

LAPORAN PRAKTIK KERJA

TOKO RISKI SEMBAKO

Jalan Taman Mangga no 20 Kel. Lamper Kidul Kec. Semarang Sealatan



NAMA : Hasan Nur Hakam

NIM: 21122026

PROGRAM STUDI: Manajemen

STIE CENDEKIA KARYA UTAMA

SEMARANG

2025



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN PRAKTIK KERJA

Laporan praktik kerja ini diajukan oleh:

Nama: Hasan Nur Hakam

NIM: 21122026

Program Studi: Manajemen

Judul Laporan Praktik Kerja: Peningkatan daya beli masyarakat wilayah taman mangga dan sekitarnya terhadap keberadaan toko risi sembako di jalan taman mangga no 20 kel. Lamper kidul kec. Semarang selatan

Pembimbing



Dr. M. Shohibul Jamil, S.H.I., M.H

Semarang, 18 Oktober 2025

STIE Cendekia Karya Utama Semarang

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. M. Shohibul Jamil S.H.I., M.H

Kata Pengantar

Assalamu'alaikum Wr Wb

Puji syukur kehadirat Alloh Subhanallohu Wa'Tala yang melimpahkan rahmat, hidayah, anugerah untuk kita dan sholawat serta salam kita haturkan kepada Baginda Nabi Sayyidina Muhammad Shallallahu Alaihi Wassalam yang insyAlloh kita mendapatkan syafaat di yaumil akhir, Amin Ya Robbal Alamin

Alhamdulillah saya dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja berjudul **Peningkatan daya beli masyarakat wilayah taman mangga dan sekitarnya terhadap keberadaan toko riski sembako di jalan taman mangga no 20 kel. Lamper Kidul kec. Semarang Selatan.** Tujuan pembuatan Laporan Praktik Kerja untuk memenuhi sebagai syarat tugas kuliah

Saya dengan ini mengucapkan terimakasih banyak kepada Pihak STIE Cendekia Karya Utama Semarang sebagai berikut:

Dr. Dirgo Wahyono M.S.i sebagai Ketua STIE Cendekia Karya Utama

Yudho Purnomo, S.E., M.M sebagai Pembantu Ketua

Dr. M. Shohibul Jamil, S.H.I., S.M., M.H., AH sebagai Ketua Program Studi Manajemen sekaligus dosen pembimbing

Saya juga berterimakasih kepada semua pihak instansi

Semarang, 20 Oktober 2025

Penulis

Wassalamu'alaikum Wr Wb



Daftar Isi

Lembar Persetujuan Laporan Praktik Kerja.....	i
Kata Pengantar.....	ii
Daftar Isi.....	iii
Bagian Utama:	
BAB I Pendahuluan.....	1
1.1 Latar Belakang	
1.2 Tujuan Praktik Kerja	
1.3 Manfaat yang diharapkan	
1.4 Waktu dan lokasi pelaksanaan	
1.5 Metode pengumpulan data selama praktik	
BAB II Profil Instansi.....	2
2.1 Sejarah singkat tempat praktik kerja	
2.2 Visi, misi dan tugas pokok instansi	
2.3 Layanan utama yang disediakan	
2.4 Peran instansi dalam pelayanan publik	
BAB III Uraian Kegiatan PRAJA.....	3
BAB IV Analisis dan Pembahasan.....	4
BAB V Penutup.....	5



BAB I

Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Riski Sembako sebagai salah satu pelaku usaha mikro yang berfokus pada penyediaan kebutuhan pokok masyarakat sekitar. Toko ini didirikan dengan tujuan memberikan kemudahan akses bagi warga dalam memperoleh kebutuhan sehari-hari dengan harga yang terjangkau dan pelayanan yang ramah. Berlokasi di lingkungan pemukiman yang strategis, Riski Sembako menjadi alternatif utama masyarakat sekitar untuk berbelanja sembako tanpa harus pergi jauh ke pasar tradisional atau pusat perbelanjaan besar.

Keberadaan toko ini juga turut mendorong pertumbuhan ekonomi lokal serta membuka peluang usaha kecil dan menengah lainnya melalui distribusi barang kebutuhan pokok. Dengan sistem pelayanan yang terus diperbaiki dan manajemen stok yang baik, Riski Sembako berupaya untuk mempertahankan kepercayaan konsumen sekaligus meningkatkan kualitas layanannya dari waktu ke waktu

1.2 Tujuan Praktik Kerja

Meningkatkan pemahaman tentang dunia kerja, khususnya di bidang perdagangan dan penjualan barang kebutuhan pokok.

Mengembangkan keterampilan kerja seperti melayani pelanggan, mengelola stok barang, dan melakukan transaksi penjualan secara langsung.

Melatih kedisiplinan, tanggung jawab, dan etos kerja dalam lingkungan kerja nyata.

Menambah wawasan dan pengalaman praktis dalam pengelolaan usaha kecil dan menengah (UKM), termasuk manajemen toko dan pembukuan sederhana.



1.3 Manfaat

Menambah Pengalaman Kerja Nyata

Mahasiswa mendapatkan pengalaman langsung dalam dunia kerja, khususnya di bidang perdagangan dan pelayanan konsumen.

Meningkatkan Keterampilan Praktis

Melatih keterampilan seperti pengelolaan stok, pelayanan pelanggan, pengoperasian mesin kasir, dan pencatatan keuangan sederhana.

Menumbuhkan Sikap Profesional

Membiasakan diri bersikap disiplin, bertanggung jawab, jujur, dan dapat bekerja sama dalam tim.

Mengenal Dunia Usaha Secara Langsung

Memberikan pemahaman tentang bagaimana sebuah usaha kecil seperti toko sembako dikelola dan dijalankan sehari-hari.

Mempersiapkan Diri untuk Dunia Kerja

Menjadi bekal berharga untuk menghadapi dunia kerja setelah lulus, baik sebagai karyawan maupun wirausahawan.

1.4 Waktu dan lokasi pelaksanaan

Jalan Taman Mangga no 20 kel.Lamper Kidul Kec. Semarang Selatan

28 Agustus – 18 Oktober

1.5 Metode pengumpulan data selama praktik

Buku Penjualan

Partisipasi Langsung

Observasi Langsung



BAB II

Profil Instansi

2.1 Sejarah singkat tempat praktik kerja

Awal mula mendirikan toko sembako melihat warga jauh-jauh membeli bahan pokok ke mini market atau supermarket alhasil punya ide untuk mendirikan toko sembako di sekitar bernama Riz-Q dengan harga terjangkau murah berjalannya waktu warga sekitar menyebutnya riski jadilah riski sembako

2.2 Visi,Misi,Tugas Pokok Instansi

Visi: Menjadi toko sembako pilihan utama masyarakat dengan pelayanan terbaik, harga terjangkau, dan kualitas produk yang terjamin.

Misi:

Menyediakan kebutuhan sembako yang lengkap, segar, dan berkualitas bagi pelanggan.

Memberikan pelayanan yang ramah, cepat, dan profesional kepada setiap pelanggan.

Menawarkan harga yang kompetitif dan terjangkau untuk semua kalangan.

Menjalin hubungan baik dan saling menguntungkan dengan para pemasok dan mitra usaha.

Terus meningkatkan kualitas pelayanan dan pengelolaan toko secara berkelanjutan.

Tugas Pokok:

Melayani Pelanggan

Menjaga Toko

Membersihkan area tempat

2.3 Layanan Utama yang disediakan: Offline

2.4 Peran Instansi dalam pelayanan publik

Menyediakan bahan pokok

Harga Terjangkau Murah



BAB III

Uraian Kegiatan PRAJA

Pengenalan lingkungan kerja: memahami alur kerja, tata letak toko, dan pembagian tugas.

Pencatatan stok barang: membantu mencatat barang masuk dan keluar agar persediaan tetap terkontrol.

Pengelolaan rak: menyusun barang sesuai kategori serta mengecek kondisi dan tanggal kedaluwarsa.

Pelayanan konsumen: melayani pembeli, memberikan informasi harga, dan membantu proses transaksi.

Penataan display & promosi: menata produk agar menarik dan mendukung kegiatan promosi sederhana.

Penyusunan laporan: mencatat kegiatan harian untuk bahan laporan akhir praktik kerja.



BAB IV

Analisis dan Pembahasan

1. Gambaran Umum Kegiatan Praktik

Selama menjalani praktik kerja di Toko Riz-Q Sembako, penulis berperan dalam membantu kegiatan operasional harian seperti melayani pelanggan, mencatat transaksi, mengelola stok, dan menata barang di etalase. Dari kegiatan tersebut, penulis mendapatkan pemahaman tentang bagaimana proses bisnis ritel kecil berjalan dari hulu ke hilir — mulai dari pembelian barang, penyimpanan, penjualan, hingga pelayanan pelanggan.

2. Analisis Proses Operasional

Secara umum, kegiatan operasional di Toko Riz-Q Sembako berjalan cukup efektif. Pemilik toko menerapkan sistem kerja sederhana dengan pembagian tugas yang jelas. Namun, masih terdapat beberapa aspek yang dapat dikembangkan:

Manajemen stok: Pencatatan stok masih dilakukan secara manual di buku tulis. Hal ini rentan menimbulkan selisih data antara stok fisik dan catatan.

Tata letak produk: Penataan barang belum sepenuhnya mempertimbangkan alur pergerakan pelanggan. Produk dengan permintaan tinggi seharusnya ditempatkan di area yang mudah dijangkau.

Pelayanan pelanggan: Pelayanan dilakukan secara ramah, namun belum memiliki standar tertentu, seperti penawaran produk baru atau sistem keanggotaan pelanggan tetap.

Dengan melihat kondisi tersebut, penerapan sistem digital sederhana atau penggunaan aplikasi kasir berbasis ponsel dapat menjadi langkah awal untuk meningkatkan efisiensi.



3. Pembahasan Pengalaman dan Kompetensi

Melalui praktik kerja ini, penulis mempelajari pentingnya disiplin, ketelitian, dan komunikasi interpersonal dalam dunia kerja. Toko sembako menjadi ruang belajar yang nyata untuk memahami perilaku konsumen – misalnya, pelanggan lebih tertarik pada harga dan kelengkapan produk dibandingkan promosi visual.

Selain itu, praktik ini memperlihatkan bahwa kerja sama antarpegawai memiliki peran besar dalam kelancaran aktivitas toko, terutama saat toko sedang ramai.

4. Analisis Kinerja Toko

Dilihat dari sudut pandang bisnis kecil, Toko Riz-Q Sembako sudah mampu memenuhi kebutuhan pelanggan di sekitar wilayahnya. Namun, tantangan utama terletak pada:

Persaingan harga dengan toko ritel modern dan platform online.

Keterbatasan ruang penyimpanan yang memengaruhi variasi produk.

Minimnya promosi digital yang menyebabkan jangkauan pelanggan baru masih sempit.

Dengan sedikit inovasi – seperti menjual produk lewat WhatsApp Catalog, Shopee, atau TikTok Shop – toko ini berpotensi meningkatkan penjualan tanpa menambah biaya besar.

5. Refleksi Hasil Praktik

Praktik di Toko Riz-Q Sembako tidak hanya memberikan pengalaman teknis, tetapi juga memperkuat pemahaman penulis tentang tanggung jawab dalam bekerja, cara menghadapi pelanggan dengan berbagai karakter, dan pentingnya adaptasi terhadap perkembangan teknologi.

Dari kegiatan ini, penulis belajar bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh besar kecilnya modal, tetapi juga oleh sikap kerja dan pelayanan yang konsisten.



BAB V

Penutup

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan praktik kerja yang dilakukan di Toko Riz-Q Sembako, dapat disimpulkan bahwa praktik ini memberikan pengalaman langsung mengenai bagaimana pengelolaan usaha ritel dilakukan secara sederhana namun efektif. Melalui keterlibatan dalam kegiatan pelayanan, pencatatan transaksi, serta pengelolaan stok barang, penulis memahami pentingnya koordinasi, ketelitian, dan pelayanan yang ramah terhadap pelanggan.

Toko Riz-Q Sembako telah mampu memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar dengan harga yang bersaing dan produk yang cukup lengkap. Namun, masih terdapat beberapa aspek yang dapat dikembangkan, seperti sistem pencatatan stok yang lebih modern, penataan produk yang lebih strategis, dan perluasan promosi melalui media digital.

Saran

Berdasarkan hasil analisis selama praktik kerja, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat membantu peningkatan kinerja toko, antara lain:

Meningkatkan sistem pencatatan stok dengan memanfaatkan aplikasi sederhana agar data barang lebih akurat dan efisien.

Menata ulang tata letak produk berdasarkan kategori dan frekuensi permintaan agar pelanggan lebih mudah mencari barang.

Mengembangkan strategi promosi digital, misalnya melalui media sosial, untuk menarik pelanggan baru dan meningkatkan penjualan.

Memberikan pelatihan pelayanan pelanggan kepada karyawan agar pengalaman berbelanja menjadi lebih nyaman dan konsisten.



LAMPIRAN







