**TOKO SEMBAKO GROSIR DENGAN KONSEP INDOMARET**



**Nama: Reki Dwi Putra**

**NPM: 2113025010**

**JURUSAN PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI**

**FAKULTAS KEGURUAN ILMU PENDIDIKAN**

**UNIVERSITAS LAMPUNG**

**2022**

**Kata Pengantar**

Puji serta syukur penulis panjatkan kepada kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya terutama nikmat kesempatan dan kesehtan sehingga dapat menyelesaikan Proposal/Makalah Mata Kuliah ini.

Proposal/Makalah ini merupakan salah satu tugas yang wajib dilakukan sebagai pembelajaran. Selanjutnya penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada bapak dosen pembimbing. Penulis menyadari dalam makalah ini masih begitu banyak kekurangan dan kesalahan baik dari isi maupun struktur penulisannya. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran positif untuk kemajuan dikemudian hari.

Harapan penulis, dengan adanya Proposal ini dapat menjadi sumber informasi, pengetahuan serta bermanfaat bagi penulis maupun pembacanya. Demikian penulis ucapkan terima kasih kepada yang terkait.

Bandarlampung, 5 Desember 2022

# **BAB I PENDAHULUAN**

## **Latar Belakang**

Aktivitas perdagangan merupakan salah satu cara manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yang beranekaragam. Aktivitas perdagangan atau jual beli dilakukan di pasar. Peraturan Presiden No. 112 Tahun 2007 menerangkan bahwa pasar adalah area tempat jual beli barang atau tempat bertemunya pedagang dan pembeli. Pasar tradisional adalah pasar dengan ciri utama terdapat tawarmenawar harga dalam proses jual beli, sedangkan pasar modern merupakan area jual beli yang memiliki harga yang pasti. Pasar modern dibedakan menjadi pusat perbelanjaan dan toko modern. Pusat perbelanjaan adalah suatu area tertentu yang terdiri dari satu atau beberapa bangunan yang didirikan secara vertikal maupun horizontal, yang dijual atau disewakan kepada pelaku usaha atau dikelola sendiri untuk melakukan kegiatan perdagangan barang. Toko modern adalah toko dengan sistem pelayanan mandiri yang menjual berbagai jenis barang secara eceran. Toko modern dibedakan menjadi minimarket, supermarket, hypermarket, department store dan perkulakan. Pembedaan toko modern tersebut didasarkan atas luas lantai dan variasi barang dagangan. Minimarket, supermarket dan hypermarket menjual barang konsumsi terutama produk makanan dan produk rumahtangga lainnya secara eceran. Department Store menjual barang konsumsi utamanya produk sandang dan perlengkapannya secara eceran. Perkulakan menjual secara grosir barang konsumsi. Minimarket memiliki luas lantai yang paling kecil di antara jenis-jenis toko modern, yaitu kurang dari 400 m2 . Minimarket saat ini semakin marak di Indonesia, terlebih lagi dengan adanya jaringan minimarket dengan sistem franchise atau waralaba seperti Alfamart dan Indomaret. Investor lokal dapat dengan mudah mendirikan minimarket franchise karena modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar. Jaringan minimarket franchise seperti Alfamart dan Indomaret memiliki situs internet yang bisa diakses oleh semua orang dan memuat informasi tentang cara-cara mendirikan minimarket waralaba secara rinci. Gerai/outlet Indomaret disyaratkan berukuran 50 – 150 m2 sementara gerai/outlet Alfamart disyaratkan berukuran 150 - 250 m2 . Ukuran ruang usaha yang tidak terlalu luas memungkinkan terbukanya peluang lebih besar untuk masuk dalam sistem waralaba (franchise) tersebut. Minat masyarakat untuk berbelanja di minimarket juga meningkat karena adanya pendapat bahwa pasar modern (termasuk minimarket) lebih rapi, bersih dan praktis daripada pasar tradisional, meskipun tak sedikit pula masyarakat yang memilih loyal terhadap pasar tradisional. Hal ini merupakan pergeseran dari kebutuhan fungsional menjadi kebutuhan psikologis kebutuhan fungsional (functional needs) adalah kebutuhan yang berhubungan langsung dengan bentuk atau penampilan (performance) dari produk, sedangkan kebutuhan psikologis (psychological needs) adalah kebutuhan

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari latar belakang di atas, maka dapat disimpulkan beberapa rumusan masalah, yaitu :

1. Mengetahui cara bisnis supermaket?
2. Mengetahui strategi marketing?

## **1.3 Tujuan Penulisan**

Adapun tujuan penulisan dari makalah ini adalah sebagai berikut :

1. Dapat menjaga kelangsungan usaha dan dapat mengembangkannya
2. Pengalaman dan wawasan bertanbah
3. Mendapatkan keuntungan

# **BAB II TINJAUAN USAHA**

## **2.1 Aspek Managemen**

a. Struktur Organisasi :

1. Pemilik toko

2. Karyawan bagian penjualan

3. Karyawan pengantar barang

Usaha ini membutuhkan tenaga kerja yang terlalu banyak yang dibutuhkan karena usaha menengah. Adapun tenaga kerja yang dibutuhkan adalah :

* Pemilik Toko : 1 orang (08.00-18.00)

Pengusaha dalam toko dimana dalam tugasnya untuk merencanakan, organisir, serta mengawasi jalannya usaha

* Karyawan bagian penjualan : 3 orang (08.00-17.00)

Melayani konsumen dalam penjualan ataupun informasi produk dan memasarkan produk mengantarkan pesanan pembeli

## **2.2 Aspek Pemasaran**

Strategi pemasaran dilakukan pengusaha atau sekaligus sebagai pemiliki dengan membuat pamphlet yang cukup besar, mempromosikan dengan memasang iklan took sembako di internet agar masyarakat lebih mudah mengenalinya. Tujuan utama untuk saat ini agar mempertahankan pelanggan untuk tidak pindah ke pesaing. Berusaha memberikan pelaynan sebaik-baiknya agar pelanggan dapat mempromosikan secara tidak langsung ke orang lain. Strategi pemasaran lain dapat dilakukan dengan siaran radio, Koran, majalah, media social, dan lainnya.

## **Aspek Teknis**

* + 1. Sarana Prasarana
  1. Lokasi

Lokasi berada di tempat yang strategis di Bandar lampung sehingga dapat memudahkan konsumen mengetahuinya

* 1. Ketersediaan SDM

Pengelolaan usaha tidak membutuhkan keahlian khusus

* 1. Sistem Managemen Usaha

Sistem managemen dalam usaha yaitu pemilik sebagai pemegang kekuasaan tertinggi yang dapat memimpin jalannya usaha pada pemilik usaha tersebut. Semua karyawan tidak mempunyai kewenanga terkecuali pemilik yang memberikan wewenang pada karyawan

## **Aspek Keuangan**

Sistem Pelaksanaan Usaha

Setelah melakukan langkah-langkah oleh karena itu dapat dimulai untuk kalkulasi anggaran sebagai berikut :

Pengeluaran

Modal Tetap, meliputi :

* + 1. Sewa Tempat : Rp. 12.000.000/tahun

Toko disewakan dalam jangka 5 tahun

= Rp. 12.000.000 x 5

= Rp.60.000.000

* + 1. Modal Awal

Etalase, meja, dll Rp. 1.200.000

Alat (Rak, Kalkulator, dll Rp. 900.000

Stok Produk Rp. 4.000.000

**Total Rp. 4.500.000**

* + 1. **Biaya Operasional**

Gaji Karyawan @500.000 x 3 orang Rp. 1.500.000

Belanja dagangan Rp. 4.000.000

Biaya listrik, air dll Rp. 200.000

Transportasi belanja dagangan Rp. 150.000

Biaya lainnya Rp. 200.000

**Total Rp. 6.250.000**

Omset per bulan

Omset harian rata-rata Rp. 300.000

Omset bulanan @ Rp. 300.000 x 30 hari = 9.000.000

Laba bersih perbulan

Rp. 9.000.000 – Rp. 6.250.000 = Rp. 2.750.000

## **Analisis SWOT**

Sebelum melaksanakan suatu usaha baru harus mengetahui beberapa aspek yang berpengaruh terhadap usaha tersebut. Dengan melakukan analisis tersebut diharapkan akan berjalan lancar dan sukses. Berikut adalah beberapa masing-masing aspek antara lain :

1. Strenght

1)Membuka toko sembako tidak terlalu mengalami kerugian besar jika usaha tidak berjalan

2) Jumlah karyawan tidak terlalu banyak

1. Weakness
2. Mudah dapat karyawan dan tidak ahrus ada pengalaman sebelumnya
3. Banyak pesaing di daerah yang sama
4. Opportunities

1) Memberikan keuntungan cukup besar

2) prospek peluang cukup dikembangkan

* 1. Threath
  2. 1) Banyak jenis usaha yang sama sebagai pesaing
  3. Persainngan semakin ketat

# **BAB III KESIMPULAN**

## **3.1 Kesimpulan**

Pendirian usaha ini merupakan peluang bisnis yang baik untuk pengusaha. Teruatama untuk situasi sekarang yang mengalami krisis global. Diharapkan usaha ini menjadi salah satu usaha yang dapat membuat inovasi dalam bidang bisnis. Tetapi terdapat kendala dalam usaha ini adalah tambahan modal untuk pengelolaan dan pengembangan