

**LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS**

**MARNING JAGUNG PEDAS MANIS DI YOGYAKARTA**



Disusun oleh:

Nafi' Fakhruddin

14311145

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2021

**LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN BISNIS**  
**MARNING JAGUNG PEDAS MANIS DI YOGYAKARTA**

Rancang Bangun Bisnis

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia

Disusun oleh:

Nama : Nafi' Fakhruddin

Nomor Mahasiswa : 14311145

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

**YOGYAKARTA**

**2021**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tugas akhir Rancang Bangun dan Implementasi Bisnis ini tidak terdapat karya dari orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah ini disebutkan di dalam referensi atau daftar Pustaka. Dengan demikian saya menyatakan bahwa naskah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi dan apabila terbukti merupakan plagiasi dari hasil karya penulis lain maka saya bersedia menerima sanksi atau hukum yang berlaku.”

Bantul, 25 November 2021

Penulis,



(Nafi' Fakhruddin)  
NIM 14311145

## LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN AKHIR IMPLEMENTASI BISNIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Pengusul : NAFI' FAKHRUDDIN  
Nomor Mahasiswa : 14311145  
Jurusan : MANAJEMEN  
Peminatan : OPERASI  
Nama Usaha : MR.ZAN INDONESIA  
Judul Proposal : LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI  
BISNIS MARNING JAGUNG PEDAS MANIS

Yogyakarta, 25 November 2021

Telah Disetujui Oleh,  
Dosen Pembimbing



(Drs. Al Hasin, M.B.A.)

NIK/NIDN:

**BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR**

**TUGAS AKHIR BERJUDUL  
LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS MARNING JAGUNG  
PEDAS MANIS DI YOGYAKARTA**

Disusun Oleh : **NAFI' FAKHRUDDIN**  
Nomor Mahasiswa : **14311145**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**  
Pada hari, tanggal: Senin, 03 Januari 2022

Penguji/ Pembimbing Tugas Akhir : Al Hasin,Drs.,MBA.

Penguji : Anjar Priyono,,S.E., M.Si., Ph.D.

Mengetahui  
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
Universitas Islam Indonesia



Prof. Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

**BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR**

*Bismillahirrahmannirrahim*

Pada Semester **Ganjil 2021/2022** hari, tanggal: **Senin, 03 Januari 2022** Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian Tugas Akhir yang disusun oleh:

Nama : **NAFI' FAKHRUDDIN**  
No. Mahasiswa : **14311145**  
Judul Tugas Akhir : **LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS MARNING JAGUNG PEDAS MANIS DI YOGYAKARTA**  
Jenis Tugas Akhir : **Rancang Bangun**  
Pembimbing : **Al Hasin, Drs., MBA.**

Berdasarkan hasil evaluasi Tim Dosen Penguji Tugas Akhir, maka Tugas Akhir tersebut dinyatakan:

- 1. Lulus Ujian Tugas Akhir \*)**
  - a. Tugas Akhir tidak direvisi
  - ~~b. Tugas Akhir perlu direvisi~~
- ~~**2. Tidak Lulus Ujian Tugas Akhir**~~

Nilai : **A-**

Nilai (Publikasi/Diseminasi TA)\* : **A-**

Referensi : **Layak/Tidak Layak \*)** ditampilkan di Perpustakaan

Tim Penguji

Ketua Tim : **Anjar Priyono, S.E., M.Si., Ph.D.**

Anggota Tim : **Al Hasin, Drs., MBA.**

Keterangan:  
\*) *Coret yang tidak perlu*



Yogyakarta, 03 Januari 2022  
Ketua Program Studi Manajemen

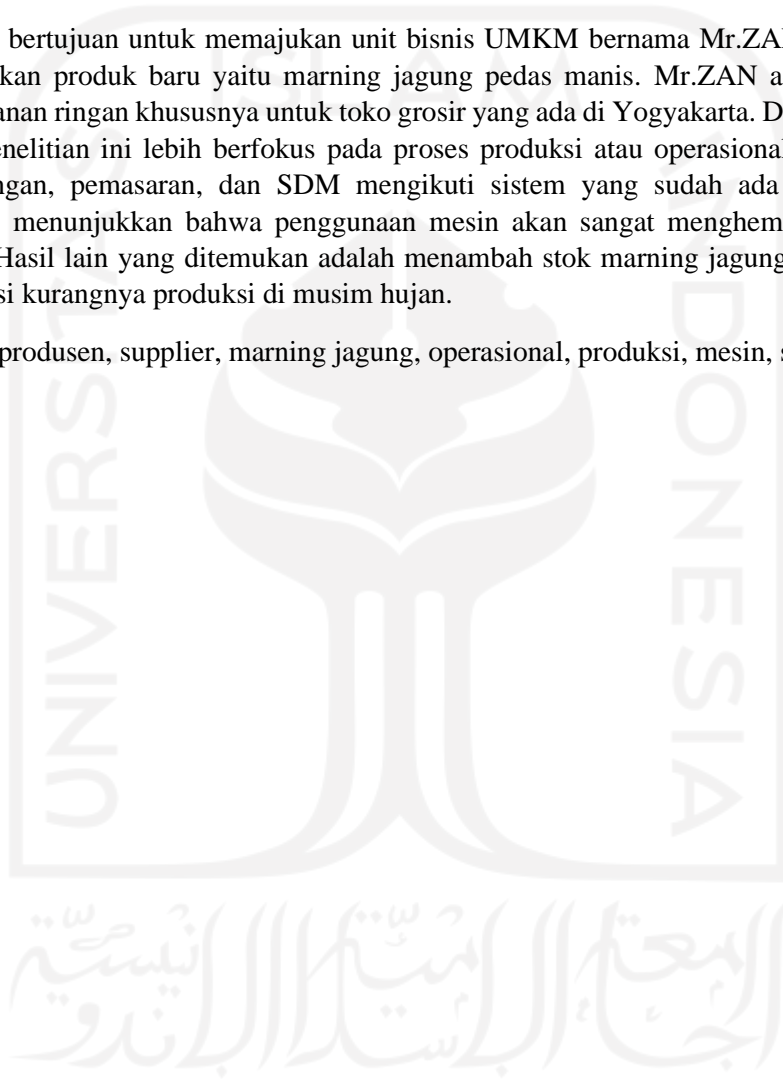
*Anjar Priyono*  
**Anjar Priyono, SE., M.Si., Ph.D.**

**LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN BISNIS**  
**MARNING JAGUNG PEDAS MANIS DI YOGYAKARTA**

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk memajukan unit bisnis UMKM bernama Mr.ZAN Indonesia dengan mengembangkan produk baru yaitu marning jagung pedas manis. Mr.ZAN adalah produsen dan supplier makanan ringan khususnya untuk toko grosir yang ada di Yogyakarta. Dibandingkan dengan aspek lain penelitian ini lebih berfokus pada proses produksi atau operasional karena sistem lain seperti keuangan, pemasaran, dan SDM mengikuti sistem yang sudah ada sebelumnya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan mesin akan sangat menghemat waktu dan biaya operasional. Hasil lain yang ditemukan adalah menambah stok marning jagung kering siap goreng bisa mengatasi kurangnya produksi di musim hujan.

**Kata kunci:** produsen, supplier, marning jagung, operasional, produksi, mesin, stok.



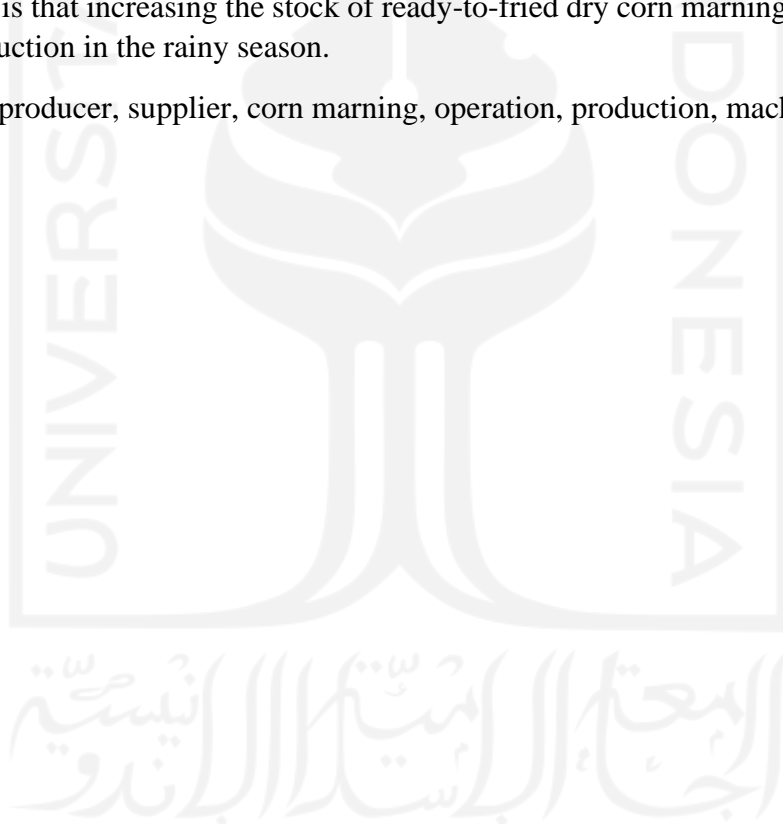
## FINAL REPORT OF BUSINESS PLAN AND IMPLEMENTATION

### SWEET AND SPICY CORN MARNING AT YOGYAKARTA

#### Abstract

This study aims to advance the MSME business unit named Mr.ZAN Indonesia by developing a new product, namely spicy sweet corn marning. Mr.ZAN is a manufacturer and supplier of snacks, especially for wholesale stores in Yogyakarta. Compared to other aspects, this research focuses more on production or operational processes because other systems such as finance, marketing, and HR follow the existing systems. The results of this research indicate that the use of the machine will greatly save time and operational costs. Another result found is that increasing the stock of ready-to-fried dry corn marning can overcome the lack of production in the rainy season.

**Keywords:** producer, supplier, corn marning, operation, production, machine, stock.





## MOTTO

*“My happiness is if being able to make someone else happy.”*

*"Barang siapa yang membahagiakan orang mukmin lain, Allah Ta'ala menciptakan 70.000 malaikat yang ditugaskan memintakan ampunan baginya sampai hari kiamat sebab ia telah membahagiakan orang lain." "Allah senantiasa menolong hamba selama ia menolong saudaranya." (HR. Muslim no. 2699)."*

الجمعة الاستاذة الانيسة

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh*

Alhamdulillah Rabbil'alamin, segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi tauladan yang baik bagi umatnya sehingga dengan kesempatan yang Allah SWT berikan dan tauladan yang baik dari Rasulullah penulis dapat menyelesaikan tugas akhir rancang bangun bisnis dengan judul : “LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS MARNING JAGUNG PEDAS MANIS” dengan baik, untuk memenuhi syarat kelulusan dan mendapat gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.

Penyusunan naskah ini tidak akan pernah selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak yang terkait. Maka dari itu saya sampaikan beribu-ribu terimakasih untuk bimbingan, doa, semangat dan dukungannya. Kepada:

1. Bapak Drs. Al Hasin, M.B.A. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan ilmu dan bimbingan dengan sabar dan ikhlas kepada saya agar dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
2. Sri Maryono dan Jazimah sebagai orang tua serta kedua adik saya Zulfa dan Anfan selaku keluarga yang selalu memberikan dukungannya pertama baik dari luar maupun dari dalam, motivasi, serta doa dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
3. Fauzi dan Musthofa sebagai sahabat yang selalu memberikan motivasi dalam 10 tahun yang sangat berarti ini.
4. Septiani Wulandari salah satu sahabat yang entah kenapa kata-katanya selalu bisa membuat semangatku tergugah.
5. Geng SMA 1, Ika, Rinda, Bakti, Elkadis, Kartika, dan tentu saja Musthofa serta Fauzi, kalian selalu menjadi yang terbaik.
6. Geng SMA 2, Wulan, Awalia, Habib, Rosita, ditambah Nicko, selalu ada cerita yang menjadi penyemangatku.

7. Geng SMP, Atika, Hilda, Aristi, kalian tetep mensupportku walaupun
8. Rosita Dewi Agustina, terimakasih atas semangat, waktu, dan dukungannya delapan tahun ini, setidaknya kepergiannya juga sebuah motivasi yang membuatku jauh lebih kuat.
9. Seluruh karyawan Mr.ZAN yang tidak bisa saya sebutkan semuanya.
10. Geng kampung Bumen Wetan dan Angkringan Kebun Tetangga, terimakasih atas listrik, wi-fi, dan menu murahannya.
11. Kepada segala pihak yang telah membantu dalam penulisan tugas akhir ini, saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas dukungan yang telah diberikan. Semoga teman - teman yang tidak saya sebutkan akan dibalas kebaikannya oleh Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa naskah tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran masukan serta kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan berbagai pihak.

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Bantul, 25 November 2021

Penulis,

Nafi' Fakhruddin

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
MOTTO .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Sistematika Laporan .....	3
<b>BAB II LAPORAN UMUM PELAKSANAAN BISNIS.....</b>	<b>5</b>
2.1 Profil Bisnis .....	5
2.2 Pelaksanaan Bisnis.....	6
2.2.1 Aspek Sumber Daya Manusia.....	6
a. Tim Manajemen dan Struktur Organisasi .....	6
1. Tim Manajemen.....	6
2. Struktur Organisasi .....	7
b. Proses Rekrutmen .....	9
c. Sistem Penilaian Kinerja.....	10
d. Sistem Kompensasi.....	10
2.2.2 Aspek Produksi atau Operasi.....	12
a. Fasilitas Produksi .....	12
b. Layout dan Proses Produksi.....	14
1. Layout dan gambaran Pabrik .....	14
2. Proses Produksi .....	15
c. Kapasitas Produksi.....	17
2.2.3 Aspek Pemasaran.....	17

a. <i>Segmentation, Targeting, Positioning</i> .....	17
b. Analisis Persaingan.....	18
c. Analisis Pelanggan.....	19
d. Strategi <i>Marketing Mix</i> .....	19
1. Strategi Promosi.....	19
2. Strategi Produk .....	20
3. Strategi Harga .....	21
4. Strategi <i>Place</i> .....	21
e. Analisis SWOT .....	22
f. Analisis Penjualan .....	23
2.2.4 Aspek Keuangan.....	24
2.2.4.1 Laporan Pendapatan.....	24
2.2.4.2 Laporan Laba Rugi .....	27
2.2.4.3 Neraca .....	28
2.2.4.4 Laporan Arus Kas .....	30
<b>BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH.....</b>	<b>31</b>
3.1 Identifikasi dan Pemecahan Masalah Aspek Operasi.....	31
3.1.1 Perencanaan, Realisasi, dan Gap .....	31
3.1.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis .....	32
3.2 Identifikasi dan Pemecahan Masalah Aspek SDM.....	38
3.2.1 Perencanaan, Realisasi, dan Gap .....	38
3.2.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis .....	40
3.3 Identifikasi dan Pemecahan Masalah Aspek Pemasaran.....	43
3.3.1 Perencanaan, Realisasi, dan Gap .....	43
3.3.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis .....	44
3.4 Identifikasi dan Pemecahan Masalah Aspek Keuangan.....	46
3.4.1 Perencanaan, Realisasi, dan Gap .....	46
3.4.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis .....	47

<b>BAB IV KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....</b>	<b>50</b>
4.1 Kesimpulan .....	50
4.1.1 Aspek Umum .....	50
4.1.1.1 Aspek Sumber Daya Manusia.....	50
4.1.1.2 Aspek Pemasaran.....	51
4.1.1.3 Aspek Keuangan .....	51
4.1.2 Aspek Khusus .....	52
4.1.2.1 Aspek Operasi.....	52
4.2 Rekomendasi... ..	53
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>55</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN.....</b>	<b>57</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	
Gambar 2.1 Struktur Perusahaan .....	8
Gambar 2.2 Tata Letak Pabrik .....	14
Gambar 2.3 Pengeringan Jagung .....	16
Gambar 2.4 Produk Marning Jagung Pedas Manis .....	20
<b>DAFTAR TABEL</b>	
Tabel 2.1 Data Gaji Karyawan .....	11
Tabel 2.2 Peralatan Produksi .....	13
Tabel 2.3 Analisis SWOT Mr.ZAN .....	22
Tabel 2.4 Analisis Penjualan .....	23
Tabel 2.5 Laporan Pendapatan Bulan Oktober 2019.....	25

Tabel 2.6 Laporan Pendapatan Bulan November 2019 .....	25
Tabel 2.7 Laporan Pendapatan Bulan Desember 2019 .....	26
Tabel 2.8 Laporan Laba Rugi Mr ZAN .....	27
Tabel 2.9 Neraca .....	28
Tabel 2.10 Laporan Arus Kas Mr ZAN .....	27
Tabel 3.1 Perencanaan, Realisasi dan Gap Aspek Operasi .....	31
Tabel 3.2 Pemecahan Masalah Aspek Operasi.....	32
Tabel 3.3 Perencanaan, Realisasi dan Gap Aspek SDM .....	39
Tabel 3.4 Pemecahan Masalah Aspek SDM.....	40
Tabel 3.5 Perencanaan, Realisasi dan Gap Aspek Pemasaran.....	43
Tabel 3.6 Pemecahan Masalah Aspek Pemasaran .....	44
Tabel 3.7 Perencanaan, Realisasi dan Gap Aspek Keuangan.....	46
Tabel 3.8 Pemecahan Masalah Aspek Keuangan .....	47



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Industri kreatif adalah salah satu sektor yang memberikan kontribusi cukup tinggi bagi perekonomian nasional. Ekonomi Kreatif (Ekraf) merupakan salah satu sektor yang diharapkan mampu menjadi kekuatan baru ekonomi nasional di masa mendatang, seiring dengan kondisi sumber daya alam yang semakin terdegradasi setiap tahunnya. Melalui Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf), Pemerintah Indonesia berusaha menaruh perhatian lebih terhadap industri kreatif dengan tujuan untuk memaksimalkan potensi dan peluang Ekonomi Kreatif di Indonesia.

Data statistik ekonomi kreatif Indonesia pada tahun 2016 menyebutkan bahwa sejak tahun 2010 hingga tahun 2015, besaran Pertumbuhan Domestik Bruto (PDB) ekonomi kreatif mengalami kenaikan rata-rata 10,14% setiap tahun, yaitu dari Rp 525,96 triliun menjadi Rp 852,24 triliun. Nilai ini memberikan kontribusi terhadap perekonomian nasional sebesar 7,38% hingga 7,66% yang didominasi oleh tiga subsektor diantaranya kuliner 4,69%, *fashion* 18,15% dan kriya 15,70% (Bekraf & BPS, 2017).

Industri kuliner sebagai salah satu bagian dari industri kreatif yang menjadi pusat perhatian pebisnis dianggap sebagai kebutuhan yang tidak terlepas dari keberlangsungan hidup manusia. Industri kuliner di Indonesia merupakan sektor bisnis yang sangat strategis bagi perkembangan ekonomi di Indonesia. Kuliner bukan lagi produk konsumsi untuk memenuhi kebutuhan biologis manusia semata. Namun, saat ini kuliner menjadi sebuah gaya hidup di kalangan masyarakat, bisa dilihat bahwa setiap acara perkumpulan yang bersifat formal maupun non formal



pasti membutuhkan makanan bukan untuk kebutuhan pokok manusia melainkan hanya untuk camilan.

Berdasarkan populasi industri yang ada, industri kuliner saat ini tetap menjadi industri yang paling digemari oleh sebagian besar masyarakat dibanding industri lain. Menurut data Disperindag Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY), hingga saat ini terdapat 83.000 Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di DIY dan 50% diantaranya adalah industri kuliner. Hal ini tentu berdampak pada persaingan antar pebisnis yang semakin ketat dengan banyaknya UKM yang mengisi industri kuliner.

Persaingan bisnis yang semakin ketat selaras dengan perkembangan bisnis itu sendiri. Persaingan antar kompetitor akan memicu kemampuan masing-masing pelaku usaha untuk terus mengembangkan usahanya. Menurut Kotler dan Keller (2016), pengembangan produk adalah strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk baru atau produk yang dimodifikasi ke segmen pasar yang sekarang. Kesuksesan dalam pengembangan produk dapat memacu pertumbuhan perusahaan.

Pada dasarnya, perusahaan harus terus melakukan pengembangan produk dan inovasi produk agar mampu bertahan dan terus tumbuh dalam kondisi persaingan yang semakin ketat. Inovasi produk dapat berupa produk baru atau produk lama yang dimodifikasi. Cara yang dipilih dalam melakukan inovasi produk tentu harus sesuai dengan kemampuan perusahaan dan perlu memperhatikan beberapa aspek termasuk aspek keuangan atau pendanaan. Bagi perusahaan kecil, tentu saja memiliki dana yang terbatas untuk melakukan inovasi produk baru.

Mr.ZAN Indonesia merupakan sebuah perusahaan berskala kecil yang memiliki dana minimal untuk bertahan, tumbuh, dan berkembang. Mr.ZAN dapat beroperasi karena adanya peluang bisnis yang cukup menjanjikan, mengingat produk marning jagung pedas manis tidak mudah ditemukan di toko-toko grosir makanan Yogyakarta. Maka dari itu, Mr.ZAN mencoba untuk

menghadirkan produk marning jagung pedas manis di Yogyakarta dan sekitarnya. Mayoritas produsen marning di Indonesia masih menggunakan strategi produk lama yang hanya memproduksi marning dengan rasa asin, sehingga Mr.ZAN terus berusaha melakukan inovasi dan pengembangan produk yang sudah ada.

Produk pilihan perusahaan Mr.ZAN yaitu olahan dari jagung yang digoreng atau bisa disebut marning jagung dengan varian pedas manis. Produk marning jagung dapat dikatakan sebagai makanan ringan yang cukup diminati oleh beberapa kalangan masyarakat, sehingga Mr.ZAN terus melakukan berbagai upaya dalam hal pengembangan produk agar mampu menarik minat masyarakat sebagai konsumen untuk membeli produk yang kami tawarkan.

## **1.2 Sistematika Laporan**

Sistematika laporan rancang bangun bisnis memiliki beberapa bagian yaitu Bab I, II, III, dan IV. Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari sub bab latar belakang dan sistematika laporan. Pada bagian latar belakang diuraikan tentang munculnya ide bisnis yang dijalankan. Selanjutnya, pada bagian sistematika laporan menjelaskan secara singkat terkait laporan tugas akhir rancang bangun bisnis disusun.

Pada bagian Bab II berisi laporan umum pelaksanaan kegiatan bisnis yang terdiri dari beberapa sub bab yaitu profil bisnis dan pelaksanaan bisnis. Bagian profil bisnis menguraikan tentang profil bisnis dan pelaksanaan bisnis secara umum yang meliputi bidang usaha, lokasi usaha, waktu berdiri usaha, dan perkembangan bisnis. Selanjutnya, pada bagian pelaksanaan bisnis berisi tentang beragam aspek yang ditinjau seperti Sumber Daya Manusia (SDM), operasi, pemasaran, dan keuangan.

Pada bagian Bab III berisi identifikasi dan pemecahan masalah yang terdapat beberapa sub bab bagian yaitu identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah. Pada bagian identifikasi masalah menguraikan tentang permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis dalam mengelola bisnis. Selanjutnya, bagian tinjauan teoritis berisi tentang teori yang berkaitan dengan permasalahan yang muncul. Pada bagian pemecahan masalah menguraikan tentang teori atau pendekatan yang digunakan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi.

Pada bagian Bab IV berisi kesimpulan dan rekomendasi yang menguraikan tentang pelaksanaan bisnis secara umum, pelaksanaan aspek fungsional, penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana telah diuraikan pada Bab III, dan berisi saran bagi seseorang yang akan berkecimpung di bidang usaha sejenis.

Kemudian pada bagian akhir berisi tentang daftar pustaka dan lampiran untuk menunjang bisnis yang dijalankan.

## BAB II

### LAPORAN UMUM PELAKSANAAN BISNIS

#### 2.1 Profil Bisnis

Usaha yang dijalankan oleh penulis yaitu bisnis kuliner dengan nama Mr.ZAN. Usaha ini bergerak pada bidang bisnis kuliner yang menjual produk makanan ringan marning jagung. Mr.ZAN dimiliki dan dikelola oleh seorang pelaku usaha yang mempunyai tugas dan fungsi sesuai dengan konsentrasi yang diambil dalam dunia perkuliahan.

Mr.ZAN memiliki lokasi yang berdekatan dengan kediaman *owner* yaitu di daerah Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Mr.ZAN menjual produk berupa makanan ringan. Alasan perusahaan menjual produk makanan ringan karena sebagian masyarakat sering membutuhkan camilan untuk menemani aktivitas sehari-hari, sehingga muncul ide usaha makanan ringan marning jagung sebagai produk yang dijual Mr.ZAN.

Berdirinya Mr.ZAN didasarkan oleh analisa pelaku bisnis. Pelaku bisnis menganalisa di era milenial sekarang banyak orang yang menginginkan makanan *simple* salah satunya makanan camilan. Mr.ZAN sebelumnya sudah berdiri dengan beberapa produk yang tersebar di pasaran antara lain Kripik Tempe dan Kripik Pisang. Pelaku usaha dalam bisnis ini memilih marning jagung pedas manis sebagai produk baru perusahaan. Marning jagung pedas manis menjadi produk pilihan perusahaan karena produk tersebut tidak mudah ditemukan di toko grosir makanan daerah Yogyakarta yang menjadi lokasi bisnis kami.

Mr.ZAN beroperasi di area sawah dekat permukiman warga yang beralamat di Bumen Wetan, Baturetno, Banguntapan, Bantul, lebih tepatnya dapat dilihat menggunakan *google maps* dengan pencarian “Mr.ZAN Factory”. Lokasi ini sangat menguntungkan karena berada di dekat perbatasan antara Kabupaten Bantul, Kota Yogyakarta, dan Kabupaten Sleman, serta akses jalan ke Kabupaten Gunungkidul juga sangat mudah.

## **2.2 Pelaksanaan Bisnis**

### **2.2.1 Aspek Sumber Daya Manusia**

#### **a. Tim Manajemen dan Struktur Organisasi**

##### **1. Tim Manajemen**

Pelaku bisnis telah memiliki tim manajemen yang memiliki *background* dalam bidang manajerial suatu usaha serta memiliki beberapa staf yang memiliki pengalaman dalam mengolah makanan dan memiliki *skill* tambahan terkait pelayanan terhadap konsumen. Tim manajemen Mr.ZAN terdiri dari:

##### **a) Manajer**

Nama : Nafi' Fakhruddin

Tempat, tanggal lahir :

Manajer memiliki pengalaman dalam bidang manajerial khususnya pemasaran serta memiliki kemampuan lain seperti

pengolahan proses produksi, pengelolaan SDM, dan pengelolaan keuangan bisnis.

**b) Staf Pemrosesan Jagung Awal**

Nama : Galih Indra

Tempat, tanggal lahir :

**c) Staf Bagian Penggorengan**

Nama : Marinem

Tempat, tanggal lahir :

Staf bagian penggorengan memiliki *skill* dan pengalaman dalam mengelola makanan terutama pembuatan makanan ringan. Pengalaman kerja yang telah diperoleh kurang lebih 4 tahun yaitu sebagai tim produksi di Yogyakarta.

**d) Staf Packaging**

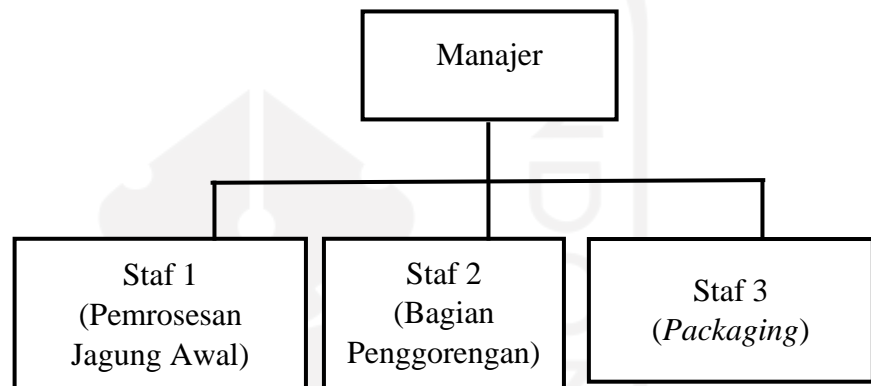
Nama : Kartini

Tempat, tanggal lahir :

**2. Struktur Organisasi**

Mr.ZAN memiliki struktur usaha yang tidak terlalu rumit, sehingga memudahkan dalam pengawasan karyawan. Mr.ZAN memiliki empat karyawan sebagai manajer, staf pemrosesan jagung

awal, staf bagian penggorengan, dan staf *packaging*. Pemilik usaha bertanggung jawab terhadap karyawan dan bertanggung jawab terhadap operasional jalannya usaha. Bagan struktur usaha Mr.ZAN sebagai berikut :



**Gambar 2.1**

**Struktur Perusahaan**

Deskripsi pekerjaan dari masing-masing divisi dalam struktur perusahaan tersebut yaitu sebagai berikut.

**a) Manajer**

Peran yang dilakukan manajer yaitu sebagai berikut.

- bertanggung jawab dan menjadi penentu kebijakan perusahaan,

- bertanggung jawab untuk memimpin, mengarahkan, serta mengendalikan jalannya usaha,
- mengevaluasi kinerja dan keuangan perusahaan,
- monitoring perkembangan usaha.

**b) Staf Pemrosesan Jagung Awal**

- Bertanggung jawab atas pengolahan jagung awal dari pencucian, perebusan, sampai ke pengeringan.

**c) Staf Bagian Penggorengan**

- Bertanggung jawab atas tugas penggorengan marning jagung.

**d) Staf *Packaging***

- Bertanggung jawab atas tugas pengemasan produk marning jagung.

**b. Proses Rekrutmen**

Menurut Schermerhorn (1997), rekrutmen adalah proses penarikan sekelompok kandidat untuk mengisi posisi yang lowong. Maksud dan tujuan rekrutmen yaitu untuk mendapatkan persediaan sebanyak mungkin calon-calon pelamar, sehingga perusahaan mempunyai kesempatan yang lebih besar untuk melakukan pilihan terhadap calon tenaga pekerja yang dianggap memenuhi standar kualifikasi atau perusahaan.



Adapun metode yang digunakan oleh Mr.ZAN Indonesia dalam menjaring karyawan baru dengan menggunakan semua metode terbuka. Metode terbuka digunakan untuk mencari karyawan dengan pencarian lebih luas karena menggunakan iklan lowongan di media massa dan juga saling menginformasikan kepada teman-teman.

### **c. Sistem Penilaian Kinerja**

Pelaku bisnis membuat suatu sistem penilaian yang didasarkan pada sikap, kemampuan, dan perilaku karyawan ketika menjalankan tugas dan kewajiban sehari-hari. Penilaian pemilik bisnis dan antar karyawan dilakukan dengan metode penilaian 360°. Sistem penilaian kinerja sudah diberlakukan sejak awal pembukaan usaha bisnis. Adanya sistem penilaian kinerja, diharapkan karyawan mampu menjaga produktifitas dan profesional serta bertanggung jawab. Sistem penilaian kinerja disusun satu bulan sebelum operasional usaha dengan melibatkan pemilik dan karyawan.

### **d. Sistem Kompensasi**

Pelaku bisnis menyusun sistem kompensasi dari berbagai hal yang menjadi pertimbangan salah satunya dari harapan kompensasi yang akan diterima karyawan ketika proses wawancara perekrutan. Sistem kompensasi disusun satu minggu sebelum operasional usaha dengan pertimbangan harapan kompensasi yang diterima oleh karyawan dan

aspek lain, seperti sistem kompensasi yang telah diterapkan oleh pesaing. Sistem kompensasi merupakan salah satu hal penting agar karyawan merasa diperhatikan dan merasa nyaman bekerja. Oleh karena itu, pelaku bisnis menetapkan sejumlah kompensasi bagi karyawan:

### 1. Sistem Gaji

**Tabel 2.1**  
**Data Gaji Karyawan**

<b>Jabatan</b>	<b>Gaji</b>
Manajer	Rp 1.500.000
Staf Pemrosesan Jagung Awal	Rp 1.200.000
Staf Bagian Penggorengan	Rp 1.200.000
Staf <i>Packaging</i>	Rp 1.200.000

Sumber : Data diolah, 2021

### 2. Tunjangan Hari Raya

Tunjangan hari raya diberikan kepada karyawan satu minggu sebelum hari raya Idul Fitri sebesar Rp 300 000

### **3. Bonus 2 Tahunan**

Bonus tahunan diberikan kepada karyawan jika laba tahunan bisa sesuai dengan target yang telah direncanakan sebelumnya. Bonus 2 tahunan dapat berupa uang tunai atau fasilitas liburan untuk karyawan tergantung kesepakatan semua karyawan.

#### **2.2.2 Aspek Produksi atau Operasi**

##### **a. Fasilitas Produksi**

Sebelum melakukan pembelian peralatan, pemilik usaha terlebih dahulu mengidentifikasi hal-hal yang menjadi kebutuhan operasional dalam menjalankan usaha sesuai dengan budget yang dimiliki. Setelah dilakukan identifikasi sesuai kebutuhan, maka langkah selanjutnya adalah melakukan survey harga pada beberapa pusat perbelanjaan yang ada di wilayah Yogyakarta. Setelah melalui berbagai pertimbangan seperti harga termurah dari beberapa pusat perbelanjaan, pemilik usaha memilih pusat perbelanjaan Progo sebagai tempat untuk membeli beberapa peralatan yang akan digunakan sebagai kebutuhan dalam operasional usaha. Berikut rincian peralatan yang digunakan:

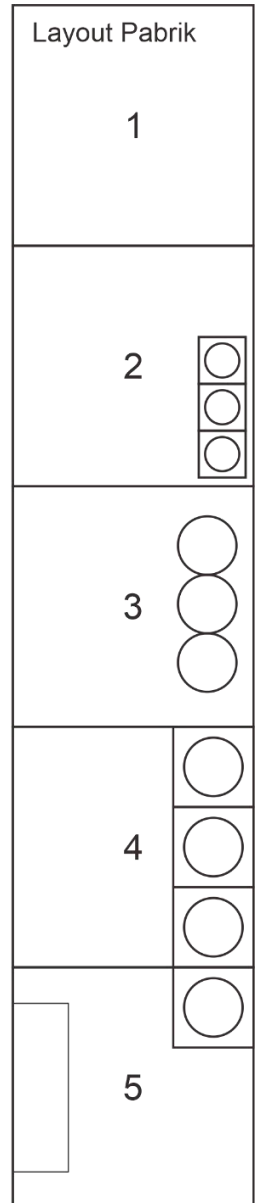
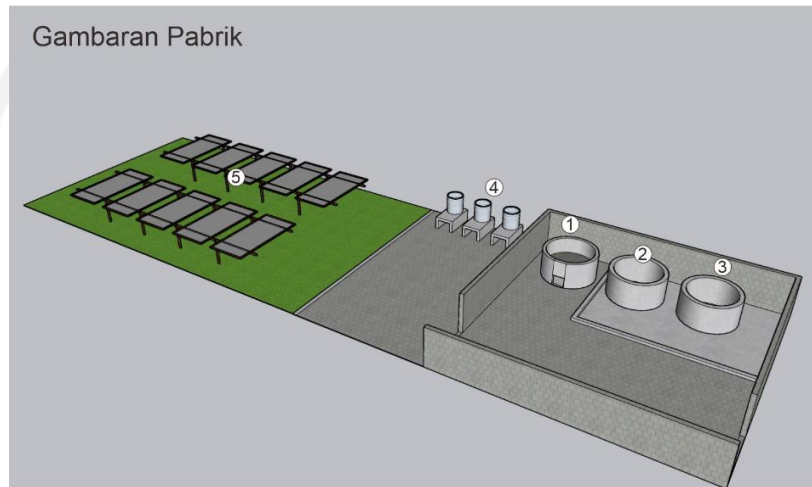
**Tabel 2.2**  
**Peralatan Produksi**

No	Alat	Jumlah	Harga (Rp)	Masa Pakai (Tahun)
1	Tungku	4	1.200.000	10
2	Penampung Air dan Jagung	2	600.000	20
3	Ember	4	300.000	8
4	Peniris	4	300.000	8
5	Penggorengan	2	500.000	15
6	Serok	2	50.000	2
7	Spatula	2	50.000	4
8	Anyaman Bambu	30	600.000	2
9	Timbangan Digital	2	1.000.000	5
<b>Total</b>			<b>4.600.000</b>	

Sumber: Data diolah, 2021

## b. Tata Letak dan Proses Produksi

### 1. Layout dan Gambaran Pabrik



Gambar 2.2 (Tata Letak Pabrik)

#### Keterangan Gambaran Pabrik

1. Tungku besar
2. Bak air
3. Bak air
4. Tungku kecil
5. Tempat menjemur

## Keterangan Layout Pabrik

1. Ruang menjemur
2. Ruang perebusan
3. Ruang pencucian dan perendaman
4. Ruang penggorengan
5. Ruang pencampuran bumbu dan pengemasan

## **2. Proses Produksi**

Proses 1: membuat jagung kering siap goreng

Proses produksi jagung kering siap goreng sebagai berikut.

1. Cuci jagung (gambar 2)
2. Rebus jagung dengan air kapur (gambar 1)
3. Cuci jagung rebus sampai bersih dari kapur (gambar 3)
4. Rendam jagung 1 malam (gambar 2 dan 3)
5. Cuci lagi jagung (Gambar 2 dan 3)
6. Rebus sampai jagung mengembang (gambar 4)

7. Angkat dicampur dengan sedikit air garam dan bawang (menggunakan bskom plastik)
8. Dijemur selama 2 hari sampai kering (gambar 5)



**Gambar 2.3**

### **Pengeringan Jagung**

Proses 2: Menggoreng jagung

Proses menggoreng jagung yaitu sebagai berikut.

1. Goreng jagung kering dengan minyak panas
2. Tiriskan
3. Tumis bumbu bawang merah, bawang putih, cabai bubuk, garam, gula pasir, msg
4. Masukkan jagung kering yang sudah digoreng

5. Aduk sampai semua bumbu tercampur

Proses 3: Pengemasan

Proses 4: Distribusi

### c. Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi yang diperkirakan oleh pemilik usaha yaitu 80 kg per hari berdasarkan alat dan tenaga kerja yang dimiliki.

## 2.2.3 Aspek Pemasaran

### a. *Segmentation, Targeting, Positioning*

Perusahaan Mr.ZAN memilih segmentasi demografis berdasarkan konsumen maring jagung yang sebagian besar berasal dari kalangan anak muda, dewasa di bawah 50 tahun, dan masyarakat dengan pendapatan menengah ke bawah. Anak muda seperti pelajar atau mahasiswa merupakan konsumen menengah yang memiliki intensitas sering membeli makanan ringan karena biasanya anak muda cenderung menyukai jajanan makanan ringan. Sementara itu, konsumen dewasa di bawah 50 tahun adalah konsumen atas karena lebih sering membeli makanan jumlah besar untuk berbagai kepentingan seperti perkumpulan pengajian, oleh-oleh, dan juga untuk dijual kembali dengan kemasan yang lebih kecil.

Mr.ZAN Indonesia memposisikan *brand* yang dimiliki sebagai produsen berbagai macam camilan grosir dengan ukuran penjualan per bal



(tidak ecer). Namun, untuk produk tertentu atau custom akan *flexible*. Sebagai produsen makanan ringan atau camilan, Mr.ZAN mengunggulkan kualitas produk dari segi rasa, kemasan, bahan baku, dan bisa dibandingkan dengan sejumlah pesaing di bidang yang sama. Untuk produk lain yang sudah berjalan seperti kripik tempe sagu dan bolu panggang akan sangat berbeda dengan produk pesaing dengan kategori yang sama. Kripik yang dimiliki Mr.ZAN memiliki rasa yang lebih kuat dari produk pesaing dan bolu panggang memiliki keunikan yaitu berbagai macam rasa (red velvet, pandan, dan taro).

#### **b. Analisis Persaingan**

Industri marning jagung pada dasarnya sudah memiliki banyak pesaing sebagai produsen marning, namun untuk produk marning jagung dengan rasa pedas manis seperti Mr.ZAN belum terdapat banyak pesaing. Hal ini menunjukkan bahwa hanya terdapat sedikit pesaing dalam produk marning jagung pedas manis di Yogyakarta. Mr.ZAN memilih untuk menggunakan produk yang sama dengan distribusi yang lebih luas untuk dapat bersaing dengan produsen marning jagung yang sudah ada.

Mr.ZAN akan mendistribusikan produk di seluruh toko grosir di Yogyakarta serta akan ada produk dengan kemasan kecil dan efisien yang cocok untuk dijual di toko retail atau eceran. Selain itu, Mr.ZAN juga menjual produk melalui toko *online* dan toko-toko retail yang sudah ada

di seluruh Indonesia seperti Indomart dan Alfamart, sehingga produk marning jagung pedas manis dapat dengan mudah tersebar di seluruh Indonesia dan konsumen akan dengan mudah mendapatkan produk tersebut.

### **c. Analisis Pelanggan**

Konsumen jagung pedas manis terbagi menjadi dua kategori yaitu anak muda dan dewasa di bawah 50 tahun dengan pendapatan menengah ke bawah. Target utama Mr.ZAN yaitu masyarakat dewasa di bawah 50 tahun yang memiliki perilaku membeli produk makanan kiloan. Perilaku tersebut muncul karena di daerah Yogyakarta yang memiliki nilai sosial bermasyarakat tinggi biasa dengan acara perkumpulan seperti pengajian, rapat RT, ronda, dan sekedar bincang-bincang dengan keluarga. Berbagai acara tersebut tidak akan terlepas dengan makanan ringan yang bisa dibeli. Mr.ZAN menyuplai toko grosir dengan produk kemasan besar 3kg sehingga toko grosir dapat menjualnya utuh atau sesuai permintaan pelanggan.

### **d. Strategi Marketing Mix**

#### **1. Strategi Promosi**

Promosi adalah salah satu hal yang sangat penting terutama bagi produk atau *brand* baru yang belum dikenal konsumen. Mr.ZAN telah memperkenalkan produk baru yang sebelumnya tidak dikenal di daerah Yogyakarta. Mr.ZAN tidak menggunakan pamflet dan iklan

melalui *social media* untuk melakukan promosi produk. Mr.Zan melakukan negosiasi dengan pihak toko grosir untuk mendisplay produk marning jagung di bagian depan toko atau bagian yang paling bisa dilihat oleh pembeli di toko tersebut.

## 2. Strategi Produk

Ide produk jagung pedas manis Mr.ZAN diambil sejak belum banyak pesaing yang unggul dalam industri makanan sejenis. Selain itu, pelaku bisnis melakukan kunjungan ke beberapa tempat pesaing yang telah ada. Pada salah satu tempat tersebut, produk jagung hanya dijual dengan cara mengukus biji jagung dengan toping seperti susu dan keju. Sementara itu, produk jagung di tempat lain hanya dimasak dengan cara dibakar atau direbus. Berdasarkan hal tersebut, maka pemilik bisnis menjual produk jagung dengan dibuat semacam kripik jagung yang memiliki berbagai varian rasa seperti keju, BBQ, pedas manis, super pedas dan original.



**Gambar 2.4 (Produk Marning Jagung Pedas Manis)**

### **3. Strategi Harga**

Sebagai produsen marning jagung pedas manis terbesar di Yogyakarta, pelaku usaha merasa mudah untuk mematok harga sesuai keinginan perusahaan tanpa harus melihat harga dari pesaing. Berdasarkan sejarah produk lama Mr.ZAN yaitu Kripik Tempe Sagu, Mr.ZAN menjadi produsen terbesar pertama di Yogyakarta dengan produk yang masih baru di tahun 2012, sehingga pelaku usaha mematok harga dengan standar perusahaan. Produk kripik tempe sagu Mr.ZAN sangat laku di pasaran dengan penjualan 300 kg per hari walaupun dengan harga yang tinggi. Berdasarkan sejarah produk lama Mr.ZAN untuk meningkatkan operasional, pelaku usaha mematok harga produk marning jagung dengan harga tinggi sehingga keuntungan yang didapatkan juga tinggi.

### **4. Strategi Place**

Tempat usaha merupakan lokasi pelaku bisnis akan melakukan proses jual beli. Bagi usaha konvensional, lokasi menjadi aspek yang sangat penting. Pelaku bisnis harus memperhatikan lokasi usaha yang digunakan cukup strategis dan mudah dikunjungi konsumen. Pelaku usaha memilih toko grosir daerah Yogyakarta dan sekitarnya karena lokasi tersebut dianggap sebagai tempat yang paling cocok untuk menjual produk Mr.ZAN.

**e. Analisis SWOT**

Table analisis SWOT marning jagung Mr.ZAN sebagai berikut.

**Tabel 2.3**

**Analisis SWOT Mr.ZAN**

<b><i>Strength (Kekuatan)</i></b>	<b><i>Weakness (Kelemahan)</i></b>
Mr.Zan akan bersaing dengan competitor langsung yang ada. Dengan keunggulan yang kami miliki yaitu kapasitas produksi dan kami memiliki relasi dengan banyaknya toko grosir yang percaya dengan produk kami sebelumnya, dengan produk kami yang baru kami yakin Mr.ZAN akan mampu bersaing dan menguasai pasar setidaknya di Jogja dan sekitarnya. Aset peralatan yang sebelumnya dimiliki sudah lengkap.	Kurangnya modal untuk mengatasi masalah penjemuran Jagung yaitu oven. SDM yang tidak pasti misalnya jika ada lowongan pekerjaan yang lebih baik dengan gaji yang lebih besar, dia ingin pindah
<b><i>Opportunity (Peluang)</i></b>	<b><i>Treatment (Ancaman)</i></b>
Bisa sangat berkembang melihat dari banyaknya toko grosir yang ada di Yogyakarta dan sekitarnya. Perbedaan jenis toko juga bisa menjadi sarana untuk mengembangkan produk menjadi lebih banyak lagi. Misalnya di bagian kemasan dan rasa. Untuk produk yang	Pesaing yang mampu membuat produk lebih murah, khususnya produsen dari Klaten karena disana tenaga kerja sangat murah, sehingga bisa memangkas biaya produksi

dijual di toko grosir adalah kemasan ukuran bal atau besar kiloan. Untuk produk yang dijual di toko kelontong atau *minimarket* bisa di kemas dengan kemasan *standing pouch* kecil dan dengan desain yang menarik, begitu pula dengan toko oleh-oleh bisa dikemas dengan kemasan yang menarik dan diberi informasi nama kota yaitu Yogyakarta.

#### f. Analisis Penjualan

Analisis penjualan produk marning jagung dapat dilihat dalam table berikut :

**Tabel 2.4**

#### **Analisis Penjualan**

<b>Nama</b>	<b>Harga</b>	<b>Rasa</b>	<b>Penjualan</b>	<b>Keunggulan</b>	<b>Potensi Penjualan</b>
Camilan Istimewa MJ	Rp 150.000/5kg	Pedas Manis	Toko Grosir	Lahir lebih dulu, rasa yang pas	20 bungkus/hari

Mr. ZAN	Rp 60.000/3kg	Pedas Manis	Toko Grosir	Kapasitas produksi besar, relasi toko grosir banyak	50 bungkus/hari
Jagungku	Rp 37.000/600gr	Balado	Market place online	Bentuk produk berbeda dari marning biasa	20 bungkus /hari

Sumber : Data diolah, 2021

#### 2.2.4 Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan bertujuan untuk mengetahui bisnis yang dijalankan pelaku usaha mengalami kerugian atau mendapatkan keuntungan. Penggunaan modal usaha harus seoptimal mungkin agar dapat memberikan keuntungan yang lebih besar bagi perusahaan. Sumber dana Mr.ZAN seluruhnya berasal dari pemilik usaha.

##### 2.2.4.1 Laporan Pendapatan

Pelaku bisnis melakukan pendataan laporan pendapatan selama tiga bulan yaitu bulan Oktober 2019 hingga Desember 2019. Penjualan pada Bulan Oktober 2019 cukup memuaskan dikarenakan strategi pemasaran

produk berhasil dilakukan. Berikut adalah laporan pendapatan pada bulan Oktober 2019:

**Tabel 2.5**

**Laporan Pendapatan Bulan Oktober 2019**

<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga</b>	<b>Total</b>
Minggu Pertama	125	Rp 60.000	Rp 7.500.000
Minggu Kedua	190	Rp 60.000	Rp 11.400.000
Minggu Ketiga	200	Rp 60.000	Rp 12.000.000
Minggu Keempat	200	Rp 60.000	Rp 12.000.000
Minggu Kelima	135	Rp 60.000	Rp 8.100.000
<b>Total Pendapatan Bulanan</b>			<b>Rp51.000.000</b>

Sumber : Data diolah, 2021

Omzet penjualan dari Mr. ZAN pada bulan November 2019 mengalami penurunan dari bulan sebelumnya. Berikut adalah laporan pendapatan pada bulan November 2019:

**Tabel 2.6**

**Laporan Pendapatan Bulan November 2019**

<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga</b>	<b>Total</b>
Minggu Pertama	45	Rp 60.000	Rp 2.700.000
Minggu Kedua	190	Rp 60.000	Rp 11.400.000
Minggu Ketiga	200	Rp 60.000	Rp 12.000.000
Minggu Keempat	200	Rp 60.000	Rp 12.000.000



Minggu Kelima	189	Rp 60.000	Rp 11.340.000
<b>Total Pendapatan Bulanan</b>			<b>Rp 49.440.000</b>

Sumber : Data diolah, 2021

Penjualan pada bulan Desember 2019 cenderung menurun dikarenakan produksi yang berkurang akibat dari cuaca yang tidak mendukung untuk proses penjemuran jagung. Berikut adalah laporan pendapatan untuk bulan Desember 2019 :

**Tabel 2.7**

**Laporan Pendapatan Bulan Desember 2019**

<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga</b>	<b>Total</b>
Minggu Pertama	124	Rp 60.000	Rp 7.440.000
Minggu Kedua	124	Rp 60.000	Rp 7.440.000
Minggu Ketiga	93	Rp 60.000	Rp 5.580.000
Minggu Keempat	90	Rp 60.000	Rp 5.400.000
<b>Total Pendapatan Bulanan</b>			<b>Rp 25.860.000</b>

Sumber : Data diolah, 2021

## 2.2.4.2 Laporan Laba Rugi

Tabel 2.8

### Laporan Laba Rugi Mr ZAN “Marning Jagung Pedas Manis”

Mr.ZAN						
Laporan Laba Rugi						
	Oktober 2019		November 2019		Desember 2019	
Penjualan		Rp 51.000.000		Rp 49.440.000		Rp 25.860.000
HPP		Rp 35.845.000		Rp 31.940.000		Rp 18.030.000
<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp15.155.000</b>		<b>Rp17.500.000</b>		<b>Rp 7.830.000</b>
Biaya Distribusi	Rp 200.000		Rp 200.000		Rp 200.000	
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 66.319		Rp 66.319		Rp 66.319	
<b>Total Beban Operasi</b>		<b>Rp 266.319</b>		<b>Rp 266.319</b>		<b>Rp 266.319</b>
Pendapatan Operasi		Rp 14.888.681		Rp 17.233.681		Rp 7.563.681
Dikurangi Beban Bunga		Rp -		Rp -		Rp -
Pendapatan Sebelum Pajak		Rp 14.888.681		Rp 17.233.681		Rp 7.563.681
Pajak		Rp -		Rp -		Rp -
<b>Laba Bersih</b>		<b>Rp14.888.681</b>		<b>Rp17.233.681</b>		<b>Rp 7.563.681</b>

Sumber : Data diolah, 2021

### 2.2.4.3 Neraca

**Tabel 2.9**

**Neraca Mr ZAN “Marning Jagung Pedas Manis”**

<b>Mr ZAN</b>			
<b>Neraca</b>			
	<b>Oktober 2019</b>	<b>November 2019</b>	<b>Desember 2019</b>
<b>Aktiva Lancar</b>			
Kas	Rp 23.160.000	Rp37.220.000	Rp 42.690.000
Piutang	Rp 8.100.000	Rp11.340.000	Rp 5.400.000
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>Rp 31.260.000</b>	<b>Rp48.560.000</b>	<b>Rp 48.090.000</b>
<b>Aktiva Tetap</b>			
<b>Peralatan</b>			
Tungku	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
Penampung air & jagung	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Ember	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 300.000
Peniris	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 300.000
Penggorengan	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 500.000
Serok	Rp 50.000	Rp 50.000	Rp 50.000
Spatula	Rp 50.000	Rp 50.000	Rp 50.000

<b>Mr ZAN</b>			
<b>Neraca</b>			
	<b>Oktober 2019</b>	<b>November 2019</b>	<b>Desember 2019</b>
Anyaman Bambu	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Timbangan Digital	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
<b>Total Peralatan</b>	<b>Rp 4.600.000</b>	<b>Rp 4.600.000</b>	<b>Rp 4.600.000</b>
<b>Akumulasi Penyusutan Peralatan</b>			
Akumulasi Penyusutan Tungku	(Rp 10.000)	(Rp 20.000)	(Rp 30.000)
Akumulasi Penyusutan Penampung air & jagung	(Rp 2.500)	(Rp 5.000)	(Rp 7.500)
Akumulasi Penyusutan Ember	(Rp 3.125)	(Rp 6.250)	(Rp 9.375)
Akumulasi Penyusutan Peniris	(Rp 3.125)	(Rp 6.250)	(Rp 9.375)
Akumulasi Penyusutan Penggorengan	(Rp 2.778)	(Rp 5.556)	(Rp 8.333)
Akumulasi Penyusutan Serok	(Rp 2.083)	(Rp 4.167)	(Rp 6.250)
Akumulasi Penyusutan Spatula	(Rp 1.042)	(Rp 2.083)	(Rp 3.125)
Akumulasi Penyusutan Anyaman Bambu	(Rp 25.000)	(Rp 50.000)	(Rp 75.000)
Akumulasi Penyusutan Timbangan Digital	(Rp 16.667)	(Rp 33.333)	(Rp 50.000)
<b>Total Akumulasi Penyusutan Peralatan</b>	<b>(Rp 66.319)</b>	<b>(Rp 132.639)</b>	<b>(Rp 198.958)</b>
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>Rp 4.533.681</b>	<b>Rp 4.467.361</b>	<b>Rp 4.401.042</b>
<b>Aktiva lain-lain</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp 8.100.000</b>
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp 35.793.681</b>	<b>Rp53.027.361</b>	<b>Rp 60.591.042</b>
<b>Pasiva</b>			
Hutang	Rp -	Rp -	Rp -
Modal	Rp 35.793.681	Rp53.027.361	Rp 60.591.042
<b>Total Pasiva</b>	<b>Rp 35.793.681</b>	<b>Rp53.027.361</b>	<b>Rp 60.591.042</b>

Sumber : Data diolah, 2021

#### 2.2.4.4 Laporan Arus Kas

Tabel 2.10

#### Laporan Arus Kas Mr ZAN “Marning Jagung Pedas Manis”

Mr ZAN			
Laporan Arus Kas			
	Oktober	November	Desember
<b>Cash In-flows</b>			
Penjualan produk	Rp51.000.000	Rp49.440.000	Rp25.860.000
Penjualan lain	Rp -	Rp -	Rp -
<b>Total In-flows</b>	<b>Rp51.000.000</b>	<b>Rp49.440.000</b>	<b>Rp25.860.000</b>
<b>Cash Out-flows</b>			
Biaya Distribusi	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Piutang	Rp 8.100.000	Rp 3.240.000	Rp 2.160.000
HPP	Rp35.845.000	Rp31.940.000	Rp18.030.000
<b>Total Out-flows</b>	<b>Rp44.145.000</b>	<b>Rp35.380.000</b>	<b>Rp20.390.000</b>
Kenaikan	Rp 6.855.000	Rp14.060.000	Rp 5.470.000
<b>Saldo awal</b>	<b>Rp16.305.000</b>	<b>Rp23.160.000</b>	<b>Rp37.220.000</b>
<b>Saldo Akhir</b>	<b>Rp23.160.000</b>	<b>Rp37.220.000</b>	<b>Rp42.690.000</b>

Sumber : Data diolah, 2021

## BAB III

### IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

#### 3.1 Identifikasi dan Pemecahan Masalah Aspek Operasi

##### 3.1.1 Perencanaan, Realisasi, dan Gap

Berdasarkan pemaparan bisnis pada bab II di atas yang dipadukan dengan rancangan bisnis, ditemukan *gap* atau celah antara rencana dan realisasi di lapangan dalam aspek operasi yang dipaparkan dalam tabel 3.1 berikut ini :

**Tabel 3.1**

**Perencanaan, Realisasi dan Gap Aspek Operasi**

Aspek	Recana	Realisasi	Gap
Operasi	-Proses pencampuran bumbu dan maring jagung dilakukan dengan menggunakan penggorengan dan diaduk menggunakan spatula dan tangan.	-Pencampuran menggunakan tenaga manusia tidak efektif dan efisien.	-Tenaga manusia terlalu lemah sehingga pemcampuran membutuhkan waktu yang lama dan tenaga yang banyak.
	-Proses pengeringan jagung setelah direbus menggunakan cahaya matahari.	-Akhir dan awal tahun di Indonesia	-Saat musim hujan proses produksi terkendala cuaca karena tidak bisa

yaitu musim	mengeringkan jagung
penghujan.	dengan cahaya matahari

Sumber : Data diolah, 2021

### 3.1.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis

Berdasarkan tabel 3.1 di atas, ditemukan sebuah *gap* antara pemaparan bisnis yang terdapat dalam bab II dan rancang bangun bisnis yang telah disusun sebelumnya. Dengan adanya *gap* tersebut menimbulkan sebuah masalah dalam aspek operasi sehingga diperlukan solusi dalam memecahkan masalah tersebut. Adapun pemecahan masalah atau solusi akan dilakukan sebagaimana dalam tabel 3.2 berikut :

**Tabel 3.2**  
**Pemecahan Masalah Aspek Operasi**

Aspek	Masalah	Solusi
Operasi	Proses pencampuran bumbu tidak efektif dan efisien karena dilakukan dengan tenaga manusia yang mana tenaga manusia memiliki keterbatasan yaitu kapasitas yang sedikit dan kecepatan yang kurang.	Agar proses pencampuran bumbu dapat berjalan dengan efektif dan efisien perlu menggunakan mesin pengaduk yang dapat mencampur bumbu dalam jumlah banyak dengan waktu yang cepat.
	Cuaca yang tidak menentu di akhir dan awal tahun menyebabkan	Solusi yang dapat dilakukan untuk menghadapi masalah ini adalah dengan menambah kapasitas

Aspek	Masalah	Solusi
proses	pengeringan jagung	produksi sebelum musim penghujan tiba. Ketika seetelah direbus terkendala. Saat musim panas proses perebusan dan pengeringan hujan turun proses pengeringan jagung digandakan menjadi dua kali lipat. Karena jagung tidak bisa dilakukan. jagung kering yang siap goreng menjadi marning jagung bisa bertahan lama, saat musim penghujan tiba kita tidak kekurangan stock jagung yang siap goreng.

Sumber : Data diolah, 2021

Berdasarkan tabel 3.2 di atas, dapat dijabarkan pemecahan masalah yang dilakukan sebagai berikut :

- a. Masalah 1 : Pencampuran bumbu menggunakan tenaga manusia kurang efektif dan efisien.

Dalam melakukan proses produksi dibagian pencampuran bumbu dengan marning jagung dianggap mudah, sehingga dapat dilakukan hanya menggunakan tangan dan spatula. Tapi dalam realisasinya proses pencampuran bumbu menggunakan tenaga manusia kurang efektif dan efisien karena tenaga manusia terbatas.

Sebelumnya selama dua bulan lebih, dalam prosesnya menggunakan tenaga manusia untuk mencampur bumbu. Dalam satu hari membutuhkan 2 tenaga pengaduk dan 1 tenaga pengemasan marning jagung pedas manis. Cara tersebut memiliki beban biaya yang sangat tinggi.



Dari permasalahan tersebut diputuskan untuk menggunakan mesin dalam pencampuran bumbu marning jagung pedas manis. Selain itu, perlu dilakukan survey terhadap vendor yang memproduksi mesin pengaduk. Salah satu produsen yang mampu membuat mesin pengaduk berada di Klaten, Jawa Tengah. Harga yang ditawarkan produsen tersebut untuk mesin pengaduk bumbu yaitu berkisar Rp 22.000.000,00. Akibat biaya yang ditawarkan begitu tinggi, maka diputuskan untuk membuat sendiri mesin pengaduk marning.

Proses perancangan mesin pengaduk marning dilakukan sendiri dengan melihat referensi dari website penyedia video (youtube.com). Selain itu, diperlukan tukang las profesional untuk mengerjakan rancangan mesin pengaduk marning. Mesin pengaduk marning adalah mesin yang sederhana, sehingga dapat dirancang dan dibuat secara mandiri. Perkiraan harga untuk membuat mesin pengaduk marning adalah kurang lebih sebesar Rp 10.000.000 berdasarkan pembelian bahan baku dan tarif tukang las.

Dalam membuat keputusan menggunakan mesin mempertimbangkan teori dari Sofyan Assauri. Menurut Assauri (2004) dalam bukunya Manajemen Pemasaran menyebutkan bahwa mesin merupakan suatu peralatan yang digerakkan oleh kekuatan yang dipergunakan untuk membantu manusia dalam mengerjakan produk atau bagian produk-produk tertentu.

Teori lain menurut Sofyan Assauri (2008 : 35) yaitu proses produksi merupakan rangkaian kegiatan yang dengan menggunakan peralatan, sehingga masukan atau input dapat diolah menjadi keluaran, baik berupa barang atau jasa

yang dapat dijual kepada pelanggan untuk memungkinkan perusahaan memperoleh hasil keuntungan yang diharapkan. Proses produksi yang dilakukan terkait dalam suatu sistem, sehingga pengolahan atau pentransformasian dapat dilakukan dengan menggunakan peralatan yang dimiliki.

Menurut teori diatas untuk memaksimalkan kapasitas produksi perusahaan akan sangat terbantu dengan adanya peralatan yang memadai. Tanpa peralatan yang memadai kapasitas produksi akan terbatas oleh tenaga yang bisa dikeluarkan oleh manusia. Sebelumnya proses pencampuran bumbu dan pengemasan memerlukan 3 orang karyawan, dengan menggunakan mesin pengaduk bumbu, proses tersebut hanya memerlukan 1 orang karyawan untuk mengoperasikan mesin, saat mesin beroperasi secara otomatis karyawan dapat melakukan hal lain yaitu pengemasan produk.

- b. Masalah 2 : Kendala pengeringan jagung setelah direbus disebabkan cuaca yang tidak menentu.

Dalam proses pembuatan marning jagung setelah jagung direbus sebelum digoreng menjadi marning perlu dikeringkan. Proses pengeringan ini dilakukan dengan menggunakan sinar matahari langsung karena proses ini tidak membutuhkan banyak biaya. Jagung yang sudah direbus dicampur dengan bumbu dasar yaitu garam, air, dan bawang, setelah itu jagung diratakan dalam anyaman bambu dan ditaruh dibawah terik matahari. Pengeringan ini membutuhkan waktu dua sampai tiga hari tergantung teriknya matahari untuk mendapatkan hasil jagung yang siap goreng.

Tujuan pengeringan atau pengurangan kadar air dalam jagung ini adalah agar jagung bisa mengembang saat digoreng. Jika jagung mengembang saat digoreng maka bisa dipastikan marning yang dihasilkan memiliki karakter yang renyah dan tidak keras.

Pengeringan jagung menggunakan sinar matahari langsung adalah cara yang paling murah karena tidak harus mengeluarkan banyak biaya untuk membeli oven. Jika pengeringan dilakukan menggunakan oven biaya yang dikeluarkan untuk membeli oven sendiri sudah sangat besar serta biaya yang dikeluarkan untuk bahan bakar akan lebih besar lagi. Oleh karena itu, alternatif yang dipilih yaitu menggunakan sinar matahari, namun cara ini memiliki kelemahan yaitu cuaca yang tidak menentu. Di Indonesia pada akhir dan awal tahun merupakan musim penghujan sehingga proses pengeringan jagung akan sangat terhambat. Tidak seperti kerupuk, jagung rebus membutuhkan waktu dua sampai tiga hari untuk pengeringan maksimal. Jika lebih lama jagung rebus yang basah akan mengundang bakteri sehingga kualitas jagung akan sangat menurun atau dalam kondisi tertentu jagung rebus akan mengalami pembusukan sehingga jagung tidak dapat dipakai lagi. Maka dari itu ketika cuaca sedang hujan sama sekali tidak bisa melakukan produksi jagung siap goreng atau bisa disebut marning mentah.

Solusi pertama yang dapat dilakukan yaitu menggunakan oven, namun karena memerlukan biaya yang sangat besar hal tersebut tidak dilakukan. Solusi kedua yang dapat dilakukan adalah dengan menambah kapasitas produksi ketika musim panas.

Setiap perusahaan, apakah perusahaan itu perusahaan jasa ataupun perusahaan manufaktur, selalu memerlukan persediaan. Tanpa adanya persediaan, para pengusaha akan dihadapkan pada risiko bahwa perusahaannya pada suatu waktu tidak dapat memenuhi keinginan pelanggannya (Freddy Rangkuti, 1998, hal 1).

Berdasarkan teori di atas, maka produksi jagung marning dapat ditambah ketika musim panas untuk persediaan ketika musim hujan tiba. Untuk memenuhi permintaan yang tidak turun ketika musim penghujan, maka diperlukan persediaan produk. Produk marning jagung pedas manis tidak bisa bertahan sampai bertahun-tahun, namun marning mentah dapat bertahan dalam waktu yang lama. Sehingga dapat diatasi dengan memproduksi marning mentah dua kali lipat lebih banyak ketika musim panas, lalu menggoreng marning tersebut serta mencampur bumbu ketika musim penghujan tiba. Dengan cara ini konsumen tetap mendapatkan marning jagung yang *fresh* dengan kualitas terbaik walaupun perebusan dan pengeringan jagung sudah dilakukan beberapa bulan sebelumnya.

Dalam teori lain menyebutkan “Pengadaan persediaan harus diperhatikan karena berkaitan langsung dengan biaya yang harus ditanggung perusahaan sebagai akibat adanya persediaan. Oleh sebab itu, persediaan yang ada harus seimbang dengan kebutuhan, karena persediaan yang terlalu banyak akan mengakibatkan perusahaan menanggung resiko kerusakan dan biaya penyimpanan yang tinggi disamping biaya investasi yang besar. Tetapi jika terjadi kekurangan persediaan akan berakibat terganggunya kelancaran dalam proses produksinya. Oleh

karenanya diharapkan terjadi keseimbangan dalam pengadaan persediaan sehingga biaya dapat ditekan seminimal mungkin dan dapat memperlancar jalannya proses produksi (Agus Ristono, 2008:2). Berdasarkan teori tersebut, maka ketika musim kemarau produksi meningkat menjadi dua kali lipat. Jumlah ini adalah sama seperti jumlah permintaan pada umumnya. Pada saat musim penghujan tiba, maka perebusan jagung tidak dilakukan. Proses penggorengan jagung dapat dilakukan dari persediaan marning mentah yang sudah ada sebelumnya. Sehingga persediaan produk yang sudah digandakan di musim kemarau hanya digunakan untuk memenuhi permintaan di musim penghujan.

### **3.2 Identifikasi dan Pemecahan Masalah Aspek Sumber Daya Manusia**

#### **3.2.1 Perencanaan, Realisasi, dan Gap**

Dengan adanya pemaparan bisnis yang ada di bab II yang dipadukan dengan rancangan bisnis ditemukan gap atau celah antara rencana dan realisasi dalam aspek sumber daya manusia sebagaimana tertulis dalam tabel berikut :

**Tabel 3.3**

**Perencanaan, Realisasi dan Gap Aspek Sumber Daya Manusia**

<b>Aspek</b>	<b>Rencana</b>	<b>Realisasi</b>	<b>Gap</b>
Sumber Daya Manusia	Prekrutan SDM berkualitas, disiplin, dan mau bekerja keras.	Melakukan perekrutan SDM yang dekat dengan lokasi usaha, serta meminjam karyawan dari bisnis keluarga.	SDM berkualitas, disiplin, dan mau bekerja keras susah ditemukan.
	Mempertahankan karyawan yang berkualitas untuk tetap bekerja dalam usaha Mr. ZAN	Karyawan lebih memilih bekerja di tempat lain karena kerja yang tidak tetap di musim penghujan.	Masalah SDM yang berhubungan dengan operasional perusahaan.

Sumber : Data diolah, 2021

### 3.2.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis

Berdasarkan tabel 3.3 di atas, dapat ditemukan solusi dari masalah yang ada dan dijelaskan pada tabel 3.4 berikut ini:

**Tabel 3.4**

**Pemecahan Masalah Aspek Sumber Daya Manusia**

Aspek	Masalah	Solusi
Sumber Daya Manusia	Perekrutan SDM yang susah karena membutuhkan SDM yang disiplin dan mau bekerja keras	Melihat dari masyarakat sekitar, apakah ada yang cocok dengan kriteria yang dimaksud, setelah itu ditawarkan pekerjaan ini kepada orang tersebut.
	Berhubungan dengan operasional perusahaan yang tersendat karena musim penghujan, karyawan mengundurkan diri.	Memberikan pekerjaan lain untuk karyawan di musim penghujan tiba

Sumber : Data diolah, 2021

Berdasarkan tabel 3.4 di atas, dapat dijabarkan pemecahan masalah yang dilakukan sebagai berikut :

- a. Masalah 1 : Susahnya mencari SDM yang disiplin, bertanggungjawab, dan mau bekerja keras

Proses produksi marning jagung pedas manis yang meliputi pencucian, perebusan, pengeringan, penggorengan, serta pencampuran bumbu merupakan

rangkaian proses yang tidak bisa dibbilang ringan. Untuk mencuci dan merebus jagung sebanyak 80kg dalam sehari merupakan pekerjaan yang mudah namun membutuhkan tenaga yang besar karena dilakukan berulang kali, tidak bisa langsung 80 kg. Oleh karena itu proses ini membutuhkan SDM yang mampu dan mau bekerja keras. Tidak bisa dipungkiri kebanyakan orang akan lebih memilih pekerjaan yang ringan dan nyaman dengan gaji yang besar dibandingkan pekerjaan yang berat dengan gaji yang sama. Dilihat dari pengalaman sebelumnya saat produksi kripik tempe sagu, SDM yang masih muda atau baru saja lulus dari sekolah menengah atas atau kejuruan tidak akan bertahan lama karena pekerjaan yang berat. Beberapa dari mereka lebih memilih mengundurkan diri jika ada tawaran pekerjaan lain yang menurut mereka lebih ringan.

Lokasi bisnis Mr.ZAN adalah di kampung Bumen Wetan, Kelurahan Baturetno, Kecamatan Banguntapan, Kabupaten Bantul. Di lokasi tersebut masih banyak pemuda yang menganggur dan juga SDM dewasa yang memiliki pekerjaan dengan gaji kecil. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan di lingkungan lokasi bisnis Mr.ZAN, hal yang dilakukan dengan cara menawarkan pekerjaan kepada pemuda di lingkungan sekitar yang memenuhi kriteria untuk menjadi karyawan di Mr. ZAN.

- b. Masalah 2 : Berhubungan dengan operasional perusahaan yang tersendat karena musim penghujan, karyawan mengundurkan diri.

Seperti yang sudah dijelaskan pada masalah di operasional perusahaan, saat musim penghujan tiba, pengeringan jagung tidak dapat dilakukan, maka dari itu



proses perebusan jagung tidak dapat dilakukan. Jika tidak ada proses produksi awal maka tidak ada pekerjaan untuk karyawan. Oleh sebab itu penulis terpaksa meliburkan karyawan apabila cuaca tidak memungkinkan untuk melakukan proses produksi.

Di bulan Desember 2019 adalah musim penghujan namun hujan yang terjadi di bulan tersebut tidak terjadi setiap hari maka masih ada pekerjaan yang bisa dilakukan oleh karyawan walaupun hanya bisa dilakukakn paling banyak 4 kai dalam satu minggu. Dalam keadaan seperti ini kapasitas produksi menurun hingga 50% padahal permintaan marning jagung pedas manis di musim penghujan meningkat hingga kurang lebih 20%.

Berhubungan dengan masalah operasional perusahaan yang tersendat karena cuaca yang tidak menentu, di akhir bulan Desember 2019 dua karyawan di Mr. ZAN yang pekerjaannya adalah merebus jagung mengundurkan diri dan bekerja di konter jual beli *handphone*. Walaupun sebenarnya karyawan kami lebih memilih bekerja di perusahaan kami karena jam kerja di perusahaan kami lebih sedikit. Di perusahaan Mr. ZAN jam kernyanya adalah pukul 08.00 pagi sampai selesai sekitar pukul 15.00 atau 16.00 tergantung beberapa faktor.

Solusi yang dipilih penulis untuk mengasi masalah operasional dan SDM ini adalah dengan memberikan pekerjaan lain. Dikarenakan pekerjaan menggoreng marning dan juga pengemasan dalam usaha Mr.ZAN yang dilakukan oleh karyawan *outsourcing* atau meminjam dari karyawan kripik tempe sagu milik perusahaan keluarga maka saat musim penghujan tiba serta saat cuaca tidak mendukung untuk

melakukan produksi marning jagung, kami memberikan pekerjaan lain yaitu melakukan penggorengan, pencampuran bumbu, dan juga pengemasan marning jagung yang sudah direbus dan dikeringkan pada musim sebelumnya.

### 3.3 Identifikasi dan Pemecahan Masalah Aspek Pemasaran

#### 3.3.1 Perencanaan, Realisasi, dan Gap

Berdasarkan pelaksanaan bisnis dan rancang bangun bisnis sebagaimana ditulis dalam bab II, ditemukan sebuah gap antara perencanaan dan realisasi yang terjadi, adapun gap yang ditemukan dalam aspek pemasaran adalah sebagai berikut:

**Tabel 3.5**

**Perencanaan, Realisasi dan Gap Aspek Pemasaran**

Aspek	Rencana	Realisasi	Gap
Pemasaran	Dalam pemilihan produk kami memilih produk ukuran grosir yaitu 3kg	Pengemasan produk berbagai ukuran	Perbedaan ukuran produk yang menyebabkan bertambahnya biaya pengemasan

Sumber : Data diolah, 2021

### 3.3.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis

Dengan adanya celah antara rencana pada rancang bangun bisnis dan realisasi pada pelaksanaan bisnis, muncul masalah yang harus diselesaikan. Adapun masalah dan penyelesaiannya kami lakukan sebagaimana dalam tabel 3.6 berikut:

**Tabel 3.6**  
**Pemecahan Masalah Aspek Pemasaran**

Aspek	Masalah	Solusi
Pemasaran	Bertambahnya biaya pengemasan karena permintaan produk ukuran berbeda dari rencana.	Pembuatan ukuran produk kecil <i>made by order</i> dan membuat stok ukuran kecil dengan jumlah yang cukup sesuai permintaan.

Sumber : Data diolah, 2021

Berdasarkan tabel 3.6 di atas, dapat dijabarkan pemecahan masalah yang dilakukan sebagai berikut :

- a. Masalah 1 : Bertambahnya biaya pengemasan karena permintaan produk ukuran berbeda dari rencana.

Di dalam sebuah perusahaan, permasalahan selalu ada dan permasalahan sering kali berhubungan dengan aspek lain. Permasalahan di aspek pemasaran berhubungan dengan aspek operasional, SDM, dan keuangan. Di dalam permasalahan kali ini yang mana banyak konsumen meminta produk ukuran 1kg

dan ½ kg. Masalah ini menyebabkan bertambahnya biaya pengemasan karena tentu saja pengemasan dengan ukuran kecil membutuhkan waktu yang lebih lama dan plastik kemasan yang lebih banyak. Pembeli yang meminta ukuran kecil bukan pemilik toko grosir yang menjadi fokus utama kami, namun *customer* yang membeli produk ini mereka membeli untuk konsumsi sendiri atau membeli untuk diberikan kepada orang lain sebagai oleh-oleh.

*Customer* yang meminta ukuran kecil jumlahnya tidak lebih dari 10% dari total permintaan, tetapi permintaan produk kecil tidak pasti. Oleh karena itu, dalam proses produksi tidak bisa membuat produk marning jagung dengan stok yang banyak.

Dari permasalahan diatas, solusi yang dapat dilakukan adalah dengan membuat stok produk ukuran kecil dalam jumlah sedikit disetiap minggunya. Dikarenakan stok banyak mengakibatkan pengeluaran biaya menjadi lebih besar serta menambah stok tanpa didasari permintaan yang besar pula akan menambah risiko. Kami akan lebih mengutamakan produk ukuran grosir yaitu 3kg sedangkan ketika ada permintaan ukuran kecil diberikan dari stok yang dibuat sebelumnya. Saat ada order ukuran kecil namun ketika stoknya tidak ada, kami akan membuatnya sesuai pesanan atau *made by order*. Hal itu bisa dilakukan karena proses pengemasan dilakukan setiap hari di jam kerja yaitu pukul 08.00 sampai 16.00.

### 3.4 Identifikasi dan Pemecahan Masalah Aspek Keuangan

#### 3.4.1 Perencanaan, Realisasi, dan Gap

Berdasarkan pelaksanaan bisnis dan rancang bangun bisnis sebagaimana ditulis dalam bab II, ditemukan sebuah gap antara perencanaan dan realisasi yang terjadi, adapun gap yang ditemukan dalam aspek keuangan adalah sebagai berikut:

**Tabel 3.7**  
**Perencanaan, Realisasi dan Gap Aspek Keuangan**

Aspek	Rencana	Realisasi	Gap
Keuangan	Melakukan penyusunan laporan keuangan dengan melihat catatan yang ada di nota penjualan, setelah itu menuliskannya dalam komputer.	Terlalu rumit dikarenakan nota penjualan jagung tergabung dengan produk lain kami yaitu kripik tempe, serta pembeli yang langsung membeli di pabrik secara ecer dilayani tanpa menggunakan nota.	Pencatatan penjualan yang sering kali tidak dengan nota menyebabkan pembagian dana masuk antara produk marning jagung dan kripik tempe mengalami masalah.
	Pembelian peralatan dilakukan sebelum dilakukan pembukuan.	Terjadi pembelian peralatan tambahan yang digunakan untuk meningkatkan	Bertambahnya biaya yang dikeluarkan untuk membeli peralatan tambahan.

---

produktivitas membutuhkan

biaya lebih.

---

Sumber : Data dioalah, 2021

### 3.4.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis

Dengan adanya celah antara rencana pada rancang bangun bisnis dan realisasi pada pelaksanaan bisnis, muncul masalah yang harus diselesaikan. Adapun masalah dan penyelesaiannya kami lakukan sebagaimana tabel 3.8 berikut:

**Tabel 3.8**  
**Pemecahan Aspek Masalah Keuangan**

<b>Aspek</b>	<b>Masalah</b>	<b>Solusi</b>
Keuangan	Rumitnya pembuatan laporan keuangan produk marning jagung karena tercampur dengan produk lain.	Pembuatan desain nota baru dengan keterangan yang lebih rinci serta melakukan pengawasan terhadap karyawan yang berwenang dalam proses jual beli di pabrik.
Keuangan	Pembelian peralatan tambahan penunjang produktivitas masih bersasal dari dana pribadi pemilik bisnis.	Perlu adanya dana cadangan untuk memenuhi keperluan yang belum diperkirakan sebelumnya.

---

Sumber : Data diolah, 2021

Berdasarkan tabel 3.8 di atas, dapat dijabarkan pemecahan masalah yang dilakukan sebagai berikut :

- a. Masalah 1 : Rumitnya pembuatan laporan keuangan produk marning jagung karena tercampur dengan produk lain.

Aspek keuangan dalam pelaksanaan bisnis marning jagung pedas manis memiliki permasalahan yang cukup penting karena aspek ini sangat berhubungan dengan operasional perusahaan. Masalah yang terjadi di aspek keuangan ini adalah pembuatan laporan yang terkendala dengan jumlah pemasukan yang tertulis. Penulisan nota penjualan sering kali tidak tepat dengan jumlah pemasukan karena penjualan produk kami tercampur dengan produk lain dengan manajemen yang berbeda. Karena di pabrik kami juga melayani penjualan produk ecer maupun grosir, uang penjualan marning jagung sering tercampur dengan produk kripik tempe. Masalah ini muncul karena karyawan sering lupa untuk menuliskan nota penjualan yang mana sangat penting untuk pembuatan laporan keuangan bisnis marning jagung pedas manis.

Dilihat dari permasalahan tersebut maka kami memutuskan untuk melakukan himbuan terhadap karyawan kami yang bertugas untuk mendistribusikan produk dan juga karyawan yang melakukan pencatatan penjualan di pabrik. Kami mendesain ulang nota yang sudah ada yang semula tidak ada nama barang menjadi tertulis nama barang sesuai produk yang ada sehingga karyawan dan pelaku bisnis akan lebih mudah untuk memisah laporan penjualan setiap barang. Setiap hari pelaku bisnis akan

melakukan pencatatan ulang menggunakan cara yang lebih modern dan terstruktur yaitu menggunakan aplikasi.

Kami menggunakan aplikasi yang mudah digunakan dimanapun dan kapanpun. Aplikasi yang kami gunakan adalah “Kasir Pintar”, aplikasi ini dapat diinstall disemua *smartphone* dan sangat mudah untuk digunakan. Dengan menggunakan aplikasi ini laporan penjualan akan lebih terstruktur dan sederhana.

Menurut Munawir (2002:56), “Laporan keuangan merupakan alat yang sangat penting untuk memperoleh informasi sehubungan dengan posisi keuangan dan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan sehingga diharapkan akan membantu bagi para pengguna untuk membuat keputusan ekonomi yang bersifat finansial”

Sedangkan menurut Kasmir (2006:239) “Laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan secara keseluruhan dan menunjukkan kinerja manajemen untuk melihat bagaimana kondisi yang sesungguhnya untuk melihat kelebihan dan kelemahan yang dimiliki”.

Definisi laporan keuangan menurut Munawir (1991 : 2) laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan.

Laporan keuangan terdiri dari beberapa hal sebagai berikut:

1. Laporan laba-rugi yang merupakan laporan mengenai penghasilan, biaya, laba, dan rugi yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu.
2. Neraca yang mana sebuah laporan mengenai aktiva, hutang, dan modal dari perusahaan.



3. Laporan arus kas yang berisi informasi tentang penerimaan dan pengeluaran kas sebuah perusahaan dalam periode tertentu.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

#### **4.1 Kesimpulan**

##### **4.1.1 Aspek Umum**

###### **4.1.1.1 Aspek Sumber Daya Manusia**

Dalam aspek sumber daya manusia, pelaku bisnis menilai bahwa sumber daya manusia memiliki peranan penting dalam proses bisnis yang berjalan. Pada aspek ini, penulis memiliki dua hal utama untuk mengevaluasi proses perencanaan dan pengimplemetasian program yang berkaitan dengan aspek sumber daya manusia.

Poin pertama adalah rencana dalam perekrutan SDM dengan kriteria berkualitas, disiplin dan bekerja keras. Namun, realisasi di lapangan dalam melakukan perekrutan, penulis lebih memilih SDM yang dekat dengan lokasi usaha bisnis. Seiring berjalannya waktu, penulis menyadari bahwa SDM yang berkualitas, disiplin dan mau bekerja keras sulit ditemukan.

Poin kedua adalah penulis memiliki rencana untuk tetap mempertahankan karyawan yang berkualitas agar tetap bekerja di Mr. ZAN. Namun, kenyataan di lapangan yang terjadi adalah karyawan lebih memilih bekerja di tempat lain karena ketika masuk musim penghujan karyawan bekerja tidak tetap.

Berdasarkan kedua masalah diatas, penulis dapat mengevaluasi bahwa dalam proses perekrutan agar lebih memperhatikan kualitas SDM agar dapat bekerja dalam bisnis penulis. Selain itu, ketika masuk musim penghujan karyawan tetap bekerja dengan job description yang berbeda dalam musim kemarau.

#### **4.1.1.2 Aspek Pemasaran**

Dalam aspek pemasaran bisnis Mr.ZAN telah menerapkan konsep-konsep pemasaran, seperti *segmenting, targeting, postioning* dan *marketing mix (product, place, price, people)*. Rencana Mr.ZAN dalam mengelola bisnis yang berkaitan dengan aspek pemasaran adalah dalam membuat produk dengan ukuran grosir yaitu 3 Kg. Namun, realisasi di lapangan Mr. ZAN membuat pengemasan produk dengan berbagai ukuran.

Adapun hal yang dapat dievaluasi penulis yaitu bahwa terjadi perbedaaan ukuran produk yang dilihat dari rencana bisnis dan realitanya. Sehingga alternatif yang dapat dilakukan penulis adalah membuat ukuran produk kecil *made by order* dan membuat stok ukuran kecil yang disesuaikan dengan jumlah permintaan pelanggan.

#### **4.1.1.3 Aspek Keuangan**

Dalam aspek keuangan bisnis Mr.ZAN, pelaku bisnis dalam melakukan perencanaan usaha dengan melakukan penyusunan laporan keuangan berdasarkan bukti transaksi yang ada. Namun, realisasi di lapangan pelaku bisnis mengalami

kendala dalam membuat laporan keuangan karena bukti transaksi penjualan marning jagung tergabung dengan produk lain.

Poin kedua yang terjadi adalah dalam melakukan perencanaan pembelian peralatan dilakukan sebelum pembukuan. Namun, realitanya terjadi pembelian peralatan tambahan yang digunakan untuk meningkatkan produktivitas memerlukan biaya lebih.

Berdasarkan permasalahan aspek keuangan diatas, maka hal yang menjadi bahan evaluasi pelaku bisnis adalah pembuatan desain atau nota baru dengan keterangan yang lebih detail dan diperlukan adanya cadangan untuk memenuhi keperluan yang belum diperkirakan sebelumnya.

#### **4.1.2 Aspek Khusus**

##### **4.1.2.1 Aspek Operasional**

Dalam aspek operasi digunakan untuk memastikan operasi dalam bisnis berjalan dengan baik dan efisien. Dalam aspek operasional penulis menemukan bahwa dalam kenyataan di lapangan dalam melakukan pencampuran bumbu dan marning menggunakan tenaga manusia yang dinilai kurang efektif dan efisien. Permasalahan kedua yaitu terdapat kendala dalam proses pengeringan jagung setelah dilakukan perebusan. Kendala cuaca yang membuat penulis menilai bahwa di Indonesia terjadi dua musim yaitu musim penghujan dan musim kemarau.

Berdasarkan permasalahan dalam aspek operasional, solusi yang harus diambil oleh pelaku bisnis adalah menggunakan mesin pengaduk dalam melakukan pencampuran bumbu dalam jumlah banyak dengan waktu yang cepat.

Selain itu, dalam mengatasi kendala dalam proses pengeringan jagung dapat dilakukan dengan menambah jumlah produksi dalam pengeringan jagung di musim kemarau. Hal ini untuk mengantisipasi stok persediaan ketika musim penghujan.

Kesimpulan yang pelaku bisnis dapatkan dalam aspek khusus adalah dalam aspek operasi pelaku bisnis menyadari bahwa pentingnya dalam melakukan proses pencampuran bumbu dan maring jagung serta perlunya perencanaan yang matang dalam mempersiapkan pengeringan jagung di musim kemarau untuk mengantisipasi produksi maring jagung ketika musim hujan tiba.

Semua peralatan atau perlengkapan tambahan yang diperlukan untuk menunjang kegiatan produksi, kegiatan pemasaran, dan kegiatan distribusi sudah semestinya dibeli untuk menunjang operasional usaha dan membentuk keunggulan bersaing.

#### **4.2 Rekomendasi**

Bisnis kuliner menjadi hal yang ramai di kalangan milenial dewasa ini. Ide-ide menarik dalam bisnis kuliner berawal dari kreatifitas dan inovasi anak muda yang mulai berlomba-lomba untuk mengembangkannya.

Harapan penulis bagi calon pengusaha muda dalam mengembangkan ide bisnis perlu disadari dengan niat yang kuat, kemauan dalam berinovasi dan berkreasi serta memiliki strategi dalam mengelola bisnis kuliner. Semangat dan kemauan dalam berwirausaha perlu ditanam sejak muda, agar di masa depan para generasi milenial mampu menjadi generasi penerus bangsa dan berkontribusi dalam kemajuan pembangunan nasional.



## DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, P., & Keller, K.L (2016). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Indeks
- Schermerhorn, J. R. (1997). *Manajemen*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Boyd, H. W., Walker, O. C., & Larreche, J. C. (1997). *Managemen Pemasaran: Suatu Pendekatan Strategik dengan Orientasi Global* (2nd ed.). Jakarta: Erlangga.
- Cravins, D. W. (2015). *Pemasaran Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- Handoko, H. (2012). *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: BPFE.
- Hasibuan, M. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Heizer, J., & Render, B. (2016). *Operations Management* (7th ed.). New Jersey: Prentice-Hall.
- Herjanto, E. (2007). *Manajemen Operasi* (Grasindo, Ed.). Jakarta.
- Kotler, P. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Indeks.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Indeks.
- Kotler, P. (1994). *Marketing Management: Analysis. Planing, Implementation, Control*. Ed. 8, New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Lamb, C. W., Hair, J. F., & McDaniel, C. (2001). *Pemasaran* (1st ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Schermerhorn, J. R. (1997). *Manajemen*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Tjiptono, F. (2008). *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Rangkuti, Freddy (1998). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT

Gramedia Pustaka Utama.

Agus, Ristono. (2009). *Manajemen Persediaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

S. Munawir (2002). *Analisis Informasi Keuangan*. Edisi Pertama. Yogyakarta:

Liberty Yogya.

Kasmir. (2006). *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Assauri, Sofyan, 1993, *Manajemen Produksi dan Operasi Edisi Ketiga*, Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

Rangkuti, Freddy (1996). *Manajemen persediaan: Aplikasi di bidang bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Mulyono, Sri. 2002. *Riset Operasi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI, Jakarta

## 1. LAMPIRAN DATA KEUANGAN

### 1.1. LAPORAN PENGELUARAN

PEMBELIAN/PEMBUATAN ALAT DAN PERLENGKAPAN (September 2019)				
NO	NAMA	JUMLAH	HARGA	TOTAL
1	PEMBUATAN TUNGKU	4	Rp 300,000.00	Rp 1,200,000.00
2	PENAMPUNG AIR & JAGUNG	2	Rp 300,000.00	Rp 600,000.00
3	EMBER	4	Rp 75,000.00	Rp 300,000.00
4	PENIRIS	4	Rp 75,000.00	Rp 300,000.00
5	WAJAN PENGGORENGAN	2	Rp 250,000.00	Rp 500,000.00
6	SEROK	2	Rp 25,000.00	Rp 50,000.00
7	SPATULA	2	Rp 25,000.00	Rp 50,000.00
8	ANYAMAN BAMBU	30	Rp 20,000.00	Rp 600,000.00
9	TIMBANGAN DIGITAL	2	Rp 500,000.00	Rp 1,000,000.00

### BULAN 1 (terhitung 7 hari sebelum Oktober 2019)

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu pertama)			
NAMA	JUMLAH	HARGA	TOTAL
JAGUNG MENTAH	500	Rp 5,000.00	Rp 2,500,000.00
KAYU BAKAR	1	Rp 1,500,000.00	Rp 1,500,000.00
GARAM	50	Rp 1,000.00	Rp 50,000.00
MINYAK SAWIT	10	Rp 200,000.00	Rp 2,000,000.00
CABAI BUBUK	6	Rp 70,000.00	Rp 420,000.00



BAWANG PUTIH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
BAWANG MERAH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
GULA PASIR	50	Rp 10,000.00	Rp 500,000.00
MSG	6	Rp 35,000.00	Rp 210,000.00
SERBUK GERGAJI	1	Rp 300,000.00	Rp 300,000.00
PLASTIK	10	Rp 27,000.00	Rp 270,000.00
STICKER LABEL	400	Rp 500.00	Rp 200,000.00
TALI RAFIA	1	Rp 25,000.00	Rp 25,000.00
GAJI	3	Rp 300,000.00	Rp 900,000.00

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu kedua)			
JAGUNG MENTAH	500	Rp 5,000.00	Rp 2,500,000.00
KAYU BAKAR	0	Rp 1,500,000.00	Rp -
GARAM	0	Rp 1,000.00	Rp -
MINYAK SAWIT	2	Rp 200,000.00	Rp 400,000.00
CABAI BUBUK	6	Rp 70,000.00	Rp 420,000.00
BAWANG PUTIH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
BAWANG MERAH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
GULA PASIR	50	Rp 10,000.00	Rp 500,000.00
MSG	6	Rp 35,000.00	Rp 210,000.00
SERBUK GERGAJI	0	Rp 300,000.00	Rp -
PLASTIK	0	Rp 27,000.00	Rp -
STICKER LABEL	0	Rp 500.00	Rp -

TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 300,000.00	Rp 900,000.00

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu ketiga)			
JAGUNG MENTAH	500	Rp 5,000.00	Rp 2,500,000.00
KAYU BAKAR	0	Rp 1,500,000.00	Rp -
GARAM	0	Rp 1,000.00	Rp -
MINYAK SAWIT	12	Rp 200,000.00	Rp 2,400,000.00
CABAI BUBUK	6	Rp 70,000.00	Rp 420,000.00
BAWANG PUTIH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
BAWANG MERAH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
GULA PASIR	50	Rp 10,000.00	Rp 500,000.00
MSG	6	Rp 35,000.00	Rp 210,000.00
SERBUK GERGAJI	1	Rp 300,000.00	Rp 300,000.00
PLASTIK	0	Rp 27,000.00	Rp -
STICKER LABEL	0	Rp 500.00	Rp -
TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 300,000.00	Rp 900,000.00

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu keempat)			
JAGUNG MENTAH	500	Rp 5,000.00	Rp 2,500,000.00
KAYU BAKAR	0	Rp 1,500,000.00	Rp -
GARAM	0	Rp 1,000.00	Rp -

MINYAK SAWIT	0	Rp 200,000.00	Rp -
CABAI BUBUK	6	Rp 70,000.00	Rp 420,000.00
BAWANG PUTIH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
BAWANG MERAH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
GULA PASIR	50	Rp 10,000.00	Rp 500,000.00
MSG	6	Rp 35,000.00	Rp 210,000.00
SERBUK GERGAJI	0	Rp 300,000.00	Rp -
PLASTIK	0	Rp 27,000.00	Rp -
STICKER LABEL	0	Rp 500.00	Rp -
TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 300,000.00	Rp 900,000.00
BENSIN	1	Rp 200,000.00	Rp 100,000.00
LISTRIK	1	Rp 100,000.00	Rp 50,000.00

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu kelima)			
JAGUNG MENTAH	500	Rp 5,000.00	Rp 2,500,000.00
KAYU BAKAR	0	Rp 1,500,000.00	Rp -
GARAM	0	Rp 1,000.00	Rp -
MINYAK SAWIT	2	Rp 200,000.00	Rp 400,000.00
CABAI BUBUK	6	Rp 70,000.00	Rp 420,000.00
BAWANG PUTIH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00

BAWANG MERAH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
GULA PASIR	50	Rp 10,000.00	Rp 500,000.00
MSG	6	Rp 35,000.00	Rp 210,000.00
SERBUK GERGAJI	0	Rp 300,000.00	Rp -
PLASTIK	0	Rp 27,000.00	Rp -
STICKER LABEL	0	Rp 500.00	Rp -
TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 300,000.00	Rp 900,000.00

**BULAN 2 (terhitung 7 hari sebelum November 2019)**

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu pertama)			
NAMA	JUMLAH	HARGA	TOTAL
JAGUNG MENTAH	500	Rp 5,000.00	Rp 2,500,000.00
KAYU BAKAR	1	Rp 1,500,000.00	Rp 1,500,000.00
GARAM	50	Rp 1,000.00	Rp 50,000.00
MINYAK SAWIT	12	Rp 200,000.00	Rp 2,400,000.00
CABAI BUBUK	6	Rp 70,000.00	Rp 420,000.00
BAWANG PUTIH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
BAWANG MERAH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
GULA PASIR	50	Rp 10,000.00	Rp 500,000.00
MSG	6	Rp 35,000.00	Rp 210,000.00
SERBUK GERGAJI	1	Rp 300,000.00	Rp 300,000.00

PLASTIK	10	Rp 27,000.00	Rp 270,000.00
STICKER LABEL	0	Rp 500.00	Rp -
TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 300,000.00	Rp 900,000.00

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu kedua)			
JAGUNG MENTAH	500	Rp 5,000.00	Rp 2,500,000.00
KAYU BAKAR	0	Rp 1,500,000.00	Rp -
GARAM	0	Rp 1,000.00	Rp -
MINYAK SAWIT	0	Rp 200,000.00	Rp -
CABAI BUBUK	6	Rp 70,000.00	Rp 420,000.00
BAWANG PUTIH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
BAWANG MERAH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
GULA PASIR	50	Rp 10,000.00	Rp 500,000.00
MSG	6	Rp 35,000.00	Rp 210,000.00
SERBUK GERGAJI	0	Rp 300,000.00	Rp -
PLASTIK	0	Rp 27,000.00	Rp -
STICKER LABEL	0	Rp 500.00	Rp -
TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 300,000.00	Rp 900,000.00

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu ketiga)			
JAGUNG MENTAH	500	Rp 5,000.00	Rp 2,500,000.00

KAYU BAKAR	0	Rp 1,500,000.00	Rp -
GARAM	0	Rp 1,000.00	Rp -
MINYAK SAWIT	12	Rp 200,000.00	Rp 2,400,000.00
CABAI BUBUK	6	Rp 70,000.00	Rp 420,000.00
BAWANG PUTIH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
BAWANG MERAH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
GULA PASIR	50	Rp 10,000.00	Rp 500,000.00
MSG	6	Rp 35,000.00	Rp 210,000.00
SERBUK GERGAJI	1	Rp 300,000.00	Rp 300,000.00
PLASTIK	0	Rp 27,000.00	Rp -
STICKER LABEL	0	Rp 500.00	Rp -
TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 300,000.00	Rp 900,000.00

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu keempat)			
JAGUNG MENTAH	500	Rp 5,000.00	Rp 2,500,000.00
KAYU BAKAR	0	Rp 1,500,000.00	Rp -
GARAM	0	Rp 1,000.00	Rp -
MINYAK SAWIT	0	Rp 200,000.00	Rp -
CABAI BUBUK	6	Rp 70,000.00	Rp 420,000.00
BAWANG PUTIH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
BAWANG MERAH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00

GULA PASIR	50	Rp 10,000.00	Rp 500,000.00
MSG	6	Rp 35,000.00	Rp 210,000.00
SERBUK GERGAJI	0	Rp 300,000.00	Rp -
PLASTIK	0	Rp 27,000.00	Rp -
STICKER LABEL	0	Rp 500.00	Rp -
TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 300,000.00	Rp 900,000.00
BENSIN	1	Rp 200,000.00	Rp 100,000.00
LISTRIK	1	Rp 100,000.00	Rp 100,000.00

**BULAN 3 (terhitung 7 hari sebelum Desember 2019)**

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu pertama)			
NAMA	JUMLAH	HARGA	TOTAL
JAGUNG MENTAH	500	Rp 5,000.00	Rp 2,500,000.00
KAYU BAKAR	1	Rp 1,500,000.00	Rp 1,500,000.00
GARAM	50	Rp 1,000.00	Rp 50,000.00
MINYAK SAWIT	12	Rp 200,000.00	Rp 2,400,000.00
CABAI BUBUK	6	Rp 70,000.00	Rp 420,000.00
BAWANG PUTIH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
BAWANG MERAH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
GULA PASIR	50	Rp 10,000.00	Rp 500,000.00
MSG	6	Rp 35,000.00	Rp 210,000.00

SERBUK GERGAJI	1	Rp 300,000.00	Rp 300,000.00
PLASTIK	10	Rp 27,000.00	Rp 270,000.00
STICKER LABEL	400	Rp 500.00	Rp 200,000.00
TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 200,000.00	Rp 600,000.00

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu kedua)			
JAGUNG MENTAH	500	Rp 5,000.00	Rp 2,500,000.00
KAYU BAKAR	0	Rp 1,500,000.00	Rp -
GARAM	0	Rp 1,000.00	Rp -
MINYAK SAWIT	0	Rp 200,000.00	Rp -
CABAI BUBUK	6	Rp 70,000.00	Rp 420,000.00
BAWANG PUTIH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
BAWANG MERAH	25	Rp 25,000.00	Rp 625,000.00
GULA PASIR	50	Rp 10,000.00	Rp 500,000.00
MSG	6	Rp 35,000.00	Rp 210,000.00
SERBUK GERGAJI	0	Rp 300,000.00	Rp -
PLASTIK	0	Rp 27,000.00	Rp -
STICKER LABEL	0	Rp 500.00	Rp -
TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 150,000.00	Rp 450,000.00

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu ketiga)			
---------------------------------------	--	--	--



JAGUNG MENTAH	0	Rp 5,000.00	Rp -
KAYU BAKAR	0	Rp 1,500,000.00	Rp -
GARAM	0	Rp 1,000.00	Rp -
MINYAK SAWIT	0	Rp 200,000.00	Rp -
CABAI BUBUK	0	Rp 70,000.00	Rp -
BAWANG PUTIH	0	Rp 25,000.00	Rp -
BAWANG MERAH	0	Rp 25,000.00	Rp -
GULA PASIR	0	Rp 10,000.00	Rp -
MSG	0	Rp 35,000.00	Rp -
SERBUK GERGAJI	0	Rp 300,000.00	Rp -
PLASTIK	0	Rp 27,000.00	Rp -
STICKER LABEL	0	Rp 500.00	Rp -
TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 150,000.00	Rp 450,000.00

BAHAN DAN OPERASIONAL (minggu keempat)			
JAGUNG MENTAH	0	Rp 5,000.00	Rp -
KAYU BAKAR	0	Rp 1,500,000.00	Rp -
GARAM	0	Rp 1,000.00	Rp -
MINYAK SAWIT	0	Rp 200,000.00	Rp -
CABAI BUBUK	0	Rp 70,000.00	Rp -
BAWANG PUTIH	0	Rp 25,000.00	Rp -

BAWANG MERAH	0	Rp 25,000.00	Rp -
GULA PASIR	0	Rp 10,000.00	Rp -
MSG	0	Rp 35,000.00	Rp -
SERBUK GERGAJI	0	Rp 300,000.00	Rp -
PLASTIK	0	Rp 27,000.00	Rp -
STICKER LABEL	0	Rp 500.00	Rp -
TALI RAFIA	0	Rp 25,000.00	Rp -
GAJI	3	Rp 150,000.00	Rp 450,000.00
BENSIN	1	Rp 200,000.00	Rp 100,000.00
LISTRIK	1	Rp 100,000.00	Rp 100,000.00

## 1.2. LAPORAN PENJUALAN

LAPORAN OKTOBER 2019							
TGL	TOKO	JUMLAH	TOKO	JUMLAH	TOKO	JUMLAH	TOTAL
1	ASSALAM	10	MARGOTELO	10	PAK ARIS	5	25
2	MEDIA	10	BU WIWIK	10	BINTANG NAGA	10	30
3	SUKSES	10	BU NURUL	10	RAJA JAYA	5	25
4	BU ASTI	5	TIGA SAUDARA	10	LAVIDA SNACK	5	20
5	TOKO 37	5	BANDUNG SNACK	10	RIA JAYA	10	25
6							0
7	PAK HARYONO	10	BU DAMIRI	10	TOKO LUMAYAN	10	30
8	ASSALAM	15	MARGOTELO	15	PAK ARIS	5	35
9	MEDIA	10	BU WIWIK	10	BINTANG NAGA	10	30
10	SUKSES	15	BU NURUL	10	RAJA JAYA	10	35
11	SIGIT	10	CIK GIM	10	SJ	10	30
12	TOKO 37	10	BANDUNG SNACK	10	RIA JAYA	10	30
13							0
14	PAK HARYONO	15	BU DAMIRI	10	TOKO LUMAYAN	10	35
15	ASSALAM	15	MARGOTELO	15	PAK ARIS	5	35

16	MEDIA	10	BU WIWIK	15	BINTANG NAGA	10	35
17	SUKSES	15	BU NURUL	10	RAJA JAYA	10	35
18	BU ASTI	10	TIGA SAUDARA	10	LAVIDA SNACK	10	30
19	TOKO 37	10	BANDUNG SNACK	10	RIA JAYA	10	30
20							0
21	PAK HARYONO	15	BU DAMIRI	10	TOKO LUMAYAN	10	35
22	ASSALAM	15	MARGOTELO	15	PAK ARIS	5	35
23	MEDIA	10	BU WIWIK	10	BINTANG NAGA	10	30
24	SUKSES	15	BU NURUL	10	RAJA JAYA	10	35
25	SIGIT	10	CIK GIM	10	SJ	10	30
26	TOKO 37	10	BANDUNG SNACK	15	RIA JAYA	10	35
27							0
28	PAK HARYONO	15	BU DAMIRI	10	TOKO LUMAYAN	10	35
29	ASSALAM	15	MARGOTELO	15	PAK ARIS	5	35
30	MEDIA	10	BU WIWIK	10	BINTANG NAGA	10	30
31	SUKSES	15	BU NURUL	10	RAJA JAYA	10	35

### LAPORAN NOVEMBER 2019

TGL	TOKO	JUMLAH	TOKO	JUMLAH	TOKO	JUMLAH	
1	BU ASTI	5	TIGA SAUDARA	10	LAVIDA SNACK	5	20
2	TOKO 37	5	BANDUNG SNACK	10	RIA JAYA	10	25
3							0
4	PAK HARYONO	10	BU DAMIRI	10	TOKO LUMAYAN	10	30
5	ASSALAM	15	MARGOTELO	15	PAK ARIS	5	35
6	MEDIA	10	BU WIWIK	10	BINTANG NAGA	10	30
7	SUKSES	15	BU NURUL	10	RAJA JAYA	10	35
8	SIGIT	10	CIK GIM	10	SJ	10	30
9	TOKO 37	10	BANDUNG SNACK	10	RIA JAYA	10	30
10							0
11	PAK HARYONO	15	BU DAMIRI	10	TOKO LUMAYAN	10	35
12	ASSALAM	15	MARGOTELO	15	PAK ARIS	5	35
13	MEDIA	10	BU WIWIK	15	BINTANG NAGA	10	35
14	SUKSES	15	BU NURUL	10	RAJA JAYA	10	35
15	BU ASTI	10	TIGA SAUDARA	10	LAVIDA SNACK	10	30
16	TOKO 37	10	BANDUNG SNACK	10	RIA JAYA	10	30
17							0
18	PAK HARYONO	15	BU DAMIRI	10	TOKO LUMAYAN	10	35
19	ASSALAM	15	MARGOTELO	15	PAK ARIS	5	35
20	MEDIA	10	BU WIWIK	10	BINTANG NAGA	10	30

21	SUKSES	15	BU NURUL	10	RAJA JAYA	10	35
22	SIGIT	10	CIK GIM	10	SJ	10	30
23	TOKO 37	10	BANDUNG SNACK	15	RIA JAYA	10	35
24							0
25	PAK HARYONO	15	BU DAMIRI	10	TOKO LUMAYAN	10	35
26	ASSALAM	12	MARGOTELO	12	MEDIA	10	34
27	MEDIA	10	BU WIWIK	10	BINTANG NAGA	10	30
28	SUKSES	10	BU NURUL	10	RAJA JAYA	10	30
29	BU ASTI	10	TIGA SAUDARA	10	LAVIDA SNACK	10	30
30	TOKO 37	10	BANDUNG SNACK	10	RIA JAYA	10	30

LAPORAN DESEMBER 2019							
TGL	TOKO	JUMLAH	TOKO	JUMLAH	TOKO	JUMLAH	
1							
2	PAK HARYONO	15	BU DAMIRI	10	TOKO LUMAYAN	10	35
3	ASSALAM	12	MARGOTELO	12			24
4					BINTANG NAGA	10	10
5	SUKSES	15	BU NURUL	10			25
6	SIGIT	10			SJ	10	20
7			BANDUNG SNACK	10			10
8							0
9	PAK HARYONO	10			TOKO LUMAYAN	10	20
10	ASSALAM	12	MARGOTELO	10			22
11	MEDIA	10			BINTANG NAGA	10	20
12	SUKSES	12	BU NURUL	10	RAJA JAYA	10	32
13							0
14	TOKO 37	10	BANDUNG SNACK	10	RIA JAYA	10	30
15							0
16	PAK HARYONO	8			TOKO LUMAYAN	10	18
17	ASSALAM	10	MARGOTELO	10			20
18	MEDIA	5			BINTANG NAGA	10	15
19			BU NURUL	10	RAJA JAYA	10	20
20	SIGIT	10			SJ	10	20
21							0
22							0
23			BU DAMIRI	10			10
24			MARGOTELO	10			10
25	MEDIA	10	BU WIWIK	10	BINTANG NAGA	10	30
26	SUKSES	10	BU NURUL	10			20

27	SIGIT	5			SJ	10	15
28	TOKO LUMAYAN	5					5
29							
30							

