ardiansyah, ST	Penyuluh Perindag	Kerjasama kemitraan yang saling menguntungkan melalui fasilitas Wholeseller/perkulakan dan implementasi manajemen stock yang efektif	Rabu, 30 Maret 2022	7
CV Putra Mina	Triharjo Mart Mitra Mina Swalayan	Studi Orientasi Visual Merchandising: - Perencanaan desain toko - dekorasi dan dress up - tata letak, planogram dan display	Rabu, 30 Maret 2022	8
Khoyim Windya Wijaya	Dinas Perindag Sleman	Studi kasus trik dan strategi bisnis yang lebih smart	Rabu, 30 Maret 2022	9
Nur Vita Rahmawati	Dinas Perindag Sleman	Moderator	Senin, 28 Maret 2022	10

Sleman,
 Koord. Pelaksana

 Yantini, S.Sos, MPA
 NIP. 19690919 199603 2 002

