

**LAPORAN KULIAH KERJA USAHA INOVATIF
SISTEM OPERASIONAL SARJONO MARKET**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata I Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh:

Kalis pambudi

20120061

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEJOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2022**

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA INOVATIF
SISTEM OPERASIONAL SARJONO MARKET

Disusun oleh:

Kalis Pambudi

20120061

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, Mei 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

Kepala Program Studi Manajemen



(Aditya Liliyan, S.M.B., M.M.)

NIDN: 0606118902



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

NIDN: 0610119201

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGASAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Profil UMKM.....	2
BIDANG KERJA DAN KEGIATAN	2
2.1 Struktur Organisasi UMKM	2
2.2 Aktifitas Di Tempat Magang	4
POKOK MASALAH	5
3.1 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang	5
PEMBAHASAN	6
4.1 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang.....	6
KESIMPULAN DAN SARAN	7
5.1 Kesimpulan	7
5.1 Saran	7
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 logbook.....	9

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Lokasi Kuliah Kerja Usaha	3
Gambar 2 Struktur Kepengurusan	5

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1

Lampiran 2

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya ucapkan kepada Allah Swt serta Nabi Muhammad SAW atas segala rahmat dan berkah yang sudah diberikan kepada saya sehingga dapat menyelesaikan program kuliah kerja usaha ini. Penulisan laporan ini dilakukan di UMKM Sarjono Market kegiatan tersebut adalah salah satu dari beberapa syarat yang telah ditentukan untuk memperoleh gelar sarjana manajemen di program studi manajemen umum STIE Surakarta.

Saya sebagai penyusun laporan ini dengan sadar bahwa laporan ini masih banyak kekurangan sehingga diharapkan saran dari berbagai pihak demi kesempurnaan laporan ini, saya mendapat bantuan dari beberapa pihak, oleh sebab itu saya sangat berterimakasih kepada :

1. Dosen pembimbing Bp. Aditya Liliyan S.M.B., M.M. yang telah memberikan pengarahan sehingga laporan ini bisa terselesaikan dengan baik.
2. Pemilik UMKM Sarjono Market yaitu Bp. Sarjono dan Ibu Ratmi atas pimbingan dan arahnya selama melakukan kuliah kerja usaha.
3. Orang tua saya yang selalu mendukung dan membantu baik moral, materi dan waktu kepada saya sehingga pada saat ini saya dapat menyelesaikan laporan ini.

Surakarta, Mei 2023

Penulis

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sarjono Market berdiri sejak tahun 1997, Lokasi Sarjono Market terletak di Jl Ovensaari raya, Jombor RT2/RW2, Duwet, Baki, Sukoharjo. Bapak sarjono selaku pendiri dan pemilik toko ini memulai usahanya dengan modal sendiri dan beberapa meminjam dari bank.

Motivasi bapak sarjono mendirikan toko ini pada awalnya ia melihat warga kampung jombor kecamatan baki berbelanja jauh ke pasar sejauh 5 kilometer untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan Sebagian juga untuk bahan-bahan makanan seperti pelaku usaha nasi liwet yang tinggal disekitar toko sarjono. Sehingga bapak sarjono terpikir untuk mendirikan toko dengan produk serba ada agar penduduk kampung jombor kecamatan baki tidak perlu lagi menempuh hingga jarak 5 kilometer untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan pada tahun tersebut belum banyak yang mempunyai kendaraan bermotor seperti saat ini.

Pada awalnya toko ini hanya dikelola oleh bapak sarjono dan istrinya selama 13 tahun dan akhirnya dibantu oleh anak pertamanya yang masih menempuh Pendidikan di bangku SMA dan pada tahun 2019 anaknya yang kedua juga ikut membantu mengelola toko tersebut.

Namun meski toko ini mengalami perkembangan yang cukup baik ternyata UMKM Toko Sarjono Market ini belum menerapkan sistem manajemen dengan alasan belum pahan cara menerapkannya dan belum terpikir untuk mencari tenaga ahli untuk menerapkan sistem manajemen dalam bisnisnya.

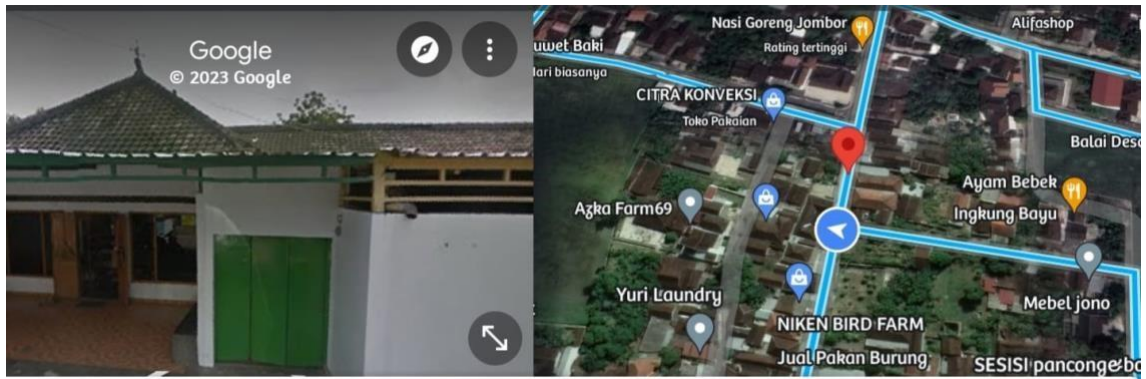
Jadwal operasional UMKM Toko Sarjono Market buka setiap hari dari pukul 08.30 WIB sampai pukul 20.00 WIB

Macam-macam jenis produk yang dijual oleh UMKM Toko Sarjono market contohnya beras, telur, bahan kue, air galon, gas lpg 3-12KG, dan berbagai kebutuhan sehari-hari lainnya.

1.2 Profil UMKM

Nama : Sarjono Market

Alamat : jl.ovensari raya rt 2 rw 2 duwet kec.baki kab.sukoharjo jawa tengah
(57556) Tlp : 0821 3350 962



Gambar 1

Lokasi Kuliah Kerja Usaha

BIDANG KERJA DAN KEGIATAN

2.1 Struktur Organisasi UMKM

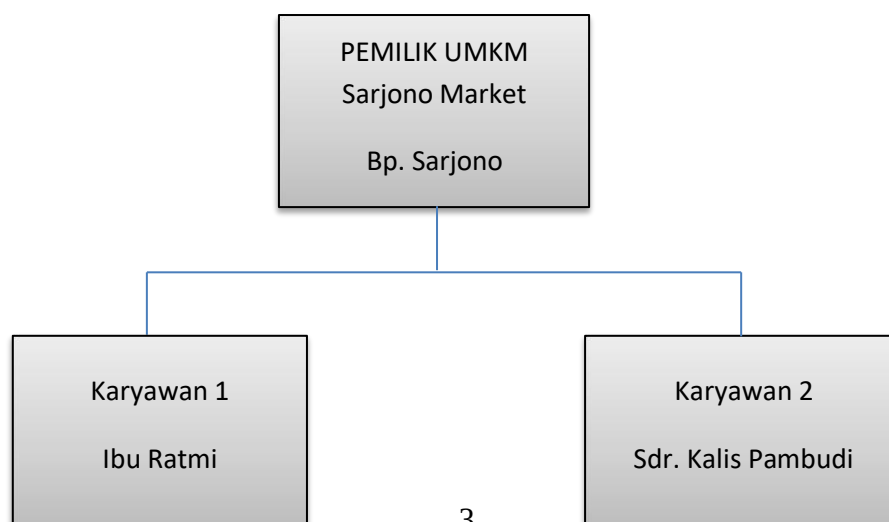
Untuk mencapai tujuan yang telah diprogramkan sebelum menjalankan usaha UMKM tersebut agar usaha UMKM dapat berjalan dan berkembang maka dibutuhkan suatu struktur anggota yang terlibat didalamnya. Mengingat hal itu maka dalam suatu usaha diperlukan adanya struktur organisasi yang baik sehingga akan tampak jelas tugas masing-masing karyawan sehingga dapat tercipta sistem kerja yang baik serta tanggung jawab antara pihak yang terlibat didalam usaha UMKM tersebut.

Struktur organisasi juga dapat memberikan informasi yang baik bagi kita mengenai besar kecilnya usaha UMKM tersebut, semakin besar struktur organisasi berarti semakin besar juga suatu usaha UMKM tersebut, maka semakin besar juga

masalah yang timbul dan harus diselesaikan. Oleh sebab itu struktur organisasi harus disesuaikan dengan keadaan dan kebutuhan usaha UMKM yang sangat dipengaruhi oleh besarnya dana.

Namun berdasarkan informasi yang penulis dapatkan bahwa UMKM Toko Sarjono Market belum memiliki struktur organisasi secara tertulis, akan tetapi secara umum gambaran mengenai struktur organisasi UMKM Toko Sarjono Market dapat digambarkan setelah melakukan wawancara dengan pemilik UMKM Toko Sarjono Market yang menunjukkan bahwa struktur organisasi UMKM Toko Sarjono Market adalah sebagai berikut :

1. Pemilik usaha UMKM
 - a. Berperan sebagai tanggung jawab terhadap segala barang dagangan terutama dalam urusan penjualan dan operasional.
2. Karyawan
 - a. Berperan sebagai orang yang tampil untuk melayani konsumen
 - b. Bertugas mengemas barang yang akan di display
 - c. Bertugas menyiapkan barang yang dipesan oleh konsumen
 - d. Mengirimkan barang-barang yang sudah dipesan oleh konsumen
 - e. Membeli barang dagangan yang stoknya sudah mulai menipis.



Gambar 2

Struktur Kepengurusan

2.2 Aktivitas Di Tempat Magang

Pada bab ini menguraikan seluruh aktivitas yang dilakukan oleh penulis selama melakukan kegiatan magang di usaha UMKM Sarjono Market dengan posisi yang ditempati saat magang sebagai pelaku usaha di UMKM yang berkaitan langsung dengan sistem operasional UMKM Sarjono Market.

Posisi penulis ditempat magang mencakup sebagian besar kegiatan di usaha UMKM Sarjono market, pada saat jam buka biasanya penulis langsung melayani konsumen contohnya mangambilkan barang yang konsumen butuhkan karena konsumen tidak mengetahui letak barang tersebut dan membungkus barang yang dibutuhkan konsumen seperti cabai, kemiri,ebi dan sebagainya atupun menimbang barang-barang seperti contohnya beras, putih, bawang merah dan sebagainya. Saat memasuki jam 12 biasanya toko mulai agak sepi karena konsumen datang pada pagi hari untuk membeli kebutuhan sehari-hari, pada saat sepi biasanya penulis melakukan kegiatan bersih-bersih contoh menyapu sampah-sampah plastik yang ditinggalkan konsumen yang membawa anak kecil atau orang yang sudah tua dikarenakan tidak tersedianya tempat sampah di dalam toko, tidak hanya itu penulis juga menambah barang display yang sudah berkurang banyak seperti telur dan minyak curah yang harus dikemas sendiri.

Penulis mulai memasuki jam istirahat pada jam 15.30 sore sampai jam 16.30, mungkin itu waktu jam istirahat yang sangat singkat karena tidak ada karyawan

selain penulis dan kedua orang tua penulis . Setelah itu pada saat sore biasanya toko mulai ramai Kembali dan peulis mulai melayani konsumen sambil menyiapkan barang yang sudah dipesan oleh konsumen yang minta diantarkan ke rumahnya.

POKOK MASALAH

3.1 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Selama melakukan kegiatan magang hasil dari pengamatan yang diperoleh:

Permasalahan yang dihadapi di Toko Sarjono untuk yang pertama adalah barang dagangan yang masih ada yang berantakan dan penataan belum sempurna mengakibatkan konsumen seringkali kesusahan menemukan barang yang diinginkan dan harus bertanya kepada pejaga toko, Penjaga toko sendiri sedikit kesusahan apabila sedang melayani konsumen lalu ada konsumen lain yang bertanya dan meminta penjaga toko mengambilkan barang yang dicari.

Yang kedua adalah kasir yang masih memakai cara hitung yang masih manual, apabila sedang melakukan proses hitung belanjaan konsumen dan ada konsumen lain yang bertanya dan tidak mau antri penjaga toko sering lupa berapa nominal belanjaan yang baru saja dihitung.

Yang ketiga adalah terlalu kecil luas toko mejadikan konsumen maupun penjaga toko sedikit kesusahan dikarenakan bedesak-desakan dengan yang lainnya.

Yang keempat adalah kurangnya sirkulasi udara yang masuk maupun keluar menjadikan didalam toko suasananya sangat panas

PEMBAHASAN

4.1 solusi hasil pengamatan

Usulan pemecahan masalah untuk yang pertama adalah menambahkan luas toko ataupun memindahkan lokasi dan membangun ulang lagi supaya dapat gambaran

untuk penataan letak-letak barang dagangan dan letak meja kasir yang lebih efisien lagi agar pelanggan maupun penjaga toko nyaman berada didalam toko.

Yang kedua yaitu memakai mesin kasir yang lebih modern untuk proses hitung, jadi penjaga toko lebih cepat melayani konsumen dan konsumen pun tau total belajaan lebih jelas lagi dikarenakan adanya nota yang diberikan

Yang ketiga adalah melakukan penataan ulang letak-letak rak untuk display barang dagangan dan dikategorikan kegunaannya .

Yang keempat adalah menambahkan beberapa kipas angin dan ac agar suasananya lebih nyaman lagi dan tidak panas.

Untuk tambahan lainnya mungkin bisa dipasang beberapa cctv untuk mengawasi konsumen yang curang dan beberapa speaker untuk mendengarkan music didalam toko agar suasananya tidak terlalu sunyi.

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Setelah melakukan kegiatan kuliah kerja usaha di UMKM Sarjono Market, dapat menambah pengalaman mengenai dunia bisnis secara nyata. Berikut adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan Kuliah Kerja Usaha:

1. Dapat mengetahui kondisi usaha di Sarjono Market
2. Dapat memahami sistem oprasional di Sarjono market
3. Alat berperan penting dalam sistem oprasional di sarjono market
4. Karyawan mampu belajar dari kompetitor yang supaya tidak tertinggal

5.2. Saran

Dikarenakan UMKM Sarjono Market merupakan usaha yang bisa dibilang masih jauh tertinggal dari toko-toko dengan konsep modern lainnya saya harap Sarjono Market bisa berkembang dan merubah ketertinggalan tersebut agar dapat bersaing dengan toko-toko modern lainnya dan bisa mencapai tujuan yang sudah diharapkan serta mampu memenuhi lebih banyak customer yang membutuhkan produk-produk yang belum ada di Sarjono Market supaya bisa meningkatkan laba toko untuk kesuksesan di masa yang akan datang

LAMPIRAN

No	Kegiatan	Waktu
1.	Membuka toko	rabu, 1 februari 2023
2	Membersihkan/menyapu lantai	rabu, 1 februari 2023
3	Menambah display barang	kamis, 2 februari 2023
4	Mengemasi produk kiloan	Senin, 6 februari 2023
5	Melayani pembeli	Selasa 7 februari 2023
6	Membuat nota	Rabu 8 februari 2023
7	Order barang dagangan	Senin, 20 februari 2023
8	Menata tempat untuk barang dagangan	Selasa 21 februari 2023
9	Menata sayuran dari pasar	Senin, 3 april 2023
10	Menerima orderan pesan antar	Kamis, 6 april 2023
11	Menyiapkan barang orderan	Senin, 10 april 2023
12	Mengirim barang orderan	Rabu, 12 april 2023
13	Menutup toko	Senin, 17 april 2023

Tabel 1.1
Logbook Mahasiswa



