

LAPORAN AKHIR BISNIS
SUPPLIER “RAMA”



Disusun oleh:
Rizki Akbar
21211077

PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL SARJANA TERAPAN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2025

SUPPLIER “RAMA”

Laporan Penelitian Terapan

Laporan akhir bisnis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Sarjana terapan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia

Rizki Akbar

21217710

Program Studi Bisnis Digital Sarjana Terapan

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2025

HALAMAN PENGESAHAN
SUPPLIER "RAMA"



Nama : Rizki Akbar
No. Mahasiswa : 21211077
Program Studi : Bisnis Digital

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

pada tanggal 08 Oktober 2025

Dosen Pembimbing

(Tri Lestari Wahyuning Utami, SE., M.Sc.)



PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

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

Yogyakarta, 26 Juli 2025

Penulis,



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rizki Akbar'.

Rizki Akbar

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN

LAPORAN AKHIR BISNIS

Telah dipertahankan/diujikan dan disahkan

Untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Terapa Bisnis Digital

Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia

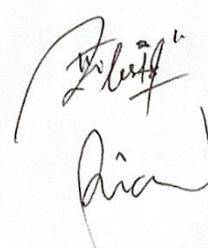
Nama : Rizki Akbar
No. Mahasiswa : 21211077
Program Studi : Bisnis Digital

Yogyakarta, 2025

Disahkan oleh:

Penguji 1: Tri Lestari Wahyuning Utami, S.E., M.Sc.

Penguji 2: Mellisa Fitri Andriani Muzakir, S.E., M.M



Mengetahui

Ketua Program Studi

Bisnis Digital



(Atik Darmanawan, S.E., M.M.)

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

Bismillahirrahmannirrahim,

Pada Semester Ganjil 2025/2026, hari Rabu, 15 Oktober 2025, Program Studi Bisnis Digital Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian **Tugas Akhir** yang disusun oleh :

Nama : Rizki Akbar

NIM : 21211077

Judul : Suplier Rama

Dosen Pembimbing : Tri Lestari Wahyuning Utami, S.E., M.Sc.

Berdasarkan hasil rapat Panitia Ujian, maka mahasiswa tersebut dinyatakan:

LULUS / ~~TIDAK LULUS~~

Nilai : **A**

Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diadakan pembetulan dan perbaikan sebagaimana mestinya.

Dosen Penguji

Tri Lestari Wahyuning Utami, S.E., M.Sc.



Mellisa Fitri Andriyani Muzakir, S.E., M.M.



Mengetahui

Universitas Islam Indonesia – Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Kaprodi D4 Bisnis Digital



Arief Darmawan, S.E., M.M.

ABSTRAK

Tugas akhir ini membahas tentang pengembangan bisnis *Supplier* Rama, *Supplier* Rama merupakan sebuah bisnis toko kelontong yang berfokus untuk menjadi *supplier* toko-toko kecil di sekitar *Supplier* Rama. *Supplier* Rama menawarkan produk yang dibutuhkan warga sekitar untuk kebutuhan sehari-hari hingga kebutuhan musiman. Bisnis ini dijalankan dengan memanfaatkan letak *Supplier* Rama yang jauh dari kota dan membutuhkan biaya lebih untuk sampai ke kota untuk mendapatkan kebutuhan yang dibutuhkan. Bisnis ini dirancang dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* yang mencakup strategi pemasaran, operasional, sumber daya manusia, keuangan, dan pemanfaatan teknologi digital. Hasil implementasi menunjukkan bahwa *Business Model Canvas* dapat menarik minat pasar dan memiliki potensi yang sangat besar untuk berkembang. *Supplier* Rama diharapkan dapat menjadi referensi bisnis untuk warga sekitar dan berkembang lebih luas lagi.

Kata Kunci: *supplier*, kebutuhan sehari-hari, kebutuhan musiman

ABSTRACT

This final project discusses the development of the Rama Supplier business, Rama Supplier is a grocery store business that focuses on becoming a supplier of small stores around the Rama Supplier. Supplier Rama offers products needed by local residents for daily needs to seasonal needs. This business is run by taking advantage of the location of the Rama Supplier which is far from the city and requires more money to get to the city to get the needs needed. This business is designed using the Business Model Canvas approach which includes marketing, operational, human resources, finance, and digital technology utilization. The results of the implementation show that Canva's Business Model can attract market interest and have enormous potential to grow. Supplier Rama is expected to be a business reference for local residents and develop more widely.

Keywords: supplier, daily needs, seasonal needs

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr. wb

Puji dan Syukur saya panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan Rahmat serta karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Akhir Proyek Bisnis dengan judul “Supplier Rama” ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulisan Laporan Akhir Proyek Bisnis ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Terapan pada Program Studi Bisnis Digital Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Shoilawat serta salam senantiasa saya haturkan pada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW, keluarga, sahabat, beserta para pengikutnya hingga akhir zaman yang kita harapkan syafaatnya di hari akhir nanti.

Penulisan Laporan Akhir Proyek Bisnis ini mendapatkan bantuan, saran, dukungan dan semangat dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini saya memohon izin untuk mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang terlibat dalam penulisan Laporan Akhir Proyek Bisnis ini, yaitu kepada:

1. Orang tua serta keluarga tercinta yang telah memberikan semangat, doa dan dukungan dari berbagai aspek selama proses pembuatan laporan akhir ini.
2. Bapak Arief Darmawan, SE., MM., selaku Ketua Program Studi Bisnis Digital Universitas Islam Indonesia.

3. Ibu Tri Lestari Wahyuning Utami, SE., M. Sc. Selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan laporan akhir proyek bisnis ini.
4. Kepada Denita Alifah Dyahanuri, dengan penuh rasa syukur penulis mengucapkan terima kasih atas kehadiranmu yang setia menemani setiap langkah dalam suka maupun duka. Barangkali, dari sekian banyak alasan untuk tetap berjuang, pertemuan denganmu adalah salah satu jawaban terindah. Kesabaranmu, doa-doamu, serta dukungan yang tak pernah henti, telah menjadi penguat ketika penulis hampir menyerah. Semangatmu menjelma suluh yang menuntun penulis untuk tetap teguh menapaki jalan penuh tantangan ini hingga akhirnya tugas akhir dapat terselesaikan. Atas semua pengorbanan, ketulusan, dan dukunganmu, penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga..
5. Terima kasih yang tulus saya sampaikan kepada kakak saya, Rian, yang selalu menguatkan di saat rasa percaya diri mulai goyah, serta adik saya, Rama, yang menjadi penyemangat dalam setiap langkah. Doa dan dukungan kalian adalah alasan mengapa saya mampu menyelesaikan tugas akhir ini dengan penuh tanggung jawab.
6. Dan teman-teman kontrakan yang memberikan semangat agar dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan-kebaikan yang telah diberikan kepada saya selama proses saya dan saya berharap semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat, khususnya bagi saya sendiri serta pihak lain yang membutuhkan pada umumnya.

DAFTAR ISI

LAPORAN AKHIR BISNIS	i
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN.....	iv
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Analisis Lingkungan.....	5
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	8
2.1 Profil Bisnis.....	8
2.2 Model Bisnis (<i>Business Model Canvas</i>).....	13
2.3 Aspek Pemasaran.....	17
2.3.1 Strategi STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>)	17
2.3.2 <i>Marketing Mix (7P)</i>	18
2.4 Aspek Operasional.....	21
2.5 Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia	22
2.6 Aspek Keuangan.....	23
2.6.1 Rencana Biaya Investasi Tetap.....	23
2.6.2 Rencana Biaya Stok Awal Barang Dagang	24
2.6.3 Rencana Biaya Operasional Bulanan	25
2.6.4 Aspek Teknologi Digital	25
BAB III LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS	27
3.1. Profil Bisnis.....	27

3.2.	Tinjauan Aspek Pemasaran	28
3.2.1.	Pemasaran Produk	28
3.2.2.	Penentuan Harga dan Distribusi Produk	28
3.3.	Tinjauan Aspek Operasi	29
3.3.1.	Proses Pembelian Produk atau Barang Dagang	29
3.3.2.	Proses Penjualan Produk atau Barang Dagang.....	34
3.4.	Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia	35
3.4.1.	Jumlah Tenaga Kerja dan Struktur Organisasi	35
3.5.	Tinjauan Aspek Keuangan	35
3.5.1.	Penjualan	35
3.5.2.	Laporan Laba Rugi	36
3.5.3.	Laporan Arus Kas.....	37
3.5.4.	Neraca.....	37
3.6.	Tinjauan Aspek Teknologi Digital	38
BAB IV IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH		43
4.1.	Identifikasi Masalah	43
4.2.	Bidang Pemasaran	43
4.3.	Bidang Operasional	44
4.4.	Bidang Sumber Daya Manusia.....	45
4.5.	Bidang Keuangan	45
4.6.	Bidang Teknologi Digital.....	46
BAB V KESIMPULAN DAN TINDAK LANJUT		48
5.1.	Kesimpulan.....	48
5.2.	Tindak Lanjut	48
5.3.	Manajemen Resiko	49
DAFTAR PUSTAKA		52
LAMPIRAN		53

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Analisis Matriks SWOT <i>Supplier</i> Rama	7
Tabel 2.1 Rencana Biaya Investasi Tetap	24
Tabel 2.2 Rencana Biaya Stok Awal Barang Dagang.....	25
Tabel 2.3 Rencana Biaya Operasional Bulanan	25
Tabel 3.1 Penjualan Produk <i>Supplier</i> Rama.....	36
Tabel 3.2 Biaya Produksi <i>Supplier</i> Rama.....	36
Tabel 3.3 Laporan Laba Rugi.....	37
Tabel 3.4 Laporan Arus Kas.....	37
Tabel 3.5 Neraca Saldo.....	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Denah Lokasi Proyek Bisnis <i>Supplier</i> Rama.....	3
Gambar 2.1 Tampilan <i>Spreadsheet</i>	12
Gambar 2.2 <i>Business Model Canva</i> (BMC) <i>Supplier</i> Rama	14
Gambar 2.3 Rancangan Struktur Organisasi <i>Supplier</i> Rama	23
Gambar 3.1 Logo <i>Supplier</i> Rama.....	27
Gambar 3.2 Catatan Stok Barang Habis.....	30
Gambar 3.3 Pemesanan Barang Melalui Pesan <i>WhatsApp</i>	31
Gambar 3.4 Pemesanan Barang pada <i>Supplier</i> di Kota Palembang.....	32
Gambar 3.5 Pengambilang Barang di Kota Palembang	33
Gambar 3.6 Pengangkutan Barang ke Toko <i>Supplier</i> Rama.....	34
Gambar 3.7 Daftar dan Stok Barang <i>Supplier</i> Rama	39
Gambar 3.8 Laporan Bulanan <i>Supplier</i> Rama.....	40
Gambar 3.9 Laporan Penjualan <i>Supplier</i> Rama	40
Gambar 3.10 Laporan Pengeluaran <i>Supplier</i> Rama	41
Gambar 3.11 Laporan Arus Kas <i>Supplier</i> Rama.....	41
Gambar 3.12 Pemesanan Pelanggan Melalui <i>WhatsApp</i>	42
Gambar 4.1 Tampilan <i>Spreadsheet</i> Laporan Keuangan Bulanan	47

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan Aktivitas Bulan Mei.....	53
Lampiran 2 Laporan Aktivitas Bulan Juni	57
Lampiran 3 Laporan Aktivitas Dibulan Juli.....	61
Lampiran 4 Promosi Door to Door.....	64
Lampiran 5 Catatan Pemesanan Konsumen	64
Lampiran 6 Penagihan Paylater Menggunakan <i>WhatsApp</i>	65
Lampiran 7 Proses Pengambilan Produk ke Distributor Kota Palembang.....	65
Lampiran 8 Proses distributor ke Warung-warung kecil.....	68
Lampiran 9 Database <i>Supplier</i> Rama	69

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kebutuhan primer merupakan kebutuhan pokok sehari-hari yang harus terpenuhi. Kebutuhan sehari-hari harus dipenuhi karena sangat berdampak pada keberlangsungan hidup manusia. Salah satu kebutuhan pokok yang harus dipenuhi yaitu pangan (makanan dan minuman). Oleh karena itu, dimanapun tempatnya kebutuhan pangan tersebut harus terpenuhi bagaimanapun caranya. Namun disisi lain, kebutuhan sekunder dan kebutuhan tersier masyarakat sedikit banyak ada yang bisa terpenuhi.

Seperti Desa Sungai Kakap yang terletak di pesisir Sungai Musi, yang letaknya cukup jauh dari Kota Palembang. Tepatnya terletak di Kelurahan Gedung Buruk, Kecamatan Muara Belida, Kabupaten Muara Enim. Kecamatan Muara Belida ini merupakan salah satu daerah terpencil yang cukup jauh dari pusat kota. Sehingga untuk memenuhi sebagian kebutuhan pokok sehari-hari harus membelinya di kota. Daerah ini merupakan daerah yang sebagian besar masyarakatnya menjadi seorang petani. Namun, ada juga yang menjadi seorang nelayan ataupun buruh pabrik.

Kebutuhan pokok yang dapat terpenuhi oleh masyarakat disini yaitu seperti beras, sayur, dan ikan. Namun walaupun daerah ini bisa menghasilkan kebutuhan pokok tersebut, tidak bisa menjamin bisa mencukupi dalam jangka waktu yang panjang. Karena petani juga membutuhkan waktu beberapa bulan bahkan berbulan-

bulan untuk memanen hasil taninya. Oleh karena itu, kebutuhan pangan ini juga harus dibeli di kota untuk mencukupi kebutuhan pokok sehari-hari.

Kecamatan Muara Belida yang letaknya di pesisir Sungai Musi ini menyebabkan akses yang harus ditempuh untuk mencapai Kota Palembang harus melalui dua jalur, yaitu jalur air dan jalur darat. Oleh karena itu, dari Kecamatan Muara Belida ke Kota Palembang membutuhkan waktu, tenaga dan biaya yang besar. Sedangkan di daerah ini masih banyak masyarakat yang tidak cukup mampu, apalagi harus mengeluarkan uang lagi untuk membayar transportasi. Hal ini sangat memberatkan beberapa masyarakat yang kurang mampu di daerah ini.

Melihat kondisi di daerah ini, toko kelontong sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Namun, toko yang ada di Kecamatan Muara Belida ini masih sangat sedikit. Hal ini dikarenakan masyarakat terkendala pada transportasi yang tidak memadai. Banyak masyarakat yang tidak mempunyai mobil, jadi sangat tidak memungkinkan untuk mereka membuka toko kelontong. Karena jika harus menyewa mobil, maka biaya yang dikeluarkan akan sangat besar. Sedangkan keuntungan dari toko kelontong saja kemungkinan tidak bisa menutup biaya transportasi tersebut.

Waktu tempuh yang dibutuhkan dari Kecamatan Muara Belida ke Kota Palembang khususnya Desa Sungai Kakap yaitu kurang lebih selama 30 menit melalui jalur air dengan menggunakan *speed boat*. Jika melalui jalur darat dan jalur air yaitu membutuhkan waktu kurang lebih selama 1 jam-1 jam 30 menit, jalur air selama 10 menit dan jalur darat kurang lebih selama 1 jam 15 menit. Berikut jarak tempuh yang harus dilalui dari Desa Sungai Kakap sampai ke Kota Palembang:



Gambar 1.1 Denah Lokasi Proyek Bisnis *Supplier Rama*

Berdasarkan gambar 1.1 dapat dilihat bahwa dari Desa Sungai Kakap ke Kota Palembang bisa ditempuh melalui jalur air dan jalur darat. Jika melalui jalur air yaitu dari titik merah “Kantor Kepala Desa Gedung Buruk” langsung menuju ke Kota Palembang, membutuhkan waktu 30 menit dengan menggunakan *speed boat*. Jika melalui jalur darat dan air yaitu melalui titik merah “Kantor Kepala Desa Gedung Buruk” menyebrang ke titik merah ujung jalur dengan menggunakan perahu selama 10 menit, kemudian baru melanjutkan perjalanan darat sesuai jalur pada gambar di atas selama 1 jam 15 menit.

Kondisi Kecamatan Muara Belida yang seperti ini, terbuka peluang yang sangat besar dan sangat menjamin jika menjadi *supplier*. Karena dengan menjadi *supplier* di daerah ini, sangat memungkinkan akan menjadi satu-satunya *supplier* untuk beberapa toko yang sudah buka. Bahkan bisa membuka peluang bagi masyarakat sekitar untuk membuka toko kelontong yang sebelumnya terkendala transportasi.

Oleh karena itu, saya dan keluarga memutuskan untuk membuka toko kelontong dan menjadi *supplier* untuk toko kelontong masyarakat Kecamatan Muara Belida. *Supplier* ini diberi nama *Supplier* Rama, yang diambil dari nama salah satu anggota keluarga. *Supplier* Rama ini akan menyedukakan kebutuhan sehari-hari hingga kebutuhan musiman petani atau nelayan. Namun, *Supplier* Rama hanya akan menyuplai kebutuhan sehari-hari yang dibutuhkan masyarakat ke toko-toko kelontong. Seperti beras, telur, gula, teh, peralatan dan perlengkapan mandi, peralatan dan perlengkapan mencuci, makanan dan minuman kemasan, serta rokok.

Supplier Rama berdiri sebagai toko kelontong yang fokusnya untuk menyuplai barang ke toko-toko kecil di daerah sekitarnya yaitu Kecamatan Muara Belida. Kendala-kendala yang ada di Kecamatan Muara Belida ini sangat menguntungkan bagi *Supplier* Rama. Oleh karena itu *Supplier* Rama didirikan dengan tujuan utama untuk menjalankan bisnis karena peluang yang sangat besar. Tujuan lain didirikan *Supplier* Rama juga tentunya untuk memudahkan masyarakat Kecamatan Muara Belida untuk mendapatkan barang dengan harga yang cukup terjangkau. Karena masyarakat tidak harus menempuh perjalanan ke Kota Palembang yang membutuhkan waktu, tenaga dan biaya yang cukup besar. Oleh karena itu, dengan adanya *Supplier* Rama ini sangat membantu masyarakat Kecamatan Muara Belida. Sedikit banyak juga membantu perekonomian masyarakat, karena membuka peluang kerja bagi masyarakat yang mau membuka toko kelontong.

Dilihat dari skala permintaan pelanggan yang semakin besar dan semakin luas, *Supplier* Rama ini memiliki prospek yang menjanjikan untuk berkembang

menjadi toko dan *supplier* yang lebih besar. Selain itu *Supplier* Rama juga menjadi penyedia utama toko-toko kelontong di daerah tersebut. Hal itu juga karena sampai saat ini *Supplier* Rama merupakan satu-satunya toko yang paling lengkap di kampung.

Pemasaran yang dilakukan oleh *Supplier* Rama yaitu melalui pertemuan langsung dan juga melalui *WhatsApp*. Pemasaran *Supplier* Rama ini lebih banyak dilakukan secara langsung atau dari mulut ke mulut dibandingkan melalui media sosial, karena masyarakat Kecamatan Muara Belida masih sangat jarang yang menggunakan *Handphone* apalagi media sosial. Jadi pemasaran melalui *WhatsApp* sangat sedikit dibandingkan pemasaran yang dilakukan secara langsung. Namun, pemasaran secara langsung ini lebih efektif dan efisien dilakukan di daerah ini.

Pemesanan oleh toko kelontong ke *Supplier* Rama ini bisa dilakukan secara langsung ke toko atau bisa juga melalui pesan *WhatsApp*. Namun, bagi *Supplier* Rama yang harus lebih cepat untuk memesan barang supaya mendapatkan barang yang dipesan, memesan melalui pesan *WhatsApp* Adalah pilihan yang tepat. Oleh karena itu, untuk memesan barang ke *supplier* yang ada di Kota Palembang lebih banyak dilakukan melalui *WhatsApp*. *Supplier* Rama sudah memiliki pasar yang tetap dan cukup luas. Oleh karena itu, *Supplier* Rama memiliki peluang cukup besar untuk lebih berkembang dan maju.

1.2 Analisis Lingkungan

Menurut Nazarudin (2020) dalam Zianah Safitri et al., (2024) analisis pada SWOT yaitu merupakan salah satu analisis yang dapat membantu pemilik *Supplier* Rama untuk menyusun strategi yang akan digunakan kedepannya, yang bertujuan

supaya bisa mengatasi masalah-masalah yang kemungkinan akan timbul pada bisnis yang dijalankan dan supaya bisa bersaing dengan bisnis yang serupa. SWOT singkatan dari *Strengths* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (Ancaman). Analisis SWOT terdapat 4 komponen, yaitu:

- 1) *Strengths* (S) merupakan keunggulan yang dimiliki oleh ide bisnis yang dijalankan yang tidak dimiliki pesaing.
- 2) *Weakness* (W) merupakan kelemahan atau hambatan yang dimiliki oleh ide bisnis yang dijalankan.
- 3) *Opportunities* (O) merupakan peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mencari keuntungan dan pertumbuhan bisnis yang dijalankan.
- 4) *Threats* (T) merupakan suatu kondisi yang dapat mengancam kelancaran bisnis yang sedang dijalankan.

Tabel 1.1 Analisis Matriks SWOT *Supplier* Rama

	<p>Strength</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Supplier</i> Rama merupakan satu-satunya toko yang menyediakan produk paling lengkap. 2. <i>Supplier</i> Rama menawarkan produk sesuai dengan kebutuhan warga masyarakat sekitar kampung. 3. <i>Supplier</i> Rama menjual dengan harga yang relatif murah dibanding dengan toko lainnya. 4. <i>Supplier</i> Rama memiliki lokasi yang strategis, terletak di tengah kampung. 5. <i>Supplier</i> Rama merupakan satu-satunya toko yang mensuplai barang ke toko lainnya. 	<p>Weakness</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jarak yang harus ditempuh untuk membeli stok sembako dan produk lainnya cukup jauh, selain itu juga membutuhkan biaya yang lebih. 2. Promosi yang dilakukan <i>Supplier</i> Rama masih kurang. 3. Manajemen <i>Supplier</i> Rama ini masih kurang efisien.
<p>Opportunity</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Supplier</i> Rama ini berpeluang besar, karena jarak ke kota yang cukup jauh dan membutuhkan biaya lebih, jadi <i>supplier</i> dibutuhkan warga masyarakat. 2. Permintaan pelanggan yang semakin meningkat juga menjadi peluang besar bagi <i>Supplier</i> Rama. 	<p>Strategi SO (Strength Opportunities)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perluas pasar ke distributor ke desa sekitar untuk memenuhi permintaan yang meningkat. 2. Menawarkan sembako lengkap dengan harga terjangkau untuk menarik minat pelanggan. 	<p>Strategi WO (Weakness Opportunities)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperbanyak stok untuk mengurangi biaya transportasi. 2. Jalin kerja sama dengan pemasok tetap untuk efisiensi. 3. Lakukan promosi sederhana seperti menggunakan metode B2B agar lebih memperluas jangkauan pasar.
<p>Threat</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan dengan toko lain di sekitar kampung 2. Harga barang yang sangat fluktuatif juga sangat mempengaruhi margin keuntungan toko jika tidak diatur dengan baik. 	<p>Strategi ST (Strengths Threats)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pertahankan harga bersaing dan kelengkapan produk untuk mengatasi persaingan dengan toko lain. 2. Perkuat posisi sebagai distributor utama agar warung kecil tetap bergantung pada <i>Supplier</i> Rama. 3. Tambah stok barang saat harga stabil untukantisipasi fluktuasi harga barang. 	<p>Strategi WT (Weakness-Threats)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menata dan memperbaiki manajemen agar siap hadapi persaingan. 2. Mengatur pembelian stok untukantisipasi ketika harga naik.

BAB II

DESKRIPSI BISNIS

2.1 Profil Bisnis

Supplier Rama adalah toko yang menjual berbagai kebutuhan sehari-hari baik dalam bentuk eceran maupun grosiran. *Supplier* Rama berada di kampung yang jauh dari pusat kota, sehingga *Supplier* Rama menjadi solusi utama bagi warga untuk mendapatkan barang tanpa harus pergi jauh yang membutuhkan waktu, tenaga dan biaya yang lebih besar. Barang yang tersedia lengkap, mulai dari kebutuhan dapur, alat rumah tangga, perkakas kebun, hingga perlengkapan pertanian musiman.

Target utama *Supplier* Rama yaitu toko-toko kelontong yang ada di Kecamatan Muara Belida. Walaupun *Supplier* Rama juga melayani jual eceran, namun sokuks utama *Supplier* Rama yaitu toko-toko kelontong. Karena pelanggan yang membeli secara ecer di *Supplier* Rama hanya pelanggan yang rumahnya dekat dengan toko *Supplier* Rama. Seiring berjalannya waktu, *Supplier* Rama ini menunjukkan pertumbuhan yang sangat pesat, baik secara keuangan dan juga permintaan pelanggan yang terus meningkat.

a. Nama

Supplier Rama

b. Lokasi

Supplier Rama berada di pesisir Sungai Musi, tepatnya berada di Desa Sungai Kakap, Kecamatan Muara Belida, Kabupaten Muara Enim.

c. Bidang atau Kegiatan Usaha

Supplier Rama merupakan toko sembako yang menjual kebutuhan sehari-hari hingga kebutuhan musiman, seperti bertani atau berkebun. *Supplier* Rama menyuplai barang ke toko-toko kelontong yang ada di Kecamatan Muara Belida. Walaupun masih menjual secara ecer, pada proyek bisnis ini *Supplier* Rama akan lebih banyak menyuplai barang ke toko-toko kelontong.

d. Target Pasar

Target utama *Supplier* Rama yaitu toko-toko kelontong yang berada di Kecamatan Muara Belida. Selain menyediakan berbagai barang dagangan untuk mendukung aktivitas penjualan warung, usaha ini juga memperluas cakupan pasarnya dengan menjadi penyedia kebutuhan pertanian, seperti alat-alat bertani, mencari ikan, berkebun dan pestisida (racun hama). Usaha ini tidak hanya berperan dalam menjaga ketersediaan barang pada toko kelontong, tetapi juga mendukung produktivitas para petani lokal melalui penyediaan sarana yang dibutuhkan. Harapannya, kehadiran usaha ini dapat memberikan manfaat ganda, yaitu memperkuat ekosistem perdagangan dan perekonomian desa sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pasokan yang stabil, terjangkau, dan sesuai kebutuhan.

e. Gambaran Pesaing

Supplier Rama merupakan satu satunya toko paling lengkap yang berada di Kecamatan Muara Belida, namun bukan berarti tidak ada potensi

munculnya pesaing di masa depan. Berikut beberapa gambaran kemungkinan pesaing yang akan datang di masa depan:

- 1) Adanya *supplier* baru yang berada di luar kampung dengan lokasi yang lebih strategis dan harga yang lebih murah bisa menjadi pesaing baru bagi *Supplier* Rama ataupun *Supplier* yang mungkin datang dari Kota Palembang langsung.
- 2) Akses ke kota yang mungkin kedepannya lebih memadai. Hal tentu sangat berpengaruh terhadap *Supplier* Rama, karena dengan mudahnya akses ke kota pasti banyak toko kelontong yang lebih memilih membeli langsung ke kota. Karena harga yang didapatkan akan lebih murah dari *Supplier* Rama.

f. Keunggulan/Keunikan yang dimiliki

Keunggulan yang dimiliki *Supplier* Rama yaitu:

- 1) Toko dan *Supplier* Terbesar

Supplier Rama merupakan toko pertama yang menjadi *supplier* untuk masyarakat di Kecamatan Muara Belida. Pendirian *Supplier* Rama ini sangat menguntungkan banyak pihak selain *Supplier* Rama sendiri, karena dapat membuka peluang usaha bagi masyarakat. Adanya *Supplier* Rama ini banyak masyarakat yang akhirnya membuka toko kelontong, karena tidak lagi membutuhkan biaya lebih untuk `masih menjadi satu-satunya toko terbesar dan satu-satunya *Supplier* di Kecamatan Muara Belida walaupun masih dalam skala kecil.

2) Harga Relatif Murah

Harga barang atau produk yang dijual oleh *Supplier* Rama merupakan harga yang paling murah dibandingkan toko-toko lain yang ada di desa, karena *Supplier* Rama merupakan tangan kedua sedangkan toko-toko lain yang ada di desa hampir seluruhnya merupakan tangan ketiga. Oleh karena itu harga barang atau produk pada *Supplier* Rama merupakan harga yang paling murah dibandingkan toko lain.

3) Produk Lengkap

Produk atau barang-barang yang dijual oleh *Supplier* Rama sangat lengkap, mulai dari kebutuhan pokok untuk sehari-hari hingga kebutuhan musiman seperti alat tani atau kebutuhan nelayan. Sedangkan toko lain kebanyakan hanya menyediakan untuk kebutuhan pokok sehari-hari saja.

4) Menyediakan Fasilitas Kasbon

Masyarakat di Kecamatan Muara Belida ini kebanyakan bermata pencaharian sebagai petani, nelayan yang memiliki pendapatan yang tidak menentu dan buruh pabrik yang memiliki pendapatan bulanan. Oleh karena itu *Supplier* Rama menyediakan fasilitas *PayLater* supaya dapat membantu dan mempermudah masyarakat sekitar. *Supplier* Rama juga menyediakan fasilitas ini untuk konsumen yang membeli barang dagangan kepada Rama. Oleh karena itu banyak konsumen yang memilih *Supplier* Rama menjadi distributornya.

g. Teknologi yang akan diadopsi dan Gambaran lain yang relevan

Untuk meningkatkan pelayanan dan efisiensi operasional, *Supplier* Rama berencana menerapkan beberapa teknologi sederhana namun efektif, antara lain:

- 1) Pencatatan stok dan data penjualan secara digital menggunakan *Spreadsheet*, supaya pencatatan mengenai pemasukan dan pengeluaran toko lebih tertata dan lebih jelas.

No	Nama Produk	Kategori	Ukuran	Harga Jual	SKU	Status	Stok Awal	Penjualan	Barang Masuk	Stok Tersedia	Catat
1	Telur	Sembako	Kg	Rp27.000	PRD-001	Tersedia	60	58	60	62	
2	Beras	Sembako	Kg	Rp155.000	PRD-002	Tersedia	50	86	40	4	
3	Gula	Sembako	Kg	Rp18.000	PRD-003	Tersedia	30	286	300	44	
4	Garam Halus	Sembako	Utsin	Rp40.000	PRD-004	Tersedia	20	33	30	17	
5	Garam Kasar	Sembako	Utsin	Rp40.000	PRD-005	Tersedia	20	21	10	9	
6	Masako	Sembako	Renceng	Rp5.000	PRD-006	Tersedia	125	62		63	
7	Bumbu Nasi Goreng	Sembako	Renceng	Rp20.000	PRD-007	Tersedia	55	14		41	
8	Bumbu Instan Sayur Sop	Sembako	Renceng	Rp25.000	PRD-008	Tersedia	55	11		44	
9	Bumbu Instan Sayur Asam	Sembako	Renceng	Rp25.000	PRD-009	Tersedia	55	12		43	
10	Bumbu Instan Tempe & Tahu Goreng	Sembako	Renceng	Rp20.000	PRD-010	Tersedia	55	11		44	
11	Bumbu Instan Ikan Goreng	Sembako	Renceng	Rp20.000	PRD-011	Tersedia	55	6		49	
12	Bumbu Instan Rendang	Sembako	Satuan	Rp6.000	PRD-012	Tersedia	50	1		49	
13	Bumbu Instan Saus Tiram	Sembako	Renceng	Rp30.000	PRD-013	Tersedia	55	3		52	
14	Tepung Curah	Sembako	Kg	Rp9.000	PRD-014	Tersedia	50	189	150	11	
15	Tepung Tulip	Sembako	Kg	Rp10.000	PRD-015	Tersedia	20	24	30	26	

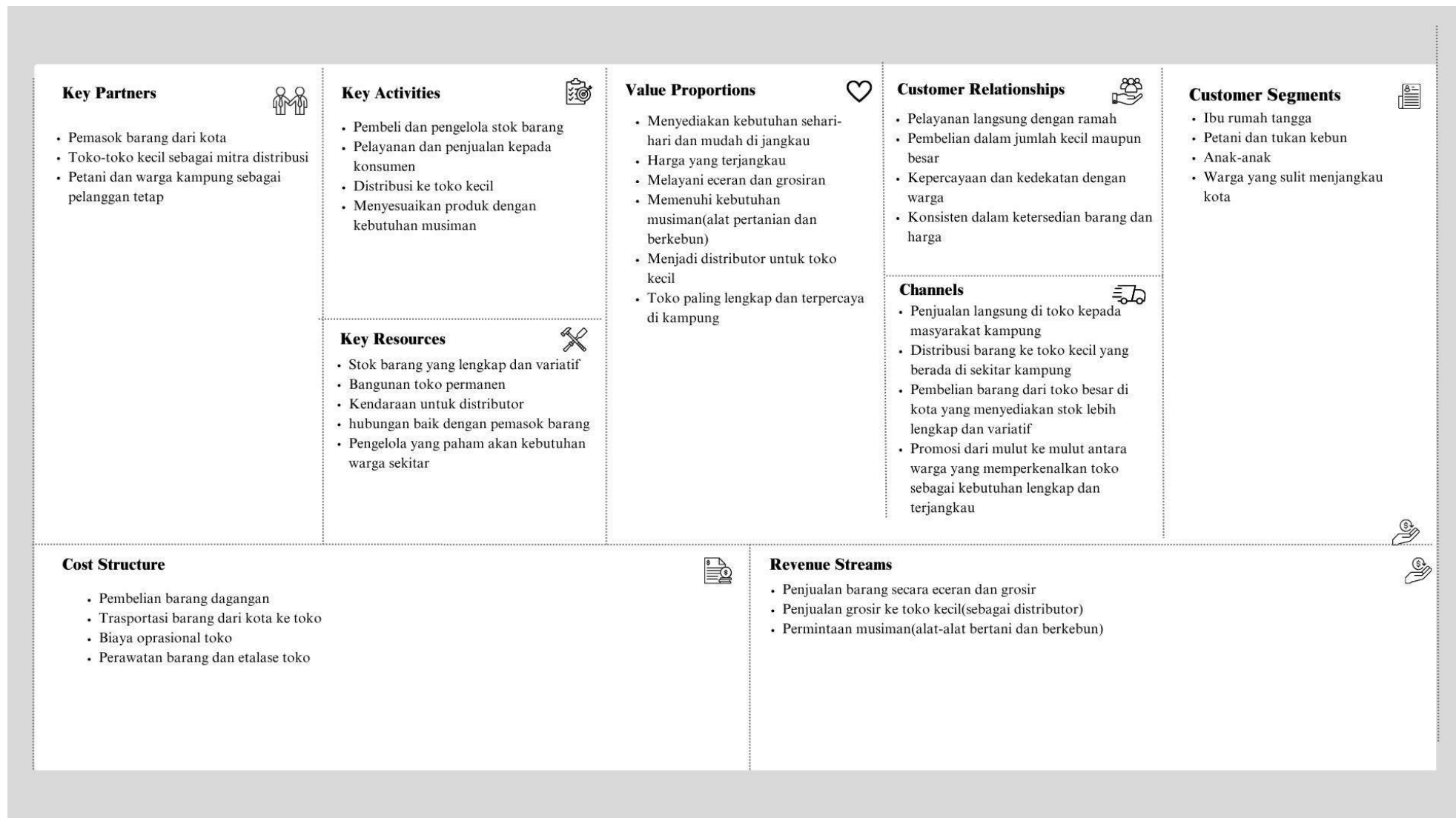
Gambar 2.1 Tampilan *Spreadsheet*

- 2) Layanan pemesanan melalui pesan *WhatsApp*.

Teknologi yang dapat diadopsi oleh *Supplier* Rama sangat terbatas, dengan melihat kondisi *Supplier* Rama yang cukup jauh dari kota. Hal itu juga berpengaruh terhadap masyarakat yang ada di daerah tersebut. Warga masyarakat Kecamatan Muara Belida masih sangat sedikit yang menggunakan *Handphone* apalagi menggunakan media sosial. Oleh karena itu, teknologi yang dapat diadopsi oleh *Supplier* Rama yaitu hanya *Spreadsheet* untuk mencatat *database* toko dan *WhatsApp* untuk melakukan pemesanan barang ke *supplier* yang ada di Kota Palembang.

2.2 Model Bisnis (*Business Model Canvas*)

Business Model Canvas (BMC) adalah suatu kerangka kerja visual yang dirancang untuk menggambarkan secara sistematis komponen-komponen fundamental dalam suatu model bisnis. Terdiri atas sembilan elemen utama seperti segmentasi pelanggan, proposisi nilai, serta saluran distribusi BMC memberikan representasi yang ringkas namun komprehensif mengenai bagaimana suatu organisasi menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai dari pelanggannya. Dalam ranah pemasaran, aktivitas ini mencakup serangkaian proses, institusi, dan mekanisme yang bertujuan untuk merancang, mengkomunikasikan, serta mengimplementasikan penawaran bernilai kepada pelanggan, mitra usaha, klien, dan masyarakat secara umum. Salah satu pendekatan strategis yang efektif untuk merumuskan model bisnis yang inovatif dan adaptif terhadap perubahan adalah melalui pemanfaatan *Business Model Canvas*. BMC memungkinkan perusahaan untuk memvisualisasikan, menilai, serta mengembangkan model bisnis secara menyeluruh dan terarah.



Gambar 2.2 Business Model Canva (BMC) Supplier Rama

Dengan demikian, *Business Model Canvas* (BMC) menjadi alat strategis yang memungkinkan perusahaan untuk merancang, menggambarkan, serta melakukan validasi terhadap elemen-elemen penting dalam model bisnisnya. BMC disusun secara visual, sehingga memudahkan pemahaman bagi berbagai pihak, termasuk pemilik usaha, mitra, dan investor. Secara struktur, BMC terdiri dari sembilan komponen utama yang terbagi menjadi sisi kanan (aspek relasional dan pasar) dan sisi kiri (aspek operasional dan internal), layaknya kerja otak manusia yang terintegrasi antara logika dan relasi. Di bawah ini dijabarkan masing-masing elemen dari BMC milik *Supplier* Rama, sebuah distributor kebutuhan pokok di daerah pedesaan.

1. *Customer Segments*

Kelompok pelanggan yang dilayani oleh *Supplier* Rama meliputi ibu rumah tangga, petani dan tukang kebun, anak-anak, serta warga desa yang memiliki keterbatasan akses ke kota. Segmen ini dipilih karena mereka merupakan konsumen yang rutin membutuhkan barang kebutuhan sehari-hari dan lebih mengandalkan toko lokal dibanding harus bepergian jauh ke pusat kota.

2. *Value Propositions*

Supplier Rama menawarkan nilai utama berupa ketersediaan barang kebutuhan harian yang lengkap dan mudah dijangkau, dengan harga yang bersaing. Selain itu, toko ini melayani baik pembelian eceran maupun grosir, mampu memenuhi kebutuhan musiman (seperti alat pertanian), dan

berperan sebagai distributor untuk toko-toko kecil. Citra toko yang terpercaya dan paling lengkap di desa menjadi keunggulan tersendiri.

3. *Channels*

Penjualan dilakukan langsung di toko fisik kepada warga kampung, serta melalui distribusi ke toko-toko kecil di sekitar desa. Barang dagangan diperoleh dari toko besar di kota yang memiliki stok variatif. Selain itu, pemasaran dilakukan secara informal melalui promosi dari mulut ke mulut antar warga yang sudah merasakan manfaat belanja di toko ini.

4. *Customer Relationships*

Hubungan dengan pelanggan dibangun melalui pelayanan yang ramah dan bersahabat. Toko melayani pembelian dalam jumlah kecil maupun besar, dan menjaga konsistensi dalam ketersediaan barang serta kestabilan harga. Kedekatan emosional dengan warga menjadi kekuatan relasi yang tak hanya transaksional, tetapi juga sosial.

5. *Revenue Streams*

Pendapatan utama berasal dari penjualan barang secara eceran kepada konsumen langsung, dan penjualan secara grosir kepada toko-toko kecil (sebagai *supplier*). Selain itu, terdapat pemasukan dari penjualan barang musiman seperti alat pertanian dan perlengkapan berkebun

6. *Key Resources*

Sumber daya yang mendukung kegiatan usaha ini meliputi stok barang yang lengkap dan bervariasi, bangunan toko permanen, kendaraan distribusi,

hubungan baik dengan pemasok dari kota, serta pengelola toko yang memahami kebutuhan warga lokal.

7. *Key Activities*

Kegiatan utama *Supplier* Rama mencakup pembelian dan pengelolaan stok barang, pelayanan serta penjualan kepada pelanggan, distribusi ke toko-toko kecil, dan penyesuaian jenis produk sesuai musim (misalnya saat musim tanam atau panen).

8. *Key Partners*

Supplier Rama menjalin kerja sama dengan beberapa pihak penting, yaitu pemasok barang dari kota, toko-toko kecil sebagai mitra distribusi, serta petani dan warga kampung yang menjadi pelanggan tetap sekaligus mitra loyal dalam bisnis.

9. *Cost Structure*

Biaya operasional meliputi pembelian barang dagangan, transportasi dari kota ke desa, biaya operasional harian toko, serta perawatan etalase dan barang agar tetap dalam kondisi layak jual.

2.3 Aspek Pemasaran

2.3.1 Strategi STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*)

Adanya *Supplier* Rama ini ditujukan kepada seluruh segmen masyarakat yang ada di Kecamatan Muara Belida, khususnya toko-toko kelontong yang ada di sekitarnya. *Supplier* Rama menargetkan toko-toko kelontong di Kecamatan Muara Belida sebagai konsumen utamanya. Namun karena kawasan *Supplier* Rama merupakan kawasan perkampungan yang jauh dari pusat perbelanjaan besar dan

untuk mencapai pusat perbelanjaan membutuhkan akses yang cukup sulit dan membutuhkan biaya lebih. Kondisi ini menciptakan ketergantungan masyarakat terhadap keberadaan *Supplier* Rama.

Oleh karena itu, hingga saat ini *Supplier* Rama merupakan satu-satunya solusi bagi masyarakat Kecamatan Muara Belida yang mempunyai toko kelontong. *Supplier* Rama ini sangat menguntungkan untuk masyarakat Kecamatan Muara Belida khususnya Desa Sungai Kakap, karena selain sebagai distributor *Supplier* Rama juga menjadi toko yang menyediakan kebutuhan masyarakat secara ecer untuk masyarakat yang rumahnya dekat dengan *Supplier* Rama. Namun, harga yang diberikan kepada pengecer akan tetap sama dengan toko kelontong, jadi tidak akan merugikan pelanggan *Supplier* Rama yang mempunyai toko kelontong.

2.3.2 Marketing Mix (7P)

Menurut Kotler (2009;10) dalam Budiawan (2017) *Marketing Mix* (7P) merupakan kerangka strategis yang digunakan perusahaan dalam membantu merancang rencana untuk memasarkan dan memberikan layanan produk kepada target pasar. Berikut uraian setiap elemen pada *Marketing Mix* (7P).

1) *Product*

Produk yang disediakan oleh *Supplier* Rama yaitu barang-barang dari kebutuhan sehari-hari seperti beras, minyak, telur, gula, dll. Hingga produk yang hanya dijual musiman seperti alat kebutuhan bertani, berkebun, dan juga nelayan. *Supplier* Rama juga menyediakan fasilitas pembelian secara ecer untuk kebutuhan rumah tangga ataupun grosiran

untuk toko-toko kecil di sekitar desa. *Supplier* Rama hampir menyediakan seluruh produk atau barang yang dibutuhkan oleh masyarakat sekitar.

2) *Price*

Supplier Rama merupakan salah satu toko yang memiliki harga paling terjangkau karena *Supplier* Rama hanya mengambil keuntungan sekitar 10% - 20% dari harga beli. *Supplier* Rama juga membedakan harga eceran untuk konsumen biasa dan harga grosiran untuk konsumen yang disuplai barangnya oleh *Supplier* Rama.

3) *Place*

Supplier Rama berlokasi strategis di tengah pemukiman warga Kampung Sungai Kakap, sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar. Selain melayani pembelian langsung di toko, *Supplier* Rama juga melakukan distribusi ke toko-toko kecil di sekitar desa, hal ini akan memperluas jangkauan pasar dan memperkuat perannya sebagai distributor lokal. *Supplier* Rama menyediakan layanan pemesanan melalui *WhatsApp* untuk mempermudah pelanggan.

4) *Promotion*

Supplier Rama melakukan promosi secara sederhana namun dapat dikatakan efektif untuk sekelas *Supplier* Rama yang berada di kawasan perkampungan. *Supplier* Rama melakukan promosi secara offline dengan cara *door to door* menawarkan produk atau barang dagang dengan harga terjangkau. Selain itu, *Supplier* Rama juga memberikan penawaran khusus pada momen-momen tertentu seperti pada bulan ramadhan atau hari besar

nasional, serta menyediakan hadiah kecil bagi pelanggan tetap untuk meningkatkan daya tarik serta mempertahankan pelanggan.

5) *People*

Supplier Rama dikelola oleh pemilik yang terlibat langsung dalam operasional harian, dibantu oleh saya sendiri yang mengatur persediaan produk dan mengatur keuangan harian dan bulanan. Pelayanan yang diberikan bersifat personal dan kekeluargaan, menciptakan kenyamanan bagi pembeli. Selain itu, hubungan yang baik juga dibangun dengan para pemasok dan mitra toko, sehingga tercipta kerja sama yang saling menguntungkan dan berkelanjutan.

6) *Evidence*

Supplier Rama memiliki gudang atau toko yang rapi, juga mempunyai nota dan bukti transaksi yang jelas serta ketersediaan katalog produk dan memiliki kemasan produk yang baik. Menggunakan media komunikasi seperti *WhatsApp Business* yang menampilkan produk yang di jual lewat media sosial.

7) *Process*

Proses pembelian di *Supplier* Rama mudah, baik untuk pelanggan eceran maupun toko-toko kecil. Pelanggan dapat langsung memilih barang di rak, dilayani dengan ramah, dan langsung melakukan pembayaran. Untuk toko-toko kecil, pemesanan barang menggunakan sistem pencatatan digital yaitu menggunakan *WhatsApp* yang tertib agar memudahkan pengelolaan stok dan pembelian produk.

2.4 Aspek Operasional

Supplier Rama menjalankan operasional usahanya dengan sistem yang sederhana namun efektif. Operasional toko dilakukan setiap hari dengan jam buka yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat, biasanya buka jam 05.00 WIB hingga jam 22.00 WIB. Hal ini bertujuan untuk memastikan ketersediaan barang bagi pelanggan kapan pun mereka membutuhkan.

Dalam aspek produksi, *Supplier* Rama lebih berfokus pada kegiatan pengadaan barang dagangan dari distributor atau grosir besar di kota. Barang-barang kebutuhan pokok, alat berkebun, dan alat pertanian dibeli secara berkala sesuai musim dan permintaan pelanggan. Toko juga memastikan ketersediaan stok barang tetap terjaga dengan melakukan pencatatan persediaan secara rutin.

Pengelolaan toko dilakukan secara langsung oleh pemilik dengan dibantu oleh beberapa anggota keluarga. Sistem pencatatan penjualan, stok, dan keuangan sebelumnya masih dilakukan secara manual namun cukup rapi untuk mengontrol arus barang dan keuangan. Untuk sekarang sistem pencatatan mulai beralih menggunakan digital sederhana seperti *spreadsheet* dengan sistem operasional yang sederhana namun teratur, serta pengelolaan persediaan yang baik.

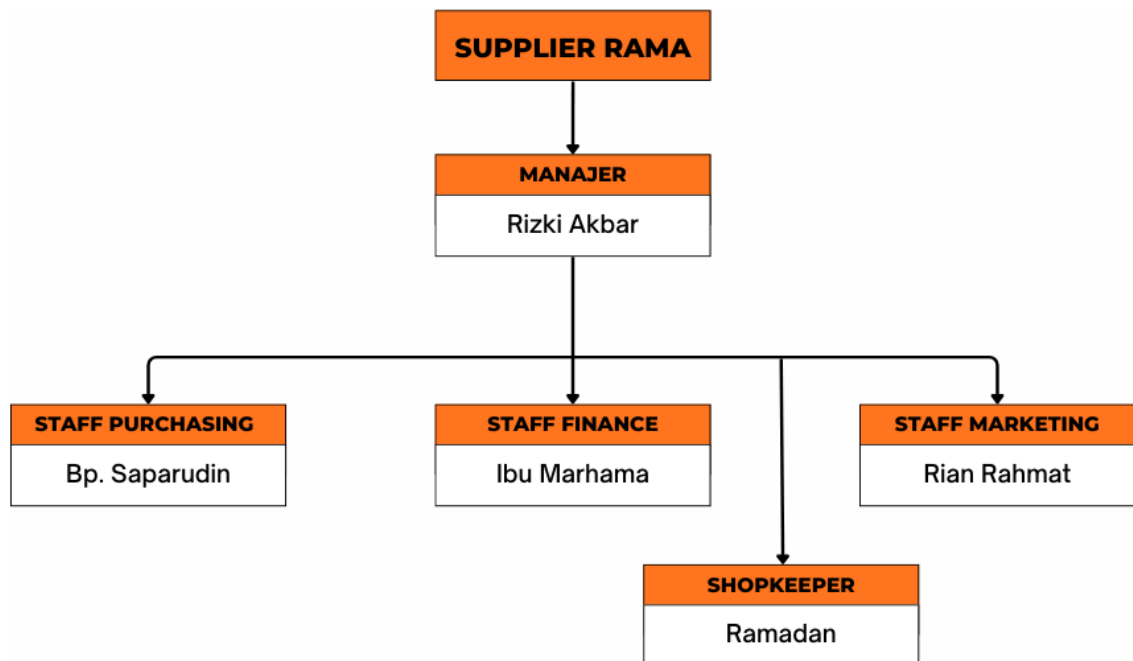
Pelanggan *Supplier* Rama yang mempunyai toko kelontong akan membeli barang dagangan dengan datang secara langsung ke toko *Supplier* Rama. Hingga saat ini masih sangat jarang toko kelontong yang minta untuk diantar ke toko, karena keterbatasan SDM dan kendaraan. Oleh karena itu, hampir seluruh toko kelontong pelanggan *Supplier* Rama mengambil barang secara langsung ke toko.

2.5 Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Aspek organisasi dan Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan hal yang sangat penting dalam menjalankan dan mengembangkan usaha untuk lebih maju. Namun, pada *Supplier* Rama aspek organisasi dan Sumber Daya Manusia (SDM) masih disesuaikan dengan kebutuhan *Supplier* Rama sendiri. *Supplier* Rama ini merupakan bisnis keluarga dan masih dikelola sendiri oleh anggota keluarga Mulai dari mengatur operasional toko, menjual dan melayani pelanggan, mengelola barang masuk dan keluar, hingga dalam mengelola keuangan toko.

Oleh karena itu, pada proyek bisnis ini aspek organisasi *Supplier* Rama akan lebih tertata. Bertambahnya Sumber Daya Manusia (SDM) akan sangat membantu seluruh kegiatan operasional *Supplier* Rama. Walaupun akan ada kegiatan tambahan yaitu menjadi distributor toko-toko kecil di sekitar kampung, aspek organisasi *Supplier* Rama akan lebih tertata.

Berikut rancangan aspek organisasi pada *Supplier* Rama :



Gambar 2.3 Rancangan Struktur Organisasi *Supplier* Rama

2.6 Aspek Keuangan

Supplier Rama merupakan bisnis yang sudah berjalan cukup lama, oleh karena itu *Supplier* Rama pasti sudah memiliki modal usaha sebelumnya. Namun, karena *Supplier* Rama akan memperluas pasarnya dengan menjadi distributor untuk toko di sekitar Kecamatan Muara Belida, *Supplier* Rama pasti memiliki tambahan modal untuk penambahan bahan dan produk yang dibeli untuk didistribusikan. Maka, saya akan membuat rencana anggaran biaya untuk memulai usaha menjadi distributor sebagai berikut:

2.6.1 Rencana Biaya Investasi Tetap

Rencana biaya investasi tetap adalah biaya yang akan digunakan untuk membeli aset tetap yang diperlukan di awal pembukaan usaha. Biaya ini biasanya

hanya dikeluarkan sekali ketika memulai usaha dan asetnya akan digunakan dalam waktu jangka panjang. Berikut rencana biaya investasi tetap *Supplier* Rama untuk menjadi distributor:

Tabel 2.1 Rencana Biaya Investasi Tetap

Jenis Barang	Jumlah (Rp)
Sewa Mobil	Rp 1.000.000
Laptop	Rp 3.000.000
Sewa Kapal	Rp 500.000
Handphone	Rp 1.500.000
Drawer kasir	Rp. 340.000
Rak Produk	Rp. 1.500.000
Lori	Rp. 300.000
Total	Rp. 8.140.000

2.6.2 Rencana Biaya Stok Awal Barang Dagang

Biaya stok awal barang dagang merupakan modal awal untuk membeli barang yang akan dijual kepada konsumen. Barang-barang yang akan didistribusikan dan dijual kepada konsumen barang-barang kebutuhan pokok hingga kebutuhan sekunder masyarakat sekitar Kecamatan Muara Belida. Berikut rencana biaya stok awal barang dagang *Supplier* Rama:

Tabel 2.2 Rencana Biaya Stok Awal Barang Dagang

Jenis Barang	Jumlah (Rp)
Sembako (beras, telur, minyak, gula)	Rp 10.000.000
Produk Rumah Tangga (sabun, shampoo)	Rp 3.000.000
Makanan Ringan	Rp 2.000.000
Minuman (mineral, minuman cup, dll)	Rp 3.000.000
Rokok	Rp 5.000.000
Total Biaya	Rp 23.000.000

2.6.3 Rencana Biaya Operasional Bulanan

Biaya operasional merupakan biaya yang harus dikeluarkan setiap bulannya supaya kegiatan usaha dapat terus berjalan. Biaya operasional merupakan salah satu biaya penting supaya dapat terus melayani pelanggan dengan baik. Berikut biaya operasional *Supplier* Rama:

Tabel 2.3 Rencana Biaya Operasional Bulanan

Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
Biaya Transportasi	Rp 1.000.000
Biaya Listrik dan Air	Rp 200.000
Biaya Perlengkapan Toko (plastik, rafia, dll)	Rp 100.000
Gaji Karyawan	Rp 1.000.000
Biaya Perawatan	Rp 1.000.000
Total Biaya	Rp 3.300.000

2.6.4 Aspek Teknologi Digital

Saat ini kegiatan operasional *Supplier* Rama masih dikerjakan secara manual. Selain itu, laporan keuangan toko juga masih dilakukan secara manual yaitu dicatat langsung menggunakan buku. Saat ini, *Supplier* Rama hanya ada

pelayanan langsung di tempat, tidak ada pemesanan secara online. Oleh karena itu, pada proyek bisnis ini saya berencana untuk menggunakan teknologi digital. *Ms. Excel* atau *Spreadsheet* untuk mencatat laporan keuangan dan *database* toko serta pesan *WhatsApp* untuk pemesanan produk secara online.

BAB III

LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS

3.1. Profil Bisnis

Supplier Rama merupakan sebuah bisnis yang berjalan di bidang penyediaan barang memenuhi kebutuhan masyarakat Kecamatan Muara Belida. *Supplier* Rama menjual kebutuhan masyarakat dari kebutuhan untuk sehari-hari hingga kebutuhan musiman untuk bertani ataupun berkebun. *Supplier* Rama ini mulai beroperasi pada bulan Mei 2025. Selain menjadi *supplier*, *Supplier* Rama juga membuka toko untuk dibeli secara eceran oleh masyarakat yang rumahnya dekat dengan toko *Supplier* Rama. *Supplier* Rama merupakan bisnis yang sangat menjanjikan di daerah ini, karena tempatnya yang cukup terpencil dan jauh dari kota.



Gambar 3.1 Logo *Supplier* Rama

3.2. Tinjauan Aspek Pemasaran

3.2.1. Pemasaran Produk

Strategi promosi yang digunakan oleh *Supplier* Rama untuk mempromosikan barang dagangannya yaitu dengan mempromosikan secara langsung kepada masyarakat sekitar. *Supplier* Rama lebih gencar untuk mempromosikan secara langsung, karena mayoritas masyarakat Kecamatan Muara Belida banyak yang tidak menggunakan *handphone* apalagi media sosial. Oleh karena itu, promosi secara langsung lebih efektif untuk dilakukan oleh *Supplier* Rama.

Supplier Rama dengan toko-toko kelontong yang disuplai tidak memiliki hubungan kerja sama secara khusus. Namun, karena *Supplier* Rama merupakan *supplier* satu-satunya. Toko-toko kelontong di Kecamatan Muara Belida ini pasti menjadi pelanggan tetap *Supplier* Rama. *Supplier* Rama yang berada di desa juga akan sangat asing dan sulit diterapkan bagi masyarakat sekitar jika harus ada kerja sama secara khusus. Karena hal ini akan menyulitkan masyarakat sekitar.

3.2.2. Penentuan Harga dan Distribusi Produk

Penentuan harga jual *Supplier* Rama ini dibedakan menjadi dua jenis konsumen, yaitu konsumen yang membeli barang untuk dijual kembali dan konsumen yang membeli barang untuk dikonsumsi sendiri. Bagi konsumen yang membeli barang untuk dijual kembali *Supplier* Rama memberikan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan konsumen yang membeli barang untuk dikonsumsi sendiri. *Supplier* Rama mengambil keuntungan 5% hingga 10% dari harga beli bagi konsumen yang membeli barang untuk dijual kembali, dengan tujuan supaya

pengecer mendapatkan keuntungan yang cukup untuk dijual kembali. Sementara itu, bagi konsumen yang membeli barang untuk dikonsumsi sendiri *Supplier* Rama mengambil keuntungan sedikit lebih tinggi, yaitu sebesar 10% hingga 15% dari harga beli.

Sebagian besar konsumen *Supplier* Rama baik yang membeli barang untuk dijual kembali atau untuk dikonsumsi sendiri lebih memilih untuk langsung datang ke toko *Supplier* Rama. Hal ini terjadi karena konsumen yang menjual barangnya kembali banyak yang membeli hanya dengan skala kecil saja. Misalnya hanya membeli telur 3 Kg, mie instan 1 kardus, minuman sachet beberapa renceng yang artinya masih bisa dibawa sendiri, oleh karena itu lebih banyak konsumen yang memilih untuk datang langsung. Kecuali untuk konsumen yang membeli dengan skala yang cukup besar, maka *Supplier* Rama akan mengantarkan barangnya langsung ke toko konsumen.

3.3. Tinjauan Aspek Operasi

3.3.1. Proses Pembelian Produk atau Barang Dagang

Berikut tahapan pembelian produk atau barang dagang oleh *Supplier* Rama ke pemasok:

- a. Pencatatan stok barang habis dan barang pesanan pelanggan *Supplier* Rama. H-1 pengambilan barang ke Kota Palembang, pihak *Supplier* Rama mengecek dan mencatat barang apa saja yang habis untuk dipesan atau dibeli ke toko grosir yang ada di Kota Palembang. Selain itu, *Supplier* Rama mencatat setiap pemesanan barang oleh konsumen. Biasanya konsumen memesan barang ketika konsumen datang untuk membeli barang di toko *Supplier* Rama.

Namun, tetap masih ada beberapa konsumen yang memesan lewat pesan *WhatsApp* juga.

1 kpl	Segu terang	415000	340.000
1 kpl	GD Payung		176.000
2 Bl	S Gajah	75000	250.000
1 Ds	Top cupucano		215.000
2 Ds	Indo krisk	11000	234.000
2 Ds	Indo Rendang		234.000
4 Ds	Indo Gampang	11000	414.000
1 kpl	Gula pasir		715.000
2 Ds	GD Mula	10500	20.000
1 Ds	GD 4 Tak		112.000
5 kpl	Tapi laka	149.000	745.000
2 pt	telar	1500	750.000
2 pt	pt: Kosong	1100	(1200) 20
			4.603.000
Julu 1668 AJ			

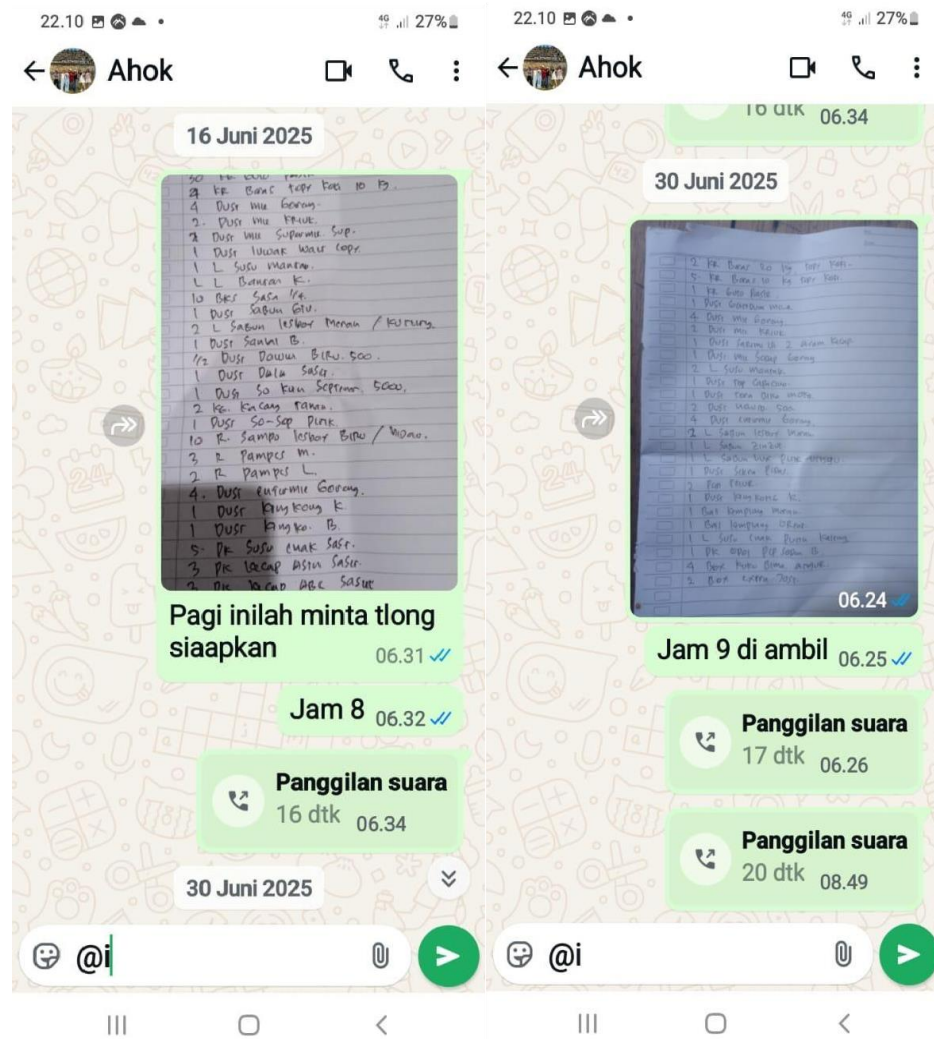
Gambar 3.2 Catatan Stok Barang Habis



Gambar 3.3 Pemesanan Barang Melalui Pesan *WhatsApp*

- b. Pemesanan barang melalui pesan *WhatsApp* ke *supplier* yang ada di Kota Palembang.

Supplier Rama akan memesan barang dagangan yang harus dipesan terlebih dahulu karena harus berebut stok barang. Oleh karena itu ada beberapa barang yang harus dipesan dahulu supaya sebagian stok barang



Gambar 3.4 Pemesanan Barang pada *Supplier* di Kota Palembang

- c. Pengambilan barang yang sudah dipesan melalui pesan *WhatsApp* dan pembelian barang yang dibeli secara langsung tanpa memesan.

Supplier Rama akan mengambil seluruh barang yang sudah dipesan melalui *WhatsApp* dan juga membeli stok barang habis yang sudah dicatat sebelumnya yang bisa dibeli secara langsung.



Gambar 3.5 Pengambilang Barang di Kota Palembang

- d. Pengangkutan barang dari parkir mobil ke toko *Supplier* Rama menggunakan kapal.

Barang akan dibawa dari Kota Palembang menggunakan mobil pribadi kemudian lanjut menggunakan kapal, kemudian baru diangkut lagi dari kapal menuju toko *Supplier* Rama



Gambar 3.6 Pengangkutan Barang ke Toko *Supplier* Rama

3.3.2. Proses Penjualan Produk atau Barang Dagang

Berikut proses penjualan dan pendistribusian barang oleh *Supplier* Rama kepada konsumen:

a. Pendistribusian barang

Supplier Rama akan menghubungi konsumen atau memberi tahu secara langsung kepada konsumen jika barang pesannya sudah tersedia. Konsumen yang membeli dengan skala kecil akan langsung mengambil ke toko sedangkan yang membeli dengan skala yang cukup besar akan diantar oleh pihak *Supplier* Rama.

b. Penjualan barang dagang

Toko *Supplier* Rama melayani konsumen setiap hari kecuali ketika ada acara atau ketika pengambilan barang ke Kota Palembang. *Supplier* Rama bisa dikatakan tidak pernah sepi pelanggan, karena selalu ada pembeli dari pembelian eceran maupun pembelian grosir. Barang-barang dagang di

Supplier Rama juga selalu cepat habis, seperti sembako, minuman gelas dan rokok. Jadi hampir setiap membeli barang ke kota, barang-barang tersebut selalu *restock*.

3.4. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia

3.4.1. Jumlah Tenaga Kerja dan Struktur Organisasi

Realisasi Sumber Daya Manusia pada *Supplier* Rama, dilakukan langsung oleh keluarga yaitu Ibu Marhama, Bapak Saparudin dan Rizki Akbar. Semua pelaku bisnis yaitu keluarga *Supplier* Rama bertanggung jawab untuk memastikan rencana berjalan dengan baik. Petugas keuangan *Supplier* Rama juga harus mengelola keuangan termasuk memantau pengeluaran dan pemasukan toko.

3.5. Tinjauan Aspek Keuangan

3.5.1. Penjualan

Penjualan merupakan aspek yang sangat penting dalam sebuah bisnis, karena dari penjualan bisnis dapat terus berjalan dan berkembang lebih baik kedepannya. Penjualan yang dihasilkan dari *Supplier* Rama sangat sesuai dengan ekspektasi. Penjualan berjalan dengan sangat lancar dan tidak pernah mengalami kerugian hingga saat ini walaupun keuntungan yang diambil tidak besar. Berikut rekap penjualan *Supplier* Rama selama 3 bulan penjualan, dari bulan Mei hingga bulan Juli:

Tabel 3.1 Penjualan Produk *Supplier* Rama

No	Bulan	Total Penjualan
1.	Mei	Rp. 38.366.000
2.	Juni	Rp. 37.811.000
3.	Juli	Rp. 43.388.000
Total Penjualan		Rp. 119.565.000

30.937.000

Biaya yang dikeluarkan selama 3 bulan oleh *Supplier* Rama untuk biaya operasional disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 3.2 Biaya Produksi *Supplier* Rama

Jenis Anggaran	Mei 2025	Juni 2025	Juli 2025
Biaya Belanja Produk	Rp32.822.000	Rp26.234.000	Rp33.992.000
Biaya Transportasi	Rp 1.070.000	Rp 900.000	Rp 900.000
Biaya Listrik & Air	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 100.000
Biaya Perlengkapan Toko	Rp 300.000	Rp. 350.000	Rp 0
Gaji Karyawan	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000
Biaya Perawatan	Rp 500.000	Rp 300.000	Rp 1.500.000
Total	Rp37.192.000	Rp30.284.000	Rp38.892.000

3.5.2. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan salah satu bagian dari laporan keuangan yang menyajikan seluruh unsur pendapatan dan pengeluaran yang dihasilkan selama satu periode. Dalam laporan laba rugi ini akan diketahui apakah suatu bisnis mendapatkan laba ataupun rugi. Pada laporan lab rugi *Supplier* Rama ini disajikan selama periode dari bulan Mei hingga bulan Juli 2025.

Tabel 3.3 Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi Bulan Mei – Juli	
Pendapatan	Rp. 119.565.000
Pengeluaran	Rp. 106.368.000
Laba Bersih	Rp. 13.197.000

3.5.3. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas merupakan salah satu bagian penting pada laporan keuangan sebuah bisnis. Pada laporan arus kas ini menyediakan informasi mengenai aliran kas masuk dan kas keluar dari suatu bisnis. Pada laporan arus kas *Supplier* Rama ini disajikan untuk periode dari bulan Mei hingga bulan Juli 2025.

Tabel 3.4 Laporan Arus Kas

Keterangan	Mei	Juni	Juli
Saldo awal	Rp 10.000.000	Rp 6.804.00	Rp 13.981.000
Beban Usaha	Rp 4.370.000	Rp 4.050.000	Rp 4.900.000
Kas Masuk	Rp 38.366.000	Rp 37.811.000	Rp 43.388.000
Kas Keluar	Rp 37.192.000	Rp 26.584.000	Rp 37.412.000
Saldo Akhir	Rp 6.804.000	Rp 13.981.000	Rp15.057.000

3.5.4. Neraca

Neraca merupakan salah satu laporan keuangan yang penting dalam suatu bisnis. Laporan neraca menggambarkan bagaimana kondisi keuangan suatu bisnis pada waktu tertentu.

Tabel 3.5 Neraca Saldo

Aktiva		Pasiva	
Aktiva Lancar		Kewajiban	
Kas	Rp 15.057.000	Hutang Usaha	Rp 0
Total Aktiva Lancar	Rp 15.057.000	Total Kewajiban	Rp 0
Aktiva Tidak Lancar		Modal	
Peralatan Penjualan	Rp 6.640.000	Modal Disetor	Rp 10.000.000
Sewa	Rp 1.500.000	Laba	Rp 13.197.000
Total Aktiva Tidak Lancar	Rp 8.140.000	Total Modal	Rp 23.197.000
Jumlah Aktiva	Rp 23.197.000	Jumlah Pasiva	Rp 23.197.000

3.6. Tinjauan Aspek Teknologi Digital

Aspek teknologi digital pada bisnis *Supplier* Rama ini mencakup pemanfaatan sosial media yaitu *WhatsApp* dan alat pengolahan data yaitu *Spreadshee*. *WhatsApp* digunakan untuk mempromosikan beberapa barang atau produk baru yang dijual oleh *Supplier* Rama dan *Spreadsheets* digunakan untuk mengelola database *Supplier* Rama serta laporan keuangan *Supplier* Rama. Penggunaan teknologi digital pada suatu bisnis ini memiliki berbagai manfaat, yaitu dapat mempermudah konsumen dan juga mengefisiensi operasional toko.

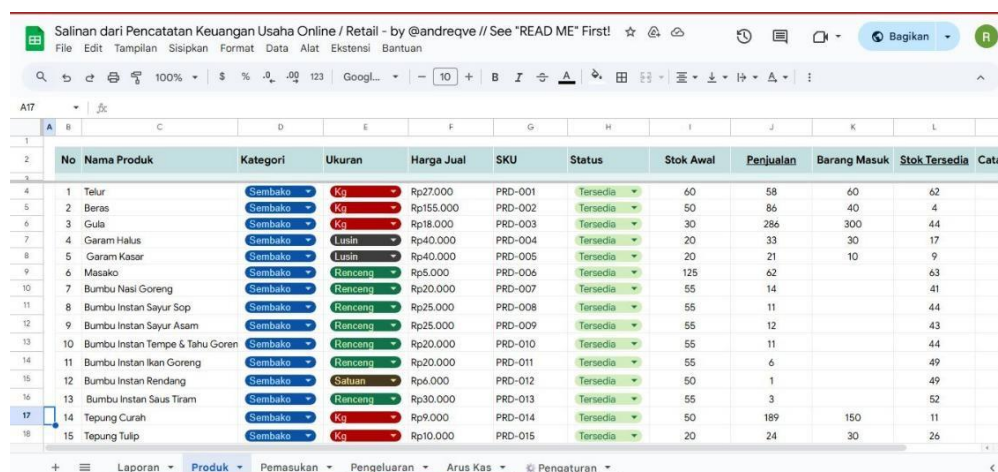
Pada zaman sekarang hampir seluruh pelaku bisnis memanfaatkan berbagai teknologi digital untuk mempermudah dan menguatkan promosi bisnisnya. Pada bisnis *Supplier* Rama hanya menggunakan media sosial *WhatsApp* karena menyesuaikan warga sekitar toko yang masih gagap terhadap teknologi. Di Desa Gedung Buruk *WhatsApp* merupakan satu-satunya media sosial yang bisa

dioperasikan oleh warga. Oleh karena itu *Supplier* Rama hanya menggunakan *WhatsApp* untuk mempermudah dalam komunikasi.

Dalam menjalankan bisnis *Supplier* Rama, alat komunikasi yang digunakan yaitu *smartphone* sebagai satu-satunya sarana. Karena *smartphone* merupakan salah satu yang paling mudah diakses dan digunakan untuk operasional sehari-hari oleh *Supplier* Rama. Namun selain itu, *Supplier* Rama juga menggunakan laptop untuk melakukan pencatatan *database* dan pencatatan laporan keuangan pada *Spreadsheet*.

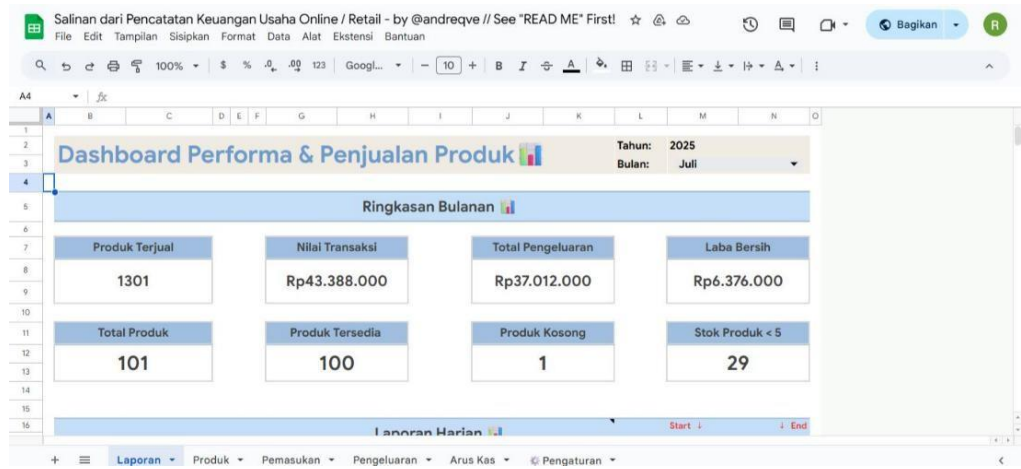
1) *Spreadsheet Database* Penjualan

Database untuk mengelola data penjualan dan pengeluaran produk agar memudahkan dalam mencatat penjualan dan pengeluaran, dengan ini di buatnya *database* agar kedepannya memudahkan mengelola data.



No	Nama Produk	Kategori	Ukuran	Harga Jual	SKU	Status	Stok Awal	Penjualan	Barang Masuk	Stok Tersedia	Catat
1	Telur	Sembako	Kg	Rp27.000	PRD-001	Tersedia	60	58	60	62	
2	Beras	Sembako	Kg	Rp155.000	PRD-002	Tersedia	50	86	40	4	
3	Gula	Sembako	Kg	Rp18.000	PRD-003	Tersedia	30	286	300	44	
4	Garam Halus	Sembako	Lusin	Rp40.000	PRD-004	Tersedia	20	33	30	17	
5	Garam Kasar	Sembako	Lusin	Rp40.000	PRD-005	Tersedia	20	21	10	9	
6	Masako	Sembako	Renceng	Rp5.000	PRD-006	Tersedia	125	62		63	
7	Bumbu Nasi Goreng	Sembako	Renceng	Rp20.000	PRD-007	Tersedia	55	14		41	
8	Bumbu Instan Sayur Sop	Sembako	Renceng	Rp25.000	PRD-008	Tersedia	55	11		44	
9	Bumbu Instan Sayur Asam	Sembako	Renceng	Rp25.000	PRD-009	Tersedia	55	12		43	
10	Bumbu Instan Tempe & Tahu Goreng	Sembako	Renceng	Rp20.000	PRD-010	Tersedia	55	11		44	
11	Bumbu Instan Ikan Goreng	Sembako	Renceng	Rp20.000	PRD-011	Tersedia	55	6		49	
12	Bumbu Instan Rendang	Sembako	Satuan	Rp4.000	PRD-012	Tersedia	50	1		49	
13	Bumbu Instan Saus Tiram	Sembako	Renceng	Rp30.000	PRD-013	Tersedia	55	3		52	
14	Tepung Curah	Sembako	Kg	Rp9.000	PRD-014	Tersedia	50	189	150	11	
15	Tepung Tulip	Sembako	Kg	Rp10.000	PRD-015	Tersedia	20	24	30	26	

Gambar 3.7 Daftar dan Stok Barang *Supplier* Rama



Gambar 3.8 Laporan Bulanan Supplier Rama

The table lists the following sales records:

No.	Tanggal	Nama Produk	Kategori	Size	Jumlah	Diskon	Harga	Total Harga	Platform
1	01 Mei 2025	Telur	Sembako	Kg	10	0,00%	Rp270.000	Rp270.000	Offline
2	01 Mei 2025	Beras	Sembako	Kg	3	0,00%	Rp155.000	Rp465.000	Offline
3	01 Mei 2025	Garam Halus	Sembako	Lusin	2	0,00%	Rp40.000	Rp80.000	Offline
4	01 Mei 2025	Garam Kasar	Sembako	Lusin	3	0,00%	Rp40.000	Rp120.000	Offline
5	01 Mei 2025	Tepung Curah	Sembako	Kg	15	0,00%	Rp9.000	Rp135.000	Offline
6	01 Mei 2025	Masako	Sembako	Renceng	5	0,00%	Rp5.000	Rp25.000	Offline
7	01 Mei 2025	Minyak Goreng	Sembako	Satuan	3	0,00%	Rp18.000	Rp54.000	Offline
8	01 Mei 2025	Ale-Ale	Minuman	Kotak	10	0,00%	Rp22.000	Rp220.000	Offline
9	01 Mei 2025	Power-F	Minuman	Kotak	7	0,00%	Rp21.000	Rp147.000	Offline
10	01 Mei 2025	Teh Rio	Minuman	Kotak	5	0,00%	Rp22.000	Rp110.000	Offline
11	01 Mei 2025	Larutan Cap Kaki Tiga	Minuman	Satuan	3	0,00%	Rp6.000	Rp18.000	Offline
12	01 Mei 2025	Dairo Gelas	Minuman	Kotak	4	0,00%	Rp20.000	Rp80.000	Offline

Gambar 3.9 Laporan Penjualan Supplier Rama

✓	No.	Tanggal	Jenis Pengeluaran	Nominal	Detail Pencatatan
<input type="checkbox"/>	2	4 Mei 2025	Beras	Rp775.000	
<input type="checkbox"/>	3	4 Mei 2025	Gula	Rp180.000	
<input type="checkbox"/>	4	4 Mei 2025	Garam Halus	Rp150.000	
<input type="checkbox"/>	5	4 Mei 2025	Garam Kasar	Rp200.000	
<input type="checkbox"/>	6	4 Mei 2025	Masako	Rp180.000	
<input type="checkbox"/>	7	4 Mei 2025	Perbaikan Transportasi	Rp500.000	
<input type="checkbox"/>	8	4 Mei 2025	Minyak Goreng	Rp200.000	
<input type="checkbox"/>	9	4 Mei 2025	Tepung Curah	Rp100.000	
<input type="checkbox"/>	10	4 Mei 2025	Tepung Tulp	Rp100.000	
<input type="checkbox"/>	11	4 Mei 2025	Indomie Kari	Rp125.000	
<input type="checkbox"/>	12	4 Mei 2025	Indomie Goreng	Rp125.000	
<input type="checkbox"/>	13	4 Mei 2025	Indomie Rendang	Rp125.000	

Gambar 3.10 Laporan Pengeluaran *Supplier Rama*

Bulan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktot
Saldo Awal										
Nominal					Rp10.000.000		Rp11.227.000	Rp5.976.000		
Penjualan Produk										
Telur					149	124	151			
Beras					21	31	34			
Gula					107	86	93			
Garam Halus					8	9	16			
Garam Kasar					8	6	7			
Masako					20	22	20			
Bumbu Nasi Goreng					3	1	10			
Bumbu Instan Sayur Sop					2	4	5			
Bumbu Instan Sayur Asar					7	2	3			
Bumbu Instan Tomat F T					6	1	6			

Gambar 3.11 Laporan Arus Kas *Supplier Rama*

2) *WhatsApp*

WhatsApp sebagai aplikasi untuk berkomunikasi dengan pelanggan dan pemasok. Di desa Gedung buruk sendiri menggunakan *WhatsApp* masih sangat terbatas dan kedepannya kami berharap agar memudahkan pelanggan memesan barang tanpa harus ke lokasi.



Gambar 3.12 Pemesanan Pelanggan Melalui *WhatsApp*

BAB IV

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

4.1. Identifikasi Masalah

Pada awal perencanaan dan awal bisnis berlangsung terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh *Supplier* Rama. Kendala yang dihadapi oleh *Supplier* Rama yaitu pada transportasi. Saat ini mobil yang dimiliki dan digunakan *Supplier* Rama untuk mengambil barang yaitu masih mobil pribadi bukan mobil khusus pengangkut barang atau mobil *pick up*. Oleh karena itu, *Supplier* Rama harus ke Kota Palembang untuk mengambil barang dua sampai tiga kali dalam seminggu. Jadi, biaya yang dikeluarkan untuk ongkos transportasi lebih banyak. Sedangkan jika diangkut menggunakan mobil *pick up* mungkin bisa dilakukan sekali saja dalam satu minggu.

4.2. Bidang Pemasaran

Pada bidang pemasaran ini sebenarnya tidak banyak kendala yang dihadapi oleh bisnis *Supplier* Rama atau bahkan hampir tidak terdapat kendala. Walaupun *Supplier* Rama tidak bisa mempromosikan melalui media sosial, hal ini bukan menjadi masalah bagi *Supplier* Rama. Selain karena *Supplier* Rama sudah memiliki target pasar yang jelas, promosi secara langsung pada masyarakat sekitar Kecamatan Muara Belida lebih efektif dilakukan. Masyarakat di daerah ini mayoritas belum menggunakan *smartphone*, karena desa ini merupakan desa terpencil yang juga masih susah sinyal.

Selain itu, *Supplier* Rama juga masih bisa mengembangkan bisnisnya karena peluang bisnis sebagai *supplier* di daerah ini sangat besar. Salah satunya *Supplier* Rama kini mulai menyediakan kebutuhan petani, seperti racun hama atau pestisida, pupuk, dan peralatan tani lainnya. Jadi, menjadi *Supplier* Rama di daerah ini tidak begitu memerlukan pemasaran secara *online* melalui media sosial. Karena target pasar *Supplier* Rama hampir tidak ada yang menggunakan media sosial.

4.3. Bidang Operasional

Supplier Rama mengalami beberapa kendala operasional selama menjalankan bisnisnya. Sebagai sebuah toko yang sekaligus menjadi *supplier* toko kecil lainnya, membuat *Supplier* Rama lebih banyak memiliki tanggung jawab yang harus dikerjakan. Berikut beberapa kendala yang dihadapi oleh *Supplier* Rama:

- a. Manajemen stok barang yang kurang efektif pada masa awal bisnis dimulai. Terdapat beberapa barang yang ternyata tidak banyak diminati oleh warga dan pada akhirnya hanya menumpuk di toko atau terbuang. Barang-barang yang menumpuk di toko *Supplier* Rama yaitu peralatan rumah tangga karena mungkin warga sudah memiliki sebelumnya dan belum membutuhkan barang yang baru. Terdapat bumbu dapur juga yang terbuang karena terlalu banyak membeli stok. Oleh karena itu, *Supplier* Rama hanya membeli peralatan rumah tangga ketika ada yang memesan dan bahan mudah busuk secukupnya.
- b. Pencatatan keuangan juga awalnya masih terdapat sedikit kendala karena masih dilakukan secara manual di buku. Jadi, banyak pencatatan yang tidak rapi dan di kemudian hari sedikit bingung ketika membutuhkan catatan

tersebut. Oleh karena itu, *Supplier* Rama mengubah pencatatannya secara digital dengan menggunakan *Spreadsheet*.

- c. Terdapat kendala mengenai perolehan barang yang dibutuhkan. Terkadang terdapat beberapa barang yang tidak tersedia di toko langganan *Supplier* Rama. Jadi, pihak *Supplier* Rama harus mencari barang tersebut di toko lain dan dengan harga yang berbeda dan kebanyakan harga lebih mahal dari biasanya. Sedangkan penjualan kepada warga tidak bisa naik harga karena harga pasaran masih sama, akhirnya *Supplier* Rama akan mendapatkan keuntungan lebih sedikit dari biasanya. Namun, hal ini bukan menjadi masalah besar bagi *Supplier* Rama.

4.4. Bidang Sumber Daya Manusia

Pada bidang ini, *Supplier* Rama hanya kesulitan pada masa awal bisnis menjadi *supplier* karena hanya satu orang yang bisa mengirimkan barang dan menunggu toko. Oleh karena itu, jika ada acara keluarga yang harus dihadiri toko *Supplier* Rama harus tutup. *Supplier* Rama memang tidak memilih untuk mempunyai karyawan dari luar karena masih bisa dikelola sendiri. Tutup beberapa kali karena ada acara keluarga juga bukan masalah yang begitu berarti, karena *Supplier* Rama masih bisa buka di sore atau malam harinya. Jadi, pada *Supplier* Rama ini hampir tidak ada masalah yang harus segera ditangani.

4.5. Bidang Keuangan

Kendala pada bidang keuangan *Supplier* Rama mayoritas terkendala pada biaya transportasi. Dalam satu minggu *Supplier* Rama tiga kali ke Kota Palembang

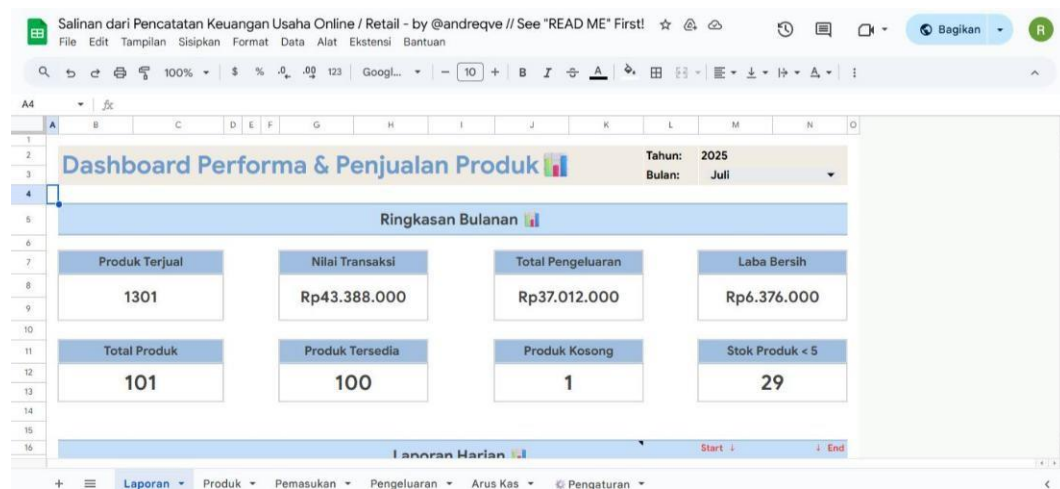
untuk membeli stok barang di toko. Hal ini dikarenakan kendaraan yang digunakan *Supplier* Rama merupakan mobil pribadi yang hanya bisa menampung lebih sedikit barang. Kendala ini bisa diatasi dengan mengganti mobil pribadi dengan mobil pick up, supaya bisa mengangkut barang lebih banyak dan tidak perlu berulang kali ke kota dalam seminggu untuk mengambil stok barang. Namun karena belum memungkinkan untuk membeli mobil pick up, pilihan terbaik yang bisa diambil *Supplier* Rama yaitu tetap menggunakan mobil pribadi dan harus berulang ke kota dalam satu minggu.

4.6. Bidang Teknologi Digital

Pada bidang teknologi digital *Supplier* Rama hampir tidak mengalami kendala. Media sosial yang digunakan oleh *Supplier* Rama hanya menggunakan *WhatsApp*. *WhatsApp* disini juga lebih sering digunakan untuk menghubungi toko grosir yang ada di Kota Palembang dibandingkan dengan konsumen *Supplier* Rama yang mayoritas belum menggunakan smartphone. Jadi, untuk komunikasi dengan konsumen *Supplier* Rama hampir semua berjalan secara langsung tanpa melalui perantara media sosial.

Teknologi lain yang digunakan oleh *Supplier* Rama yaitu menggunakan *Spreadsheet* untuk mencatat stok barang dan juga laporan pengeluaran dan penerimaan. Hal ini juga hampir tidak mengalami kendala, karena pada zaman yang semakin maju ini semakin mudah untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan. Sehingga pencatatan ini dapat dilaksanakan dengan mudah oleh pihak *Supplier* Rama.

Penggunaan *Spreadsheet* saat ini baru bisa dilakukan oleh saya sendiri. Karena anggota keluarga lain masih belum bisa mengoperasikan laptop secara fasih, apalagi untuk menggunakan *Spreadsheet*. Namun sekarang sudah dalam tahap untuk mengajarkan ke anggota keluarga lainnya untuk mengoperasikannya. Karena penggunaan *Spreadsheet* pada *Supplier* Rama ini sangat membantu untuk mengontrol stok barang dan memantau keuangan toko.



Gambar 4.1 Tampilan *Spreadsheet* Laporan Keuangan Bulanan

BAB V

KESIMPULAN DAN TINDAK LANJUT

5.1. Kesimpulan

Hasil dari bisnis yang telah dilaksanakan oleh *Supplier* Rama dari bulan Mei hingga bulan Juli dapat dikatakan sangat berhasil. Rencana yang dibuat oleh *Supplier* Rama hampir seluruhnya berjalan dengan baik. Pemasaran yang dilakukan *Supplier* Rama berjalan dengan baik. Target pasar yang sudah ditargetkan oleh *Supplier* Rama juga sesuai dengan harapan. Selama bisnis *Supplier* Rama ini berjalan juga belum mengalami kerugian.

Selain itu, bisnis *Supplier* Rama ini juga akan berjalan terus dan tidak hanya berhenti di tiga bulan. Toko ini akan berjalan terus, karena sampai saat ini target pasar *Supplier* Rama masih sangat besar. Peluang yang ada juga sangat besar, dengan letak toko *Supplier* Rama yang jauh dari kota menjadi peluang besar untuk bisnis ini. Oleh karena itu, bisnis ini merupakan bisnis yang sangat tepat untuk dijalankan di daerah ini.

5.2. Tindak Lanjut

Tindak lanjut yang dilakukan oleh *Supplier* Rama yaitu dengan terus menerus menjalankan bisnis ini. Karena peluang bisnis ini sangat besar untuk saat ini. Selain itu, *Supplier* Rama juga harus tetap terus mengembangkan bisnis ini supaya menjadi lebih baik. *Supplier* Rama juga harus lebih gencar untuk mencari konsumen sebagai pelanggan tetap.

Selain itu juga terdapat beberapa hal yang bisa dilakukan oleh *Supplier* Rama supaya terus maju berkembang dan terus bertahan. Yaitu dengan terus memperbaiki manajemen stok pada toko *Supplier* Rama karena manajemen stok merupakan salah satu hal yang penting dalam sebuah bisnis. Manajemen stok yang baik akan berdampak pada kelancaran operasional bisnis, kepuasan pelanggan dan yang terpenting yaitu pada keuntungan yang diperoleh. Kemudian, juga harus terus menjalin hubungan baik dengan pelanggan-pelanggan *Supplier* Rama supaya tidak pelanggan terus menjadikan *Supplier* Rama sebagai distributornya.

5.3. Manajemen Resiko

Salah satu risiko yang cukup besar dalam operasional *Supplier* Rama adalah risiko yang berkaitan dengan sistem kasbon atau penjualan secara kredit kepada pelanggan. Pemberian kasbon biasanya dilakukan untuk membantu toko-toko kelontong mitra yang terkadang belum memiliki cukup modal tunai untuk membeli barang dagangan. Meskipun sistem ini dapat mempererat hubungan kerja sama dan meningkatkan loyalitas pelanggan, di sisi lain juga berpotensi menimbulkan masalah keuangan apabila tidak dikelola dengan baik. Risiko utama dari sistem kasbon adalah piutang macet, yaitu ketika pelanggan terlambat membayar atau bahkan tidak dapat melunasi kewajibannya. Hal ini dapat berdampak serius terhadap arus kas usaha, karena dana yang seharusnya digunakan untuk membeli stok barang atau kebutuhan operasional lainnya menjadi tertahan. Jika jumlah pelanggan yang menunggak cukup banyak, maka usaha dapat mengalami kekurangan modal kerja dan menghambat kelancaran distribusi barang ke toko-toko lainnya.

Selain itu, pemberian kasbon tanpa batasan yang jelas dapat menyebabkan ketidakseimbangan antara jumlah piutang dan kas yang tersedia. Dalam jangka panjang, hal ini dapat menurunkan kemampuan Supplier Rama dalam memenuhi pesanan secara cepat dan menimbulkan ketidakpercayaan dari pemasok di Kota Palembang. Untuk mengurangi risiko tersebut, Supplier Rama menerapkan manajemen risiko kasbon dengan membuat sistem administrasi dan pencatatan keuangan yang tertib. Setiap transaksi kasbon dicatat secara rinci dalam buku kas agar dapat dipantau dengan mudah. Supplier Rama juga menetapkan batas maksimal kasbon untuk setiap pelanggan berdasarkan riwayat pembelian dan kemampuan bayar mereka. Pelanggan yang telah lama bekerja sama dan memiliki rekam jejak pembayaran yang baik dapat diberikan kepercayaan lebih besar, sedangkan pelanggan baru atau yang memiliki catatan tunggakan diberi batas kasbon yang lebih kecil atau bahkan tidak diberikan fasilitas kasbon sama sekali.

Selain itu, untuk meminimalkan terjadinya keterlambatan pembayaran, Supplier Rama memberlakukan jangka waktu pelunasan yang jelas, misalnya 1 bulan setelah transaksi dilakukan. Pemilik usaha secara rutin melakukan penagihan langsung atau melalui komunikasi via WhatsApp kepada pelanggan yang memiliki kasbon aktif. Pendekatan yang digunakan dalam penagihan pun tetap bersifat kekeluargaan dan penuh pengertian agar hubungan bisnis tetap terjaga dengan baik. Jika terjadi keterlambatan pembayaran, pelanggan akan diingatkan secara berkala dan diberikan kesempatan untuk menjelaskan kendalanya. Namun, apabila keterlambatan terjadi secara berulang, Supplier Rama akan meninjau kembali kerja

sama dengan pelanggan dan tidak dapat memberi kredit berikutnya hingga pembayaran sebelumnya dilunasi.

Dengan penerapan sistem pengendalian yang disiplin ini, Supplier Rama berusaha menyeimbangkan antara pelayanan kepada pelanggan dan perlindungan terhadap stabilitas keuangan usaha. Penerapan manajemen risiko kasbon tidak hanya membantu mengurangi kemungkinan kerugian akibat piutang macet, tetapi juga memastikan agar perputaran modal tetap lancar dan usaha dapat terus berkembang. Di sisi lain, sistem kasbon yang tertata juga menciptakan rasa tanggung jawab bagi pelanggan untuk membayar tepat waktu, sehingga terjalin hubungan bisnis yang saling menguntungkan dan berkelanjutan antara Supplier Rama dengan warung-warung kelontong di Kecamatan Muara Belida.

DAFTAR PUSTAKA

Ilmiah J, Pendidikan W. 1, 2 1,2. 2022;8(18):498-505.

Ardansyah A, Patmarina H, Sitanggang DP. Pengembangan Umkm Supplier Konvensional Src Tata di Bandar Lampung. *J Pengabdian UMKM*. 2023;2(2):104-112. doi:10.36448/jpu.v2i2.38

Putra TH. SUPPLIER Tradisional Dalam Era Teknologi Bisnis Digital Timotius Hernika Putra Universitas Jember. *J Publ Ilmu Manaj*. 2023;2(3):1-17. <https://doi.org/10.55606/jupiman.v2i2.1973>

Manejerial J, Vol B, April N, Issn J, Rizqiawan H, Rizqiawan H. Jurnal Manejerial Bisnis. 2020;3(3).

Budiawan, W. (2017). *Analisis Pengaruh Marketing Mix (7P) terhadap Minat Beli Ulang Konsumen (Studi pada House of Moo, Semarang)*.

Zianah Safitri, Wendi El, Viona Paskreyanti Sitorus, & Indah Noviyanti. (2024). Analisis SWOT terhadap Pengembangan Strategi Bisnis Pada Warung Makan Asyik Desa Balunijuk. *Jurnal Manuhara : Pusat Penelitian Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 140–153. <https://doi.org/10.61132/manuhara.v2i3.967>

LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan Aktivitas Bulan Mei

Tanggal	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
01/05/25	Melakukan promosi secara <i>door to door</i> ke rumah warga.	Ada beberapa konsumen yang sulit ditemui.	Atur jadwal kunjungan.	Ibu Marhama
02/05/25	Menawarkan ke toko pelanggan lama <i>Supplier</i> Rama.			Ibu Marhama
03/05/25	Menawarkan sistem <i>paylater</i> kepada konsumen.			Ibu Marhama
04/05/25	Mencatat pesanan konsumen yang telah dipesan melalui <i>WhatsApp</i> dan memesannya ke toko grosir langganan <i>Supplier</i> Rama di Palembang.			Ibu Marhama
05/05/25	Mengambil barang yang sudah dipesan ke Palembang dan mencatat barang masuk.	Membutuhkan tenaga lebih banyak.	Dilakukan oleh Bapak Saparudin dan Ibu Marhama	Bapak Saparudin
06/05/25	Mendistribusikan barang yang sudah dipesan kepada konsumen.	Kendaraan kurang memadai.	Diantar menggunakan motor beberapa kali.	Bapak Saparudin
07/05/25	Merekap catatan keuangan harian selama satu minggu.			Ibu Marhama
08/05/25	Melakukan penagihan kepada pelanggan <i>paylater</i> .	Telat membayar.	Mengingatkan secara berkala melalui <i>WhatsApp</i> .	Ibu Marhama
09/05/25	Cek barang yang paling cepat habis.	Stok barang kurang.	Menambah jumlah order.	Ibu Marhama
10/05/25	Mencatat pesanan konsumen yang			Ibu Marhama

Tanggal	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
	telah dipesan melalui <i>WhatsApp</i> dan memesannya ke toko grosir langganan <i>Supplier</i> Rama di Palembang.			
11/05/25	Mengambil barang yang sudah dipesan ke Palembang dan mencatat barang masuk.			Bapak Saparudin dan Ibu Marhama
12/05/25	Mendistribusikan barang pesanan ke pelanggan <i>Supplier</i> Rama.			Bapak Saparudin
13/05/25	Mengambil barang tambahan ke Palembang yang belum dibawa tanggal 11/05/25 dan mencatat barang masuk.			Bapak Saparudin
14/05/25	Melakukan update harga barang.	Harga grosir naik.	Menyesuaikan harga jual.	Ibu Marhama
15/05/25	Merekap catatan keuangan harian selama satu minggu.			Ibu Marhama
16/05/25	Melakukan penagihan ke pelanggan <i>paylater</i> .			Ibu Marhama
17/05/25	Mencatat pesanan konsumen yang telah dipesan melalui <i>WhatsApp</i> dan memesannya ke toko grosir langganan <i>Supplier</i> Rama di Palembang.			Ibu Marhama
18/05/25	Mengambil barang yang sudah dipesan ke Palembang dan mencatat barang masuk.			Bapak Saparudin

Tanggal	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
19/05/25	Mendistribusikan barang pesanan ke pelanggan <i>Supplier</i> Rama.			Bapak Saparudin dan Ibu Marhama
20/05/25	Melakukan promosi melalui <i>WhatsApp</i> dan mengirimkan barang pesanan pelanggan yang dipesan melalui promosi <i>WhatsApp</i>			Bapak Saparudin
21/05/25	Merekap catatan keuangan harian selama satu minggu.			
22/05/25	Mencatat pesanan konsumen yang telah dipesan melalui <i>WhatsApp</i> dan memesannya ke toko grosir langganan <i>Supplier</i> Rama di Palembang.			Ibu Marhama
23/05/25	Mengambil barang yang sudah dipesan ke Palembang dan mencatat barang masuk.			Bapak Saparudin
24/05/25	Mengambil barang tambahan untuk kebutuhan <i>Supplier</i> Rama dan mencatat barang masuk.			Bapak Saparudin
25/05/25	Mendistribusikan barang pesanan ke pelanggan <i>Supplier</i> Rama.			Bapak Saparudin
26/05/25	Melakukan penagihan ke pelanggan <i>paylater</i> .			Ibu Marhama
27/05/25	Mencatat pesanan pelanggan untuk kebutuhan bertani dan memesannya ke	Konsumen tidak memesan secara bersama.	Membelikan barang pesanan di pengambilan	Ibu Marhama

Tanggal	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
	toko grosir di Palembang.		barang selanjutnya.	
28/05/25	Mengambil barang pesanan kebutuhan bertani ke Palembang dan mencatat barang masuk.	Tidak bisa diambil dalam satu waktu.	Diambil secara berkala.	Bapak Saparudin
29/05/25	Merekap piutang bulan Mei yang sudah dibayar dan input ke spreadsheet.	Ada konsumen yang belum bayar.	Melakukan penagihan.	Ibu Marhama
30/05/25	Melakukan cek stok barang akhir bulan			Ibu marhama
31/05/25	Evaluasi usaha	Melakukan pencatatan secara manual.	Merencanakan untuk melakukan pencatatan menggunakan aplikasi.	Bapak Saparudin dan Ibu Marhama.

Lampiran 2 Laporan Aktivitas Bulan Juni

Tanggal	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
01/06/25	Mencatat pembayaran piutang bulan Mei.			Ibu Marhama
02/06/25	Follow Up melalui <i>WhatsApp</i> kepada konsumen tentang barang yang akan dipesan dan menawarkan stok barang melalui <i>WhatsApp Story</i> .			Ibu Marhama
03/06/25	Mencatat stok barang yang habis untuk dilakukan pemesanan.			Ibu Marhama
04/06/25	Mengambil barang yang sudah dipesan ke Palembang dan mencatat barang masuk			Bapak Saparudin
05/06/25	Mendistribusikan barang yang sudah dipesan kepada konsumen.			Bapak Saparudin
06/06/25	Mengirimkan barang yang telah dipesan konsumen melalui <i>WhatsApp Story</i> .			Bapak Saparudin
07/06/25	Merekap catatan keuangan harian selama satu minggu			Ibu Marhama
08/06/25	Pengecekan stok barang yang harus di beli ke kota			

Tanggal	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
09/06/25	Melakukan pengembalian barang ke Palembang.	Barang kelebihan.	Mengirim kembali ke toko.	Bapak Saparudin
10/06/25	Mengingatkan pembayaran kepada pelanggan paylater.	Terlambat bayar.	Mengingatkan kembali melalui <i>WhatsApp</i>	Ibu Marhama
11/06/25	Update harga.	Terdapat kenaikan dan penurunan harga.	Menyesuaikan harga.	Ibu Marhama
12/06/25	Mengunjungi konsumen <i>Supplier</i> Rama.	Pelanggan meminta tambahan produk.	Memberikan katalog kepada konsumen.	Rizki Akbar
13/06/25	Mencatat pesanan konsumen yang telah dipesan melalui <i>WhatsApp</i> dan memesannya ke toko grosir langganan <i>Supplier</i> Rama di Palembang.			Ibu Marhama
14/06/25	Toko tutup.	Ada acara yang tidak bisa ditinggalkan.	Melanjutkan kegiatan di hari berikutnya.	-
15/06/25	Mengambil barang yang sudah dipesan ke Palembang dan mencatat barang masuk.			Bapak Saparudin dan Rizki Akbar
16/06/25	Mendistribusikan barang yang sudah dipesan kepada konsumen.			Rizki Akbar
17/06/25	Mengambil barang tambahan ke Palembang yang belum			Bapak Saparudin dan Rizki Akbar

Tanggal	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
	dibawa tanggal 15/06/25			
18/06/25	Melakukan promosi barang melalui <i>WhatsApp</i> .	Terdapat barang baru.	Melakukan pengenalan produk melalui <i>WhatsApp</i> .	Rizki Akbar dan Ibu Marhama
19/06/25	Melayani konsumen di tempat.	Banyak konsumen yang membutuhkan alat bertani.	Melayani konsumen di toko terlebih dahulu.	Rizki Akbar
20/06/25	Melakukan digitalisasi produk guna mempermudah proses penghitungan dan pemantauan stok."	Pengelolaan stok masih dilakukan secara manual, sehingga sering terjadi kesalahan pencatatan	Menggunakan sistem digitalisasi dengan menggunakan aplikasi kasir pintar, Excel	Rizki akbar
21/06/25	Melakukan uji coba menggunakan aplikasi kasir pintar kepada pelanggan hari itu	Masih mengalami kendala dalam menginput produk karena masih dalam tahap pembelajaran	Melakukan pelatihan berkala agar pengguna lebih mahir menginput produk.	Rizki akbar
22/06/25	Melayani konsumen di tempat.			Rizki akbar
23/06/25	Mencatat pesanan konsumen yang telah dipesan melalui <i>WhatsApp</i> dan memesannya ke toko grosir langganan <i>Supplier</i> Rama di Palembang.			Ibu marhama
24/06/25	Toko tutup	Pengambilan produk ke distributor ke kota	Melanjutkan kegiatan di hari selanjutnya	

Tanggal	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
25/06/25	Mengambil barang yang sudah dipesan ke Palembang dan mencatat barang masuk.			Bapak saparudin
26/06/25	Mendistribusikan barang yang sudah dipesan kepada konsumen.			Ibu marhama
27/06/25	Melayani konsumen di tempat			Rizki akbar
28/06/25	Warung-warung kecil berbelanja atau mengambil stok barang di Toko Rama.			
29/06/25	Merekap piutang bulan juni			Ibu marhama
30/06/25	Melakukan penagihan piutang yang belum lunas melalui <i>WhatsApp</i> .			Ibu marhama

Lampiran 3 Laporan Aktivitas Dibulan Juli

Tanggal	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
01/07/25	Melakukan cek stok barang yang habis			Ibu marhama
02/07/25	Mencatat pesanan konsumen yang telah dipesan melalui <i>WhatsApp</i> dan memesannya ke toko grosir langganan <i>Supplier</i> Rama di Palembang.			Ibu marhama
03/07/25	Mengambil barang yang sudah dipesan ke Palembang dan mencatat barang masuk.			Bapak saparudin dan rizki akbar
04/07/25	Konsumen melakukan pengambilan barang pesanan secara langsung di tempat <i>Supplier</i> rama			Ibu marhama dan rizki akbar
05/07/25	Membuat sistem database guna memudahkan pencatatan data serta pengelolaan stok barang.			rizki akbar
06/07/25	Mendistribusikan barang yang sudah dipesan kepada konsumen.			Rizki akbar
07/07/25	Mencatat pesanan konsumen yang telah dipesan melalui <i>WhatsApp</i> dan memesannya ke toko grosir langganan <i>Supplier</i> Rama di Palembang.			Ibu marhama
08/07/25	Mengambil barang yang sudah dipesan ke Palembang dan mencatat barang masuk.			Bapak saparudin
09/07/25	Konsumen melakukan pengambilan barang pesanan secara langsung di tempat <i>Supplier</i> rama			Ibu marhama dan rizki akbar
10/07/25	Membuat sistem database guna memudahkan			Rizki akbar

Tanggal	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
	pencatatan data serta pengelolaan stok barang			
11/07/25	Melakukan cek stok barang yang habis			Ibu marhama
12/07/25	Mencatat pesanan konsumen yang telah dipesan melalui <i>WhatsApp</i> dan memesannya ke toko grosir langganan <i>Supplier</i> Rama di Palembang			Ibu marhama
13/07/25	Toko Tutup			Ibu marhama
14/07/25	Mengambil barang yang sudah dipesan ke Palembang dan mencatat barang masuk.			Bapak saparudin dan rizki akbar
15/07/25	Konsumen melakukan pengambilan barang pesanan secara langsung di tempat <i>Supplier</i> rama			Ibu marhama
16/07/25	Melayani konsumen di tempat			Ibu marhama dan rizki akbar
17/07/25	Mencatat Barang tambahan yang harus di ambil di palembang			Ibu marhama
18/07/25	Mengambil barang tambahan ke Palembang			Bapak saparudin dan rizki akbar
19/07/25	Konsumen melakukan pengambilan barang pesanan secara langsung di tempat <i>Supplier</i> rama			Ibu marhama dan riki akbar
20/07/25	Melayani konsumen di tempat			Ibu marhama dan rizki akbar
21/07/25	Mengingatkan pembayaran kepada pelanggan paylater.			Ibu marhama
22/07/25	Melayani konsumen di tempat			Ibu marhama
23/07/25	Mencatat pesanan konsumen yang telah dipesan melalui			Ibu marhama

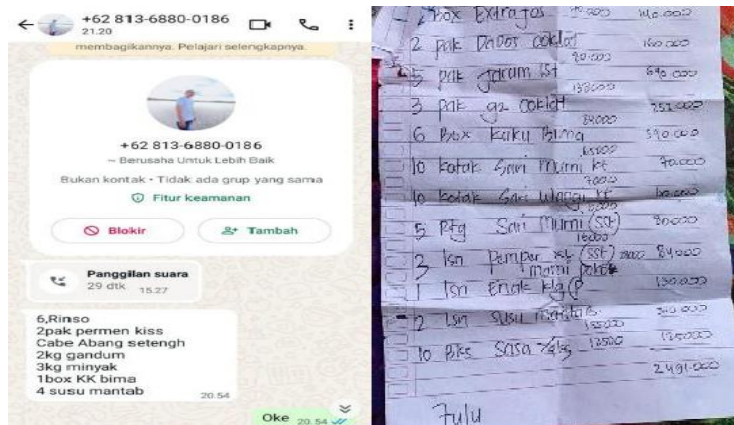
Tanggal	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung Jawab
	<i>WhatsApp</i> dan memesannya ke toko grosir langganan <i>Supplier</i> Rama di Palembang			
24/07/25	Toko Tutup			Ibu marhama
25/07/25	Mengambil barang tambahan ke Palembang			Bapak saparudin
26/07/25	Konsumen melakukan pengambilan barang pesanan secara langsung di tempat <i>Supplier</i> rama			Ibu marhama
27/07/25	Melayani konsumen di tempat			Ibu marham
28/07/25	Mengingatkan pembayaran kepada pelanggan paylater.			
29/07/25	Melakukan penyempurnaan dan penginputan data penjualan bulan Juli ke dalam sistem database Perusahaan			Rizki akbar
30/07/25	Melakukan evaluasi di bulan juli			

Lampiran 4 Promosi Door to Door

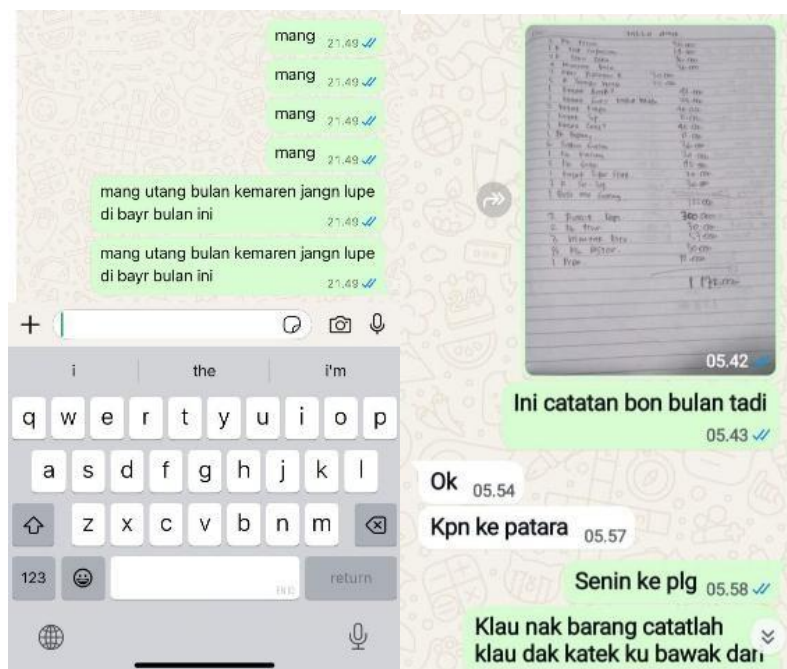


Lampiran 5 Catatan Pemesanan Konsumen

1 Ds Sobroft (baru)	94000	2 Kpl' Sagu terong	340000
1 Ds Wale (C)	193000	1 kpl GO: Pajung	150000
1 Ds Gula Psm Itg	350000	2 Bl S. Gajah	250000
1 Ds kopi luvak	140000	1 Ds top capucino	205000
1 Ds Doya (B) minggu	58000	2 Ds Indo Bantik	240000
1 Ds se. Civ	195000	2 Ds Indo Rembang	234000
1 Ds Anti top		4 Ds Indo Gampang	440000
1 km Bantam (B)	94000	1 kpl Gula pasir	750000
1 pak Sesta Font	55000	2 Ds GO: Mula	200000
2 km Pepsan (B)	110000	1 Ds GO: 1 Tak	118000
	1321000	5 kpl Tapi kaka Itg	705000
	4.603.000	2 pt telur	750000
	2.491.000	2 pt pt. kosong	1000000
	8.415.000		4.603.000
Julu		Julu 1668 AY	



Lampiran 6 Penagihan Paylater Menggunakan *WhatsApp*



Lampiran 7 Proses Pengambilan Produk ke Distributor Kota Palembang





Lampiran 8 Proses Distribusi ke Warung-warung Kecil



Lampiran 9 Database Supplier Rama

Salinan dari Pencatatan Keuangan Usaha Online / Retail - by @andreqve // See "READ ME" First!

No	Nama Produk	Kategori	Ukuran	Harga Jual	SKU	Status	Stok Awal	Penjualan	Barang Masuk	Stok Tersedia	Catat
1	Telur	Sembako	Kg	Rp27.000	PRD-001	Tersedia	60	58	60	62	
2	Beras	Sembako	Kg	Rp155.000	PRD-002	Tersedia	50	86	40	4	
3	Gula	Sembako	Kg	Rp18.000	PRD-003	Tersedia	30	286	300	4.4	
4	Garam Halus	Sembako	Lusin	Rp40.000	PRD-004	Tersedia	20	33	30	17	
5	Garam Kasar	Sembako	Lusin	Rp40.000	PRD-005	Tersedia	20	21	10	9	
6	Masako	Sembako	Renceng	Rp5.000	PRD-006	Tersedia	125	62		63	
7	Bumbu Nasi Goreng	Sembako	Renceng	Rp20.000	PRD-007	Tersedia	55	14		41	
8	Bumbu Instan Sayur Sop	Sembako	Renceng	Rp25.000	PRD-008	Tersedia	55	11		4.4	
9	Bumbu Instan Sayur Asam	Sembako	Renceng	Rp25.000	PRD-009	Tersedia	55	12		4.3	
10	Bumbu Instan Tempe & Tahu Goreng	Sembako	Renceng	Rp20.000	PRD-010	Tersedia	55	11		4.4	
11	Bumbu Instan Ikan Goreng	Sembako	Renceng	Rp20.000	PRD-011	Tersedia	55	6		4.9	
12	Bumbu Instan Rendang	Sembako	Satuan	Rp6.000	PRD-012	Tersedia	50	1		4.9	
13	Bumbu Instan Saus Tiram	Sembako	Renceng	Rp30.000	PRD-013	Tersedia	55	3		5.2	
14	Tepung Curah	Sembako	Kg	Rp9.000	PRD-014	Tersedia	50	189	150	11	
15	Tepung Tulip	Sembako	Kg	Rp10.000	PRD-015	Tersedia	20	24	30	2.6	

Salinan dari Pencatatan Keuangan Usaha Online / Retail - by @andreqve // See "READ ME" First!

Dashboard Performa & Penjualan Produk

Tahun: 2025
Bulan: Juli

Ringkasan Bulanan

Produk Terjual	Nilai Transaksi	Total Pengeluaran	Laba Bersih
1301	Rp43.388.000	Rp37.012.000	Rp6.376.000
Total Produk	Produk Tersedia	Produk Kosong	Stok Produk < 5
101	100	1	29

Laporan Harian

Salinan dari Pencatatan Keuangan Usaha Online / Retail - by @andreqve // See "READ ME" First!

Pencatatan Penjualan Produk

Tanggal: 2 Agustus

No.	Tanggal	Nama Produk	Kategori	Size	Jumlah	Diskon	Harga	Total Harga	Platform
1	01 Mei 2025	Telur	Sembako	Kg	10	0.00%	Rp27.000	Rp270.000	Offline
2	01 Mei 2025	Beras	Sembako	Kg	3	0.00%	Rp155.000	Rp465.000	Offline
3	01 Mei 2025	Garam Halus	Sembako	Lusin	2	0.00%	Rp40.000	Rp80.000	Offline
4	01 Mei 2025	Garam Kasar	Sembako	Lusin	3	0.00%	Rp40.000	Rp120.000	Offline
5	01 Mei 2025	Tepung Curah	Sembako	Kg	15	0.00%	Rp9.000	Rp135.000	Offline
6	01 Mei 2025	Masako	Sembako	Renceng	5	0.00%	Rp5.000	Rp25.000	Offline
7	01 Mei 2025	Minyak Goreng	Sembako	Satuan	3	0.00%	Rp18.000	Rp54.000	Offline
8	01 Mei 2025	Ale-Ale	Minuman	Kotak	10	0.00%	Rp22.000	Rp220.000	Offline
9	01 Mei 2025	Power-F	Minuman	Kotak	7	0.00%	Rp21.000	Rp147.000	Offline
10	01 Mei 2025	Teh Rio	Minuman	Kotak	5	0.00%	Rp22.000	Rp110.000	Offline
11	01 Mei 2025	Larutan Cap Kaki Tiga	Minuman	Satuan	3	0.00%	Rp6.000	Rp18.000	Offline
12	01 Mei 2025	Daira Gelas	Minuman	Kotak	4	0.00%	Rp20.000	Rp80.000	Offline

Salinan dari Pencatatan Keuangan Usaha Online / Retail - by @andreqve // See "READ ME" First!

File Edit Tampilan Sisipkan Format Data Alat Ekstensi Bantuan

100% \$ % .0 123 Googl... - 10 + B I A

A20

Pencatatan Pengeluaran Usaha

Tanggal: 2 Agustus 2025 Supplier Rama

✓	No.	Tanggal	Jenis Pengeluaran	Nominal	Detail Pencatatan
<input type="checkbox"/>	2	4 Mei 2025	Beras	Rp775.000	
<input type="checkbox"/>	3	4 Mei 2025	Gula	Rp180.000	
<input type="checkbox"/>	4	4 Mei 2025	Garam Halus	Rp150.000	
<input type="checkbox"/>	5	4 Mei 2025	Garam Kasar	Rp200.000	
<input type="checkbox"/>	6	4 Mei 2025	Masako	Rp180.000	
<input type="checkbox"/>	7	4 Mei 2025	Perbaikan Transportasi	Rp500.000	
<input type="checkbox"/>	8	4 Mei 2025	Minyak Goreng	Rp200.000	
<input type="checkbox"/>	9	4 Mei 2025	Tepung Curah	Rp100.000	
<input type="checkbox"/>	10	4 Mei 2025	Tepung Tulip	Rp100.000	
<input type="checkbox"/>	11	4 Mei 2025	Indomie Kari	Rp125.000	
<input type="checkbox"/>	12	4 Mei 2025	Indomie Goreng	Rp125.000	
<input type="checkbox"/>	13	4 Mei 2025	Indomie Rendang	Rp125.000	

Laporan Produk Pemasukan Pengeluaran Arus Kas Pengaturan

Salinan dari Pencatatan Keuangan Usaha Online / Retail - by @andreqve // See "READ ME" First!

File Edit Tampilan Sisipkan Format Data Alat Ekstensi Bantuan

100% \$ % .0 123 Googl... - 11 + B I A

J6

Bulan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober
Saldo Awal										
Nominal					Rp10.000.000		Rp11.227.000	Rp5.976.000		
Penjualan Produk										
Telur					149	124	151			
Beras					21	31	34			
Gula					107	86	93			
Garam Halus					8	9	16			
Garam Kasar					8	6	7			
Masako					20	22	20			
Bumbu Nasi Goreng					3	1	10			
Bumbu Instan Sayur Sop					2	4	5			
Bumbu Instan Sayur Asam					7	2	3			
Bumbu Instan Tomat & T...					5	1	5			

Laporan Produk Pemasukan Pengeluaran Arus Kas Pengaturan