LAPORAN AKHIR BISNIS

PRAMUKA MODERN

Disusun Oleh:

Dyah Ayu Ranta Puspitasari

20211043

PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL SARJANA TERAPAN

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2024

PRAMUKA MODERN

LAPORAN AKHIR BISNIS

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

Dyah Ayu Ratna Puspitasari

20211043

Program Studi Bisnis Digital Sarjana Terapan

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2024

HALAMAN PENGESAHAN

PRAMUKA MODERN

Disusun Oleh :

Dyah Ayu Ranta Puspitasari

20211043

Telah Disetujui Oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal 8 Agustus 2024

Dosen Pembimbing

(Mellisa Andriyani Muzakir, SE., MM. CFP)

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN

LAPORAN PENELITIAN TERAPAN

Telah dipertahankan/diujikan dan disahkan

untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar

Sarjana Terapan Bisnis Digital, Fakultas Bisnis dan Ekonomika,

Universitas Islam Indonesia

Nama	:	Dyah Ayu Ratna puspitasari
NIM	:	20211043
Program Studi	:	Bisnis Digital

Yogyakarta,

Disahkan oleh:

Penguji 1 : Melisa Fitri Andriyani Muzakir, S.E., M.M. ( )

Penguji 2 : Khoirina Noor Anindya, SE., M.Sc. ( )

Mengetahui

Ketua Program Studi

Bisnis Digital

(Arief Darmawan, S.E., M.M.)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

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

Yogyakarta, 20 Agustus 2024

Penulis



Dyah Ayu Ratna Puspitasari

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah saya haturkan puji syukur atas kehadirat Allah subhanahu wa ta'ala yang senantiasa memberikan rahmat serta kasih sayang-Nya kepada kita semua, sholawat serta salam senantiasa saya haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad shallahu alaihi wasalam beserta keluarga dan sahabatnya. Berkat ridho serta pertolongan Allah subhanahu wa ta'ala melalui perantara keluarga serta semua pihak di sekitar saya sehingga dapat terselesaikan laporan akhir proyek bisnis ini yang berjudul " *PRAMUKA MODERN*".

Laporan Proyek Bisnis merupakan sebuah syarat untuk menyelesaikan Tugas Akhir pada Program Studi Bisnis Digital Sarjana Terapan, Universitas Islam Indonesia. Atas terselesainya Laporan Proyek Bisnis ini, saya ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung, mendoakan, dan memberi motivasi saya, sehingga Laporan Proyek Bisnis ini dapat berjalan dan selesai sesuai dengan rencana. Dalam menyelesaikan laporan akhir ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah Subhanahu wa ta'ala yang telah memberikan karunia serta segala nikmat yang Ia berikan.
2. Keluarga terutama ibu dan ayah yang selalu memberikan dukungan sepenuhnya.
3. Kedua kakak kandung saya yang telah menjadi bagian dari pengerjaan tugas akhir.
4. Tim pramuka modern yang telah bekerja sama dalam mengembangkan bisnis.
5. Arief Darmawan, SE., MM. Ketua Program Studi Bisnis Digital Diploma 4 Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
6. Mellisa Fitri Adriyani Muzakir, SE., MM. CFP selaku dosen pembimbing

7. Kepada sahabat saya khususnya Syifaus salsabila, Annisa Permata Aji, Anindya Herwanda Putri, Nurul Fitriyani, Wulan, fisca, Nirmala, Anggun, dan lainnya yang tidak bisa saya tulis satu persatu.

Saya sadar bahwasanya dalam penulisan laporan akhir proyek bisnis ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, saya mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk memberikan manfaat khususnya bagi Saya pribadi dan pihak-pihak yang berkepentingan.

Akhir kata, mohon maaf apabila dalam penulisan laporan akhir proyek bisnis ini terdapat banyak kesalahan**.** Semoga laporan akhir proyek bisnis ini bisa bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya.

Yogyakarta, 8 Agustus 2024



Dyah Ayu Ratna Puspitasari

DAFTAR ISI

BAB I 1
PENDAHULUAN 1
1.1 Latar belakang 1
1.2 Analisis Lingkungan 5
BAB II 9
DESKRIPSI BISNIS 9
2.1 Profil Bisnis 9
2.3 Aspek Operasi/Produksi 14
2.4 Aspek pasar dan pemasaran 17
2.5 Aspek organisasi dan SDM 21
2.6 Aspek Keuangan 22
2.7 Aspek Teknologi digital 31
BAB III 32
LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS 32
3.1 Profil bisnis 32
3.2 Tinjauan Aspek Pemasaran 33
3.2.1 Strategi pemasaran 33
3.2.2 Proses Pricing 35
3.2.3 Laporan hasil penjualan 36
3.3 Tinjauan Aspek Operasional 37
3.4 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia (SDM) 42
3.5 Tinjauan Aspek Keuangan 44
3.6 Aspek Teknologi Digital 53
BAB IV 54
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH 54
4.1 Identifikasi Masalah 54
4.1.1 Identifikasi menggunakan analisa SWOT 54
4.1.2 Identifikasi masalah menggunakan analisis model bisnis 55

4.1.3 Identifikasi masalah menggunakan analisis arus kas 56
4.2 Pemecah masalah 57
4.2.1 Strategi analisis SWOT 57
4.2.2 Strategi model bisnis 58
4.2.3 strategi pengamatan arus kas 59
BAB V 60
KESIMPULAN DAN TINDAK LANJUT 60
5.1 Kesimpulan 60
5.2 Tindak Lanjut 60
5.3 Komponen Bagian Akhir 61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 2 Data Pelajar Indonesia tahun ajaran 2017-2023 2

Gambar 1. 3 Data tenaga pendidik Indonesia tahun ajaran 2017-2023 2

Gambar 2 1 tata letak kegiatan operasional pramuka moderen……16

Gambar 2 2 analisa trends atribut sekolah 18

Gambar 2 3 struktur organisasi pramuka modern 21

Gambar 5 1 logo pramuka modern……64

Gambar 5 2 proses foto katalog 64

Gambar 5 3 katalog produk yang akan diunggah 64

Gambar 5 4 pencetakan resi 65

Gambar 5 5 proses packing 65

Gambar 5 6 proses Penyerahan paket ke pihak ekspedisi 66

Gambar 5 7 review produk dari konsumen 67

DAFTAR TABEL

Tabel 2 1 Bisnis model canvas..... 13

Tabel 2 2 Perkiraan Biaya Tetap..... 22

Tabel 2 3 Perkiraan Biaya Tetap..... 23

Tabel 2 4 Perkiraan Biaya variabel/ operasional bulan kedua..... 24

Tabel 2 5 Perkiraan Biaya variabel/operasional bulan ketiga..... 25

Tabel 2 6 perkiraan laba rugi..... 26

Tabel 2 7 Perkiraan Biaya investasi..... 26

Tabel 2 8 Perkiraan Laporan neraca..... 27

Tabel 2 9 Arus kas tiga bulan..... 29

Tabel 3 1 Tabel 3.1 identifikasi supplier……...38

Tabel 3 2 keuangan bulan Oktober..... 44

Tabel 3 3 keuangan bulan November..... 45

Tabel 3 4 laporan keuangan bulan Desember..... 45

Tabel 3 5 Laporan laba rugi..... 46

Tabel 3 6 keuangan pramuka modern..... 46

Tabel 3 7 Laporan laba rugi..... 47

Tabel 3 8 keuangan pramuka modern..... 48

Tabel 3 9 Laporan laba rugi..... 49

Tabel 3 10 keuangan bulan Maret..... 49

Tabel 3 11 laporan laba rugi..... 50

Tabel 3 12 laporan neraca pramuka modern..... 51

Tabel 3 13 Laporan Arus Kas Pramuka Modern Periode Oktober 2023- Maret 2024..... 51

Tabel 3 14 performa toko pramuka modern setiap bulan 53

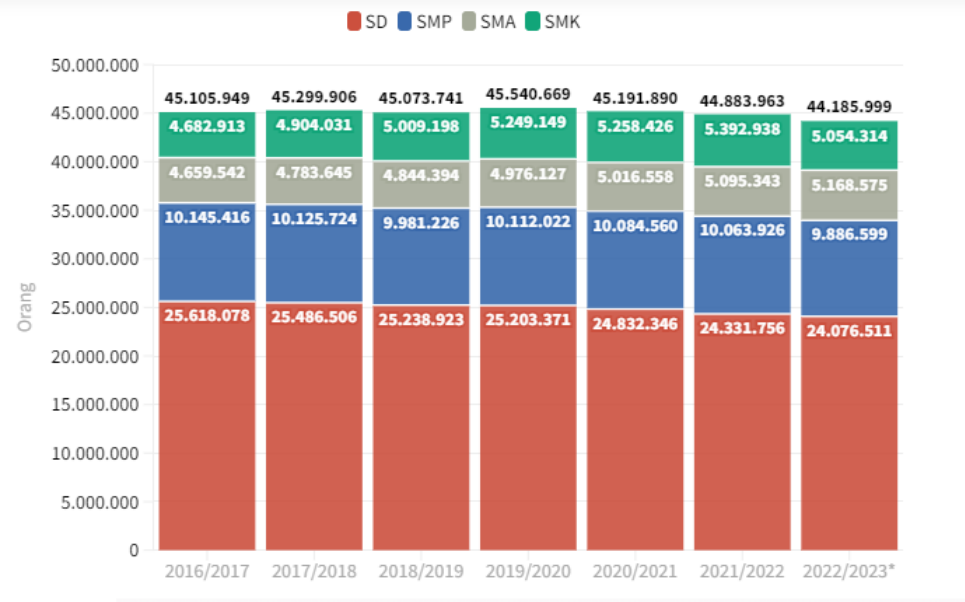
Tabel 5 1 performa toko pramuka modern setiap bulan……...61

BAB I

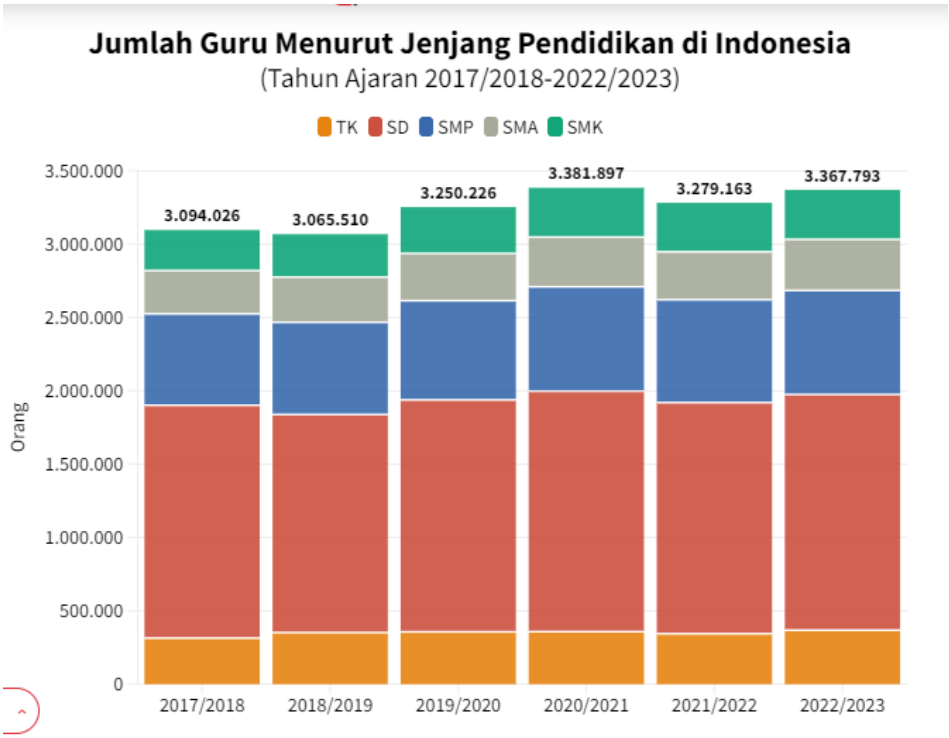
PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Pendidikan di Indonesia memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan bangsa dan masyarakat. Pendidikan di Indonesia terbagi menjadi tiga jalur utama: formal, non formal, dan informal. Jalur pendidikan formal meliputi pendidikan dasar, menengah, dan tinggi, yang diselenggarakan di sekolah-sekolah dan perguruan tinggi. Jalur pendidikan nonformal meliputi berbagai kursus dan kegiatan belajar yang tidak terstruktur, seperti Taman Pendidikan Al-Qur'an (TPA) dan Sekolah Minggu. Jalur pendidikan informal meliputi kegiatan belajar yang dilakukan secara mandiri di lingkungan keluarga dan masyarakat. Pendidikan di Indonesia memiliki tujuan utama untuk mencerdaskan kehidupan bangsa dan mengembangkan manusia yang seutuhnya, seperti yang diatur dalam Undang-Undang No. 2 Tahun 1985. Pendidikan dianggap sebagai pondasi dalam kehidupan manusia, dan penyelenggaraan pendidikan harus dilakukan dengan sebaik mungkin dan berorientasi kepada masa depan. Dalam rangka mencapai tujuan pendidikan yang lebih baik, Indonesia juga telah menerapkan program-program pendidikan yang terkini, seperti "Wajib Belajar 12 Tahun", yang meliputi 6 tahun Sekolah Dasar (SD), 3 tahun Sekolah Menengah Pertama (SMP), dan Sekolah Menengah Atas (SMA). (Gilang p., 2021)



Gambar 1. 1 Data Pelajar Indonesia tahun ajaran 2017-2023



Gambar 1. 2 Data tenaga pendidik Indonesia tahun ajaran 2017-2023

Jumlah penduduk Indonesia yang memiliki usia produktif mencapai 190,98 juta jiwa, yang berada dalam rentang usia 15-64 tahun. Hal ini berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) yang memproyeksikan jumlah penduduk Indonesia mencapai 275,77 juta jiwa pada 2022. (Kusnandar, 2023). Menurut kementerian pendidikan, kebudayaan, riset, dan teknologi (Kemendikbud Ristek) mencatat jumlah murid di Indonesia pada semester ganjil tahun ajaran 2023/2024 telah mencapai 53,14 juta orang. Hampir 50% dari angka tersebut adalah murid SD, yakni sebanyak 24,04 juta orang. Jumlah murid SMP di Indonesia adalah 9,97 juta, sedangkan murid SMA sebanyak 5,32 juta. Jumlah murid SMK di indonesia menyusul jumlah murid SMA, yakni sebanyak 5,08 juta siswa. Jika dilihat dari geografis, Jawa Barat menduduki peringkat pertama dengan jumlah murid sebanyak 9,7 juta siswa, Jawa Timur dengan totol 6,55 juta siswa, dan Jawa tengah sebanyak 6,18 juta siswa. Hal ini berdampak pada permintaan seragam sekolah dan atribut di pasaran, permintaan seragam sekolah meningkat hingga mencapai angka 77-80% dibandingkan waktu pandemi Covid-19. (Yonatan 2023).

Seragam sekolah merupakan baju yang digunakan siswa siswi suatu sekolah atau lembaga pendidikan tertentu sebagai lambang/ identitas dari suatu sekolah. Pakaian seragam Nasional di Indonesia sudah diatur dalam Permendikbud Ristek RI No. 50 Tahun 2022 mengenai aturan berpakaian siswa siswi dalam mengenakan seragam dan atribut yang dikenakan. Perlengkapan atribut seragam yang dipakai siswa siswi menurut aturan sekolah adalah berupa benda benda yang ditambahkan pada pakaian seperti : sepatu, tas, topi, dasi, kaos kaki, ikat pinggang, jilbab, dan lain lain. Atribut pakaian seragam dipakai bertujuan untuk mengetahui identitas masing masing sekolah, dalam penggunaan atribut seragam ada badge nama peserta didik, badge nama sekolah, nama kabupaten atau kota, dan badge osis sekolah.(sativa & Andriani, 2023).

Kegiatan di luar jam pelajaran sekolah, atau sering disebut kegiatan ekstrakurikuler merupakan kegiatan yang dapat mengembangkan potensi siswa dalam pengembangan diri. Pramuka merupakan kegiatan ekstrakurikuler yang wajib diikuti oleh peserta didik dan sebagai fasilitas yang diberikan dari pihak sekolah dalam rangka mengembangkan potensi peserta didik diluar mata pelajaran sekolah. Selain kegiatan ekstrakurikuler pramuka, kegiatan sekolah yang memiliki banyak peminat adalah paskibra. Dimana ekstrakurikuler ini menjadikan peserta didik menjadi pribadi yang lebih disiplin dan memiliki jiwa kebersamaan yang tinggi. Bela diri juga merupakan kegiatan di sekolah yang memiliki banyak peminat. Kegiatan ini menanamkan jiwa tangguh dan berani peserta didik dalam menegakkan kebenaran dan melindungi diri dalam keburukan (Firdaus, 2021).

Berdasarkan data dan faktor yang diperoleh menjadi alasan ide dan dorongan penulis untuk melakukan bisnis segala perlengkapan sekolah, mulai dari atribut sekolah, atribut kegiatan ekstrakurikuler pramuka, paskibra, bela diri, hingga atribut tenaga pendidikan serta aparat negara (PNS) menjadi peluang bisnis yang memiliki komponen penting dalam dunia pendidikan selama peran lingkungan dunia pendidikan menjadi peran penting dalam memajukan generasi bangsa Indonesia. Perkembangan teknologi dalam dunia bisnis juga menjadi dorongan dalam melakukan pemasaran dengan jangkauan lebih luas serta dengan berbagai fitur fitur ecommerce yang memudahkan pelaku usaha dan konsumen dalam bertransaksi seperti fitur pembayaran yang dapat disesuaikan dengan memudahkan konsumen, pengiriman di dihari yang sama untuk satu wilayah atau kota, voucher gratis ongkir untuk nominal pembelian tertentu dan masih banyak lagi. Bisnis online telah menjadi cara alternatif bagi para konsumen untuk membeli produk dan jasa, serta memberikan kemudahan bagi pebisnis untuk menawarkan produk yang ditawarkan secara lebih

luas dan efektif. Dengan kemudahan yang didapatkan dari internet, konsumen dapat melakukan transaksi jual beli tanpa harus bertemu langsung, yang membuat bisnis online lebih efektif dan efisien.

1.2 Analisis Lingkungan

Analisis eksternal :

Bisnis di bidang perlengkapan sekolah merupakan bisnis yang memiliki banyak pesaing di wilayah sekitar pramuka modern,seperti toko offline yang sudah memiliki beberapa canbang dan terkenal di Boyolali, kemudian ada kurang lebih 100 toko online perlengkapan sekolah khususnya di shopee, namun beberapa memiliki kelemahan yang dijadikan peluang oleh pramuka modern, seperti harga perlengkapan sekolah di toko offline lebih mahal, dan kurang lengkap. Sedangkan pesaing di marketplace shopee memiliki pengaturan etalase produk yang kurang efisien, sehingga menjadi sumber inspirasi bagi pramuka modern.

Analisis Internal :

Pramuka modern memiliki keunggulan seperti harga yang mampu bersaing, menyediakan produk dalam jumlah banyak dengan harga grosir, inovasi paket bundling, serta etalase toko yang mempermudah konsumen dalam mencari produk yang dibutuhkan. Hal ini didukung dengan banyaknya supplier dan produsen yang dimiliki pramuka modern.

Analisis SWOT

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) adalah sebuah teknik perencanaan strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi suatu proyek atau bisnis, berikut merupakan analisis SWOT Pramuka Modern

Strengths (kekuatan)

1. Keunggulan dari pramuka modern adalah kelengkapan produk yang disediakan dengan kualitas produk unggul karena selalu dilakukan *quality control* sebelum dikirim ke tangan konsumen.
2. Memiliki sumberdaya (manusia dan peralatan) yang cukup dan kompeten untuk melayani serta memenuhi permintaan konsumen, sehingga meminimalisir terjadinya kesalahan dalam pengiriman pemesanan, dan menjaga keamanan produk dalam proses pengiriman.
3. Memenuhi semua metode pembayaran, mulai dari COD, transfer bank, shopipay, dan fitur pada e-commerce yaitu pay later.
4. Menyediakan paket bundling dan produk dalam jumlah banyak dengan harga grosir.
5. Pramuka modern mempunyai beberapa produsen dan supplier yang memiliki produk berkualitas.
6. Pramuka modern memiliki ruang penyimpanan (gudang) yang cukup dan pemeliharaan produk yang baik untuk menjaga dan mencegah kerusakan produk.
7. Bekerjasama dengan pihak sekolah SMP N 1 Mojosongo

Weaknesses (kekurangan)

1. Pramuka modern memiliki kekurangan dalam keterampilan mengembangkan produk menjadi produk yang lebih inovatif dan unik. Belum bisa menerima pesanan dalam bentuk custom
2. Kemitraan dengan pihak ekspedisi yang kurang baik sehingga produk yang harusnya dapat di *pick up* dari tempat usaha, harus dikirimkan ke kantor pihak ekspedisi. Belum bisa mendapatkan mitra ekspedisi yang bisa pick up.

Opportunities (peluang)

1. Pasar perlengkapan seragam di bidang pendidikan dan aparat negara (PNS) yang terus tumbuh dan memiliki banyak permintaan dapat membantu bisnis meningkatkan penjualan dan pendapatan. Adanya peningkatan jumlah permintaan pasar.
2. Pramuka modern dapat mengembangkan kemitraannya dengan pemasok dan produsen lain sehingga mampu memilih dan menghasilkan produk terbaik. jumlah supplier dan produsen di daerah boyolali yang banyak sehingga pramuka modern dapat memilih dan menyeleksi untuk mendapatkan produk terbaik.
3. Adanya dukungan dari pemerintah (aturan kebijakan dalam berseragam sekolah untuk pelajar tenaga pendidik, dan PNS)
4. Perkembangan teknologi dan penggunaan teknologi digital yang berkembang pesat di Indonesia. Beralihnya pembelian dari konvensional ke marketplace

Threats (ancaman)

1. Bisnis di bidang perlengkapan seragam di dunia pendidikan memiliki banyak kompetitor yang melakukan bisnis di bidang yang sama dengan produk yang sama.
2. Perubahan kebijakan dapat menjadi ancaman dan mempengaruhi pendapatan.
3. Mudah ditiru.

Note:

1. *quality control* seleksi produk
    a. Bahan kain
        1. Kerapian jahitan produk
        2. Ukuran produk yang sesuai kriteria.

3. Warna yang sesuai dan tidak pudar.

b. Bahan plastik

1. Ukuran produk yang sesuai
2. Gambar atau lambang jelas.
3. Cetakan produk rapi.

c. Bahan besi

1. Produk tidak berkarat atau cat masih utuh
2. Ukuran dan bentuk produk sesuai

d. Bahan kayu

1. Produk tidak berjamur
2. Cat masih utuh
3. Ukuran produk sesuai

2. Pemeliharaan gudang

a. Produk berbahan kain dan kayu disimpan dengan plastik serta dijaga agar tidak dalam penyimpanan yang memiliki suhu kelembaban yang tinggi

b. Produk bordir disimpan dalam rak plastik dan diberi label agar mudah ditemukan.

c. Produk berbahan besi disimpan ditempat yang rendah untuk menjaga keamanan.

d. Pemeliharaan ruangan agar bebas dari hama seperti tikus dan rayap.

BAB II

DESKRIPSI BISNIS

2.1 Profil Bisnis

Pramuka modern merupakan usaha yang bergerak di bidang *reseller*, yaitu menjual barang jadi kembali tanpa mengubah bentuk produk (memodifikasi) ke masyarakat luas melalui *platform marketplace shopee*. Pramuka modern menyediakan perlengkapan atribut seragam di bidang pendidikan dan kelompok masyarakat, arti dari pramuka modern itu sendiri diambil dari kata "pramuka" yang berarti pemuda yang senang berkarya, memiliki sifat yang disiplin serta percaya diri, dan "modern" berarti terkini atau terbaru atau kekinian, jadi jika diartikan "pramuka modern" adalah anak muda (Gen Z) yang senang berkarya dengan disiplin dan percaya diri. Usaha ini dimulai pada bulan Oktober 2023 yang berlokasi Cermo, Rt 002/004 Tambak, Mojosongo, Kabupaten Boyolali, dengan alamat *marketplace shopee* "pramukamodern" https://s.shopee.co.id/6V2YRaYh05 .

Target pasar yang menjadi tujuan pramuka modern adalah semua kalangan yang menggunakan *marketplace shopee*, terutama konsumen dari usia 17 tahun (ketentuan aplikasi),wali dari pelajar, tenaga pendidikan, kelompok masyarakat, hingga pelaku usaha atau korporat yang membutuhkan perlengkapan atribut seragam seperti siswa sekolah, PNS, dan tenaga pendidik Indonesia. Usaha yang dijalankan merupakan usaha dagang yang pasarnya sudah tercipta atau dapat disebut sebagai *red ocean*. *Red ocean* sendiri merupakan istilah yang digunakan kepada pasar yang sudah tercipta,memiliki banyak pesaing dengan produk yang sudah ada dan sama, sehingga persaingan dalam bidang bisnis ini sangat ketat dan diperlukannya *red ocean strategy* untuk mempertahankan bisnis yang dijalani. Toko yang sejenis dengan usaha yang dijalankan kurang lebih terdapat 100 toko di marketplace yang sama yaitu *shopee* dan didaerah terdapat

sepuluh toko offline, dua diantaranya merupakan toko yang terkenal dan memiliki beberapa cabang.

Produk dari Pramuka Modern merupakan barang yang sudah jadi dan dipasarkan kembali, sehingga variasi yang dibuat adalah produk dalam bentuk paket atau bandling yang biasanya menjadi item produk yang diperlukan sehingga pembeli tidak perlu memilih atau mencari produk satu persatu. Hal ini merupakan salah satu hal yang sederhana namun menjadi daya tarik pembeli karena mempermudah dan harga bundling lebih miring daripada satuan. Pramuka modern juga menyediakan produk dalam jumlah banyak dengan harga grosir, produk ini memiliki target pelaku bisnis yang akan menjual produknya kembali. Dalam membangun toko yang terpercaya dan mendapatkan *review* baik dari konsumen, diperlukannya membangun kepercayaan konsumen seperti menyediakan produk terbaik dengan melalui *quality control* sebelum pengemasan dan pengiriman. Menjalin komunikasi baik dengan konsumen terkait dengan produk, pelayanan dan kecepatan dalam pengiriman produk yang dibutuhkan.

Melalui *marketplace shopee* pramuka modern berusaha menjangkau pasaran seluruh wilayah Indonesia dengan memberikan produk terbaik yang sudah melalui quality control yang baik, memasarkan produk, berkomunikasi dan bertransaksi dengan konsumen pramuka modern. Dapat disimpulkan bahwa *platform* media *shopee* merupakan jantung bisnis dari pramuka modern

2.2 Model Bisnis

model bisnis adalah gambaran mengenai bagaimana usaha atau bisnis yang akan dilakukan. Model bisnis ini melingkupi aspek-aspek seperti product design hingga strategi marketing. Model bisnis memberikan penjelasan bagaimana sebuah usaha dapat memberikan

keuntungan dan merupakan konsep dasar yang memberikan gambaran tentang bagaimana sebuah perusahaan menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai-nilai dalam pasar (Bisma, 2023).

Pramuka modern menerapkan model bisnis dalam bentuk *business model canvas* (BMC) untuk merancang dan mengoptimalkan usaha karena BMC terdiri dari sembilan elemen penting yang saling berkaitan dan membantu dalam mengidentifikasi model bisnis, memvisualisasikan ide bisnis, dan meningkatkan fokus perusahaan terhadap poin penting perencanaan bisnis.

Berikut merupakan sembilan elemen *business model canvas*:

Customer Segments

Konsumen yang menjadi target bisnis ini adalah pelajar/wali murid dari siswa yang membutuhkan atribut sekolah, PNS yang memerlukan kelengkapan atribut seragam, komunitas bela diri yang memerlukan perlengkapan atribut, dan bidang usaha di sekolah atau koperasi sekolah.

Value Proposition

Value yang dimiliki oleh pramuka modern adalah menyediakan paket bundling dimana konsumen dapat dengan mudah melakukan pencarian produk serta harga yang lebih murah dalam paket bundling. Pramuka modern juga melakukan *Quality control* produk sebelum di kemas, memastikan produk sesuai pesanan dan tidak ada kecacatan produk yang mengecewakan konsumen. Selain itu memastikan keamanan pengemasan produk sebelum dikirim juga menjadi prinsip pramuka modern dalam melayani dan meningkatkan kepuasan konsumen agar produk yang diterima dalam kondisi baik. Kelengkapan produk juga menjadi unggulan dari pramuka modern sehingga konsumen lebih mudah dalam mencari produk yang terkait dengan yang di inginkan, selain kelengkapan produk, kelengkapan ukuran dan varian juga menjadi *value* dari pramuka modern.

Channels

Shopee merupakan platform yang digunakan pramuka modern dalam melakukan promosi, pemasaran, transaksi, serta komunikasi dengan konsumen pramuka modern. Selain media *ecommerce*, pramuka modern juga menjangkau konsumen secara langsung melalui relasi dari SMP N 1 Mojosongo dalam menyediakan perlengkapan pramuka.

Customer Relationships

Pramuka modern menyediakan *voucher* bagi konsumen yang mengikuti toko di platform shopee, selain itu pramuka modern juga memudahkan dalam transaksi produk dengan dibayar melalui platform yang tersedia atau dengan sistem COD. pramuka modern juga mengikuti kebijakan *platform* apabila produk yang dikirimkan tidak sesuai, konsumen dapat melakukan proses pengembalian produk dan pengembalian dana.

Revenue Streams

Aliran Pendapatan dalam membangun dan mengembangkan bisnis ini bermula dari modal pribadi yang digunakan sebagai pembelian produk jual, alat pendukung aktivitas penjualan yang nanti hasil dari penjualan melalui platform dan secara langsung dapat digunakan untuk mengembangkan usaha.

Key Resources

Sumber daya yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis diantaranya adalah suplier dan produsen sebagai tempat penyedia produk yang dibutuhkan, kemudian alat komunikasi seperti *handphone* dan laptop sebagai penghubung kepada konsumen melalui *platform shopee*, Tenaga kerja (admin dan *Packing*) bertanggung jawab melayani pengemasan produk dan memastikan keamanan produk dan ekspedisi sebagai pihak ketiga yang bertanggungjawab mengantarkan pesanan konsumen.

Key Activities

Kegiatan Utama pramuka modern adalah menjual produk dengan memasarkannya melalui *ecommerce,* melakukan pengadaan bahan penjualan melalui *supplier* atau mengambilnya langsung dari produsen, kemudian packing produk pesanan, dan menyerahkannya kepada pihak ekspedisi.

Key Partnerships

Kemitraan Utama pramuka modern adalah *supplier* dan produsen yang menjadi penyedia utama produk penjualan, pihak ekspedisi yang mengantarkan produk ke tangan konsumen langsung, dan platform ecommerce shopee sebagai tempat bertemu dan berkomunikasi dengan konsumen.

Cost Structure

Pengelolaan biaya bisnis pramuka modern adalah biaya pembelanjaan produk penjualan, kemudian biaya bahan bahan pengemasan produk sebelum dikirim ke konsumen (plastik,kardus,lakban,kertas resi,dll) biaya operasional pengiriman produk ke ekspedisi, serta gaji untuk karyawan.

Tabel 2 1 Bisnis model canvas

Key partners	**Key Activity**	**Value Proposition**	**Customer Relationship**	**Customer segment**
Supplier Penjahit/konveksi/ produsen Ekspedisi Shopee	Pengadaan/Pembelanjaan produk Manajemen Marketplace Pencetakan resi Packing product Pengiriman	Menyediakan paket bundling Quality control product sebelum dikirim Keamanan pengemasan produk sebelum dikirim Menyediakan produk dengan	Kemudahan dalam transaksi produk Pengembalian produk dan dana apabila tidak sesuai Menyediakan voucher bagi konsumen yang mengikuti toko di platform shopee	Pelajar/wali murid (SD-SMA) PNS Kelompok masyarakat Komunitas Bela diri

	Key Resource Supplier toko, penjahit/produsen, dan ekspedisi Alat komunikasi (Handphone, Laptop, dan printer) Karyawan yang memiliki skill memadai	berbagai ukuran (kelengkapan Produk)	**Channels** Sekolah SMP N 1 Mojosongo Marketplace Shopee	
Cost Structure Biaya pembelian produk penjualan Bahan peaking produk Oprasional Gaji karyawan			**Revenue Stream** Pendapatan penjualan produk secara online Pendapatan penjualan produk secara langsung	

2.3 Aspek Operasi/Produksi

Aspek operasi atau produksi dari toko pramuka modern diantaranya sebagai berikut:

1. Rancangan desain produk

   Rancangan desain logo produk bertujuan mengembangkan identitas visual sebuah produk atau perusahaan. Desain logo produk sebagai sebuah simbol yang dapat dengan cepat dan efektif mengidentifikasi produk atau perusahaan, serta memberikan kesan yang positif dan berkesan pada konsumen. Makna di sebuah logo dapat hadir dalam bentuk yang tersirat ataupun tersurat, dan permainan warna dapat secara tidak langsung mempengaruhi pola pikir para pelanggan.

2. Fasilitas/Peralatan Produksi

   Aktivitas produksi pramuka modern sendiri melibatkan beberapa peralatan sebagai berikut:

a. Gudang penyimpanan produk pramuka modern
b. Laptop dan smartphone sebagai alat pemasaran dan pengelolaan operasional sehari hari seperti mengelola inventaris,memproses transaksi, dan berkomunikasi dengan pelanggan.
c. Thermal Printer berfungsi untuk mencetak informasi dan bukti transaksi dengan konsumen yang mencakup informasi yang diperlukan.
d. Peralatan packing dalam proses pengemasan perlindungan produk sebelum di serahkan kepada pihak ekspedisi.

3. Lokasi

Tempat bisnis pramuka modern berlokasi di Cermo,002/004 Tambak, Mojosongo, Boyolali melalui perantara marketplace shopee https://s.shopee.co.id/6V2YRaYh05

4. Proses produksi

Pramuka modern merupakan perusahaan dagang yang menjual kembali produk jadi, sehingga dalam proses produksi pengadaan produk dengan mengambil barang dari supplier, partner bisnis, dan memasarkannya kembali melalui *e-commerce*.

5. Alur produksi

a. Penyediaan barang dagang melalui supplier.
b. Foto produk.
c. Editing dan finishing foto produk
d. Upload katalog produk.
e. Mengikuti event angka kembar setiap bulannya.
f. Mencetak resi pembelian dari konsumen.

g. Menyiapkan produk permintaan dan dilakukan pengecekan kembali produk yang akan dikirimkan.

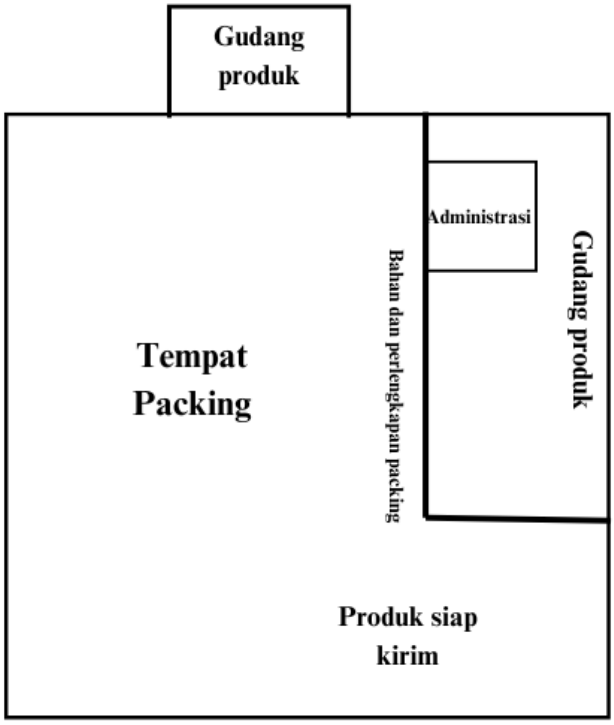
h. Melakukan packing produk permintaan konsumen

i. Pengiriman produk ke ekspedisi.

j. Memperbaruhi stok untuk produk habis.

6. Tata Letak

Berikut merupakan tata letak kegiatan operasional bisnis pramuka modern.



Gambar 2 1 tata letak kegiatan operasional pramuka modern

7. Kapasitas Produksi

   Gudang yang dimiliki pramuka modern mampu menampung sejumlah 300 jenis produk, tempat untuk packing beserta peralatan dan perlengkapan packing.

8. Rancangan kualitas

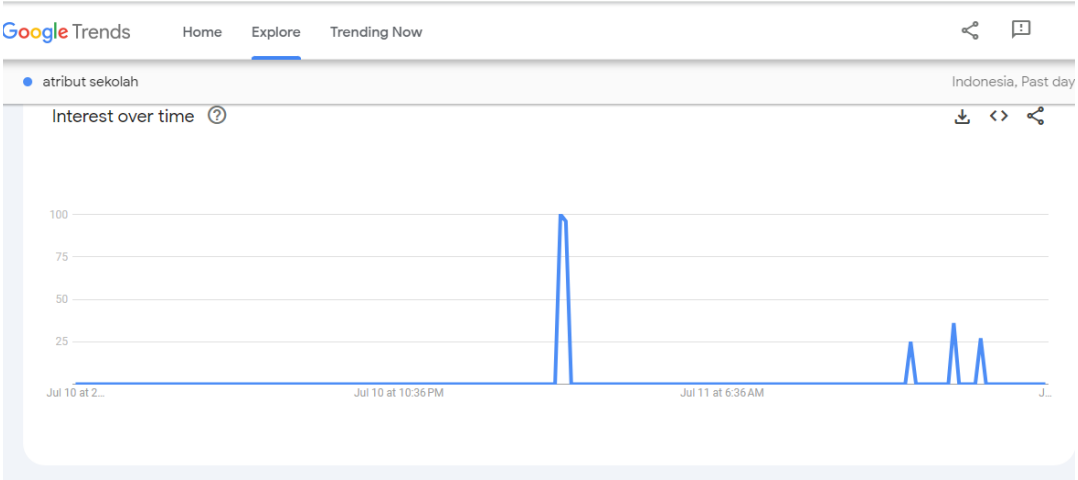
   Pramuka modern menjaga kualitas barang dari produsen sebelum dijual kepada konsumen untuk memenuhi standar kualitas dilakukannya proses quality control melibatkan pengujian fisik, kekuatan, dan dimensi. Sehingga pramuka modern dapat memenuhi standar kualitas dan mengurangi kemungkinan cacat produk yang dapat mengganggu kepuasan konsumen.

2.4 Aspek pasar dan pemasaran

Analisis pasar :

Perlengkapan atribut dalam dunia pendidikan merupakan usaha yang menarik untuk dijalankan karena menjadi kebutuhan utama dalam dunia pendidikan khususnya sekolah negeri. Melihat dari pembahasan pada bab sebelumnya tentang meningkatnya pelajar di Indonesia pada tahun ajaran 2023/2024 menjadi faktor dalam kebutuhan atribut sekolah juga mengalami peningkatan, hal ini menjadi peluang untuk melakukan usaha perlengkapan atribut sekolah dimana peluang yang disasar tidak hanya pelajar tetapi juga lingkup dunia pendidikan dan kelompok masyarakat.

Berikut merupakan data dari google trends terkait atribut sekolah:



Gambar 2 2 analisa trends atribut sekolah

Analisa aspek pemasaran:

Analisa aspek pemasaran adalah langkah yang digunakan dalam menganalisa pasar dari usaha yang akan dijalankan atau dikembangkan. Analisis ini meliputi segmenting, targeting, positioning, (STP), merupakan analisis untuk mensegmentasikan pasar, menargetkan pelanggan, dan memposisikan penawaran atau produk dibenak konsumen.

1. Segmenting
    a. Geografi

        Pramuka modern merupakan toko online yang menggunakan marketplace shopee, sehingga skala yang menjadi target adalah nasional atau seluruh wilayah Indonesia.

    b. Demografi :

        Pramuka modern berfokus pada konsumen yang terlibat dalam lingkungan pendidikan seperti siswa/siswi, tenaga pendidik, usaha didunia pendidikan (koprasi) dan pegawai negeri yang berusia 7- 60 tahun.

    c. Psikografis :

Konsumen pramuka modern dibagi menjadi kelompok berlainan menurut kelas sosial (kebawah, menengah, keatas) dengan perilaku rasional yakni membeli barang sesuai dengan kebutuhannya.

2. Targeting

Target dari pramuka modern adalah skala nasional atau seluruh wilayah indonesia dengan usia 17-60 tahun sebagai pelajar,wali murid atau tenaga pendidik, yang menggunakan marketplace shopee. Usia yang digunakan dalam kebijakan penggunaan aplikasi shopee adalah 17 tahun karena diperlukannya verifikasi identitas diri dalam proses transaksi.

3. Positioning

Pramuka modern memposisikan diri sebagai toko online terlengkap atribut sekolah yang mempermudah pelanggan dengan menyediakan paket bundling produk terkait, Kesan yang ingin disampaikan di dalam benak konsumen tentang pramuka modern adalah lengkap, murah, mudah, dan amanah. Pramuka modern memiliki inovasi melakukan bundling produk untuk mempermudah konsumen agar tidak perlu mencari produk yang dibutuhkan secara satu persatu. Pramuka modern juga selalu melakukan quality control sebelum melakukan pengemasan produk yang akan dikirimkan kepada konsumen, agar menambah kepuasan konsumen dan loyalitas konsumen terhadap toko pramuka modern.

Marketing Mix

Produk

Toko dari pramuka modern di marketplace shopee terdiri dari 100 produk dengan berbagai pilihan paket bundling hingga satuan seperti bendera,topi pramuka putra dan putri, peci korpri putra dan putri, peci paskibra putra dan putri, dasi hitam dengan berbagai bahan dan variasi, dasi untuk SD sampai SMP putra dan putri, berbagai bet atribut seragam, pin pelengkap atribut peci dan seragam,dan masih banyak lagi.

Price

Harga produk dari pramuka modern memiliki berbagai varian dari satuan, satu pack hingga bundling dengan harga produk dari Rp.350,00- Rp.224.800,00, harga ini ditentukan dengan menghitung keuntungan 30-100% dari HPP.

Place

Lokasi usaha pramuka modern berada di kota Boyolali, beralamat Cermo 002/004 Tambak, Mojosongo, Boyolali dengan marketplace di shopee, berikut link toko: https://s.shopee.co.id/6V2YRaYh05

Promotion

Media promosi yang dilakukan dengan cara memberikan voucher kepada pengikut toko pramuka modern di shopee, mengikuti event tanggal kembar yang biasa diadakan di shopee dan shopee live untuk berkomunikasi secara langsung dengan konsumen.

2.5 Aspek organisasi dan SDM

1. Struktur Organisasi



Gambar 2 3 struktur organisasi pramuka modern

2. Sistem perekrutan dan deskripsi kerja

   Bisnis pramuka modern merupakan bisnis dalam bentuk skala kecil, sehingga sistem perekrutannya masih melibatkan keluarga dan orang orang terdekat dalam kegiatan bisnis. Untuk jangka panjang, usaha ini memerlukan tenaga kerja dalam proses packing lebih banyak lagi, sehingga dibutuhkan tenaga kerja yang jujur, ulet dan cekatan tanpa memandang usia dan pendidikan terakhir.

   Deskripsi kerja antara lain:

   Owner: Bertanggungjawab sebagai pemasaran produk, pengunggahan produk baru di *marketplace shopee* dan pembelanjaan produk

   Admin dan *QC*: Bertanggungjawab sebagai penerima pesanan, berkomunikasi dengan konsumen, dan pengawasan produk permintaan sebelum dikirim kepada konsumen

   Packing: Bertanggungjawab dalam pengemasan produk dan memastikan produk aman dalam proses pengiriman ke tangan konsumen.

3. Kompensasi dan penggajian

   Pengeluaran penggajian karyawan sejumlah tiga orang terdiri dari dua karyawan dan satu owner sebesar 750.000 untuk karyawan dengan tugas packing dan admin, sedangkan owner mendapat gaji 1.000.000 dengan tugas pengelolaan serta pengembangan bisnis.

2.6 Aspek Keuangan

Aspek keuangan

Dalam pencatatan transaksi metode yang digunakan adalah menggunakan metode pencatatan arus kas langsung, metode ini akan melihat perbandingan antara pemasukan arus kas operasi dengan dana sebenarnya yang diterima perusahaan. Artinya, dimulai dari pendapatan bersih dan arus kas mundur dari jumlah perbandingan tersebut, di mana hasilnya akan menunjukkan laba bersih perusahaan dan berbagai data lainnya. Berikut merupakan perencanaan anggaran biaya bisnis pramuka modern.

Tabel 2 2 Perkiraan Biaya Tetap

No	Uraian	Jumlah	Nominal	Jumlah nominal
1	Wifi	1	300.000	300.000
2	Listrik	1	150.000	150.000
3	Gaji			
Owner		1	1.000.000	1.000.000
karyawan		2	750.000	1.500.000
Jumlah				**2.850.000**

Tabel 2 3 Perkiraan Biaya Tetap

No	Uraian	Jumlah	Nominal	Jumlah nominal
1	Plastik pengemasan	2 pack	10.000	20.000
2	Lakban	2	12.000	24.000
3	Bendera satin mengkilap 10 x 20 cm	25 kodi	14.000	350.000
4	Bendera satin mengkilap 20 x 30 cm	25 kodi	17.000	425.000
5	Bendera satin mengkilap 60 x 90 cm	25 kodi	50.000	1.250.000
6	Tanda topi pramuka	10 Pack	13.000	130.000
7	Tanda regu	10 pack	12.000	120.000
8	Pembelanjaan produk lain lain			5.000.000
	Kardus bekas	5 kg	2000	10.000
	transportasi	1	50.000	20.000
Jumlah				**7.309.000**

Tabel 2 4 Perkiraan Biaya variabel/ operasional bulan kedua

No	Uraian	Jumlah	Nominal	Jumlah nominal
1	Plastik pengemasan	2 pack	10.000	20.000
2	Lakban	2	12.000	24.000
3	Bendera satin mengkilap 10 x 20 cm	25 kodi	14.000	350.000
4	Bendera satin mengkilap 20 x 30 cm	25 kodi	17.000	425.000
5	Bendera satin mengkilap 60 x 90 cm	25 kodi	50.000	1.250.000
6	Tanda topi pramuka	10 Pack	13.000	130.000
7	Tanda regu	10 pack	12.000	120.000
8	Pembelanjaan produk lain lain			5.000.000
	Kardus bekas	2 kg	2000	4.000
	transportasi	1	50.000	20.000
Jumlah				**7.303.000**

Tabel 2 5 Perkiraan Biaya variabel/operasional bulan ketiga

No	Uraian	Jumlah	Nominal	Jumlah nominal
1	Plastik pengemasan	2 pack	10.000	20.000
2	Lakban	2	12.000	24.000
3	Bendera satin mengkilap 10 x 20 cm	25 kodi	14.000	350.000
4	Bendera satin mengkilap 20 x 30 cm	25 kodi	17.000	425.000
5	Bendera satin mengkilap 60 x 90 cm	25 kodi	50.000	1.250.000
6	Tanda topi pramuka	10 Pack	13.000	130.000
7	Tanda regu	10 pack	12.000	120.000
8	Pembelanjaan produk lain lain			5.000.000
	Kardus bekas	-	-	-
	transportasi	1	50.000	20.000
Jumlah				**7.299.000**

HPP (harga pokok penjualan) atau sering disebut juga dengan COGS (*cost of goods sold*) memiliki dua jenis yaitu *manufacturing goods* dan *trading goods*. *Manufacturing goods* biasanya digunakan untuk menghitung harga jual suatu produk atau jasa yang diproduksi, sedangkan *trading goods* digunakan untuk menghitung produk yang dibeli tanpa melalui proses produksi atau modifikasi sehingga harga beli itu sendiri merupakan HPP produk, jadi HPP produk dari pramuka modern merupakan harga beli produk tersebut dari tangan supplier atau produsen ditambah dengan biaya operasional. Perolehan keuntungan dari harga jual produk tersebut adalah 100% untuk menutup biaya operasionalnya sehingga diperoleh laba.

Perkiraan Laporan laba rugi

Laba / rugi = Penjualan - biaya operasional

Tabel 2 6 perkiraan laba rugi

Bulan	Inventory awal	Target Produk terjual	Penjualan	Inventory	Biaya oprasional		Laba/defisit berjalan
					Hpp	Gaji, listrik, wifi,dll	
Bulan pertama	7.235.000	5.400.000	10.800.000	1.835.000	5.400.000	2.850.000	2.550.000
Bulan kedua	9.150.000	7690000	13.390.000	2.455.000	6.695.000	2.850.000	3.845.000
Bulan ketiga	9.730.000	8690000	17.390.000	1.035.000	8.695.000	2.850.000	5.805.000

Tabel 2 7 Perkiraan Biaya investasi

No	Uraian	Jumlah	Nominal	Jumlah nominal
1	Laptop	1	2.000.000	2.000.000
2	Gunting	3	10.000	30.000
3	Tape dispenser	2	35.000	70.000
4	Rak penyimpanan	2	1.500.000	3.000.000
5	Thermal printer	1	1.500.000	1.500.000
Jumlah				**6.600.000**

Tabel 2 8 Perkiraan Laporan neraca

Neraca Awal Pramuka Modern Bulan pertama			
Aktiva		**Pasiva**	
Aset lancar		**Hutang/liabilitas**	
Kas	14.041.000	Hutang usaha	
Piutang		Hutang bank	
Persediaan	1.835.000		
Inventaris	74.000		
Aset tetap		**Modal/ekuitas**	
Peralatan	6.600.000	Modal awal	20.000.000
		Laba berjalan	2.550.000
Total	22.550.000		22.550.000

Neraca Awal Pramuka Modern Bulan kedua			
Aktiva		**Pasiva**	
Aset lancar		**Hutang/liabilitas**	
Kas	17.272.000	Hutang usaha	
Piutang		Hutang bank	

Persediaan	2.455.000		
Inventaris	64.000		
Aset tetap		**Modal/ekuitas**	
Peralatan	6.600.000	Modal awal	22.550.000
		Laba berjalan	3.845.000
Total	26.395.000		26.395.000

Neraca Awal Pramuka Modern Bulan ketiga			
Aktiva		**Pasiva**	
Aset lancar		**Hutang/liabilitas**	
Kas	24.503.000	Hutang usaha	
Piutang		Hutang bank	
Persediaan	1.035.000		
Inventaris	62.000		
Aset tetap		**Modal/ekuitas**	
Peralatan	6.600.000	Modal awal	26.395.000
		Laba berjalan	5.805.000
Total	32.220.000		32.220.000

Tabel 2 9 Arus kas tiga bulan

Arus kas dalam kegiatan operasional		
Arus kas masuk		
Modal	20.000.000	
pendapatan	10.800.000	
		30.800.000
Arus kas keluar		
Biaya tetap	2.850.000	
Biaya oprasional	74.000	
Pembelian	7.235.000	
		10.159.000
Arus bersih kegiatan operasional		**20.641.000**
Arus kas dalam kegiatan investasi		
Pembelian peralatan		6.600.000
Kas akhirKas akhir		**14.041.000**

Arus kas dalam kegiatan operasional		
Arus kas masuk		
Kas akhir bulan 1	14.041.000	
pendapatan	13.390.000	
		27.431.000

Arus kas keluar		
Biaya tetap	2.850.000	
Biaya oprasional	68.000	
pembelian	7.235.000	
		10.159.000
Arus bersih kegiatan operasional		**17.272.000**
Arus kas kegiatan pendanaan		
Biaya tak terduga		0
Arus kas akhir		**17.272.000**

Arus kas dalam kegiatan operasional		
Arus kas masuk		
Kas akhir bulan 2	17.272.000	
pendapatan	17.390.000	
		34.662.000
Arus kas keluar		
Biaya tetap	2.850.000	
Biaya oprasional	64.000	
pembelian	7.235.000	
		10.159.000
Arus bersih kegiatan operasional		**24.503.000**

Arus kas kegiatan pendanaan		
Biaya tak terduga		0
Arus kas akhir		**24.503.000**

2.7 Aspek Teknologi digital

Di era serba digital yang memudahkan semua orang untuk berkomunikasi dan bertransaksi dalam semua bidang, pramuka modern memanfaatkan perangkat teknologi digital seperti laptop, smartphone, dan thermal printer untuk menunjang efisiensi kegiatan bisnis, dengan dukungan wadah atau platform yang sudah terpercaya untuk kegiatan transaksi menjadi keuntungan dan kenyamanan bagi kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli. Marketplace shopee menjadi pilihan pramuka modern untuk memasarkan produk karena shopee memiliki perlindungan atau kebijakan yang aman untuk bertransaksi bagi kedua belah pihak baik itu penjual maupun pembeli.

BAB III

LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS

3.1 Profil bisnis

Pramuka modern merupakan usaha yang bergerak di bidang *reseller*, yaitu menjual barang jadi kembali tanpa mengubah bentuk produk (memodifikasi) ke masyarakat luas melalui *platform marketplace shopee*. Pramuka modern menyediakan perlengkapan atribut seragam di bidang pendidikan dan kelompok masyarakat, arti dari pramuka modern itu sendiri diambil dari kata "pramuka" yang berarti pemuda yang senang berkarya, memiliki sifat yang disiplin serta percaya diri, dan "modern" berarti terkini atau terbaru atau kekinian, jadi jika diartikan "pramuka modern" adalah anak muda (Gen Z) yang senang berkarya dengan disiplin dan percaya diri. Usaha ini dimulai pada bulan Oktober 2023 yang berlokasi Cermo, Rt 002/004 Tambak, Mojosongo, Kabupaten Boyolali, dengan alamat *marketplace shopee* "pramukamodern" https://s.shopee.co.id/6V2YRaYh05 .

Target pasar yang menjadi tujuan pramuka modern adalah semua kalangan yang menggunakan *marketplace shopee*, terutama konsumen dari usia 17 tahun (ketentuan aplikasi),wali dari pelajar, tenaga pendidikan, kelompok masyarakat, hingga pelaku usaha atau korporat yang membutuhkan perlengkapan atribut seragam seperti siswa sekolah, PNS, dan tenaga pendidik Indonesia. Usaha yang dijalankan merupakan usaha dagang yang pasarnya sudah tercipta atau dapat disebut sebagai *red ocean*. *Red ocean* sendiri merupakan istilah yang digunakan kepada pasar yang sudah tercipta,memiliki banyak pesaing dengan produk yang sudah ada dan sama, sehingga persaingan dalam bidang bisnis ini sangat ketat dan diperlukannya *red ocean strategy* untuk mempertahankan bisnis yang dijalani. Toko yang sejenis dengan usaha yang dijalankan

kurang lebih terdapat 100 toko di marketplace yang sama yaitu *shopee* dan didaerah terdapat sepuluh toko offline, dua diantaranya merupakan toko yang terkenal dan memiliki beberapa cabang.

Produk dari Pramuka Modern merupakan barang yang sudah jadi dan dipasarkan kembali, sehingga variasi yang dibuat adalah produk dalam bentuk paket atau bandling yang biasanya menjadi item produk yang diperlukan sehingga pembeli tidak perlu memilih atau mencari produk satu persatu. Hal ini merupakan salah satu hal yang sederhana namun menjadi daya tarik pembeli karena mempermudah dan harga bundling lebih miring daripada satuan. Pramuka modern juga menyediakan produk dalam jumlah banyak dengan harga grosir, produk ini memiliki target pelaku bisnis yang akan menjual produknya kembali. Dalam membangun toko yang terpercaya dan mendapatkan *review* baik dari konsumen, diperlukannya membangun kepercayaan konsumen seperti menyediakan produk terbaik dengan melalui *quality control* sebelum pengemasan dan pengiriman. Menjalin komunikasi baik dengan konsumen terkait dengan produk, pelayanan dan kecepatan dalam pengiriman produk yang dibutuhkan.

Melalui *marketplace shopee* pramuka modern berusaha menjangkau pasaran seluruh wilayah Indonesia dengan memberikan produk terbaik yang sudah melalui quality control yang baik, memasarkan produk, berkomunikasi dan bertransaksi dengan konsumen pramuka modern. Dapat disimpulkan bahwa *platform* media *shopee* merupakan jantung bisnis dari pramuka modern

3.2 Tinjauan Aspek Pemasaran

3.2.1 Strategi pemasaran

Strategi membangun branding toko salah satunya adalah membuat logo, hal ini bertujuan untuk memberikan kesan pertama yang kuat di benak konsumen. Selain membangun identitas toko, membuat logo juga strategi efisiensi dalam melakukan pemasaran, memaksimalkan

penggunaan logo dalam platform media sosial lainnya sebagai bentuk pemasaran tidak langsung bahwa toko memberikan informasi di platform media sosial lainnya.

Strategi pemasaran yang digunakan penulis dalam mengembangkan bisnis terdiri dari dua strategi yakni strategi anorganik dan organik. Strategi non organik adalah memanfaatkan koneksi dan teman untuk mengunjungi toko, follow akun toko dan melakukan *fake order*. *Fake order* adalah meminta orang lain untuk membeli produk yang diarahkan serta memberi penilaian yang diinginkan oleh pelaku bisnis. *Fake order* ini bertujuan untuk memancing pembeli organik melakukan transaksi pembelian.

Strategi organik adalah dengan memanfaatkan fitur e-commerce shopee, shopee merupakan situs belanja online yang memanfaatkan sistem algoritma, sistem algoritma digunakan oleh platform Shopee untuk mengurutkan hasil pencarian produk berdasarkan keterkaitan antara produk yang ditampilkan dan kata kunci yang dicari. Algoritma ini berfungsi untuk menampilkan produk yang paling relevan dan sesuai dengan keinginan pembeli, jadi semakin banyak produk dilihat, disukai kemudian dimasukan keranjang oleh pembeli maka produk semakin relevan dan banyak disarankan. Untuk memenuhi kriteria sesuai pencarian, pentingnya memberi label nama yang sesuai, memberi keterangan terkait bahan material, ukuran, dan memberi hastag yang terkait dengan produk. Selain memanfaatkan sistem algoritma shopee, penulis juga memanfaatkan event yang diadakan setiap tanggal kembar oleh shopee, karena produk yang mengikuti event akan ditampilkan selama event berlangsung. Hal ini dapat meningkatkan pengunjung toko dan menciptakan permintaan. Pramuka modern telah memenuhi permintaan konsumen dari berbagai daerah di Indonesia, terutama Jawa Timur, Jawa Barat dan Yogyakarta, serta pengiriman paling jauh adalah Maluku dan Jayapura.

Aktivitas dalam mengembangkan bisnis penulis tidak hanya memasarkannya melalui e-commerce, tetapi juga secara langsung yaitu dengan bekerja sama dengan SMP N 1 Mojosongo. Dalam memenuhi permintaan, penulis memiliki beberapa produsen dan supplier yang berada di Boyolali, diantaranya ada dua produsen bendera kain, dua produsen kolong roatan, empat supplier perlengkapan atribut pramuka yang menjadi pilihan penulis dalam memenuhi pesanan. Penulis juga menggunakan jasa pengiriman dari pihak ekspedisi yang bekerjasama dengan shopee sebagai pihak ketiga yang mengirimkan produk ke tangan konsumen secara langsung.

3.2.2 Proses Pricing

Proses pricing dalam penjualan e-commerce perlu memperhatikan perhitungan yang tepat agar usaha yang dijalankan tidak mengalami kerugian. Pramuka modern sebelumnya melakukan perhitungan dengan cara HPP produk dikalikan biaya admin saja, sehingga mendapatkan harga dari produk dalam bentuk satuan.

Contoh: slayer PMI = HPP x 10% Admin

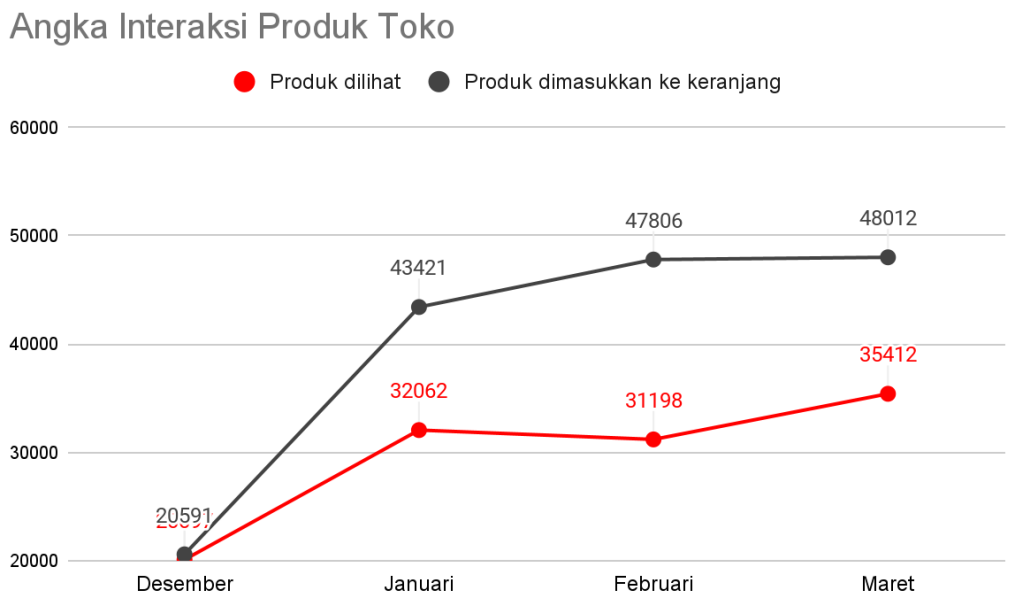
: slayer PMI = 6500 x 10%

: harga slayer PMI minimal = Rp. 7.150

Untuk mengefisien perhitungan dalam proses pricing pramuka modern mengeneral margin setiap produk yang diperoleh minimal 20% .

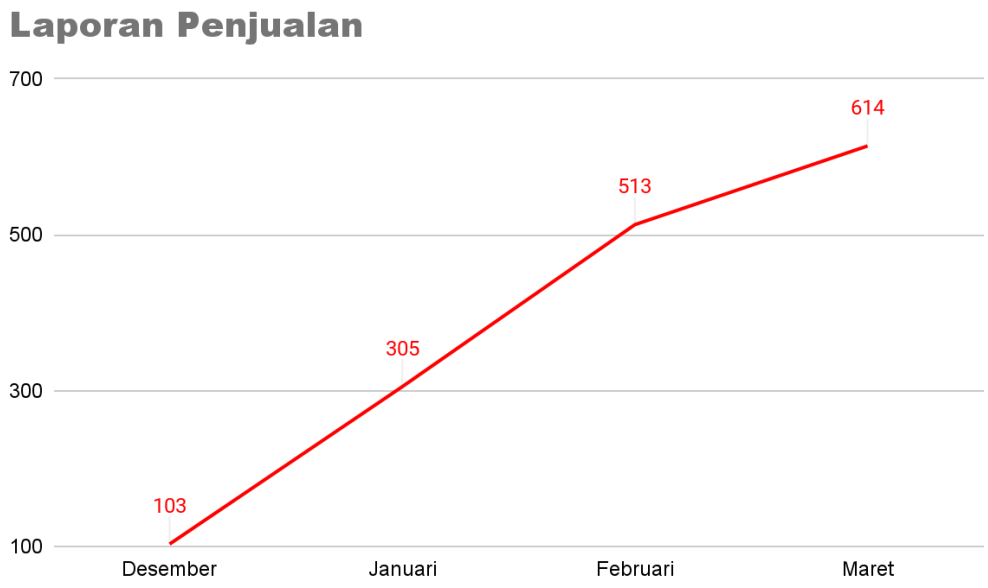
3.2.3 Laporan hasil penjualan

Berikut merupakan Data produk dilihat dan dimasukkan ke keranjang oleh pembeli:



Gambar 3 1 grafik angka interksi konsumen terhadap produk toko

Jumlah aktivitas pengunjung toko baik itu melihat produk yang tersedia di etalase pramuka modern atau memasukkannya ke dalam keranjang mempengaruhi angka pembelian pada toko pramuka modern.



Gambar 3 2 grafik laporan penjualan toko

Dari kedua data diatas saling berkaitan, dimana semakin tingginya angka kunjungan konsumen terhadap toko pramuka modern, maka akan berpengaruh pada pembelian produk dari toko pramuka modern.

3.3 Tinjauan Aspek Operasional

Pramuka modern merupakan bisnis yang bergerak di bidang perdagangan atau reseller yang menjual produk yang sudah jadi tanpa melalui proses produksi atau modifikasi kembali ke tangan konsumen melalui *perantara marketplace shopee.* Berikut beberapa proses operasional pramuka modern dari pengadaan produk hingga produk sampai ditangan konsumen.

Pembelian/pengadaan produk

Pengadaan produk yang diperlukan penulis dalam memenuhi permintaan konsumen adalah dengan memiliki dua produsen dan empat supplier, produsen tersebut terdiri dari produsen bendera kain dan hasduk, serta produsen kolong rotan. Penulis juga melakukan pengadaan barang melalui empat supplier yang menjadi langganan, dimana penulis telah mengklasifikasikan setiap

suppliernya dari produk lebih unggul hingga harga lebih murah. Supplier satu memiliki produk bordir relatif lebih murah daripada supplier lain, supplier dua memiliki produk perlengkapan sekolah seperti topi dan dasi lebih murah daripada supplier lain, supplier tiga memiliki harga produk berupa tali, pancang, dan tongkat semapur yang lebih murah dari supplier lain, supplier empat memiliki produk atribut paskibra, pin, dan bahan mika yang lebih berkualitas daripada supplier lain. Produk-produk ini diambil secara pribadi tanpa melalui jasa pengiriman atau jasa angkut dari supplier untuk menghemat waktu dan biaya yang dikeluarkan. Selain menghemat biaya dan waktu, pramuka modern dapat memilih produk secara langsung sehingga dapat memilah produk yang lebih baik.

Tabel 3 1 Tabel 3.1 identifikasi supplier

Nama supplier	Produk unggulan	Kualifikasi
Supplier satu (A)	Produk bordir 1. Tanda regu putra/putri 2. TKU(siaga/penggalang) 3. Bendera merah putih 4. TKU bantara laksana 5. Bet keki bordir 6. TKK penggalang 7. Bet dinas pendidikan	1. Produk bordir rapi dan jelas 2. Ukuran sesuai 3. Harga lebih murah
Supplier dua (B)	Perlengkapan sekolah 1. Topi SD/SMP/SMA 2. Topi MI	1. Manajemen gudang yang baik sehingga ketersediaan produk

	3. Topi siaga pramuka 4. Topi pmr 5. Dasi putra/Putri SD 6. Dasi SMP/SMA 7. Dasi hitam/ dasi kupu kupu	selalu ada 2. Bordir dan jahitan rapi
Supplier tiga (C)	Perlengkapan kemah 1. Tali marlon 5m/10m 2. Tali kur peluit berbagai warna 3. Tali komando 4. pasak /pancang 20/30/40 cm 5. Bendera semaphore dan stik	1. Serat tali lebih tebal 2. Kelengkapan jenis tali 3. Harga pasak lebih murah 4. Harga bendera semaphore lebih murah
Supplier tiga (D)	Atribut paskibra 1. Evolet paskibra fiber 2. Pint garuda 3. Pin merah putih garuda Atribut pramuka 1. Ring hasduk pramuka 2. Buku saku pramuka	1. Produk dengan bahan fiber jernih/ tidak kusam atau kuning 2. Pin garuda lebih murah 3. Ring hasduk lengkap dan ketersediaan

		terjamin. 4. Buku saku printing jelas dan tidak banyak cacat.

Foto produk dan upload katalog produk

Aspek operasi atau produksi dari toko pramuka modern juga merancang desain logo toko sebagai identitas dan kesan visual untuk membangun identitas merek di benak konsumen. Sebelum memasarkan produk di platform ecommerce shopee, pramuka modern membuat logo sebagai watermark foto produk yang diunggah untuk meyakinkan produk sesuai dengan gambar.

Setelah produk diperoleh, perlu dilakukannya foto produk untuk diunggah sebagai katalog atau etalase produk di *marketplace shopee* pramuka modern. Setiap foto produk yang diunggah harus disertakan dengan *watermark* sebagai tanda ciri khas toko dan mencegah foto disalah gunakan. Background yang digunakan merupakan sisa properti usaha yang pernah dimiliki penulis, sehingga dapat dimanfaatkan kembali untuk melakukan foto produk usaha pramuka modern.

Aktivitas marketplace shopee

Shopee merupakan situs belanja online yang menyediakan informasi terkait performa toko kepada konsumen, seperti terakhir kali toko aktif, performa kecepatan dalam membalas pesan, dan akumulasi penilaian dari pembeli pramuka modern. Pramuka modern menjaga performa toko dengan membalas pesan dari konsumen sebaik mungkin, memproses pesanan tepat waktu, melakukan pembaharuan produk yang telah habis, dan memberikan voucher bagi pengikut akun

pramuka modern. Pramuka modern juga selalu mengikuti event yang biasa diadakan oleh shopee yaitu angka kembar setiap satu bulan sekali. Setiap ada transaksi yang masuk otomatis mencantumkan resi yang memuat informasi berupa nama, alamat, dan produk yang dipesan.

Proses packing

Proses packing memerlukan data data atau informasi dari resi pembelian, informasi tersebut akan dipilah produk produk yang dipesan kemudian admin menyiapkan produk tersebut, melakukan pengukuran, serta kelayakan produk, kemudian menyerahkan kepada penanggung jawab packing produk.

Berikut merupakan prosedur packing produk yang menjadi standar pramuka modern:

1. Mengecek kembali produk pesanan

   Membaca resi atau informasi pesanan produk kembali merupakan SOP packing produk pramuka modern dengan tujuan meminimalisir kesalahan jumlah atau jenis produk yang disiapkan oleh admin.

2. Memahami jenis produk yang akan dikirim

   Produk berbahan kain memerlukan dua lapis pengemasan untuk mengurangi kerusakan produk dalam proses pengiriman diakibatkan cuaca hujan dan kemungkinan terkena air lainnya. Produk berbahan kaku, tajam,dan berubah bentuk karena tekanan memerlukan pengemasan yang aman seperti kardus kemudian dilapisi dengan kemasan plastik untuk menghindari kerusakan akibat air.

3. Segel pengemasan

   Penyegelan dalam pengemasan harus kuat dan tidak mudah terbuka akibat tekanan atau proses pengiriman yang ekstrim seperti produk dilempar dalam pemindahan atau pemilihan

paket. Penggunaan lakban sebagai segel merupakan pilihan tepat karena dapat menempel dengan kokoh.

4. Menempatkan informasi/ resi

   Resi berfungsi sebagai tanda bukti transaksi antara pembeli dan penjual, selain itu resi juga memuat informasi pengiriman produk dari pihak ekspedisi setelah data diinput oleh kurir maka produk dapat dilacak perjalanannya. Penempatan resi harus di bidang yang lurus, agar barcode mudah untuk di scan.

Proses pengiriman ke jasa ekspedisi

Pramuka modern mengatur jasa pengiriman dengan mode pickup, dimana kurir mengambil paket di rumah atau tempat usaha, beberapa jasa ekspedisi yang digunakan oleh pramuka modern diantaranya adalah Shopee express, JNT Cargo,J&T express, JNE, dan Anteraja, namun dari semua pihak ekspedisi yang digunakan, hanya JNT Cargo yang melakukan pickup.

3.4 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Struktur organisasi pramuka modern:



Gambar 3 3 struktur organisasi pramuka modern

Struktur organisasi pramuka modern merupakan struktur setara karena antara pemilik dan pengelola melakukan pekerjaan secara bersama dan saling membantu satu sama lain dalam

pembagian tugas. Berikut merupakan tanggung jawab masing masing dalam membangun bisnis pramuka modern:

Deskripsi kerja

Owner: bertanggung jawab dalam pengelolaan produk pramuka modern, seperti pengadaan produk, foto produk, editing katalog, serta bertanggung jawab dalam bidang pemasaran, setting toko, dan keuangan usaha.

Admin: bertanggung jawab dalam upload katalog produk, berkomunikasi dengan konsumen, melaporkan pencatatan stok produk habis, dan permintaan produk yang meningkat.

QC: bertanggung jawab sebagai penyediaan produk permintaan sesuai resi, memastikan produk tidak cacat dan sesuai dengan ukuran,dan penerima pengadaan produk baru untuk dilaporkan apabila tidak sesuai dengan ukuran, warna dan toleransi jumlah produk cacat.

Toleransi produk cacat setiap pembelian dalam jumlah banyak adalah 5% dari setiap jenis produk yang dibeli. Dalam proses packing produk dilakukan secara bersama sama, dengan pembagian tugas QC melakukan "*moving product*" atau mencari produk sesuai dengan resi kemudian packing dilakukan oleh admin dan owner. Tugas ini tidak harus bisa dilakukan hanya satu orang, semua harus bisa melakukan pekerjaan satu sama lain agar lebih fleksibel dalam menjalankannya.

Kompensasi dan penggajian

Pramuka modern membayarkan kewajiban berupa gaji setiap satu bulan sekali, dengan jumlah nominal sama, karena sistem kerja yang dilakukan secara bersama-sama, semua dapat melakukan pekerjaan yang dikerjakan pekerja lain, apabila pekerja lain tidak dapat mengerjakannya diakibatkan sakit atau urusan lain.

3.5 Tinjauan Aspek Keuangan

Pencatatan keuangan pramuka modern selama enam bulan dilakukan dengan metode pencatatan keuangan sederhana, pencatatan dilakukan setiap bulan seperti laba rugi dan arus kas metode langsung. Tujuan penggunaan arus kas metode langsung agar mudah dibaca karena laporannya mencantumkan semua penerimaan dan pembayaran kas kepada objek tertentu selama periode berjalan.

Berikut merupakan laporan keuangan pramuka modern:

Laporan Keuangan Bulan Oktober

Tabel 3 2 keuangan bulan Oktober

REKAP KEUANGAN HARIAN				
PRAMUKA MODERN				
31 OKTOBER 2023				
TANGGAL	**KETERANGAN**	**PEMASUKAN**	**PENGELUARAN**	**SALDO**
	MODAL AWAL			0
10	SETOR MODAL DYAH	5,000,000		5,000,000
11	SETOR MODAL MUJINI	2,500,000		7,500,000
14	PEMBELIAN PRODUK DAGANG		5,584,000	1,916,000
14	PEMBELIAN PERLENGKAPAN		245,000	1,671,000
14	PEMBELIAN PERALATAN		400,000	1,271,000
14	BIAYA TRANSPORTASI		25,000	1,246,000
25	SETORAN MODAL SOFI	2,500,000		3,746,000
				3,746,000

Laporan Keuangan bulan November

Tabel 3 3 keuangan bulan November

REKAP KEUANGAN HARIAN				
PRAMUKA MODERN				
30 NOVEMBER 2023				
TANGGAL	**KETERANGAN**	**PEMASUKAN**	**PENGELUARAN**	**SALDO**
	MODAL AWAL			3,746,000
17	BEBAN PEMASARAN		3,246,000	500,000
22	PEMASUKAN PEMASARAN	3,154,000		3,654,000
25	PEMBELIAN PRODUK DAGANG		3,000,000	654,000
26	HUTANG RUTINI	10,000,000		10,654,000
29	PEMBELIAN THERMAL PRINTER		1,550,000	9,104,000
29	PEMBELIAN PERALATAN		345,000	8,759,000
				8,759,000

Laporan Keuangan Bulan Desember

Tabel 3 4 laporan keuangan bulan Desember

REKAP KEUANGAN HARIAN				
PRAMUKA MODERN				
31 DESEMBER 2023				
TANGGAL	**KETERANGAN**	**PEMASUKAN**	**PENGELUARAN**	**SALDO**
	MODAL AWAL			8,759,000
2	PEMBELIAN PRODUK DAGANG		5,180,000	3,579,000
3	BIAYA TRANSPORTASI		20,000	3,559,000
7	PEMBELIAN PERLENGKAPAN		150,000	3,409,000
18	BAYAR LISTRIK		150,000	3,259,000
20	BIAYA TRANSPORTASI		35,000	3,224,000
25	BAYAR GAJI		2,250,000	974,000
30	BAYAR WIFI		300,000	674,000

31	PENDAPATAN	7,814,287.00		8,488,287
				8,488,287

Tabel 3 5 Laporan laba rugi

LAPORAN PENJUALAN SHOPEE	
31 DESEMBER 2023	
KETERANGAN	**SALDO**
PENJUALAN	9,434,058
SALDO DITERIMA SETELAH PAJAKVOUCHER, OL(OPPORTUNITY LOST) , ADMIN	7,814,287
JUMLAH POTONGAN	1,619,771
LABA KOTOR	**7,814,287**
HPP	5,990,500
BEBAN LISTRIK	150,000
BIAYA TRANSPORTASI	55,000
BEBAN GAJI	2,250,000
BEBAN WIFI	300,000
BEBAN PERLENGKAPAN	150,000
RUGI	**(1,081,213)**

Laporan keuangan pramuka modern bulan Januari

Tabel 3 6 keuangan pramuka modern

REKAP KEUANGAN HARIAN				
PRAMUKA MODERN				
30 JANUARI 2024				
TANGGAL	**KETERANGAN**	**PEMASUKAN**	**PENGELUARAN**	**SALDO**
	MODAL AWAL			8,488,287
4	PEMBELIAN PRODUK DAGANG		6,125,000	2,363,287

6	BIAYA TRANSPORTASI		30,000	2,333,287
6	HUTANG ISNENI	7,000,000		9,333,287
9	PEMBELIAN PERLENGKAPAN		100,000	9,233,287
19	PEMBELIAN PRODUK DAGANG		7,875,000	1,358,287
20	BAYAR LISTRIK		150,000	1,208,287
21	BIAYA TRANSPORTASI		30,000	1,178,287
25	BAYAR HUTANG RUTINI		1,000,000	178,287
25	BAYAR HUTANG ISNENI		500,000	(321,713)
25	BAYAR GAJI		2,250,000	(2,571,713)
30	BAYAR WIFI		300,000	(2,871,713)
30	PENDAPATAN	16,528,667		13,656,954
KAS AKHIR				13,656,954

Tabel 3 7 Laporan laba rugi

LAPORAN PENJUALAN SHOPEE	
30 JANUARI 2024	
KETERANGAN	**SALDO**
PENJUALAN	17,038,104
SALDO DITERIMA SETELAH PAJAK,VOUCHER, OL(OPPORTUNITY LOST), ADMIN	16,528,667
JUMLAH POTONGAN	509,437
LABA KOTOR	**16,528,667**
HPP	11,102,500
BEBAN LISTRIK	150,000
BIAYA TRANSPORTASI	60,000
BEBAN GAJI	2,250,000
BEBAN WIFI	300,000
BEBAN HUTANG RUTINI	1,000,000

LAPORAN PENJUALAN SHOPEE	
30 JANUARI 2024	
BEBAN HUTANG ISNENI	500,000
BEBAN PERLENGKAPAN	100,000
LABA	**1,066,167**

Laporan Keuangan Pramuka modern periode Februari

Tabel 3 8 keuangan pramuka modern

REKAP KEUANGAN HARIAN				
PRAMUKA MODERN				
28 FEBRUARI 2024				
TANGGAL	**KETERANGAN**	**PEMASUKAN**	**PENGELUARAN**	**SALDO**
	MODAL AWAL			13,656,954
1	PEMBELIAN PRODUK DAGANG		10,400,000	3,256,954
10	HUTANG MUJINI	35,000,000		38,256,954
11	BIAYA TRANSPORTASI		20,000	38,236,954
11	PEMBELIAN PERLENGKAPAN		325,000	37,911,954
11	PEMBELIAN PRODUK DAGANG		30,000,000	7,911,954
22	BAYAR LISTRIK		150,000	7,761,954
22	BIAYA TRANSPORTASI		25,000	7,736,954
25	BAYAR HUTANG RUTINI		1,000,000	6,736,954
25	BAYAR HUTANG ISNENI		500,000	6,236,954
25	BAYAR GAJI		2,250,000	3,986,954
25	BAYAR WIFI		300,000	3,686,954
28	PENDAPATAN	32,675,750		36,362,704
KAS AKHIR				36,362,704

Tabel 3 9 Laporan laba rugi

LAPORAN PENJUALAN SHOPEE	
28 FEBRUARI 2024	
KETERANGAN	**SALDO**
PENJUALAN	34,033,323.00
SALDO DITERIMA SETELAH PAJAK,VOUCHER, RETUR, ADMIN	32,665,750
JUMLAH POTONGAN	1,367,573
LABA KOTOR	**32,665,750**
HPP	26,639,300
BEBAN LISTRIK	150,000
BIAYA TRANSPORTASI	45,000
BEBAN GAJI	2,250,000
BEBAN WIFI	300,000
BEBAN HUTANG RUTINI	1,000,000
BEBAN HUTANG ISNENI	500,000
BEBAN PERLENGKAPAN	100,000
LABA	**1,681,450**

Laporan Keuangan Pramuka Modern Periode Maret

Tabel 3 10 keuangan bulan Maret

REKAP KEUANGAN HARIAN				
PRAMUKA MODERN				
31 MARET 2024				
TANGGAL	**KETERANGAN**	**PEMASUKAN**	**PENGELUARAN**	**SALDO**
	MODAL AWAL			36,362,704
1	PEMBELIAN PRODUK DAGANG		35,322,000	1,040,704
	BIAYA TRANSPORTASI		35,000	1,005,704
11	PEMBELIAN PERLENGKAPAN		300,000	705,704
11	BIAYA LISTRIK		150,000	555,704

11	BIAYA TRANSPORTASI		25,000	530,704
22	BAYAR HUTANG RUTINI		1,000,000	(469,296)
22	BAYAR HUTANG ISNENI		500,000	(969,296)
25	BAYAR GAJI		2,250,000	(3,219,296)
25	BAYAR WIFI		300,000	(3,519,296)
25	PENDAPATAN	45,725,938		42,206,642
25				42,206,642
KAS AKHIR				42,206,642

Tabel 3 11 laporan laba rugi

LAPORAN PENJUALAN SHOPEE	
31 MARET 2024	
KETERANGAN	**SALDO**
PENJUALAN	48,289,181
SALDO DITERIMA SETELAH PAJAK,VOUCHER, RETUR, ADMIN	45,725,938
JUMLAH POTONGAN	2,563,243
LABA KOTOR	**45,725,938**
HPP	38,159,350
BEBAN LISTRIK	150,000
BIAYA TRANSPORTASI	60,000
BEBAN GAJI	2,250,000
BEBAN WIFI	300,000
BEBAN HUTANG RUTINI	1,000,000
BEBAN HUTANG ISNENI	500,000
BEBAN PERLENGKAPAN	300,000
LABA	**3,006,588**

Laporan Neraca pramuka modern Oktober 2023-Maret 2024

Tabel 3 12 laporan neraca pramuka modern

NERACA PRAMUKA MODERN			
PERIODE OKTOBER 2023-MARET 2024			
AKTIVA		**PASIVA**	
ASET LANCAR		**HUTANG/LIABILITAS**	
KAS	42,206,642	HUTANG RUTINI	10,000,000
PERSEDAAN	21,176,350	HUTANG ISNENI	7,000,000
INVENTARIS	995,000	HUTANG MUJINI	35,000,000
ASET TETAP		**MODAL/EKUITAS**	
INVESTASI	2,295,000	MODAL	10,000,000
		LABA	4,672,992
TOTAL	**66,672,992**		**66,672,992**

Tabel 3 13 Laporan Arus Kas Pramuka Modern Periode Oktober 2023- Maret 2024

LAPORAN ARUS KAS						
PRAMUKA MODERN						
PERIODE OKTOBER 2023-MARET 2024						
	OKT	NOV	DES	JAN	FEB	MARET
ARUS KAS DALAM KEGIATAN OPERASIONAL						
KAS MASUK						
MODAL	10,000,000					
HASIL PENJUALAN			7,814,287	16,528,667	32,675,750	45,725,938
PEMASARAN		3,154,000				
TOTAL	10,000,000	3,154,000	7,814,287	16,528,667	32,675,750	45,725,938
KAS KELUAR						
PEMBELIAN PRODUK DAGANG	5,584,000	3,000,000	5,180,000	6,125,000	10,400,000	35,322,000
BIAYA PEMASARAN		3,246,000				
BIAYA LISTRIK			150,000	150,000	150,000	150,000

BIAYA WIFI			300,000	300,000	300,000	300,000
BIAYA PERLENGKAPAN	245,000		150,000	100,000	325,000	300,000
BIAYA GAJI			2,250,000	2,250,000	2,250,000	2,250,000
BIAYA TRANSPORTASI	25,000		55,000	60,000	55,000	60,000
TOTAL	5,854,000	6,246,000	8,085,000	8,985,000	13,480,000	38,382,000
ARUS KAS BERSIH KEGIATAN OPERASIONAL	4,146,000	**-3,092,000**	**-270,713**	**7,543,667**	**19,195,750**	**7,343,938**
ARUS KAS KEGIATAN INVESTASI						
KAS KELUAR						
PEMBELIAN THERMAL PRINTER		1,550,000				
PEMBELIAN PERALATAN	400,000	345,000				
ARUS KAS BERSIH KEGIATAN INVESTASI	400,000	**1,895,000**				
ARUS KAS DALAM KEGIATAN PENDANAAN						
KAS MASUK						
HUTANG		10,000,000		7,000,000	35,000,000	
TOTAL				7,000,000	35,000,000	
KAS KELUAR						
PEMBELIAN PRODUK DAGANG				7,875,000	30,000,000	
BAYAR HUTANG				1,500,000	1,500,000	1,500,000
TOTAL				9,375,000	31,500,000	
ARUS KAS BERSIH KEGIATAN PENDANAAN				-2,375,000	3,500,000	1,500,000
JUMLAH ARUS KAS BERSIH	3,746,000	**5,013,000**	**-270,713**	**5,168,667**	**22,695,750**	**5,843,938**
SALDO KAS AWAL	0	3,746,000	8,759,000	8,488,287	13,656,954	36,352,704
SALDO KAS AKHIR	**3,746,000**	**8,759,000**	**8,488,287**	**13,656,954**	**36,352,704**	**42,196,642**

3.6 Aspek Teknologi Digital

Adaptasi teknologi digital yang digunakan pramuka modern sebagian besar menggunakan *marketplace shopee* itu sendiri, mulai dari pemasaran, berkomunikasi dengan konsumen, transaksi, hingga analisis performa penjualan setiap produk, jumlah kunjungan konsumen terhadap toko, informasi produk yang diminati konsumen yaitu produk yang dimasukkan ke dalam keranjang dan masih banyak lagi fitur yang memudahkan penjual di shopee untuk dapat mengetahui bagaimana performa bisnis yang dijalankan. Informasi informasi yang disediakan oleh shopee dapat digunakan sebagai analisa mengembangkan bisnis untuk kedepannya.

Berikut merupakan beberapa informasi performa produk pramuka modern dan minat konsumen terhadap toko pramuka modern:

Tabel 3 14 performa toko pramuka modern setiap bulan

Tanggal	Total Pengunjung	Total Pembeli	Tingkat Konversi
01-12-2023-30-12-2023	4163	103	2,47%
01-01-2024-31-01-2024	8270	305	3,69%
01-02-2024-31-02-2024	11870	513	4,32%
01-03-2024-29-03-2024	11770	614	5,22%

Dari data diatas tingkat konveksi toko pramuka modern termasuk toko yang sehat karena angka konveksi melebihi 2%, tingkat konveksi merupakan jumlah pengunjung dibagi pengunjung yang melakukan pembelian. Dalam mendesain logo toko pramuka modern menggunakan bantuan aplikasi digital yaitu canva, selain mendesain logo, pramuka modern menggunakan canva untuk mendesain foto katalog yang akan diunggah sebagai produk di etalase toko pramuka modern.

BAB IV

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

4.1 Identifikasi Masalah

Dalam dunia bisnis yang semakin kompleks dan dinamis, identifikasi masalah merupakan langkah kunci untuk mencapai kesuksesan. Perusahaan yang mampu mengenali dan mengatasi masalah-masalah internal dan eksternal dapat meningkatkan efisiensi, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mempertahankan posisi kompetitif di pasar. Oleh karena itu, penting untuk memiliki strategi yang efektif dalam mengidentifikasi dan menyelesaikan masalah. Dalam laporan ini, penulis akan membahas tentang pentingnya identifikasi masalah dalam perusahaan, serta metode-metode yang dapat digunakan penulis untuk mengidentifikasi dan menyelesaikan masalah. penulis akan membahas tentang analisis SWOT, model bisnis, dan arus kas, serta bagaimana mereka dapat membantu dalam proses identifikasi dan penyelesaian masalah.

4.1.1 Identifikasi menggunakan analisa SWOT

a. Internal

Kelemahan pramuka modern adalah bisnis yang belum bisa dikembangkan atau dimodifikasi sesuai dengan permintaan, dimana bisnis ini banyak dilakukan oleh banyak orang serta dapat ditiru dengan mudah karena jangkauan pasarnya yang luas di era serba digital saat ini. Karena ketatnya persaingan dengan produk yang jenisnya sama, bisnis dibidang ini sering bersaing dengan harga murah namun kualitas produk tetap bagus, hal ini menjadi kelemahan yang akan membahayakan bisnis apabila tidak dilakukannya solusi yang tepat untuk mengatasi masalah tersebut.

b. Eksternal

Kebijakan atau aturan pemerintah dibidang pendidikan menjadi ancaman bagi bisnis yang bergerak dibidang perlengkapan sekolah, seperti sempat beredar berita bahwa seragam sekolah jenjang pendidikan SD, SMP, dan SMA akan diganti, walaupun kebenaran berita tersebut belum pasti, tidak menutup kemungkinan kebijakan pemerintah akan mempengaruhi permintaan atribut seragam sekolah yang lama menjadi atribut seragam yang baru, sehingga menyebabkan penurunan pendapatan. Kebijakan pemerintah yang terbaru dan dipastikan kebenarannya adalah ekstrakulikuler pramuka tidak lagi diwajibkan, hal ini dapat berdampak pada permintaan atribut pramuka yang akan menurun. Tetapi kebijakan tersebut akan dikembalikan kepada kebijakan sekolah terkait ekstrakurikuler yang menjadi kegiatan positif di sekolah.

Manajemen pihak ekspedisi yang kurang baik menjadi ancaman dalam keberlangsungan bisnis pramuka modern. Sebagai pihak penghubung antara penjual dan konsumen, ekspedisi merupakan komponen penting dalam bisnis pramuka modern, apabila manajemen dari pihak ekspedisi kurang baik maka akan berdampak pada pengiriman barang yang tertunda, paket hilang, atau lebih parah paket mengalami kerusakan. Kurang baiknya pelayanan ekspedisi yang dirasakan oleh pramuka modern dimana paket yang harusnya di *pick up* atau diambil di tempat usaha namun tidak diambil oleh pihak penyedia jasa ekspedisi, selain itu keterlambatan pengiriman paket khususnya di luar pulau Jawa sering terjadi.

4.1.2 Identifikasi masalah menggunakan analisis model bisnis

Model bisnis merupakan kerangka kerja konseptual dimana semua aktivitas bisnis berpedoman pada model bisnis untuk mencapai tujuan yang dirancang. Model bisnis juga memuat informasi sumber daya dan kegiatan utama untuk mendukung aktivitas bisnis, dimana

ini dapat dianalisis kegiatannya apabila ada malah pada titik tertentu akan berakibat pada aktivitas bisnis yang lainnya. Sumber daya manusia dan peralatan merupakan komponen penting dalam menjalankan usaha bisnis, dimana mereka merupakan rangkaian satu kesatuan untuk menjalankan roda bisnis, apabila salah satunya mengalami kendala akan berakibat pada keberlangsungan proses bisnis. Kendala yang dialami pramuka modern salah satunya adalah keterbatasan peralatan untuk mendukung efektivitas bisnis, dimana pramuka modern belum memiliki *thermal printer* untuk mencetak informasi dan bukti transaksi dengan konsumen. Pencatatan manual cukup memakan waktu dan berakibat pada proses lainnya yaitu pengantara ke pihak ekspedisi. Selain faktor sumber daya peralatan, *human error* berdampak fatal pada proses aktivitas bisnis. Pramuka modern pernah mengalami kesalahan dalam pengiriman, produk yang dikirimkan tidak lengkap, kesalahan perhitungan produk, serta resi tertukar dengan produk lain.

4.1.3 Identifikasi masalah menggunakan analisis arus kas

Arus kas adalah laporan keuangan yang menunjukkan perubahan dalam kas dan setara kas selama periode tertentu, dengan menganalisis perubahan arus kas secara berkala dapat mencegah terjadinya *overheat* pada keuangan. *overheat* dapat diartikan sebagai kondisi di mana suatu perusahaan atau bisnis mengalami peningkatan yang sangat cepat dalam pendapatan atau aktivitas keuangan, sehingga dapat menyebabkan ketidakstabilan dan potensi kerugian. Kurang baiknya manajemen keuangan pramuka modern pada awal bulan menyebabkan kerugian pada penjualan produk pramuka modern, hal ini dapat dilihat pada arus kas bulan Desember mengalami penurunan dibandingkan dua bulan sebelumnya. Setelah dilakukannya perhitungan kembali, proses *pricing* pramuka modern pada awal bulan tidak mencantumkan perhitungan *opportunity lost. Opportunity lost* merupakan biaya ditahan oleh

shopee sebesar 0,7% -1% dimana kebijakan pendapatan hasil penjualan tidak dapat digunakan disaat waktu bersamaan setelah konsumen membayar produk pesanannya. Diperlukan waktu kurang lebih satu minggu hingga penghasilan dapat dimanfaatkan kembali, hasil penjualan yang didapatkan tidak utuh sepenuhnya sesuai dengan harga produk yang ditentukan.

4.2 Pemecah masalah

Strategi memecahkan masalah sangat penting untuk keberlangsungan bisnis yang dijalankan agar tetap bertahan memperbaiki kelemahan dan menghadapi ancaman. Pemecahan masalah bukan hanya tentang menyelesaikan masalah yang ada, tetapi juga tentang meningkatkan kinerja dan efisiensi bisnis.

4.2.1 Strategi analisis SWOT

a. Internal

Produk dari pramuka modern tidak dapat dimodifikasi untuk menjual *unique selling point*, sehingga pramuka modern melakukan inovasi paket bundling yang belum dilakukan oleh toko atribut sekolah lain. Dengan adanya inovasi ini, konsumen lebih mudah menemukan produk terkait tanpa harus memilihnya satu persatu. Pramuka modern mempunyai hubungan yang baik dengan supplier, pramuka modern juga telah melakukan identifikasi pada setiap produk untuk mendapatkan produk berkualitas dan harga yang mampu bersaing. Proses *quality control* yang ketat di setiap kegiatan pengadaan produk hingga pemilahan produk untuk dikirim ke tangan konsumen menjadi keunggulan pramuka modern terkait dengan kualitas produk.

b. Eksternal

Aturan kebijakan pemerintah bukan kuasa atau ranah dari pramuka modern,tetapi pramuka modern akan menghadapi perubahan kebijakan dengan adaptif. Berterkaitan dengan

manajemen ekspedisi yang kurang baik, pramuka modern mempunyai solusi untuk mengantarkan paket ke kantor pihak jasa ekspedisi, dengan pengaturan produk masih *pick up*. Hal ini bertujuan sebagai jaminan apabila produk mengalami keterlambatan pengiriman ke tangan konsumen, maka jasa ongkir tersebut menjadi tanggung jawab dari pihak ekspedisi. Keterlambatan yang sering dilakukan oleh pihak ekspedisi mempengaruhi performa dan penilaian toko terhadap konsumen, sehingga pramuka modern memilih tidak mengurangi jasa ekspedisi yang sering mengalami keterlambatan pengiriman.

4.2.2 Strategi model bisnis

Model bisnis merupakan gambar rancangan kegiatan bisnis yang menjadi pedoman dalam proses pelaksanaan kerangka kerja bisnis. Terhambatnya proses bisnis dapat terdeteksi ketika kita fokus pada informasi pada model bisnis terkait sumber daya yang ada serta kegiatan utamanya. Jika terhambatnya proses bisnis akibat kurangnya sumber daya peralatan, pramuka modern akan melakukan penganggaran dana untuk efisiensi keberlangsungan kegiatan bisnis. Proses kegiatan bisnis tidak lepas dari *human error*, sehingga pramuka modern sudah membuat standar atau langkah langkah yang harus dilakukan apabila terjadi kesalahan dalam proses pengemasan produk. Jika terjadi kesalahan dan sudah terdeteksi sebelum paket diserahkan kepada pihak jasa ekspedisi maka produk tersebut perlu dibuka kembali dan diperiksa kesalahan jumlah produk atau produk tertukar dengan resi yang lain. Jika produk sudah sampai ke tangan konsumen dan konsumen menghubungi pramuka modern untuk mengkonfirmasi kesalahan atau kekurangan produk, maka pramuka modern memiliki dua solusi yang menguntungkan kedua belah pihak tanpa melalui proses retur pada fitur yang tersedia di shopee. Solusi yang diberikan adalah yang pertama pramuka modern mengembalikan uang sejumlah

harga kekurangan produk, atau menawarkan konsumen untuk membeli produk dari pramuka modern kambali untuk mengirimkan kekurangan atau kesalahan pengiriman yang dilakukan pramuka modern. Penggunaan sistem retur merupakan pilihan terakhir apabila konsumen tidak menyetujui keuda saran yang diajukan oleh pramuka modern.

4.2.3 strategi pengamatan arus kas

Laporan keuangan merupakan komponen penting yang harus diperhatikan, dapat dikatakan keuangan adalah jantung dari kegiatan bisnis. Identifikasi terjadinya masalah dalam keuangan dapat dilihat dari kegiatan arus kas dan dibandingkan dengan kas terakhir pada bulan-bulan sebelumnya. Apabila kas terakhir lebih rendah dari arus kas pada bulan sebelumnya, dapat dikatakan arus kas mengalami penurunan. Penurunan arus kas ini akan diidentifikasi penyebab terjadinya penurunan kas, dalam kasus pramuka modern penurunan kas pada bulan Desember diakibatkan kurang telitinya pada proses *pricing* sehingga dilakukan *process pricing* kembali dengan metode sebagai berikut:

HPP produk pramuka modern ditambah ditambah 30% keuntungan,ditambah 11% biaya admin, ditambah 1% biaya *opportunity lost* . pemberian harga seperti ini mampu menyelamatkan harga jual dan keuntungan pramuka modern di bulan setelahnya.

BAB V

KESIMPULAN DAN TINDAK LANJUT

5.1 Kesimpulan

Pramuka Modern merupakan usaha yang bergerak dalam bidang penjualan perlengkapan sekolah serta atribut kegiatan ekstrakurikuler seperti pramuka, paskibra, dan bela diri melalui platform e-commerce Shopee. Usaha ini dimulai pada Oktober 2023 dengan target pasar yang luas, mencakup pelajar atau wali murid, PNS, kelompok masyarakat, dan bidang usaha sekolah yang membutuhkan perlengkapan seragam. Keunggulan Pramuka Modern adalah menyediakan paket bundling dengan harga yang kompetitif, menjamin kualitas produk melalui *quality control*, serta menyediakan berbagai ukuran dan varian produk.

Operasional bisnis meliputi pengadaan produk, pengemasan, dan pengiriman ke konsumen melalui pihak ekspedisi. Setiap usaha bisnis pasti memiliki kendala dan tantangannya, selama proses bisnis berlangsung pramuka modern mampu menghadapi masalah dan membuat solusi yang tepat. Mulai dari proses pemberian harga, kekurangan peralatan, kesalahan dalam proses pengiriman, hingga permasalahan dengan pihak eksternal yang merupakan komponen penting dalam proses bisnis yaitu pihak ekspedisi. Prospek dari usaha ini dinilai baik karena sesuai dengan data penelitian dimana meningkatnya angka pelajar dan tenaga pendidik di Indonesia membawa dampak positif pada bisnis atribut sekolah Pramuka Modern.

5.2 Tindak Lanjut

Bisnis pramuka modern sampai saat ini masih berjalan dan akan terus melakukan rancangan pengembangan bisnis, harapan penulis pramuka modern kedepannya mampu menerima

pesanan dalam bentuk kustom atau mampu memproduksi produknya sendiri. Per bulan Juli 2024 Saat ini pramuka modern cukup berkembang dengan memiliki satu karyawan tetap dan tiga karyawan *freelance* untuk membantu proses bisnis dalam rangka event 17 Agustus.

5.3 Komponen Bagian Akhir

1. **Catatan aktivitas bisnis**

Tabel 5 1 performa toko pramuka modern setiap bulan

Tanggal	Waktu	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung jawab
1 Oktober 2023	Malam	Pengadaan produk	-	-	Owner
6 Oktober 3023	Malam	Foto produk	-	-	admin
13 Oktober	Malam	Mengedit foto katalog produk	-	-	owner
20 Oktober 2023	Malam	Upload katalog produk di marketplace	-	-	owner
31 Oktober 2023	Malam	Upload katalog produk di marketplace	-	-	admin

Tanggal	Waktu	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung jawab
5 November	Malam	Menyelesaikan upload katalog produk	-	-	Admin
12 November	Malam	Menyelesaikan upload katalog produk			Admin
19	Siang	Melakukan			Owner

November		promosi			
25 November	Siang	Pecking pesanan	Belum memiliki thermal printer	Penulisan resi manual & melakukan pinjaman untuk membeli thermal printer	Admin
26 November	Siang	Pecking pesanan	-	-	Owner

Tanggal	**Waktu**	**Aktivitas bisnis**	**Permasalahan**	**Solusi**	**Penanggung jawab**
2 Desember	Sore	Pecking pesanan	-	-	Admin & Packing
9 Desember	Sore	Pecking pesanan		Belum ada	Ekspedisi
22 Desember	Sore	Pecking pesanan	Paket produk tidak sampai ke tangan pembeli	Belum ada	Ekspedisi
24 Desember	Sore	Pecking pesanan			Ekspedisi

Tanggal	**Waktu**	**Aktivitas bisnis**	**Permasalahan**	**Solusi**	**Penanggung jawab**
1 Januari 2024	Siang	Belanja produk	Produk yang dikirimkan tidak sesuai (jumlah tidak sesuai pesanan)	Mengirimkan Kekurangan-nya kembali	Owner & admin
17 Januari 2024	Siang	Pecking pesanan	-	-	Admin & Packing
22 Januari	Siang	Pecking pesanan	Paket produk	Belum ada	Admin &

2024			tidak sampai ke tangan pembeli		Packing
27 Januari 2024	Siang	Pecking pesanan	-	-	Admin & Packing

Tanggal	Waktu	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung jawab
1 Februari 2024	Siang	Belanja produk	-	-	Owner & admin
8 Februari 2024	Sinag	Pecking pesanan		-	Admin & Packing
15 Februari 2024	Sinag	Pecking pesanan	-	-	Admin & Packing
23 Februari 2024	Siang	Pecking pesanan			Admin & Packing

Tanggal	Waktu	Aktivitas bisnis	Permasalahan	Solusi	Penanggung jawab
1 Maret 2024	Siang	Belanja produk	-	-	Admin & Packing
8 Maret 2024	Siang	Pecking pesanan	Paket produk tidak sampai ke tangan pembeli		Admin & Packing
15 Maret 2024	Siang	Belanja produk	Paket produk tidak sampai ke tangan pembeli	Tidak menggunakan jasa ekspedisi Anteraja.	Admin & Packing
22 Maret 2024	Siang	Pecking pesanan			Admin & Packing

2. Dokumentasi

Gambar 5 1 logo pramuka modern



Gambar 5 2 proses foto katalog



Gambar 5 3 katalog produk yang akan diunggah



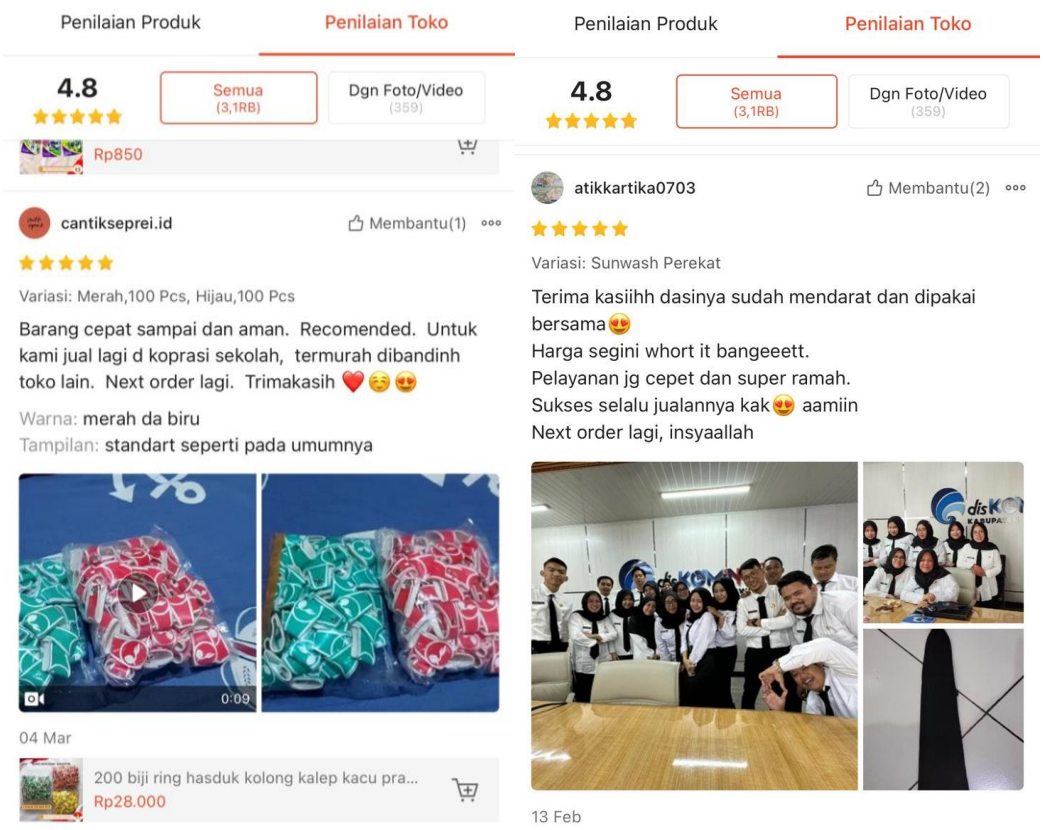

Gambar 5 4 pencetakan resi

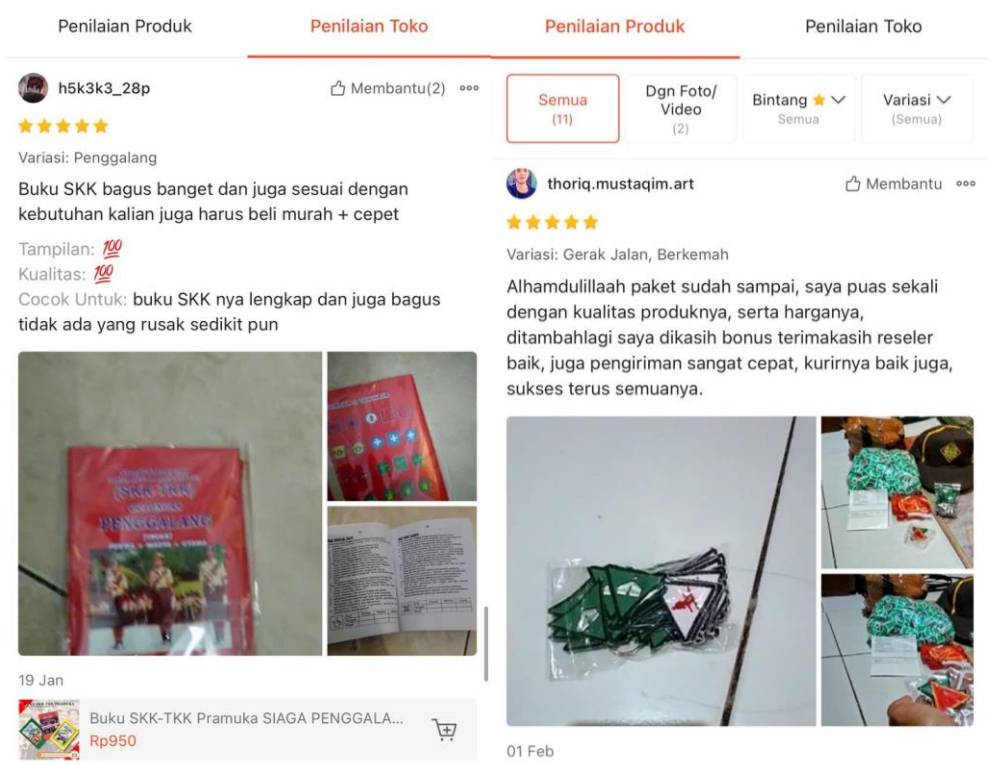



Gambar 5 5 proses packing



Gambar 5 6 proses Penyerahan paket ke pihak ekspedisi





Gambar 5 7 review produk dari konsumen

3. Dokumen Bisnis

PERSEDIAAN PRODUK PRAMUKA MODERN

BULAN OKTOBER 2023

NAMA PRODUK	JUMLAH	HARGA	PERSEDIAAN	TERJUAL	HARGA		PERSEDIAAN AKHIR
BENDERA TANDA REGU							
BENDERA TANDA REGU KUNING	40	1,200	48,000				
BENEDRA TANDA REGU BIRU	40	1,200	48,000				
BENDERA TANDA REGU MERAH	40	1,200	48,000				
BENDERA TANDA REGU HIJAU	40	1,200	48,000				
BENDERA TANDA REGU UNGU	40	1,200	48,000				
BENDERA TANDA REGU ORANGE	40	1,200	48,000				
BENDERA TANDA REGU PUTIH	40	1,200	48,000				
BENDERA TANDA REGU HITAM	40	1,200	48,000				
BENDERA TANDA REGU COKLAT	40	1,200	48,000				
BENDERA TANDA REGU PINK	40	1,200	48,000				
BADGE WARNA KUNING	200	250	50,000				
BADGE WARNA BIRU	200	250	50,000				
BADGE WARNA MERAH	200	250	50,000				
BADGE WARNA HIJAU	200	250	50,000				
BADGE WARNA UNGU	200	250	50,000				
BADGE WARNA ORANGE	200	250	50,000				
BADGE WARNA PUTIH	200	250	50,000				
BADGE WARNA HITAM	200	250	50,000				
BADGE WARNA PINK	200	250	50,000				
BADGE WARNA COKLAT	200	250	50,000				
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer gerak jalan	200	150	30,000				
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengamat	200	150	30,000				
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penabung	200	150	30,000				
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengatur rumah	200	150	30,000				
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer P3K	200	150	30,000				
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penjahit	200	150	30,000				
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer berkemah	200	150	30,000				
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru masak	200	150	30,000				
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengaman kampung	200	150	30,000				
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru kebun	200	150	30,000				
peci korpri putri	200	6,000	1,200,000				
Peci korpri putra	200	6,000	1,200,000				
pin garuda	200	1,200	240,000				
tanda regu pramuka putra 34 variasi hewan	680	1,300	884,000				
tanda regu pramuka putri 30 variasi bunga	600	1,300	780,000				
			5,584,000				

PERSEDIAAN PRODUK PRAMUKA MODERN

BULAN NOVEMBER 2023

NAMA PRODUK	JUMLAH	HARGA	PERSEDIAAN	TERJUAL	HARGA		PERSEDIAAN AKHIR

	BENDERA TANDA REGU KUNING	40	1,200	48,000								
	BENEDRA TANDA REGU BIRU	40	1,200	48,000								
	BENDERA TANDA REGU MERAH	40	1,200	48,000								
	BENDERA TANDA REGU HIJAU	40	1,200	48,000								
	BENDERA TANDA REGU UNGU	40	1,200	48,000								
	BENDERA TANDA REGU ORANGE	40	1,200	48,000								
	BENDERA TANDA REGU PUTIH	40	1,200	48,000								
	BENDERA TANDA REGU HITAM	40	1,200	48,000								
	BENDERA TANDA REGU COKLAT	40	1,200	48,000								
	BENDERA TANDA REGU PINK	40	1,200	48,000								
	BADGE WARNA KUNING	200	250	50,000								
	BADGE WARNA BIRU	200	250	50,000								
	BADGE WARNA MERAH	200	250	50,000								
	BADGE WARNA HIJAU	200	250	50,000								
	BADGE WARNA UNGU	200	250	50,000								
	BADGE WARNA ORANGE	200	250	50,000								
	BADGE WARNA PUTIH	200	250	50,000								
	BADGE WARNA HITAM	200	250	50,000								
	BADGE WARNA PINK	200	250	50,000								
	BADGE WARNA COKLAT	200	250	50,000								
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer gerak jalan	200	150	30,000								
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengamat	200	150	30,000								
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penabung	200	150	30,000								
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengatur rumah	200	150	30,000								
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer P3K	200	150	30,000								
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penjahit	200	150	30,000								
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer berkemah	200	150	30,000								
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru masak	200	150	30,000								
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengaman kampung	200	150	30,000								
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru kebun	200	150	30,000								
	peci korpri putri	200	6,000	1,200,000								
	Peci korpri putra	200	6,000	1,200,000								
	pin garuda	200	1,200	240,000								
	tanda regu pramuka putra 34 variasi hewan	680	1,300	884,000								
	tanda regu pramuka putri 30 variasi bunga	600	1,300	780,000								
	tanda regu pramuka putra 34 variasi hewan bordir	3400	250	850,000								
	tanda regu pramuka putri 30 variasi bunga bordir	3000	250	750,000								
	Tanda jabatan pinru pramuka balok satu	1000	250	250,000								
	tanda jabatan pinru pramuka balok dua	800	500	400,000								
	tanda jabatan pinru pramuka balok tiga	1000	750	750,000								
				8,584,000								
	PERSEDIAAN PRODUK PRAMUKA MODERN											
	BULAN DESEMBER 2023											

NAMA PRODUK	JUMLAH	HARGA	PERSEDIAAN	TERJUAL	HARGA	JUMLAH	PERSEDIAAN AKHIR
BENDERA TANDA REGU KUNING	40	1,200	48,000	15	18,000	25	30,000.00
BENEDRA TANDA REGU BIRU	40	1,200	48,000	10	12,000	30	36,000.00
BENDERA TANDA REGU MERAH	40	1,200	48,000	8	9,600	32	38,400.00
BENDERA TANDA REGU HIJAU	40	1,200	48,000	17	20,400	23	27,600.00
BENDERA TANDA REGU UNGU	40	1,200	48,000	9	10,800	31	37,200.00
BENDERA TANDA REGU ORANGE	40	1,200	48,000	11	13,200	29	34,800.00
BENDERA TANDA REGU PUTIH	40	1,200	48,000	13	15,600	27	32,400.00
BENDERA TANDA REGU HITAM	40	1,200	48,000	9	10,800	31	37,200.00
BENDERA TANDA REGU COKLAT	40	1,200	48,000	10	12,000	30	36,000.00
BENDERA TANDA REGU PINK	40	1,200	48,000	9	10,800	31	37,200.00
BADGE WARNA KUNING	200	250	50,000	150	37,500	50	12,500.00
BADGE WARNA BIRU	200	250	50,000	100	25,000	100	25,000.00
BADGE WARNA MERAH	200	250	50,000	80	20,000	120	30,000.00
BADGE WARNA HIJAU	200	250	50,000	170	42,500	30	7,500.00
BADGE WARNA UNGU	200	250	50,000	90	22,500	110	27,500.00
BADGE WARNA ORANGE	200	250	50,000	20	5,000	180	45,000.00
BADGE WARNA PUTIH	200	250	50,000	130	32,500	70	17,500.00
BADGE WARNA HITAM	200	250	50,000	90	22,500	110	27,500.00
BADGE WARNA PINK	200	250	50,000	90	22,500	110	27,500.00
BADGE WARNA COKLAT	200	250	50,000	100	25,000	100	25,000.00
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer gerak jalan	200	150	30,000	119	17,850	81	12,150.00
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengamat	200	150	30,000	119	17,850	81	12,150.00
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penabung	200	150	30,000	119	17,850	81	12,150.00
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengatur rumah	200	150	30,000	119	17,850	81	12,150.00
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer P3K	200	150	30,000	119	17,850	81	12,150.00
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penjahit	200	150	30,000	119	17,850	81	12,150.00
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer berkemah	200	150	30,000	119	17,850	81	12,150.00
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru masak	200	150	30,000	119	17,850	81	12,150.00
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengaman kampung	200	150	30,000	119	17,850	81	12,150.00
TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru kebun	200	150	30,000	119	17,850	81	12,150.00
peci korpri putri	200	6,000	1,200,000	139	834,000	61	366,000.00
Peci korpri putra	200	6,000	1,200,000	108	648,000	92	552,000.00
pin garuda	200	1,200	240,000	169	202,800	31	37,200.00
tanda regu pramuka putra 34 variasi hewan	680	1,300	884,000	201	261,300	479	622,700.00
tanda regu pramuka putri 30 variasi bunga	600	1,300	780,000	189	245,700	411	534,300.00
tanda regu pramuka putra 34 variasi hewan bordir	3400	250	850,000	1206	301,500	2,194	548,500.00
tanda regu pramuka putri 30 variasi bunga bordir	3000	250	750,000	1134	283,500	1,866	466,500.00
Tanda jabatan pinru pramuka balok satu	1000	250	250,000	478	119,500	522	130,500.00
tanda jabatan pinru pramuka balok dua	800	500	400,000	271	135,500	529	264,500.00
tanda jabatan pinru pramuka balok tiga	1000	750	750,000	349	261,750	651	488,250.00
Dasi hitam drill panjang 130cm	100	6,000	600,000	75	450,000	25	150,000.00
Dasi hitam sunwash perekat	100	8,000	800,000	14	112,000	86	688,000.00
dasi hitam drill perekat	100	750	75,000	36	27,000	64	48,000.00

	Dasi SD sablon putra	60	1,300	78,000	12	15,600	48	62,400.00					
	Dasi SD sablon putri	60	1,200	72,000	10	12,000	50	60,000.00					
	Dasi SD bordir puta karet	100	2,000	200,000	47	94,000	53	106,000.00					
	Dasi SD bordir putri karet	100	1,800	180,000	44	79,200	56	100,800.00					
	Dasi SD bordir putra perekat	100	4,200	420,000	42	176,400	58	243,600.00					
	Dasi SD bordir putri PEREKAT	120	4,000	480,000	51	204,000	69	276,000.00					
	buku saku pramuka siaga	500	400	200,000	58	23,200	442	176,800.00					
	buku saku pramuka penggalang	500	400	200,000	169	67,600	331	132,400.00					
	buku saku pramuka penegak	500	400	200,000	175	70,000	325	130,000.00					
	tanda topi pramuka siaga hijau	500	200	100,000	148	29,600	352	70,400.00					
	Topi tanda pramuka penegak kuning	500	200	100,000	131	26,200	369	73,800.00					
	Tanda topi pramuka penggalang merah	500	200	100,000	231	46,200	269	53,800.00					
	kaus kaki pramuka SD	100	3,500	350,000	52	182,000	48	168,000.00					
	kaus kaki pramuka SMP	100	4,500	450,000	34	153,000	66	297,000.00					
	kaus kaki pramuka SMA	100	5,750	575,000	63	362,250	37	212,750.00					
				13,764,000		**5,990,500**		**7,773,500.00**					
	PERSEDIAAN PRODUK PRAMUKA MODERN												
	BULAN JANUARI 2024												
	NAMA PRODUK	**JUMLAH**	**HARGA**	**PERSEDIAAN**	**TAMBAHAN**	**HARGA**	**TOTAL INVENTORY**	**TERJUAL**	**SISA PRODUK**	**HARGA**	**PERSEDIAAN AKHIR**		
	BENDERA TANDA REGU KUNING	25	1,200	30,000				3	22	3,600	26,400	22	
	BENEDRA TANDA REGU BIRU	30	1,200	36,000				5	25	6,000	30,000	25	
	BENDERA TANDA REGU MERAH	32	1,200	38,400				4	28	4,800	33,600	28	
	BENDERA TANDA REGU HIJAU	23	1,200	27,600				5	18	6,000	21,600	18	
	BENDERA TANDA REGU UNGU	31	1,200	37,200				1	30	1,200	36,000	30	
	BENDERA TANDA REGU ORANGE	29	1,200	34,800				3	26	3,600	31,200	26	
	BENDERA TANDA REGU PUTIH	27	1,200	32,400				2	25	2,400	30,000	25	
	BENDERA TANDA REGU HITAM	31	1,200	37,200				1	30	1,200	36,000	30	
	BENDERA TANDA REGU COKLAT	30	1,200	36,000				1	29	1,200	34,800	29	
	BENDERA TANDA REGU PINK	31	1,200	37,200				6	25	7,200	30,000	25	
	BADGE WARNA KUNING	50	250	12,500				30	20	7,500	5,000	20	
	BADGE WARNA BIRU	100	250	25,000				74	26	18,500	6,500	26	
	BADGE WARNA MERAH	120	250	30,000				80	40	20,000	10,000	40	
	BADGE WARNA HIJAU	30	250	7,500				30	0	7,500	0	0	
	BADGE WARNA UNGU	110	250	27,500				10	100	2,500	25,000	100	
	BADGE WARNA ORANGE	180	250	45,000				70	110	17,500	27,500	110	
	BADGE WARNA PUTIH	70	250	17,500				20	50	5,000	12,500	50	
	BADGE WARNA HITAM	110	250	27,500				10	100	2,500	25,000	100	
	BADGE WARNA PINK	110	250	27,500				60	50	15,000	12,500	50	
	BADGE WARNA COKLAT	100	250	25,000				10	90	2,500	22,500	90	
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer gerak jalan	81	150	12,150				78	3	11,700	450	3	
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengamat	81	150	12,150				78	3	11,700	450	3	
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penabung	81	150	12,150				78	3	11,700	450	3	
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengatur rumah	81	150	12,150				78	3	11,700	450	3	
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer P3K	81	150	12,150				78	3	11,700	450	3	
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penjahit	81	150	12,150				78	3	11,700	450	3	
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer berkemah	81	150	12,150				78	3	11,700	450	3	

	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru masak	81	150	12,150				78	3	11,700	450	3
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengaman kampung	81	150	12,150				78	3	11,700	450	3
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru kebun	81	150	12,150				78	3	11,700	450	3
	peci korpri putri	61	6,000	366,000				56	5	336,000	30,000	5
	Peci korpri putra	92	6,000	552,000				72	20	432,000	120,000	20
	pin garuda	31	1,200	37,200				31	0	37,200	0	0
	tanda regu pramuka putra 34 variasi hewan	479	1,300	622,700				21	458	27,300	595,400	458
	tanda regu pramuka putri 30 variasi bunga	411	1,300	534,300				19	392	24,700	509,600	392
	tanda regu pramuka putra 34 variasi hewan bordir	2194	250	548,500				136	2,058	34,000	514,500	2058
	tanda regu pramuka putri 30 variasi bunga bordir	1866	250	466,500				114	1,752	28,500	438,000	1752
	Tanda jabatan pinru pramuka balok satu	522	250	130,500				247	275	61,750	68,750	275
	tanda jabatan pinru pramuka balok dua	529	500	264,500				254	275	127,000	137,500	275
	tanda jabatan pinru pramuka balok tiga	651	750	488,250				487	164	365,250	123,000	164
	Dasi hitam drill panjang 130cm	25	6,000	150,000				23	2	138,000	12,000	2
	Dasi hitam sunwash perekat	86	8,000	688,000				74	12	592,000	96,000	12
	dasi hitam drill perekat	64	750	48,000				51	13	38,250	9,750	13
	Dasi SD sablon putra	48	1,300	62,400				21	27	27,300	35,100	27
	Dasi SD sablon putri	50	1,200	60,000				17	33	20,400	39,600	33
	Dasi SD bordir puta karet	53	2,000	106,000				42	11	84,000	22,000	11
	Dasi SD bordir putri karet	56	1,800	100,800				36	20	64,800	36,000	20
	Dasi SD bordir putra perekat	58	4,200	243,600				52	6	218,400	25,200	6
	Dasi SD bordir putri PEREKAT	69	4,000	276,000				63	6	252,000	24,000	6
	buku saku pramuka siaga	442	400	176,800				221	221	88,400	88,400	221
	buku saku pramuka penggalang	331	400	132,400				178	153	71,200	61,200	153
	buku saku pramuka penegak	325	400	130,000				250	75	100,000	30,000	75
	tanda topi pramuka siaga hijau	352	200	70,400				231	121	46,200	24,200	121
	Topi tanda pramuka penegak kuning	369	200	73,800				137	232	27,400	46,400	232
	Tanda topi pramuka penggalang merah	269	200	53,800				105	164	21,000	32,800	164
	kaus kaki pramuka SD	48	3,500	168,000				31	17	108,500	59,500	17
	kaus kaki pramuka SMP	66	4,500	297,000				45	21	202,500	94,500	21
	kaus kaki pramuka SMA	37	5,750	212,750				21	16	120,750	92,000	16
	Syal slayer PMI kuning bordir	200	6,500	1,300,000				65	135	422,500	877,500	135
	Syal slayer PMI hijau bordir	200	6,500	1,300,000				63	137	409,500	890,500	137
	Syal slayer PMI putih bordir	200	6,500	1,300,000				55	145	357,500	942,500	145
	Syal slayer PMI biru bordir	200	6,500	1,300,000				67	133	435,500	864,500	133
	Syal slayer PMI kuning sablon	200	5,500	1,100,000				63	137	346,500	753,500	137
	Syal slayer PMI biru sablon	200	5,500	1,100,000				78	122	429,000	671,000	122
	Syal slayer PMI hijau sablon	200	5,500	1,100,000				90	110	495,000	605,000	110
	Syal slayer PMI putih sablon	200	5,500	1,100,000				21	179	115,500	984,500	179
	Topi pramuka putri	200	14,000	2,800,000				192	8	2,688,000	112,000	8
	Baret pramuka putra	200	8,000	1,600,000				182	18	1,456,000	144,000	18
				21,773,500						**11,102,500**	**10,671,000**	
	PERSEDIAAN PRODUK PRAMUKA MODERN											
	BULAN FEBRUARI 2024											
	NAMA PRODUK	**JUMLAH**	**HARGA**	**PERSEDIAAN**	**TAMBAHAN**	**HARGA**	**INVENTORY TOTAL**	**TERJUAL**	**SISA PRODUK**	**HARGA**	**PERSEDIAAN AKHIR**	
	BENDERA TANDA REGU KUNING	22	1,200	26,400	80	96,000	102	43	59	51,600	70,800	59
	BENEDRA TANDA REGU BIRU	25	1,200	30,000	80	96,000	105	34	71	40,800	85,200	71

	BENDERA TANDA REGU MERAH	28	1,200	33,600	80	96,000	108	61	47	73,200	56,400	47
	BENDERA TANDA REGU HIJAU	18	1,200	21,600	80	96,000	98	23	75	27,600	90,000	75
	BENDERA TANDA REGU UNGU	30	1,200	36,000	80	96,000	110	54	56	64,800	67,200	56
	BENDERA TANDA REGU ORANGE	26	1,200	31,200	80	96,000	106	31	75	37,200	90,000	75
	BENDERA TANDA REGU PUTIH	25	1,200	30,000	80	96,000	105	36	69	43,200	82,800	69
	BENDERA TANDA REGU HITAM	30	1,200	36,000	80	96,000	110	79	31	94,800	37,200	31
	BENDERA TANDA REGU COKLAT	29	1,200	34,800	80	96,000	109	99	10	118,800	12,000	10
	BENDERA TANDA REGU PINK	25	1,200	30,000	80	96,000	105	79	26	94,800	31,200	26
	BADGE WARNA KUNING	20	250	5,000	400	100,000	420	163	257	40,750	64,250	257
	BADGE WARNA BIRU	26	250	6,500	400	100,000	426	148	278	37,000	69,500	278
	BADGE WARNA MERAH	40	250	10,000	400	100,000	440	247	193	61,750	48,250	193
	BADGE WARNA HIJAU	0	250	0	400	100,000	400	231	169	57,750	42,250	169
	BADGE WARNA UNGU	100	250	25,000	400	100,000	500	221	279	55,250	69,750	279
	BADGE WARNA ORANGE	110	250	27,500	400	100,000	510	204	306	51,000	76,500	306
	BADGE WARNA PUTIH	50	250	12,500	400	100,000	450	154	296	38,500	74,000	296
	BADGE WARNA HITAM	100	250	25,000	400	100,000	500	129	371	32,250	92,750	371
	BADGE WARNA PINK	50	250	12,500	400	100,000	450	304	146	76,000	36,500	146
	BADGE WARNA COKLAT	90	250	22,500	400	100,000	490	243	247	60,750	61,750	247
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer gerak jalan	3	150	450	300	45,000	303	148	155	22,200	23,250	155
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengamat	3	150	450	300	45,000	303	148	155	22,200	23,250	155
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penabung	3	150	450	300	45,000	303	148	155	22,200	23,250	155
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengatur rumah	3	150	450	300	45,000	303	148	155	22,200	23,250	155
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer P3K	3	150	450	300	45,000	303	148	155	22,200	23,250	155
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penjahit	3	150	450	300	45,000	303	148	155	22,200	23,250	155
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer berkemah	3	150	450	300	45,000	303	148	155	22,200	23,250	155
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru masak	3	150	450	300	45,000	303	148	155	22,200	23,250	155
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengaman kampung	3	150	450	300	45,000	303	148	155	22,200	23,250	155
	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru kebun	3	150	450	300	45,000	303	148	155	22,200	23,250	155
	peci korpri putri	5	6,000	30,000	200	1,200,000	205	142	63	852,000	378,000	63
	Peci korpri putra	20	6,000	120,000	200	1,200,000	220	98	122	588,000	732,000	122
	pin garuda	0	1,200	0	200	240,000	200	152	48	182,400	57,600	48
	tanda regu pramuka putra 34 variasi hewan	458	1,300	595,400		0	458	128	330	166,400	429,000	330
	tanda regu pramuka putri 30 variasi bunga	392	1,300	509,600		0	392	116	276	150,800	358,800	276
	tanda regu pramuka putra 34 variasi hewan bordir	2058	250	514,500		0	2058	768	1,290	192,000	322,500	1290
	tanda regu pramuka putri 30 variasi bunga bordir	1752	250	438,000		0	1752	696	1,056	174,000	264,000	1056
	Tanda jabatan pinru pramuka balok satu	275	250	68,750		0	275	70	205	17,500	51,250	205
	tanda jabatan pinru pramuka balok dua	275	500	137,500		0	275	65	210	32,500	105,000	210
	tanda jabatan pinru pramuka balok tiga	164	750	123,000		0	164	48	116	36,000	87,000	116
	Dasi hitam drill panjang 130cm	2	6,000	12,000	200	1,200,000	202	102	100	612,000	600,000	100
	Dasi hitam sunwash perekat	12	8,000	96,000	200	1,600,000	212	89	123	712,000	984,000	123
	dasi hitam drill perekat	13	750	9,750	200	150,000	213	76	137	57,000	102,750	137
	Dasi SD sablon putra	27	1,300	35,100	100	130,000	127	81	46	105,300	59,800	46
	Dasi SD sablon putri	33	1,200	39,600	100	120,000	133	58	75	69,600	90,000	75
	Dasi SD bordir puta karet	11	2,000	22,000	100	200,000	111	61	50	122,000	100,000	50

	Dasi SD bordir putri karet	20	1,800	36,000	100	180,000	120	28	92	50,400	165,600	92
	Dasi SD bordir putra perekat	6	4,200	25,200	100	420,000	106	36	70	151,200	294,000	70
	Dasi SD bordir putri PEREKAT	6	4,000	24,000	100	400,000	106	39	67	156,000	268,000	67
	buku saku pramuka siaga	221	400	88,400		0	221	97	124	38,800	49,600	124
	buku saku pramuka penggalang	153	400	61,200		0	153	31	122	12,400	48,800	122
	buku saku pramuka penegak	75	400	30,000		0	75	42	33	16,800	13,200	33
	tanda topi pramuka siaga hijau	121	200	24,200		0	121	53	68	10,600	13,600	68
	Topi tanda pramuka penegak kuning	232	200	46,400		0	232	63	169	12,600	33,800	169
	Tanda topi pramuka penggalang merah	164	200	32,800		0	164	56	108	11,200	21,600	108
	kaus kaki pramuka SD	17	3,500	59,500	200	700,000	217	134	83	469,000	290,500	83
	kaus kaki pramuka SMP	21	4,500	94,500	200	900,000	221	111	110	499,500	495,000	110
	kaus kaki pramuka SMA	16	5,750	92,000	200	1,150,000	216	124	92	713,000	529,000	92
	Syal slayer PMI kuning bordir	135	6,500	877,500		0	135	64	71	416,000	461,500	71
	Syal slayer PMI hijau bordir	137	6,500	890,500		0	137	89	48	578,500	312,000	48
	Syal slayer PMI putih bordir	145	6,500	942,500		0	145	100	45	650,000	292,500	45
	Syal slayer PMI biru bordir	133	6,500	864,500		0	133	101	32	656,500	208,000	32
	Syal slayer PMI kuning sablon	137	5,500	753,500		0	137	92	45	506,000	247,500	45
	Syal slayer PMI biru sablon	122	5,500	671,000		0	122	72	50	396,000	275,000	50
	Syal slayer PMI hijau sablon	110	5,500	605,000		0	110	73	37	401,500	203,500	37
	Syal slayer PMI putih sablon	179	5,500	984,500		0	179	88	91	484,000	500,500	91
	Topi pramuka putri	8	14,000	112,000		0	8	8	0	112,000	0	0
	Baret pramuka putra	18	8,000	144,000		0	18	12	6	96,000	48,000	6
	Ring kacu SEGI 8 ring hasduk pramuka siaga penggalang penegak bahan fiber lapis resin siaga/hijau	250	900	225,000		0	250	112	138	100,800	124,200	138
	Ring kacu SEGI 8 ring hasduk pramuka siaga penggalang penegak bahan fiber lapis resin penggalang/kuning	250	900	225,000		0	250	142	108	127,800	97,200	108
	Ring kacu SEGI 8 ring hasduk pramuka siaga penggalang penegak bahan fiber lapis resin penegak/merah	250	900	225,000		0	250	114	136	102,600	122,400	136
	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana DKR	200	2,600	520,000		0	200	98	102	254,800	265,200	102
	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana DKC	200	2,600	520,000		0	200	104	96	270,400	249,600	96
	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana DKD	200	2,600	520,000		0	200	74	126	192,400	327,600	126
	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana DKN	200	2,600	520,000		0	200	103	97	267,800	252,200	97
	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana RACANA	200	2,600	520,000		0	200	42	158	109,200	410,800	158
	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana AMBALAN	200	2,600	520,000		0	200	65	135	169,000	351,000	135
	Badge LOGO PMI PMR mula / hijau Bordir	250	800	200,000		0	250	79	171	63,200	136,800	171
	Badge LOGO PMI PMR madya biru Bordir	250	800	200,000		0	250	142	108	113,600	86,400	108
	Badge LOGO PMI PMR wira kuning Bordir	250	800	200,000		0	250	113	137	90,400	109,600	137
	Pin korpri impor premium magnet detail halus	250	12,000	3,000,000		0	250	121	129	1,452,000	1,548,000	129
	Pin korpri impor premium peniti datail halus	300	7,200	2,160,000		0	300	231	69	1,663,200	496,800	69
	Ikat pinggang sekolah SD PRAMUKA	150	5,300	795,000		0	150	83	67	439,900	355,100	67
	Ikat pinggang sekolah SMP PRAMUKA	150	6,000	900,000		0	150	79	71	474,000	426,000	71
	Ikat pinggang sekolah SMA PRAMUKA	150	6,000	900,000		0	150	75	75	450,000	450,000	75
	Ikat pinggang sekolah SD sabuk osis	150	5,300	795,000		0	150	93	57	492,900	302,100	57
	Ikat pinggang sekolah SMP sabuk osis	150	6,000	900,000		0	150	69	81	414,000	486,000	81

	Ikat pinggang sekolah SMA sabuk osis	150	6,000	900,000		0	150	101	49	606,000	294,000	49
	Tali pramuka serat 5 meter	200	2,000	400,000		0	200	143	57	286,000	114,000	57
	Tali pramuka serat 10 meter	200	3,500	700,000		0	200	101	99	353,500	346,500	99
	Talikur tali peluit pramuka hitam	150	5,500	825,000		0	150	66	84	363,000	462,000	84
	Talikur tali peluit pramuka hijau	150	5,500	825,000		0	150	62	88	341,000	484,000	88
	Talikur tali peluit pramuka merah	150	5,500	825,000		0	150	67	83	368,500	456,500	83
	Talikur tali peluit pramuka biru	150	5,500	825,000		0	150	69	81	379,500	445,500	81
	Talikur tali peluit pramuka coklat	150	5,500	825,000		0	150	74	76	407,000	418,000	76
	Talikur tali peluit pramuka kuning	150	5,500	825,000		0	150	83	67	456,500	368,500	67
	Talikur tali peluit pramuka putih	150	5,500	825,000		0	150	74	76	407,000	418,000	76
	Bendera sangga pramuka sablon pencoba	250	2,000	500,000		0	250	136	114	272,000	228,000	114
	Bendera sangga pramuka sablon pendobrak	250	2,000	500,000		0	250	121	129	242,000	258,000	129
	Bendera sangga pramuka sablon pelaksana	250	2,000	500,000		0	250	142	108	284,000	216,000	108
	Bendera sangga pramuka sablon perintis	250	2,000	500,000		0	250	171	79	342,000	158,000	79
	Bendera sangga pramuka sablon penegas	250	2,000	500,000		0	250	163	87	326,000	174,000	87
	Peci pembina pramuka PUTRA hitam bludru	50	6,000	300,000		0	50	11	39	66,000	234,000	39
	Peci pembina pramuka PUTRA coklat bludru	50	6,000	300,000		0	50	19	31	114,000	186,000	31
	Peci pembina pramuka PUTRA hitam kain	50	6,000	300,000		0	50	23	27	138,000	162,000	27
	Peci pembina pramuka PUTRA coklat kain	50	6,000	300,000		0	50	14	36	84,000	216,000	36
	Peci pembina pramuka PUTRI hitam bludru	50	6,000	300,000			50	16	34	96,000	204,000	34
	Peci pembina pramuka PUTRI coklat bludru	50	6,000	300,000			50	41	9	246,000	54,000	9
	Peci pembina pramuka PUTRI hitam kain	50	6,000	300,000			50	34	16	204,000	96,000	16
	Peci pembina pramuka PUTRI coklat kain	50	6,000	300,000			50	31	19	186,000	114,000	19
	pin peci pembina pramuka	420	4,000	1,680,000			420	234	186	936,000	744,000	186
									14,156	26,639,300	24,431,700	

PERSEDIAAN PRODUK PRAMUKA MODERN

BULAN MARET 2024

	NAMA PRODUK	JUMLAH	HARGA	PERSEDIAAN	TAMBAHAN	HARGA	INVENTORY TOTAL	TERJUAL	SISA PRODUK	HARGA	PERSEDIAAN AKHIR	
1	BENDERA TANDA REGU KUNING	59	1,200	70,800		0	59	29	30	34,800	36,000	
2	BENEDRA TANDA REGU BIRU	71	1,200	85,200		0	71	31	40	37,200	48,000	
3	BENDERA TANDA REGU MERAH	47	1,200	56,400		0	47	23	24	27,600	28,800	
4	BENDERA TANDA REGU HIJAU	75	1,200	90,000		0	75	31	44	37,200	52,800	
5	BENDERA TANDA REGU UNGU	56	1,200	67,200		0	56	21	35	25,200	42,000	
6	BENDERA TANDA REGU ORANGE	75	1,200	90,000		0	75	40	35	48,000	42,000	
7	BENDERA TANDA REGU PUTIH	69	1,200	82,800		0	69	32	37	38,400	44,400	
8	BENDERA TANDA REGU HITAM	31	1,200	37,200		0	31	31	0	37,200	0	
9	BENDERA TANDA REGU COKLAT	10	1,200	12,000	40	48,000	50	11	39	13,200	46,800	
10	BENDERA TANDA REGU PINK	26	1,200	31,200	20	24,000	46	23	23	27,600	27,600	
11	BADGE WARNA KUNING	257	250	64,250		0	257	110	147	27,500	36,750	
12	BADGE WARNA BIRU	278	250	69,500		0	278	102	176	25,500	44,000	
13	BADGE WARNA MERAH	193	250	48,250		0	193	132	61	33,000	15,250	
14	BADGE WARNA HIJAU	169	250	42,250		0	169	96	73	24,000	18,250	
15	BADGE WARNA UNGU	279	250	69,750		0	279	124	155	31,000	38,750	
16	BADGE WARNA ORANGE	306	250	76,500		0	306	84	222	21,000	55,500	
17	BADGE WARNA PUTIH	296	250	74,000		0	296	97	199	24,250	49,750	
18	BADGE WARNA HITAM	371	250	92,750		0	371	123	248	30,750	62,000	
19	BADGE WARNA PINK	146	250	36,500		0	146	65	81	16,250	20,250	
20	BADGE WARNA COKLAT	247	250	61,750		0	247	79	168	19,750	42,000	
21	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer gerak jalan	155	150	23,250		0	155	94	61	14,100	9,150	

22	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengamat	155	150	23,250		0	155	94	61	14,100	9,150	
23	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penabung	155	150	23,250		0	155	94	61	14,100	9,150	
24	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengatur rumah	155	150	23,250		0	155	94	61	14,100	9,150	
25	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer P3K	155	150	23,250		0	155	94	61	14,100	9,150	
26	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer penjahit	155	150	23,250		0	155	94	61	14,100	9,150	
27	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer berkemah	155	150	23,250		0	155	94	61	14,100	9,150	
28	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru masak	155	150	23,250		0	155	94	61	14,100	9,150	
29	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer pengaman kampung	155	150	23,250		0	155	94	61	14,100	9,150	
30	TKK Wajib Penggalang Purwa Bordir Komputer juru kebun	155	150	23,250		0	155	94	61	14,100	9,150	
31	peci korpri putri	63	6,000	378,000		0	63	63	0	378,000	0	
32	Peci korpri putra	122	6,000	732,000		0	122	119	3	714,000	18,000	
33	pin garuda	48	1,200	57,600	100	120,000	148	148	0	177,600	0	
34	tanda regu pramuka putra 34 variasi hewan	330	1,300	429,000		0	330	34	296	44,200	384,800	
35	tanda regu pramuka putri 30 variasi bunga	276	1,300	358,800		0	276	54	222	70,200	288,600	
36	tanda regu pramuka putra 34 variasi hewan bordir	1,290	250	322,500		0	1,290	340	950	85,000	237,500	
37	tanda regu pramuka putri 30 variasi bunga bordir	1,056	250	264,000		0	1,056	540	516	135,000	129,000	
38	Tanda jabatan pinru pramuka balok satu	205	250	51,250		0	205	104	101	26,000	25,250	
39	tanda jabatan pinru pramuka balok dua	210	500	105,000		0	210	123	87	61,500	43,500	
40	tanda jabatan pinru pramuka balok tiga	116	750	87,000		0	116	98	18	73,500	13,500	
41	Dasi hitam drill panjang 130cm	100	6,000	600,000		0	100	68	32	408,000	192,000	
42	Dasi hitam sunwash perekat	123	8,000	984,000		0	123	78	45	624,000	360,000	
43	dasi hitam drill perekat	137	750	102,750		0	137	47	90	35,250	67,500	
44	Dasi SD sablon putra	46	1,300	59,800	40	52,000	86	59	27	76,700	35,100	
45	Dasi SD sablon putri	75	1,200	90,000	40	48,000	115	78	37	93,600	44,400	
46	Dasi SD bordir puta karet	50	2,000	100,000	40	80,000	90	62	28	124,000	56,000	
47	Dasi SD bordir putri karet	92	1,800	165,600		0	92	48	44	86,400	79,200	
48	Dasi SD bordir putra perekat	70	4,200	294,000		0	70	34	36	142,800	151,200	
49	Dasi SD bordir putri PEREKAT	67	4,000	268,000		0	67	65	2	260,000	8,000	
50	buku saku pramuka siaga	124	400	49,600		0	124	56	68	22,400	27,200	
51	buku saku pramuka penggalang	122	400	48,800		0	122	32	90	12,800	36,000	
52	buku saku pramuka penegak	33	400	13,200	50	20,000	83	53	30	21,200	12,000	
53	tanda topi pramuka siaga hijau	68	200	13,600		0	68	57	11	11,400	2,200	
54	Topi tanda pramuka penegak kuning	169	200	33,800		0	169	58	111	11,600	22,200	
55	Tanda topi pramuka penggalang merah	108	200	21,600		0	108	68	40	13,600	8,000	
56	kaus kaki pramuka SD	83	3,500	290,500		0	83	65	18	227,500	63,000	
57	kaus kaki pramuka SMP	110	4,500	495,000		0	110	45	65	202,500	292,500	
58	kaus kaki pramuka SMA	92	5,750	529,000		0	92	36	56	207,000	322,000	
59	Syal slayer PMI kuning bordir	71	6,500	461,500	40	260,000	111	58	53	377,000	344,500	
60	Syal slayer PMI hijau bordir	48	6,500	312,000	40	260,000	88	63	25	409,500	162,500	
61	Syal slayer PMI putih bordir	45	6,500	292,500	40	260,000	85	54	31	351,000	201,500	
62	Syal slayer PMI biru bordir	32	6,500	208,000	40	260,000	72	43	29	279,500	188,500	
63	Syal slayer PMI kuning sablon	45	5,500	247,500	40	220,000	85	33	52	181,500	286,000	

64	Syal slayer PMI biru sablon	50	5,500	275,000	40	220,000	90	51	39	280,500	214,500	
65												
	Syal slayer PMI hijau sablon	37	5,500	203,500	40	220,000	77	21	56	115,500	308,000	

66	Syal slayer PMI putih sablon	91	5,500	500,500	40	220,000	131	38	93	209,000	511,500	
67	Topi pramuka putri	0	14,000	0	140	1,960,000	140	58	82	812,000	1,148,000	
68	Baret pramuka putra	6	8,000	48,000	140	1,120,000	146	108	38	864,000	304,000	
69	Ring kacu SEGI 8 ring hasduk pramuka siaga penggalang penegak bahan fiber lapis resin siaga/hijau	138	900	124,200		0	138	49	89	44,100	80,100	
70	Ring kacu SEGI 8 ring hasduk pramuka siaga penggalang penegak bahan fiber lapis resin penggalang/kuning	108	900	97,200		0	108	39	69	35,100	62,100	
71	Ring kacu SEGI 8 ring hasduk pramuka siaga penggalang penegak bahan fiber lapis resin penegak/merah	136	900	122,400		0	136	68	68	61,200	61,200	
72	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana DKR	102	2,600	265,200		0	102	52	50	135,200	130,000	
73	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana DKC	96	2,600	249,600		0	96	57	39	148,200	101,400	
74	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana DKD	126	2,600	327,600		0	126	48	78	124,800	202,800	
75	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana DKN	97	2,600	252,200		0	97	39	58	101,400	150,800	
76	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana RACANA	158	2,600	410,800		0	158	67	91	174,200	236,600	
77	Lencana tanda jabatan dewan pramuka / Lencana AMBALAN	135	2,600	351,000		0	135	44	91	114,400	236,600	
78	Badge LOGO PMI PMR mula / hijau Bordir	171	800	136,800		0	171	90	81	72,000	64,800	
79	Badge LOGO PMI PMR madya biru Bordir	108	800	86,400		0	108	86	22	68,800	17,600	
80	Badge LOGO PMI PMR wira kuning Bordir	137	800	109,600		0	137	75	62	60,000	49,600	
81	Pin korpri impor premium magnet detail halus	129	12,000	1,548,000		0	129	104	25	1,248,000	300,000	
82	Pin korpri impor premium peniti datail halus	69	7,200	496,800		0	69	32	37	230,400	266,400	
83	Ikat pinggang sekolah SD PRAMUKA	67	5,300	355,100		0	67	54	13	286,200	68,900	
84	Ikat pinggang sekolah SMP PRAMUKA	71	6,000	426,000		0	71	62	9	372,000	54,000	
85	Ikat pinggang sekolah SMA PRAMUKA	75	6,000	450,000		0	75	69	6	414,000	36,000	
86	Ikat pinggang sekolah SD sabuk osis	57	5,300	302,100		0	57	54	3	286,200	15,900	
87	Ikat pinggang sekolah SMP sabuk osis	81	6,000	486,000		0	81	42	39	252,000	234,000	
88	Ikat pinggang sekolah SMA sabuk osis	49	6,000	294,000		0	49	49	0	294,000	0	
89	Tali pramuka serat 5 meter	57	2,000	114,000		0	57	43	14	86,000	28,000	
90	Tali pramuka serat 10 meter	99	3,500	346,500		0	99	22	77	77,000	269,500	
91	Talikur tali peluit pramuka hitam	84	5,500	462,000		0	84	42	42	231,000	231,000	
92	Talikur tali peluit pramuka hijau	88	5,500	484,000		0	88	51	37	280,500	203,500	
93	Talikur tali peluit pramuka merah	83	5,500	456,500		0	83	35	48	192,500	264,000	
94	Talikur tali peluit pramuka biru	81	5,500	445,500		0	81	21	60	115,500	330,000	
95	Talikur tali peluit pramuka coklat	76	5,500	418,000		0	76	37	39	203,500	214,500	
96	Talikur tali peluit pramuka kuning	67	5,500	368,500		0	67	25	42	137,500	231,000	
97	Talikur tali peluit pramuka putih	76	5,500	418,000		0	76	53	23	291,500	126,500	
98	Bendera sangga pramuka sablon pencoba	114	2,000	228,000		0	114	43	71	86,000	142,000	
99	Bendera sangga pramuka sablon pendobrak	129	2,000	258,000		0	129	48	81	96,000	162,000	
100	Bendera sangga pramuka sablon pelaksana	108	2,000	216,000		0	108	57	51	114,000	102,000	
101	Bendera sangga pramuka sablon perintis	79	2,000	158,000		0	79	53	26	106,000	52,000	
102	Bendera sangga pramuka sablon penegas	87	2,000	174,000		0	87	42	45	84,000	90,000	
103	Peci pembina pramuka PUTRA hitam bludru	39	6,000	234,000	80	480,000	119	68	51	408,000	306,000	
104	Peci pembina pramuka PUTRA coklat bludru	31	6,000	186,000	80	480,000	111	34	77	204,000	462,000	
105	Peci pembina pramuka PUTRA hitam kain	27	6,000	162,000	80	480,000	107	53	54	318,000	324,000	
106	Peci pembina pramuka PUTRA coklat kain	36	6,000	216,000	80	480,000	116	21	95	126,000	570,000	

107	Peci pembina pramuka PUTRI hitam bludru	34	6,000	204,000	80	480,000	114	42	72	252,000	432,000	
108	Peci pembina pramuka PUTRI coklat bludru	9	6,000	54,000	80	480,000	89	53	36	318,000	216,000	
109	Peci pembina pramuka PUTRI hitam kain	16	6,000	96,000	80	480,000	96	56	40	336,000	240,000	
110	Peci pembina pramuka PUTRI coklat kain	19	6,000	114,000	80	480,000	99	41	58	246,000	348,000	
111	pin peci pembina pramuka	186	4,000	744,000	100	400,000	286	186	100	744,000	400,000	
112	Sarung tangan paskibra putih kancing		4,700		100	470,000	100	64	36	300,800	169,200	
113	sarung tangan paskibra putih polos		4,200		100	420,000	100	100	0	420,000	0	
114	sarung tangan paskibra hitam polos		5,500		100	550,000	100	73	27	401,500	148,500	
115	syal merah putih segitiga		4,500		100	450,000	100	54	46	243,000	207,000	
116	syal merah putih perekat		5,000		100	500,000	100	32	68	160,000	340,000	
117	evolet hijau bordir		3,300		100	330,000	100	43	57	141,900	188,100	
118	evolet hitam bordir		3,300		100	330,000	100	57	43	188,100	141,900	
119	evolet hitam viber		2,400		100	240,000	100	54	46	129,600	110,400	
120	evolet hijau viber		2,400		100	240,000	100	61	39	146,400	93,600	
121	evolet merah viber		2,400		100	240,000	100	49	51	117,600	122,400	
122	evolet teratai viber		2,400		100	240,000	100	38	62	91,200	148,800	
123	peluit morse bahan alumunium		5,200		200	1,040,000	200	165	35	858,000	182,000	
124	topi siaga pramuka putra kis kuning		9,500		150	1,425,000	150	121	29	1,149,500	275,500	
125	topi siaga pramuka putri kis kuning		9,500		150	1,425,000	150	108	42	1,026,000	399,000	
126	slempang tkk pramuka hijau		5,200		100	520,000	100	76	24	395,200	124,800	
127	slempang tkk pramuka kuning		5,200		100	520,000	100	59	41	306,800	213,200	
128	slempang tkk pramuka merah		5,200		100	520,000	100	63	37	327,600	192,400	
129	sabuk pramuka kuningan braso		12,500		100	1,250,000	100	86	14	1,075,000	175,000	
130	slempang tkk rumbai merah		11,500		100	1,150,000	100	94	6	1,081,000	69,000	
131	slempang tkk rumbai kuning		11,500		100	1,150,000	100	79	21	908,500	241,500	
132	nastel tali komando bahan kuningan		12,000		50	600,000	50	50	0	600,000	0	
133	sabuk korpri/gesper korpri pns bahan kuningan		13,200		300	3,960,000	300	247	53	3,260,400	699,600	
134	pasak tenda pramuka 20 cm		900		500	450,000	500	412	88	370,800	79,200	
135	pasak tenda pramuka 30 cm		1,200		500	600,000	500	362	138	434,400	165,600	
136	pasak tenda pramuka 40 cm		2,200		500	1,100,000	500	312	188	686,400	413,600	
137	pin garuda paskibra kukuran 4cm		3,800		200	760,000	200	163	37	619,400	140,600	
138	pin garuda paskibra kukuran 5cm		4,500		200	900,000	200	192	8	864,000	36,000	
139	topi pmr biru		13,000		50	650,000	50	32	18	416,000	234,000	
140	topi pmr kuning		14,000		50	700,000	50	41	9	574,000	126,000	
141	buku skk-tk pramka siaga		500		300	150,000	300	295	5	147,500	2,500	
142	buku skk-tk pramka penggalang		500		300	150,000	300	300	0	150,000	0	
143	buku skk-tk pramuka penegak		500		300	150,000	300	274	26	137,000	13,000	
144	badge osis SD		500		300	150,000	300	183	117	91,500	58,500	
145	badge osis SMP		600		300	180,000	300	198	102	118,800	61,200	
146	badge osis SMA		600		300	180,000	300	236	64	141,600	38,400	
147	stiker pipi bendera merah putih		200		5,000	1,000,000	5,000	4,379	621	875,800	124,200	
148	stiker pipi bendera palestina		200		5,000	1,000,000	5,000	3,416	1,584	683,200	316,800	
										38,159,350	21,176,350	

DAFTAR PUSTAKA

Firdaus, M. R. (2021, March 3). *10 Ekskul yang Paling Diminati Siswa/i, Kamu Harus Tahu!* Bintang Sekolah Indonesia. Retrieved March 25, 2024, from https://bintangsekolahindonesia.com/pendidikan/ekskul-yang-paling-diminati/

Gilang p. (2021). *Memahami Tujuan dan Fungsi Pendidikan di Indonesia*. Gramedia. Retrieved May 22, 2024, from https://www.gramedia.com/literasi/tujuan-dan-fungsi-pendidikan-di-indonesia/

Irawan, I. C. (2020). Analisis E-Marketing terhadap keputusan pembelian konsumen secara online. *Journal of Business and Banking*, *9*(Electronic marketing, Internet, Online), 248. 10.14414/jbb.v9i2.1907

Kusnandar, V. B. (2023, July 5). *Piramida Penduduk Indonesia 2022, Usia Produktif Mendominasi*. Databoks. Retrieved May 22, 2024, from https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/07/05/piramida-penduduk-indonesia-2022-usia-produktif-mendominasi

sativa, o., & Andriani. (2023, April 26). Studi tentang seragam sekolah siswa negri 2 kecamatan ranah pesisir. *jurnal seni rupa*, *12 Nomor 01 januari - juni 2023*(pendidikan), 20. file:///C:/Users/asus/Downloads/42784-98134-2-PB.pdf

Setyo, T. (2012, March 11). *Perkembangan e-commerce di Indonesia – Universitas Pasundan*. Universitas Pasundan. Retrieved May 9, 2024, from https://www.unpas.ac.id/perkembangan-e-commerce-di-indonesia/

Trisilia, M. (2020, - -). *COVID-19 DAN PERUBAHAN GAYA HIDUP*. BINUS UNIVERSITY. Retrieved May 9, 2024, from https://binus.ac.id/malang/2020/09/covid-19-dan-perubahan-gaya-hidup/

Yonatan, A. Z. (2023, October 16). *Ada Lebih dari 50 Juta Murid Indonesia di Tahun Ajaran 2023/2024*. GoodStats Data. Retrieved March 25, 2024, from https://data.goodstats.id/statistic/agneszefanyayonatan/ada-lebih-dari-50-juta-murid-indonesia-di-tahun-ajaran-20232024-VmWri