

**PENGELOLAAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG  
DALAM MENINGKATKAN LABA USAHA PADA UMKM PAK BESAR  
DALAM PROGRAM MBKM WIRUSAHA MERDEKA  
UNIVERSITAS CIPUTRA 2023**

**LAPORAN MAGANG  
DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGAI PERSYARATAN  
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA ADMINISTRASI BISNIS**



**DIAJUKAN OLEH:  
NOVITA WULANDARI  
NIM 20112043**

**STIA DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN BARUNAWATI SURABAYA**

**2024**

## LEMBAR PERSETUJUAN

LAPORAN MAGANG

PENGELOLAAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG  
DALAM MENINGKATKAN LABA USAHA PADA UMKM PAK BESAR  
DALAM PROGRAM MBKM WIRUSAHA MERDEKA  
UNIVERSITAS CIPUTRA 2023

DIAJUKAN OLEH:  
**NOVITA WULANDARI**  
NIM 20112043

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH :

KETUA PROGRAM STUDI



SOEDARMANTO. SE, MM.  
NIDN : 0322036902

DOSEN PEMBIMBING



MUDAYAT, S.Pd., MM  
NIDN : 0722017004

MENGETAHUI,  
STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA  
PLH. KETUA



MUDAYAT, S.Pd., MM.  
NIDN : 0722017004

**LEMBAR PENGESAHAN**

LAPORAN MAGANG

**PENGELOLAAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG  
DALAM MENINGKATKAN LABA USAHA PADA UMKM PAK BESAR  
DALAM PROGRAM MBKM WIRUSAHA MERDEKA  
UNIVERSITAS CIPUTRA 2023**

DISUSUN OLEH:

**NOVITA WULANDARI**

**NIM 20112043**

TELAH DIPRESENTASIKAN DIDEPAN DEWAN PENGUJI MAGANG  
PADA TANGGAL 27 JANUARI 2024

**PENGUJI**

1. **Dr. Ir. SUMARZEN MARZUKI, M.MT**  
NIDK : 8891880018

2. **DIAN ARISANTI, S.KOM., MM**  
NIDN : 0709058202



MENGETAHUI,  
STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA  
PLH. KETUA



**MUDAYAT, S.Pd., MM.**  
NIDN : 0722017004

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kegiatan Judul “Pengelolaan Persediaan Barang Dagang dalam Upaya Meningkatkan Laba Usaha Pada UMKM Pak Besar dalam Program MBKM WMK Universitas Ciputra 2023” untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam rangka menyelesaikan Magang yang dimana wajib bagi Para Mahasiswa dari Program studi Administrasi Bisnis Kepelabuhanan di STIAMAK Barunawati sesuai dengan waktu yang ditetapkan.

Dalam penyusunan laporan akhir ini, penulis lebih banyak mendapatkan bimbingan, arahan, serta masukan yang sangat bermanfaat. Oleh karena itu kami ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa atas pertolongan, kemudahan, dan kelancaran yang diberikan selama proses pembuatan laporan ini.
2. Mudayat, S.Pd., MM., selaku PLH Ketua di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhanan Surabaya;
3. Soedarmanto, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhanan Surabaya;
4. Mudayat, S.Pd., MM., selaku Dosen pembimbing Lapangan yang telah memberikan ilmu dan bimbingan dalam penyusunan laporan MKBM;
5. Bapak Dr. David S. Kodrat, MM., CPM (A)., CRME , selaku ketua dalam program Wirausaha Merdeka Kampus Merdeka;
6. Bapak Samuel Lie dan Ibu Almaedawati Erina, yang telah memberikan pengalaman, pengetahuan dan motivasi selama program Wirausaha Merdeka memberikan bimbingan perkuliahan hingga program berakhir;
7. Ibu Lailatul Khairiyah selaku penanggung jawab di UMKM Pak Besar dan seluruh karyawan yang telah banyak membantu selama ini;
8. Kedua Orang Tua yang senantiasa mendoakan dan memberikan semangat guna menyelesaikan Laporan Magang ini;

9. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terima kasih atas segala informasi yang diberikan, dukungan serta semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.

Penulis menyadari bahwa dalam laporan magang ini masih jauh dari kata sempurna Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang bersifat membangun guna menyempurnakan dalam penulisan laporan magang ini. Akhir kata, penulis mengucapkan syukur serta berharap semoga dengan adanya laporan magang ini dapat bermanfaat dan memberikan pengetahuan kepada seluruh pembaca.

Surabaya, 15 Januari 2024

Penulis

Novita Wulandari

NIM 20112043

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	ii
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Magang .....	4
1.2.1 Tujuan Magang .....	4
1.2.2 Manfaat Magang .....	4
1.3 Tempat Magang .....	6
1.4 Jadwal Waktu Magang .....	6
<b>BAB II GAMBARAN UMUM OBJEK MAGANG</b> .....	7
1.1 Sejarah Perusahaan .....	7
1.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	8
1.2.1 Visi .....	8
1.2.2 Misi .....	8
1.3 Struktur Organisasi Perusahaan .....	9
1.4 Tugas dan Tanggung Jawab .....	9
1.5 Aktivitas / Kegiatan Umum Perusahaan .....	10
<b>BAB III LANDASAN TEORI</b> .....	12
3.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah .....	12
3.1.1 Pengelompokan dan kriteria UMKM .....	12
3.1.2 Peran dan Kontribusi UMKM .....	14
3.2 Pengertian Pengelolaan .....	16
3.3 Pengertian Persediaan .....	17
3.4 Persediaan Barang Dagang .....	22

3.5	Pengertian Laba .....	24
3.6	Metode Penjualan .....	28
3.7	Business Model Canvas .....	28
<b>BAB IV PEMBAHASAN .....</b>		<b>32</b>
4.1	Kajian Praktis .....	32
4.1.1	Tempat dan Waktu .....	32
4.1.2	Produk .....	33
4.1.3	Logo Pak Besar .....	33
4.2	Hasil Pengamatan di Tempat Magang .....	34
4.2.1	Prosedur Pembelian dan Persediaan Barang .....	34
4.2.2	Klasifikasi Persediaan Barang Dagang .....	36
4.3	Metode Magang .....	37
4.4	Metode Pengumpulan Data .....	38
4.5	Analisis Data .....	39
4.6	Identifikasi Masalah .....	42
4.7	Sebab dan Akibat Masalah .....	42
4.7.1	Sebab Masalah .....	42
4.7.2	Akibat Masalah .....	43
4.8	Solusi Pemecahan Masalah .....	43
<b>BAB V PENUTUP .....</b>		<b>45</b>
5.1	Kesimpulan .....	45
5.2	Saran .....	45
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>xi</b>
<b>LAMPIRAN</b>		

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rincian Kegiatan.....	6
Tabel 4.3 Jadwal Kegiatan Magang .....	37



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.3 Struktur Organisasi.....	9
Gambar 4.1 Logo Pak Besar .....	33
Gambar 4.2 Flowchart .....	35
Gambar 4.3 BMC Pak Besar .....	41

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Pengantar Magang / *Learning Together*

Lampiran 2 Surat Rekomendasi Wirausaha Merdeka

Lampiran 3 Nilai Kegiatan Wirausaha Merdeka

Lampiran 4 Foto Kegiatan Magang / *Learning Together*

Lampiran 5 Foto Kegiatan Wawancara

Lampiran 6 Formulir Pendaftaran Magang

Lampiran 7 Lembar Bimbingan Magang

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM), merupakan kebijakan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan, yang bertujuan mendorong mahasiswanya untuk menguasai berbagai bidang keilmuan yang berguna untuk memasuki dunia kerja. Kampus merdeka memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memilih mata kuliah yang akan mereka ambil. Dalam kesempatan ini sebagai salah satu mahasiswa Program Studi S1 Administrasi Bisnis Kepelabuhan, STIAMAK Barunawati Surabaya melaksanakan kegiatan MBKM Wirausaha Merdeka di salah satu universitas penyelenggara yang mempelajari wirausaha dan penerapannya secara langsung. Universitas penyelenggara ini adalah Universitas Ciputra Surabaya. Dalam program ini kami juga melakukan kegiatan *Learning Together* dengan perusahaan atau dengan UMKM yang sesuai dengan bisnis yang akan kita jalankan.

Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat seiring dengan perkembangan teknologi telah membawa pengaruh besar terhadap perkembangan ekonomi Indonesia. Hal ini terlihat dengan adanya persaingan yang ketat dalam dunia usaha, baik usaha perdagangan maupun perindustrian, serta adanya peningkatan tuntutan konsumen akan produk atau barang yang dikonsumsinya. Persaingan yang semakin ketat ini mengharuskan perusahaan untuk mengelola semua sumber daya yang dimilikinya seoptimal mungkin agar perusahaan dapat menghasilkan dan

menawarkan produk yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen dengan kualitas tinggi pada harga yang memadai untuk tetap dapat mempertahankan kelangsungan hidup dan dapat semakin berkembang sehingga dapat menghasilkan laba usaha yang diinginkan.

Persediaan barang dagangan merupakan salah satu sumber daya yang penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, karena di samping merupakan asset yang nilainya paling besar dibanding aktiva lancar lainnya dalam neraca perusahaan, juga disebabkan sebagai sumber utama pendapatan perusahaan dagang berasal dari hasil penjualan persediaannya ini. Persediaan pada perusahaan dagang umumnya terdiri dari beraneka ragam jenis barang dagang dengan jumlah yang relatif banyak. Persediaan barang dagangan yang beraneka ragam merupakan salah satu karakteristik dari bisnis usaha seorang distributor. Aktivitas pengelolaan persediaan meliputi pencatatan yang baik dan akurat sesuai dengan kebutuhan serta pengarahannya dan penanganan persediaan secara wajar mulai dari pengadaannya, penyimpanannya sampai dengan pengeluarannya. Persediaan harus ada pada waktu yang diperlukan, dengan kualitas dan kuantitas yang memadai, pada tempat yang tepat dan harga yang wajar. Pengabaian salah satu tanggung jawab yang menyangkut persediaan akan membawa dampak negatif bagi kelancaran operasi pedagang

Semakin berkembangnya suatu usaha dan lemahnya pengendalian dan pengelolaan akan menciptakan terjadinya penyelewengan, penyalahgunaan wewenang, pencurian dan lain-lain. Kerugian yang timbul akibat terjadinya penyimpangan dan kesalahan pengelolaan ini pada umumnya cukup besar. Oleh

karena itu, diperlukan suatu pengelolaan yang memadai terhadap persediaan barang dagangan pada distributor *frozen food*. Dengan adanya pengelolaan persediaan barang dagangan yang baik dan teratur, maka pimpinan perusahaan akan mampu meningkatkan efektivitas perusahaan. Pengelolaan atas persediaan barang dagangan diharapkan dapat menciptakan aktivitas pengelolaan terhadap perusahaan yang efektif dalam menentukan jumlah persediaan optimal yang dimiliki perusahaan, mencegah berbagai tindakan pelanggaran dan penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan, pelanggaran terhadap kebijakan yang ditetapkan atas persediaan, serta memberikan pengamanan fisik terhadap persediaan dari pencurian dan kerusakan.

Berdasarkan pertimbangan di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai pengelolaan persediaan barang dagang. Sebagaimana halnya dengan UMKM Pak Besar, dalam menjalankan usahanya bertujuan untuk mencapai tujuan perusahaan seperti memaksimalkan laba, mengembangkan perusahaan, maupun mempertahankan kelangsungan hidupnya. Penulis membatasi penelitian hanya pada persediaan barang dagangan, tingginya tingkat penjualan yang menyebabkan masalah dalam pengelolaan barang dagangan banyak terjadi. Berkaitan dengan apa yang telah dikemukakan di atas, maka penulis tertarik untuk memilih judul penelitian: **“PENGELOLAAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG DALAM UPAYA MENINGKATKAN LABA USAHA PADA UMKM PAK BESAR DALAM PROGRAM MBKM WIRUSAHA MERDEKA UNIVERSITAS CIPUTRA 2023”**

## **1.2 Tujuan dan Manfaat Magang**

### **1.2.1 Tujuan Magang**

1. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa peserta magang untuk memperoleh pengalaman kerja sekaligus mempraktikkan konsep dan teori yang diperoleh selama masa perkuliahan dalam kegiatan praktik di perusahaan atau instansi secara nyata.
2. Memberikan peluang bagi mahasiswa untuk mengambil inisiatif dalam pembelajaran mereka sendiri, meningkatkan rasa tanggung jawab, dan mengembangkan kemandirian dalam pembelajaran
3. Untuk mengetahui lingkungan kerja yang sebenarnya dari suatu perusahaan atau instansi.

### **1.2.2 Manfaat Magang**

1. Bagi Mahasiswa
  - a. Mahasiswa dapat berkolaborasi dengan pelaku UMKM untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam melalui diskusi dan pertukaran ide
  - b. Mahasiswa dapat mengakses berbagai perspektif dan pengalaman, mengenali keanekaragaman pendapat dan memperkaya pandangan mereka melalui interaksi dengan sesama mahasiswa dan pelaku UMKM

- c. Mahasiswa dapat mempraktikkan pengetahuan teoritis yang mereka pelajari dalam situasi nyata melalui proyek bersama atau penyelesaian masalah dalam pelaku UMKM

## 2. Bagi UMKM

- a. Mendorong kolaborasi antar pelaku UMKM dan mahasiswa untuk berbagai ide, pengalaman, dan pengetahuan sehingga menghasilkan inovasi yang dapat meningkatkan daya saing industri
- b. Kolaborasi antara UMKM dan mahasiswa dapat membantu dalam pemahaman pasar yang lebih baik, memungkinkan mereka merespons perubahan tren dan kebutuhan pelanggan dengan lebih efektif
- c. Mahasiswa dapat membantu UMKM meningkatkan kapabilitas mereka, termasuk penggunaan teknologi, pemasaran digital dan manajemen usaha sehingga UMKM lebih kompetitif

## 3. Bagi Perguruan Tinggi

- a. Menghasilkan lulusan yang memiliki keahlian profesional dengan tingkatan pengetahuan dan keterampilan serta etos kerja yang sesuai dengan tuntutan dunia kerja.
- b. Sebagai media pembelajaran dengan menyesuaikan keilmuan dengan aplikasi di dunia kerja

### 1.3 Tempat Magang

Pelaksanaan Magang dilaksanakan di :

Nama Instansi : Pak Besar

Alamat Perusahaan : Jl. Mojoklanggru Kidul Blok D-20, Rt.14/RW.05,  
Kel. Mojo Kec. Gubeng, Surabaya

### 1.4 Jadwal Waktu Magang

Kegiatan Magang / *Learning Together* (LT) di UMKM Pak Besar dilakukan sejak tanggal 09 Oktober 2023 sampai dengan 16 November 2023 dengan rincian sebagai berikut :

1. Kegiatan Magang / *Learning Together* (LT) dilaksanakan pada hari senin sampai dengan Rabu.
2. Kegiatan Magang / *Learning Together* (LT) dimulai pada pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB.
3. Penyusunan Laporan Magang / *Learning Together* (LT) dimulai sejak minggu ke-5 pelaksanaan kegiatan *Learning Together* (LT) berlangsung

Tabel 1. 1 Rincian Kegiatan

No.	Kegiatan	Minggu ke				
		I	II	III	IV	V
1	Pengenalan lingkungan					
2	Pelaksanaan <i>Learning Together</i>					
3	Pengumpulan data					
4	Menyusun laporan					

Sumber Penulis



## BAB II

### GAMBARAN UMUM OBJEK MAGANG

#### 2.1 Sejarah Perusahaan

Pak Besar adalah sebuah kuliner yang menghadirkan hidangan otentik dengan cita rasa lezat dan berkualitas tinggi. Mulai dari aneka sambal, bawang goreng, rendang asli Minang Bukittinggi Sumbar, Serundeng ayam/daging sapi, Abon sapi, Rendang Cincang, Kopi rempah, dan sirup poka. Kami telah melayani pelanggan dengan semangat dan dedikasi sejak Oktober 2019 dan telah menjadi destinasi kuliner favorit di Jawa Timur.

UMKM Pak Besar merupakan salah satu perusahaan sekaligus distributor makanan beku atau istilah lainnya yakni *frozen food*, sudah berdiri sejak tahun 2019 di Jl. Mojoklanggru Kidul Blok D-20, Rt.14/RW.05, Kel. Mojo Kec. Gubeng, Surabaya, dengan produk unggulannya berupa aneka Sambal, yang mana dapat dilihat dari tahun ketahun selalu terus berkembang dan berinovasi berbagai rasa dan teknologi baik untuk penyimpanan, pengolahan, pengemasan dan pendistribusian produk bahan makanan.

Persaingan dalam dunia bisnis sekarang ini semakin ketat. Sehingga perusahaan harus dapat memiliki suatu keunggulan dan kemampuan daya saing yang tinggi, agar dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan lainnya. Persiapan yang matang, riset pasar dan strategi marketing yang tepat, serta pemilihan jenis *frozen food* dan positioning produk yang tepat akan membuat usaha *frozen food* tetap berjalan lancar bahkan di masa setelah pandemi sekalipun. UMKM Pak Besar telah menjalin kerja sama dengan beberapa pengusaha dan distributor di berbagai

area Jawa timur seperti Surabaya dan Probolinggo, dengan selalu mengedepankan kualitas produk dan layanan yang terbaik, variasi olahan makanan yang dipasarkan pun cukup beragam, mulai dari Rendang khas Sumatra Barat, bawang goreng, kopi rempah, sirup poca dll.

UMKM Pak Besar menjalankan 3 aktivitas dalam proses pembuatan produknya dimulai dari proses produksi, *packing* dan distribusi. Jumlah karyawan pada akhir Desember 2023 berjumlah 3 karyawan.

## **2.2 Visi dan Misi Perusahaan**

### **1. Visi**

Menjadi destinasi kuliner terkemuka yang menyajikan hidangan lezat dan berkualitas tinggi, menciptakan pengalaman kuliner yang tak terlupakan bagi pelanggan kami, dan berkontribusi positif terhadap kebahagiaan masyarakat.

### **2. Misi**

- a. Menyajikan hidangan kuliner otentik dengan rasa yang luar biasa, menggunakan bahan baku serta rempah-rempah pilihan yang berkualitas tinggi.
- b. Memberikan pelayanan pelanggan yang ramah, cepat, dan profesional untuk memastikan kepuasan pelanggan yang konsisten.
- c. Mendukung pertumbuhan dan pengembangan yang berkesinambungan Memelihara standar kebersihan dan keamanan

makanan yang ketat untuk menjamin kualitas dan keselamatan produk kami

### 2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



**Gambar 2. 1 Struktur Organisasi**  
Sumber Data Perusahaan

### 2.4 Tugas dan Tanggung Jawab

#### 1. *Founder*

- a. Mengembangkan rencana bisnis
- b. Menentukan Visi dan Misi perusahaan
- c. Membentuk direksi organisasi
- d. Merekrut karyawan dan tim eksekutif
- e. Menyediakan pendanaan awal

#### 2. *Co-founder*

- a. Menggalang dana untuk operasional bisnis
- b. Menilai risiko bisnis

- c. Membangun tim pemimpin
  - d. Mengembangkan bisnis
  - e. Mencari peluang pasar
  - f. Membuat dokumentasi bisnis
  - g. Mengelola keuangan bisnis
  - h. Mengembangkan produk atau layanan
  - i. Mempekerjakan karyawan yang profesional
  - j. Meningkatkan produktivitas karyawan
3. Karyawan
- a. Melaksanakan pekerjaan sesuai dengan tugas dan perintah yang diberikan
  - b. Bertanggung jawab pada hasil produksi
  - c. Menciptakan ketenangan kerja di perusahaan
  - d. Patuh terhadap aturan perusahaan
  - e. Menjalin hubungan yang baik dengan rekan yang lain

## **2.5 Aktivitas / Kegiatan Umum Perusahaan**

UMKM Pak Besar merupakan salah satu perusahaan sekaligus distributor aneka sambal, kopi, sirup poca dll. kegiatan UMKM Pak Besar setiap hari adalah memproduksi aneka sambal yang nantinya akan didistribusikan kepada pengusaha *frozen food*, tokoh oleh-oleh dan *reseler* di wilayah Surabaya dan Probolinggo. UMKM Pak Besar ini juga mengembangkan bisnisnya melalui *e-commerce*, seperti

*Instagram, Shopee dan Facebook.* Beberapa produk yang dipasarkan oleh UMKM

Pak Besar antara lain :

1. Aneka Sambal
2. Kopi Rempah
3. Bawang Goreng
4. Rendang
5. Sirup Poca

## **BAB III**

### **LANDASAN TEORI**

#### **3.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha yang memiliki pemilik sekaligus pengelola yang sama modal disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik modal. Sasaran pasar UMKM umumnya lokal, meskipun ada yang mengekspor produknya ke luar negeri dan memiliki jumlah karyawan, total asset, dan sarana prasarana yang sedikit. UMKM terdiri dari berbagai jenis usaha, seperti perusahaan manufaktur, perusahaan dagang, dan perusahaan jasa. Kondisi perusahaan serta kinerja keuangan tersebut dapat tercermin dari hasil penyajian Laporan Keuangan (Wuwungan, 2015).

##### **3.1.1 Pengelompokan dan Kriteria UMKM**

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2017;1) mengelompokkan UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja. Usaha yang memiliki 1 – 1 orang tenaga kerja dikelompokkan sebagai usaha mikro, 5 – 19 orang tenaga kerja sebagai usaha kecil, 20 – 99 orang tenaga kerja atau lebih digolongkan sebagai usaha besar. Objek penelitian ini masuk kedalam kategori usaha mikro karena memiliki 2 karyawan.

Sedangkan menurut Ulfah (2016;6) pengertian UMKM dilihat dari beberapa aspek :

1. Aset

Aset yang dimiliki oleh UMKM menurut UU No. 20 th 2008 maksimal adalah Rp 10.000.000.000,- sedangkan pada perusahaan besar kekayaan lebih dari Rp 10.000.000.000,-.

2. Omset

Omset yang diperoleh UMKM sesuai UU No. 20 th 2008 maksimal Rp 50.000.000.000,- sedangkan di atas itu masuk kategori perusahaan besar.

3. Jumlah karyawan

Dari segi jumlah karyawan, merujuk dari definisi yang dikemukakan Badan Pusat Statistik BPS (2017;1) menyebutkan bahwa UMKM memiliki karyawan maksimal 99 orang. Jika karyawan lebih dari 99 orang maka masuk ke kategori perusahaan besar.

Kriteria Usaha Kecil Menengah menurut Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 pasal 6 yaitu :

1. Kriteria Usaha Mikro

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,- tidak termasuk tanah atau bangunan tempat usaha
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,-.

2. Kriteria Usaha Kecil

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,- sampai dengan Rp. 500.000.000 tidak termasuk tanah atau bangunan tempat usaha

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari banyak Rp. 300.000.000,- dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000
3. Kriteria Usaha Menengah
- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,- sampai dengan Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah atau bangunan tempat usaha
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari banyak Rp. 2.500.000.000,- dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000

### **3.1.2 Peran dan Kontribusi UMKM**

Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kota-kota besar tetapi berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan. berikut beberapa peran penting UMKM :

1. Data badan pusat statistik memperlihatkan pasca krisis ekonomi tahun 1997 - 1998 jumlah UMKM tidak berkurang justru terus meningkat bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun 2018 jumlah UMKM di Indonesia sebanyak 56.534.592 unit.
2. UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan keuntungan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi serta mewujudkan stabilitas nasional.



3. UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar sehingga UMKM perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha yaitu jaringan pasar.

Berikut ini merupakan beberapa kontribusi yang diberikan oleh usaha UMKM menurut (Ippi, 2016; 18)

1. Tulang punggung perekonomian nasional karena merupakan populasi pelaku usaha dominan (99.9%)
2. Menghasilkan PDB sebesar 59.08% (Rp 4.869,57 triliun), dengan laju pertumbuhan sebesar 6.4% pertahun.
3. Menyumbang volume ekspor mencapai 14.06% (Rp 166,63 triliun) dari total ekspor nasional;
4. Pembentukan modal tetap bruto (PMTB) nasional sebesar 52.33% (Rp 830,9 triliun)
5. Secara geografis tersebar di seluruh tanah air di semua sektor. Memberikan layanan kebutuhan pokok yang dibutuhkan masyarakat titik multiplayer effect-nya tinggi. Merupakan instrumen pemerataan keuntungan dan mengurangi ketimpangan kesejahteraan masyarakat;
6. Wadah untuk penciptaan wirausaha baru;
7. Ketergantungan pada komponen impor yang minimal. Memanfaatkan bahan baku dan sumber daya lokal yang mudah ditemukan dan tersedia di sekitar sehingga menghemat devisa.

### 3.2 Pengertian Pengelolaan

Pengelolaan berasal dari kata kelola, dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia berarti memimpin, mengendalikan, mengatur, dan mengusahakan agar lebih baik, lebih maju, serta bertanggung jawab atas pekerjaan tertentu. Pengelolaan adalah proses yang membantu merumuskan kebijaksanaan dan tujuan memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan dan pencapaian tujuan. Pengertian pengelolaan menurut beberapa ahli:

1. Menurut Wardoyo (1980:41) menyebutkan bahwa “Pengelolaan adalah suatu rangkaian yang berurutan perencanaan, pengorganisasian pergerakan dan pengawasan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.”
2. Menurut Harsoyo (1997:121) menyebutkan bahwa “Pengelolaan adalah suatu istilah yang berasal dari kata “kelola” mengandung arti serangkaian usaha yang bertujuan untuk menggali dan memanfaatkan segala potensi yang dimiliki secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan tertentu yang telah direncanakan”
3. Menurut Marry Parker Follet (1997) mendefinisikan pengelolaan adalah seni atau proses dalam menyelesaikan sesuatu yang terkait dengan pencapaian tujuan.

Pengelolaan bisa diartikan sebagai manajemen, yaitu suatu proses kegiatan yang dimulai dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan - penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditentukan.

Pengelolaan tidak akan terlepas dari kegiatan sumber daya manusia yang ada dalam suatu kantor, instansi, maupun organisasi.

Pengelolaan dibutuhkan dalam semua organisasi, karena tanpa adanya pengelolaan atau manajemen semua usaha akan sia-sia dan mencapai tujuan akan lebih sulit. Terdapat beberapa tujuan pengelolaan, yaitu:

1. Untuk pencapaian tujuan organisasi berdasarkan visi dan misi.
2. Untuk menjaga keseimbangan di antara tujuan-tujuan yang saling bertentangan. Pengelolaan dibutuhkan untuk menjaga keseimbangan antara tujuan-tujuan, sasaran-sasaran dan kegiatan-kegiatan yang saling bertentangan dari pihak yang berkepentingan dalam suatu organisasi.
3. Untuk mencapai efisiensi dan efektivitas. Suatu kerja organisasi dapat diukur dengan banyak cara yang berbeda, salah satu cara yang umum yaitu efisien dan efektivitas.

Menurut Henry Fayol ada 5 fungsi pengelolaan yaitu *Planning* (perencanaan), *Organizing* (pengorganisasian), *Commanding* (pemberian perintah), *Coordinating* (pengkoordinasian), dan *Controlling* (pengawasan).

### **3.3 Pengertian Persediaan**

Persediaan (*Inventory*) adalah salah satu komponen yang mempunyai peranan penting dalam suatu perusahaan. Setiap perusahaan biasanya memiliki persediaan untuk dapat melangsungkan kegiatan perusahaannya. Persediaan ini meliputi: persediaan bahan mentah, barang dalam proses, barang jadi atau produk akhir,

bahan-bahan pembantu atau. perlengkapan dan komponen-komponen lain yang menjadi bagian keluaran produk perusahaan.

Persediaan adalah suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha normal, atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan/proses produksi, ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi. Jadi persediaan merupakan sejumlah bahan-bahan, part yang disediakan dan bahan-bahan dalam proses yang terdapat dalam perusahaan untuk proses produksi, serta barang-barang jadi/produk yang disediakan untuk memenuhi permintaan dari konsumen atau langganan setiap waktu. (Drs.Sofjan Assauri:176).

Menurut Jacobs dan Chase (2016) Persediaan (*inventory*) adalah stok barang maupun sumber daya yang digunakan dalam perusahaan untuk melakukan kegiatan produksi maupun operasional. Menurut Heizer & Render (2015) Tujuan manajemen persediaan adalah menentukan keseimbangan antara investasi persediaan dengan kepuasan konsumen.

Persediaan menurut jenis dan posisi barang tersebut didalam urutan pengerjaan produk, yaitu :

1. Persediaan bahan baku (*raw material stock*) yaitu persediaan dari bahan baku yang digunakan dalam proses produksi, dapat diperoleh dari sumber-sumber alam atau dibeli dari *supplier* yang menghasilkan bahan baku bagi perusahaan pabrik yang menggunakannya.
2. Persediaan bagian produk atau parts yang dibeli (*component stock*) yaitu persediaan barang-barang yang terdiri dari komponen (*parts*) yang diterima

dari perusahaan lain, yang dapat secara langsung dirakit dengan *parts* lain, tanpa proses produksi sebelumnya. Jadi bentuk barang yang merupakan *parts* ini tidak mengalami perubahan dalam operasi.

3. Persediaan bahan-bahan pembantu atau barang-barang perlengkapan (*supplies stock*) yaitu persediaan barang-barang atau bahan-bahan yang diperlukan dalam proses produksi untuk membantu berhasilnya produksi atau yang dipergunakan dalam bekerjanya suatu perusahaan, tetapi tidak merupakan bagian atau komponen dari barang jadi.
4. Persediaan barang setengah jadi atau barang dalam proses (*Work in process / progress stock*) yaitu persediaan yang telah mengalami beberapa perubahan yang keluar dari tiap-tiap bagian dalam suatu pabrik atau bahan-bahan yang telah diolah menjadi suatu bentuk tetapi masih perlu diproses kembali untuk kemudian menjadi barang jadi.
5. Persediaan barang jadi (*finished goods*) yaitu barang-barang yang telah selesai diproses dan menunggu untuk dijual kepada langganan atau perusahaan lain. Barang jadi dimasukkan dalam persediaan karena permintaan konsumen untuk jangka waktu tertentu mungkin tidak diketahui.

Jenis-jenis persediaan menurut Barry Render dan Jay Heizer dalam bukunya

Prinsip-prinsip manajemen operasi antara lain:

1. Persediaan bahan mentah

Persediaan bahan mentah telah dibeli, namun belum diproses. Bahan mentah dapat digunakan dari proses produksi untuk pemasok yang berbeda-beda. Meskipun demikian, pendekatan yang lebih disukai adalah menghapus

variabilitas pemasok dalam hal mutu, jumlah atau waktu pengiriman sehingga tidak diperlukan pemisahan.

2. Persediaan barang dalam proses

Persediaan barang dalam proses telah mengalami perubahan tetapi belum selesai.

3. Persediaan MRO (Perlengkapan pemeliharaan / perbaikan / opeerasi)

Persediaan ini dikhususkan untuk perlengkapan pemeliharaan perbaikan / operasi.

4. Persediaan barang jadi

Persediaan ini adalah persediaan yang sudah jadi produk, selesai dan menunggu dikirimkan. Barang jadi dimasukkan ke dalam persediaan karena permintaan konsumen untuk jangka waktu tertentu, mungkin tidak diketahui.

Disamping persediaan menurut fungsinya, persediaan dapat pula dibedakan menurut jenis dan posisi barang tersebut didalam urutan pengerjaan produk yaitu:

1. Persediaan bahan baku (*Raw Material stock*) Yaitu persediaan dari barang-barang berwujud yang digunakan dalam proses produksi, barang mana yang dapat diperoleh dari sumber - sumber alam ataupun dibeli dari *supplier* atau perusahaan yang menghasilkan bahan baku bagi perusahaan pabrik yang menggunakannya.
2. Persediaan bagian produk atau *part* yang dibeli (*purhased part/ Components Stock*) Yaitu persediaan barang-barang yang terdiri dari *part* yang diterima dari perusahaan lain yang dapat secara langsung diassembling dengan part lain, tanpa melalui proses produksi sebelumnya.

3. Persediaan bahan-bahan pembantu atau barang-barang pelengkapan (*Supplies Stock*) Yaitu barang-barang atau bahan-bahan yang diperlukan dalam proses produksi untuk membantu berhasilnya produksi atau yang dipergunakan dalam bekerjanya suatu perusahaan, tetapi tidak merupakan bahan atau komponen dari barang jadi.
4. Persediaan barang setengah jadi atau barang dalam proses (*Work in Proses Progress Stock*) Yaitu persediaan barang-barang yang keluar dari tiap-tiap bagian dalam suatu bahan-bahan yang telah diolah suatu bentuk tetapi masih perlu proses kembali untuk kemudian menjadi barang jadi.
5. Persediaan barang jadi (*finished goods Stock*) Yaitu persediaan barang-barang yang telah selesai diproses atau diolah dalam pabrik dan siap untuk dijual kepada langganan atau perusahaan.

Jenis-jenis persediaan akan berbeda sesuai dengan bidang atau kegiatan normal usaha perusahaan tersebut. Berdasarkan bidang usaha perusahaan dapat terbentuk perusahaan industri (*manufacture*), perusahaan dagang, ataupun perusahaan jasa. Untuk perusahaan industri maka jenis persediaan yang dimiliki adalah persediaan bahan baku (*raw material*), barang dalam proses (*work in process*), persediaan barang jadi (*finished goods*), serta bahan pembantu yang akan digunakan dalam proses produksi. Dan perusahaan dagang maka persediaannya hanya satu yaitu barang dagang.

Jadi persediaan barang merupakan sejumlah barang-barang yang disediakan oleh perusahaan untuk proses produksi, serta barang-barang jadi yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan atau permintaan konsumen. Fungsi persediaan barang

pada perusahaan industri berbeda dengan persediaan barang pada perusahaan dagang.

### 3.4 Persediaan Barang Dagang

Persediaan barang dagang atau *merchandise inventory* adalah suatu produk yang dimiliki dan disimpan oleh pemilik bisnis untuk mendapatkan profit. Keuntungan diperoleh dari selisih margin harga ketika dijual lagi ke pelanggan tanpa ada perubahan fisik barang. Dengan begitu, persediaan barang dagang atau *merchandise inventory* adalah salah satu bagian dari aset lancar perusahaan karena menghadirkan manfaat bagi usaha dagang. Selain itu, ada juga contoh aset lancar lainnya. Seperti piutang, investasi jangka pendek, kas, serta beban dibayar di muka. Terdapat beberapa cara yang bisa dipertimbangkan pemilik usaha dagang sebagai metode pencatatan persediaan.

#### 1. Metode Periodik

Metode periodik adalah salah satu metode pencatatan persediaan usaha dagang yang dijalankan hanya satu kali saja. Umumnya, metode periodik ini dilakukan saat pemilik usaha dagang menjalankan tutup buku di akhir bulan.

#### 2. Metode perpetual

Berbeda dengan Metode Periodik, Metode Perpetual justru melakukan metode pencatatan persediaan secara berkala dan berkelanjutan. Dengan metode perpetual, pemilik usaha bisa memantau dan melacak persediaan barang dagang secara *up to date*. Akan tetapi, memang metode pencatatan persediaan perpetual ini membutuhkan banyak waktu, tenaga, dan biaya tambahan untuk



satu periode tertentu. Jenis persediaan yang ada dalam perusahaan tergantung pada jenis usahanya. Suatu barang dapat merupakan bahan baku bagi suatu perusahaan, tetapi bagi perusahaan lain barang tersebut merupakan barang setengah jadi. Menurut jenis usaha perusahaan, persediaan menurut Soemarso SR. (2003 : 412) seperti yang dirumuskan diatas, dapat digolongkan sebagai berikut :

- a. Perusahaan Perdagangan jenis usaha ini melakukan pembelian dan kemudian menjual kembali barang-barang tanpa mengadakan perubahan-perubahan yang prinsipal terhadap barang-barang yang diperjual belikan tersebut. Menurut Hermanto bagi perusahaan dagang yang dalam usahanya adalah membeli dan menjual kembali barang-barang, pada umumnya persediaan yang dimiliki adalah:
  - 1) Persediaan barang dagangan, untuk menyatakan barang-barang yang dimiliki dengan tujuan akan dijual kembali dimasa yang akan datang. Barang-barang ini secara fisik tidak akan berubah sampai barang tersebut dijual kembali dan secara spesifik.
  - 2) Persediaan Lain-lain, seperti umumnya *supplies* kantor dan alat-alat pembungkus lain sebagainya. Barang-barang ini biasanya akan dipakai dalam jangka waktu relatif pendek dan akan dibebankan sebagai biaya administratif dan umum atau biaya pemasaran.
- b. Perusahaan Industri manufaktur jenis usaha ini melakukan perubahan - perubahan prinsipal terhadap barang-barang yang dibeli sebelum barang

tersebut dijual kembali. Persediaan jika dilihat dari jenisnya dapat digolongkan sebagai berikut:

- 1) Bahan mentah/baku (*Raw Materials*) yaitu persediaan dari barang-barang berwujud yang digunakan dalam proses produksi.
- 2) Bahan dalam proses (*Worked in Process*) yaitu keluaran produk yang masih memerlukan pemrosesan kembali untuk menjadi barang jadi.
- 3) Barang jadi (*Finished Good*) yaitu persediaan barang yang telah selesai diproses dan siap untuk dijual.
- 4) Bahan Pembantu atau perlengkapan (*Supplies*) yaitu barang atau bahan yang diperlukan dalam proses produksi atau membantu berhasilnya produksi atau dipergunakan dalam bekerjanya suatu perusahaan, tetapi tidak merupakan bagian atau komponen dari barang jadi. Misalnya minyak pelumas, bahan bakar dan lain-lain.
- 5) Barang dalam perjalanan (*Good in Transit*) yaitu merupakan barang-barang yang sedang dalam perjalanan.

### **3.5 Pengertian Laba**

Salah satu sasaran penting bagi organisasi yang berorientasi pada profit (keuntungan) akan menghasilkan laba. Oleh karena itu, jumlah laba yang dihasilkan dapat dipakai sebagai salah satu alat ukur efektivitas perusahaan karena laba merupakan keuntungan yang diterima perusahaan, karena perusahaan telah melakukan pengorbanan untuk kepentingan pihak lain. Pengertian laba menurut Darsono dan Ari Purwanti (2008:177) adalah : “Laba ialah prestasi seluruh

karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi dengan beban (expenses)". Sedangkan menurut M. Nafarin (2007:778) pengertian "Laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu"

Dari pengertian di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa laba merupakan suatu kelebihan pendapatan atau keuntungan yang layak diterima oleh yang bersangkutan setelah melakukan pengorbanan untuk pihak lain.

Laba Menurut Supriono (2002:177) mengemukakan bahwa jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan laba yaitu :

1. Laba Kotor adalah perbedaan antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan
2. Laba dari operasi adalah selisih antara laba kotor dengan total beban operasi
3. Laba bersih adalah angka terakhir dalam perhitungan laba atau rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi dengan beban lain-lain.

Di dalam memperoleh laba diharapkan perusahaan perlu melakukan suatu pertimbangan khusus dalam memperhitungkan laba yang akan diharapkan dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi laba tersebut. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba tersebut menurut Mulyadi (2001:513), yaitu :

1. Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

## 2. Harga Jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk atau jasa yang bersangkutan.

## 3. Volume penjualan dan Produksi

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

Peranan laba dalam perusahaan menurut M. Nafarin (2007 : 231), antara lain :

1. Laba adalah efisiensi usaha setiap perusahaan sekaligus merupakan suatu kekuatan pokok agar perusahaan dapat tetap bertahan untuk jangka pendek dan jangka panjang perusahaan.
2. Laba adalah balas jasa atas dana yang ditanam perusahaan.
3. Laba merupakan salah satu sumber dana usaha perusahaan.
4. Laba merupakan sumber dana jaminan surat para karyawan.
5. Laba merupakan daya tarik bagi pihak ketiga yang ingin menanamkan dananya.

Menurut Muslich “Analisis Perencanaan dan Kebijakan” 2003:102 dalam menetapkan sasaran laba pihak manajemen harus mempertimbangkan hal – hal berikut :

1. Laba atau rugi yang diakibatkan oleh jumlah atau volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang dipakai, untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar dividen

bagi saham dan untuk menahan sisa hasil usaha yang cukup guna memenuhi kebutuhan dimasa yang akan datang.

3. *Break Event*, dimana suatu perusahaan berada dalam keadaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak pula mengalami kerugian
4. Volume penjualan yang dihasilkan oleh kapasitas operasi perusahaan sesuai dengan ketentuan akuntansi

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa mendatang, baik jangka pendek maupun panjang. Oleh karena itu, tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaan sehingga semua kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang telah diperkirakan dan direncanakan bagaimana cara mengatasinya. Sedangkan ukuran yang digunakan untuk suksesnya pengelolaan suatu perusahaan adalah tingkat laba yang diperoleh perusahaan. Dimana laba mempengaruhi tiga faktor yang saling berkaitan yaitu harga jual, biaya dan volume penjualan. Perencanaan laba merupakan suatu manajemen kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat. Perencanaan laba ditujukan pada sasaran akhir organisasi.

Menurut (Hilton, Welsh Gordon) dikatakan bahwa :“Perencanaan laba merupakan suatu proses mengembangkan tujuan perusahaan dan memilih kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan di masa mendatang untuk mencapai tujuan tersebut”. Berdasarkan definisi tersebut, disimpulkan bahwa perencanaan laba mencakup hal sebagai berikut :

1. Penentuan tujuan perusahaan dan mengembangkan kondisi - kondisi lingkungan agar tujuan tersebut akan dicapai.
2. Memilih tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut.
3. Menentukan langkah-langkah untuk menerjemahkan rencana kegiatan yang sebenarnya.
4. Melakukan perencanaan kembali untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi.

### **3.6 Metode Penjualan**

Metode yang digunakan Pak Besar ini adalah By Order. Metode ini digunakan untuk menghitung persediaan awal sebelum produk tersebut sampai ke tangan konsumen. Oleh karena itu metode ini lebih efisien yang dapat digunakan bagi perusahaan.

### **3.7 Business Model Canvas**

Menurut (Yuliani N; Yuniarto A,2021) Model bisnis adalah penggambaran pemikiran tentang bagaimana sebuah organisasi menciptakan, membuat produk, melakukan penjualan, promosi atas produk yang dihasilkannya. *Business Model Canvas* bermanfaat dalam mengidentifikasi target pasar hingga anggaran yang diperlukan . Business Model lebih fokus kepada bagaimana mendapatkan profit atau keuntungan dari bisnis yang sedang dijalankan, disamping itu Business Model juga akan membuat bisnis yang berjalan berbeda dengan kompetitornya, Business Model dapat membuat anggaran yang berhubungan dengan proses

produksi, jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, dan lain-lain sehingga dengan demikian mereka dapat mengatur keuangan dengan baik.

*Business Model Canvas* adalah model bisnis yang dikembangkan oleh (Osterwalder;Pigneur,2010), Dalam buku *Business Model Generation, Business Model Canvas*, disajikan sebuah kanvas yang terdiri dari 9 kotak yang saling berkaitan. Setiap dari nine basic building blocks, dapat menjadi langkah awal untuk menentukan darimana suatu perusahaan melakukan transformasi bisnis mereka. Sembilan blok itu meliputi empat bidang utama bisnis, yaitu : pelanggan, penawaran, infrastruktur, dan kemampuan finansial. Dengan kesembilan blok ini, sebenarnya kita sudah memvalidasi apakah satu ide bisnis itu potensial atau tidak. Oleh karenanya, membuat *Business Model Canvas* adalah hal paling awal yang biasanya dibutuhkan seorang pengusaha pemula.

Menurut (Osterwalder;Pigneur, 2010), adapun uraian 9 blok pada Business Model Canvas adalah sebagai berikut :

1. *Customer Segment* merupakan pembedaan kelompok manusia atau organisasi untuk menentukan tujuannya. Untuk memberikan kepuasan kepada para pelanggan dibutuhkan segmentasi agar dapat lebih fokus dalam mengembangkan strategi bisnis untuk segmen pelanggan tertentu sesuai dengan karakteristik, kebiasaan dan kebutuhannya.
2. *Value Propositions* adalah kumpulan produk dan layanan yang bisa ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan pelanggan. *Value Propositions* memberikan nilai lebih yang tercipta dari berbagai elemen seperti sesuatu yang baru, kustomisasi, desain, merek, harga, akses, dan kenyamanan.

3. *Channel* merupakan media suatu perusahaan membangun dan menjalin hubungan untuk mencapai segmentasi pelanggan dalam memberikan *Value Propositions*.
4. *Customer Relationship* : untuk menjamin kelangsungan dan keberhasilan suatu bisnis, perlu diidentifikasi hubungan yang ingin dibuat sesuai dengan segmentasinya. *Customer Relationship* merupakan pembinaan hubungan dan bertujuan mendapatkan pelanggan baru, mempertahankan pelanggan lama, menawarkan produk baru kepada pelanggan lama.
5. *Revenue Streams* : cara yang dilakukan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dari bisnis yang berjalan sesuai dengan segmentasi pelanggan yang ada dengan menjual produk atau jasa dengan harga yang sesuai ataupun dengan cara lainnya. *Revenue Streams* atau aliran dana masuk menggambarkan bagaimana perusahaan memperoleh uang dari setiap *Customer Segment*.
6. *Key Resources* atau sumber daya yang diperlukan agar dapat memberikan nilai tambah kepada pelanggan dan juga dianggap sebagai asset perusahaan untuk mendukung bisnis yang berjalan.
7. *Key Activities* merupakan aktivitas utama yang dilakukan dalam sebuah perusahaan atau organisasi. Aktivitas pada bagian ini tentunya adalah aktivitas yang dapat menjadi nilai lebih dan menguntungkan.
8. *Key Partnership* : untuk dapat mengoptimalkan proses operasional dan mengurangi resiko yang ada, perusahaan atau organisasi biasanya membentuk hubungan pembeli dengan *supplier*. *Key Partnership* merupakan mitra kerjasama perusahaan dalam pengoperasian organisasi.



9. *Cost Structure* : menggambarkan pengeluaran atau biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan suatu bisnis. Pengeluaran tersebut dapat dengan mudah dianalisa dan dihitung setelah menentukan *key resources*, *key activity* dan *key partnership*. *Cost Structure* merupakan gambaran semua biaya yang muncul ketika mengoperasikan bisnis model yang dijalankan.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **4.1 Kegiatan Praktis**

##### **4.1.1 Tempat dan Waktu**

Kegiatan magang ini bertempat di UMKM Pak Besar yang bertepatan di jalan Mojoklanggru kidul Blok D-20, Rt.14 / Rw.05, Kel.. Mojo, Kec. Gubeng, Surabaya. Pelaksanaan magang dilaksanakan mulai tanggal 09 Agustus 2023 sampai dengan 16 November 2023. Dengan jadwal masuk setiap hari Senin – Rabu mulai pukul 08.00 WIB – 15.00 WIB. Untuk hari Kamis - Jum'at kami melakukan perkuliahan dan dari Sabtu – Minggu libur. Untuk jadwal aktivitas sehari-hari penulis ditempatkan pada bagian produksi, pancking dan beberapa kali penulis juga ditetapkan sebagai Administrasi produksi dimana penulis melakukan pencatatan pembelian dan pemakaian bahan baku untuk proses produksi. PAK BESAR juga menggunakan *Instagram, WhatsApp, TikTok* dan *Facebook* sebagai media penjualan dan promosinya. Berikut kontak yang bisa dihubungi dari usaha bisnis PAK BESAR.

*Instagram* : pakbesar\_

*Facebook* : kuliner PAK BESAR

*TikTok* : pakbesar\_

*WhatsApp* : +6285234636453

#### 4.1.2 Produk

1. Aneka Sambal
  - a. Sambal tuna
  - b. Sambal baby cumy
  - c. Sambal teri medan
  - d. Sambal peda
  - e. Sambal ijo
  - f. Sambal bajak
2. Kopi rempah
3. Sirup Poca
4. Rendang Cincang Darmis
5. Rendang Sumbar
6. Bawang Goreng
7. Soto Kraksaan
8. Rawon Kraksaan

#### 4.1.3 Logo Pak Besar

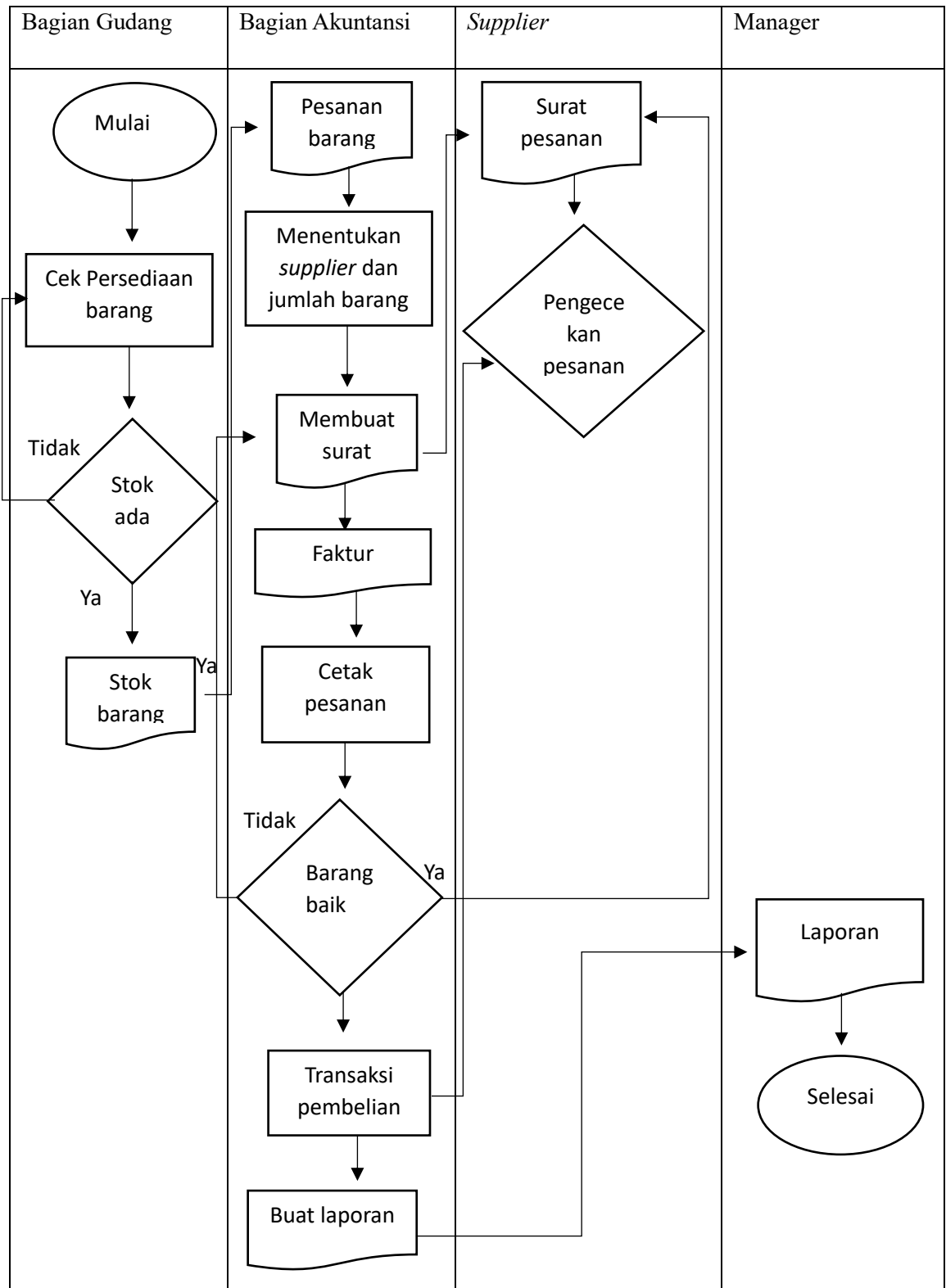


Gambar 4. 1 Logo Pak Besar  
Sumber Dari Perusahaan

## 4.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

### 4.2.1 Prosedur Pembelian dan Persediaan Barang

1. Proses ini diawali oleh bagian gudang yang mengecek persediaan barang, apabila barang ada maka proses akan langsung menuju ke persediaan barang dan apabila barang tidak ada maka akan terjadi proses permintaan barang kebagian akuntansi.
2. Setelah itu akuntansi akan membuat surat pesanan barang dan akan menentukan *supplier*; setelah membuat surat pesanan maka akan diberikan ke *supplier*.
3. *Supplier* akan mengecek pesanan barang , apabila pesanan tidak ada maka proses akan kembali ke *supplier* , dan apabila barang ada maka menuju ke proses transaksi pembelian barang.
4. Setelah transaksi berhasil maka *supplier* akan membuat faktur untuk diserahkan kepada bagian akuntansi.
5. Setelah itu bagian gudang mengecek barang, apabila barang rusak maka akan kembali keproses pesanan barang pada *supplier*, dan apabila barang baik maka menuju keproses transaksi pembelian.
6. Setelah itu bagian akuntansi akan menyimpan data pembelian dan membuat laporan untuk diserahkan ke manager.



Gambar 4. 2 Flowchart

Sumber Dari Penulis

#### 4.2.2 Klasifikasi Persediaan Barang Dagang

Persediaan merupakan salah satu unsur yang paling efektif dalam kegiatan perusahaan dagang maupun manufaktur karena hampir seluruh pendapatannya diperoleh dari penjualan barang sebagai persediaan yang secara terus menerus diperoleh, diubah, dan kemudian dijual kembali. Klasifikasi persediaan pada UMKM Pak Besar terdiri dari persediaan barang dagangan atau barang jadi yang langsung dijual kekonsumen. Berikut jenis-jenis persediaan yang dimiliki UMKM Pak Besar menurut kondisinya adalah:

1. Persediaan digudang yaitu persediaan yang disimpan sementara digudang penyimpanan sebelum dipajang ditoko.
2. Persediaan ditoko yaitu persediaan langsung dijual kepada pembeli secara pelayanan sendiri yang dipajang ditoko dan ditata sedemikian rupa pemajangannya.
3. Persediaan rusak yaitu persediaan yang mutunya tidak sama seperti semula atau habis masa kadaluarsanya yang tidak dapat dijual.

Penjualan merupakan faktor terpenting dalam sebuah organisasi usaha. Karena melalui penjualan diharapkan suatu organisasi usaha dapat terus hidup dan berkembang sesuai dengan kondisi perekonomian yang ada. Pak Besar merupakan perusahaan *Frozen Food* dimana penjualan merupakan denyut nadi dari perekonomian perusahaan. Penjualan merupakan aspek dinamis yang perlu direncanakan secara matang sesuai dengan tujuan perusahaan. Oleh karena pentingnya penjualan bagi Pak Besar, maka

diperlukan kebijakan-kebijakan tertentu yang harus diambil oleh management dalam bidang penjualan.

Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa persaingan ketat telah terjadi diantara perusahaan-perusahaan *Frozen Food* yang ada di Indonesia dan menyebabkan Pak Besar harus dapat menciptakan terobosan-terobosan baru dalam rangka meningkatkan penjualan melalui kebijakan yang tepat sasaran.

### 4.3 Metode Magang

Dalam melakukan kegiatan magang ini mahasiswa terlibat langsung dalam melakukan Aktivitas perkuliahan, dengan harapan mampu memahami suatu bidang ilmu kegiatan, baik secara teori maupun praktik. Berikut adalah kegiatan magang

*/ Learning Together :*

**Tabel 4.1 Jadwal Kegiatan Magang**

NO	TANGGAL	KEGIATAN
01	09 Oktober 2023	Mulai dari melakukan pemahaman atau mengenal macam – macam produk terlebih dahulu dan selanjutnya kami mempelajari kelebihan dan kekurangan produk.
02	10 Oktober 2023	Melakukan sesi pemotretan atau foto produk.
03	11 Oktober 2023	Melakukan produksi es capo.
04	12 Oktober 2023	Melakukan produksi sambal baby cumy .
05	13 Oktober 2023	Melakukan proses <i>packing</i> untuk sambal baby cumy.
06	25 Oktober 2023	Melakukan <i>packing</i> dan pengemasan untuk sambal ijo.
07	07 November 2023	Melakukan kegiatan serta mempelajari cara <i>packing</i> kopi rempah.
08	08 November 2023	Melakukan produksi serta <i>packing</i> sambal bajak dan sambal tuna.

Sumber Penulis

#### 4.4 Metode Pengumpulan Data

Adapun metode pengambilan data yang dilakukan dalam kegiatan magang / *Learning Together* ini sebagai berikut:

1. Metode observasi

Metode Observasi adalah suatu proses yang kompleks tersusun dari berbagai proses biologis maupun psikologis ( Sutrisno Hadi dalam Sugiono (2013:145)). Dalam hal ini penulis mengamati seluruh kegiatan para pihak yang terlibat dalam kegiatan Magang / *Learning Together*

2. Metode Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan antara dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui metode tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu ( Esterberg dalam Sugiyono 2013:231). Dalam hal ini penulis menggunakan metode wawancara terstruktur yang dimana penulis sudah mempersiapkan pertanyaan yang nantinya diajukan kepada konsumen dari Pak besar

3. Metode Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan suatu peristiwa yang telah berlalu diabadikan melalui tulisan, gambar, atau karya – karya monumental dari seseorang ( Sugiyono 2013:240). Dokumen disini merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara.



#### 4.5 Analisis Data

Secara umum analisis data yang digunakan adalah analisis secara kualitatif yaitu suatu analisis yang tidak berdasarkan pada perhitungan statistika yang berbentuk kualitatif (jumlah), tetapi dalam bentuk pernyataan dan uraian yang selanjutnya akan disusun secara sistematis dalam bentuk laporan. Dalam penulisan laporan magang ini, analisis data yang digunakan oleh penulis adalah analisis kualitatif deskriptif. Analisis deskriptif ini bertujuan untuk memperoleh gambaran secara mendalam dan objek untuk mendeskripsikan visi, misi mengenai objek penelitian. Maka dari itu dapat disimpulkan dan diuraikan beberapa proses dari kegiatan Magang / *Learning Together* dalam penerapannya ke Business Model Canvas Pak Besar antara lain :

1. *Value Propositions*. Menurut (Osterwalder;Pigneur, 2010) nilai dapat mudah diciptakan dengan membantu konsumen menyelesaikan pekerjaannya. *Value Propositions* yang diterapkan di Pak Besar ini antara lain :
  - a. Variasi topping pada sambal, seperti sambal peda, sambal baby cumy, sambal teri medan, sambal tuna, sambal ijo, sambal bajak.
  - b. Daya tahan produk sambal bisa sampai 9 bulan.
  - c. Kemasan praktis bisa dibawa kemana saja.
2. *Customer Relationship*. *Customer Relationship* yang diterapkan di Pak Besar antara lain :
  - a. Kerja sama dengan tempat oleh – oleh seperti Bu Rudy.
  - b. Keterlibatan Medsos seperti *Instagram, Facebook, TikTok, dan Whatsap*
  - c. Sudah memiliki Sertifikasi Produk (PIRT dan Halal)

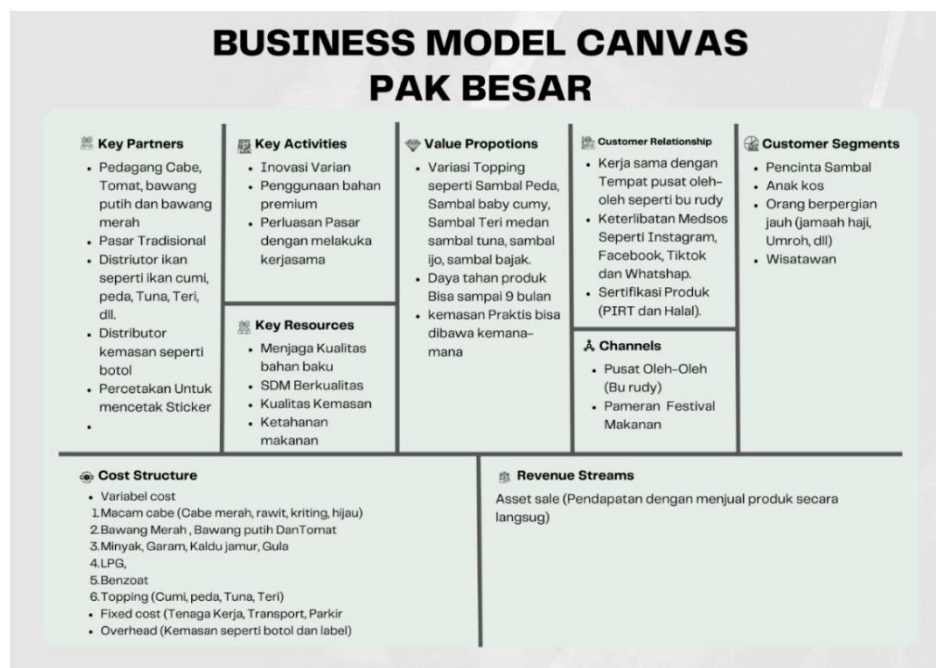
3. *Channels*. *Channels* yang diterapkan di Pak Besar antara lain:
  - a. Pusat oleh-oleh Bu Rudy
  - b. Pameran festival Makanan
  - c. Reseller
4. *Customer Segments* yang diterapkan di Pak Besar antara lain:
  - a. Pecinta sambal
  - b. Anak kos
  - c. Orang berpergian jauh (jamaah haji, umroh, dll)
5. *Key Partners* yang dimiliki Pak Besar antara lain :
  - a. Pedagang cabe, tomat, bawang
  - b. Pasar tradisional
  - c. Distributor daging dan ikan seperti ikan peda, tuna, teri, cumi-cumi dll.
  - d. Distributor kemasan
  - e. Percetakan untuk mencetak stiker
6. *Key Activity* yang diterapkan di Pak Besar antara lain :
  - a. Inovasi varian rasa
  - b. Penggunaan bahan premium
  - c. Perluasan pasar dengan melakukan kerjasama
7. *Key Resources* yang dimiliki Pak Besar
  - a. Menjaga kualitas bahan baku
  - b. SDM berkualitas
  - c. Ketahanan makanan

8. *Cost Structure* yang ada di Pak Besar

- a. *Variable cost* : berbagai macam Cabai, Bawang Merah, Bawang Putih, Tomat, Minyak, Garam, Kaldu Jamur, Gula, LPG, *Benzoat*, Topping (Ikan Peda, Tuna, Teri, Cumy)
- b. *Fixed cost* : Tenaga kerja, Transport, Parkir
- c. *Overhead* : kemasan seperti botol dan label

9. *Revenue Streams* yang digunakan Pak Besar adalah *Aset sale* atau pendapatan dengan menjual produk secara langsung.

Gambar BMC Pak Besar bisa ditunjukkan pada Gambar 4.3



Gambar 4. 3 BMC Pak Besar

Sumber Penulis

#### 4.6 Identifikasi Masalah

Berdasarkan pengamatan ditempat magang pada UMKM Pak Besar terdapat kendala yang di hadapi. Kendala tersebut dalam hal penyimpanan persediaan barang dagang yang tidak dapat di prediksi. Kendala tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Ketahanan Produk Yang Relatif Rendah

Proses pengawetan *Frozen Food* sangat bergantung pada mesin pendingin atau *Freezer*. Tanpa alat tersebut, maka produk berpotensi mengalami penurunan kualitas dan kadaluarsa lebih cepat.

2. Waktu *Re-Stock* Tidak Dapat di Prediksi

Semakin awet suatu produk, maka akan semakin lama pula masa stok ulang barang pada gudang persediaan. Hal tersebut bisa menjadi kelemahan karena manajemen persediaan tidak dapat dilakukan secara akurat.

3. Kurangnya kerjasama dengan pihak lain

Kurangnya relasi ini cukup berdampak pada penjualan produk, karena dengan adanya mitra bisnis, produk ini dapat dipromosikan dengan baik.

#### 4.7 Sebab dan Akibat Masalah

##### 4.7.1 Sebab masalah :

1. Produk yang ditawarkan hampir tidak menggunakan bahan pengawet
2. Perusahaan ini menggunakan sistem *Pre Order* sehingga waktu *Re-Stock* tidak dapat prediksi

3. Keterbatasan koneksi / jejaring untuk mengelola usaha

#### 4.7.2 Akibat masalah :

1. Ketahanan produk relatif rendah karena hampir tidak menggunakan bahan pengawet
2. Adanya sistem *pre order* ini Mengakibatkan menurunnya minat pembeli untuk *repurchase* produk tersebut. Kebanyakan pembeli cenderung lebih menyukai produk yang *ready stock*.
3. Kurangnya relasi dalam bisnis sangat berpengaruh pada penjualan produk sehingga produk tidak dapat dipromosikan dengan baik

#### 4.8 Solusi Pemecahan Masalah

1. Memastikan Setiap kemasan *Frozen Food* Kedap Udara

Hal penting lainnya yang perlu diperhatikan dalam penyimpanan makanan beku ini adalah pengemasan produk. Proses pengemasan yang baik akan mendukung kualitas produk yang dijual. Pastikan untuk menggunakan plastik khusus untuk makanan beku. Umumnya plastik pembungkus *frozen food* tidak memiliki pori sehingga makanan jadi lebih tahan lama. Kemasan yang kedap udara dan tertutup rapat tidak akan memberi ruang masuknya bakteri atau gangguan dari luar yang dapat merusak produk *frozen food*.

## 2. Menentukan Target Pasar dan Pelanggan yang Sesuai

Luasnya pangsa pasar *frozen food* tentunya akan membuat sedikit kesulitan dalam mencari pelanggan mana yang akan disasar. Jadi kita harus tahu bahwa tidak semua konsumen suka dengan sistem *Pre Order* dan ada juga konsumen yang menyukai produk yang *Ready Stok*. Memperluas relasi dengan produsen terpercaya juga termasuk faktor dalam mendongkrak penjualan, sehingga perusahaan dapat mengukur proses pembuatan *frozen food*, dengan begitu dapat meminimalisir persediaan barang yang menumpuk terlalu lama di *Freezer* karena tidak terjual.

## 3. Bergabung dengan komunitas bisnis

Dengan bergabung dengan komunitas bisnis akan menambah relasi / jejaring antar pebisnis ataupun customer sehingga produk dapat dipromosikan dengan baik. Luasnya relasi dengan pihak lain dapat menguntungkan bagi produsen, produknya dapat dipromosikan dengan baik dan penjualan dapat meningkat.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Pengelolaan persediaan barang dagang merupakan salah satu faktor yang berperan penting dalam meningkatkan laba pada UMKM Pak Besar. Karena tanpa adanya pengelolaan persediaan yang baik maka perusahaan tidak mengetahui kapan akan memproduksi dan mengeluarkan barang.
2. Pengelolaan persediaan barang sangat penting karena apabila permintaan konsumen meningkat sedangkan persediaan barang tidak ada maka keuntungan perusahaan akan berkurang.
3. Pengelolaan persediaan barang pada UMKM Pak Besar dikontrol dan diawasi sepenuhnya oleh pemilik sehingga keluar masuknya barang dapat dicatat secara langsung dan meminimalisir terjadinya selisih.

#### **5.2 Saran**

Adapun saran yang dapat dikemukakan sehubungan dengan pembahasan laporan magang ini, sebagai berikut :

1. Bagi UMKM Pak Besar
  - a. Perusahaan akan lebih baik jika memperhatikan kualitas dan efektivitas pengelolaan persediaan yang telah ada dan terus meningkatnya demi memperoleh laba perusahaan yang optimal sesuai harapan perusahaan.

- b. Perusahaan hendaknya memperhatikan kondisi barang persediaan dengan meminimalkan tingkat kerusakan barang yang ada, sehingga perusahaan dapat mengoptimalkan manfaat dari pengelolaan persediaan yang ada.
- c. Perusahaan dapat memperhitungkan segala aspek dalam pengelolaan persediaan dan juga tidak melupakan aspek lainnya yang juga berperan penting, sehingga efektivitas laba perusahaan juga dapat ditingkatkan.

## 2. Bagi Mahasiswa

- a. Dalam melaksanakan kerja praktik, sebelum terjun langsung ke lapangan kita harus sudah memiliki bekal materi tentang apa yang akan dipraktikkan, baik itu di dapat dari referensi-referensi maupun bertanya secara langsung pada pembimbing.
- b. Kita harus memperhatikan keaktifan untuk memperoleh keterangan apa saja yang masih belum kita ketahui dengan bertanya kepada pembimbing.
- c. Selama kerja praktik hendaknya melaksanakan pekerjaan dengan ikhlas, disiplin, dan giat untuk mencapai hasil yang optimal.






## DAFTAR PUSTAKA

- Pujakesuma, (2022). Penerapan Manajemen Persediaan untuk Meningkatkan Laba Perusahaan. Media SCM.
- Osterwalder; Pigneur. (2010). Business Model Generation. JohnWiley & Sons. Hoboken. New Jersey.
- T.Hani, H. (2008). Fungsi Persediaan, Edisi Kedua. Yogyakarta.
- Tim PPM Manajemen (2012), Business Model Canvas Penerapan di Indonesia.
- Krisya Dewi Sulistyowati dan Isra UI Huda (2021). Analisis Pengendalian Persediaan Pada PT. Bima Cabang Banjarmasin. Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis STI Ekonomi Pancasila
- Mudayat, M., & Soedarmanto, S. (2023). ANALYSIS OF CONTAINER CRANE ON STEVEDORING AT NILAM MULTIPURPOSE TERMINAL. IJEBD (International Journal of Entrepreneurship and Business Development), 6(4), 687-694.
- Soedarmanto, S., & Kartika Cahya, K. (2018). The Effect of Over Workload and Role Conflicts Behavior of Tax Auditors Dysfunction with Job Stress as Mediation Factor.
- Soedarmanto, S., Kartika, C. K., & Rajonti, H. (2018). The Modification Information System Model in Indonesian Tax Information System- Conference Proceeding ICMRES 2.0.
- Soedarmanto, S., & Nisa, C. (2018). ANALISIS RASIO LIKUIDITAS, RASIO SOLVABILITAS, DAN RASIOPROFITABILITASTERHADAP KINERJA KEUANGAN. Jurnal Baruna Horizon, 1(2), 58-75

# LAMPIRAN

## Lampiran 1 Surat Pengantar Magang / Learning Together

 <p>UNIVERSITAS CIPUTRA CREATING WORLD CLASS ENTREPRENEURS</p>	UC/FR/REC/03 Rev 00 January 16, 2019	 <p>UNIVERSITAS CIPUTRA CREATING WORLD CLASS ENTREPRENEURS</p>	UC/FR/REC/03 Rev 00 January 16, 2019
No : 112/UC-FEH/SK61/X/2023			
Hal : Pengantar Learning Together			
<b>Kepada Yth.:</b> <b>Ibu Lailatul Khairiyah</b> <b>Pak Besar</b> <b>Jalan Mojoklanggru Kidul Blok D-20,</b> <b>RT.14/RW.05,Kel.Mojo, Kec. Gubeng, Surabaya.</b>			
Dengan hormat,			
Bersama surat ini, kami dari Fakultas Entrepreneurship dan Humaniora Universitas Ciputra bermaksud mengajukan permohonan izin untuk mahasiswa program MBKM Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra tahun 2023 atas nama :			
1. Nama : Ramadhaniati Fahrezy Asal Universitas : STIA & Manajemen Kepelabuhan Barunawati Email/Telepon : rfahrezy@mbkm.ciputra.ac.id / 081237259277			
2. Nama : Novita Wulandari Asal Universitas : STIA & Manajemen Kepelabuhan Barunawati Email/Telepon : nwulandari@mbkm.ciputra.ac.id / 082132991070			
3. Nama : Rivandi Yudha Chusdiantoro Asal Universitas : STIA & Manajemen Kepelabuhan Barunawati Email/Telepon : rchusdiantoro@mbkm.ciputra.ac.id / 085234636453			
4. Nama : Cheryl Faviana Abigail Asal Universitas : STIA & Manajemen Kepelabuhan Barunawati Email/Telepon : cfaviana@mbkm.ciputra.ac.id / 08968888531			
5. Nama : Christian Valentino Sigalingging Asal Universitas : STIA & Manajemen Kepelabuhan Barunawati Email/Telepon : cvaleantino2@mbkm.ciputra.ac.id / 082111051501			
		Untuk melakukan kegiatan Learning Together terhitung selama 8 minggu (periode menyesuaikan, dapat berbeda-beda bagi setiap mahasiswa). Adapun Learning Together ini bertujuan untuk memberikan kemampuan mahasiswa agar dapat mengidentifikasi peluang bisnis, membuat bisnis inovatif untuk pasar global, memvalidasi model bisnis, dan membangun kepercayaan diri dan orientasi pribadi untuk menjadi wirausaha pada mata kuliah Sustainable Business Entrepreneurship in a Global Context. Besar harapan kami Bapak/Ibu dapat mengabulkan permohonan ini.	
		Demikian surat permohonan izin ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.	
		Surabaya, 05 Oktober 2023	
			
		<b>Dr. David Sukardi Kodrat, M.M., CPM (Asia), CRME.</b> Ketua Pelaksana Program Wirausaha Merdeka UC 2023	
	<small>www.cipa.ac.id   CEO Boulevard, Surabaya 60216 Indonesia Phone: (031) 745 1000 Fax: (031) 745 1008 www.cipa.ac.id</small>		<small>www.cipa.ac.id   CEO Boulevard, Surabaya 60216 Indonesia Phone: (031) 745 1000 Fax: (031) 745 1008 www.cipa.ac.id</small>

## Lampiran 2 Surat Rekomendasi Wirausaha Merdeka



SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN  
**STIAMAK BARUNAWATI**  
Jl. Patek Barat 173 Surabaya Telp. (031) 3291066  
Website : www.stiamak.com E-mail : info@stiamak.com

### SURAT REKOMENDASI KETUA PROGRAM STUDI/DEPARTEMEN

#### SURAT REKOMENDASI

No : SKM/2/STIAMAK/VII/2023

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : SOEDARMANTO, SE, MM  
NIP/NIDN/NIDK : 03.21.0150.2  
Jabatan : Ka. PRODI  
Program Studi : ILMU ADMINISTRASI BISNIS

Memberikan rekomendasi/persetujuan kepada:

Nama : ANITA WULANDARI  
NIM : 2012043  
NIK : 31.31.2016.31.02.0001  
Semester / IPK : 9 / 3.65  
Program Studi : ILMU ADMINISTRASI BISNIS  
Perguruan Tinggi : STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA  
Nomor Telepon (HP) : 082.150.091.070

Surat Rekomendasi digunakan sebagai salah satu persyaratan untuk:

1. mengikuti Program Wirausaha Merdeka Angkatan 2 Tahun 2023.
2. mendapatkan pengakuan setara 20 sks setelah mahasiswa menyelesaikan dan memenuhi ketentuan Program Wirausaha Merdeka Angkatan 2 Tahun 2023.

Demikian Surat Rekomendasi ini kami sampaikan, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui,  
Pimpinan Perguruan Tinggi

Dr. Ir. SUMARZEN MARZUKI, MMT  
NIDK : 889180018

Surabaya, 03 JULI 2023

Ketua Program Studi/Ketua Departemen

SOEDARMANTO, SE, MM  
NIDN : 0322036902

## Lampiran 3 Nilai Kegiatan Wirausaha Merdeka

Code	Subject Name	Status	Credits	Grade	Grade Quality	Notes
UNC00304034	Sustainable Business Entrepreneurship in a Global Context	New	20	A-	75.00	Passed

Summary

Current Semester		Cummulative		Maximum Credit for Next Semester
Credit	GPA	Credit	GPA	
20	0.00	0	0.00	18

Grade:

A	: 4.00	B	: 3.00	C	: 2.00	T	: 0.00
A-	: 3.75	B-	: 2.75	D	: 1.00		
B+	: 3.50	C+	: 2.38	E	: 0.00		

Surabaya, January 09, 2024

Authorized by Academic Administration Bureau

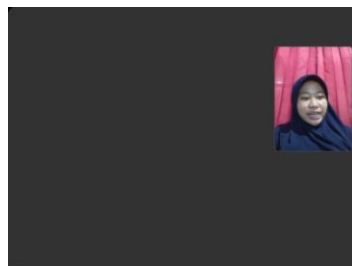
---

Page 1 of 1

## Lampiran 4 Foto Kegiatan Magang




## Lampiran 5 Foto Kegiatan Wawancara





## Lampiran 6 Formulir Pendaftaran Magang



**SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN  
STIAMAK BARUNAWATI**  
Jl. Perak Barat 173 Surabaya  
Website : [www.stiamak.ac.id](http://www.stiamak.ac.id)

Telp. (031) 3291096  
E-mail : [info@stiamak.ac.id](mailto:info@stiamak.ac.id)

---

**FORMULIR PENDAFTARAN MAGANG**

Kepada :  
Yth. Kepala Program Studi STIAMAK Barunawati Surabaya  
Di  
Tempat

Kami mengajukan permohonan untuk melaksanakan Magang dengan keterangan sebagai berikut :

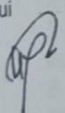
a. Nama : NOVITA WULANDARI  
b. NIM : 20112043  
c. Tempat Magang : Pak Besar  
d. Alamat : Jl. Mabelangpur Kidul Blok D-20, kel. Maja, kec. Gubeng S 8Y  
e. Tanggal Pelaksanaan: : 09 Oktober 2023 - 16 November 2023

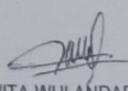
NO	JUDUL MAGANG
1	Pemetaan Persediaan Barang Dagang dalam Meningkatkan Laba Usaha pada UMKM Pak Besar Dalam Program MBKM Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra 2023

Demikian permohonan kami, atas perkenannya kami sampaikan terima kasih.

Mengetahui  
KAPRODI

Surabaya, 15 Januari 2024

  
SOEDARMANTO, SE, MM


  
NOVITA WULANDARI  
NO HP : 082 132 991 070

Dosen Pembimbing : MUDAYAT, S.Pd, MM

Formulir dibuat rangkap 3 untuk :







1. Mahasiswa
2. Dosen Pembimbing
3. Arsip

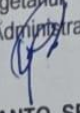
## Lampiran 7 Lembar Bimbingan Magang


 **SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN**  
**STIAMAK BARUNAWATI**  
Jl. Perak Barat 173 Surabaya  
Website : [www.stiamak.ac.id](http://www.stiamak.ac.id)  
Telp. (031) 3291096  
E-mail : [info@stiamak.ac.id](mailto:info@stiamak.ac.id)

**LEMBAR BIMBINGAN MAGANG**  
**TAHUN 2023**

Nama : NOVITA WULANDARI  
NIM : 20112043  
Tempat Magang : Pak Besar  
Judul : Pengelolaan Persediaan Barang Dagang dalam Meningkatkan Laba Usaha Pada UMKM Pak Besar dalam Program MBKM Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra 2023  
Pembimbing : MUDAYAT, S.Pd, MM

No.	Hari/ Tanggal	Bimbingan	Paraf
	13 Desember 2023	Pengajuan Jadwal Laporan Magang	
	15 Desember 2023	Pengajuan Bab 1, 2, 3	
	21 Desember 2023	Revisi Bab 1, 2, 3	
	08 Januari 2024	Pengajuan Bab 4, 5	
	12 Januari 2024	Revisi Bab 4, 5	
	15 Januari 2024	Pengajuan Laporan Magang	

Mengetahui,  
Kaprosdi Ilmu Administrasi Bisnis  
  
**SOEDARMANTO, SE., MM**

Surabaya, 15 Januari 2024  
Mahasiswa  
  
**NOVITA WULANDARI**  
NIM : 20112043