

**PROSES BISNIS MINIMARKET RESTU
JUMANTONO, KABUPATEN KARANGANYAR**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata I Manajemen

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh

Rois Robbani

20110088

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA**

2023

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

PROSES BISNIS MINIMARKET RESTU

JUMANTONO, KABUPATEN KARANGANYAR

Disusun oleh:

Rois Robbani

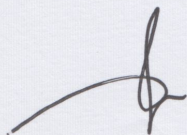
20110088

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan
Kuliah Kerja Usaha, guna melengkapi persyaratan untuk
dapat menempuh mata kuliah Tugas Akhir
Program Studi Manajemen

Surakarta, 1 Juli 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing



(Atik Lusya, S.E., M.B.A.)

NIDN : 0608079402

Kepala Program Studi Manajemen



(Tri Ratna Pamikatsih, S.E, M.B.A.)

NIDN : 061011920

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah ucapan puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan KKU yang berjudul “Upaya meningkatkan profitabilitas dan strategi penjualan pada Toko Restu” dengan tepat waktu. Laporan ini disusun untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan kuliah strata jenjang 1 program studi manajemen.

Laporan ini dapat disusun oleh penulis dengan bantuan dari banyak pihak khususnya dari pelaku UMKM Toko Restu yang sudah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan kegiatan KKU disana dan memberikan ilmu, bimbingan dan banyak hal baru yang diajarkan. Kepada Ibu Atik Lusia, S.E, M.B.A selaku dosen pembimbing yang sudah membrikan arahan dan bimbingannya dari proses awal KKU sampai penyusunan akhir laporan ini dan pihak lain yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada seluruh pihak yang berkontribusi.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kata sempurna , oleh karena itu mengharap kritik dan saran dari pembaca. Penulis berharap semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL / COVER DALAM	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR LAMPIRAN.....	vi
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA	
A. LATAR BELAKANG.....	1
B. DIVISI KERJA	3
C. AKTIVITAS.....	5
D. POKOK MASALAH	10
E. SOLUSI.....	11
F. KESIMPULAN	15
G. DAFTAR PUSTAKA	16
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Minimarket Restu (Tampak Depan).....	3
Gambar 2. Struktur Organisasi Minimarket RESTU	4
Gambar 3. Armada Supplier/Sales.....	7
Gambar 4. Pemilihan barang dari supplier sesuai kebutuhan stok.....	7
Gambar 5. Pembersihan barang dan pengecekan stok	8
Gambar 6. Sistem Komputer Untuk <i>Point of Sale</i> Dan Laporan	8
Gambar 7. Penataan barang.....	9

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Catatan Kegiatan Mahasiswa.....	17
Lampiran 2. Daftar Hadir Kuliah Kerja Usaha	19

A. LATAR BELAKANG

1. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM sangat berperan dalam penciptaan lapangan kerja. UMKM adalah kontributor signifikan untuk penciptaan lapangan kerja. Mereka memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat lokal, yang membantu mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan stabilitas ekonomi.

UMKM sering menjadi tempat berkembang biaknya inovasi dan ide kewirausahaan. Mereka memiliki fleksibilitas dan ketangkasan untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan memperkenalkan produk atau layanan baru. Ini memupuk persaingan, mendorong kreativitas, dan mendorong pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

UMKM juga memainkan peran penting dalam pembangunan pedesaan dan daerah tertinggal. Mereka menciptakan peluang kerja lokal, mengurangi migrasi perkotaan, dan berkontribusi pada pembangunan keseluruhan wilayah ini. UMKM juga mendukung pemasok dan penyedia layanan lokal, menciptakan efek riak dalam ekonomi regional.

Menko Ekonomi Bapak Airlangga Hartarto menyatakan bahwa UMKM adalah sektor penting dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61% dan juga menyerap tenaga kerja sebesar 97% dari total penyerapan tenaga kerja nasional. Total investasi di sektor UMKM juga telah mencapai 60% dari total investasi nasional dan kontribusinya terhadap ekspor non migas nasional telah mencapai 16% (Haryo Limanseto, 2021).

Salah satu jenis UMKM adalah berupa toko ritail. Terdapat 3,61 juta ritail di Indonesia pada 2021. Berdasarkan jenisnya, toko kelontong tradisional menjadi ritail yang paling banyak di Indonesia. Jumlahnya tercatat sebanyak 3,57 juta unit. Sebanyak 38.323 ritail berbentuk toserba. Kemudian, ada 1.411 ritail yang berjenis supermarket. Kemudian, ritail forecourt dan hypermarket masing-masing sebanyak 358 unit dan 285 unit (Monavia Ayu Rizaty, 2022).

Melihat nilai penting dari retail tersebut bagi masyarakat, maka pada Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini kami melakukan suatu studi pada salah satu bentuk retail yaitu pada Toko RESTU. Toko RESTU, merupakan UMKM yang berbentuk minimarket yang berlokasi di daerah Jumanono, Kabupaten Karanganyar. Sebagai minimarket, Toko RESTU merupakan toko swalayan atau toko kecil yang menyediakan produk barang atau jasa yang dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari oleh masyarakat. Toko Restu berbentuk minimarket yang merupakan bentuk modern dari toko kelontong yang sama-sama menjual berbagai macam produk barang. Barang-barang tersebut didapatkan dari banyak supplier. Dengan diversifikasi produk tersebut, toko Restu telah memanjakan konsumennya di mana mereka dapat membeli barang yang beraneka macam dengan jumlah yang kecil dan dengan harga terjangkau.

Dengan melakukan KKU pada minimarket RESTU, diharapkan agar kami dapat belajar untuk menjadi tenaga kerja yang berkualitas untuk terjun ke dunia kerja, khususnya dalam bidang usaha retail. Di samping itu dengan melakukan KKU pada minimarket RESTU, kami sebagai mahasiswa jurusan Manajemen STIES dapat mengenal dunia kerja yang sebenarnya dan dapat menerapkan ilmu yang diperoleh di kampus. Hal ini pada akhirnya akan membuat kami mahasiswa/mahasiswi mampu bekerja sama secara terampil saat memasuki dunia kerja kelak.

2. Tujuan dan Manfaat KKU

- a. Melihat, mengamati dan belajar secara langsung tentang manajemen di Toko
- b. Belajar, melihat dan mengamati proses kegiatan tugas dan pengelolaan di Toko
- c. Belajar serta melakukan praktek menanggung tekanan serta tanggungjawab dalam kerja
- d. Pengenalan lingkungan kerja untuk mahasiswa
- e. Meningkatkan kemampuan untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki
- f. Mengembangkan keterampilan belajar mandiri

- g. Melatih menuju dunia kerja

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan melakukan observasi atau pengamatan terhadap proses pengelolaan minimarket RESTU, serta dialog (wawancara) dengan pemilik Toko dan pegawai Toko.

B. DIVISI KERJA

1. Gambaran Minimarket Restu

Minimarket RESTU merupakan toko retail, yang berlokasi di Jalan Jumantono, Genengan, Ngadirejo, Nganut, Kec. Jumantono, Kab. Karanganyar. Minimarket Restu didirikan dan dimiliki oleh Bapak Rudi.

2. Visi Minimarket Restu

“Menjadi supermarket favorit para pelanggan di Jumantono”.

Menjadikan supermarket top of mind di benak pelanggan dengan produknya yang kompetitif, serba ada dan lengkap dan layanan terbaik serta menjadi dapat menjadi tolok ukur industri UMKM di kelasnya di daerah Jumantono, sehingga memiliki brand image yang kuat dari para pesaing.

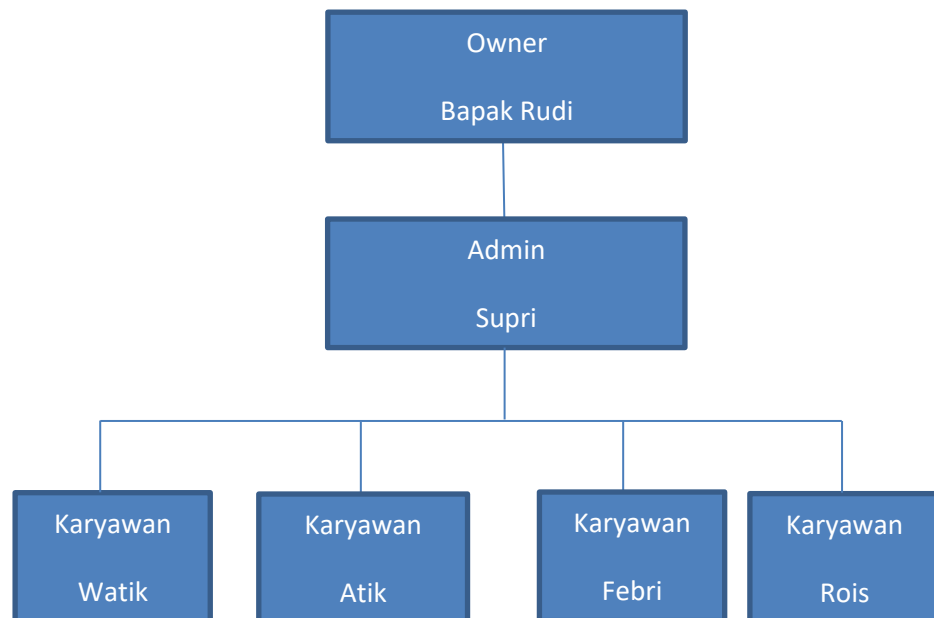


Gambar 1. Minimarket Restu (Tampak Depan)

3. Misi Minimarket Restu

- a. Memberikan kepuasan kepada pelanggan atau konsumen dengan berfokus pada produk yang selalu ada dan lengkap serta pelayanan ramah
- b. Ikut berpartisipasi dalam pembangunan negara dengan menumbuhkan-kembangkan jiwa wiraswasta
- c. Membangun organisasi yang terpercaya, tersehat dan terus bertumbuh serta bermanfaat bagi pelanggan, pemasok, karyawan, dan masyarakat pada umumnya

4. Struktur Organisasi atau Divisi Kerja



Gambar 2. Struktur Organisasi Minimarket RESTU

4. Uraian tugas dalam struktur organisasi/divisi kerja Minimarket Restu adalah sebagai berikut:
- a. Owner: Pemilik minimarket yang bertanggung jawab atas operasional keseluruhan minimarket dan berperan dalam perencanaan strategis, pengambilan keputusan, dan pengawasan umum
 - b. Admin/Manajer Operasional: bertanggung jawab atas pengelolaan aktivitas sehari-hari minimarket, termasuk pengadaan/penginputan

barang, persediaan, penentuan harga, promosi, pelayanan pelanggan, dan pengelolaan karyawan

- c. Karyawan: Sebagai paying untuk menerima pembayaran dari pelanggan di bagian karcis, mengatur/menata produk, melayani kebutuhan pelanggan, dan membersihkan minimarket

C. AKTIVITAS

1. Waktu dan Pelaksanaan KKU

- a. Kegiatan KKU ini dilaksanakan pada tanggal: 1 Februari-28 Februari 2023
- b. Tempat: Minimarket Restu
Alamat: Jalan Jumantono, Genengan, Ngadirejo, Ngunut, Kec. Jumantono, Kab. Karanganyar.
- c. Jam Kerja: Senin-Sabtu (8.00-16.00 WIB)

2. Tata Tertib Peserta KKU

- a. Mentaati peraturan minimarket yang berlaku, seperti halnya jam kerja, keselamatan dan kedisiplinan kerja.
- b. Bersikap sopan, berkomunikasi dengan baik dan berpakaian yang pantas
- c. Melaksanakan tugas kerja praktek tepat waktu, sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan
- d. Tidak diperkenankan mengambil data dari atau memakai komputer untuk keperluan kerja praktek tanpa seizin admin atau karyawan/pekerja yang berwenang
- e. Keperluan fotocopy data atau referensi yang diinginkan, harus mendapat persetujuan lebih dahulu dari Admin
- f. Mengembalikan semua fasilitas setelah dipergunakan
- g. Mentaati peraturan dan ketentuan lain yang belum tercantum dalam tata tertib

3. Proses bisnis

Proses bisnis di minimarket RESTU adalah sebagai berikut:

- a. **Pengadaan:** Proses ini melibatkan sumber dan pembelian produk dari pemasok. Minimarket biasanya memiliki hubungan dengan berbagai sales dan supplier untuk memastikan persediaan persediaan yang konsisten. Proses pengadaan mencakup kegiatan seperti mengidentifikasi kebutuhan produk, membandingkan harga dan kualitas, pembelian, menempatkan pesanan, dan mengelola hubungan pemasok.
- b. **Manajemen Stok:** Minimarket perlu mengelola stok mereka secara efektif untuk memastikan mereka memiliki produk yang tepat untuk memenuhi permintaan pelanggan. Ini melibatkan kegiatan seperti menerima dan memeriksa pengiriman masuk, mengatur dan menyimpan produk, melacak tingkat stok, melakukan penghitungan stok secara teratur, dan memesan ulang produk sesuai kebutuhan untuk mempertahankan tingkat stok yang optimal.
- c. **Penetapan Harga:** Menetapkan harga yang kompetitif adalah bagian penting dalam menjalankan minimarket. Proses ini melibatkan pemantauan harga pasar, mempertimbangkan biaya produk dan menentukan strategi penetapan harga.
- d. **Penjualan dan Layanan Pelanggan:** Proses penjualan dan layanan pelanggan melibatkan interaksi dengan pelanggan, membantu mereka menemukan produk, menjawab pertanyaan mereka, dan memastikan pengalaman berbelanja yang positif. Staf minimarket harus memiliki pengetahuan tentang produk, menyediakan layanan yang efisien dan ramah, menangani transaksi, dan mengatasi masalah atau keluhan pelanggan.
- e. **Pengelolaan Uang Tunai:** Minimarket menangani transaksi tunai secara rutin, jadi pengelolaan uang tunai yang efektif sangatlah penting. Minimarket juga perlu memiliki sistem untuk mencegah pencurian atau penipuan dan menjaga keamanan uang tunai di lokasi.
- f. **Operasi Point of Sale (POS):** Minimarket menggunakan sistem komputer untuk memfasilitasi transaksi penjualan. Proses ini melibatkan pemindaian atau memasukkan informasi produk secara manual, menghitung total,

memproses pembayaran (tunai), menerbitkan tanda terima, dan memperbarui catatan stok secara langsung (real-time).

- g. **Pemeliharaan dan Kebersihan Toko:** Minimarket perlu menjaga lingkungan toko yang bersih dan teratur. Proses ini mencakup tugas-tugas seperti pembersihan rutin, penyimpanan di rak, mengatur pajangan, memastikan kesegaran produk, dan memantau tanggal kedaluwarsa produk.
- h. **Pelaporan :** Minimarket sering kali menganalisis data penjualan dan tingkat inventaris untuk membuat keputusan bisnis yang tepat. Proses ini melibatkan pembuatan laporan keuangan, laporan penjualan dan laporan stok barang.



Gambar 3. Armada Supplier/Sales



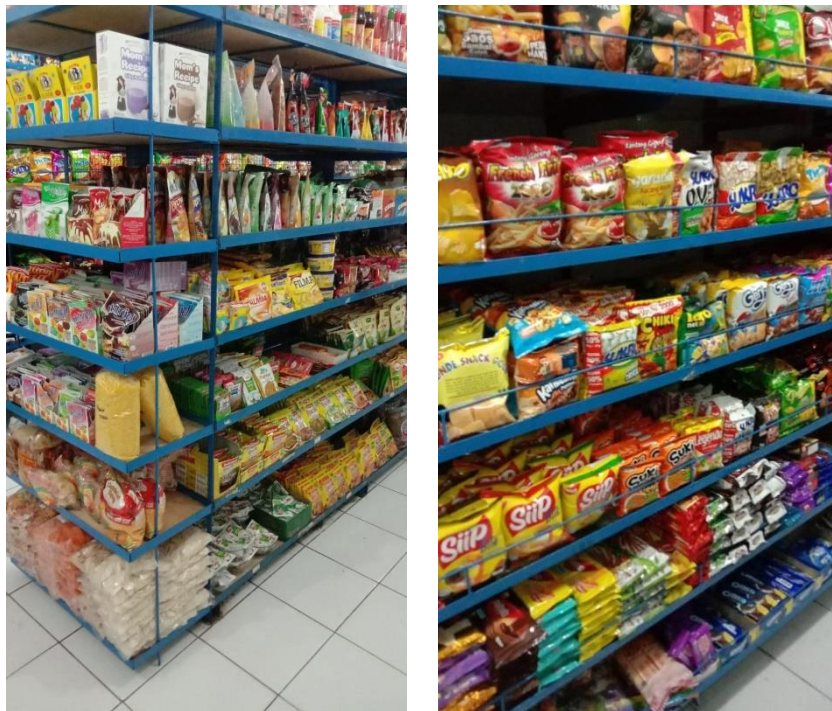
Gambar 4. Pemilihan barang dari supplier sesuai kebutuhan stok



Gambar 5. Pembersihan barang dan pengecekan stok



Gambar 6. Sistem Komputer Untuk *Point of Sale* Dan Laporan



Gambar 7. Penataan barang

4. Aktifitas Kuliah Kerja Usaha (KKU)

Selama melaksanakan Kuliah Kerja Usaha, penulis mendapatkan banyak pengetahuan dan informasi mengenai aktifitas dan kegiatan yang dikerjakan di Minimarket Restu. Dalam melakukan kegiatan Kuliah Kerja Usaha penulis melakukan banyak kegiatan yang diberikan dan dikerjakan dengan tanggungjawab.

Adapun kegiatan dan kerjaan yang dilakukan selama Kuliah Kerja Usaha adalah sebagai berikut:

- a. Membersihkan/menyapu minimarket setiap pagi awal masuk jam kerja
- b. Menginput barang yang telah dikirimkan oleh distributor atau sales. Setiap kali barang yang telah tiba di tempat, langsung melakukan pengecekan untuk memastikan barang-barang sudah sesuai dengan pesanan dan akan diinput ke komputer
- c. Mengemas/membungkus barang menjadi jumlah yang telah ditetapkan oleh Admin, seperti gula pasir, kue/roti kering, makanan ringan, sachetan pewangi dan deterjen dan sebagainya

- d. Menata/merapikan barang atau produk di rak dan etalase
- e. Melayani kebutuhan pelanggan seperti menunjukkan tempat atau lokasi barang yang diinginkan pelanggan, mengangkut galon, gas LPG, beras, serta barang lainnya ke kendaraan pelanggan

D. POKOK MASALAH

1. Tingkat Penjualan Rendah

Minimarket Restu adalah UMKM berskala mikro yang dimana terdapat beberapa masalah, salah satu masalah yang penulis bahas adalah tingkat penjualan yang rendah. Penjualan/Selling merupakan suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Penjualan lebih ramai saat sore hari, sementara di pagi hari dan siang hari cenderung kurang ramai.

2. Muncul Banyak Kompetitor

Hal lain yang menjadi penyebabnya adalah semakin banyak kompetitornya, apalagi sekarang ini adalah jaman digital yang artinya semuanya serba online, semuanya bisa dijual di toko online yang serba ada, murah, mudah, lengkap, dan banyak promo.

3. Keterbatasan Variasi Produk

Seringkali ada pengunjung datang mencari produk/barang yang diinginkan tetapi minimarket tersebut tidak menyediakan atau menjualnya, sehingga pengunjung tersebut tidak akan pernah kembali lagi jika ingin membeli barang/produk yang diinginkannya. Salah satu barang/produk yang sering dicari adalah rokok.

4. Penempatan Produk-Produk Khusus

Produk-produk khusus seperti parfum dan kosmetik diletakkan di bagian belakang kasir dikarenakan masalah keamanan dari pembeli yang ingin

mencoba-coba atau bahkan mencuri produknya, sehingga pembeli tidak dapat leluasa memeriksa atau melihat-lihat produknya.

5. Tidak Ada Informasi, Daftar, atau Label Harga

Tidak semua produk atau etalase diberikan daftar/label harga, yang mana ini akan menimbulkan keraguan di benak pembeli sehingga sangat berpengaruh terhadap “pengambilan keputusan” pembeli.

E. SOLUSI

Berdasarkan pokok masalah yang dijabarkan, penulis memberikan solusi dan saran yang bisa diterapkan di Minimarket Restu antara lain:

1. Tingkat Penjualan Rendah:

- a. Ada banyak cara yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan diatas salah satunya ialah diversifikasi produk untuk meningkatkan volume penjualan. Menurut Kotler dan Armstrong (2008:71) diversifikasi merupakan strategi pertumbuhan perusahaan dengan cara memulai bisnis baru atau membeli perusahaan lain di luar produk dan pasar perusahaan sekarang. Dengan diversifikasi produk, suatu perusahaan tidak akan bergantung pada satu jenis produknya, tetapi perusahaan juga mengandalkan produk lainnya (produk diversifikasi), karena jika salah satu produknya tengah mengalami penurunan, maka akan tertasi dengan produk lainnya. Perusahaan harus tumbuh jika mereka ingin bersaing secara lebih efektif memuaskan pemercaya (stakeholder), dan menarik sejumlah tenaga kerja yang berbakat (Kotler dan Armstrong, 2008:67).

Strategi diversifikasi yang digunakan dalam mengatasi permasalahan tersebut ialah menyediakan sayur-sayuran, bukan buah-buahan. Karena angka konsumsi buah di pedesaan di Indonesia masih terbilang rendah, hasil analisis menunjukkan bahwa hampir semua penduduk Indonesia mengonsumsi sayur (94,8%) namun hanya sedikit yang mengonsumsi buah (33,2%). Rerata konsumsi sayur penduduk 70,0 gram/orang/hari dan konsumsi buah 38,8 gram/orang/hari. Dengan dilakukannya diversifikasi produk, diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas dan mendapatkan

banyak manfaat seperti mengurangi resiko kerugian, mengikuti arus perubahan, mencegah monopoli kompetitor, serta mengendalikan distributor dan pemasok.

Mengatasi pembeli yang kurang ramai di pagi dan siang hari, dapat dilakukan upaya-upaya misalnya : memberikan diskon persentase, diskon kuantitas, diskon produk tertentu, dan diskon bundel jika pembelian dilakukan di pagi/siang hari.

- b. Menerapkan strategi pemasaran dengan promosi produk melalui brosur. Cara lain yang dapat dilakukan adalah melakukan promosi melalui brosur yang akan dibagikan ke masyarakat sekitar. Brosur merupakan salah satu alat pemasaran yang membantu para pelaku usaha untuk menginformasikan produk atau jasanya kepada para konsumen melalui secarik kertas atau selebaran. Biasanya brosur memuat isi berupa tulisan dan gambar yang dikemas dengan bentuk desain menarik, sehingga berhasil membuat calon konsumen semakin berminat dengan produk atau jasa yang ditawarkan. Sampai hari ini, penggunaan brosur dalam pemasaran produk terbilang masih sangat efektif untuk mempengaruhi minat konsumen. Sebab selain biaya produksi brosur yang terbilang cukup ringan, keberadaannya mampu menjelaskan produk atau jasa secara detail.
- c. Memberikan tulisan “SALE” atau “Toko Restu” yang besar dan tebal serta dilengkapi dengan warna yang mencolok yang membuat tulisan tersebut mudah dibaca sehingga akan menarik perhatian calon pembeli atau orang-orang akan tahu jika itu adalah sebuah minimarket.
- d. Sediakan meja dan kursi untuk bersantai karena tidak jarang pembeli yang datang ke minimarket adalah mereka yang melakukan perjalanan jauh dan mampir.
- e. Memasang lampu kerlap-kerlip warna-warni untuk mempercantik tampak depan minimarket di malam hari.
- f. Memanfaatkan penggunaan teknologi

Berkembangnya teknologi yang pesat pada masa kini merubah pola pikir masyarakat menjadi lebih praktis dan cepat dalam melakukan segala

hal. Seperti dalam hal pemenuhan kebutuhan sehari-hari yang cenderung dilakukan dengan cara membeli secara online.

Hal itu membuat e-commerce menjadi salah satu pilihan konsumen untuk berbelanja. Kini dengan semakin meningkatnya pertumbuhan e-commerce, konsumen lebih punya banyak pilihan sebelum membuat keputusan untuk membeli.

Akan tetapi, meskipun kehadiran e-commerce memiliki efek pada perubahan perilaku konsumen, tidak dapat dipungkiri bahwa hampir sebagian besar konsumen tetap melakukan pembelian produk di toko offline. Mereka biasanya menggunakan internet untuk mencari informasi seputar produk dan membandingkan harganya, akan tetapi pada akhirnya akan tetap membelinya secara offline.

Maka dari itu, minimarket Restu perlu meluncurkan atau menyediakan aplikasi toko onlinenya agar para pembeli dapat melihat dan mengetahui harga serta produk apa saja yang tersedia sehingga ini tidak akan membuang waktu dan tenaga tanpa harus pergi ke toko fisik.

2. Muncul Banyak Kompetitor:

- a. Mengoptimalkan personalised marketing. Persaingan dalam industri retail, terutama antara bisnis e-commerce menjadi semakin ketat, karena penjual saling berupaya untuk memperebutkan perhatian konsumen. Mereka berlomba-lomba memenangkan konsumen dengan menawarkan pengalaman belanja omnichannel, pengiriman pesanan lebih yang lebih cepat, dan harga produk yang kompetitif. Sebagai retailer, tentu kita juga perlu melakukan hal yang sama, tetapi kita juga harus ingat bahwa hubungan kita dengan pelanggan juga perlu ditingkatkan. Cara terbaik untuk meningkatkannya adalah dengan mendekati mereka secara personal.
- b. Meningkatkan pengelolaan inventaris. Inventaris adalah salah satu bagian paling penting dalam bisnis retail. Stok yang tidak memadai, dapat mengakibatkan penundaan pemenuhan pesanan pelanggan. Tetapi kelebihan stok bisa menyebabkan masalah lain seperti kerusakan barang

dan kerugian finansial. Oleh karena itu, sangatlah penting untuk mengetahui tingkat stok setiap hari dan memprediksi inventarisnya.

- c. Membuat dan memperbarui konten situs web. Kita perlu membuat dan memastikan seluruh konten situs webnya selalu up-to-date, karena konsumen lebih mempercayai penjual yang aktif memperbarui informasi brand dan deskripsi produk mereka. Ini berlaku juga untuk produk-produk yang kita jual, jadi pastikan kita selalu meng-update harga produk, diskon, dan ketersediaan stok barangnya.
 - d. Menambah sales channel bisnis retail. Jangkau lebih banyak prospek dan berikan kemudahan bagi konsumen untuk menemukan produk kita dengan menjualnya di berbagai merketplace.
 - e. Menggabungkan online & offline bisnis retail. Akan sulit memenangkan persaingan yang ketat dalam industri retail jika masih memisahkan pengalaman online & offline, sehingga kita perlu menggabungkannya untuk memenangi persaingan dari para kompetitor.
3. Keterbatasan Variasi produk
- a. Menyediakan atau menjual produk/barang yang sering dicari pembeli
 - b. Melakukan riset produk/barang apa saja yang sering di cari para pembeli, dan jika ada produk/barang hasil risetnya tidak tersedia di tokonya, segera di sediakan stoknya agar pengunjung yang baru pertama kali mengunjungi tokonya akan datang kembali lagi di hari yang akan datang.
4. Penempatan Produk-produk Khusus
- a. Memindahkan produk-produk khusus seperti parfum, kosmetik, dan lainnya ke tempat atau etalase lain agar calon pembeli dapat leluasa memeriksa lebih detail pada produknya dan lokasinya bisa di jangkau oleh pengawasan karyawan toko
 - b. Perlu memasang kamera CCTV sebagai pengawasan tambahan.
 - c. Memasang informasi atau tanda peringatan jika toko tersebut diawasi oleh kamera CCTV, sehingga calon pembeli akan mengurungkan niatnya untuk mencuri produk.
5. Tidak Ada Informasi, Daftar, atau Label Harga

- a. Memasang/menampilkan informasi detail pada setiap etalase
- b. Memasang/menampilkan label harga di seluruh produk/etalase

F. KESIMPULAN:

1. Minimarket RESTU telah berjalan dan dapat bertahan sampai saat ini. Walaupun tingkat kompetisi semakin ketat, kenyataannya minimarket RESTU tetap memiliki pelanggan dan pembeli yang membuat minimarket RESTU dapat berkembang.
2. Menanggapi perubahan perilaku konsumen dan berkembangnya teknologi komunikasi, maka direkomendasikan agar minimarket RESTu mulai memasuki ruang digital, dengan memanfaatkan sosial media, marketplace atau membangun web ecommerce.

DAFTAR PUSTAKA

- Haryo Limanseto, 2021, <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/3477/pemerintah-tingkatkan-nilai-tambah-umkm-dengan-penguatan-kewirausahaan-dan-mendorong-ekosistem-yang-lebih-baik>
- Monavia Ayu Rizaty, 2022, <https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/jumlah-toko-retail-indonesia-mencapai-361-juta-pada-2021>.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Catatan Kegiatan Mahasiswa

No	Hari, Tanggal	Kegiatan
1	1 Februari 2023	Orientasi dan mengamati kegiatan operasi toko
2	2-4 Februari 2023	a. Menyapu b. Menata, merapikan barang/produk c. Mengecek barang pesanan d. Mengemas produk e. Melayani konsumen
3	5 Februari	a. Menyapu b. Menata, merapikan barang/produk
4	6-7 Februari	a. Menyapu b. Menata, merapikan barang/produk c. Melayani konsumen
5	8 Februari	a. Menyapu b. Menata, merapikan barang/produk
6	9-11 Februari 2023	c. Menyapu d. Menata, merapikan barang/produk e. Mengecek barang pesanan f. Melayani konsumen
7	12 Februari 2023	Libur
8	13 Februari 2023	a. Menyapu b. Menata, merapikan barang/produk c. Mengecek dan menginput barang/produk
9	14 Februari 2023	Mengikuti acara akademik kampus
10	15 Februari 2023	a. Menyapu b. Menata, merapikan barang/produk
11	16-18 Februari 2023	a. Menyapu b. Menata, merapikan barang/produk c. Mengecek barang pesanan
12	19 Februari 2023	Libur
13	20-22 Februari 2023	a. Menyapu b. Menata, merapikan barang
14	23 Februari 2023	a. Menyapu b. Menata, merapikan barang/produk c. Mengecek menginput barang pesanan
15	24-25 Februari 2023	a. Menyapu b. Menata merapikan barang/produk
16	26 Februari 2023	Libur
17	27 Februari 2023	a. Menyapu b. Menata, merapikan barang/produk

		c. Mengecek barang pesanan d. Melayani konsumen
18	28 Februari 2023	a. Menyapu b. Menata, merapikan barang/produk c. Mengecek dan menginput barang pesanan d. Mengemas produk



DAFTAR HADIR MAHASISWA STIE SURAKARTA
KEGIATAN KULIAH KERJA USAHA (KKU)

Periode

Nama Mahasiswa

: Rais Robbani

Nama Instansi

: Minimarket Restu

NIM

: 2.0110088

Alamat Instansi

: Jl. Jemberkono, Genengan, Ngawi, Kab. Ngawi, Jawa Timur

Pembimbing

: Atik Liliyati, S.E., M.B.A.

Nama Pimpinan

: Bapak Rudi

No. Telp Pembimbing

: 085644013515

No. Telp Pimpinan

: 08122640802

FEBRUARI 2023

RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	LIBUR	✓	✓	✓

MARET 2023

RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21

APRIL 2023

SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21

Surakarta,

Pimpinan/Ketua/Kepala Instansi

(Rudi Utomo)

.....