

**EFEKTIVITAS PROGRAM PEMBINAAN USAHA RITEL TRADISIONAL
AGAR SIAP BERSAING DENGAN WARALABA ATAU TOKO
BERJEJARING NASIONAL PADA DINAS PERINDUSTRIAN DAN
PERDAGANGAN KABUPATEN SLEMAN**

Laporan Tugas Akhir



Disusun Oleh:

Laila Dwi Puspita Sari

19212038

Program Studi Akuntansi

Program Diploma III Fakultas Bisnis Dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2022

**EFEKTIVITAS PROGRAM PEMBINAAN USAHA RITEL TRADISIONAL
AGAR SIAP BERSAING DENGAN WARALABA ATAU TOKO
BERJEJARING NASIONAL PADA DINAS PERINDUSTRIAN DAN
PERDAGANGAN KABUPATEN SLEMAN**

Laporan Magang

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan
jenjang Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam**

Indonesia

Disusun Oleh:

Laila Dwi Puspita Sari

19212038

Program Studi Akuntansi

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2022

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN TUGAS AKHIR

**EFEKTIVITAS PROGRAM PEMBINAAN USAHA RITEL
TRADISIONAL AGAR SIAP BERSAING DENGAN WARALABA ATAU
TOKO BERJEJARING NASIONAL PADA DINAS PERINDUSTRIAN
DAN PERDAGANGAN KABUPATEN SLEMAN**



Disusun oleh:

Nama : Laila Dwi Puspita Sari

No. Mahasiswa : 19212038

Program Studi : Akuntansi Program Diploma III

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada Tanggal: 27 Juli 2022

Counterpart

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Yantini'.

(Yantini, S.Sos, MPA)

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Drajat Armoho'.

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



HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN TUGAS AKHIR
EFEKTIVITAS PROGRAM PEMBINAAN USAHA RITEL TRADISIONAL
AGAR SIAP BERSAING DENGAN WARALABA ATAU TOKO
BERJEJARING NASIONAL PADA DINAS PERINDUSTRIAN DAN
PERDAGANGAN KABUPATEN SLEMAN



الجامعة الإسلامية

Disusun oleh:

Nama : Laila Dwi Puspita Sari

No. Mahasiswa : 19212038

Program Studi : Akuntansi Program Diploma III

Telah disetujui oleh :

Dosen Penguji 1

Dr. R. Drajat Armono, S.E., M.Si.,

CMAI

Kerjasama



Yentini, S.Sos, MPA



Ketua Program studi D3 Akuntansi

Dra. Marsufah, M.Si., Ak., AC.,

Cert.S.A.P

Dosen Penguji 2

Yestias Maharani, SE., AK., M.Acc

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun dengan peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 12 Juni 2022

Penulis

A handwritten signature in black ink is written over a yellow 10000 Indonesian postage stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text '10000', 'METERAI TEMPEL', and the alphanumeric code '190D8AJX283694921'.

Laila Dwi Puspita Sari

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillahirabil'alamin penulis selalu mengucapkan syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sampai berada di titik saat ini. Sholawat teriring salam penulis haturkan kepada baginda Nabi besar Muhammad SAW serta sahabatnya.

Tugas Akhir yang berjudul “EFEKTIVITAS PROGRAM PEMBINAAN USAHA RITEL TRADISIONAL AGAR SIAP BERSAING DENGAN WARALABA ATAU TOKO BERJEJARING NASIONAL PADA DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN KABUPATEN SLEMAN” ini diajukan guna untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Saya sebagai penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada berbagai pihak yang telah memberikan doa, dukungan, dan motivasi yang tiada hentinya. Maka untuk semua itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- 1) Pertama kepada kedua orang tua saya Bapak Zuriyatno dan Ibu Nur Naimah, yang sudah membesarkan dan merawat saya penuh dengan kasih sayang dan kesabarannya, serta telah memberikan segala upaya dalam bentuk apapun itu, orang tua selalu ada buat saya. Terima kasih telah memberikan semangat, dukungan dan doa yang mengiringi setiap langkah saya.

- 2) Ibu Dra. Marfuah, M.Si., Ak., AC., Cert.S.A.P selaku Ketua Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
- 3) Bapak Dr. R. Drajat Armono, S.E., M.Si., CMAI sebagai dosen pembimbing tugas akhir saya. yang sudah membimbing, meluangkan waktu, memberikan pendapat, terkait penulisan tugas akhir saya dan memotivasi saya hingga Tugas Akhir dapat diselesaikan dengan baik.
- 4) Kepada Seluruh Dosen Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang tiada lelah memberikan dan mengajarkan ilmunya selama tiga tahun berakhir.
- 5) Ibu Yantini, S.Sos, MPA selaku Pengampu Substansi Pengembangan Usaha Perdagangan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman. Yang telah menerima saya dengan sangat baik saat kegiatan magang dan memberikan nasihat serta dukungan dalam menyelesaikan laporan tugas akhir.
- 6) Kepada Seluruh pegawai Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman, telah membantu saya dalam mencari dan mengumpulkan data dalam menyelesaikan laporan tugas akhir.
- 7) Teman sepermainan saya, Ulfia Ning Pratiwi, Ade Imas Aisyah, Iva Fatmawati dan Novridha Dwitia Permata, yang sudah menemani saya dalam penyusunan tugas akhir ini dan juga sudah memberikan semangat serta dukungan yang tiada hentinya.
- 8) Keluarga persepupuan saya dan juga sebagai sahabat karib saya, yang selalu memberikan dukungan dan semangat.

- 9) Partner saya, Muhammad Irfan Dani Nugroho yang telah menemani dan memberikan semangat dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
- 10) Semua pihak yang mengenal saya yang mungkin tidak semuanya bisa saya sebutkan, yang selalu mendukung dan memberikan semangat selama proses penyusunan laporan tugas akhir.

Hanya Allah SWT yang bisa membalas kebaikan serta keikhlasan semua pihak yang telah memberikan segala bentuk dukungan. Harapannya semoga karya tulis ilmiah ini banyak memberikan manfaat serta pengetahuan di berbagai kalangan.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Yogyakarta

Penulis,



Laila Dwi Puspita Sari

ABSTRAK

Persaingan ritel tradisional dengan ritel modern banyak mengundang perhatian sebab kehadiran ritel modern melemahkan bisnis ritel tradisional. Perbedaan karakteristik yang tidak sepadan semakin membuat lemah posisi ritel tradisional. Regulasi tentang industri ritel, terutama menyangkut jarak lokasi ritel telah diatur dalam Peraturan daerah Kabupaten Sleman No 14 Tahun 2019 tentang Penataan pusat perbelanjaan dan toko swalayan.

Ruang lingkup persaingan ritel tradisional dan ritel modern dapat dilihat dari faktor internal meliputi aspek kinerja dan aspek preferensi konsumen sedangkan faktor eksternal yaitu aspek regulasi. Aspek preferensi konsumen mencakup *human resource* (terkait pelayanan yang diberikan), *merchandise*, harga dan lokasi.

Kabupaten Sleman sendiri memiliki program pembinaan ritel lokal agar siap bersaing dengan waralaba nasional yang bertujuan untuk membantu dan memajukan UMKM local.

Kata kunci: Program Pembinaan Ritel Lokal, Disperindag Sleman, Persaingan Ritel Tradisional dan Ritel Modern

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Dasar Pemikiran	1
1.2 Tujuan Magang	3
1.3 Target Magang	3
1.4 Bidang Magang	4
1.5 Lokasi magang	4
1.6 Jadwal Magang.....	5
1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Efektivitas.....	7
2.1.1 Konsep Efektivitas	7
2.1.2 Ukuran Efektivitas	8
2.2 Sejarah Perkembangan Industri Ritel	11
2.3 Pengertian Ritel Tradisional dan Ritel Modern.....	12
2.4 Perbedaan Karakteristik Ritel Tradisional dan Ritel Modern	16
2.5 Ruang Lingkup Persaingan ritel Tradisional dan Ritel Modern.....	18
2.6 Perda Kabupaten Sleman Nomor 14 Tahun 2019	19
BAB III PEMBAHASAN	23
3.1 Gambaran Umum Perusahaan	23
3.1.1 Sejarah Perusahaan	23
3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	24
3.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan	25
3.1.4 Tugas Pokok dan Fungsi.....	25

3.2 Data Khusus	38
3.2.1 Efektivitas Anggaran Pembinaan Usaha Ritel.....	53
3.2.2 Target dari Kegiatan Pembinaan Usaha Ritel pada Pemerintah Kabupaten Sleman	55
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	58
4.1 Kesimpulan.....	58
4.2 Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA	60
LAMPIRAN.....	61



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Letak Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab. Sleman 4

Gambar 3. 1 Struktur Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab. Sleman 25



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jadwal Pelaksanaan Magang.....	5
Tabel 2. 1 Tabel Kriteria Pengukuran Efektivitas.....	10
Tabel 2. 2 Perbedaan Ritel Tradisional dan Ritel Modern.....	17
Tabel 2. 3 Perbedaan karakteristik pasar tradisional dan pasar modern	18
Tabel 3. 1 Rincian Biaya Pembinaan Usaha Ritel	54



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Balasan Magang	62
Lampiran 2 Surat Keterangan Magang	63
Lampiran 3 Sertifikat Magang	64
Lampiran 4 Daftar Penerima ATK.....	65
Lampiran 5 Daftar Penerima Sertifikat	66
Lampiran 6 Dokumen Pelaksanaan Anggaran dan Rencana Kerja Umum	67



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran

Di era modern ini kegiatan bisnis mengalami banyak peningkatan, khususnya pemasaran yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Pembangunan pasar dilakukan berdasarkan kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat dan pasar telah menjadi penopang utama perekonomian di suatu daerah (Alfianita, Ella ; Wijaya, Andy Fefta; Siswidiyanto; 2015). Sebagai sarana dan tempat untuk jual beli komoditas, pasar hampir selalu dekat dengan kehidupan. Seiring dengan perkembangan zaman, ritel tradisional dan ritel modern mulai dikenal serta berkembang. Ritel tradisional biasanya menggunakan manajemen yang sederhana tanpa adanya bantuan perangkat teknologi modern yang merupakan golongan pedagang menengah ke bawah (Tambunan; Tulus, TH; dkk, 2004). Ritel modern dalam pengertian ini, di antaranya swalayan, minimarket, supermarket, dan hypermarket di mana sudah menggunakan bantuan teknologi modern dan manajemen yang lebih tertata (Dwiyanda, 2015).

Dilihat dari berbagai segi, dalam persaingan bisnis ritel mempunyai beberapa jenis, pertama persaingan ritel modern dengan tradisional, kedua persaingan ritel modern dengan ritel modern, ketiga persaingan ritel tradisional dengan ritel lokal, serta kompetisi sesama pemasok (Tambunan; Tulus, TH; dkk, 2004). Dari banyaknya kompetisi di atas, yang lebih banyak

mengambil ketertarikan yaitu adalah kompetisi antar ritel lokal dengan ritel modern sebab salah satu pihak dipandang (Utomo, 2011).

Kemajuan yang cukup pesat terjadi pada industri ritel modern seiring dengan majunya perekonomian secara global, kecanggihan teknologi dan tingkat persaingan usaha. Di tengah maraknya toko modern berjejaring/waralaba seperti Alfamart, Indomaret, dan K Circle mengurangi keuntungan para pengusaha ritel tradisional. Kehadiran toko modern menjadikan persaingan bisnis ritel menjadi kian ketat (Minarsih, 2013). Jika fundamental toko ritel tradisional tidak kuat, tidak menutup kemungkinan ritel tradisional menjadi terkalahkan dengan turunnya omset penjualan (Yantini, 2022). Keberadaan para ritel modern menjadi bagi masalah besar bagi para pelaku usaha ritel tradisional. Minimarket waralaba yang merupakan jenis ritel modern banyak memberikan dampak pada ritel tradisional karena ritel-ritel besar memiliki banyak keunggulan di antaranya adalah harga yang dapat bersaing, mempunyai jaringan yang lebih canggih, memberikan pelayanan yang nyaman baik ketika berbelanja maupun sistem distribusinya, sedangkan di Indonesia ritel tradisional masih mempunyai masalah pada bagian internal pasar contohnya adalah manajemen pasar yang buruk, minimnya sarana dan prasarana yang ada di pasar.

Di kabupaten Sleman regulasi tentang industri ritel, khususnya mengenai jarak lokasi ritel sudah diatur dalam Perda Nomor 14 Tahun 2019 tentang Penataan Pusat Perbelanjaan dan Toko Swalayan sehingga dapat membantu upaya melindungi ritel tradisional. Upaya tersebut dijalankan

oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman khususnya pada Bidang Usaha dan Perdagangan dengan cara memberikan pembinaan kepada para pelaku ritel tradisional agar siap bersaing dengan para pelaku ritel modern. Pelatihan ini diharapkan agar ritel tradisional berbenah dengan mengambil keunggulan ritel modern tentang manajemen, penataan, dan pelayanan. Maka dari situ, penulis tertarik mengambil judul tugas “EFEKTIVITAS PROGRAM PEMBINAAN USAHA RITEL TRADISIONAL AGAR SIAP BERSAING DENGAN WARALABA ATAU TOKO BERJEJARING NASIONAL PADA DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN KABUPATEN SLEMAN”.

1.2 Tujuan Magang

Adapun tujuan yang ingin dicapai pada penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah :

1. Mengetahui sejauh mana efektivitas program pembinaan ritel terhadap ritel tradisional
2. Mengetahui langkah-langkah strategis dalam pengoptimalan ritel tradisional
3. Mengevaluasi program pembinaan agar dapat dikembangkan lebih lanjut

1.3 Target Magang

Berdasarkan dari tujuan sebelumnya, target penulis yang akan dicapai adalah:

1. Mampu mengetahui sejauh mana efektivitas program pembinaan ritel terhadap ritel tradisional

2. Mampu Mengetahui langkah-langkah strategis dalam pengoptimalan ritel tradisional
3. Mampu apa saja yang perlu dievaluasi di program pembinaan agar dapat dikembangkan lebih lanjut

1.4 Bidang Magang

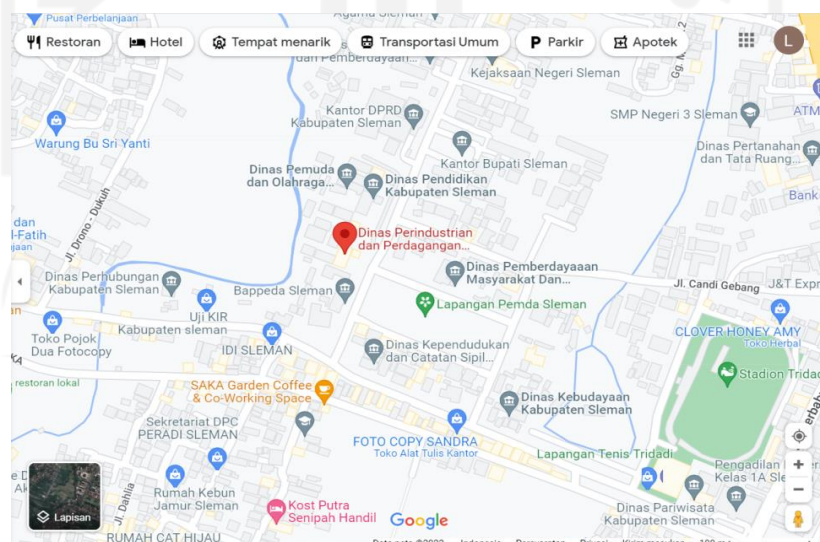
Kegiatan selama magang ditempatkan pada Bidang Usaha dan Perdagangan di kelompok substansi pengembangan usaha yang bertugas melaksanakan pembinaan dan pengembangan usaha perdagangan.

1.5 Lokasi magang

Tempat : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman

Alamat : JL. Parasamyia, Beran, Tridadi, Sleman 55511, Yogyakarta

Website : <https://perindag.slemankab.go.id/>



Gambar 1. 1 Letak Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab. Sleman

Sumber: *Google Maps* 2022

1.6 Jadwal Magang

Magang ini dilakukan sepanjang 3 bulan dengan ketentuan satu minggu lima hari kerja. Magang dimulai pada tanggal 1 Maret 2022 dan selesai pada tanggal 31 Mei 2022.

Tabel 1. 1 Jadwal Pelaksanaan 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 Laporan Magang

BAB I Pendahuluan

Pada penulisan BAB I menjelaskan mengenai dasar pemikiran, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan laporan magang.

BAB II Landasan Teori

Pada penulisan BAB II menjelaskan beberapa teori yang dipakai oleh penulis untuk dijadikan sebagai acuan penulisan dalam laporan magang.

BAB III Analisis Deskriptif

Pada penulisan BAB III yang berisi tentang penjelasan data umum yang terdiri data umum dari instansi yang berupa, sejarah, dasar hukum, struktur organisasi, tugas-tugas setiap divisi dan fungsi dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman beserta data khusus berupa jumlah ritel tradisional dan Ritel Modern yang ada di Kabupaten Sleman.

BAB IV Kesimpulan dan Saran

Pada penulisan BAB IV yang berisikan tentang kesimpulan dari hasil analisis serta penulis memberikan saran kepada pihak-pihak yang bersangkutan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Efektivitas

2.1.1 Konsep Efektivitas

Efektivitas berasal dari kata efektif yang dapat diartikan pencapaian tujuan yang telah ditentukan. Efektivitas selalu terkait dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang sesungguhnya dicapai. Efektivitas dapat dilihat dari berbagai sudut pandang (*view point*) dan dapat dinilai dengan berbagai cara dan mempunyai kaitan yang erat dengan efisiensi (Sulastri, 2016). Efektivitas umumnya di pandang sebagai tingkat pencapaian tujuan operatif dan operasional. Pada dasarnya efektivitas adalah tingkat pencapaian tugas sasaran organisasi yang telah ditetapkan. Efektivitas adalah seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana seseorang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan.

Efektivitas adalah pemanfaatan sumber daya, sarana, dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar di tetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah barang atas jasa kegiatan yang dijalankannya. Efektivitas menunjukkan keberhasilan dari segi tercapai atau tidaknya sasaran yang telah ditetapkan. Jika kegiatan semakin mendekati sasaran, berarti makin tinggi efektivitasnya (Siagian, 2001). Keberhasilan suatu organisasi ada umumnya diukur

dengan konsep efektivitas, apa yang dimaksud efektivitas, terdapat perbedaan pendapat di antara yang menggunakannya, baik di kalangan akademisi maupun di kalangan para praktisi. Pengertian efektivitas tersebut dapat disimpulkan bahwa efektivitas merupakan suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah tercapai manajemen, yang mana target tersebut sudah ditentukan terlebih dahulu.

2.1.2 Ukuran Efektivitas

Tingkat efektivitas juga dapat diukur dengan membandingkan antara rencana yang telah ditentukan dengan hasil nyata yang telah diwujudkan. Namun, jika usaha atau hasil pekerjaan dan tindakan yang dilakukan tidak tepat sehingga menyebabkan tujuan tidak tercapai atau sasaran yang diharapkan, maka hal itu dikatakan tidak efektif. Adapun kriteria atau ukuran mengenai pencapaian tujuan efektif atau tidak, sebagaimana dikemukakan oleh Sondang P. Siagian (1978), yaitu:

1. Kejelasan tujuan yang hendak dicapai, hal ini dimaksudkan supaya karyawan dalam pelaksanaan tugas mencapai sasaran yang terarah dan tujuan organisasi dapat tercapai.
2. Kejelasan strategi pencapaian tujuan, telah diketahui bahwa strategi adalah pada jalan yang diikuti dalam melakukan berbagai upaya dalam mencapai sasaran-sasaran yang

ditentukan agar para implementer tidak 10 tersesat dalam pencapaian tujuan organisasi.

3. Proses analisis dan perumusan kebijakan yang mantap, berkaitan dengan tujuan yang hendak dicapai dan strategi yang telah ditetapkan artinya kebijakan harus mampu menjembatani tujuan-tujuan dengan usaha-usaha pelaksanaan kegiatan operasional.
4. Perencanaan yang matang, pada hakekatnya berarti memutuskan sekarang apa yang dikerjakan oleh organisasi dimasa depan.
5. Penyusunan program yang tepat suatu rencana yang baik masih perlu dijabarkan dalam program-program pelaksanaan yang tepat sebab apabila tidak, para pelaksana akan kurang memiliki pedoman bertindak dan bekerja.
6. Tersedianya sarana dan prasarana kerja, salah satu indikator efektivitas organisasi adalah kemampuan bekerja secara produktif. Dengan sarana dan prasarana yang tersedia dan mungkin disediakan oleh organisasi.
7. Pelaksanaan yang efektif dan efisien, bagaimanapun baiknya suatu program apabila tidak dilaksanakan secara efektif dan efisien maka organisasi tersebut tidak akan mencapai sasarannya, karena dengan pelaksanaan organisasi semakin didekatkan pada tujuannya

Dalam penulisan ini mengambil data berupa keterangan dan penjelasan mengenai tingkat efektivitas pengelolaan anggaran kegiatan pembinaan usaha ritel melalui tingkat keefektifitasan sebagai berikut :

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

Efektivitas menunjukkan kemampuan penyelenggara dalam mengelola anggaran pembinaan usaha ritel lokal sesuai dengan yang dianggarkan. Pengukuran efektivitas kinerja tersebut dikategorikan sebagai berikut :

Persentase	Kriteria
> 100%	Sangat Efektif
90% - 100%	Efektif
80% - 90%	Cukup Efektif
60% - 80%	Kurang Efektif
< 60%	Tidak Efektif

Tabel 2. 1 Tabel Kriteria Pengukuran Efektivitas

Sumber: *Kepmendagri Nomor 690.900.327*

2.2 Sejarah Perkembangan Industri Ritel

Berawal dengan mulainya perkembangan ekonomi di Indonesia, pada tahun 1980-an awal mula usaha ritel tumbuh di Indonesia menurut Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia. Hal tersebut datang karena efek dari pertumbuhan yang membuat munculnya permintaan terhadap department store (*convenience store*) dan supermarket di bagian perkotaan yang berlangsung di masyarakat tingkat menengah. Kejadian itulah yang selanjutnya diperkirakan terus berlanjut di masa mendatang. Adapun terjadinya pergantian gaya hidup yang terjadi pada masyarakat tingkat menengah ke atas, khususnya pada daerah perkotaan lebih menentukan untuk belanja di toko modern tersebut mendorong perkembangan usaha ritel di Indonesia (Soliha, 2008). Berubahnya gaya belanja yang ada di masyarakat daerah perkotaan, belanja bukan sekedar melengkapi kebutuhan tetapi halnya untuk jalan-jalan dan mencari hiburan.

Persaingan yang terjadi antar ritel semakin ketat baik ritel lokal maupun ritel asing yang mulai bermunculan dibarengi dengan berkembangnya usaha ritel di Indonesia. Di Indonesia sekarang usaha ritel semakin meningkat ditandai oleh semakin banyaknya pembangunan toko-toko baru setiap tempat. Tidak heran jika banyak pemilik usaha ritel yang berkompetisi untuk melakukan investasi pada pembangunan toko-toko baru. Ekonomi Indonesia dinilai dapat Berjaya lagi pada masa mendatang karena sejak tahun 2000 pertumbuhan ekonomi di Indonesia rata-rata mencapai lebih dari 3% serta laju inflasi semakin terkendali. Ritel asing melakukan pembangunan toko-toko baru seperti Carrefour yang berasal dari Prancis, Giant yang berasal dari

Malaysia kemudian bekerja sama dengan PT Hero Supermarket Tbk, dan Makro yang berasal dari Belanda, toko-toko tersebut tersebar di kota besar yang ada di Indonesia seperti Jakarta, Bandung, Yogyakarta, Makassar, Semarang, dan kota-kota lainnya menandakan ramainya industri ritel yang ada di Indonesia.

Berdasarkan kategori sifatnya, sifatnya, ritel di Indonesia dapat digolongkan menjadi dua antara lain ritel tradisional (konvensional) dan ritel modern. Ritel tradisional yaitu pedagang eceran ataupun sejumlah pengecer yang ukurannya kecil dan sederhana, contoh pedagang eceran yang ada di tepi jalan, pedagang eceran kecil yang ada di pasar lokal, dan toko kelontong. Modal yang dimiliki kelompok ini sedikit dan memiliki pelayanan yang biasa. Ritel modern yaitu pengecer berukuran besar ataupun pedagang eceran yang mempunyai pelayanan toko yang komplit dan canggih serta memiliki jumlah toko yang cukup banyak. Matahari, Ramayana, Makro, Carrefour, dan hero merupakan 5 pengecer terbesar yang merupakan ritel modern di Indonesia menurut A C Nielsen. Ada beraneka jenis rancangan yang disajikan oleh pengusaha ritel modern, contohnya adalah swalayan (supermarket), hypermarket, minimarket, department store, dan lainnya.

2.3 Pengertian Ritel Tradisional dan Ritel Modern

Industri ritel bisa dibedakan berdasarkan besar tingkatan, bentuk, pembaruannya serta lain sebagainya, jadi terbentuk beberapa jenis bisnis ritel. Namun, hal itu dipersempit sehingga pengertian bisnis ritel yaitu bisnis yang menggunakan toko untuk menjual barang dagangannya (Utomo, 2011). Bisnis

ritel juga diatur dalam Peraturan Presiden No 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern, aturan batasan pasar tradisional dan toko modern dalam pasar 1 sebagai berikut :

- 1) Pasar Tradisional adalah suatu area usaha berbentuk toko, los, kios, dan tenda yang dimiliki atau dikelola oleh pedagang kecil, menengah, masyarakat koperasi dengan tingkat skala kecil, modalnya juga kecil dan cara jual beli barang dagangannya dengan tawar menawar. Pemerintah, Pemerintah Daerah, swasta, Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) yang membangun dan mengelola pasar tradisional.
- 2) Toko Modern adalah toko yang menjual berbagai jenis barang dagangan secara eceran berbentuk minimarket, supermarket, department store, hypermart atau perkulakan dalam bentuk grosir. Kategori toko modern dijelaskan pada pasal 3, menurut luas bangunannya sebagai berikut : 1) minimarket, kurang dari 400 m² (empat ratus meter persegi); 2) supermarket, 400 m² (empat ratus meter persegi) sampai dengan 5.000 m² (lima ribu meter persegi); 3) hypermarket, di atas 5.000 m²(lima ribu meter persegi); 4) department store, di atas 400 m²(empat ratus meter persegi); 5) perkulakan, di atas 5.000 m²(lima ribu meter persegi)

Menurut kategori pasar yang ada di atas kurang mencakup penjelasan ritel yang lengkap sebab berbeda dengan batasan toko modern yang lebih detail. Batasan

pasar tradisional hanya mencakup lebar area lokasi toko, kios, petak-petak, sebagai tempat usaha jual beli antara pedagang dan penjual.

Minimarket, supermarket, dan hypermarket merupakan tiga jenis ritel modern yang memiliki persamaan model penjualan dengan cara pembeli dapat melihat dan mengambil langsung barang yang ingin dibeli dan dibayarkan ke kasir. Jenis barang yang diperjualkan juga sama, yaitu barang berbagai macam kebutuhan rumah tangga dan sehari-hari. Tiga jenis ritel modern itu akan lebih diperjelas sebagai berikut :

Minimarket

Minimarket adalah toko hasil pengembangan dari mom and pop store akan tetapi memiliki ukuran yang relatif kecil, pengelolaannya lebih modern, dan barang yang dijual lebih banyak. Mom and pop store yang biasa dikenal dengan toko kelontong adalah toko yang dikelola dengan cara tradisional dengan ukuran relatif kecil biasanya menawarkan barang kebutuhan primer dipakai sehari-hari yang lokasinya ada pada area sekitar perumahan atau pemukiman (Tambunan; Tulus, TH; dkk, 2004).

Menurut jenisnya, alfamart dan indomaret merupakan dua industri besar yang dimiliki minimarket. Minimarket masuk ke dalam kelompok pasar modern yang membangun banyak cabang dengan cara menggunakan kerja sama merk dagang dan menggandakan toko. Sistem ini juga diterapkan oleh alfamart dan indomart sebagai dua jaringan terbesar minimarket memperbesar usaha agar dapat bersaing dengan supermarket dan hypermarket dan kemudian dapat memperkuat

tawaran ke pemasok adalah tujuan peritel dalam memperluas jangkauan gerai mereka (Padin, 2009).

Supermarket

Supermarket adalah sebuah toko ritel yang didesain untuk menyediakan kebutuhan konsumen misalnya makanan jadi, daging, makanan kering dan basah, dan juga produk non-food contohnya majalah, mainan, toiletries dan lain sebagainya. Supermarket memiliki operasi yang cukup besar, namun memiliki biaya dan margin yang rendah, tingkat penjualan tinggi, mengelompokkan produk berdasarkan lininya, self-service (sopiah & Syihabudhin, 2008). Pada kelompok Supermarket, terdapat 6 pemain utama yakni Hero, Carrefour, Superindo, Foodmart, Ramayana, dan Yogya + Griya Supermarket. (Padin, 2009).

Seiring pertumbuhannya, supermarket kalah saing dengan minimarket yang biasanya berada di perumahan penduduk karena lokasinya lebih dekat dengan konsumen, supermarket juga kalah saing dengan hypermarket yang mempunyai lebih banyak barang dagangan karenanya supermarket kalah dalam range pilihan barang (Padin, 2009).

Hypermarket

Hipermarket yakni toko ritel yang dioperasikan melalui penggabungan bentuk toko seperti supermarket, diskon, dan gudang di satu tempat. Hipermarket menawarkan produk barang meliputi hardware, grosiran, minuman, makanan, material bangunan, alat rumah tangga, automobile, serta mebel (sopiah & Syihabudhin, 2008). Menurut golongan hypermarket memiliki 5 pengusaha ritel

saja dan 3 di antaranya mendominasi pangsa omset sebesar 88,5% hipermarket di Indonesia. Tiga pemeran penting tersebut yaitu Carrefour yang mendominasi pangsa omset mendekati 50% hipermarket di Indonesia, Hipermart (Matahari Putra Prima) mendominasi 22,1% pangsa omset, dan Giant (Hero Group) sebesar 18,5% (Pandin, 2009). Jika dibandingkan dengan supermarket dan minimarket, hipermarket menawarkan lebih banyak barang, sementara itu patokan harga pada hipermarket cenderung sama bahkan ada beberapa barang yang lebih murah dibanding minimarket dan supermarket (Pandin, 2009).

2.4 Perbedaan Karakteristik Ritel Tradisional dan Ritel Modern

Kategori bisnis ritel dibagi 2 yaitu ritel tradisional dan ritel modern (Tambunan; Tulus, TH; dkk, 2004) yang dapat dibedakan sebagai berikut :

Klarifikasi	Ritel Tradisional	Ritel Modern
kepemilikan	Milik pribadi	Kelompok berjejaring
Fasilitas	Masih menggunakan alat tradisional (kalkulator/manual) tanpa menggunakan bantuan modern	Sudah menggunakan bantuan alat modern (komputer, atm, dan barcode)
Promosi	Belum menggunakan promosi	Menggunakan promosi

keuangan	Belum menggunakan pencatatan dan bisa dipublikasikan	Sudah melakukan pencatatan dan tidak dipublikasikan
Tenaga Kerja	Belum ada	Sudah ada
Jam operasi	Fleksibel	Terjadwal

Tabel 2. 2 Perbedaan Ritel Tradisional dan Ritel Modern

Sumber : Tambunan dkk, 2004

Namun, toko minimarket bisa masuk dalam kategori ritel tradisional maupun ritel modern berdasarkan pengelolaannya. Minimarket masuk dalam ritel modern karena menggunakan metode penjual dengan menggunakan sistem swalayan. Perbedaan karakteristik ritel tradisional dan modern dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

No.	Aspek	Pasar Tradisional	Pasar Modern
1.	Sejarah	Perjalanan panjang	Fenomena baru
2.	Bangunan	Kurang baik	Baik dan mewah
3.	Konsumen	Kelas menengah ke bawah	Kelas menengah ke atas
4.	Metode pembayaran	Tawar menawar	Harga tetap

5.	Status tanah	Tanah negara dan sedikit tanah swasta	Tanah swasta/perorangan
6.	Pembangunan	Biasanya dibangun oleh pemda atau desa	Biasanya dibangun oleh swasta
7.	Jaringan	Sebatas regional, kota, dan Kawasan	Nasional bahkan luar negeri

Tabel 2. 3 Perbedaan karakteristik pasar tradisional dan pasar modern

Sumber : CESS (1998)

2.5 Ruang Lingkup Persaingan ritel Tradisional dan Ritel Modern

Persaingan ritel tradisional dan ritel modern terjadi karena aspek Internal dan aspek eksternal. Dilihat dari faktor internalnya yaitu aspek kinerja dan faktor eksternalnya yaitu regulasi dan konsumen. Akibat dari adanya hypermarket terhadap ritel lokal menyatakan kinerja dan usaha para pedagang pasar mengalami penurunan setelah adanya hypermarket (Indef, 2007). Hal ini meliputi: asset, pendapatan, margin harga, dan perputaran barang dagangan. Berdasarkan analisis yang dilakukan untuk mengetahui cara konsumen memilih barang belanjaan di pasar tradisional dan hypermarket yang sesuai dengan selera konsumen. Upaya untuk melengkapi pertimbangan yang dilakukan dalam membuat rekomendasi kebijakan maka dibuat analisis peraturan perundang-undangan bagian ritel (aspek regulasi). Aspek selera konsumen, umumnya mencakup: 1) human resource, berkaitan dengan pelayanan kepada konsumen; 2) merchandise, berkaitan dengan

banyaknya produk yang tersedia, jenis-jenis produk, dan variasi merek yang dijual; dan 3) harga, terutama dalam kaitannya dengan harga yang murah.

Sebuah penelitian mengatakan, faktor penting yang membuat pembeli berbelanja di pasar adalah : 1) varian barang lengkap; 2) tempat nyaman; 3) harga pasti; 4) dapat memilih dan melihat barang sendiri; 5) barang lebih berkualitas; 6) keberagaman model barang (CESS, 1998).

2.6 Perda Kabupaten Sleman Nomor 14 Tahun 2019

Program pembinaan usaha ritel oleh Disperindag diatur oleh Perda Kab. Sleman No. 14 Tahun 2019 tentang Penataan Pusat Perbelanjaan dan Toko Swalayan. Perda Kab. Sleman No. 14 tahun 2019 sebagai pembaruan atas Perda Kab. Sleman No. 18 Tahun 2012. Adapun peraturan pusat perbelanjaan dan toko swalayan dibuat dengan tujuan :

- a. Menata dan mengatur lokasi toko swalayan dan pusat perbelanjaan
- b. Memaksimalkan penyelenggaraan kemitraan antara toko swalayan dan pusat perbelanjaan dengan UMKM
- c. Menghasilkan keseimbangan antara pasar rakyat dengan toko swalayan dan pusat perbelanjaan
- d. Memanfaatkan potensi yang dimiliki ekonomi lokal
- e. Menaikkan pertumbuhan ekonomi daerah

Perda Kabupaten Sleman Nomor 14 Tahun 2019 tentang Penataan Pusat Perbelanjaan dan Toko Swalayan ini juga menjabarkan beberapa ketentuan umum, sebagai berikut :

1. Pasar rakyat adalah lokasi untuk usaha berbentuk toko, kios, los dan tenda serta pedagang kecil, pedagang menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan skala dan modal kecil yang mempunyai atau mengelola dan jual belinya melalui proses tawar menawar. Pasar rakyat dibangun dan dikelola oleh pemerintah, pemerintah daerah, pemerintah desa, swasta, Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD).
2. Pusat perbelanjaan adalah tempat atau lokasi yang meliputi suatu bangunan atau gabungan bangunan yang berbentuk vertikal ataupun horizontal, yang bisa dijual atau sewa pada pemilik usaha atau dijalankan sendiri untuk melaksanakan kegiatan perdagangan barang, yang berbentuk pertokoan, mall atau plaza atau lain sejenisnya.
3. Toko swalayan adalah toko yang menjual barang secara eceran berbentuk hypermarket, grosir yang berbentuk perkulakan, department store, supermarket, dan minimarket dengan menggunakan sistem pelayanan mandiri.
4. UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah tercantum dalam UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah suatu kegiatan ekonomi dengan skala mikro, kecil, dan menengah.
5. Kemitraan adalah kerja sama dalam bentuk usaha baik langsung maupun tidak langsung antara pelaku usaha besar dengan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah dengan prinsip saling memerlukan, memperkuat, mempercayai, dan menguntungkan.

6. Izin usaha adalah izin usaha kepada toko swalayan dan pusat perbelanjaan.
7. Izin usaha pusat perbelanjaan atau disingkat IUUP, yaitu izin untuk mengelola pusat perbelanjaan.
8. Izin usaha toko swalayan atau disingkat IUTS, yaitu izin untuk melakukan usaha pengelolaan toko swalayan.
9. Waralaba merupakan hak spesial yang diperoleh badan usaha dengan kata lain perseroan mengenai sistem bisnis melalui identitas usaha dalam rangka menawarkan barang atau jasa yang sudah terpercaya serta menguntungkan bagi pihak lain menurut perjanjian waralaba.
10. Cabang yaitu aktivitas bisnis perdagangan dengan mendirikan outlet/gerai baru yang dikelola oleh milik sendiri.
11. Minimarket waralaba yaitu minimarket yang menjalankan usahanya dengan metode penyajian secara mandiri, beragam variasi dagangan yang ditawarkan dalam satuan, menurut perjanjian waralaba dan termasuk cabang usaha berukuran regional.
12. Minimarket cabang yaitu minimarket yang menjalankan usahanya dengan metode penyajian secara mandiri, beragam variasi dagangan yang ditawarkan dalam satuan, menurut perjanjian waralaba dan merupakan cabang usaha berskala regional.
13. Minimarket waralaba lokal yaitu minimarket yang menjalankan usahanya dengan metode pelayanan secara independen, beragam jenis barang yang ditawarkan secara satuan, menurut perjanjian waralaba dan merupakan cabang bisnis berukuran lokal.

14. Minimarket cabang lokal yaitu minimarket yang menjalankan usahanya dengan metode penyajian secara mandiri, beragam variasi dagangan yang ditawarkan dengan satuan, dan merupakan jejaring usaha berskala lokal.
15. Minimarket non waralaba dan non cabang adalah minimarket yang bukan minimarket waralaba, minimarket cabang, minimarket waralaba lokal, dan minimarket cabang lokal.

Program pembinaan usaha ritel ini bukan hanya diatur oleh Perda Kabupaten Sleman Nomor 14 Tahun 2019 tentang Penataan Pusat Perbelanjaan dan Toko Swalayan, namun juga merupakan pokok pikiran (POKIR) yang digagas oleh H. Ardi, Sag, MPar, MM anggota DPRD Sleman fraksi PAN. Bapak H. Ardi merupakan seorang pengusaha juga yang merintis usahanya dari nol sehingga banyak memberikan dukungan ke UMKM Sleman. Tujuan diadakannya kegiatan pembinaan usaha ritel lokal ini adalah untuk mewujudkan pengusaha ritel lokal yang berdaya saing berbasis management ritel modern yang efektif dan efisien.

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Gambaran Umum Perusahaan

3.1.1 Sejarah Perusahaan

Diawali dengan berdasarkan UU No 32 Tahun 2004 masa pemerintah daerah yang masih berlangsung sampai sekarang, Dinas Perindustrian dan Perdagangan yang sering disebut Dinas Perindag Kabupaten Sleman yang mempunyai tugas menangani tentang perindustrian dan perdagangan mengalami perubahan. Disperindag awal berdirinya berdasarkan Peraturan Daerah (PERDA) Kabupaten Sleman No. 12 Tahun 2002 tentang Organisasi Perangkat Daerah Pemerintah Kabupaten Sleman, yang kemudian mengalami pergantian menjadi UU No 32 Tahun 2004 serta mengalami perubahan kembali menjadi UU No 12 Tahun 2008.

Perda Kabupaten Sleman No. 9 Tahun 2009 tentang Organisasi Perangkat Daerah Kab. Sleman yang diterbitkan tahun 2009 mengubah nama yang awalnya Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan Penanaman Modal menjadi Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Koperasi. Pada tahun 2016, diterbitkan Perda No 11 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Pemerintah Kab. Sleman yang mengubah namanya lagi sehingga berubah jadi Dinas Perindustrian

dan Perdagangan. Perubahan nama itu berlaku dari tahun 2017 hingga sekarang.

3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

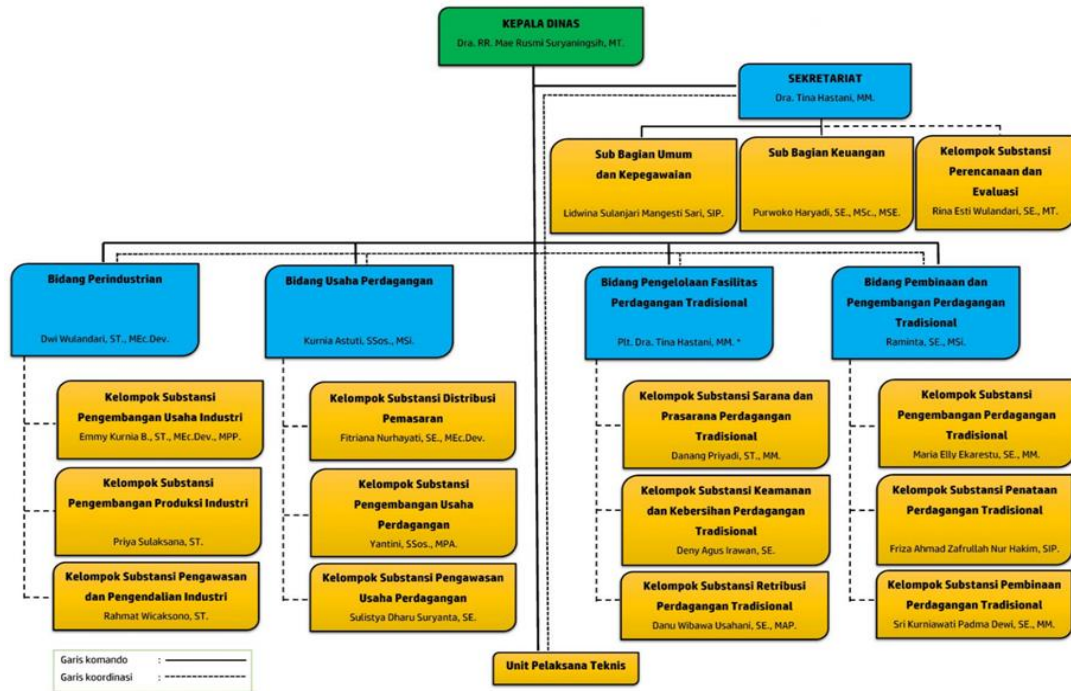
a. Visi

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

b. Misi

1. Menciptakan tata Kelola pemerintahan yang baik dengan dukungan teknologi untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada masyarakat.
2. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui pelayanan Pendidikan dan Kesehatan yang berkualitas dan terjangkau.
3. Membangun perekonomian yang kreatif dan inovatif untuk meningkatkan kesejahteraan.
4. Meningkatkan ketahanan masyarakat dalam menghadapi berbagai macam ancaman dan bencana.
5. Membangun sarana dan prasarana yang memadai untuk mendukung terwujudnya kabupaten cerdas.
6. Memperkuat budaya masyarakat yang saling menghargai dan jiwa gotong royong.

3.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 3. 1 Struktur Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kab. Sleman

sumber : <https://perindag.slemankab.go.id/>

3.1.4 Tugas Pokok dan Fungsi

Peraturan Bupati Kabupaten Sleman Nomor 55.24 Tahun 2021 tentang kedudukan, susunan organisasi, tugas dan fungsi, serta tata kerja dinas perindustrian dan perdagangan mengatur tugas pokok dan fungsi dinas perindustrian dan perdagangan Kabupaten Sleman. Adapun tugas pokok dinas perindustrian dan perdagangan kabupaten sleman yaitu melakukan urusan pemerintahan dan tugas pembantuan di bidang perindustrian dan perdagangan.

Sedangkan fungsinya yaitu :

1. Membuat rancangan kerja Dinas Perindustrian dan Perdagangan.
2. Menyusun prosedur kebijakan teknis dalam hal pemerintahan di bidang perindustrian dan bidang perdagangan.
3. Melayani, melaksanakan, melakukan pembinaan dan mengendalikan urusan pemerintahan bidang perindustrian dan urusan pemerintahan bidang perdagangan.
4. Mengevaluasi dan pelaporan pelaksanaan urusan pemerintahan bidang perindustrian dan urusan pemerintahan bidang perdagangan.
5. Menjalankan kesekretariatan dinas.
6. Menjalankan perintah dari kepala daerah seperti tugas dan fungsinya dan atau seperti perundang-undangan.

Tugas-tugas pokok pada masing-masing bagian terdiri dari :

1. Kepala Dinas

- a. Tugas

Mengomando pekerjaan di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sleman.

- b. Fungsi

- 1) Melaksanakan dan melakukan pembinaan kesekretariatan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman.

- 2) Melaksanakan dan melakukan pembinaan di bidang pengelolaan perindustrian dan perdagangan

2. Bagian Sekertariat

- a. Tugas

Sekretariat memiliki tugas yaitu melaksanakan urusan umum, urusan kepegawaian, urusan keuangan, urusan perencanaan dan evaluasi yang dipimpin oleh kepala bagian masing-masing, serta mengoordinasikan pelaksanaan tugas satuan organisasi.

b. Fungsi

- 1) Membuat rancangan pekerjaan sekretariat.
- 2) Menyusun kebijakan teknis kesekretariatan.
- 3) Menjalankan dalam hal umum.
- 4) Menjalankan dalam hal kepegawaian.
- 5) Menjalankan dalam hal keuangan.
- 6) Menjalankan urusan perencanaan dan evaluasi.
- 7) Memberikan koordinasi terhadap penerapan tugas kelompok organisasi bagian dalam Dinas Perindustrian dan Perdagangan.
- 8) Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan pelaksanaan kerja sekretariat dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan.

Pada bagian kesekretariatan dibagi menjadi beberapa sub bagian, yaitu:

1. Sub Bagian Umum dan Kepegawaian

1) Tugas

Mempersiapkan materi untuk melaksanakan urusan umum dan urusan kepegawaian.

2. Fungsi

- 1) Membuat rencana kerja pada sub bagian umum dan kepegawaian

- 2) membentuk kebijakan teknis pelaksanaan dalam hal umum dan kepegawaian
- 3) Mengatur bagian urusan surat dan pengarsipan
- 4) Mengurus perlengkapan, kebersihan, dan keamanan
- 5) mengurus dokumentasi serta informasi
- 6) merencanakan kebutuhan, mengembangkan, dan membina pegawai
- 7) Melayani administrasi pegawai dan mengurus tata usaha kepegawaian
- 8) Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan pelaksanaan kerja Sub Bagian Umum dan Kepegawaian.

3. Sub Bagian Keuangan

1) Tugas

Merancang bahan pelaksanaan dalam hal keuangan.

2) Fungsi

- a) Membuat rancangan pekerjaan di Sub Bagian Keuangan,
- b) Menyusun kebijakan teknis pelaksanaan dalam hal keuangan,
- c) Melakukan perbendaharaan, pembukuan, dan pelaporan keuangan
- d) Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan pelaksanaan kerja Sub Bagian Keuangan.

4. Sub Bagian Perencanaan dan Evaluasi

1) Tugas

Mempersiapkan materi pelaksanaan dalam hal perencanaan dan evaluasi.

2) Fungsi

a) Membuat rancangan pekerjaan di Sub Bagian Perencanaan dan Evaluasi.

b) Menyusun kebijakan teknis pelaksanaan dalam hal perencanaan dan evaluasi.

c) Melakukan koordinasi pembuatan rancangan kerja Sekretariat dan rencana kerja Dinas Perindustrian dan Perdagangan.

d) Mengoordinasikan pelaporan dan evaluasi pelaksanaan kerja sekretariat dan pelaksanaan kerja Dinas Perindustrian dan Perdagangan.

e) Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan pelaksanaan kerja Sub Bagian Perencanaan dan evaluasi.

3. Bidang Perindustrian

1) Tugas

Membina dan mengembangkan produksi, usaha industri, dan mengawasi serta mengendalikan industri.

2) Fungsi

a) Membuat rancangan pekerjaan di bidang perindustrian

b) Membuat kebijakan teknis pembinaan dan pengembangan produksi industri, usaha industri, dan mengawasi pengendalian internal

- c) Membina dan mengembangkan produksi industri
- d) Membina dan mengembangkan usaha industri
- e) Mengawasi dan melakukan pengendalian internal
- f) Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan pelaksanaan kerja bidang perindustrian

4. Bidang Perdagangan

1) Tugas

Membina dan mengembangkan produksi, mengembangkan usaha perdagangan, serta mengawasi dan mengendalikan perdagangan.

2) Fungsi

- a) Membuat rancangan pekerjaan di bidang perdagangan
- b) Menyusun kebijakan teknis pembinaan dan pengembangan usaha perdagangan, memantau distribusi dan pemasaran produk, dan mengawasi usaha perdagangan dan metrologi legal
- c) Membina dan mengembangkan usaha perdagangan
- d) Memantau penyebaran dan pemasaran produk
- e) Memonitoring usaha perdagangan dan metrologi legal
- f) Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan pelaksanaan kerja bidang usaha perdagangan

Bidang usaha perdagangan dibagi menjadi beberapa seksi, yaitu :

1. Seksi Pengembangan Usaha Perdagangan

a. Tugas

Mempersiapkan materi untuk membina dan mengembangkan usaha perdagangan.

b. Fungsi

- 1) Membuat rancangan pekerjaan seksi pengembangan usaha perdagangan.
- 2) Menyusun kebijakan teknis pembinaan dan pengembangan usaha perdagangan.
- 3) menyusun data usaha perdagangan
- 4) membina dan mengembangkan usaha perdagangan.
- 5) Melayani perizinan perbaikan alat ukur, takar, timbang, dan perlengkapan.
- 6) Melayani referensi usaha pemasok pupuk bersubsidi
- 7) Melayani perizinan jam buka 24 jam pusat perbelanjaan dan toko modern.
- 8) Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan pelaksanaan kerja seksi pengembangan usaha perdagangan.

2. Seksi Distribusi dan Pemasaran

1) Tugas

Mempersiapkan materi untuk memantau penyebaran dan pemasaran produk.

2) Fungsi

- a. Membuat rancangan pekerjaan seksi distribusi dan pemasaran

- b. Menyusun kebijakan teknis pemantauan penyebaran dan pemasaran produk
- c. Mengerjakan data-data produk perdagangan
- d. Melakukan penentuan terhadap harga dan ketersediaan barang kebutuhan primer dan barang penting
- e. Melakukan pemasaran produk
- f. Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan pelaksanaan kerja seksi distribusi dan pemasaran

3. Seksi Pengawasan Usaha Perdagangan

1) Tugas

Mempersiapkan materi untuk mengawasi usaha perdagangan dan metrologi legal.

2) Fungsi

- a. Membuat rancangan kerja seksi pengawasan usaha perdagangan
- b. menyusun kebijakan teknis pengawasan usaha perdagangan
- c. mengawasi perizinan usaha
- d. mengawasi penyebaran bahan berbahaya
- e. mengawasi metrologi legal
- f. menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan pelaksanaan kerja seksi pengawasan usaha perdagangan

4. Bidang Pengelolaan Fasilitas Perdagangan Tradisional

1) Tugas

Melakukan manajemen terhadap keamanan dan kebersihan para pedagang tradisional, mengelola sarana dan prasarana perdagangan tradisional, serta melakukan pengelolaan retribusi para pedagang tradisional.

2) Fungsi

- a. Membuat rancangan program kerja bidang pengelolaan fasilitas perdagangan tradisional
- b. Menyusun kebijakan teknis mengenai pengelolaan keamanan dan kebersihan pasar, mengelola sarana dan prasarana pasar, dan retribusi pasar
- c. Melakukan pengelolaan keamanan dan kebersihan pasar
- d. Melakukan pengelolaan sarana dan prasarana pasar
- e. Melakukan pengelolaan retribusi pasar
- f. Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan kerja bidang pengelolaan fasilitas perdagangan tradisional

Bidang pengelolaan fasilitas perdagangan terbagi menjadi beberapa seksi, yaitu :

a. Seksi Keamanan dan Kebersihan Perdagangan Tradisional

1. Tugas

Mempersiapkan materi untuk mengelola keamanan dan kebersihan pasar dan penjual kaki lima.

2. Fungsi

- 1) Membuat rancangan program kerja seksi keamanan dan kebersihan para pedagang tradisional
- 2) Menyusun kebijakan teknis untuk mengelola keamanan dan kebersihan pasar dan penjual kaki lima
- 3) Melakukan pengelolaan terhadap keamanan pasar kabupaten, restoran, dan kios pedagang kaki lima
- 4) mengelola kebersihan pasar kabupaten dan selter pedagang kaki lima
- 5) menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan pelaksanaan kerja seksi keamanan dan kebersihan perdagangan tradisional

b. Seksi Sarana dan Prasarana Perdagangan Tradisional

1. Tugas

Mempersiapkan materi untuk melaksanakan dan melakukan pembinaan mengenai pengelolaan sarana dan prasarana pasar dan para pedagang kaki lima.

2. Fungsi

- 1) Membuat rancangan program kerja seksi sarana dan prasarana perdagangan tradisional
- 2) Menyusun kebijakan teknis pengelolaan sarana dan prasarana pasar dan para penjual kaki lima
- 3) Membangun serta memelihara bangunan dan fasilitas pasar lainnya berdasarkan kewenangannya

- 4) Melaksanakan pengawasan serta manfaat atas bangunan dan fasilitas pasar
- 5) Menyusun dan melakukan evaluasi laporan pelaksanaan kerja seksi sarana dan prasarana para pedagang tradisional

c. Seksi Retribusi dan Perdagangan Tradisional

1. Tugas

Mempersiapkan materi untuk mengelola retribusi pasar serta pendapatan lain dan mengurus masalah izin pasar.

2. Fungsi

- 1) Membuat rancangan program kerja seksi retribusi perdagangan tradisional
- 2) Menyusun kebijakan teknis akan pengurusan retribusi pasar dan pendapatan lain
- 3) Melakukan manajemen terhadap retribusi pasar dan pendapatan lainnya
- 4) Mengurus masalah izin pasar
- 5) Menyusun serta melakukan evaluasi terhadap laporan pelaksanaan kerja seksi retribusi perdagangan tradisional

6. Bidang Pembinaan dan Pengembangan Perdagangan Tradisional

a. Tugas

Membina, mengembangkan, mengendalikan dan menata pasar serta penjual kaki lima.

b. Fungsi

- 1) Membuat rancangan program kerja Bidang Pembinaan dan Pengembangan Perdagangan Tradisional
- 2) Menyusun kebijakan teknis pembinaan, pengembangan, dan penataan terhadap pasar dan penjual kaki lima
- 3) Membina para penjual pasar dan kaki lima
- 4) Mengembangkan pasar
- 5) Menata dan mengendalikan para pedagang pasar dan kaki lima
- 6) Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap terlaksananya kerja bidang pembinaan dan pengembangan perdagangan tradisional

Bidang pembinaan dan pengembangan perdagangan tradisional terbagi menjadi beberapa seksi, yaitu :

a. Seksi Pembinaan Perdagangan Tradisional

1. Tugas

Mempersiapkan materi untuk membina para penjual di pasar dan kaki lima.

2. Fungsi

- 1) Membuat rancangan kerja seksi pembinaan perdagangan tradisional
- 2) Menyusun kebijakan teknis pembinaan perdagangan pasar dan perdagangan kaki lima
- 3) Membina para pedagang pasar dan kaki lima
- 4) Melakukan pembinaan terhadap pedagang kaki

- 5) Menyusun dan melakukan evaluasi laporan pelaksanaan kerja seksi pembinaan perdagangan tradisional

b. Seksi Pengembangan Perdagangan Tradisional

1. Tugas

Mempersiapkan materi untuk melaksanakan penyusunan pasar dan para penjual kaki lima.

2. Fungsi

- 1) Membuat rancangan program kerja seksi pengembangan perdagangan tradisional
- 2) Menyusun rumusan kebijakan teknis pengembangan pasar dan para penjual kaki lima
- 3) Mengembangkan pasar dan para penjual kaki lima
- 4) Melakukan pengiklanan pasar
- 5) Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan atas terlaksananya kerja seksi pengembangan perdagangan tradisional

c. Seksi Penataan Perdagangan Tradisional

1. Tugas

Mempersiapkan materi untuk melaksanakan penertiban dan pengelolaan pasar dan para pedagang kaki lima.

2. Fungsi

- 1) Membuat rancangan program kerja seksi penataan perdagangan tradisional

- 2) Menyusun rumusan kebijakan teknis untuk menata dan mengendalikan pasar serta para penjual kaki lima
- 3) Menata serta mengendalikan kelompok pasar
- 4) Menata serta menertibkan para penjual akan zonasi, sarana, dan prasarana milik para penjual dan kelompok di lingkungan pasar
- 5) Melayani serta mengawasi terhadap izin para pedagang kaki lima
- 6) Menyusun dan melakukan evaluasi terhadap laporan atas terlaksananya kerja seksi penataan perdagangan tradisional

7. Unit Pelaksanaan Teknis

Unit pelaksanaan teknis memiliki tugas yaitu melakukan sebagian aktivitas teknis operasional atau kegiatan akan Dinas Perindustrian dan Perdagangan.

8. Kelompok Jabatan Fungsional

Kelompok jabatan fungsional memiliki tugas yaitu melakukan sebagian tugas dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan di bidang atau keahlian tertentu. Jenis dan jumlah jabatan fungsional ini tepat dengan apa yang dibutuhkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan.

3.2 Data Khusus

Dasar hukum pelaksanaan kegiatan pembinaan usaha ritel lokal agar siap bersaing dengan waralaba nasional yang ada di Kabupaten Sleman adalah Peraturan Daerah Kabupaten Sleman Nomor 14 Tahun 2019 tentang penataan

pusat perbelanjaan dan toko swalayan. Tujuan pemerintah mengeluarkan Perda tersebut adalah salah satu bentuk usaha pemerintah daerah dalam mewujudkan sinergi antara toko swalayan dan pusat perbelanjaan dengan pasar rakyat. Selain Perda itu, kegiatan pembinaan usaha ritel lokal itu juga merupakan pokok pikiran dari salah satu anggota DPRD Kabupaten Sleman yaitu Bapak H. Ardi, Sag,MPar,MM dengan tujuan mendukung dan memajukan UMKM lokal karena Bapak Ardi merupakan seorang pengusaha juga. Selain itu, upaya ini dilaksanakan karena banyaknya ritel-ritel modern yang beroperasi di Kabupaten Sleman dan hal tersebut mengancam keberadaan ritel-ritel tradisional yang pelakunya adalah masyarakat setempat.

Minimarket waralaba merupakan jenis ritel modern yang memberi dampak pada ritel tradisional karena minimarket waralaba mempunyai banyak kelebihan, di antaranya, harga mampu bersaing, mempunyai jaringan yang lebih modern, memberikan servis yang baik sehingga membuat nyaman dan mempunyai metode penyaluran yang bagus, sedangkan ritel tradisional di Indonesia masih mempunyai masalah pada internal pasar seperti belum baiknya penataan pasar, sarana dan prasarana pasar yang sangat rendah, maka, maka pembinaan dan pengembangannya sangat diperlukan untuk membuat para pelaku usaha ritel tradisional yang semakin maju, berdaya saing tinggi serta dapat seimbang dengan ritel modern. Menurut laporan pembinaan usaha ritel lokal, tujuan dari kegiatan ini adalah :

1. Memberikan pengetahuan tentang dasar-dasar penting secara praktik untuk memulai bisnis ritel modern skala kecil dan menengah

2. Memberikan kiat-kiat untuk meminimalkan risiko gagal dalam memasuki bisnis ritel modern
3. Memberikan referensi penting untuk sukses dalam bisnis ritel modern
4. Menyusun strategi untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis ritel modern
5. Memberikan pedoman dalam pembuatan rencana kerja dalam bisnis ritel modern
6. Meningkatkan kecerdasan dan kesejahteraan masyarakat Sleman melalui pelatihan usaha ritel
7. Mengubah mindset pelaku usaha ritel lokal yang masih tradisional menuju ritel modern yang berdaya saing

Kegiatan ini dilaksanakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman pada Bidang Usaha Perdagangan seksi pengembangan usaha perdagangan yang dipimpin oleh Ibu Yantini S.Sos, MPA. Program pembinaan usaha ritel ini rencananya dilakukan sebanyak 19 angkatan dalam satu tahun. Pembinaan ini dilakukan selama 3 hari dengan mendatangkan berbagai narasumber, baik narasumber PNS dan narasumber praktisi. Narasumber PNS meliputi camat setempat, penyuluh perindag, kepala UPT Metrologi Legal, dan UPT Penguatan Modal BKAD Kabupaten Sleman sedangkan narasumber praktisi meliputi, Dra. Sri Haryani, Msi, Ketua Paguyuban Ritel Sleman (PRS) Merapi Adri Syahrizal, MH., PT Ritelteam Sejahtera Indonesia Nugroho, dr. Imam Khoirul F, M.M., Atik Sri

Purwantiningsih, SE, M.Acc, CA, ACPA, ASEAN CPA, CT, CFP, Mina Swalayan: Bayu Sasono Hadi, PT Payfazz Teknologi Nusantara, dan BPD DIY. Angkatan pertama pembinaan ini bertempat di kecamatan Berbah yang dilaksanakan mulai dari tanggal 16,17, dan 18 Maret 2022 yang diakhiri di hari terakhir kunjungan lapangan ke PT Inti Cakrawala Citra (Indogrosir) dan PT Rumah Ide Kreasi (Triharjo Mart Mina Swalayan). Adapun materi yang didapatkan selama pembinaan sebagai berikut :

- 1) Bapak Camat (Pelayanan IUMK dan komitmen Camat dalam pemberdayaan pelaku usaha ritel lokal di Kecamatan).

Dana yang akhirnya diambil oleh toko modern didominasi oleh orang luar daerah, maka dari itu pemerintah memberikan regulasi tentang permasalahan tersebut dengan cara mengeluarkan Perbup No. 6/Kep.KDH/A/2018 tentang Penghentian Sementara Pendirian Toko Modern berjejaring nasional di Wilayah Kabupaten Sleman per tanggal 15 Januari 2018.

Bahwa mulai tanggal 15 Januari 2018 tidak akan mengizinkan pendirian minimarket berjejaring baru, kecuali yang sudah ada untuk dilakukan proses penataan.

- 2) Pemulihan Ekonomi Pasca Pandemi Covid 19

Warung/Toko Offline

Keunggulan :

1. Tingginya kepercayaan

2. Pelayanan ke pembeli lebih lancar
3. Lebih aman dalam pembayaran
4. Pengiriman lebih praktis
5. Saingannya sedikit

Kelemahan :

1. Lingkup pasar tidak luas
2. Perlu bangunan toko
3. Membutuhkan banyak pegawai
4. Biaya lebih banyak
5. Jam penjualan sebentar
6. Variasi barang sedikit dan susah ditemukan

Masalah usaha ritel di masa pandemi Covid-19 :

1. Penurunan penjualan
2. Distribusi terlambat
3. Omzet menurun

Pemasaran Online :

1. Slogan borong bareng
2. Pelatihan pemasaran online
3. Virtual business Matching
4. Sleman virtual EXPO
5. Aplikasi LOPIS.ID (Layanan Belanja Online Pasar Ing Sleman)
dikoneksikan dengan sistem hargapangan.slemankab.go.id

6. Aplikasi CariAku
7. Pendampingan pemasaran via Rumah Kreatif Sleman
8. Larrez (Toko Online bagi IKM)
9. Kerja sama dengan PT. Karya Anak Bangsa (GOJEK) dan Grab

Assistance

10. Pemasaran via *social media*
11. Pemasaran via *marketplace*
12. Pemasaran via reseller dan influencer

3) Meningkatkan Daya Saing Ritel Lokal

Peran Pemerintah dalam Perekonomian :

1. Fungsi Stabilisasi, yaitu pemerintah berfungsi membentuk ekonomi, sosial politik, hukum pertahanan, dan keamanan yang stabil.
2. Fungsi Alokasi, yaitu pemerintah berfungsi untuk menyediakan barang dan jasa publik misalnya pembuatan jalan raya, Gedung sekolah, dan menyediakan fasilitas telepon dan penerangan.
3. Fungsi Distribusi, yakni pemerintah berfungsi untuk menyebarkan atau distribusi pendapatan masyarakat.

Meningkatkan Daya Saing Ritel Lokal, Dibutuhkan peran seluruh stakeholder yang biasa disebut dengan pentahelix

1. Peran Pemerintah
2. Peran Dunia Pendidikan/Akademis
3. Peran Pelaku Usaha

4. Media
5. Masyarakat

4) Peluang Usaha Bisnis Minimarket Modern

Opportunity Bisnis Retail :

1. Pelaku usaha retail modern local biasanya mampu mendirikan toko baru setiap 2 tahun sekali dengan catatan mereka menerapkan sistem manajemen modern
2. Pengembalian investasi bidang bisnis retail modern rata-rata 5 tahun dengan tingkat margins 12,5% - 17,5%
3. Apabila tingkat margins melebihi 17,5% maka pengembalian investasi diprediksi bisa lebih cepat yakni 3 tahun.

Konsep dasar bisnis retail desain layout minimarket modern :

1. Konsumen bebas eksplorasi barang
 2. Nyaman dan menarik
 3. Layanan ambil sendiri atau swalayan
 4. Menggunakan teknologi modern
 5. Penempatan rapi dan bersih
- 5) Sosialisasi Marketplace PRS Merapi dan Strategi Pemasaran yang efektif dan efisien dari PT. Ritel Team

Mengenal aplikasi Post. Dari mulai :

1. Daftar/masuk akun
2. Kelola toko
3. Kelola produk

4. Cara bertransaksi
5. Mengakses laporan
6. Pengaturan lain-lain
7. Pengaturan kasir
8. Menu khusus dashboard

Materi hari kedua

1) Sosialisasi Anti Bimbang Bersama Pelaku Usaha Ritel Kabupaten Sleman Oleh UPTD Pelayanan Metrologi Legal

a. Tujuan Penyelenggaraan Metrologi Legal

- 1) Melindungi kepentingan masyarakat dan pelaku usaha
- 2) Melindungi kepentingan nasional
- 3) Memenuhi persyaratan perdagangan internasional ekspor-impor

b. Kebijakan Kemetrologian Terhadap UTTP

UTTP merupakan alat ukur, takar, timbang dan perlengkapannya

c. Penggolongan UTTP

1. UTTP yang wajib ditera dan ditera ulang

Contoh : Meteran/alat ukur panjang, Takaran Basah dan Takaran Kering, Gelas Ukur, Bejana Ukur, Tangki Ukur Mobil, Timbangan Meja/Kodok, Anak Timbangan, Meter Kadar Air dll

2. UTTP yang wajib ditera dan dapat dibebaskan dari tera ulang

3. UTTP yang dibebaskan dari tera dan ulang

d. Jenis, Bentuk, Ukuran Cap Tanda Tera

1. Tanda Sah, berbentuk segi lima beraturan di dalamnya terdapat angka arab
 2. Tanda Batal, berbentuk segitiga sama sisi di dalamnya terdapat 13 garis tegak lurus
 3. Tanda Jaminan, berbentuk lingkaran di dalamnya terdapat gambar bunga teratai
 4. Tanda Daerah, berbentuk elips di dalamnya terdapat angka arab kode UPT/UPTD
 5. Tanda Pegawai Berhak, berbentuk lingkaran di dalamnya terdapat huruf latin
- 2) Dana Penguatan Modal Oleh Ahmad Sudarsana UPTD PDMPM BKAD Sleman
1. Pinjaman modal Pemerintah Kabupaten Sleman
 2. Untuk meningkatkan usaha (minimal 1 tahun)
 3. Masyarakat/UKM Sleman (KTP dan Lokasi Sleman)
 4. Kontribusi 3% per tahun, jangka waktu 2 tahun, plafon tergantung agunan dan kelayakan
 5. Agunan : Sertifikat tanah/SHM (80%), BPKB (60%)
 6. Grace periode 4 bulan, jatuh tempo bulan

PROPOSAL

1. Proposal melalui Dinas Koperasi dan UKM
2. Persyaratan Proposal :
 - a. Izin Usaha

b. Pernyataan Tidak Sedang Menerima Pinjaman Dana Penguatan Modal

c. Agunan :

1. Tanah

- 1) Sertifikat Hak Milik (SHM)
- 2) Lokasi tanah DIY
- 3) Nilai Taksir Jual Tanah dari Kelurahan

2. Kendaraan

- 1) BPKB
- 2) Fotokopi STNK tahun terakhir

3. Kalau agunan atas nama orang lain harus dilengkapi Surat

Kerelaan

d. Foto copy KTP dan Kartu Keluarga

e. Foto copy Rekening BPD a.n peminjam

3) Manajemen Pengelolaan Keuangan untuk Usaha Retail (Toko

Kelontong, Warung Sembako, dan sejenisnya) Oleh Atik Sri

Purwantiningsih, SE, M.Acc, CA, ACPA, ASEAN CPA, CT, CFP

1. Kelemahan-kelemahan UKM (Dari Aspek Keuangan)

- 1) Belum mempunyai pembukuan yang jelas, hanya menggunakan ingatan
- 2) Keuangan masih tercampur antara uang dagangan dan uang pribadi

- 3) Tidak dilakukan evaluasi kondisi usaha, sehingga tidak diketahui tingkat perkembangannya

2. Modal Kerja

Merupakan keseluruhan dana yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional sehari-hari, dan mempunyai manfaat hanya sekali saja

3. Biaya

1) Biaya Tetap (Fixed Cost)

Biaya yang pengeluarannya pasti, contoh : gaji, sewa, penyusutan

2) Biaya Tidak Tetap (Variable Cost)

Semua biaya yang pengeluarannya tidak tetap, contoh : biaya angkut, listrik, air, telepon, dll

4. Harga Pokok Penjualan

1) Kecilnya harga pasar produk menggunakan riset pasar

2) Dapat dipastikan luas pasar, segmen pasar, dan besaran penjualan sesuai dengan aslinya

3) Menghitung semua biaya yang dikeluarkan

4) Hitung tingkat penjualan yang menjamin titik impas pada harga pasar yang berlaku

5) Menetapkan harga jual

5. Perhitungan Laba

1) Mencari laba

- 2) Tingkat profitabilitas, kemampuan unit usaha memperoleh keuntungan dari modal yang diterima/diinvestasikan
 - 3) Tingkat kelayakan usaha
 - 4) Perencanaan Keuangan
6. Prinsip Dasar
- 1) Cash In > Cash Out
 - 2) Beli < Jual
 - 3) BEP & Target Omzet
 - 4) Anggaran/Cashflow Budget
7. Pembukuan Sederhana
- Pembukuan sederhana sendiri yaitu mencatat, melaporkan dan menganalisis kondisi usaha yang dilakukan dengan tetap, terstruktur, kronologis dan sistematis
- Kegunaan :
- 1) Sarana pengingat
 - 2) Memisahkan antara harta perusahaan dengan harta pribadi
 - 3) Menjadi informasi untuk mengambil keputusan
 - 4) Alat untuk mengembangkan usaha
 - 5) Sarana informasi untuk penyandang dana
 - 6) Memenuhi kewajiban perusahaan
8. Pencatatan (Record)
- 1) Pengumpulan barang bukti pembukuan
 - 2) Memisahkan kegiatan berdasarkan fungsi buku

3) Melakukan pencatatan kegiatan ke dalam buku

9. Pelaporan (Reporting)

1) Laporan laba rugi : memperlihatkan hasil operasi perusahaan yang telah dicapai selama periode waktu tertentu

2) Neraca : laporan untuk memperlihatkan posisi keuangan perusahaan pada waktu tertentu, menggambarkan jenis dan nilai harta, jenis dan nilai utang, serta besar modal

10. Proses Laporan Keuangan

1) Transaksi

2) Jurnal (COA SAK)

3) Laba Rugi (Periode), Rekap Operasional {Pendapatan - Biaya}

4) Neraca (per tanggal), Aset = Hutang + Modal

5) Cash Flow (Periode), Transaksi Cash

11. Siklus Sederhana

1) Catatan Harian : Mencatat seluruh transaksi beli, jual, ambil dll beserta nominalnya berdasarkan urutan tanggal

2) Jurnal : Mengelompokkan transaksi yang sama ke dalam akun

3) Buku Besar : Mengelompokkan dan meringkas jurnal ke dalam akun-akun yang sama

4) Penyesuaian : Menyesuaikan nilai harta atau hutang piutang dengan kondisi saat ini

5) Laporan Keuangan : Laporan laba/rugi, laporan perubahan modal, neraca

4) Pemilihan barang dagangan (Convenience goods) dan Display Merchandising/perencanaan desain toko, tata letak, planogram dan display Oleh Mina Swalayan

a. Pemilihan Produk dan Planogram Toko

1. Pembagian tipe outlet di Mina Swalayan

a) TIPE C = 2500 ITEM

b) TIPE B = 3000 ITEM

c) TIPE A = 3500 ITEM

2. 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

3. Syarat Produk Lolos Seleksi Masuk List

a) Produk banyak diminati masyarakat

b) Kompetitor sudah menyediakan

c) Sudah ada iklan di media social

d) Kondisi lingkungan dan cuaca/iklim

b. Hal-hal Yang Perlu Diperhatikan Dalam Mendisplay Produk

1. Pengelompokan produk berdasarkan jenis dan fungsi (Grouping System). Produk didisplay dengan pengelompokan sabun dengan sabun maupun makanan dengan makanan

2. FIFO dari produk tersebut

FIFO adalah akronim untuk First In, First Out (Pertama Masuk, Pertama Keluar)

3. Expired

Display produk mengikuti dari batasan expired dari produk

5) Pendampingan Aplikasi Payfazz, Aplikasi Kasir POS dan layanan tambahan penghasilan dalam bingkai manajemen ritel modern Oleh PT Payfazz Teknologi Nusantara: Syaid Azhari

a. Payfazz Master Agen

Aplikasi layanan keuangan untuk transfer bank, kirim tunai, Tarik tunai, top up uang elektronik, pulsa hingga token PLN secara aman, mudah dan cepat.

b. Manfaat Payfazz Master Agen

- 1) Cocok untuk semua usaha
- 2) Biaya paling murah
- 3) Transaksi tanpa batas
- 4) Aman dan terlindungi

c. Homepage Aplikasi Payfazz Master Agen

- Prabayar terdiri dari :

Pulsa, Paket Data, Token PLN, Voucher Game

- Pascabayar terdiri dari :

Pulsa Pascabayar, Multifinance, PDAM, Tagihan Gas, Tagihan PLN, TV Kabel Berlangganan, BPJS, Telkom

Hasil dari pelaksanaan kegiatan pembinaan ritel ini para pelaku usaha ritel lokal dapat lebih mengerti bagaimana cara mengelola toko secara modern seiring

dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi. Selain itu, para pelaku usaha lokal juga dapat belajar tentang bagaimana manajemen keuangan sederhana. Kegiatan ini dapat meningkatkan motivasi para pelaku usaha ritel untuk melakukan pemasaran lewat online serta mengembangkan usahanya. Para pelaku usaha ritel lokal juga termotivasi sehingga dapat mengubah mindset untuk melakukan transformasi, mengupdate dan beradaptasi pada pembaruannya. Terakhir, para pelaku usaha ritel mendapat tambahan ilmu dan pemahaman mengenai popularitas ritel modern dan dampaknya kepada peritel tradisional.

Hambatan yang dihadapi dari pelaksanaan pelatihan pembinaan usaha ritel ini adalah kurangnya pemahaman para pelaku usaha ritel lokal mengenai beberapa materi yang disampaikan pada saat kegiatan pembinaan, di antaranya adalah materi tentang pencatatan laporan keuangan, payfazz dan juga terkait agunan-sertifikat tanah. Selain ini, manajemen waktu pelaksanaannya juga kurang tertata baik. Dapat ditarik kesimpulan dari hasil pelaksanaan pelatihan pembinaan usaha ritel lokal rata-rata lebih banyak keberhasilannya sesuai dengan tujuan pelaksanaan kegiatan pembinaan usaha ritel, artinya kegiatan ini telah terealisasi dengan baik.

3.2.1 Efektivitas Anggaran Pembinaan Usaha Ritel

Kegiatan pembinaan usaha ritel lokal ini dijalankan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman pada Bidang Perdagangan seksi pengembangan usaha perdagangan. Berdasarkan wawancara langsung dengan ibu Yantini, S.Sos, MPA bahwa kegiatan ini mempunyai anggaran sebesar Rp 35.500.000 Rupiah dalam satu kali

pembinaan. Berikut ini rincian penggunaan anggaran kegiatan pembinaan usaha ritel lokal :

No	Nama	Detail Valome	Harga Satuan	Total
1	Tas Punggung Bordir	20 orang x 5 sesi	Rp 159,030	Rp 15,903,000
2	Bolpoin Standar	20 orang x 5 sesi	Rp 3,330	Rp 333,000
3	Blocknote Bergaris	20 orang x 5 sesi	Rp 15,390	Rp 1,539,000
4	Jilid Cover	20 orang x 5 sesi	Rp 22,500	Rp 2,250,000
5	Cetak Sertifikat	20 orang x 5 sesi	Rp 15,000	Rp 1,500,000
6	Belanja Dokumentasi, Dekor, dan Spanduk	13 meter x 5 sesi	Rp 20,700	Rp 1,345,500
7	Makan Minum seminar dan panitia tanpa sewa gedung	35 orang x 2 hari x 5 sesi	Rp 75,000	Rp 26,250,000
8	Makan Peninjauan ke Lokasi Kegiatan	35 orang x 1 kali x 5 sesi	Rp 35,000	Rp 6,125,000
9	Makan Sidang/Rapat Rutin	15 orang x 3 kali x 5 sesi	Rp 30,000	Rp 6,750,000
10	Makan Peninjauan ke Lokasi Kegiatan	5 orang x 3 kali x 5 sesi	Rp 35,000	Rp 2,625,000
11	Narasumber Bimbingan Teknis	3 orang x 2 jam x 3 hari x 5 sesi	Rp 250,000	Rp 22,500,000
12	Honorium Moderator	1 orang x 3 kali x 5 sesi	Rp 250,000	Rp 3,750,000
13	Honorium Anggota DPRD	1 orang x 1 jam x 1 hari x 5 sesi	Rp 1,000,000	Rp 5,000,000
14	Honorium Tenaga Ahli/ Narasumber PNS	2 orang x 1 jam x 3 hari x 5 sesi	Rp 750,000	Rp 22,500,000
15	Sewa Bus Besar dalam Provinsi	1 hari x 5 sesi	Rp 3,000,000	Rp 15,000,000
16	Bantuan Transport Narasumber Non PNS	3 orang x 3 hari x 5 sesi	Rp 50,000	Rp 2,250,000
17	Bantuan Transport Peserta	20 orang x 3 hari x 5 sesi	Rp 50,000	Rp 15,000,000
Jumlah				Rp 150,620,500

Tabel 3. 1 Rincian Biaya Pembinaan Usaha Ritel

Sumber : Dokumen pelaksanaan anggaran dan rencana kerja umum

Berdasarkan rincian diatas, dalam 5 kali pembinaan menghabiskan Rp 150.620.500 Rupiah yang berarti penyerapan anggaran dalam setiap satu kali pembinaan adalah sebesar Rp 30.124.100 Rupiah.

Rp 30.124.100

Efektivitas = $\frac{\text{Rp 30.124.100}}{\text{Rp 35.500.000}} \times 100\% = 85\%$ (cukup efektif)

Rp 35.500.000

Dalam anggaran yang dapat di katakan memiliki persentase 100 persen maka realisasinya dapat di katakan adalah 85 persen di dapat dari pembagian realisasi sebesar Rp 30.124.100 di bagi anggaran Rp 35.500.000. Hal tersebut menunjukkan efektivitas anggaran pembinaan usaha ritel sudah cukup efektif.

3.2.2 Target dari Kegiatan Pembinaan Usaha Ritel pada Pemerintah

Kabupaten Sleman

1. Pengetahuan secara praktik untuk memulai bisnis ritel modern skala kecil sampai menengah

Bisnis retail adalah kegiatan menjual barang secara satuan atau eceran kepada konsumen akhir untuk digunakan secara pribadi. Bisnis retail tidak hanya menjual barang kebutuhan pokok namun juga pakaian, kosmetik, peralatan elektronik, kerajinan, mainan, dan banyak lagi contoh lainnya.

Banyak pengusaha yang gulung tikar karena tidak memiliki rencana yang bagus saat memulainya. Selain itu meskipun diatas kertas mereka sudah memiliki rencana yang matang, namun praktik eksekusi mereka belum bisa dikatakan baik. Belum lagi kemampuan adaptasi mereka yang tidak sesuai dengan keinginan konsumen. Target bagi pelaku UMKM Pemerintah Sleman antara lain :

Nomor	Target	Capaian	%	Monitoring dan evaluasi
1.	Rencana Kerja Bisnis ritel	Secara garis besar UMKM belum memiliki rencana kerja	60	Penulis akan meninjau dan memberikan edukasi terkait rencana kerja sesuai PSAP

		secara mendetail		pasal 13, dan Perda no 14 tahun 2019
2.	Pendanaan yang berkala dan memiliki rencana strategis	Pendanaan yang di peroleh Sebagian besar dari Kredit Usaha Rakyat	60	Penulis menindaklanjuti pendanaan dan aktivitas biaya modal yang dilakukan oleh pelaku UMKM dengan beberapa rasio seperti WACC
3.	Evaluasi penjualan dan kisaran keuntungan	Belum terdapat evaluasi , namun pelaku UMKM telah bisa menaksir keuntungan secara general	60	Penulis memberikan format Evaluasi penjualan dengan analisis keuangan pada Ms.Excel
4.	Analisis Likuiditas dan PER	Pelaku UMKM minimal bisa menilai	80	Mengoptimalkan dan mengedukasi tentang pentingnya analisis usaha

		<i>inventory turnover</i>		
5	Sistematisasi pencatatan dan akuntansi	Sistematika pencatatan akuntansi beberapa menggunakan system , beberapa manual	70	Mengoptimalisasi Pencatatan sistematisasi
6..	Monitoring berkala	Belum optimalnya monitoring	50	Melakukan monitoring bersamaan dengan Pemerintah daerah Yogyakarta

Tips untuk menanggulangi kegagalan pasar dan usaha menurut penulis antara lain:

- a. Penyusunan Rencana Kerja
- b. Perencanaan Manajemen Risiko Sederhana
- c. Training Penanganan Risiko Usaha
- d. Riset Pasar dan pahami kebutuhan konsumen
- e. Analisa Kebutuhan Pasar
- f. Penyesuaian Modal usaha dan pendanaan
- g. Analisa prospek bisnis
- h. Aplikasi Sistem Akuntansi

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang efektivitas program pembinaan usaha ritel tradisional agar siap bersaing dengan waralaba atau toko berjejaring nasional di dinas perindustrian dan perdagangan kabupaten sleman maka dapat ditarik kesimpulan, sebagai berikut :

1. Untuk efektivitas realisasi anggaran pembinaan usaha ritel sudah cukup efektif mencakup 85% dengan target anggaran Rp 35.000.000 Rupiah dan realisasinya sebesar Rp 30.124.100. Alokasi dana terbesar berada pada makan minum peserta dan panitia tanpa sewa gedung sebesar Rp 26.250.000 Rupiah atau dalam 1 angkatan menghabiskan Rp 5.250.000 Rupiah.
2. Untuk efektivitas sosialisasi program mengenai penyampaian materi yang dilakukan oleh para narasumber kepada para peserta pembinaan usaha ritel lokal belum sepenuhnya efektif, karena dapat dilihat dari beberapa peserta yang paham mengenai materi pencatatan laporan keuangan dan terkait payfazz master agen untuk usaha ritel ke bawah masih ada yang belum bisa mengakses.
3. Untuk efektivitas tujuan program pembinaan usaha ritel lokal oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman ini sudah efektif karena dinilai mampu mencapai tujuan yang diharapkan, dapat dilihat dari program

pembinaan usaha ritel ini membuat para peserta usaha ritel lokal termotivasi untuk mengembangkan usaha ritel yang dijalankan seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, Saran yang diberikan penulis agar program pembinaan usaha ritel lokal dapat terus berjalan dengan efektif, sebagai berikut:

1. Kepada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman diharapkan dalam memanajementi waktu selama pembinaan usaha ritel lokal bisa lebih tertata lagi supaya pembinaan dapat berjalan efisien dan bermanfaat bagi para peserta pembinaan usaha ritel lokal.
2. Pembinaan perlu ditingkatkan dengan menghadirkan narasumber dengan berbagai macam latar belakang agar dapat lebih dipahami dan memotivasi para peserta pembinaan usaha ritel lokal.
3. Pembinaan usaha ritel lokal memang sudah efektif namun harus dioptimalkan lagi dengan melakukan secara rutin Memonitoring para pelaku usaha ritel lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfianita, Ella ; Wijaya, Andy Fefta; Siswidiyanto;. (2015). REVITALISASI PASAR TRADISIONAL DALAM PERSPEKTIF GOOD GOVERNANCE. *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, 3, 758.
- CESS. (1998). *Dampak Krisis Ekonomi dan Liberalisasi Perdagangan terhadap Strategi dan Arah Pengembangan Pedagang Eceran Kecil-Menengah di Indonesia*. Jakarta: TAF dan USAID.
- Dwiyananda, O. M. (2015). Pengaruh Produk, Harga, Tempat, Promosi Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Usaha Ritel Tradisional di Gresik. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 2, 759.
- Indef. (2007). *Kajian Dampak Ekonomi Keberadaan Hypermarket terhadap Ritel/Pasar Tradisional: Ringkasan Eksekutif*. Kerja sama dengan Puslitbang Perdagangan Dalam Negeri Departemen Perdagangan RI.
- Minarsih, M. M. (2013). PEDAGANG KECIL "WARUNG" DALAM GEMPURAN RITEL MODERN. *Majalah Ilmiah Universitas Pandanaran*, 11(26), 1.
- Padin, M. L. (Maret 2009). "Potret Bisnis Ritel Di Indonesia: Pasar Modern". *Economic Review*, 215.
- Soliha, E. (2008). ANALISIS INDUSTRI RITEL DI INDONESIA. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)*, 15 No. 2, 129-139.
- sopiah, & Syihabudhin. (2008). *Manajemen Bisnis Ritel*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Tambunan; Tulus, TH; dkk. (2004). *Kajian Persaingan dalam Industri Retail*. Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU).
- Tambunan; Tulus, TH; dkk. (2004). *Kajian Persaingan dalam Industri Retail*. Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU).
- Utomo, T. J. (2011). PERSAINGAN BISNIS RITEL: TRADISIONAL VS MODERN. *Fokus Ekonomi*, 6(1), 123.
- Utomo, T. J. (2011). PERSAINGAN BISNIS RITEL: TRADISIONAL VS MODERN. *Fokus Ekonomi*, 6 No. 2, 124.
- Yantini. (2022). *Laporan Pembinaan Ritel Angkatan 2*. Yogyakarta.
- Perda Kabupaten Sleman Nomor 14 Tahun 2019
- Siagian, S. P. (2001). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.



LAMPIRAN



PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN

ꦱꦭꦩꦤ꧀ꦕꦁꦧꦸꦥꦠꦺꦤ꧀ꦱꦭꦩꦤ꧀
ꦧꦶꦩꦠꦏꦁꦱꦭꦩꦤ꧀

Jalan Parasamya, Beran, Tridadi, Sleman, Yogyakarta, 55511
Telepon (0274) 865559; Faksimile (0274) 865559 Pesawat 7832
Laman: perindag.slemankab.go.id, Surel: perindang@slemankab.go.id

Sleman, 25-2-2022

Nomor : 423/233-b
Perihal : Persetujuan PKL

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Menindaklanjuti surat dari Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia perihal pengantar Praktek Kerja Lapangan mahasiswa a.n:

- | | |
|---------------|--------------------------|
| 1. Nama | : Laila Dwi Puspita Sari |
| NIM | : 19212038 |
| Program studi | : D3 Akuntansi |
| 2. Nama | : Ulfia Ning Pratiwi |
| NIM | : 19212034 |
| Prodi | : D3 Akuntansi |

Pada prinsipnya kami dapat menerima mahasiswa tersebut untuk Praktik Kerja Lapangan di Dinas Perindustrian dan Perdagangan dengan periode waktu antara 1 Maret 2022 sampai dengan 31 Mei 2022 dan selama menjalankan Praktik Kerja Lapangan yang bersangkutan harus mentaati aturan dan tata tertib yang berlaku di Dinas Perindustrian dan Perdagangan.

Demikianlah atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih

a.n Kepala Dinas Perindustrian dan
Perdagangan

Sekretaris

Kasubag

Umum dan Kepegawaian



LIDWANA SULANJARI MANGESTI SARI, SIP
NIP. 19720103 199208 2 001

Lampiran 1 Surat Balasan Magang



PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN

ꦥꦼꦩꦼꦂꦶꦠꦏꦧꦸꦥꦠꦺꦤ꧀ꦱꦭꦺꦩꦤ꧀
ꦢꦶꦤꦱꦶꦥꦼꦂꦶꦤ꧀ꦢꦏꦧꦸꦥꦠꦺꦤ꧀ꦱꦭꦺꦩꦤ꧀

Jalan Parasamya, Beran, Tridadi, Sleman, Yogyakarta, 55511

SURAT KETERANGAN

Nomor: 423/660.a

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman menerangkan bahwa:

Nama : Laila Dwi Puspita Sari
No.Mhs : 19212038
Program/Tingkat : D3 Akuntansi
Instansi/PT : Universitas Islam Indonesia

Dengan ini telah selesai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman dari tanggal 01 Maret 2022 sampai dengan 31 Mei 2022.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sleman, 3-6-2022

Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan



Kasubbag Personalia dan Kepegawaian

LIDWINA SUTANJARI MANGESTI SARI, SIP
NPE 19720103 199208 2 001

Lampiran 2 Surat Keterangan Magang



DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN
KABUPATEN SLEMAN

Sertifikat

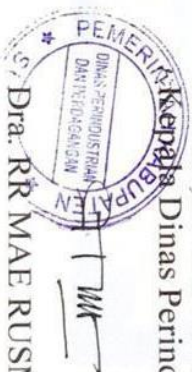
diberikan kepada :

Laila Dwi Puspita Sari

Telah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan
di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman pada
01 Maret - 31 Mei 2022

Sleman, 09 Juni 2022

Laila Dwi Puspita Sari
Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan *



Dra. RR MAE RUSMI, S, MT
Pembina Utama Muda/IVC
NIP 196605291993032004



PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN

Jalan Parasamya Beran, Tridadi, Sleman, Yogyakarta 55511

Telepon (0274) 865559, Faximile (0274) 865559

Website: Perindag.slemankab.go.id ; Email: perindag@slemankab.go.id

DAFTAR PENERIMAAN ATK

HARI/TANGGAL : Senin, 28 Maret 2022
PUKUL : 09.00 WIB s/d selesai
TEMPAT : Gedung di belakang Kantor PCNU Kabupaten Sleman Jl. Dr. Rajimin No 13 Pangukan,
Tridadi, Sleman
ACARA : Kegiatan Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Angkatan III

NO.	NAMA	L/P	ALAMAT	NAMA BARANG	SATUAN	TANDA TANGAN
1	Akhmad Riyanto		Dukuh, Tridadi, Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
2	Ariyani		Kielen RT 05 RW 24, Trimulyo, Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
3	Ati Superlinda Noviani		Pisangan RT 02 RW 14, Tridadi, Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
4	Celesta Eskardita Intan Paulina		Sawah RT 05 RW 19, Pandowoharjo, Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
5	Chalimatus Sa'adiyah		Ngemplak Caban RT 02 RW 07 Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
6	Dias Trigunaningsih		Pangukan RT 02 RW 09 Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
7	Eka Sundari		Beteng RT 02 RW 12 Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
8	Erlia Sutarwati		Sawah RT 03 RW 19 Pandowoharjo Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
9	Kasiyati		Plalangan Rt 04 RW 41 Pandowoharjo Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
10	Murwanti		Wadas Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
11	Nur Jayatiningsih, SH		Pangukan RT 01 RW 09 Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
12	Poniyem		Murten RT 04 RW 15 Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
13	Rizky Novembriarto		Wadas Rt 02 RW 01 Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
14	Sarbiyanto		Beteng RT 05 RW 13 Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
15	Sri Murti Handayani		Nambong Rt 06 RW 28 Caturharjo Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
16	Sri Supardiyah		Beran Lor Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
17	Subakri		Josari Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
18	Sugiyono		Ngemplak Caban Rt 02 RW 07 Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
19	Titik Suryati Masuroh		Perum Sleman Permai 1 Blok L 01 Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung Bordir	1 Set	
20	Wartinah		Dukuh RT 01 RW 17 Tridadi Sleman	Bolpoint, Tas Punggung 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 Daftar Penerima ATK



PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN

Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman

Jalan Parasunya Neman, 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 : Rabu, 30 Maret 2022
 PUKUL : 09.00 WIB s/d selesai
 TEMPAT : Gedung di belakang Kantor PCNU Kabupaten Sleman Jl. Dr. Rajimin No 13 Pangukan, Tridadi, Sleman
 ACARA : Kegiatan Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Angkatan III

NO.	NAMA	L/P	ALAMAT	NAMA BARANG	SATUAN	TANDA TANGAN
1	Akhmad Riyanto		Dukuh, Tridadi, Sleman	Sertifikat	1 Buah	
2	Anyani		Kielen RT 05 RW 24, Trimulyo, Sleman	Sertifikat	1 Buah	
3	Ati Suparlinda Noviani		Pisangan RT 02 RW 14, Tridadi, Sleman	Sertifikat	1 Buah	
4	Celesta Eskardita Intan Paulina		Sawahana RT 05 RW 19, Pandowoharjo, Sleman	Sertifikat	1 Buah	
5	Chalimatus Sa'adiyah		Ngemplak Caban RT 02 RW 07 Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	
6	Dias Trigunaningsih		Pangukan RT 02 RW 09 Tridadi Sleman PANGUKAN	Sertifikat	1 Buah	
7	Eka Sundari		Beteng RT 02 RW 12 Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	
8	Erlia Sutarwati		Sawahana Rt 03 RW 19 Pandowoharjo Sleman	Sertifikat	1 Buah	
9	Kasiyati		Plalangan Rt 04 RW 41 Pandowoharjo Sleman	Sertifikat	1 Buah	
10	Murwanti		Wadas Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	
11	Nur Jayatiningsih, SH		Pangukan RT 01 RW 09 Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	
12	Poniyem		Murten RT 04 RW 15 Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	
13	Rizky Novembriarto		Wadas Rt 02 RW 01 Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	
14	Sarbiyanto		Beteng RT 05 RW 13 Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	
15	Sri Murti Handayani		Nambong Rt 06 RW 28 Caturharjo Sleman	Sertifikat	1 Buah	
16	Sri Supardiyah		Beran Lor Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	
17	Subakri		Josari Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	
18	Sugiyono		Ngemplak Caban Rt 02 RW 07 Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	
19	Titik Suryati Masrurroh		Perum Sleman Permai 1 Blok L-01 Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	
20	Wartinah		Dukuh RT 01 RW 17 Tridadi Sleman	Sertifikat	1 Buah	

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 5 Daftar Penerima Sertifikat



DOKUMEN PELAKSANAAN ANGGARAN DAN RENCANA UMUM PENGADAAN
SATUAN KERJA PERANGKAT DAERAH

FORMULIR
DPA - RUP

KABUPATEN SLEMAN
TAHUN ANGGARAN 2022

Satuan Kerja	: 3.30.3.31.0.00.01 - DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN
Sub Satuan Kerja	: 3.30.3.31.0.00.01.0000 - DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN
Urusan - Bidang	: 3.30 - URUSAN PEMERINTAHAN BIDANG PERDAGANGAN
Program	: 3.30.07 - PROGRAM PENGGUNAAN DAN PEMASARAN PRODUK DALAM NEGERI
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
Pagu DPA	: 837.539.530,00
Pagu Penyedia	: 423.985.750,00
Pagu Swakelola	: 413.553.780,00

Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
5	3.30.3.31.0.00.01.0000.3.30.07.2.01.03 - Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan [Paket RUP Swakelola Tipe 1: Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan]					837.539.530,00	413.553.780,00
5.1	BELANJA DAERAH					837.539.530,00	0,00
5.1.02	BELANJA OPERASI					837.539.530,00	0,00
5.1.02.01	Belanja Barang dan Jasa					324.217.930,00	0,00
5.1.02.01.01	Belanja Barang					324.217.930,00	0,00
5.1.02.01.01.0024	Belanja Barang Pakai Habis					68.191.200,00	0,00
	Belanja Alat/Bahan untuk Kegiatan Kantor-Alat Tulis Kantor					0,00	0,00
	[H] Alat/Bahan Untuk Kegiatan Kantor-Alat Tulis Kantor					0,00	0,00
	[J] ATK Peserta Pembinaan Manajemen Gudang					0,00	0,00
	Tas Pungung Bordir [Paket RUP Penyedia: Belanja Alat/Bahan untuk Kegiatan Kantor-Alat Tulis Kantor Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan]	40 Buah	40,00	Buah	159.030,00	6.361.200,00	68.191.200,00
	Bolpoin Standar - AE 7 S	40 Buah	40,00	Buah	3.330,00	133.200,00	0,00
	[J] ATK Peserta Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal					16.236.000,00	0,00

Indra Siregar

hal 1 dari 13

Lampiran 6. Dokumen Pelaksanaan Anggaran dan Rencana Kerja Umum

Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
	Tas Pungung Bordir	20 Orang x 5 Sesi	100,00	OrangSesi	159.030,00	15.903.000,00	0,00
	Bolpoin Standar - AE 7 S	20 Orang x 5 Sesi	100,00	OrangSesi	3.330,00	333.000,00	0,00
	[2] ATK Peserta Temu Usaha Pemasaran Produk						
	Bolpoin Standar - AE 7 S	20 Orang x 14 Sesi	280,00	OrangSesi	3.330,00	45.460.800,00	0,00
	Tas Pungung Bordir	20 Orang x 14 Sesi	280,00	OrangSesi	159.030,00	932.400,00	0,00
5.1.02.01.01.0025	Belanja Alat/Bahan untuk Kegiatan Kantor- Kertas dan Cover					44.528.400,00	0,00
	[1] Alat/Bahan Untuk Kegiatan Kantor-Bahan Cetak					6.463.800,00	0,00
	[1] ATK Peserta Pembinaan Manajemen Gudang					0,00	0,00
	Blocknote Bergaris	40 Buah	40,00	Buah	15.390,00	615.600,00	0,00
	Paket RUP Penyedia, Belanja Alat/Bahan untuk Kegiatan Kantor- Kertas dan Cover Sub Kegiatan Penjualan Sistem dan Jaringan Informatika Perdigangan]					5.848.200,00	0,00
	[1] Alat/Bahan Untuk Kegiatan Kantor-Kertas dan Cover					0,00	0,00
	[1] ATK Peserta Pembinaan Ritel Lokal					4.309.200,00	0,00
	Blocknote Bergaris	20 Orang x 5 Sesi	100,00	OrangSesi	15.390,00	1.539.000,00	0,00
	[1] ATK Peserta Temu Usaha Pemasaran Produk					4.309.200,00	0,00
5.1.02.01.01.0026	Belanja Alat/Bahan untuk Kegiatan Kantor- Bahan Cetak					58.767.930,00	0,00
	[1] Belanja Cetak					0,00	0,00
	[1] Laporan Pembinaan Manajemen Gudang					0,00	0,00
	Jilid Cover Ukuran Folio HVS 60 gram [Paket RUP Penyedia, Belanja Alat/Bahan untuk Kegiatan Kantor- Bahan Cetak Sub Kegiatan Penjualan Sistem dan Jaringan Informatika Perdigangan]	5 Buku	5,00	Buku	22.500,00	112.500,00	64.770.750,00
	[1] Laporan Pembinaan Ritel Lokal					675.000,00	0,00
	Jilid Cover Ukuran Folio HVS 60 gram	6 Buku x 5 Sesi	30,00	BukuSesi	22.500,00	675.000,00	0,00
	[1] Laporan Temu Usaha Pemasaran Produk					1.890.000,00	0,00
	Jilid Cover Ukuran Folio HVS 60 gram	6 Buku x 14 Sesi	84,00	BukuSesi	22.500,00	1.890.000,00	0,00
	[1] Sertifikat Peserta Pembinaan Manajemen Gudang					600.000,00	0,00
	Cetak sertifikat palihahan	40 Lembar	40,00	Lembar	15.000,00	600.000,00	0,00
	[1] Sertifikat Peserta Pembinaan Usaha Ritel Lokal					1.500.000,00	0,00

ePrudika Semarang

hal. 2 dari 73

Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
	Cetak sertifikat pelatihan	20 Buah x 5 Sesi	100,00	BuahSesi	15.000,00	1.500.000,00	0,00
	[1] Sertifikat Peserta Temu Usaha Pemasaran Produk					4.200.000,00	0,00
	Cetak sertifikat pelatihan	20 Buah x 14 Sesi	280,00	BuahSesi	15.000,00	4.200.000,00	0,00
	[19] Belanja Jasa Dekorasi					5.382.000,00	0,00
	[1] Dekorasi Pembinaan Manajemen Gudang					0,00	0,00
	Belanja Dokumentasi, Dekorasi, dan Publikasi Spanduk	13 Meter	13,00	Meter	20.700,00	269.100,00	0,00
	[1] Spanduk Pembinaan Pelaku Usaha Ritel					1.345.500,00	0,00
	Belanja Dokumentasi, Dekorasi, dan Publikasi Spanduk	13 Meter x 5 Sesi	65,00	MeterSesi	20.700,00	1.345.500,00	0,00
	[1] Spanduk Peserta Temu Usaha Pemasaran Produk					3.767.400,00	0,00
	Belanja Dokumentasi, Dekorasi, dan Publikasi Spanduk	13 Meter x 14 Sesi	182,00	MeterSesi	20.700,00	3.767.400,00	0,00
	[1] Belanja Pengandaan					44.408.430,00	0,00
	[1]					0,00	0,00
	Fotocopy Pengandaan 70 gram	179564 Lembar	179.564,00	Lembar	225,00	40.401.900,00	0,00
	*** Beban Cetak dan Pengandaan Lainnya	180 Ls	180,00	Ls	1,00	180,00	0,00
	[1] Pembinaan Manajemen Gudang dan Naskah Akademik dan Draft Perubahan Perda Gudang					4.006.350,00	0,00
	Fotocopy Pengandaan 70 gram	17806 Lembar	17.806,00	Lembar	225,00	4.006.350,00	0,00
5.1.02.01.01.0052	Belanja Makanan dan Minuman Rapat					190.795.000,00	0,00
	[1] Belanja Makanan dan Minuman Pembinaan Manajemen Gudang					0,00	0,00
	[1] Belanja Makanan dan Minuman Pembinaan Manajemen Gudang					0,00	0,00
	Makan Sidang/Rapat rutin [Paket RUP Penyedia, Makan Sidang/Rapat rutin Saja, Pengkalan Sistem dan Jaringan Informatika, Perdagangan]	15 Orang x 3 Kali	45,00	OrangKali	30.000,00	1.350.000,00	48.450.000,00
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan panitia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung [Paket RUP Penyedia, Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan panitia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung Saja Pengkalan Sistem dan Jaringan Informatika Perdagangan]	70 Orang x 1 Hari	70,00	Oranghari	75.000,00	5.250.000,00	5.250.000,00
	[1] Belanja Makanan dan Minuman Rapat Survei Pembinaan Manajemen Gudang					525.000,00	0,00

Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
	Makan Penjualan ke lokasi kegiatan Paket RUP Penyedia: Makan Penjualan ke lokasi kegiatan Sub Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan]	5 Orang x 3 Kali	15,00	OrangKali	35.000,00	525.000,00	525.000,00
	[#] Belanja Makanan dan Minuman Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal					41.750.000,00	0,00
	[.] Belanja Makanan dan Minuman Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal					0,00	0,00
	Makan minum konsyering/workshop/seminar/diseminasi dan/panitia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung (Pecah paket) Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belanja Makanan dan Minuman Rapat Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal di Lokasi Terdadi]	35 Orang x 2 Hari x 5 Sesi	350,00	OrangHariSesi	75.000,00	26.250.000,00	6.475.000,00
	Makan minum konsyering/workshop/seminar/diseminasi dan/panitia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung (Pecah paket) Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belanja Makanan dan Minuman Rapat Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal di Lokasi Pendorong]					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsyering/workshop/seminar/diseminasi dan/panitia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung (Pecah paket) Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belanja Makanan dan Minuman Rapat Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal di Lokasi Harbabinangun]					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsyering/workshop/seminar/diseminasi dan/panitia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung (Pecah paket) Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belanja Makanan dan Minuman Rapat Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal di Lokasi Condongseur]					0,00	6.475.000,00
	[.] Belanja Makanan dan Minuman Rapat Lapangan Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal					6.125.000,00	0,00
	Makan Penjualan ke lokasi kegiatan	35 Orang x 1 Kali x 5 Sesi	175,00	OrangKaliSesi	35.000,00	6.125.000,00	0,00
	[.] Belanja Makanan dan Minuman Rapat Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal					6.750.000,00	0,00
	Makan Sidang/rapat rutin	15 Orang x 3 Kali x 5 Sesi	225,00	OrangKaliSesi	30.000,00	6.750.000,00	0,00
	[.] Belanja Makanan dan Minuman Rapat Survei Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal					2.625.000,00	0,00

Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Penyelenggaraan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan, Belanja Makanan dan Minuman Rapat Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal di Lokasi Tradisi]	5 Orang x 3 Kali x 5 Sesi	75,00	OrangKaliSes	35.000,00	2.625.000,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan [Pecah paket] [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Penyelenggaraan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan, Belanja Makanan dan Minuman Rapat Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal di Lokasi Pandowoharjo]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan [Pecah paket] [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Penyelenggaraan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan, Belanja Makanan dan Minuman Rapat Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal di Lokasi Hapuhunggul]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan [Pecah paket] [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Penyelenggaraan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan, Belanja Makanan dan Minuman Rapat Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal di Lokasi Condongcatut]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan [Pecah paket] [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Penyelenggaraan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan, Belanja Makanan dan Minuman Rapat Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal di Lokasi Bembah]					0,00	525.000,00
[H] Belanja Makanan dan Minuman Rapat Naskah Akademik dan Draft Perubahan Perda Gudang							
[J] Belanja Makanan dan Minuman Rapat Naskah Akademik dan Draft Perubahan Perda Gudang							
	Makan Sidang/rapat rutin	24 Orang x 15 Kali	360,00	OrangKali	30.000,00	10.800.000,00	0,00
	Snack Rutin	24 Orang x 15 Kali	360,00	OrangKali	15.000,00	5.400.000,00	0,00
	Makan minum konsinyer/workshop/seminar/diseminasi dan/pantila seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung	70 Orang x 1 Kali	70,00	OrangKali	75.000,00	5.250.000,00	0,00
[K] Belanja Makanan dan Minuman Rapat Survei Naskah Akademik dan Draft Perubahan Perda Gudang							
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Penyelenggaraan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan, Belanja Makanan dan Minuman Rapat Naskah Akademik dan Draft Perubahan Perda Gudang di lokasi Serang]	6 Orang x 17 Kali	102,00	OrangKali	35.000,00	3.570.000,00	0,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan [Pecah paket] [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Penyelenggaraan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan, Belanja Makanan dan Minuman Rapat Survei Naskah Akademik dan Draft Perubahan Perda Gudang di lokasi Turi]					0,00	630.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan [Pecah paket] [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Penyelenggaraan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan, Belanja Makanan dan Minuman Rapat Survei Naskah Akademik dan Draft Perubahan Perda Gudang di lokasi Tempel]					0,00	630.000,00
							630.000,00

11
 11
 22
 33



Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan ('pecah paket') [Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Belanja Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Makanan dan Minuman Rapat Survei Nasional Akademik dan Draft Perubahan Perda Gudang di lokasi Malang]					0,00	630.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan ('pecah paket') [Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Belanja Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Makanan dan Minuman Rapat Survei Nasional Akademik dan Draft Perubahan Perda Gudang di lokasi Gamping]					0,00	630.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan ('pecah paket') [Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Belanja Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Makanan dan Minuman Rapat Survei Nasional Akademik dan Draft Perubahan Perda Gudang di lokasi Kasaban]					0,00	420.000,00
	[#] Belanja Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk					116.900.000,00	0,00
	[.] Belanja Makanan dan Minuman Rapat Lapangan Temu Usaha Pemasaran Produk					0,00	0,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan	35 Orang x 1 Kali x 14 Sesi	490,00	OrangKaliSes	35.000,00	17.150.000,00	0,00
	[.] Belanja Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk					7.350.000,00	0,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan [Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Togoadi]	5 Orang x 3 Kali x 14 Sesi	210,00	OrangKaliSes	35.000,00	7.350.000,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan ('pecah paket') [Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Sindauli]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan ('pecah paket') [Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Nogosari-Sitokarto]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan ('pecah paket') [Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Selung-Sumberagung]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan ('pecah paket') [Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Sendangsari]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan ('pecah paket') [Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Hangpinangun]					0,00	525.000,00

Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan (<i>precek paket</i>) [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Sidoroh-Tamanantani]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan (<i>precek paket</i>) [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Sidoroh-Tamanantani]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan (<i>precek paket</i>) [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Jogoroto]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan (<i>precek paket</i>) [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Sidoroh-Tamanantani]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan (<i>precek paket</i>) [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Wedomartani]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan (<i>precek paket</i>) [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Pakel]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan (<i>precek paket</i>) [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Kumpang]					0,00	525.000,00
	Makan Peninjauan ke lokasi kegiatan (<i>precek paket</i>) [Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Rapat Survei Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Sidoroh-Tamanantani]					0,00	525.000,00
						18.900.000,00	0,00
	[1] Belajar Makanan dan Minuman Rapat Temu Usaha Pemasaran Produk						
	Makan Sidang/rapat rutin	15 Orang x 3 Kali x 14 Sesi	630,00	OrangKaliSes		30.000,00	18.900.000,00
							0,00
						73.500.000,00	
	[2] Belajar Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk						
	Makan minum konsyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung	35 Orang x 2 Hari x 14 Sesi	980,00	OrangHariSesi		75.000,00	73.500.000,00
							6.475.000,00



Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung ('pecah paket/ Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Sencuali)					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung ('pecah paket/ Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Negeri-Sekarang)					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung ('pecah paket/ Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Celung-Suncawang)					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung ('pecah paket/ Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Sendangari)					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung ('pecah paket/ Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Hargobanjar)					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung ('pecah paket/ Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Sempoa-Tamanmataru)					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung ('pecah paket/ Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Jopinci)					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung ('pecah paket/ Paket RUP Penyedia Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perdagangan Belajar Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Sindurmaru)					0,00	6.475.000,00

Kode Rekening	Urutan	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung (Pecah paket/ Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perancangan Belanja Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Wacasarjati)					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung (Pecah paket/ Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perancangan Belanja Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Pakem)					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung (Pecah paket/ Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perancangan Belanja Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Margasungai)					0,00	6.475.000,00
	Makan minum konsinyering/workshop/seminar/diseminasi dan/pantia seleksi jabatan pimpinan tinggi pratama tanpa sewa gedung (Pecah paket/ Paket RUP Penyedia: Sub Kegiatan Peningkatan Sistem dan Jaringan Informasi Perancangan Belanja Makanan dan Minuman Temu Usaha Pemasaran Produk di lokasi Sidogiri)					0,00	6.475.000,00
5.1.02.02	Belanja Jasa					371.194.600,00	0,00
5.1.02.02.01	Belanja Jasa Kantor					314.194.600,00	0,00
5.1.02.02.01.0003	Honorarium Narasumber atau Pembahas, Moderator, Pembawa Acara, dan Panitia					233.000.000,00	0,00
	[#] Belanja Tenaga Ahli/Instruktur/Narasumber Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal					0,00	0,00
	[.]					0,00	0,00
	Narasumber Bimbingan Teknis	3 Orang x 2 Jam x 3 Hari x 5 Sesi	OrangJumlah	250.000,00		22.500.000,00	0,00
	Honorarium Moderator Lokal/PNS Sieman	1 Orang x 3 Kali x 5 Sesi	OrangKaliSes	250.000,00		3.750.000,00	0,00
	honorarium tenaga ahli/instruktur/narasumber/akademisi Narasumber PNS	2 Orang x 1 Jam x 3 Hari x 5 Sesi	OrangJumlah	750.000,00		22.500.000,00	0,00
	Honorarium Narasumber/ Pembahas Pejabat Eselon IIa/Wakil Ketua DPRD/Anggota DPRD/yang disertakan	1 Orang x 1 Jam x 1 Hari x 5 Sesi	OrangJumlah	1.000.000,00		5.000.000,00	0,00
	[#] Belanja Tenaga Ahli/Instruktur/Narasumber Temu Usaha Pemasaran Produk					123.500.000,00	0,00
	[.]					0,00	0,00
	Honorarium Moderator Lokal/PNS Sieman	1 Orang x 3 Kali x 14 Sesi	OrangKaliSes	250.000,00		10.500.000,00	0,00

ePenda Sieman

Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
	Narasumber Bimbingan Teknis	3 Orang x 2 Jam x 3 Hari x 14 Sesi	252,00	OrangHarianSesi	250.000,00	63.000.000,00	0,00
	honorerium tenaga ahli/struktur/narasumber/akademisi Narasumber PNS	2 Orang x 1 Jam x 2 Hari x 14 Sesi	56,00	OrangHarianSesi	750.000,00	42.000.000,00	0,00
	Honorarium Narasumber/ Pembahas Pejabat Eselon I/ Wakil Ketua DPRD/Anggota DPRD/ yang disetorakan	1 Orang x 1 Jam x 1 Hari x 8 Sesi	8,00	OrangHarianSesi	1.000.000,00	8.000.000,00	0,00
	[#] Honorarium Tenaga Ahli/struktur/Narasumber Seminar Pemasaran					55.750.000,00	0,00
	[.] Honorarium Tenaga Ahli/struktur/Narasumber Pembinaan Manajemen Gudang						0,00
	Honorarium Narasumber/ Pembahas Pejabat Eselon III ke bawah/ yang disetorakan	2 Orang x 1 Hari x 1 Jam	2,00	OrangHarian	500.000,00	1.000.000,00	0,00
	Honorarium Narasumber/ Pembahas Pejabat Eselon I/II yang disetorakan	1 Orang x 1 Hari x 1 Jam	1,00	OrangHarian	750.000,00	750.000,00	0,00
	Narasumber Bimbingan Teknis	3 Orang x 1 Hari x 2 Jam	6,00	OrangHarian	250.000,00	1.500.000,00	0,00
	[.] Narasumber Tenaga Ahli/struktur/Narasumber Penyusunan Kajian Perda Gudang					17.500.000,00	0,00
	Narasumber Akademisi: S-2	1 Orang x 10 Hari x 1 Bulan	10,00	OrangHarian	550.000,00	5.500.000,00	0,00
	Narasumber Akademisi: S-1	1 Orang x 10 Hari x 1 Bulan	10,00	OrangHarian	450.000,00	4.500.000,00	0,00
	Narasumber Akademisi: S-3	1 Orang x 10 Hari x 1 Bulan	10,00	OrangHarian	750.000,00	7.500.000,00	0,00
	[.] Narasumber Tenaga Ahli/struktur/Narasumber Penyusunan Naskah Akademik dan Draft Raperda Gudang					35.000.000,00	0,00
	Narasumber Akademisi: S-3	1 Orang x 10 Hari x 2 Bulan	20,00	OrangHarian	750.000,00	15.000.000,00	0,00
	Narasumber Akademisi: S-2	1 Orang x 10 Hari x 2 Bulan	20,00	OrangHarian	550.000,00	11.000.000,00	0,00
	Narasumber Akademisi: S-1	1 Orang x 10 Hari x 2 Bulan	20,00	OrangHarian	450.000,00	9.000.000,00	0,00
5.1.02.02.01.0026	Belanja Jasa Tenaga Administrasi					47.194.600,00	0,00
	[#] Belanja Jasa Tenaga Administrasi					0,00	0,00
	[.] Asuransi ketenagakerjaan					0,00	0,00
	Belanja premi asuransi ketenagakerjaan [Paket RUP Penyedia. Belanja premi asuransi ketenagakerjaan]	2 Orang x 12 Bulan	24,00	OrangBulan	11.500,00	276.000,00	276.000,00

2/Perula Stepanu

Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
	[.] BPJS Kesehatan					2.472.000,00	0,00
	Belanja Premi Asuransi Kesehatan [Paket RUP Penyedia: Belanja Premi Asuransi Kesehatan]	2 Orang x 12 Bulan	24,00	OrangBulan	103.000,00	2.472.000,00	2.472.000,00
	[.] Gaji					424.600,00	0,00
	****	424600 Kall	424.600,00	Kall		424.600,00	0,00
	[.] Pengadministrasian					20.010.000,00	0,00
	[.] Pengadministrasian 2					0,00	0,00
	Honor Non PNS Pengadministrasi Umum [Paket RUP Penyedia: Honor Non PNS Pengadministrasi Umum]	1 Orang x 10 Bulan	10,00	OrangBulan	2.001.000,00	20.010.000,00	16.008.000,00
	Honor Non PNS Pengadministrasi Umum [Paket RUP Penyedia: Honor Non PNS Pengadministrasi Umum]	1 Orang x 10 Bulan	10,00	OrangBulan	2.001.000,00	20.010.000,00	18.009.000,00
	[.] Tunjangan Hari Raya					4.002.000,00	0,00
	Tunjangan Hari Raya	2 Orang x 1 Kall	2,00	OrangKall	2.001.000,00	4.002.000,00	0,00
5.1.02.02.01.0029	Belanja Jasa Tenaga Ahli					34.000.000,00	0,00
	[#] Belanja Tenaga Ahli/Instruktur/Narasumber Temu Usaha Pemasaran Produk					0,00	0,00
	[.] Honorarium Pandampingan Marketing Online Peserta Temu Usaha Pemasaran Produk					0,00	0,00
	pakar/akademisi/praktisi/teknisi: S1	3 Orang x 2 Bulan Sesi	6,00	OrangBulanSesi	4.500.000,00	27.000.000,00	0,00
	pakar/akademisi/praktisi/teknisi: D3	1 Orang x 2 Bulan	2,00	OrangBulan	3.500.000,00	7.000.000,00	0,00
5.1.02.02.04	Belanja Sewa Peralatan dan Mesin					57.000.000,00	0,00
5.1.02.02.04.0036	Belanja Sewa Kendaraan Bermotor Penumpang					57.000.000,00	0,00
	[#] Belanja Sewa Mobilitas Darat					0,00	0,00
	[.] Pembinaan Pelaku Usaha Retail Lokal					0,00	0,00
	Sewa Bus Besar Dalam Provinsi [Paket RUP Penyedia: Sewa Bus Besar Dalam Provinsi]	1 Hari x 5 Sesi	5,00	HanSesi	3.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00
	[.] Temu Usaha Pemasaran Produk					42.000.000,00	0,00
	Sewa Bus Besar Dalam Provinsi [Paket RUP Penyedia: Sewa Bus Besar Dalam Provinsi]	1 Hari x 14 Sesi	14,00	HanSesi	3.000.000,00	42.000.000,00	42.000.000,00
5.1.02.04	Belana Perjalanan Dinas					142.127.000,00	0,00
5.1.02.04.01	Belanja Perjalanan Dinas Dalam Negeri					142.127.000,00	0,00

Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP
			Vol	Sat	Harga Satuan		
5.1.02.04.01.0001	Belanja Perjalanan Dinas Biasa					71.777.000,00	0,00
	[#] Belanja Perjalanan Dinas Luar Daerah					0,00	0,00
	[.] Perjalanan Dinas Luar Daerah Koordinasi Best Practice Manajemen Gudang					0,00	0,00
	Penginapan Anggota DPRD/Pejabat Eselon II : Jawa Barat	2 Orang x 2 Hari	4,00	Orang/hari	2.755.000,00	11.020.000,00	0,00
	Lang Harian Perjalanan Dinas: Jawa Barat	11 Orang x 3 Hari	33,00	Orang/hari	430.000,00	14.190.000,00	0,00
	Lang Representasi: Eselon II	2 Orang x 3 Hari	6,00	Orang/hari	150.000,00	900.000,00	0,00
	Penginapan Pejabat eselon III/ PNS Gol IV/ Ketua/Wakil Ketua Lembaga : Jawa Barat	3 Orang x 2 Hari	6,00	Orang/hari	1.006.000,00	6.036.000,00	0,00
	Penginapan Pejabat Eselon IV, PNS golongan III, dan Non PNS. : Jawa Barat	6 Orang x 2 Hari	12,00	Orang/hari	570.000,00	6.840.000,00	0,00
	[.] Taksi					9.372.000,00	0,00
	Biaya Taksi: Jawa Barat	11 Orang x 2 Kali	22,00	Orang/kali	166.000,00	3.652.000,00	0,00
	Biaya Taksi: D.I. Yogyakarta Bandara Yogyakarta Internasional Airport (YIA)	11 Orang x 2 Kali	22,00	Orang/kali	260.000,00	5.720.000,00	0,00
	[.] Tiket Pesawat Pulang Pergi					23.419.000,00	0,00
	Biaya Tiket Yogyakarta-Bandung Ekonomi	11 Orang x 1 Orang / PP	11,00	Orang/Orang / PP	2.129.000,00	23.419.000,00	0,00
5.1.02.04.01.0003	Belanja Perjalanan Dinas Dalam Kota					70.350.000,00	0,00
	[#] Uang Transport Pembinaan Pelaku Usaha Ritel Lokal					0,00	0,00
	[.] Narasumber					0,00	0,00
	Bantuan Transport Masyarakat Non PNS	3 Orang x 3 Hari x 5 Sesi	45,00	Orang/hari/Sesi	50.000,00	2.250.000,00	0,00
	[.] Peserta					15.000.000,00	0,00
	Bantuan Transport Masyarakat Non PNS	20 Orang x 3 Hari x 5 Sesi	300,00	Orang/hari/Sesi	50.000,00	15.000.000,00	0,00
	[#] Uang Transport Temu Usaha Pemasaran Produk					48.300.000,00	0,00
	[.] Narasumber					0,00	0,00
	Bantuan Transport Masyarakat Non PNS	3 Orang x 3 Hari x 14 Sesi	126,00	Orang/hari/Sesi	50.000,00	6.300.000,00	0,00
	[.] Peserta					42.000.000,00	0,00

Kode Rekening	Uraian	Detail Volume	Rincian Perhitungan			Pagu DPA	Pagu RUP	
			Vol	Sat	Harga Satuan			
	Bantuan Transport Masyarakat Non PNS	20 Orang x 3 Hari x 14 Sesi	840,00	OrangHarsi	50.000,00	42.000.000,00	0,00	
	[#] Uang Transportasi dan Akomodasi Ekspose Naskah Akademi dan Draft Perubahan Perda Gudang						2.650.000,00	0,00
	[:] Narasumber						0,00	0,00
	Bantuan Transport Masyarakat Non PNS	3 Orang x 1 Hari	3,00	OrangHari	50.000,00	150.000,00	0,00	
	[:] Peserta						2.500.000,00	0,00
	Bantuan Transport Masyarakat Non PNS	50 Orang x 1 Hari	50,00	OrangHari	50.000,00	2.500.000,00	0,00	
	[#] Uang Transportasi dan Akomodasi Pembinaan Manajemen Gudang						2.150.000,00	0,00
	[:] Narasumber						0,00	0,00
	Bantuan Transport Masyarakat Non PNS	3 Orang x 1 Hari	3,00	OrangHari	50.000,00	150.000,00	0,00	
	[:] Peserta						2.000.000,00	0,00
	Bantuan Transport Masyarakat Non PNS	40 Orang x 1 Hari	40,00	OrangHari	50.000,00	2.000.000,00	0,00	
	JUMLAH						837.539.530,00	837.539.530,00