

**PELAKSANAAN KEGIATAN PELATIHAN BUSINESS PLAN UKM
UNTUK MENINGKATKAN INTEGRASI TERHADAP KONSUMEN DI
DINAS KOPERASI DAN UKM DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
LAPORAN HASIL MAGANG**



Ditulis oleh:

Nama : Dzikri Ash Shiddiqi
NIM : 16311005
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Operasional

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA FAKULTAS BISNIS DAN
EKONOMIKA YOGYAKARTA**

2021

LAPORAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tugas akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepengetahuan saya ketika menulis tugas akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis menjadi acuan dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun secara peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 13 September 2021

Penulis,



Dzikri Ash Shiddiqi

**LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING LAPORAN PRAKTIK KERJA
LAPANGAN
DINAS KOPERASI DAN UKM DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

LAPORAN MAGANG

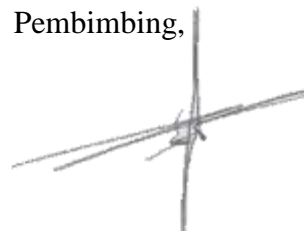
Disusun oleh:

Nama : Dzikri Ash Shiddiqi

NIM : 16311005

Yogyakarta, 6 September 2021

Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, consisting of a vertical line with a horizontal crossbar and a diagonal stroke, positioned over the name of the supervisor.

Dr. Dessy Isfianadewi, M.M

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR BERJUDUL

**PELAKSANAAN KEGIATAN PELATIHAN BUSINESS PLAN UKM UNTUK
MENINGKATKAN INTEGRASI TERHADAP KONSUMEN DI DINAS KOPERASI DAN UKM
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

Disusun Oleh : **DZIKRI ASH SHIDDIQI**
Nomor Mahasiswa : **16311005**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari, tanggal: Senin, 30 Agustus 2021

Penguji/ Pembimbing Tugas Akhir : Dessy Isfianadewi, Dr., SE., MM.

Penguji : Anjar Priyono, S.E., M.Si., Ph.D.



Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

ABSTRAK

Kegiatan magang yang dilakukan oleh penulis bertujuan untuk dapat melihat bagaimana proses Dinas Koperasi dan UKM DIY dalam membantu pelaku UKM DIY untuk menjalankan bisnisnya melalui berbagai fasilitas yang mereka sediakan. Untuk dapat mengetahui prosesnya, Penulis mengambil data observasi yang dilakukan secara langsung dan mengambil bagian dalam proses pelatihan bisnis plan untuk UKM DIY. Metode yang digunakan oleh penulis dalam menyusun laporan magang ini adalah dengan metode kualitatif dan menggunakan teknik pengumpulan data observasi moderat. Teknik dalam laporan ini adalah penulis mengumpulkan data dengan ikut observasi partisipatif dalam kegiatan pelatihan bisnis plan, yang menjadi objek laporan. Hasil dari magang ini dapat menunjukkan bahwa dengan adanya Pelatihan Bisnis Plan, memudahkan Pelaku UKM DIY untuk meningkatkan intergrasi dengan konsumen.

Kata Kunci: Bisnis Plan, Intergrasi Rantai Pasok

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah S.W.T. yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Shalawat beriringkan salam senantiasa selalu tercurahkan kepada Rasulullah S.A.W. yang telah mengantarkan umat manusia dari zaman kegelapan sampai zaman terang benderang seperti saat ini. Laporan hasil magang yang berjudul “PELAKSANAAN KEGIATAN PELATIHAN BUSINESS PLAN UKM UNTUK MENINGKATKAN INTEGRASI TERHADAP KONSUMEN DI DINAS KOPERASI DAN UKM DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA” adalah tugas akhir yang ditulis untuk mendapatkan gelar strata 1 pada jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari bahwa penulis ini tidak dapat terselsaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak baik moril maupun materil, baik itu moral ataupun spiritual. Oleh karna itu, Penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan tugas akhir ini terutama kepada:

1. Allah SWT, karena dengan rahmat dan hidayah-Nya serta Kesehatan yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan kegiatan magang ini dan dapat menyelesaikan laporan hasil magang dengan maksimal.
2. Orang tua Ayahanda Agus Dwi Sudibyo dan Ibunda Sedyaning Hesti tercinta yang telah memberikan banyak dukungan dan panjatan doa yang tiada hentinya.
3. Kakak kandung maupun ipar Mas Danu, Mbak Ira, Mas Dito, Mbak Nia,

Mbak Niar serta keluarganya masing masing yang telah memberi motivasi dan saran yang sangat membantu

4. Ibu Dr. Dessy Isfianadewi, M.M. selaku dosen pembimbing yang selalu sabar dan rela meluangkan waktunya untuk membimbing penulis serta membagi ilmunya
5. Bapak Wahyu Tri Atmojo sebagai penanggung jawab lapangan PLUT DIY dan Bapak Faiz selaku Kepala PLUT DIY. Atas kesempatan dan ilmu yang telah diberikan kepada penulis.
6. Semua teman-teman seangkatan magang tercinta grup TARIKKK SISSS yang telah bekerja sama dalam proses magang
7. Teruntuk teman-teman magang grup Semongko (Akbar, Alifah, Astrid, Fazi, Fia, Laras, Vallent, Wisnu, Yudha, Yona, Vania, Wita, Hendra) atas canda tawanya selama magang di Dinas Koperasi dan UKM DIY
8. Sahabat HOETAN yang telah menemani selama berada di Yogyakarta dari Maba hingga sekarang
9. Untuk Kontrakan 53 Boys (Mas Hajid, Mas Tepong, Mas Tombel, Dek Farid, Mas Andryan)
10. Serta untuk pihak yang telah membantu dan tidak dapat disebutkan semua.

Terima Kasih Banyak

Penulis berharap kebaikan yang diberikan oleh seluruh pihak yang terlibat dalam penyelesaian tugas akhir ini nantinya akan diberikan balasan yang berlipat ganda yang diberikan Allah SWT. Penulis sadar jika dalam mengerjakan tugas akhir ini banyak kekurangan dan kelemahannya. Dan berharap penelitian ini

dapat bermanfaat bagi penulis maupun pihak lainnya

Yogyakarta, 2021 Penulis,

Dzikri Ash Shiddiqi



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LAPORAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	ii
LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN UJIAN LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Profil Dinas	5
1.2.1 Deskripsi Bidang Perusahaan	6
1.2.2 Kinerja Perusahaan	7
1.2.3 Rencana Strategis Perusahaan	8
1.3 Rumusan Masalah	12
1.4 Tujuan Magang	12
1.5 Manfaat Magang	12
1.6 Sistematika Penulisan	12
BAB II KAJIAN PUSTAKA	15
2.1 Landasan Teori	15
2.1.1 Rantai Pasokan	15
2.1.2 Perkembangan SCM	17
2.1.3 Manfaat Rantai Pasokan	18
2.1.4 Hambatan dalam SCM	19
2.1.5 Solusi Untuk Masalah Rantai Pasokan	21
2.1.6 Praktik-Praktik Rantai Pasokan	21
2.1.7 Berbagi Informasi	24
2.1.8 Integrasi Rantai Pasokan	26
2.1.9 Business Plan	27
2.2 Kerangka Kerja	28
BAB III METODOLOGI	30

3.1 Pendekatan	30
3.2 Unit Analisis	30
3.3 Struktur Dinas	30
BAB IV HASIL PELAKSANAAN PROGRAM	31
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	51
DAFTAR PUSTAKA	52
LAMPIRAN.....	54



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut dengan Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah Undang-Undang ini mengatur usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro.

Seperti yang disebutkan pada Undang-Undang ini, kriteria usaha kecil yang di maksud adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri secara mandiri dan orang perorangan sebagai pelakunya. Bukan juga usaha besar atau menengah yang memiliki, menguasai, atau bagian baik langsung maupun tidak langsung cabang atau anak perusahaan mereka.

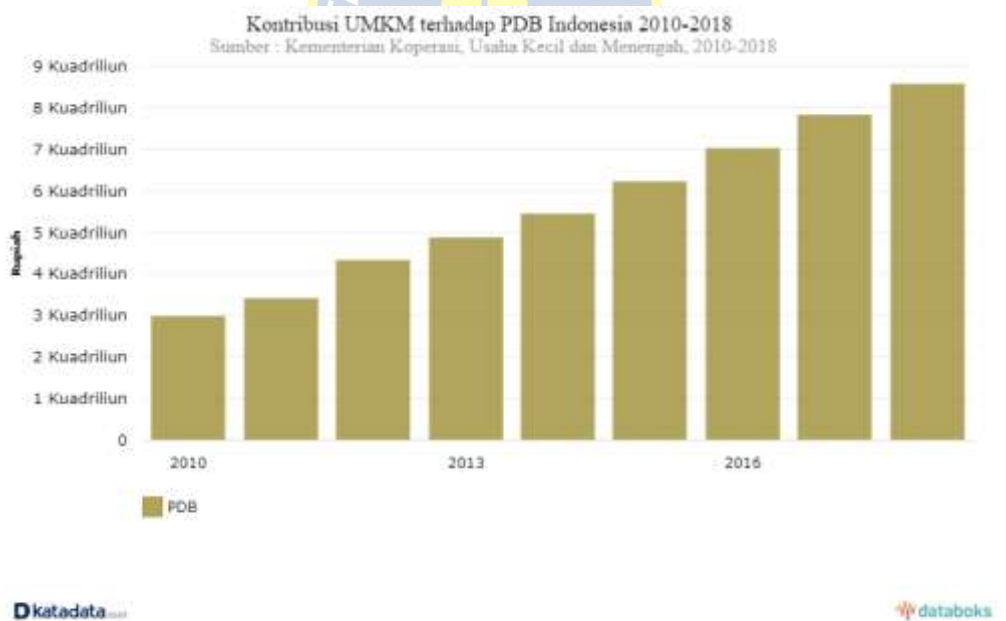
Kriteria Usaha Menengah yang di maksud adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri secara mandiri dan orang perorangan sebagai pelakunya. Bukan juga usaha besar atau menengah yang memiliki, menguasai, atau bagian baik langsung maupun tidak langsung cabang atau anak perusahaan mereka dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Kriteria UMKM adalah :

1. Maksimal Aset 50 Juta, Maksimal Omset 300 Juta = Usaha Mikro

2. Aset lebih besar dari 50 Juta - 500 Juta, Omset lebih besar dar 300 Juta - 2,5 Miliar : Usaha Kecil
3. Aset lebih besar dari > 500 Juta - 10 Miliar, Omset lebih besar dari > 2,5 Miliar - 50 Miliar : Usaha Menengah

Dalam menumbuhkan pertumbuhan ekonomi masyarakat UMKM memiliki kontribusi yang besar khususnya di negara-negara berkembang. Dampak yang berpengaruh positif dapat meningkatkan PDB di Indonesia. Berdasarkan data dari databoks.katadata.co.id pada tahun 2010-2018 Kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia 2010-2018 sebagai berikut:

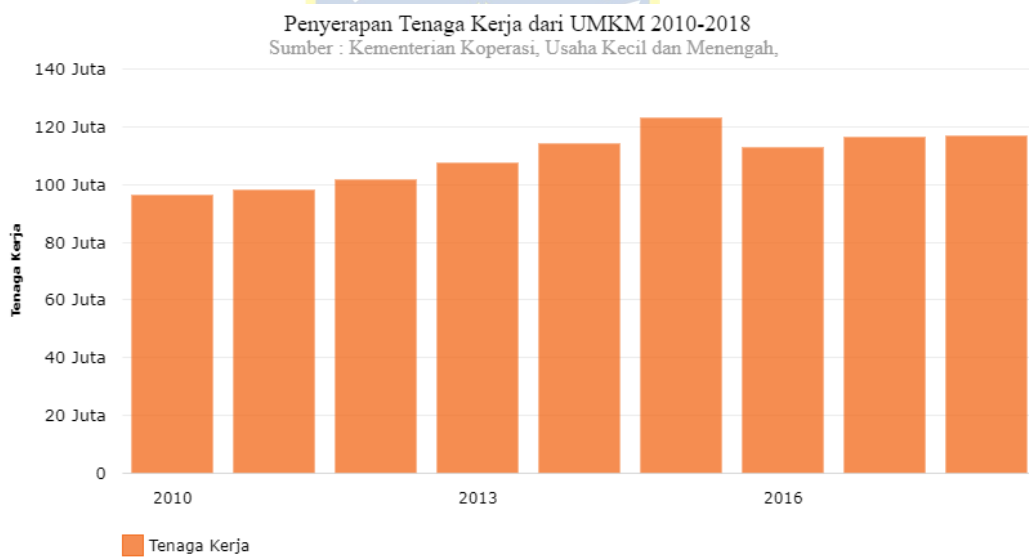


Gambar 1.1 Kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia 2010-2018

Berdasarkan penjelasan tersebut, UMKM merupakan salah satu potensi bagi negara untuk meningkatkan pendapatannya. Dengan berkembangnya UMKM maka akan meningkatkan perekonomian Indonesia. Pernyataan ini

diperkuat dengan pernyataan Sri Mulyani Menteri Keuangan yang meminta masyarakat untuk ikut mendukung pertumbuhan ekonomi nasional. Salah satunya dengan membelanjakan uangnya untuk membeli produk-produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau UMKM. saat berada di Gedung Dhanapala, Jakarta Pusat Rabu 8 Mei 2019.

Dampak lain dari berkembangnya UMKM adalah meningkatkan lapangan pekerjaan dan mengurangi pengangguran. Dari tahun 2010-2018 minimal ada 96,2 juta tenaga kerja yang dipekerjakan oleh UMKM. Pernyataan tersebut didukung dengan data dari <https://databoks.katadata.co.id/> sebagai berikut.



Gambar 1.2 Penyerapan Tenaga Kerja dari UMKM 2010-2018

Berdasarkan penjelasan tersebut, UMKM merupakan salah satu cara meningkatkannya lowongan pekerjaan sehingga mampu mengatasi pengangguran bahkan kemiskinan. Pengembangan dalam hal penciptaan kesempatan kerja

langsung dalam bentuk kerja mandiri, usaha mikro, ataupun usaha kecil

Melihat pentingnya peran UMKM maupun UKM, maka sangat penting bagi pemerintah untuk meningkatkan perkembangan UKM. Saat ini UKM harus memiliki strategi baru untuk bisnisnya, yaitu lingkup proses internal meliputi departemen-departemen yang ada dalam suatu perusahaan dan eksternal meliputi supplier dan pelanggan. Perusahaan yang dapat melakukan hubungan rantai pasok dengan seksama antar lingkup internal dan eksternal bisnisnya adalah perusahaan yang berhasil. Ada beberapa tantangan dalam rantai pasok dan salah satu yang terpenting adalah integrasi. Struktur integrasi di dalam rantai pasokan terdapat pada tiga level.

Level fungsional (Pertama) yaitu integrasi dalam beberapa fungsi perusahaan. Misalnya integrasi yang terjadi saat melakukan fungsi persediaan, pemasaran atau pembelian. Level internal (Kedua) yaitu integrasi di dalam berbagai fungsi perusahaan dengan tujuan keefisienan perusahaan dalam menghasilkan produk atau jasa. Level eksternal (Ketiga) yaitu integrasi antara perusahaan dengan supplier maupun pelanggan untuk kelancaran bahan mentah dan produk jadi yang mengalir dan dapat dikonsumsi pelanggan pada waktu, kualitas, lokasi dan kuantitas yang diinginkan (Frohlich & Westbrook, 2001; Narasimhan, 2001).

Tujuan dari integrasi antara perusahaan dengan supplier dan pelanggan adalah untuk terciptanya dan mengkoordinasikan proses rantai pasok dengan cara yang sulit diduplikasi oleh pesaing Pemerintah melalui Dinas Koperasi dan UKM DIY melakukan upaya untuk membantu pelaku usaha baru di Yogyakarta dalam

menciptakan integrasi dengan konsumen dengan tujuan produk yang di tawarkan penjual sampai kepada konsumen dengan baik. Untuk memfasilitasi UMKM dalam menciptakan integrasi rantai pasok dengan konsumen Dinas Koperasi dan UKM DIY antara lain menyediakan program gratis ongkir untuk pengiriman produk ke seluruh daerah Yogyakarta. Selain itu Dinas Koperasi dan UKM DIY juga menyediakan berbagai pelatihan dan konsultasi bagi pelaku bisnis di Yogyakarta. Dengan begitu diharapkan produsen akan mengalami peningkatan penjualan.

Salah satu pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UKM DIY adalah pelatihan bisnis plan bagi mantan tenaga kerja / pelaku usaha baru. Dengan mengikuti pelatihan pelatihan bisnis plan, pelaku usaha baru akan mendapatkan informasi mengenai cara meningkatkan integrasi dengan konsumen. Informasi tersebut antara lain adalah, cara untuk mengenalkan produk kepada konsumen dan masukan untuk produsen mengenai produk yang dijual agar mempunyai nilai di mata konsumen

1.2 Profil Dinas

Didasari oleh Peraturan Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 1 Tahun 2018 tanggal 30 Juli 2018 tentang Kelembagaan Pemerintah Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta Tentang Rincian Tugas dan Fungsi Dinas Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Tanggal 1 Oktober 2018 menetapkan bahwa Dinas Koperasi dan UKM DIY mempunyai tugas melaksanakan urusan Pemerintah Daerah di bidang Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah adalah sebab terbentuknya Dinas

Koperasi dan UKM Daerah Istimewa Yogyakarta.

Dalam Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Daerah Istimewa Yogyakarta atau disingkat DISKOP UKM DIY terdapat 4 bidang yang membantu tugasnya untuk melaksanakan urusan Pemerintah Daerah di bidang Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah yaitu,

- Bidang Koperasi
- Bidang Usaha Kecil Menengah
- Bidang Layanan Kewirausahaan Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah
- Bidang Pembiayaan



1.2.1 Deskripsi Bidang Perusahaan

1.2.1.1 Sekretariat

Kepala Dinas dan dipimpin oleh Sekretaris berkedudukan di atas dan mempunyai bertanggung jawab atas kinerja Sekretariat. Tugas Sekretariat adalah menyelenggarakan kesekretariatan Dinas. Untuk melaksanakan tugasnya sekretariat, terdiri atas 3 Subbagian:

1. Subbagian Program

Subbagian Program ditugaskan untuk pelaksanaan untuk menyusun program, memantau, pelaporan, dan evaluasi, serta mengelola informasi data. Sekretaris adalah atasan dan bertanggung jawab atas kinerja Subbagian Program. Pemimpin Subbagian program adalah Kepala Subbagian.

2. Subbagian Keuangan

Sekretaris adalah atasan dan bertanggung jawab atas kinerja Subbagian Keuangan. Subbagian keuangan dipimpin oleh Kepala Subbagian. Tugas subbagian Keuangan adalah untuk pelaksanaan untuk mengelola keuangan yang ada di Dinas.

3. Subbagian Umum

Sekretaris membawahi dan bertanggung jawab atas kinerja Subbagian Umum. Kepala Subbagian adalah pemimpin Subbagian. Tugas Subbagian Umum adalah menyelenggarakan kepegawaian, kearsipan, kerumahtanggaan, pengelolaan barang, kepustakaan, ketatalaksanaan Dinas, dan ketatalaksanaan Dinas.

1.2.1.2 Bidang Koperasi

Kepala Dinas membawahi dan bertanggung jawab atas kinerja Bidang Koperasi. Kepala Bidang adalah pemimpin Bidang Koperasi. Tugas bidang Koperasi adalah pelaksanaan pemberdayaan, membina, dan meningkatkan nilai omset koperasi sektor riil dengan mengawasi koperasi. Bidang Koperasi terdapat dua seksi, yaitu:

1. Seksi Kelembagaan dan Usaha;

Bidang Koperasi membawahi dan bertanggung jawab atas kinerja seksi Kelembagaan dan Usaha. Kepala Seksi adalah pemimpin Seksi Kelembagaan dan Usaha. Tugas Seksi Kelembagaan dan Usaha adalah pelaksanaan pemberdayaan dan membina kelembagaan dan usaha koperasi.

2. Seksi Pengawasan Koperasi.

Bidang Koperasi membawahi dan bertanggung jawab atas kinerja seksi Pengawasan Koperasi. Kepala Seksi adalah pemimpin Seksi Pengawasan Koperasi. Tugas Seksi Pengawasan Koperasi adalah mengawasi koperasi.

1.2.1.3 Bidang UKM

Kepala Dinas membawahi dan bertanggung jawab atas kinerja Bidang UKM berada. Kepala Bidang adalah pemimpin Bidang UKM. Tugas Bidang UKM adalah membina dan memberdayakan usaha kecil dan menengah dalam upaya untuk menambah nilai omset usaha kecil dan menengah. Bidang Usaha Kecil dan Menengah, terdiri atas

1. Seksi Produksi;

Kepala bidang UKM membawahi dan bertanggung jawab atas kinerja Seksi Produksi. Kepala Seksi adalah pemimpin Seksi Produksi. Tugas Seksi Produksi adalah melaksanakan pemberdayaan dan pembinaan produksi usaha kecil dan menengah.

2. Seksi Pemasaran.

Kepala Bidang UKM membawahi dan bertanggung jawab atas kinerja Seksi Pemasaran. Kepala Seksi adalah pemimpin Seksi Pemasaran. Tugas Seksi Pemasaran adalah pelaksanaan dan melayani bagi usaha kecil dan menengah yang ingin berkembang.

1.2.1.4 Bidang Layanan Kewirausahaan Koperasi UKM

Kepala Dinas membawahi dan bertanggung jawab atas kinerja Bidang

Layanan Kewirausahaan Koperasi UKM. Kepala Bidang adalah pemimpin Bidang Layanan Kewirausahaan Koperasi UKM. Tugas Bidang Layanan Kewirausahaan Koperasi UKM adalah membina, mengembangkan, dan memantau kewirausahaan untuk menambah kuantitas wirausaha baru. Bidang Layanan Kewirausahaan Koperasi UKM, terdiri atas:

1. Seksi Layanan Kewirausahaan Baru Koperasi UKM;

Kepala Bidang Layanan Kewirausahaan Koperasi UKM membawahi dan bertanggung jawab atas kinerja Seksi Layanan Kewirausahaan Baru Koperasi UKM. Kepala Seksi adalah pemimpin Seksi Layanan Kewirausahaan Baru Koperasi UKM. Tugas Seksi Layanan Kewirausahaan Baru Koperasi UKM adalah membina, mengembangkan, dan memantau kewirausahaan.

2. Seksi Layanan Usaha Terpadu Koperasi UKM.

Kepala Bidang Layanan Kewirausahaan Koperasi UKM membawahi dan bertanggung jawab atas kinerja Seksi Layanan Usaha Terpadu Koperasi UKM. Kepala Seksi adalah pemimpin Seksi Layanan Usaha Terpadu Koperasi UKM. Tugas Seksi Layanan Usaha Terpadu Koperasi UKM adalah melayanani konsultasi dan jejaring bagi koperasi, usaha kecil dan menengah.

1.2.1.5 Bidang Pembiayaan

Kedudukan Bidang Pembiayaan berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Kepala Dinas. Kepala Bidang adalah pemimpin Bidang Pembiayaan. Tugas Bidang Pembiayaan adalah melaksanakan pembinaan, pengendalian, dan fasilitasi pembiayaan koperasi, usaha kecil dan menengah untuk meningkatkan

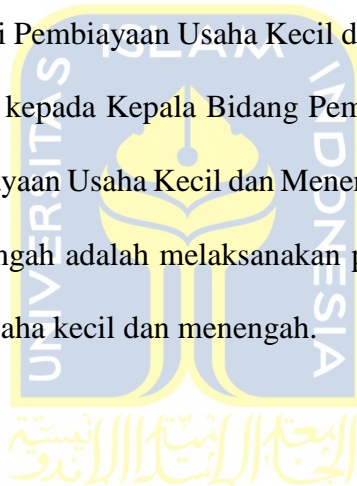
jumlah pembiayaan yang diperoleh koperasi, usaha kecil dan menengah. Bidang pembiayaan terdiri atas :

1. Seksi Pembiayaan Koperasi;

Kepala Bidang Pembiayaan membawahi dan bertanggung jawab atas kinerja Seksi Pembiayaan Koperasi. Kepala Seksi adalah pemimpin Seksi Pembiayaan Koperasi. Tugas Seksi Pembiayaan Koperasi adalah melaksanakan pembinaan, pengendalian, dan fasilitasi pembiayaan koperasi.

2. Seksi Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah

Kedudukan Seksi Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Kepala Bidang Pembiayaan. Kepala Seksi adalah pemimpin Seksi Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah. Tugas Seksi Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah adalah melaksanakan pembinaan, pengendalian, dan fasilitasi pembiayaan usaha kecil dan menengah.



1.2.2 Kinerja Dinas

Dinas Koperasi dan UKM DIY memiliki layanan berupa :

1.2.2.1 SiBakul Jogja

Sistem Informasi Pembinaan Koperasi dan Pelaku Usaha adalah kepanjangan dari SiBakul Jogja . Jogja merupakan kata yang sudah tidak asing dari Wilayah Pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta. SiBakul Jogja merupakan program tata kelola Koperasi dan UMKM terpadu yang inovatif dan terdiri dari sistem database dan clustering/pengelompokkan yang bertujuan untuk membina

dengan tepat, efektif, sesuai kebutuhan serta berkelanjutan.

1.2.2.2 MarketHub

Pada tahun 2019 SiBakul bertransformasi menjadi MarketHUB yang sebelumnya sistem pendataan bagi koperasi dan UMKM, menjadi tempat untuk memasarkan produk-produk UMKM yang transaksinya dilakukan secara daring.

1.2.2.3 Dampak Covid

Layanan bagi UKM yang mengalami Dampak Covid untuk mendapat bantuan dari pemerintah. UKM diharuskan mengikuti pendataan secara daring melalui website <https://sibakuljogja.jogjaprov.go.id/>

1.2.2.4 PLUT DIY

Merupakan Layanan Bisnis bagi pelaku usaha meliputi Konsultasi, Pelatihan, Pendampingan usaha di wilayah DIY. Pelayanan konsultasi dapat berupa daring dengan menghubungi +62882-3326-9338 pada aplikasi Whatsapp atau dengan bertemu langsung dengan konsultan di kantor PLUT dengan alamat Jl. HOS Cokroaminoto No.162, Tegalrejo, Kec. Tegalrejo, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta

1.2.3 Rencana Strategis Perusahaan

Mengintegrasikan seluruh aktivitas UKM di Jogja mulai dari pembinaan untuk pelaku UKM baru (Ex Tenaga kerja) sampai fasilitas yang membantu

meningkatnya penjualan UKM melalui program kerja dinas seperti program Free Ongkir untuk seluruh daerah Yogyakarta.

1.3 Rumusan Masalah

1. Bagaimana penerapan Integrasi rantai pasok untuk menciptakan integrasi dengan konsumen melalui pelatihan UMKM di Dinas Koperasi dan UMKM Yogyakarta?
2. Apakah ada pembinaan lebih lanjut dari Dinas Koperasi dan UKM Yogyakarta untuk pelaku usaha baru (Ex Tenaga kerja) ?

1.4 Tujuan Magang

1. Mengetahui penerapan Integrasi rantai pasok untuk menciptakan integrasi dengan konsumen melalui pelatihan UMKM di Dinas Koperasi dan UMKM Yogyakarta.
2. Mengetahui cara pembinaan pelaku usaha baru (Ex Tenaga kerja) di Yogyakarta di Dinas Koperasi dan UKM DIY.

1.5 Manfaat Magang

1. Memberi sumbangan untuk ilmu pengetahuan.
2. Membantu penyelesaian operasional.
3. Menambah relasi

1.6 Sistematika Penulisan

Bab I Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

1.2 Profil Dinas

1.2.1 Deskripsi Bidang Perusahaan

1.2.1.1 Sekretariat

1.2.1.2 Bidang Koperasi

1.2.1.3 Bidang UKM

1.2.1.4 Bidang Layanan Kewirausahaan Koperasi UKM

1.2.1.5 Bidang Pembiayaan

1.2.2 Kinerja Dinas

1.2.2.1 Sibakul Jogja

1.2.2.2 MarketHub

1.2.2.3 Dampak Covid

1.2.2.4 PLUT DIY

1.2.3 Rencana Strategis Perusahaan

1.3 Rumusan Masalah

1.4 Tujuan Magang

1.5 Manfaat Magan

1.6 Sistematika Penulisan

Bab II Kajian Pustaka

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Rantai Pasokan



- 2.1.2 Perkembangan SCM
- 2.1.3 Manfaat Rantai Pasokan
- 2.1.4 Hambatan dalam SCM
- 2.1.5 Solusi Untuk Masalah Rantai Pasokan
- 2.1.6 Praktik-Praktik Rantai Pasokan
- 2.1.7 Berbagi informasi
- 2.1.8 Integrasi Rantai Pasokan
- 2.1.9 Business Plan
- 2.2 Kerangka Kerja

Bab III Metodologi

- 3.1 Pendekatan
- 3.2. Unit Analisis
- 3.3 Struktur Dinas

Bab IV Hasil Pelaksanaan Program

BAB V Kesimpulan & Rekomendasi

Daftar Pustaka

Lampiran



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Rantai Pasokan

Sekelompok aktivitas (dalam bentuk entitas/fasilitas) yang dilakukan dalam proses perubahan dan pengiriman barang dari mulai bahan baku sampai produk jadi yang sampai ke tangan konsumen merupakan definisi supply chain. Dengan bercermin pada definisi tersebut maka dalam suatu aliran supply chain terdapat beberapa pelaku. Pelaku yang dimaksud adalah perusahaan yang merubah bahan baku mentah dari bumi/alam, perusahaan yang merubah bahan baku menjadi komponen atau produk setengah jadi, supplier bahan pendukung produk, perusahaan perakit, distributor, dan retailer yang bertugas menyalurkan produk hingga sampai ke tangan konsumen.

Terdapat beberapa pemain utama dalam supply chain yang merupakan perusahaan dengan kepentingan yang sama, yaitu :

1. *Supplies*
2. *Manufactures*
3. *Distribution*
4. *Retail Outlet*
5. *Customers*

Chain 1: Supplier

Jaringan inilah yang menjadi awal terjadinya rantai pasokan.

Supplier menjadi sumber yang menyediakan bahan pertama dimana rantai penyalur baru akan mulai. Ada berbagai macam bentuk bahan pertama. Antara lain bahan mentah, bahan baku, barang dagangan, bahan penolong, suku cadang dan lain-lain.

Chain 1-2-3: Supplier-Manufactures- Distribution

Setelah manufaktur sudah menghasilkan barang, barang tersebut harus disalurkan kepada pelanggan. Walaupun tersedia banyak cara, Namun sebagian besar supply chain biasanya menggunakan distributor untuk menyalurkan barangnya kepada pelanggan.

Chain 1-2-3-4: Supplier-Manufactures- Distribution-Retail Outlet

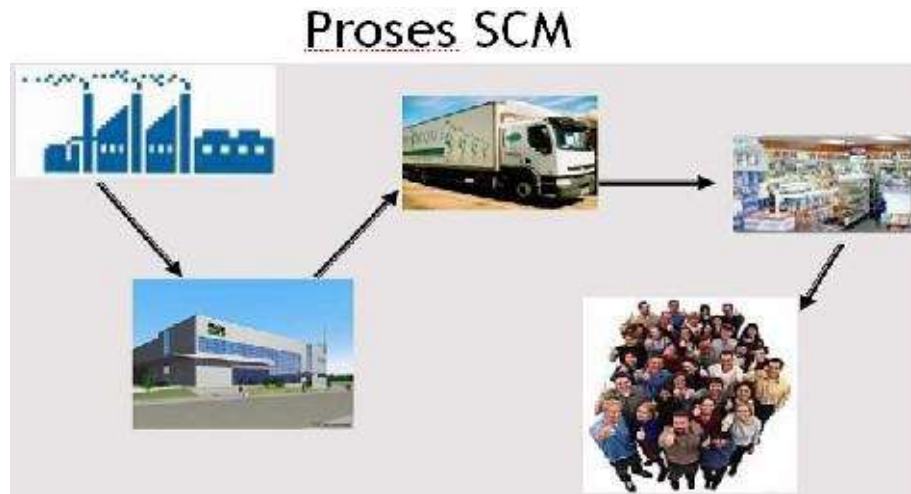
Untuk menyimpan barang yang belum disalurkan ke aliran selanjutnya, sebagian pedagang besar memiliki fasilitas gudang sendiri atau dapat menyewa dari pihak lain. Dengan melakukan desain kembali pola pengiriman barang ke gudang manufaktur ataupun ke toko pengecer, Di gudang ini pedagang besar memiliki kesempatan untuk memperoleh penghematan dalam bentuk biaya gudang dan jumlah inventaris.

Chain 1-2-3-4-5: Supplier-Manufactures Distribution-Retail Outlet-Customer.

Para pelanggan atau pembeli atau pengguna barang langsung ditawarkan barang melalui para pengecer atau retailer yang menawarkan barang langsung. Dalam hal ini retailer yang dimaksud adalah supermarket, warung-warung, toko kelontong, dan lain-lain..

Secara sederhana pemain utama dalam proses SCM dapat digambarkan

di bawah ini :



Gambar 2.1.1 Proses SCM

Terdapat 3 macam hal untuk mengelola supply chain, yaitu :

Pertama, aliran barang dari hulu ke hilir contohnya bahan baku yang dikirim dari supplier ke pabrik, setelah produksi selesai dikirim ke pengirim, retailer, kemudian ke konsumen akhir.

Kedua, aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu dan

Ketiga adalah aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir atau sebaliknya.

2.1.2 Perkembangan SCM

Akselerasi perubahan lingkungan bisnis adalah hal yang menyebabkan berkembangnya konsep SCM. Berkembangnya secara cepat faktor- faktor penting menyebabkan akselerasi perubahan lingkungan bisnis, antara lain:

1. Semakin kritisnya tuntutan konsumen

2. Semakin canggihnya Infrastruktur telekomunikasi, informasi, transportasi, dan perbankan menyebabkan berkembangnya model baru dalam aliran material / produk.
3. Lingkungan pasar yang berubah menyebabkan daur hidup produk menjadi sangat pendek.
4. Konsep-konsep ramah lingkungan mulai dimasukkan ke dalam industry manufaktur yang disebabkan oleh kesadaran konsumen akan pentingnya aspek sosial dan lingkungan dalam kehidupan. Mulai dari proses perancangan produk, proses produksi hingga proses distribusinya

Menurut Ross, F.D (2003), ada dua fakta yang mendasari awal berkembangnya konsep SCM yaitu bahwa pada tahun 1960-an pabrikan dituntut untuk menurunkan biaya produksi dan perkembangan teknologi informasi khususnya internet yang dapat membantu merealisasikan suatu sistem terpadu sehingga mendorong perusahaan untuk melakukan efisiensi biaya bukan saja pada lingkup satu perusahaan saja.

2.1.3 Manfaat Rantai Pasokan

Apabila SCM diterapkan maka dapat memberi manfaat antara lain :

1. Kepuasan pelanggan.

Konsumen atau pengguna produk adalah target utama perusahaan menghasilkan setiap produk melalui proses produksi setiap produk.. Tentunya

Konsumen atau pengguna yang dimaksud dalam konteks ini adalah konsumen yang setia dalam jangka waktu yang panjang. Dengan puasnya konsumen pada pelayanan yang disampaikan perusahaan menjadikan konsumen tersebut setia untuk menjadikan konsumen setia.

2. Pendapatan yang meningkat.

Dengan banyaknya konsumen yang loyal dan menjadi mitra perusahaan akan berbanding lurus dengan pendapatan perusahaan yang meningkat. Dengan diminatnya produk perusahaan maka produk yang dihasilkan perusahaan tidak terbuang sia-sia.

3. Biaya yang menurun.

Penurunan biaya pada jalur distribusi dapat dikarenakan oleh pengintegrasian aliran produk dari perusahaan kepada konsumen akhir.

4. Tingginya aset yang dimanfaatkan.

Manusia yang terampil baik dan terlatih dalam hal pengetahuan ataupun keterampilan merupakan aset perusahaan. Penggunaan teknologi tinggi seperti yang dituntut dalam pelaksanaan SCM akan berjalan dengan maksimal dengan tenaga manusia yang terlatih.

5. Laba yang meingkat.

Laba perusahaan akan meningkat seiring dengan meningkatnya jumlah konsumen yang setia pada produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

6. Semakin besarnya perusahaan.

Semakin besar dan kuatnya perusahaan didasari oleh perusahaan yang mendapat keuntungan dari segi proses distribusi produknya.

2.1.4 Hambatan dalam SCM

1. Increasing Variety of Products.

Semakin bervariasinya jenis produk menjadi seakan-akan konsumen sekarang dimanjakan oleh produsen. Hal itu didasari oleh berfokusnya perusahaan kepada pelanggan (customer oriented) yang merupakan strategi perusahaan. Jika dahulu penawaran produk dilakukan dengan pembagian segmen dilakukan oleh produsen, maka sekarang setiap individu akan ditawarkan oleh produsen sesuai dengan keinginan mereka. Perusahaan semakin kewalahan dalam memuaskan keinginan dari konsumen dengan banyaknya variasi dan jumlah produk yang tidak menentu dari masing-masing produk.

2. Decreasing Product Life Cycles.

Kewalahan produsen dalam mengatur strategi pasokan barang juga didasari oleh menurunnya daur hidup sebuah produk. Karena membutuhkan waktu tertentu untuk mengatur pasokan barang tertentu. Dalam hal ini maksud dari daur produk adalah umur produk tersebut untuk bertahan di pasar.

3. Increasingly Demand Customer.

Secara cepat meningkatnya permintaan diatur dan diusahakan oleh supply chain managemen, walaupun tuntutan permintaan yang diminta pelanggan sangat mendadak dan bukan produk standard (customize) .

4. Fragmentation of Supply Chain Ownership.

Semakin rumit dan kompleksnya supply chain digambarkan dari terlibatnya banyak pihak yang mempunyai kepentingan masing-masing.

5. Globalization.

Supply chain semakin kompleks dan rumit dengan adanya globalisasi. Karena terlibarnya pihak dari berbagai Negara yang mungkin mempunyai lokasi di berbagai pelosok dunia

2.1.5 Solusi Untuk Masalah Rantai Pasokan

1. Selama permintaan meningkat, dari pada dilakukan oleh perusahaan sendiri. Sebaiknya perusahaan melakukan outsourcing (dengan menggunakan sumber dari pihak luar).
2. Daripada harus terlebih dahulu memproduksi lebih baik Membeli input secara langsung.
3. "strategic partnership" yang diciptakan dengan supplier.
4. Pembelian dilakukan dengan pendekatan "just in time", pengiriman dari supplier dilakukan dalam kuantitas/ dalam jumlah sedikit material yang dibutuhkan
5. Pengurangan waktu tunggu selama pembelian dan penjualan.
6. Meminimalkan penggunaan supplier.
7. Memperbaiki hubungan antara supplier dan buyer.
8. Proses produksi dilakukan setelah ada order.
9. Mencapai permintaan yang akurat melalui kerjasama yang lebih dekat dengan supplier.

2.1.6 Praktik-Praktik Rantai Pasokan

Keefektifan rantai pasokan didorong oleh seperangkat aktivitas yang digunakan dalam praktik-praktik rantai pasokan (Li et al., 2006). Praktik-praktik rantai pasokan menjelaskan tujuan ganda dari manajemen rantai pasokan (Gorane dan Kant, 2015). Tujuan yang dimaksud adalah untuk meningkatkan kinerja rantai pasokan secara keseluruhan dan untuk meningkatkan kinerja suatu organisasi. Li et al. (2006) juga mengungkapkan hal yang sama, bahwa untuk tetap kompetitif, pentingnya praktik-praktik rantai pasokan harus disadari oleh organisasi atau perusahaan tidak hanya untuk meningkatkan kinerja perusahaan sendiri akan tetapi juga berkoordinasi dengan mitra rantai pasokan untuk meningkatkan kinerja bersama. Kepuasan pelanggan yang lebih baik diakibatkan oleh penerapan yang sukses dari serangkaian praktik rantai pasokan dan kepuasan pelanggan akan menyebabkan kepada meningkatnya kinerja keuangan. (Ou, Liu, Hung, dan Yen, 2010).

Berdasarkan ulasan di awal, dalam penelitian ini menggunakan lima praktik-praktik rantai pasokan yakni, integrasi pemasok, integrasi internal, integrasi pelanggan, berbagi informasi, dan penundaan. Praktik-praktik tersebut dijelaskan pada bagian berikut.

1. Integrasi pemasok

Gimenez dan Ventura (2003) mendefinisikan integrasi pemasok adalah kesatuan dan kepaduan kegiatan logistik antara pemasok dan produsen yang melintasi batas-batas perusahaan atau organisasi. Flynn *et al.* (2010) menyebutkan

bahwa untuk memaksimalkan nilai rantai pasokan integrasi pemasok merupakan salah satu faktor penting yang memungkinkan anggota rantai pasokan bertindak secara terpadu.. Menurut Li *et al.* (2006), integrasi pemasok merupakan hubungan jangka panjang yang terjadi antara pemasok dan perusahaan. Hubungan tersebut mempunyai dua tujuan yaitu: a) meningkatkan kemampuan strategik perusahaan dan operasional, dan b) membantu berlanjutnya manfaat yang dicapai perusahaan (Li *et al.*, 2006). Beberapa manfaat yang didapat dari penerapan integrasi pemasok antara lain: a) minimnya biaya, b) minimnya persediaan, c) berkurangnya waktu tunggu, dan d) meningkatkan keunggulan kompetitif (Gimenez dan Ventura, 2003).

2. Integrasi Internal

Proses dalam organisasi yang bertujuan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan yang dilakukan perusahaan melalui kegiatan praktik rantai pasokan merupakan definisi integrasi internal (Kahn dan Mentzer, 1996). Dalam pendapat lain mengenai integrasi internal Gimenez dan Ventura (2003) mengemukakan bahwa integrasi internal merupakan batas-batas fungsional dalam perusahaan yang besatu padu.. Begitu juga diungkapkan oleh Wong, Boon-itt, dan Wong (2011) yang menyatakan bahwa integrasi internal merupakan sistem strategi antar fungsi dan memiliki tanggung jawab bersama seluruh fungsi.

Dalam integrasi internal, terjadi kerja sama antar fungsi yakni: desain produk, produksi, penjualan, pengadaan, dan distribusi yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen (Wong et al., 2011). Pekerjaan dan sumber daya yang berlebihan, serta berkurangnya kualitas dan kinerja perusahaan adalah akibat dari tidak adanya integrasi internal dalam perusahaan (Pagell, 2004). Sedangkan

dalam penelitian kinerja rantai pasokan yang dilakukan di Spanyol, Gimenez dan Ventura (2003) menemukan bahwa kinerja perusahaan akan lebih baik pada organisasi yang integrasi internalnya diterapkan dengan baik dalam rantai pasokannya dibanding pesaing. Kinerja adalah kemampuan perusahaan untuk menanggapi kebutuhan dan keinginan pelanggan, menanggapi kebutuhan yang spesial, pemenuhan jumlah dan tanggal pengiriman, dan kerja sama dalam mengeluarkan produk baru (Gimenez dan Ventura, 2003).

3. Integrasi Pelanggan

Dalam komponen rantai pasokan terdapat bagian yang penting dan tidak bisa dipisahkan, yaitu integrasi pelanggan. (e.g. Tan, Kannan, dan Handheld (1998)). Menurut Wong et al. (2011), integrasi pelanggan adalah kolaborasi yang menjadi satu padu antara perusahaan dan pelanggannya melalui informasi yang mereka saling bagi dengan tujuan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.. Selain berkolaborasi dan berbagi informasi, menurut Flynn et al. (2010) kesatuan dan kepaduan yang dilakukan antara manufaktur dan pelanggan meliputi koordinasi mengenai bangunan strategi, praktik-praktik, dan proses interorganisasi.

Ekspektasi dan peluang pasar dapat dipahami perusahaan yang menerapkan integrasi pelanggan dengan baik (Wong et al., 2011). Hal tersebut memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan yang dapat direspon perusahaan dengan lebih cepat dan lebih akurat. Selain itu, integrasi pelanggan juga mampu meningkatkan kinerja perusahaan untuk memenuhi kepuasan pelanggan melalui hubungan jangka pendek dengan pelanggan (Li et al., 2006).

2.1.7 Berbagi Informasi

Terdapat dua hal dalam berbagi informasi dalam rantai pasokan yakni tingkat berbagi informasi dan kualitas berbagi informasi. Menurut Li et al. (2006) tingkat berbagi informasi menggambarkan sejauh mana informasi yang eksklusif dan penting yang disampaikan oleh satu pihak ke pihak yang lain seperti dari pemasok ke produsen, dan dari ritel ke pelanggan. Informasi yang disampaikan berupa informasi pasar, produk, dan pelanggan (Mentzer, Keebler, Dewitt, Min, Nix, Smith, dan Zacharia, 2001).

Kuantitas dari informasi yang akan diterima oleh mitra dipengaruhi oleh tingkat berbagi informasi yang dilakukan (Sundram et al., 2011). Keefektifan dan keefisienan komunikasi yang dibangun dalam rantai pasokan bergantung pada banyak informasi yang diberikan. Semakin banyak informasi yang disampaikan maka semakin baik (Li dan Lin, 2006). Semakin banyak yang dapat mengakses informasi maka memungkinkan keputusan yang dibuat menjadi lebih cepat dan akurat. Hal ini pada akhirnya akan menjadi sumber keunggulan kompetitif bagi perusahaan (Moberg, Cutler, Gross, dan Speh, 2002).

Pertukaran informasi yang dilakukan merupakan faktor yang akan memengaruhi kualitas berbagi informasi. Faktor ini mencakup tingkat akurasi, ketepatan waktu, kredibilitas dan kecukupan informasi yang dipertukarkan (Li et al., 2006). Meskipun tingkat berbagi informasi dalam rantai pasokan merupakan hal yang penting. Namun dampaknya pada rantai pasokan bergantung pada informasi apa yang dibagikan, dengan siapa informasi tersebut dibagikan, serta kapan dan di mana informasi dibagikan (Sundram et al., 2011). Teraturnya pertukaran informasi

yang dilakukan oleh mitra rantai pasokan dapat bekerja sebagai satu kesatuan sehingga mampu merespon dengan cepat perubahan pasar. Selain itu, peningkatan kinerja rantai pasokan akan terealisasi jika kualitas berbagi informasi y dikelola dengan baik di internal dan antar perusahaan (Moberg et al., 2002). Hal ini dikarenakan kualitas informasi yang disampaikan akan memengaruhi keputusan manajerial. Semakin berkualitas informasi yang disampaikan, semakin tepat keputusan yang akan diambil oleh manajer. Hal tersebut akan berdampak pada semakin efektifnya manajemen rantai pasokannya (Raisinghani dan Meade, 2005).

2.1.8 Integrasi Rantai Pasokan

Pengetahuan baru dalam rantai pasokan diarahkan oleh Integrasi pada pertukaran pengetahuan di antara organisasi-organisasi dalam jaringan rantai pasok (Vallet-Bellmunt *et al.*, 2011). Pada artikel lain, dikemukakan bahwa (Pagell 2004) mengelompokkan integrasi rantai pasokan menjadi Internal Integration dan External Integration.

1. Integrasi Internal

Internal Integration adalah hubungan integrasi secara bersama-sama antara tim lintas fungsional yang dapat berbagi informasi dan membuat produk, proses, serta keputusan manufaktur secara bersama- sama.

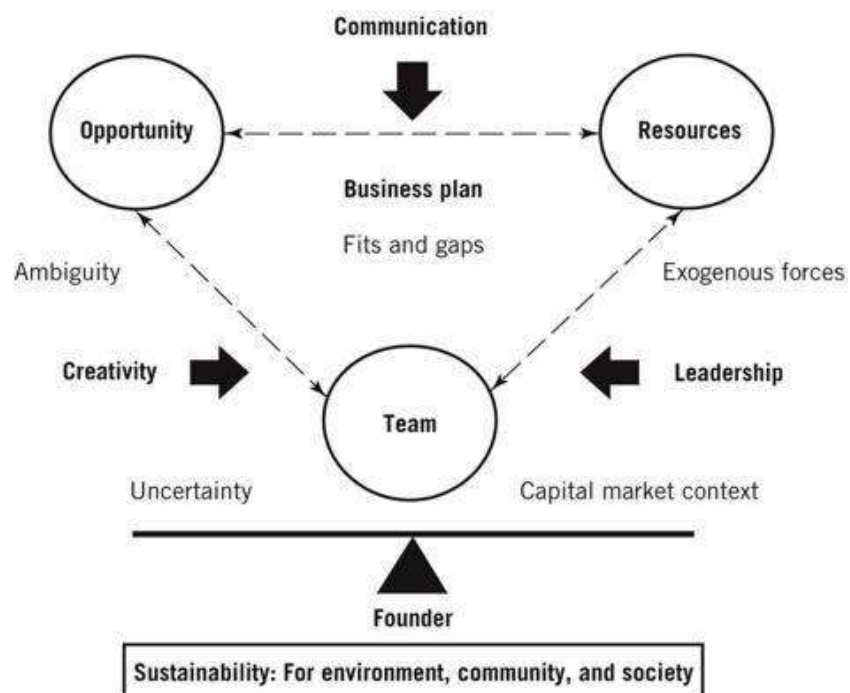
2. Integrasi External

Ada 2 macam integrasi rantai pasok external, yaitu *Supplier Integration* dan *Customer Integration*. *Supplier Integration* adalah tersedianya aliran yang efektif atas penyediaan pasokan yang terjadi karena adanya interaksi dan kerja sama antar sebuah organisasi dengan pemasok sebuah proses di mana terdapat interaksi

dan kerja sama antara sebuah organisasi dengan pemasok. Sedangkan *Customer Integration* adalah tersedianya aliran yang efektif atas penjualan produk/jasa kepada pelanggan yang terjadi karena adanya sebuah proses interaksi dan kerja sama antara organisasi dengan pelanggan.

2.1.9 Business Plan

Peluang adalah hatinya proses kewirausahaan, meskipun ada ide yang bagus belum tentu selalu ada peluang yang bagus juga, hal tersebut pasti diketahui



oleh pengusaha dan penemu yang sukses.

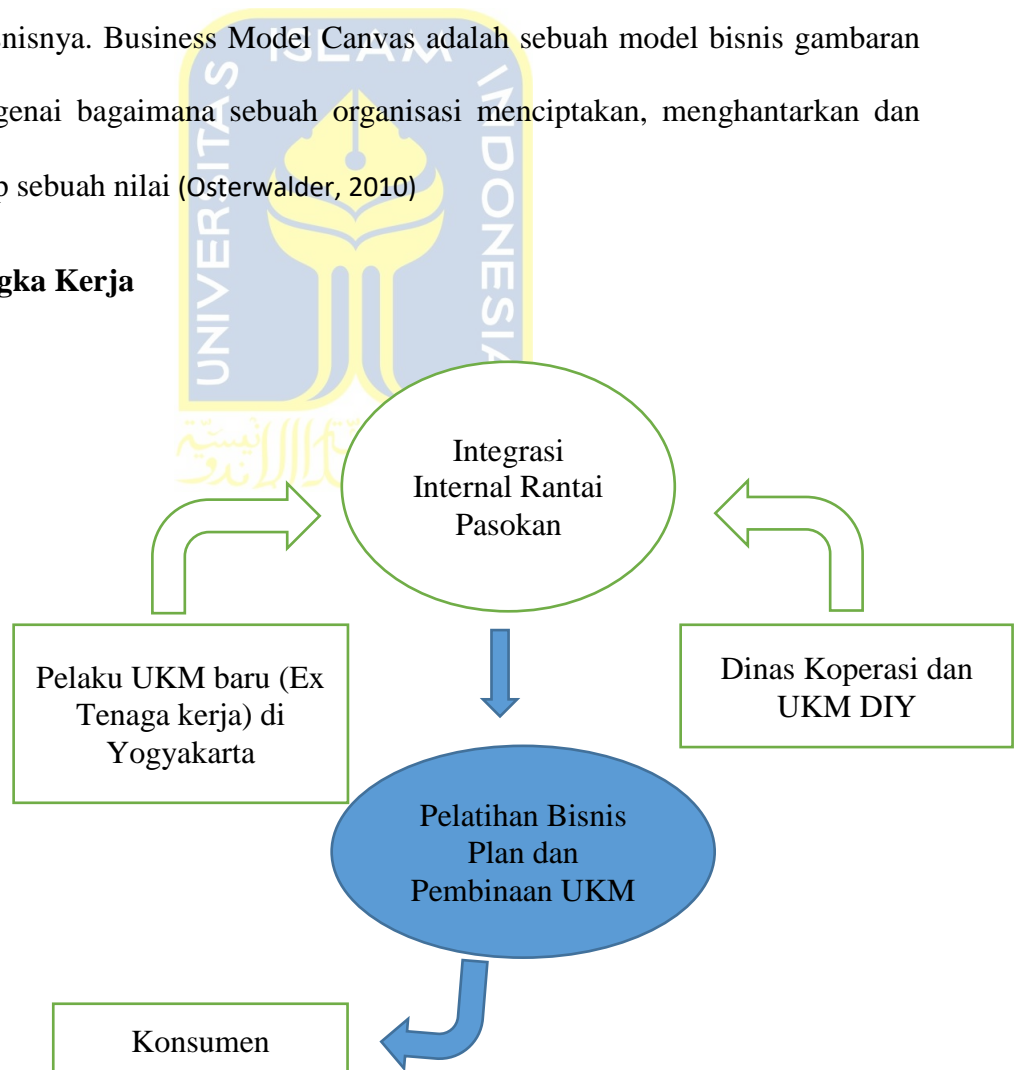
Gambar 2.1 The Timmons Model of the Entrepreneurial Process

Menurut Cohendet dan Simons (2015) *building business case* (proses untuk memeriksa peluang, alternatif, tahapan, dan investasi keuangan untuk menghasilkan tindakan terbaik dalam menciptakan nilai bisnis), *development* (pengembangan inovasi yang dibuat), *testing* (memeriksa inovasi) & *valuation and*

launching (penilaian dan peluncuran hasil inovasi) adalah hal yang dipertimbangkan dalam proses inovasi yang disesuaikan untuk pembangkitan ide. Terdapat dua hal yang harus di pahami, yang pertama pembangkitan ide harus terus menerus dilakukan saat inovasi sedang dilaksanakan. Yang kedua dalam pelaksanaan proses inovasi harus melewati 2 tahapan. Tahapan pengujian ide lalu tahapan launching.

Dalam kegiatan pelatihan bisnis plan, Dinas Koperasi dan UKM menggunakan Business Model Canvas untuk membantu UKM dalam mengetahui potensi bisnisnya. Business Model Canvas adalah sebuah model bisnis gambaran logis mengenai bagaimana sebuah organisasi menciptakan, menghantarkan dan menangkap sebuah nilai (Osterwalder, 2010)

2.2 Kerangka Kerja



Kerangka kerja ini membantu menjelaskan keterkaitan antar variabel. Pada gambar Pelaku UKM baru di Yogyakarta dan Dinas Koperasi dan UKM DIY mengarah ke Integrasi Rantai Pasok, maksudnya adalah hubungan antara kedua gambar tersebut menghasilkan integrasi internal rantai pasokan.

Integrasi Internal rantai pasokan antar UKM dan Dinas Koperasi dan UKM DIY terjadi karena adanya pelaku usaha baru, di antaranya adalah mahasiswa dan tenaga kerja yang di PHK oleh perusahaan yang baru memulai usaha. Menyikapi hal itu Dinas Koperasi dan UKM DIY membantu pelaku usaha baru tersebut untuk menjalankan usahanya dengan baik dengan cara membuka pendaftaran Pelatihan bisnis plan. Di antara peserta yang mendaftar, Dinas Koperasi dan UKM DIY memilih beberapa peserta yang untuk diikutkan Pelatihan bisnis plan yang berlokasi di Hotel Grand Tjokro Yogyakarta dan dibagi menjadi 3 kelas yaitu, angkatan 4, angkatan 5, angkatan 6. Dalam pelatihan ini penulis mendapat tugas untuk mendampingi angkatan 6 dengan di temani satu peserta magang lain yang bernama Rizal.

Pelatihan Bisnis Plan dan pembinaan UKM tersebut penting dilakukan karena dengan berkembangnya UKM akan meningkatkan perekonomian Indonesia. Seperti pada gambar yang mengarahkan Pelatihan Bisnis Plan dan Pembinaan UKM ke Konsumen. Dalam hal ini maksudnya adalah kegiatan pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UKM diharapkan menjadi acuan untuk pelaku usaha baru tersebut untuk eksternal rantai pasokan yaitu, menghasilkan produk yang mempunyai nilai di mata konsumen.

BAB III

METODOLOGI

3.1 Pendekatan

Laporan magang ini menggunakan jenis metode/pendekatan kualitatif menggunakan teknik pengumpulan data observasi, dengan pelatihan bisnis plan sebagai objeknya.

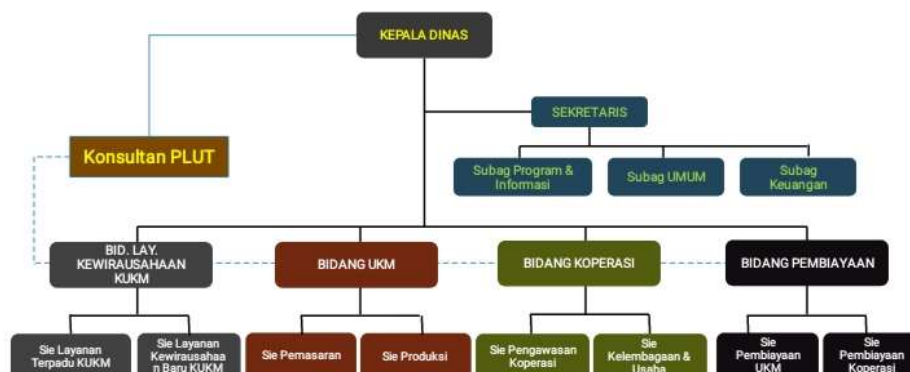
Dokumen yang akan penulis gunakan adalah notulen mengenai materi yang telah disampaikan oleh narasumber dan pertanyaan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UKM DIY kepada peserta pelatihan mengenai progres usahanya setelah mengikuti pelatihan bisnis plan.

3.2 Unit Analisis

Unit analisis dalam penelitian ini adalah peserta kegiatan Pelatihan Bisnis Plan angkatan 6 yang dilakukan oleh Dinas Koperasi. Di pilihnya peserta kegiatan pelatihan bisnis plan angkatan 6 karena sesuai dengan topik laporan magang mengenai bentuk usaha Dinas Koperasi dan UKM DIY untuk membantu UKM baru di Yogyakarta dalam menciptakan integrasi dengan konsumen.

3.3 Struktur Dinas

STRUKTUR ORGANISASI DINAS KOPERASI UKM DIY



BAB IV

HASIL PELAKSANAAN PROGRAM

Berikut adalah waktu dan materi kegiatan pelatihan bisnis plan angkatan 6 yang dilakukan Dinas Koperasi dan UKM Yogyakarta.

JADWAL PELATIHAN BISNIS PLAN
ANGKATAN 6 TAHAP 2
HOTEL GRAND TJOKRO
10 s.d 12 DESEMBER 2020

Hari/Tgl	Pukul	Judul Materi	OS	JPL	Nama sumber
Kamis 10-12-2020	07.45 - 08.15	Pendaftaran Peserta	-	-	Panelis Dinas Koperasi dan UKM DIY
	08.15 - 08.45	Pembukaan	-	-	Panelis
	08.45 - 09.00	Break	-	-	Panelis
	09.00 - 11.30	Likerasi Keuangan	-	3	Bertrius Sjabat
	11.30 - 13.00	Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP)	-	2	Fatma
	13.00 - 13.45	ISHOMA	-	-	Panelis
	13.45 - 16.00	Analisa SWOT	-	3	Wij Nur Aalut
			0	8	
Jumat 11-12-2020	09.00 - 10.15	Menyusun Rencana Pengembangan Bisnis	-	3	Imam Syefi
	10.15 - 10.30	Break	-	-	Panelis
	10.30 - 12.00	Presentasi Rencana Pengembangan Bisnis	-	2	Imam Syefi
	12.00 - 13.00	ISHOMA	-	-	Panelis
	13.00 - 15.15	WhatsApp Marketing	-	3	Novita Budi Kurniati
			0	8	
Sabtu 12-12-2020	08.00 - 10.15	Facilitasi Izin Usaha (IUMK)	-	3	Rosella Kurnia Handari Panelis
	10.15 - 10.30	Break	-	-	Panelis
	10.30 - 12.45	Cara Membuat Google Bisnisku	-	3	Surgana
	12.45 - 13.45	ISHOMA	-	-	Panelis
	13.45 - 15.15	Menyusun Rencana Tindak Lanjut	-	2	Rosella Kurnia Handari
			0	8	

Yogyakarta, November 2020
Pelaksana,
Kepala Seksi Layanan Usaha Terpadu
KUKM

Hana Fais Prabowo, STP, M.Si.

Gambar 4.1 Jadwal Pelatihan Bisnis Plan

Berdasarkan materi pelatihan tersebut peserta pelatihan bisnis plan angkatan 6 akan mendapat informasi mengenai cara meningkatkan integrasi eksternal rantai pasokan terhadap konsumen dengan menambah nilai produk. Antara lain mengetahui potensi usaha sesuai dengan keadaan pelaku usaha agar dapat menghasilkan produk yang mempunyai nilai dimata konsumen yang dijelaskan pada Judul Materi pada hari Kamis 10 Desember 2020 Analisa SWOT dengan Narasumber Wiji Nur Astuti dan dapat mengetahui cara mengisi Business Model Canvas yang terdapat pada Judul Materi pada hari Jumat 11 Desember 2020 Menyusun Rencana Pengembangan Bisnis dan Presentasi Rencana Pengembangan dengan Narasumber Imam Syafi'i

Dalam kegiatan tersebut penulis dan Rizal mendapat tugas untuk mendata peserta dan mengkondisikan pelatihan, antara lain menghubungi narasumber, menjadi time keeper, dan memastikan kesiapan barang yang dibutuhkan narasumber untuk melakukan pelatihan.

Setelah pelaksanaan kegiatan pelatihan bisnis plan selesai. Penerapan Integrasi rantai pasok untuk menciptakan integrasi dengan konsumen melalui pelatihan UMKM di Dinas Koperasi dan UMKM Yogyakarta adalah dengan memberikan materi yang dapat digunakan peserta untuk menciptakan produk yang mempunyai nilai di mata konsumen. Berikut adalah notulen mengenai materi/isi dari pelatihan.

Hari Kamis 10 Desember 2020

Pukul 09.00 – 11.30. Narasumber Bertinus Sijabat dengan judul

materi Literasi Keuangan

- Motivasi untuk berbisnis
- Ada saatnya potensi digali dan dikembangkan saat orang itu bersungguh-sungguh
- Literasi keuangan meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan tentang keuangan pribadi
- Salah satu materi yang penting dalam bisnis adalah materi tentang keuangan
- Financial skill keterampilan untuk memahami bagaimana cara menghitung bunga, biaya, dan resiko investasi, serta hasil investasi
- level keuangan: stabilitas keuangan, keamanan keuangan, kebebasan keuangan, kelebihan keuangan
- Jika ingin bermain di market place buatlah produk anda tanpa brand atau buatlah brand sendiri, agar tidak dibandingkan dengan brand yang lain

Pukul 11.30 – 13.00. Narasumber Fatma dengan judul materi

Menghitung HPP

- Hpp adalah biaya perolehan yang akan dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk yang akan kita jual
- Keuntungan mengetahui HPP: Membantu dalam penyusunan laporan keuangan, Menentukan minimal profit yang akan ditentukan, Menentukan harga jual, Mengetahui modal yang harus disiapkan

- Struktur biaya: Biaya bahan baku: tetap, variabel, Biaya tenaga kerja: langsung, Biaya overhead pabrik: listrik air depresiasi, biaya tenaga kerja langsung
- Dalam bisnis saat ini kita harus siap berkompetisi, baik dalam harga, pelayanan, dll
- Dalam menentukan harga jual: Fungsi kebutuhan, Melihat harga kompetitor, Situasi pasar

Pukul 13.45 - 16.00 . Narasumber Wiji Nur Astuti dengan judul materi Analisa SWOT

- Ketika berbisnis ubahlah mindset kita, dari yang mendapat gaji menjadi kita sendiri yang memberikan gaji ke orang lain
- Jangan mencari gaji hanya karena banyaknya, tapi carilah berkahnya. Belum tentu gaji banyak cukup untuk kita
- Analisis SWOT:
 - Kekuatan : Galilah kekuatan anda untuk mendobrak potensi anda dan kembangkan lah potensi anda
 - Kelemahan : Dengan mengetahui kelemahan anda, anda bisa mencari solusi untuk mengatasi kelemahan tersebut
 - Peluang : Ketahuilah peluang yang ada, agar dapat menjadi salah satu potensi untuk berbisnis

- Ancaman : Carilah ancaman yang mungkin anda temukan ketika berbisnis, agar anda bisa mengantisipasi ketika ancaman itu datang
- Kebaikan itu menular, semangat itu menular, dan energi negatif juga menular

Jumat 11 Desember 2020

Pukul 08.00 - 10.15 judul materi Menyusun Rencana Pengembangan Bisnis

Pukul 10.30 – 12.00 judul materi Presentasi Rencana Pengembangan Bisnis

Narasumber Imam Syafi'i

- Dalam berbisnis janganlah hanya berfikir tentang untung rugi, karena itu akan membuat anda tidak berani melangkah
- Maka dalam bisnis memerlukan otak kanan untuk melakukan tanpa memikirkan resiko yang ada
- Terus belajar untuk meningkatkan kualitas diri
- Kita bisa mendesain bisnis kita sesuai yang kita inginkan.
- Dalam kegiatan ini peserta diberi kertas BMC dan di bimbing untuk mengisinya
- Carilah dan ketahui segmen pasar untuk bisnis anda.

- Identifikasilah konsumen anda, agar anda lebih mudah untuk berkomunikasi dan melayani konsumen anda
- Setelah anda mengetahui konsumen anda, maka buatlah produk dengan nilai lebih yang berbeda dengan produk lain dan sesuai dengan konsumen yang anda tuju agar konsumen mau untuk membeli produk anda
- Setelah anda mengetahui konsumen dan nilai lebih produk anda, maka lakukanlah promosi agar konsumen tahu, percaya, dan cinta dengan produk anda

Pukul 13.00 – 15.15 . Narasumber Novita Budi Kurniarti dengan judul materi Whatsapp Marketing

- Tutorial Whatsapp Marketing

Sabtu 12 Desember 2020

Pukul 08.00 – 10.15 . Narasumber Rosalia dengan judul materi Fasilitasi IUMK

- Mempresentasikan Fasilitas yang di dapat jika memiliki IUMK dan memberi info tentang cara mengurus IUMK

Pukul 10.30 – 12.45 . Narasumber Surgana dengan judul materi Cara membuat Google Bisnisku

- Tutorial membuat dan menggunakan Google Bisnisku

Pukul 13.45 – 15.15. Narasumber Anita dengan judul materi

Menyusun Rencana Tindak Lanjut

- Kita sebagai pengusaha harus fokus.
- Kita harus kreatif, tanpa kreativitas bisnis kita akan mati, tidak hanya kreatif produk tapi juga kreatif pelayanan.
- Sekecil apa usaha kita, kita harus percaya dengan usaha kita, tekunilah usaha yang kita punya, agar usaha kita bisa berkembang
- Google bisnis adalah sebuah alat yang disediakan oleh google untuk membantu bisnis mendapat listingan google secara gratis.
- Dengan google bisnis kita mendapat beberapa keuntungan yaitu:
 - Gratis
 - Membantu customer menemukan toko atau kantor anda
 - Stabilitas di mesin pencari tinggi
 - Menyediakan informasi yang lebih lengkap
 - Salah satu alat komunikasi
 - Meningkatkan kemampuan untuk merespon review dengan cepat

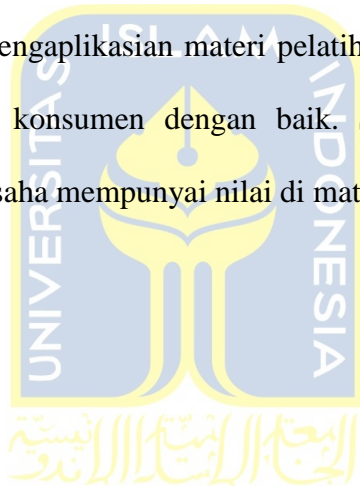
Dalam kegiatan pelatihan, terdapat beberapa masalah. Masalah pertama adalah banyaknya peserta pelatihan angkatan 4, angkatan 5, dan angkatan 6 yang tidak hadir pada pelatihan hari Kamis 10 Desember 2020 yang disebabkan karena lokasi kegiatan yang jauh dari rumah peserta pelatihan. Untuk mengatasi peserta pelatihan yang tidak hadir, Bapak Wahyu selaku Kepala Magang menginstruksikan kepada penulis dan peserta magang lainnya untuk menanyakan kepada peserta yang tidak hadir tersebut apakah akan hadir di pelatihan pada hari selanjutnya. Setelah ditanyakan oleh penulis dan Rizal, dari 20 peserta pelatihan di angkatan 6 ada 9 peserta pelatihan yang tidak akan hadir mengikuti pelatihan selanjutnya. Sehingga 9 peserta tersebut digantikan oleh peserta lain yang di ambil dari daftar peserta yang mengisi pendaftaran pelatihan. Namun saat hari terakhir, Sabtu 12 Desember 2020 kesembilan peserta tersebut hadir sehingga penulis dan Rizal perlu menambah jumlah kursi agar peserta pelatihan mendapat tempat duduk. Masalah kedua adalah miskom antara Kepala Magang dengan penulis dan Rizal bahwa adanya perubahan narasumber pada hari Sabtu 12 Desember 2020 yang tidak diketahui peserta magang. Hal tersebut menyebabkan terjadinya keterlambatan waktu dilakukannya pelatihan.

Tugas peserta magang selanjutnya adalah menanyakan kepada peserta pelatihan mengenai hasil kegiatan pelatihan sekaligus membantu peserta pelatihan jika ada masalah melalui Whatsapp. Dalam tugas ini penulis beserta peserta magang yang ditugaskan pada kegiatan pelatihan di Hotel Grand Tjokro sudah tidak mendapat tugas tersebut dan digantikan dengan peserta magang yang lain. Untuk angkatan 6 digantikan oleh Wahyu dan Sigit. 20 Peserta pelatihan bisnis

plan yang terdaftar di awal akan diberi pertanyaan. Pertanyaan yang ditanyakan adalah :

1. Bagaimana semangat usaha bapak/ibu?
2. Bagaimana rencana bisnis plan bapak/ibu?
3. Dari rencana tersebut, apa rencana yang sudah dilakukan?
4. Bagaimana foto kegiatan usaha bapak/ibu?

Pertanyaan tersebut diajukan oleh Dinas Koperasi dan UKM untuk mengetahui hasil dan pengaplikasian materi pelatihan. Agar pelaku usaha dapat berkomunikasi kepada konsumen dengan baik. Selain itu, produk yang di tawarkan oleh pelaku usaha mempunyai nilai di mata konsumen.

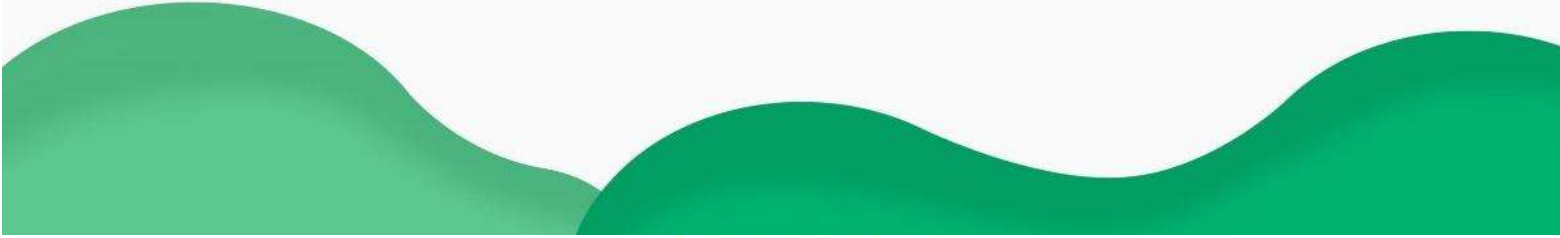



Berikut adalah laporan hasil pelatihan :



DATA HASIL PENDAMPINGAN EX TENAGA KERJA DINAS KOPERASI DAN UKM DIY

Laporan ini berisi tentang progres perkembangan peserta pelatihan *business plane* dengan peserta ex tenaga kerja, melanjutkan program Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi DIY




**FORM PENDAMPINGAN EX TENAGA KERJA
DINAS KOPERASI DAN UKM DIY**

Nama : Hana Nur Arif

No. Hp 089670860840

Nama/ Jenis Usaha

: --- Alamat: Wonokromo, Pleret, Bantul

No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Semangat usaha dalam menjalankan usahanya sudah ada, hanya saja kesibukan menjadi kendala dalam pengimplementasiannya.	Sudah ada	
2	Business Plan	Sudah ada, baru sekadar persiapan media dan tempat.	Sudah ada	
3	Action Plan	Belum ada	Masih dalam proses pembuatan kolam untuk budidaya lele dan belut.	
4	Foto Kegiatan Usaha	Foto belum dikirim	Foto belum dikirim	
	Sigit/ UAD	Sigit/ UAD		

Nama : Muhammad Usairi

No. Hp 087826345487

Nama/ Jenis Usaha

: - Alamat: Madurejo, Prambanan, Sleman

No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
Nama Pendamping		Sigit/ UAD	Sigit/ UAD	

Nama : Purwadiyono

No. Hp 08175466760

Nama/ Jenis Usaha

: Toko Sembako Alamat: Tegaltirto, Berbah, Sleman

No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	I I I
1	Semangat Usaha	Semangat usaha sudah ada.	Sudah ada.	
2	Business Plan	Sudah ada. Seperti, mempersiapkan barang yang ingin di jual.	Sudah ada.	
3	Action Plan	Sudah ada, Barang-barang sudah dijual ke konsumen baik secara offline maupun online (Whatsapp dan Marketplace Facebook). Adapun barang yang dijual yaitu: beras, gas, dan emping. Dalam pemasaran produk terdapat kendala berupa jarak konsumen yang di luar jangkauan.	Sudah ada. Saat ini baru mengembangkan usaha lagi yaitu aquaponik.	
4	Foto Kegiatan usaha		Foto belum dikirim	
	Nama Pendamping	Sigit/ UAD		

Nama : Antonius Eka Purwanto

No. Hp 081904112792

Nama/ Jenis Usaha

: - Alamat:Gading, Playen, Gunungkidul

No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
Nama Pendamping		Sigit/ UAD	Sigit/ UAD	

Nama : Depri Eka Purwanto

No. Hp 081904112792

Nama/ Jenis Usaha

: Beternak Ayam Kampung Alamat: Gading, Playen, Gunungkidul

No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Sudah ada	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Sudah ada	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Sudah ada, usaha yang sedang berjalan yaitu beternak ayam dan berjualan daging ayam kampung.	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon		
	Nama Pendamping	Sigit/UAD		

Nama : Suhana

No. Hp 087834967323

Nama/ Jenis Usaha

: - Alamat: Taman Martani, Kalasan, Sleman

No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
Nama Pendamping		Sigit/ UAD	Sigit/ UAD	

Nama : Adevian Febri Pradana

No. Hp 081391672973

Nama/ Jenis Usaha

: Aquaponik Alamat: Bleberan, Playen, Gunungkidul


No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Sudah ada	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Rencananya ingin berusaha aquaponik	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Belum ada	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon	Foto belum dikirim	
	Nama Pendamping	Sigit/UAD		

Nama : Puji Hartono

No. Hp 085643908773

Nama/ Jenis Usaha: Minuman, Otomotif, Ternak Burung

Alamat : Tirtomartani, Kalasan, Sleman

No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II	III
1	Semangat Usaha	Sudah ada, hanya saja terkendala dengan modal.	Sudah ada.	
2	Business Plan	Sudah ada. Memanfaatkan beberapa hobi untuk dijadikan sebuah usaha, seperti otomotif, kopi, hingga memelihara burung.	Sudah Ada.	
3	Action Plan	Sudah ada. Dari mulai belajar branding hingga marketing prodak, jualan kopi, jual beli vespa.	Sudah ada. Saat ini sedang mengembngkan usaha yaitu budidaya ikan lele.	
4	Foto Kegiatan Usaha	Foto belum dikirim		
	Nama Pendamping	Sigit/UAD		

Nama : Untoro

No. Hp 081328664008

Nama/ Jenis Usaha

: - Alamat: Sendangtirto, Berbah, Sleman

No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
Nama Pendamping		Sigit/ UAD	Sigit/ UAD	

Nama : Hari Wibowo

No. Hp 085702046518

Nama/ Jenis Usaha: Pertanian Buah (Buah Pepaya)

Alamat : Harjobinangun, Pakem, Sleman

No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III (Minggu ke 3 jan)
1	Semangat Usaha	Semangat usaha dalam menjalankan usahanya sudah ada.	Sudah ada.	
2	Bussines Plan	Sudah ada.	Sudah ada.	
3	Action Plan	Sudah ada, namun dalam menjalankan usahanya terdapat kendala berupa modal. Panen dilaksanakan setiap dua minggu sekali.	Sudah ada, beberapa kali sudah melakukan panen.	
4	Foto Kegiatan Usaha		Foto belum dikirim	
	Nama Pendamping	Sigit/ UAD	Sigit/ UAD	

Nama : Guntoro

No. Hp 085942090278

Nama/ Jenis Usaha

: Budidaya lele dan ayam Alamat: Karangjambe, Bangutapan, Bantul


No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Sudah ada	Masih bersemangat	
2	Business Plan	Mau berencana untuk beternak ayam kampung dan ayam jenis KUB, dan berencana mau menambah jumlah ternakannya	Masih berencana yang sama belum memiliki rencana baru masih menekuni peternakan yang ada	
3	Action Plan	Sudah memiliki 13 ayam betina dan 3 pejantan	Sudah memiliki budidaya lele	
4	Foto Kegiatan Usaha			
	Wahyu/UAD			

Nama : Haryo Agung Laksono

No. Hp 085646603271

Nama/ Jenis Usaha

: peternakan ikan lele Alamat: Trimurti, Srandakan, Bantul


No	Keterangan	HasilPendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Sudah ada	Sudah mulai meningkat	
2	Business Plan	Sedang menjalankan planingnya	Sedang melanjutkan rencana	
3	Action Plan	Sudah memiliki peternakan	Sudah memiliki peternakan lele dan sedang meneruskan saja	
4	Foto Kegiatan Usaha	Belum dikirim		
	Nama Pendamping	Wahyu/ UAD	Wahyu/ UAD	

Nama : sumirdiyono

No. Hp 085641440218

Nama/ Jenis Usaha

: laundry Alamat: Karangjambe,Bangutapan,Bantul

No	Keterangan	HasilPendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Sudah ada	Masih bersemangat	
2	Business Plan	Berencana untuk membuka cabang dan menerapkan apa yang sudah diajarkan seperti lebih mengutamakan pelayanan	Rencana masih sama tetapi masih focus menstabilkan usaha	
3	Action Plan	Sudah memiliki laundry dan mau meneruskan usahanya	Sudah memiliki laundry dan mau meneruskan usahanya	
4	Foto Kegiatan Usaha		Belum dikirim	
	Nama Pendamping	Wahyu/UAD	Wahyu/UAD	

Nama : Aditya Setyadi

No. Hp 08562894665

Nama/ Jenis Usaha

: Peternakan ikan cupang Alamat: Sidoagung, Berbah, Sleman

No	Keterangan	HasilPendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Sudah ada	Masih bersemangat	
2	Business Plan	Mau menambah modal agar lebih banyak varian ikannya	Masih rencana yang sama yaitu mau menambah modal	
3	Action Plan	Sudah memiliki peternakan dan Mau menambah stok ikannya	Sudah memiliki peternakan dan melanjutkan saja	
4	Foto Kegiatan Usaha		Belum dikirim	
	Wahyu/ UAD	Wahyu/ UAD		

Nama : Ashari Erdianto

No. Hp 085729223878

Nama/ Jenis Usaha

: reseller baju Alamat: Sidoarum, Godeaan, Sleman

No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Sudah memiliki	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Mau mengganti bisnis plan menjadi aquaponic dan repacking dan masih mencari peluang bisnis yang lain	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Sudah memiliki bisnis reseller baju	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon	Belum dikirim	
Nama Pendamping		Wahyu/ UAD	Wahyu/ UAD	

Nama : Baharudin Yusuf Jamhari

No. Hp 083108543748

Nama/ Jenis Usaha

:

Alamat: Kuwari, Wates, Bantul

No	Keterangan	HasilPendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
Nama Pendamping		Wahyu/ UAD	Wahyu/ UAD	

Nama : Detya Adhi Darma

No. Hp 089601215639

Nama/ Jenis Usaha

: Jualan Madu Alamat: Palbapang, Bantul

No	Keterangan	Hasil Pendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Sudah memiliki	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Mau berencana untuk budidaya aquaponik	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Sudah menjual madu klanceng dan koloni lebah klanceng	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon		
	Wahyu/ UAD	Wahyu/ UAD		

Nama : Fauzi Rohman

No. Hp 085747441128

Nama/ Jenis Usaha

: Alamat: Wukirsari, Imogiri, Bantul

No	Keterangan	HasilPendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
Nama Pendamping		Wahyu/ UAD	Wahyu/ UAD	

Nama : Supriyanta

No. Hp 08989229361

Nama/ Jenis Usaha

: Alamat: Tamanan, Banguntapan, Bantul

No	Keterangan	HasilPendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon	Tidak ada respon	
Nama Pendamping		Wahyu/ UAD	Wahyu/ UAD	

Nama : Trisna Purwanti

No. Hp 081364186050

Nama/ Jenis Usaha

: Salon Kecantikan Alamat: Bener, Tegalrejo, Yogyakarta

No	Keterangan	HasilPendampingan		
		I (12 Des 2020)	II (30 Des 2020)	III
1	Semangat Usaha	Tidak ada respon	Sudah ada	
2	Business Plan	Tidak ada respon	Ingin menambah outlet tetapi masih mencari dana	
3	Action Plan	Tidak ada respon	Sudah memiliki salon yang bekerja sama dengan hotel	
4	Foto Kegiatan Usaha	Tidak ada respon		
	Wahyu/ UAD	Wahyu/ UAD		

Kesulitan yang dihadapi saat proses tersebut adalah adanya peserta pelatihan yang tidak menjawab pertanyaan dari peserta magang sehingga data yang terkumpul tidak lengkap. Selain itu ada masalah lain yaitu, pertanyaan hasil pendampingan ke 3 (minggu ke 3 Januari 2021) dibatalkan oleh Pak Wahyu karena berbenturan dengan program kerja lain.

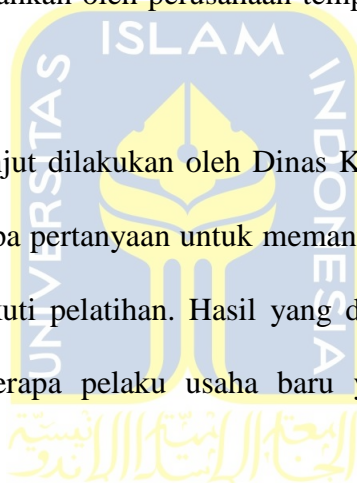


BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil laporan magang menggunakan teknik kualitatif yang telah dilakukan di Dinas Koperasi dan UKM DIY dengan cara observasi /partisipasi pasif dapat diambil kesimpulan, yaitu :

1. Penerapan Integrasi rantai pasok untuk menciptakan integrasi dengan konsumen dilakukan dengan diadakannya pelatihan bisnis plan untuk pelaku usaha baru agar peserta pelatihan dapat menciptakan nilai produknya di mata konsumen. Hasil yang didapat dari pelatihan bisnis plan adalah adanya semangat dari pekerja yang diberhentikan/dirumahkan oleh perusahaan tempat dia bekerja (ex naker) untuk mendirikan usaha.
2. Pembinaan lebih lanjut dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UKM DIY dengan menanyakan beberapa pertanyaan untuk memantau perkembangan pelaku usaha baru setelah mengikuti pelatihan. Hasil yang didapat dari pembinaan tersebut adalah adanya beberapa pelaku usaha baru yang sudah menjalankan hasil pelatihan.



DAFTAR PUSTAKA

Anwar, S. N. (2013). Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management): Konsep dan Hakikat.

Cohendet, P., & Simon, L. (2015). Introduction to the Special Issue on Creativity in Innovation. *Technology Innovation Management Review*, 5(7), 12-23.

Dewobroto, W. S. (2012). Penggunaan business model canvas sebagai dasar untuk menciptakan alternatif strategi bisnis dan kelayakan usaha. *Jurnal Teknik Industri*, 2(3), 215-230.

Dinas Koperasi dan UKM Daerah Istimewa Yogyakarta. PROFIL DINAS, <https://diskopukm.jogjaprov.go.id/dinas/> (Februari 2021)

Dinas Koperasi dan UKM Kulonprogo. **KRITERIA USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH MENURUT UU NO. 20 TAHUN 2008 TENTANG UMKM.** <https://koperasi.kulonprogokab.go.id/detil/113/kriteria-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-menurut-uu-no-20-tahun-2008-tentang-umkm> (Februari 2021)

Flynn, B. B., Huo, B., & Zhao, X. (2010). The Impact of Supply Chain Integration on Performance: A Contingency and Configuration Approach. *Journal of Operations Management*, 28(1), 58– 71.

Frohlich, Markam T & Westbrook, Roy, 2001. Arch of Integration: an International Study of Supply Chain Strategies, *Journal of Operation Management*, Vol (19), No. 3, 185-200

Gorane S. J., & Kant, R. (2015). Supply Chain Practices. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 64(5), 657–685

Gimenez, C., & Ventura, E. (2003). Supply Chain Management As a Competitive Advantage in The Spanish Grocery Sector, *International Journal of Logistics Management*,

14(1), 77–88.

<https://kec-banguntapan.bantulkab.go.id/berita/2020/10/sosialisasi-si-bakul-sistem-informasi-pembinaan-koperasi-dan-pelaku-usaha-jogja#:~:text=Pemerintah%20Kabupaten%20Bantul%20Kecamatan%20Banguntapan&text=SiBakul%20Jogja%20merupakan%20akronim%20dari,WIlayah%20Pemerintah%20Daerah%20Istimewa%20Yogyakarta>

Jayani, Dwi Hadya. (2020, Mei 20). Databoks: Berapa Sumbangan UMKM Terhadap Perekonomian Indonesia?. Diakses dari <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/05/20/berapa-sumbangan-umkm-terhadap-perekonomian-indonesia#>

Jayani, Dwi Hadya. (2020, Mei 21). Databoks: Berapa Tenaga Kerja yang Terserap dari UMKM di Indonesia?. Diakses dari <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/05/21/berapa-tenaga-kerja-yang-terserap-dari-umkm-di-indonesia>

Kahn, K. B., & Mentzer, J. T. (1996). Logistics and Interdepartmental Integration. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 26(8), 6–14.

Li, S. & Lin, B. (2006). Accessing Information Sharing and Information Quality in Supply Chain Management. *Decision Support Systems*, 42, 1641–1656.

Li, S., Ragu-Nathan, B., Ragu-Nathan, T. S., & Subba Rao, S. (2006). The Impact of Supply Chain Management Practices on Competitive Advantage and Organizational Performance. *Omega*, 34 No. 2), 107–124

Lydia, K. (2015). Pengaruh Pemberdayaan Karyawan terhadap Keunggulan Bersaing melalui Integrasi Rantai Pasokan pada Perusahaan Makanan di Surabaya. *Business Accounting Review*, 3(1), 202.

Mentzer, J. T., Keebler, J. S., Dewitt, W., Min, S., Nix, N. W., Smith, C. D., &

Zacharia, Z. G. (2001). Defining Supply Chain Management. *Journal of Business Logistics*, 22(2), 1–25.

Moberg, C. R., Cutler, B. D., Gross, A. & Speh, T. W. (2002). Identifying Antecedents of Information Exchange Within Supply Chains. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 32(9), 755–770.

Mufaqih, I. A., Indarti, N., Ciptono, W. S., & Kartikasari, A. (2017). Pengaruh integrasi, berbagi informasi, dan penundaan pada kinerja rantai pasokan: Studi pada usaha kecil menengah batik di Indonesia. *Jurnal Siasat Bisnis*, 21(1), 19.

Narasimhan, Ram & Ajay, Das, 2001. The Impact of Purchasing Integration and Practices on Manufacturing Performance, *Journal of Operation Management*, Vol (19), No 2, 593-609.

Osterwalder, Alexander dan Yves Pigneur. 2010. *Business Model Generation*. John Willey & Sons, Hoboken – NJ.

Ou, C. S., Liu, F. C., Hung, Y. C. & Yen, D. C. (2010). A structural model of supply chain management on firm performance. *International Journal of Operations and Production Management*, 30(5), 526–545.

Pagell, M. (2004). Understanding the Factors that Enable and Inhibit the Integration of Operations, Purchasing and Logistics. *Journal of Operations Management*, 22, 459–487.

Pemerintah Kabupaten Bantul Kecamatan Banguntapan, 1 Oktober 2020. Sosialisasi Si Bakul (Sistem Informasi Pembinaan Koperasi dan Pelaku Usaha) Jogja

Peraturan Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 1 Tahun 2018 tanggal 30 Juli 2018

Perdana, Y. R. (2019). Integrasi Rantai Pasok: Tinjauan Teori Berbasis Sumber Daya. *CIEHIS Prosiding*, 1(1), 310.

Raisinghani, M. S. & Meade, L. L. (2005). Strategic Decisions in Supply Chain Intelligence Using Knowledge Management: An Analytic-Network-Process Framework.

Supply Chain Management: An International Journal, 10 No. 2), 114–121.

Ross, F. D. (2003). Introduction to e-supply chain management:engaging technology to build market-winning businesspartnership. United States of America: ST. Lucie Press.

Setiawan, A. I., & Suhardi, B. (2006). Integrasi Supply Chain dan Dampaknya Terhadap Performa Perusahaan: Survei Pada Perusahaan Penyedia Jasa Makanan di Surakarta. *Benefit: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 9(1), 6-7.

Sundram, V. P. K., Ibrahim, A. R., & Govindaraju, V. G. R. C. (2011). Supply Chain Management Practices in the Electronics Industry in Malaysia. *Benchmarking: An International Journal*, 18(6), 834–855.

Tan, K. C., Kannan, V. J., & Handheld, R. B. (1998). Supply Chain Management: Supplier Performance and Firm Performance. *International Journal of Purchasing and Materials Management*, 34(3), 2-9.

Taufik, C., & Sanny, Y. (2019). Implementasi Metode Pengambilan Keputusan Go/No-Go dalam Eksekusi Ide Rencana Bisnis Bidang Teknologi Informasi. *Sebatik*, 23(2), 656.

Undang-Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Vallet-Bellmunt, T., Martínez-Fernández, M. T. and Capó-Vicedo, J. (2011) ‘Supply chain management: A multidisciplinary content analysis of vertical relations between companies, 1997–2006’, *Industrial Marketing Management*, 40(8), pp. 1347–1367. doi: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2011.03.002>.

Wong, C. Y., Boon-itt, S. & Wong, C. W. Y. (2011). The Contingency Effects of Environmental Uncertainty on The Relationship between Supply Chain Integration and Operational Performance, *Journal of Operations Management*, 29(6), 604–615.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Peserta Magang di tempat pelatihan bisnis plan



Lampiran 2 Peserta pelatihan bersama narasumber



Lampiran 3 Daftar peserta pelatihan bisnis plan

Lampiran Surat
 Nomor : 519/06303
 Tanggal : 3 Desember 2020

Daftar Undangan :

NO	NAMA	NOMOR HP	ALAMAT
1	Adevian Febri Pradana	081391672973	Bieberan, Playen, Gunungkidul
2	Depri Eka Purwanto	081904112792	Gading, Playen, Gunungkidul
3	Antonius Marsudi Nugroho	083894243557	Gading, Playen, Gunungkidul
4	Hana Nur Arif	089670860840	Wonokromo, Pleret, Bantul
5	Suhana	087834967323	Taman Martani, Kalasan, Sleman
6	Hari Wibowo	085702046518	Harjobinangun, Pakem, Sleman
7	Muhammad Usairi	087826345487	Madurejo, Prambanan, Sleman
8	Puji Hartono	085643908773	Tirtomartani, Kalasan, Sleman
9	Purwadiyono	08175466760	Tegalirto, Berbah, Sleman
10	Untoro	081326664008	Sendangtirto, Berbah, Sleman
11	Aditya Setyadi	08562894665	Sidoagung, Godean, Sleman
12	Ashari Erdianto	085729223878	Sidoarum, Godean, Sleman
13	Bahrudin Yusuf Jamhari	083108543748	Kulwari, Wates, Kulon Progo
14	Detya Adhi Darma	089601215639	Palbapang, Bantul, Bantul
15	Haryo Agung Laksono	085646603271	Trimurti, Srandakan, Bantul
16	Fauzi Rohman	085747441128	Wukirsari, Imogiri, Bantul
17	Guntoro	085942090278	Karangjambe, Banguntapan, Bantul
18	Sumirdiyono	085641440218	Karangjambe, Banguntapan, Bantul
19	Supriyanta	08989229361	Tamanan, Banguntapan, Bantul
20	Trisna Purwanti	081364186050	Bener, Tegalejo, Yogyakarta

5 ANITYA DARMA GORANG 083214950257 JL. M. II PULOKO NO. 118, Yogyakarta

8 RAJAR RAHMA UMAMA 08564050553 GAMBANGAN Ulu Ulu RT 04 RW 04 PANDAK BANTUL, YK

10 Anang Le Stari 0835764843881 Suwono RT 01, Tricharjo, Pandak Bantul, YK

6 NICA FITRI N 0856 9198 5719 Kadirjo D, Purwomartani, Kalasan, Sleman

15 Alhar Amali 0813 2903 3364 Sleman

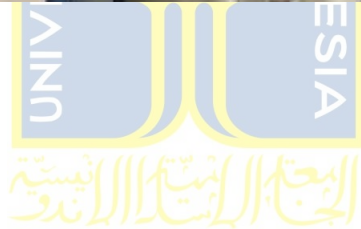
7 Eka Putri 0812 3104 2436 Papingan, Depok, Sleman

13 Baso Sampe Pjati 0822 9888 3810 Maguharjo, Sleman

08 Yusup Givdy Bayu N 0813 3806 5556

02 Risdhyanto 081804224820 Gading 3, Gading, Playen, Gunungkidul
 Gading 4, Gading, Playen, Gk

Lampiran 4 Pelepasan peserta magang UII



Lampiran 5 Dinas Koperasi dan UKM DIY

