

MANAJEMEN OPERASIONAL

PENGAMBILAN KEPUTUSAN STRATEGIS

Besar Agung Martono, Titing Widyastuti



MANAJEMEN OPERASIONAL PENGAMBILAN KEPUTUSAN STRATEGIS

Penulis:

Besar Agung Martono, Titing Widyastuti

MANAJEMEN OPERASIONAL PENGAMBILAN KEPUTUSAN STRATEGIS

copyright © Maret 2026

Penulis : Besar Agung Martono, Titing Widyastuti
Editor :
Setting dan layout : Kino
Desain cover : Agus Setiawan
link :

Hak Penerbitan ada pada © LP2M Universitas IPWIJA

Hakcipta © 2026 pada penulis dan editor

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Ukuran 21 cm x 29,7 cm

Halaman : viii + 166 hal

Hak cipta dilindungi Undang-undang

Dilarang mengutip, memperbanyak dan menerjemahkan sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari LP2M Universitas IPWIJA.

Cetakan I, Maret 2026

Jl. Letda Nasir no 7 Nagrak

Kabupaten Bogor – Indonesia

Telp.

E-mail: agungmartono@ipwija.ac.id

Website: ipwija.ac.id

ISBN

DAFTAR ISI

Daftar Isi	iii
Tentang Editor	v
Kata Pengantar	vii
PENDAHULUAN : Manajemen Operasional: Pengambilan Keputusan Strategis	
Studi Kasus Pada Berbagai Bidang dan Industri	1
BAB 1 Manajemen Proyek, Analisis Faktor Keberhasilan Event Organizer Dalam Menyelenggarakan Acara (Studi Kasus PT Inspirasi Kawula Muda)	5
BAB 2 Pemilihan Bahan Baku Yang Berkualitas Sebagai Penunjang Perencanaan Mutu Dari Proses Produksi	13
BAB 3 Penentuan Perencanaan Operasional Berdasarkan Perhitungan BEP Iuran Pemeliharaan Lingkungan (IPL) pada Pengelolaan Gedung	21
BAB 4 Analisis Strategi Pengalokasian Anggaran Kegiatan Unggulan Menggunakan Metode Skala Prioritas Pada Instansi Bappenas	30
BAB 5 Perencanaan Produksi Agregat Produk Kopi PT LAP	36
BAB 6 Perencanaan Operasional Kerja Sama Luar Negeri Di Rumah Sakit Umum Pusat Persahabatan	43
BAB 7 Pemilihan Mitra Usaha Yang Menguntungkan Dengan Metode AHP Di Toko Kirana	56
BAB 8 Perencanaan Operasional Terminal Cibinong	65
BAB 9 Membuka Usaha Daging Meltique (Home Industri)	71
BAB 10 Sistem Pemilihan Vendor Jasa Pengangkutan Limbah Dengan Metode <i>Decision Tree</i> Dan Analisis <i>Factor Rating</i>	72
BAB 11 Pengendalian Dan Manajemen Operasional Upaya Pengelolaan Perikanan Tangkap	85
BAB 12 Upaya Meningkatkan Kualitas Layanan Study Tour di SMAN 1 Klapanunggal .	94
BAB 13 Manajemen Dan Mutu Pendidikan SDIT Albasri Bojongnangka	97
BAB 14 Perencanaan Pengembangan Bisnis Jastip & Bagasi	106

BAB 15	Analisis Peramalan Jangka Panjang Dengan Metode Time Series POM-QM Pada Perusahaan Start-Up Kelas.Digital	113
BAB 16	Rancangan Desain Kerja Sekolah Melalui Program Celengan Emas untuk Siswa yang Terancam Putus Sekolah	125
BAB 17	Manajemen Peningkatan Mutu Tenaga Pendidik di Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina, Kecamatan Gunung Putri	133
BAB 18	Perencanaan Produksi Chicken Steak (Family Steak)	145
BAB 19	Pengambilan Keputusan Pembelian Kendaraan Operasional	152
BAB 20	Rencana Pengembangan Lokasi Usaha Cemilan Lumpia Mini Jagoan	157
Daftar Penulis		165

TENTANG PENULIS



Ir. Besar Agung Martono, MM., DBA, memiliki pengalaman lebih dari tiga dekade di bidang pendidikan, manajemen, dan pengembangan bisnis. Saat ini menjabat sebagai Rektor Universitas IPWIJA, beliau bertanggung jawab atas seluruh kegiatan akademik dan manajerial universitas serta menjalin koordinasi dengan pemangku kepentingan. Selain itu, ia aktif sebagai Ketua Dewan Pembina di Asosiasi Komputer Siber Indonesia (AKSIBINDO) dan menjabat sebagai Komisaris Utama di PT. QIA Solution, memperkuat posisinya sebagai pemimpin yang berpengalaman dalam pengelolaan institusi pendidikan dan perusahaan berbasis teknologi.

Berpengalaman bekerja di Indonesia dan internasional, Dr. Martono mengembangkan berbagai program sertifikasi, bekerja di bidang manajemen proyek, dan terlibat dalam penelitian serta publikasi ilmiah. Ia memiliki gelar Doktor Administrasi Bisnis dari De La Salle University, Filipina, dan telah memperoleh berbagai sertifikasi termasuk Quality Management, Work Health Safety, dan Project Management. Keterlibatannya dalam seminar, publikasi, dan pengajaran memperkuat kompetensinya dalam manajemen strategis, sistem informasi, dan kewirausahaan, menjadikannya aset penting bagi organisasi yang dipimpinnya.



Dr. Ir. Hj. Titing Widyastuti, MM., memiliki pengalaman luas di bidang akademik dan manajerial, terutama di lingkungan perguruan tinggi. Saat ini, ia menjabat sebagai Kepala LP2M di Universitas IPWIJA, di mana ia memimpin penelitian dan pengabdian masyarakat. Sebelumnya, ia telah menjabat dalam berbagai posisi strategis, termasuk sebagai Kepala Lembaga Kerjasama dan Direktur Program Pascasarjana STIE IPWIJA. Selain itu, Dr. Titing juga menjabat sebagai Direktur Utama di PT. QIA Solution, memperkuat posisinya sebagai pemimpin dengan wawasan mendalam dalam pengelolaan organisasi dan pengembangan sumber daya manusia.

Sebagai akademisi, Dr. Titing telah berkontribusi dalam bidang penelitian dan publikasi ilmiah, termasuk topik seperti etika bisnis, perilaku konsumen, dan tata kelola perusahaan. Ia juga menerbitkan beberapa buku di bidang manajemen dan organisasi, seperti *Intisari Pengantar Manajemen* dan *Intisari Perilaku Organisasi*. Pengalaman dan kontribusinya dalam seminar, pelatihan, serta penerbitan buku menjadikan Dr. Titing seorang profesional yang memiliki pengaruh signifikan di bidang manajemen pendidikan tinggi dan pengembangan kurikulum.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur Alhamdulillah ke hadirat Allah Yang Maha Esa, atas terbitnya buku MANAJEMEN OPERASIONAL : PENGAMBILAN KEPUTUSAN STRATEGIS ini. Buku ini adalah kontribusi mahasiswa angkatan 2022 Universitas IPWIJA untuk tugas mata kuliah Manajemen Operasional tahun ajaran 2024/2025 ganjil.

Selaku editor adalah Besar Agung Martono dan Titing Widyastuti yang menjadi dosen pengampu pada mata kuliah Ekonomi Manajerial S1 dan S2 pada Universitas IPWIJA.

Setiap Bab mewakili materi pada setiap sesi perkuliahan, ditambah studi kasus yang relevan. Demikian sumbangsih kami, semoga bermanfaat dan menjadi berkah bagi kita semua.

Cikeas, Februari 2026

Editor

PENDAHULUAN

Manajemen Operasional: Pengambilan Keputusan Strategis

Studi Kasus Pada Berbagai Bidang dan Industri

Abstrak

Manajemen operasional memegang peran kunci dalam pengambilan keputusan strategis untuk mencapai efisiensi dan efektivitas dalam berbagai sektor. Paper ini membahas berbagai studi kasus yang mencakup aspek manajemen operasional, mulai dari manajemen proyek, pemilihan bahan baku, perencanaan anggaran, hingga pengembangan bisnis. Metode analisis seperti Analytic Hierarchy Process (AHP), Break-Even Point (BEP), Decision Tree, dan Factor Rating digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan yang tepat. Studi kasus yang diangkat meliputi berbagai industri, termasuk event organizer, manufaktur, pendidikan, kesehatan, dan logistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendekatan sistematis dan berbasis data dapat meningkatkan kualitas keputusan operasional dan mendukung keberlanjutan bisnis.

Kata Kunci: Manajemen operasional, pengambilan keputusan strategis, AHP, BEP, perencanaan produksi, studi kasus.

1. Pendahuluan

Manajemen operasional merupakan tulang punggung dalam menjalankan bisnis dan organisasi. Pengambilan keputusan strategis dalam manajemen operasional melibatkan berbagai aspek, seperti perencanaan, pengendalian, dan optimasi sumber daya. Paper ini bertujuan untuk menganalisis berbagai studi kasus yang menggambarkan penerapan manajemen operasional dalam pengambilan keputusan strategis di berbagai bidang.

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Menganalisis penerapan metode dan alat manajemen operasional dalam pengambilan keputusan strategis.
2. Memberikan rekomendasi berdasarkan studi kasus untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional.

2. Tinjauan Literatur

2.1 Manajemen Operasional dan Pengambilan Keputusan

Manajemen operasional mencakup perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian sumber daya untuk menghasilkan barang atau jasa secara efisien. Pengambilan keputusan strategis dalam manajemen operasional melibatkan analisis data, pemodelan, dan penggunaan metode kuantitatif seperti AHP, BEP, dan Decision Tree.

2.2 Metode Analisis yang Digunakan

- **Analytic Hierarchy Process (AHP):** Metode ini digunakan untuk memilih alternatif terbaik berdasarkan kriteria yang ditentukan.
- **Break-Even Point (BEP):** Analisis BEP membantu menentukan titik impas dalam suatu bisnis atau proyek.
- **Decision Tree dan Factor Rating:** Metode ini digunakan untuk mengevaluasi dan memilih opsi terbaik berdasarkan faktor-faktor yang relevan.
- **Peramalan:** Metode ini digunakan untuk memprediksi tingkat penjualan berdasarkan kinerja data penjualan sebelumnya
- dan beberapa metode lain yang umum dipakai untuk Manajemen Operasional.

3. Studi Kasus dan Analisis

- Manajemen Proyek Penyelenggaraan Event Organizer PT Inspirasi Kawula Muda
PT Inspirasi Kawula Muda menghadapi tantangan dalam mengelola proyek event besar. Dengan menerapkan manajemen proyek yang terstruktur, perusahaan berhasil mengoptimalkan sumber daya, waktu, dan anggaran. Analisis risiko dan penjadwalan yang tepat menjadi kunci keberhasilan.
- Metode AHP untuk Pemilihan Kualitas Bahan Baku Manufaktur
Sebuah perusahaan manufaktur menggunakan metode AHP untuk memilih bahan baku terbaik berdasarkan kriteria kualitas, harga, dan ketersediaan. Hasilnya, perusahaan dapat meningkatkan kualitas produk dan mengurangi biaya produksi.
- Analisis BEP Iuran Pemeliharaan Lingkungan pada Pengelolaan Gedung
Analisis BEP digunakan untuk menentukan iuran pemeliharaan lingkungan yang optimal pada pengelolaan gedung. Dengan memahami titik impas, pengelola dapat menetapkan tarif yang adil dan berkelanjutan.
- Analisis Strategi Pengalokasian Anggaran pada Instansi Bappenas
Bappenas menggunakan pendekatan analitis untuk mengalokasikan anggaran secara

strategis. Prioritas diberikan pada proyek-proyek yang memiliki dampak sosial dan ekonomi tinggi.

- Perencanaan Agregat pada Produsen Kopi PT LAP

PT LAP menerapkan perencanaan agregat untuk mengoptimalkan produksi kopi berdasarkan permintaan pasar. Hal ini membantu perusahaan mengurangi biaya persediaan dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

- Perencanaan Operasional Kerjasama Luar Negeri Rumah Sakit Persahabatan

Rumah Sakit Persahabatan merencanakan kerjasama luar negeri untuk meningkatkan layanan kesehatan. Analisis risiko dan manfaat menjadi dasar pengambilan keputusan.

- Metode AHP untuk Pemilihan Mitra Usaha Toko Kirana

Toko Kirana menggunakan metode AHP untuk memilih mitra usaha terbaik berdasarkan kriteria keandalan, reputasi, dan kemitraan jangka panjang.

- Perencanaan Operasional Terminal Bis Cibinong

Terminal Bis Cibinong merencanakan operasionalnya dengan mempertimbangkan faktor kapasitas, jadwal, dan kenyamanan penumpang.

- Membuka Usaha Daging Meltique

Studi kelayakan dan analisis pasar dilakukan sebelum membuka usaha daging meltique. Hasilnya, usaha ini memiliki potensi pasar yang menjanjikan.

- Pemilihan Vendor Jasa Pengangkutan Limbah Menggunakan Metode Decision Tree dan Factor Rating

Sebuah perusahaan memilih vendor pengangkutan limbah dengan mempertimbangkan faktor biaya, keandalan, dan dampak lingkungan.

- Pengendalian Pengelolaan Perikanan Tangkap

Pengendalian operasional dilakukan untuk memastikan keberlanjutan sumber daya perikanan tangkap.

- Upaya Meningkatkan Kualitas Layanan Study Tour SMAN 1 Klapanunggal

SMAN 1 Klapanunggal meningkatkan kualitas layanan study tour melalui pelatihan staf dan peningkatan fasilitas.

- Manajemen Mutu Pendidikan SDIT Al Basri Bojongnangka

SDIT Al Basri menerapkan manajemen mutu untuk meningkatkan kualitas pendidikan melalui kurikulum dan pelatihan guru.

- Perencanaan Pengembangan Bisnis Jastip dan Bagasi
Sebuah bisnis jastip dan bagasi merencanakan ekspansi dengan menganalisis permintaan pasar dan kompetisi.
- Analisis Peramalan pada Perusahaan Startup Kelas Digital
Startup Kelas Digital menggunakan analisis peramalan untuk memprediksi pertumbuhan pengguna dan merencanakan strategi pemasaran.
- Manajemen Peningkatan Mutu Tenaga Pendidik Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina Gunung Putri
Pesantren ini meningkatkan mutu tenaga pendidik melalui pelatihan dan sertifikasi.
- Perencanaan Produksi Chicken Steak
Sebuah perusahaan merencanakan produksi chicken steak berdasarkan permintaan pasar dan ketersediaan bahan baku.
- Pengambilan Keputusan Pembelian Kendaraan Operasional
Analisis biaya dan manfaat digunakan untuk memutuskan pembelian kendaraan operasional.
- Rencana Pengembangan Lokasi Usaha Cemilan Lumpia Mini Jagoan
Cemilan Lumpia Mini Jagoan merencanakan ekspansi lokasi usaha dengan menganalisis potensi pasar dan lokasi strategis.

4. Kesimpulan dan Rekomendasi

Studi kasus yang dibahas menunjukkan bahwa pengambilan keputusan strategis dalam manajemen operasional memerlukan pendekatan sistematis dan berbasis data. Metode seperti AHP, BEP, dan Decision Tree dapat membantu organisasi dan bisnis dalam mencapai efisiensi dan efektivitas operasional. Rekomendasi termasuk peningkatan penggunaan teknologi, pelatihan sumber daya manusia, dan analisis data yang lebih mendalam.

Daftar Pustaka

- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). **Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management**. Pearson.
- Saaty, T. L. (2008). **Decision Making with the Analytic Hierarchy Process**. International Journal of Services Sciences.
- Stevenson, W. J. (2021). **Operations Management**. McGraw-Hill Education.
- Studi Kasus dari Berbagai Sumber Terkait.

BAB 1

Manajemen Proyek, Analisis Faktor Keberhasilan Event Organizer Dalam Menyelenggarakan Acara (Studi Kasus PT Inspirasi Kawula Muda)

Pendahuluan

Dalam pengelolaan acara, MICE mengacu pada pertemuan dan kegiatan yang mengumpulkan peserta dengan minat yang sama di tempat yang telah diatur sebelumnya. Akronim MICE adalah singkatan dari Rapat (meeting), Insentif (incentives), Konvensi (conventions), dan Pameran (exhibitions), yang masing-masing mewakili format dan tujuan pertemuan yang berbeda.

Acara-acara ini biasanya memerlukan pengaturan tempat dan fasilitas khusus untuk mengakomodasi kebutuhan peserta (Lau C, 2016). Menyelenggarakan acara MICE merupakan bagian integral dari sektor acara bisnis dan memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi suatu negara. Kegiatan-kegiatan ini melibatkan banyak industri dan entitas, sehingga menghasilkan dampak ekonomi yang signifikan dan memberikan manfaat bagi berbagai pemangku kepentingan. Penyelenggara acara (EO) sangat penting di sektor MICE, mengelola acara mulai dari perencanaan hingga pelaksanaan dan kegiatan pasca acara. Di Indonesia, industri EO semakin berkembang, menawarkan peluang wirausaha dan berkontribusi terhadap pertumbuhan pendapatan daerah. Sektor MICE bertujuan untuk menumbuhkan sumber daya manusia terampil yang mampu memberikan layanan manajemen acara profesional, sehingga meningkatkan daya saing dan membuka prospek kerja baru.

Industri hiburan telah mengalami pertumbuhan pesat dalam beberapa dekade terakhir, dengan penyelenggara acara (EO) memainkan peran penting dalam ekosistem hiburan modern. EO bertanggung jawab untuk merencanakan, mengatur, dan melaksanakan berbagai acara, termasuk konser musik, festival, pameran dagang, konferensi, dan pernikahan. Industri ini telah mengalami pertumbuhan eksponensial, didorong oleh meningkatnya permintaan terhadap beragam program hiburan dan berkembangnya preferensi konsumen.

Di Indonesia, industri EO telah berkembang secara signifikan, dengan peningkatan tahunan sebesar 14% sejak tahun 2016. Pertumbuhan ini sebagian besar didorong oleh sektor

Pertemuan, Insentif, Konvensi, dan Pameran (MICE), yang menghasilkan omset tahunan hingga 25 triliun rupiah. Aktivitas musik secara khusus memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ini, yang menyebabkan munculnya promotor dan penyelenggara acara yang melayani tingginya minat masyarakat terhadap berbagai acara music (Herwandi, 2021: 18).

Keberhasilan penyelenggara acara dalam menyelenggarakan acara dapat berdampak signifikan pada kepuasan klien, reputasi merek, hasil ekonomi, dan perkembangan industri. Namun tantangan dan hambatan sering terjadi dalam perencanaan dan pelaksanaan acara.

Mengidentifikasi faktor-faktor keberhasilan sangatlah penting karena faktor-faktor tersebut menunjukkan dengan tepat aspek-aspek penting untuk mencapai hasil yang diinginkan. Faktor-faktor seperti pengelolaan anggaran yang efisien, strategi pemasaran yang efektif, pemilihan lokasi yang optimal, dan memastikan kepuasan pelanggan adalah kunci dalam penelitian penyelenggara acara. Memahami dan mengelola faktor-faktor ini meningkatkan kemungkinan keberhasilan hasil acara.

Pelanggan modern semakin mencari pengalaman acara yang unik dan inovatif. Penyelenggara acara harus beradaptasi dengan preferensi pelanggan yang terus berkembang dengan berinovasi dalam perencanaan dan penyampaian acara. Kemajuan teknologi, termasuk aplikasi seluler dan media sosial, telah mengubah cara penyelenggara acara merencanakan, mempromosikan, dan melaksanakan acara. Mengintegrasikan teknologi ini secara efektif dapat meningkatkan efisiensi dan meningkatkan pengalaman peserta (Gupta, 2016: 35).

Event organizer (EO) seringkali berkolaborasi dengan berbagai pihak ketiga seperti vendor, sponsor, dan penyedia layanan. Manajemen yang efektif atas hubungan ini sangat penting untuk keberhasilan EO. Menurut Hill & Williams (2020), membangun kemitraan yang baik dapat memberikan sumber daya tambahan dan dukungan finansial yang penting bagi EO, sehingga berkontribusi signifikan terhadap keberhasilan acara mereka (Hill et al., 2015: 15). Keberhasilan penyelenggara acara (EO) terkait erat dengan keamanan acara. Risiko seperti pelanggaran keamanan, kecelakaan, atau kerusakan dapat berdampak signifikan baik bagi acara maupun pesertanya. Menurut Roberts dkk. (2017), persiapan yang memadai dan langkah-langkah proaktif sangat penting dalam mengelola risiko-risiko ini secara efektif dan memastikan keselamatan dan keberhasilan acara (Miller, 2015: 287).

Untuk merencanakan dan mengelola berbagai aspek organisasi acara secara efektif, manajer acara memerlukan praktik kepemimpinan khusus. Praktik-praktik ini mencakup komunikasi yang menarik, pemikiran strategis, analisis dan penilaian kritis, pengelolaan sumber daya, ketahanan emosional, dan kepekaan antarpribadi. Selain itu, manajer acara harus unggul dalam kolaborasi tim, motivasi, memberdayakan anggota tim, dan mendorong perkembangan

mereka. Keberhasilan dalam manajemen acara melibatkan keseimbangan kendali atas penyelenggaraan acara dengan kerja tim kolaboratif, menyoroti peran penting kepemimpinan dan kerja tim dalam mencapai acara yang sukses (Abson, 2017: 403).

PT Inspirasi Kawula Muda memiliki reputasi yang kuat dan portofolio acara yang beragam, termasuk kerjasama nasional dan regional dengan instansi pemerintah dan perusahaan swasta. Fokus penelitian Anda pada PT Inspirasi Kawula Muda kemungkinan besar akan memberikan wawasan berharga mengenai strategi dan faktor keberhasilan mereka dalam menyelenggarakan acara-acara penting tersebut. Jika ada hal spesifik yang memerlukan bantuan terkait penelitian Anda atau topik terkait lainnya.

Metode Penelitian

Penelitian adalah usaha untuk mencari, memahami, dan mengkaji suatu topik atau masalah dengan tujuan menemukan kebenaran atau jawaban yang dapat diakui secara ilmiah. metode penelitian adalah proses sistematis yang melibatkan metode ilmiah untuk memahami dan menjelaskan subyek atau objek penelitian tertentu. Penelitian juga merupakan upaya berkelanjutan yang berfokus pada mencari solusi atau pemahaman yang didasarkan pada bukti-bukti yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah (Rosady, 2010: 24).

Dilihat dari jenis penelitiannya yang berjudul Analisis Faktor Keberhasilan Event Organizer PT Inspirasi Kawula Muda, Penelitian ini adalah penelitian Studi Kasus Kualitatif, Yakni peneliti akan memilih satu atau beberapa acara yang telah diselenggarakan oleh EO PT Inspirasi Kawula Muda dan melakukan studi kasus kualitatif dapat memberikan wawasan mendalam tentang faktor-faktor keberhasilan dalam konteks kritis. Ini memungkinkan peneliti untuk memeriksa secara rinci faktor-faktor keberhasilan dalam konteks spesifik acara tersebut. Penelitian dilakukan di lokasi PT Inspirasi Kawula Muda yang berlokasi di Jl swadaya no 105, cikeas udik, gunung putri, Bogor.

Hasil dan Pembahasan

Event Organizer (EO) beroperasi sebagai bisnis dalam bidang hiburan, pameran, dan pendidikan, biasanya terdiri dari tim yang berdedikasi. Peran utama mereka adalah membantu klien dalam mengatur berbagai acara, seperti peluncuran produk, pertemuan perusahaan, hari jadi, pameran, seminar, promosi, penjualan produk, konser musik, dan banyak lagi. Tanggung jawab EO berkisar dari membuat konsep acara hingga memastikan kelancaran pelaksanaannya. Mereka dapat mengembangkan konsep acara bekerja sama dengan klien atau sekadar melaksanakan visi klien yang telah ditentukan sebelumnya (Ibnu Novel)

Suatu acara mencapai tujuannya dan berjalan lancar melalui perencanaan dan persiapan

yang matang dan akurat berdasarkan kondisi dunia nyata. Setiap penyelenggara acara memainkan peran penting dalam merencanakan setiap aspek acara dengan cermat. Mereka harus memahami kebutuhan klien dan tujuan acara untuk menyusun agenda yang sesuai. Perencanaan terperinci melibatkan pemilihan tempat, penyesuaian jadwal, pengelolaan anggaran, dan koordinasi dengan semua pihak yang terlibat. Hal ini menuntut pemahaman yang mendalam tentang harapan klien, keterampilan perencanaan yang kuat, dan jaringan yang luas untuk mendapatkan pilihan yang optimal.

Proses pengorganisasian acara mencakup beberapa langkah penting yang penting untuk memastikan keberhasilan. Menurut Goldblatt, langkah-langkah tersebut meliputi Penelitian, Desain, Perencanaan, Koordinasi, dan Evaluasi. Langkah-langkah ini memberikan kerangka kerja untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi pelaksanaan acara. Pada tahap research .PT Inspirasi Kawula Muda melakukan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan proses dimana tim manajemen mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang akan mempengaruhi kinerja organisasi/perusahaan dimasa depan (Riyanto et al., 2021: 62).

Berdasarkan analisis SWOT PT Inspirasi Kawula Muda, kekuatan mereka terletak pada memiliki brand yang sudah mapan. Menurut Kartono dan Sumiati, merek yang kuat tidak hanya sekedar simbol atau nama; ini berfungsi sebagai pengenalan yang dapat dikenali yang dikagumi dan dipercaya konsumen. Merek yang kuat tersebut tidak hanya menjamin kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang tetapi juga berkontribusi dalam menghasilkan keuntungan bagi organisasi (Rosita, 2016: 5).

Staf yang terlatih dan banyaknya sponsor merupakan kekuatan dari bisnis penyelenggara acara. Namun, kelemahannya mencakup ukuran tim yang kecil dan modal yang tidak dapat diprediksi. Mendirikan bisnis seperti itu memerlukan modal yang besar untuk perizinan, pengadaan peralatan, dan biaya promosi. Kekurangan staf merupakan faktor penting tantangan, yang berdampak pada persiapan dan operasional hari acara. Di sisi lain, peluangnya terletak pada meningkatnya permintaan akan penyelenggara acara, didorong oleh meningkatnya antusiasme dan prospek pertumbuhan positif di berbagai kota. Potensi profitabilitas sangat besar, asalkan bisnis beroperasi dengan profesionalisme dan kemampuan. Ancaman mencakup persaingan yang ketat, permintaan klien yang beragam, perlunya inovasi berkelanjutan, dan potensi kesenjangan pengetahuan dalam pelaksanaan acara. Klien terkadang gagal mengkomunikasikan harapan mereka secara efektif, yang menyebabkan kesalahpahaman dan kesalahan implementasi mengelola proses internal mereka dapat menghadirkan tantangan lebih lanjut.

Tahap Design, dengan pendekatan terstruktur untuk brainstorming dan pemetaan pikiran

pada tahap desain, terutama dalam perencanaan acara. Metode ini tidak hanya membantu dalam menghasilkan solusi kreatif tetapi juga mendorong komunikasi yang efektif dan ikatan tim. Apakah ada hal spesifik yang ingin Anda diskusikan atau jelajahi lebih lanjut tentang perencanaan acara atau metode ini?.

Planning dimana pada tahapan ini PT Inspirasi Kawula Muda menerapkan unsur 5W+1H Why”Kenapa kegiatan/acara ini berlangsung atau terjadi?”Dalam hasil dokumentasi, harus menjelaskan mengapa diadakan kegiatan/acara tersebut. Apakah acara tersebut merupakan kegiatan yang urgent seperti rapat atau memang sedang merayakan sesuatu misal kegiatan ulang tahun suatu perusahaan. Where”Dimana kegiatan/acara tersebut berlangsung?” akan lebih baik dapat menunjukkan tempat atau lokasi dimana kegiatan/acara tersebut berlangsung. Kamu bisa mengambil suasana yang merepresentasikan lokasi tersebut secara general sehingga orang-orang yang melihat hasil dokumentasimu menjadi tahu. When “Kapan kegiatan/acara tersebut berlangsung?” Biasanya, kegiatan/acara yang berlangsung dapat menunjukkan waktu atau moment pada kegiatan/acara tersebut. Misal, kegiatan yang berlangsung adalah buka bersama dengan anak yatim, maka dalam hasil dapat menjelaskan bahwa kegiatan itu terjadi saat di Bulan Ramadhan. How “Bagaimana keberlangsungan dari kegiatan/acara tersebut?”menjelaskan bagaimana kegiatan/acara tersebut berlangsung. Misal hasil yang didapat memperlihatkan suasana haru atau orang-orang yang bergembira mengikuti rangkaian acara.

Coordination memang sangat penting untuk keberhasilan pelaksanaan acara. Hal ini memastikan bahwa semua aspek perencanaan terintegrasi dan dilaksanakan dengan lancar. Dari logistik seperti penyewaan tempat dan transportasi hingga upaya kolaboratif berbagai departemen seperti katering, pemasaran, dan dekorasi, koordinasi yang efektif memastikan semuanya berjalan lancar. Bagaimana Anda biasanya mengelola atau memfasilitasi koordinasi antar departemen yang berbeda-beda selama proses perencanaan acara.

Evaluation yaitu upaya evaluasi menyeluruh sebagai bagian penting dalam meningkatkan layanan penyelenggara acara. Pendekatan terstruktur melalui tiga tahap persiapan, pelaksanaan, dan penilaian akhir memastikan tinjauan komprehensif terhadap seluruh aspek acara. Bagaimana biasanya Anda mengumpulkan umpan balik dan menganalisis data selama tahap evaluasi ini untuk memberikan masukan bagi perbaikan di masa depan.

Suksesnya sebuah acara/Event yang dibuat, akan dipengaruhi banyaknya yang datang dan keberhasilan penjualan atau promosi produk yang dikedepankan. Ada beberapa hal yang harus dipahami oleh penyelenggara acara sebagai faktor keberhasilan sebuah event.

Faktor dan komponen pertama yang mempengaruhi kesuksesan sebuah event adalah tim event yang mumpuni, dalam penyelenggaraan event tentu tidak bisa menjalankannya sendirian. Banyaknya bidang yang harus dikerjakan membuat harus punya orang lain sebagai tim yang membantu mensukseskan event. Tim event sendiri bias rekrut secara pribadi atau meminta pihak ketiga seperti event organizer yang melakukannya. Jika meminta event organizer untuk mengurus, maka juga harus membicarakan secara gamblang apa yang inginkan untuk event tersebut. Tapi bila menggunakan tim event dari orang-orang yang direkrut secara pribadi maka pastikan untuk memilih orang-orang yang mumpuni dan serius untuk bekerjasama mensukseskan event. Dengan menggunakan maka bisa dengan mudah melakukan pembicaraan yang jelas tanpa salah faham. Jadi selain mendapatkan talent yang tepat, dengan fitur log conversation maka acara yang diinginkan bisa dipahami dengan baik oleh tim event dari PT Inspirasi Kawula Muda.

Rundown/Runtutan acara memang sangat disusun dengan cermat dan tepat agar event bisa berjalan dengan tertib dan juga sesuai dengan waktu yang telah disediakan. Semakin detail rundown acara yang disusun maka akan semakin baik dan jelas arah event akan dijalankan (Ibnu Novel). Jadi cobalah untuk menyusun rundown sedetail mungkin dan lengkap dengan susunan acara yang akan direncanakan. Untuk menyusun susunan acara atau rundown yang baik bisa berdiskusi dengan beberapa orang dari tim. Hal ini karena dari diskusi, bisa saja muncul usulan yang tepat untuk mengisi acara pada event.

Satu hal lagi yang tak boleh terlewatkan yakni supaya lebih enak terlihat cobalah untuk menyusun rundown acara dengan bentuk tabel lengkap dengan indikator seperti penanggung jawab, waktu, kegiatan dan keterangannya. Agar mendapatkan rundown yang baik maka bisa membatu. Ini karena dengan maka bisa mendapatkan talent berpengalaman yang mampu memberikan usulan terbaik untuk rundown event yang akan diadakan.

Materi acara yang kuat bila sedang mengkonsep acara atau event yang penuh dengan pengajaran atau pembelajaran maka mau tak mau harus mempersiapkan materi yang matang dan kuat. Hal ini dikarenakan jika tidak menguasai materi yang akan dibawa maka hal ini akan membuat event jadi tidak menarik dan membosankan. Dan pada akhirnya jika tidak bisa membawakan materi ini dengan baik maka event yang digelar pun bisa saja berlangsung tidak sukses dan juga mengecewakan para undangan.

Kualitas layanan supaya event berjalan dengan lancar dan sukses maka mau tak mau harus melayani undangan atau pengunjung yang datang dengan maksimal. Para undangan atau pengunjung yang datang memang harus perlakukan dan layani sebaik mungkin. Ini karena mereka para undangan adalah raja seperti juga konsumen atau pembeli. Jadi jangan setengah-

setengah untuk melayani pada tamu undangan atau pengunjung yang datang ke event yang gelar. Sebab dengan melayani para undangan dengan baik maka event akan bisa memuaskan semua orang dan event pun akan dianggap sukses (Ibnu Novel)

Tempat Event yang tepat dan nyaman berikutnya, komponen dan faktor yang bisa mempengaruhi sukses dan berhasilnya event adalah tempat event yang tepat dan nyaman. Setiap event pasti membutuhkan tempat. Semakin besar event yang akan digelar maka tempat yang dibutuhkan juga harus besar. Agar bisa membuat publik mau datang dan mudah menjangkau lokasi event sebaiknya pilihlah tempat yang strategis. Semakin strategis lokasi event yang pilih maka semakin berpeluang bisa menarik masyarakat lebih banyak. Jangan lupa juga untuk memperhatikan tingkat kenyamanan pada tempat event yang akan pilih. Sebab dari kenyamanan inilah maka pengunjung bisa betah berlama-lama mengikuti acara. Selain itu dengan kenyamanan pula para pengisi acara juga bisa dengan maksimal memberikan yang terbaik. Dari sinilah maka event yang akan digelar pun bisa berjalan dengan lancar dan sukses (Ibnu Novel).

Promosi yang Baik bila ingin event berlangsung meriah dengan didatangi banyak orang maka harus melakukan promosi event yang baik. Promosi memang akan membuat event dikenal secara luas oleh masyarakat umum. Semakin baik promosi yang jalankan maka akan semakin berpeluang pula event berlangsung dengan meriah dan sukses. Bisa menjalankan promosi untuk event ini secara offline atau secara online. Promosi secara offline bias lakukan dengan cara menyebarkan brosur atau mengkampanyekan melalui pengeras suara dengan keliling kota dengan mobi. Selain cara offline, promosi event juga bias lakukan dengan cara online melalui prosi via website, media sosial dan juga email. Semakin lengkap menjalankan promosi yang telah dijalankan maka akan semakin berpeluang event didatangi masyarakat umum dalam jumlah besar. Tapi harus juga dipahami bahwa promosi ini membutuhkan dana, jadi sebelum menjalankan juga perlu mempertimbangkan masalah anggarannya.

Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian pada PT Inspirasi Kawula Muda maka penulis menarik kesimpulan yang berhubungan dengan pembahasan sebelumnya; (1) Proses pengelolaan penyelenggaraan event pada PT Inspirasi Kawula Muda guna mencapai keberhasilan yaitu dengan terdiri dari lima langkah yaitu; Research, Design, Planning, Coordination, Evalution. Pada tahap Research PT Inspirasi Kawula Muda melakukan analisis SWOT, tahap Design melakukan brainstorming dengan metode mind mapping, tahap Planing menerapkan unsur 5W+1H, tahap coordiantion mengkoordinasi pihak-pihak yang terlibat dalam pelaksanaan event tersebut. tahap Evalution 3 tahap dalam evaluasi event yaitu:1.Tahap

Persiapan, pada tahap ini termasuk: a. Evaluasi data dan informasi tentang pasar event b. Evaluasi kelengkapan desain event. Evaluasi tentang event timeline 2. Tahap Pelaksanaan merupakan tahap evaluasi pada hari H, saat berlangsungnya acara 3. Tahap Akhir Merupakan tahap evaluasi mengenai dampak atau hasil event. (2) Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan event-event yang diselenggarakan oleh PT Inspirasi Kawula Muda yaitu tim event yang mumpuni, rundown acara, materi acara yang kuat, kualitas layanan, tempat event yang tepat dan nyaman, promosi yang baik.

Daftar pustaka

- (1) Sakita, Ara Putri, and Dewi Comala Sari. "Pengaruh Fasilitas dan Design Layout terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Event pada Muda Art Project Event Organizer." *Jurnal Riset Manajemen* 2.1 (2024): 425-432.
- (2) Setiadi, Hernando Wijaya. *Pengaruh Faktor Budaya, Sosial dan Pribadi Terhadap Keputusan Pembelian: Studi pada Specta Event Organizer*. Diss. Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2023.
- (3) Abson, E. (2017). How event managers lead: applying competency school theory to event management. *Event Management*, 21, 403-419.
- (4) Bedo, Roshe Gisela, and Krido Eko Cahyono. "PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, HARGA DAN SOCIAL MEDIA MARKETING TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN JASA EVENT ORGANIZER FAMILY PRODUCTION (FPRO) DI PULAU FLORES NUSA TENGGARA TIMUR." *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)* 12.10 (2023).
- (5) Dewidianto, Resdia, Manalullaili Manalullaili, and Chairunnisah Putri Ayu Ningsih. "Peran Komunikasi Organisasi dalam Event Organizer (Studi pada Event Organizer Soundtrack Indonesia Kota Palembang)." *Jurnal Bisnis dan Komunikasi Digital* 1.4 (2024): 10-10.
- (6) Hafidz, I. N. (2017). *CEO Chief Event Organizer*. Penerbit Gava Media. Yogyakarta.
- (7) Miller, E. (2015). Environmental Sustainability in Event Organizing. *Sustainable Event Planning Journal*, 8(4), 287-301.
- (8) Wan Yusoff, W. Z., Ismail, M. F., Rahman, I. A., & Gwamna, E. S. (2015). Critical Success Factors (CSFs) of Meeting, Incentive, Convention and Exhibition (MICE) Event Management. *Advanced Science Letters*, 21(5), 1317-1320.
- (9) Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi* (Jakart: Raja Grafindo Persada, 2010), h. 24.

BAB 2

Pemilihan Bahan Baku Yang Berkualitas Sebagai Penunjang Perencanaan Mutu Dari Proses Produksi

Pendahuluan

Perencanaan mutu merupakan salah satu aspek krusial dalam proses produksi yang bertujuan untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang telah ditetapkan. Dalam era persaingan yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk tidak hanya memproduksi barang dalam jumlah besar, tetapi juga memastikan bahwa barang tersebut berkualitas tinggi. Perencanaan mutu mencakup berbagai aktivitas, mulai dari pengembangan spesifikasi produk, pemilihan bahan baku, hingga penerapan prosedur kontrol kualitas selama proses produksi. Dengan merancang sistem perencanaan mutu yang efektif, perusahaan dapat mengurangi risiko cacat produk, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan pada akhirnya, memperkuat posisi pasar.

Pada perusahaan industri, ketersediaan bahan baku merupakan bagian penting dari proses produksi. Bahan baku adalah bahan mentah yang belum diolah yang akan diolah menjadi produk jadi sebagai produk utama perusahaan. Dalam hal pengadaan bahan baku, keberhasilan suatu perusahaan tergantung pada upaya untuk menemukan dan memilih bahan baku yang digunakan dalam proses produksi dengan teliti. Oleh karena itu, adanya bahan baku berkualitas tinggi dan terhindar dari cacat juga akan memberikan kualitas produk yang baik.

Untuk menjaga kualitas produk perusahaan harus memperhatikan kualitas bahan baku, karena akan berpengaruh terhadap proses produksi dan kualitas produk, seperti yang dijelaskan Prawirosentono (2017:65) mengatakan bahan baku adalah bahan utama dari suatu produk atau barang utama yang akan menjadi produk dalam menentukan kualitas bahan baku. Bahan baku harus di cek terlebih dahulu untuk dijadikan produk, melalui analisa panjang, pengujian laboratorium, mengukur ketahanan bahan dan sebagainya.

Dalam penelitian kali ini penulis mencoba melakukan uji perbandingan dari berbagai sampel dari satu supplier dan memilih bahan baku yang nantinya akan di pakai untuk proses produksi di PT. Mensana. Tentu bahan baku yang akan dipilih adalah bahan baku dengan

kualitas baik, harga terjangkau, ramah lingkungan dan memberikan hasil produk dengan kualitas yang diinginkan.

Landasan Teori

Kualitas adalah sesuatu yang bebas dari cacat, menekankan pencegahan cacat daripada perbaikan. Philip Crosby (1979). Menurut Deming (2017) Kualitas adalah adapun yang menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Kualitas Bahan Baku

Juran (1992), yang mendefinisikan kualitas sebagai “kesesuaian untuk tujuan.” Dalam konteks bahan baku, ini berarti bahwa kualitas ditentukan oleh kemampuan bahan tersebut untuk memenuhi spesifikasi dan kriteria yang diperlukan untuk proses produksi serta produk akhir. Kualitas bahan baku sangat penting karena dapat memengaruhi efisiensi produksi dan kualitas produk yang dihasilkan.

Kualitas bahan baku mencakup berbagai aspek yang memengaruhi kemampuan bahan tersebut dalam proses produksi. Beberapa faktor utama yang menentukan kualitas bahan baku antara lain:

1. Kemurnian: Tingkat kontaminasi atau keberadaan zat-zat asing yang dapat memengaruhi sifat bahan.
2. Kekuatan: Kemampuan bahan untuk menahan beban atau tekanan tanpa mengalami kerusakan.
3. Kestabilan: Ketahanan bahan terhadap perubahan kondisi lingkungan, seperti suhu dan kelembapan.
4. Spesifikasi: Sejauh mana bahan memenuhi standar teknis dan kualitas yang ditetapkan untuk produk akhir.
5. Sifat Fisik dan Kimia: Termasuk warna, tekstur, dan reaktivitas bahan.

Kualitas bahan baku yang baik sangat penting untuk memastikan efisiensi produksi dan kualitas produk akhir yang tinggi.

Pemilihan Bahan Baku

Pemilihan bahan baku yang baik untuk suatu produksi sangat penting untuk memastikan kualitas produk akhir dan efisiensi proses. Berikut adalah beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan bahan baku:

1. Kualitas dan Spesifikasi: Pastikan bahan baku memenuhi standar kualitas dan spesifikasi yang diperlukan untuk produk yang akan dihasilkan.

2. Sumber dan Keandalan Pemasok: Pilih pemasok yang terpercaya dan memiliki rekam jejak yang baik dalam menyediakan bahan baku berkualitas.
3. Biaya: Pertimbangkan biaya bahan baku, termasuk biaya pengadaan, transportasi, dan potensi limbah. Pilih bahan yang memberikan nilai terbaik sesuai dengan anggaran.
4. Ketersediaan: Pastikan bahan baku mudah diperoleh dalam jumlah yang cukup dan dengan jadwal yang sesuai untuk proses produksi.
5. Dampak Lingkungan: Pertimbangkan aspek keberlanjutan dan dampak lingkungan dari pemilihan bahan baku, seperti penggunaan bahan daur ulang atau sumber yang ramah lingkungan.
6. Sifat Teknis: Evaluasi sifat fisik dan kimia bahan, seperti daya tahan, reaktivitas, dan kesesuaian untuk metode produksi yang akan digunakan.
7. Regulasi dan Standar: Pastikan bahan baku memenuhi semua regulasi dan standar industri yang berlaku, termasuk aspek keamanan dan kesehatan.

Metode pengambilan keputusan dan pemilihan bahan baku yang bisa digunakan adalah sebagai berikut :

1. Analisis kualitatif: Dalam pemilihan bahan baku berfokus pada faktor-faktor yang tidak dapat diukur secara langsung dengan angka atau data numerik. Analisis ini lebih menekankan pada sifat atau karakteristik bahan baku yang dapat memengaruhi kualitas, keandalan, dan hubungan jangka panjang dengan pemasok. Biasanya, metode ini digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor yang bersifat subjektif dan sulit diukur, seperti: Kualitas produk, reputasi pemasok, pengalaman atau keahlian dalam menyediakan bahan baku, kemampuan pemasok untuk memenuhi permintaan jangka panjang, dan kepatuhan terhadap standar lingkungan atau sosial.

Metode yang Digunakan:

- Metode Evaluasi Kualitatif: Penilaian berbasis diskusi atau wawancara dengan tim atau ahli untuk mengevaluasi atribut-atribut bahan baku berdasarkan kriteria yang lebih subjektif.
- Metode Delphi: Mengumpulkan opini dari sekelompok ahli untuk mendapatkan konsensus tentang bahan baku yang paling sesuai.
- Vendor Rating: Penilaian pemasok berdasarkan atribut-atribut kualitatif yang dianggap penting (misalnya, layanan pelanggan, kualitas).

2. Analisis Kuantitatif: Dalam pemilihan bahan baku melibatkan penggunaan data numerik dan model matematis untuk mengevaluasi alternatif bahan baku. Metode ini berfokus pada perhitungan yang berbasis pada angka yang objektif, seperti biaya, volume produksi, atau waktu pengiriman. Analisis kuantitatif sering digunakan untuk menilai efisiensi dan efektivitas dalam memilih bahan baku, serta untuk mengidentifikasi solusi yang paling menguntungkan secara finansial.

Metode yang Digunakan:

- Cost-Benefit Analysis (CBA): Membandingkan biaya dan manfaat dari setiap alternatif bahan baku secara numerik.
- Analytic Hierarchy Process (AHP): AHP dapat melibatkan elemen kuantitatif, di mana kriteria yang dievaluasi diberi skor numerik berdasarkan preferensi.
- Linear Programming (LP): Digunakan untuk mengoptimalkan pemilihan bahan baku berdasarkan biaya atau keuntungan, dengan mempertimbangkan kendala yang ada (misalnya, anggaran atau kapasitas).

Metodologi Penelitian

Metode pengambilan keputusan manajemen operasional dalam penentuan pemilihan bahan baku ini menggunakan metode Analisis Kualitatif dan Analisis Kuantitatif dengan merujuk/ mengarah kepada Metode Delphi dan Metode Analytic Hierarchy Process (AHP)

1. Metode Analytic Hierarchy Process (AHP)

Metode pengambilan keputusan yang digunakan untuk membandingkan berbagai alternatif (dalam hal ini bahan baku) berdasarkan beberapa kriteria. Metode ini mengorganisir keputusan ke dalam hierarki, yang memungkinkan untuk melakukan analisis secara lebih terstruktur, mengukur preferensi terhadap alternatif, dan menghitung bobot dari masing-masing kriteria.

Langkah-langkah AHP dalam Pemilihan Bahan Baku:

- Menentukan tujuan utama (misalnya, pemilihan bahan baku terbaik).
- Menetapkan kriteria yang relevan (seperti biaya, kualitas, ketersediaan, dan dampak lingkungan).
- Membandingkan alternatif bahan baku berdasarkan kriteria-kriteria tersebut.
- Menghitung bobot dan memberikan skor pada alternatif bahan baku berdasarkan perbandingan pasangan.

2. Metode Delphi

Melibatkan pengumpulan pendapat dari sekelompok ahli atau tim penilai yang independen. Proses ini biasanya dilakukan dalam beberapa putaran untuk mencapai konsensus tentang pemilihan bahan baku. Setiap peserta memberikan umpan balik secara anonim, dan hasilnya digunakan untuk memperbaiki pemahaman kelompok

Langkah-langkah:

- Mengidentifikasi para ahli yang memiliki pengetahuan relevan tentang bahan baku.
- Mengirimkan serangkaian pertanyaan untuk mengumpulkan pandangan dan analisis mereka.
- Mengintegrasikan umpan balik dari putaran pertama untuk merumuskan pertanyaan baru dan mendalami lebih dalam.
- Menyimpulkan konsensus dari seluruh peserta.

Kegiatan yang akan dilakukan peneliti kali ini yaitu dengan mengumpulkan data-data dan juga survei dengan 10 responden terdiri dari team produksi dan juga team gudang bahan baku. Pengujian ini dilakukan pada satu jenis bahan baku dengan tiga no batch yang berbeda dan dilakukan pengujian secara fisika dan kimia.

Tabel 1. Bahan baku dengan Kode 17062024

No.	Deskripsi	Standar	Hasil	Keterangan
1	Uji Fisik/pemerian	Cairan jernih warna kekuningan, kental, berbusa	Sesuai	-
2	Kelarutan	Larut dalam air	Larut	Sesuai
3	BJ (Bobot jenis)	1,000 – 1,200 g/ml	1.0629	Sesuai
4	pH	7,5 – 8.5	7.5	Sesuai

Tabel 2. Bahan baku dengan Kode 18062024

No.	Deskripsi	Standar	Hasil	Keterangan
1	Uji Fisik/pemerian	Cairan jernih warna kekuningan, kental, berbusa	Sesuai	-
2	Kelarutan	Larut dalam air	Larut	Sesuai
3	BJ (Bobot jenis)	1,000 – 1,200 g/ml	1.1689	Sesuai
4	pH	7,5 – 8.5	8.0	Sesuai

Tabel 3. Bahan baku dengan Kode 19062024

No.	Deskripsi	Standar	Hasil	Keterangan
1	Uji Fisik/pemerian	Cairan jernih warna kekuningan, kental, berbusa	Sesuai	-
2	Kelarutan	Larut dalam air	Larut	Sesuai
3	BJ (Bobot jenis)	1,000 – 1,200 g/ml	1.0891	Sesuai
4	pH	7,5 – 8.5	6.44	Tidak sesuai

Tabel 4. Survey Responden/Panelis

No batch	X	Y	Z
17062024	5	3	2
18062024	4	6	0
19062024	1	8	1

X = Bahan baku sama dengan eksisting

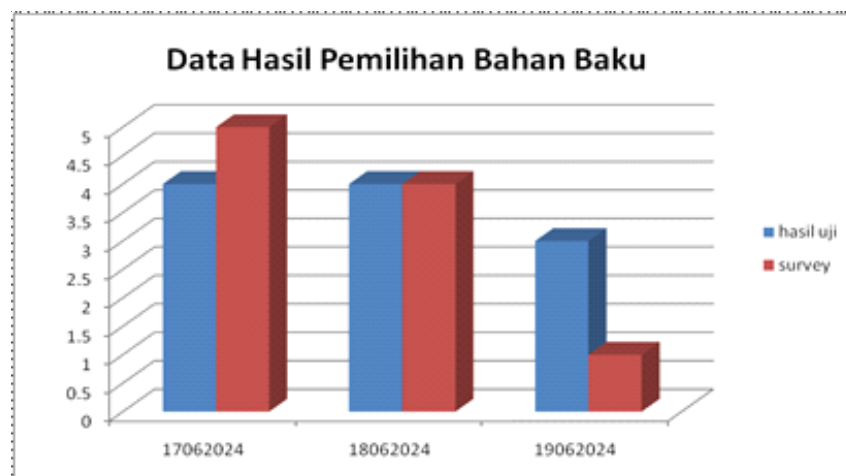
Y= Bahan baku tidak sama dengan eksisting

Z = Tidak bisa membedakan

Dari data uji secara fisika dan kimia dari data di atas dilakukan oleh team Quality control analis dan untuk data survey dilakukan oleh 10 orang karyawan yang terdiri dari 5 orang divisi gudang dan 5 orang dari divisi produksi.

Hasil Dan Diskusi

Pada penelitian kali ini, digunakan metode analisis kualitatif dan analisis kuantitatif yang diperkirakan sangat cocok dilakukan pada proses pemilihan bahan baku yang baik digunakan pada proses perencanaan produksi. Pengujian ini pun meliputi pengujian secara fisika dan kimia serta melakukan survey responden/panelis yang dilakukan peneliti terhadap 10 orang responden.



Grafik 1. Data Hasil Uji dan Survey

Adapun hasil yang diperoleh peneliti yaitu :

1. Sesuai hasil uji fisika dan kimia di dapat dua bahan baku yang masuk dalam kategori sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh farmakope Indonesia yaitu bahan baku dengan berkode 17062024 dan 18062024
2. Hasil survey dari 10 responden yang terdiri dari 5 orang karyawan dari divisi gudang bahan baku dan 5 orang dari divisi produksi didapatkan bahwa bahan baku dengan kode 17062024 memiliki kesamaan dengan bahan baku eksisting dengan perolehan angka tertinggi yaitu 5. Dan perolehan angka tertinggi untuk bahan baku yang tidak sama dengan eksisting yaitu bahan baku dengan kode 19062024 dengan jumlah angka 8.

Kesimpulan

1. Metode yang sangat cocok digunakan dalam kasus ini adalah metode analisis kualitatif dan analisis kuantitatif dengan menggabungkan hasil data yang terukur dan juga hasil survey yang dilakukan.
2. Dari hasil uji dan survey yang dilakukan, diperoleh bahwa bahan baku yang cocok dan sesuai untuk dijadikan bahan utama dalam proses pembuatan produk adalah bahan baku dengan kode 17062024.

Saran

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas penelitian ini dengan menambahkan uji kadar persen bahan baku secara kimia agar bisa lebih memastikan bahan baku yang dipakai berkualitas baik. Penelitian selanjutnya juga diharapkan dapat menggunakan supplier berbeda sebagai pembanding penelitian selanjutnya. Dan juga dapat menambahkan variable lain seperti kualitas produk, kepuasan user terhadap pemasok, dan efisiensi biaya produksi. Tujuannya untuk dapat melihat perbandingan hasil penelitian guna menambah referensi dari sumber penelitian yang relevan.

Daftar Pustaka

- (1) Dewi Pratiwi & Listya Sugiyarti (2022). Pengaruh Kualitas Bahan Baku dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk (Studi kasus pada PT. Kurnia Dwimitra sejati Bogor) *Jurnal Ekonomi, Managemen, Bisnis dan Akutansi* Vol.1 No.2.
- (2) Ari Soeti Yani (2017). Pengaruh Perencanaan Kebutuhan Bahan Baku Dan Pengawasan Mutu Bahan Baku Terhadap Kelancaran Proses Produksi Pada Industri Otomotif. *Jurnal manajemen* Vol. 13(2) : 85-191. <http://journal.ubm.ac.id/>
- (3) Wahyu Nusantara Adji, 2022. Pengendalian Kualitas Proses Produksi Konveksi Pada PT. Kaosta Sukses Mulia. *Jurnal Kewirausahaan* Vol.8 No.4.

- (4) Hilary, D., & Wibowo, I. (2021). Pengaruh kualitas bahan baku dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produksi PT. Menjangan Sakti. *Jurnal Manajemen Bisnis Krisnadwipayana*, 9(1). <https://doi.org/10.35137/jmbk.v9i1.518>
- (5) Sentosa, E., & Trianti, E. (2019). Pengaruh Kualitas Bahan Baku, Proses Produksi Dan Kualitas Tenaga Kerja Terhadap Kualitas Produk Pada Pt Delta Surya Energy Di Bekasi. *Oikonomia: Jurnal Manajemen*, 13(2), 62–71. <https://doi.org/10.47313/oikonomia.v13i2.506>
- (6) Saaty, Thomas L. *Decision Making with the Analytic Hierarchy Process*. International Journal of Services Sciences, 2008.
- (7) Heizer, Jay, dan Render, Barry. *Operations Management*. Pearson, 2017.
- (8) Taha, H. A. *Operations Research: An Introduction*. Pearson, 2017.
- (9) Linstone, H. A., & Turoff, M. *The Delphi Method: Techniques and Applications*. Addison-Wesley, 1975.

BAB 3

Penentuan Perencanaan Operasional Berdasarkan Perhitungan BEP Iuran Pemeliharaan Lingkungan (IPL) pada Pengelolaan Gedung

Pendahuluan

Pengambilan keputusan merupakan menjadi suatu langkah yang sangat penting dan memiliki peran yang sangat besar dalam kegiatan operasional maupun pertumbuhan perusahaan kedepannya. Sehingga dalam menentukan suatu keputusan harus dilakukan dengan dasar pertimbangan-pertimbangan tertentu secara sistemis, pengumpulan fakta-fakta dari alternatif yang dihadapi sehingga terhindar atau memperkecil dari segala resiko kerugian yang ada.

Pengambilan keputusan dilakukan pimpinan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam organisasi yang dipimpinnya dengan melalui pemilihan satu alternatif pemecahan masalah terbaik dengan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan (kriteria) tertentu. Dimana pengambilan keputusan harus dilakukan secara sistematis, mengumpulkan fakta-fakta, kemudian ada penentuan yang matang dari alternatif yang dihadapi, dan selanjutnya mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat.

Pada kesempatan ini penyusun akan coba menyampaikan salah satu pengalaman yang pernah dihadapi terkait pengambilan keputusan dalam penentuan Perencanaan Operasional Berdasarkan perhitungan Break Even Point (BEP).

Latar Belakang

Penyusun saat ini bekerja pada perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengelolaan gedung atau manajemen gedung. Pengelola merupakan suatu organisasi, atau badan usaha yang bertanggung jawab atas kegiatan operasional Bangunan Gedung, pelaksanaan pengoperasian dan perawatan sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan secara efisien dan efektif (Peraturan Pemerintah NO. 36 Tahun 2005 tentang Peraturan Pelaksanaan UU

No.28 Tahun 2002 tentang Bangunan Gedung, Peraturan Menteri Dalam Negeri No.14 Tahun 2016 tentang Pembentukan Badan Pengelola Lingkungan Pemukiman Pemukiman di Wilayah Perkotaan). Dimana proses dari manajemen gedung merupakan pendekatan manajemen untuk memelihara bangunan dan orang, didefinisikan sebagai praktik koordinasi urusan pekerjaan fisik dengan orang dan organisasi, penyatuan prinsip administrasi bisnis, arsitektur, dan perilaku serta pengetahuan teknik. (*Speeding dan Holmes, 1994*).

Maka dapat dikatakan bahwa peran dari pengelolaan gedung atau building management ini mencakup keseluruhan bidang tidak hanya perawatan secara fisik gedung saja, namun juga pengelolaan orang yang berada di dalam gedung tersebut, sehingga kepuasan konsumen menjadi suatu prioritas yang harus dipenuhi.

Dalam kegiatan operasionalnya, komponen bidang perawatan dan perbaikan (*service and maintenance*) yang biasanya terdapat dalam suatu gedung, diantaranya adalah :

- *Management*
- *Engineering (mechanic, electric, plumbing)*
- *Customer Service*
- *Housekeeping*
- *Security*
- *Gardener dan Pest Control*

Semua bagian tersebut saling terkait untuk memastikan sarana dan prasarana gedung dalam kondisi prima serta dapat digunakan / berfungsi dengan baik. Biaya lainnya yang akan muncul dalam setiap kegiatan operasional kesehariannya seperti biaya karyawan, limbah / sampah, pemakaian listrik, air, perbaikan dan penggantian perangkat / material gedung dan sebagainya, akan membutuhkan pengeluaran yang tidak kecil. Sehingga permasalahan utama dalam pemeliharaan gedung adalah bagaimana menentukan budget / anggaran kebutuhan pemeliharaan gedung yang efisien sehingga kegiatan operasional gedung kedepan dapat berjalan dengan baik.

Sebagai contoh, dalam satu bangunan bertingkat terdapat perangkat-perangkat penunjang yang nilainya cukup besar, diantaranya seperti : sangkar lift, mesin lift, mesin genset, perangkat dan instalasi listrik bertegangan Tinggi / menengah, pompa-pompa air bersih dan kotor, serta instalasi pemadam kebakaran / darurat dalam kapasitas yang cukup besar untuk melindungi satu bangunan dari segala resiko / potensi kerugian yang ada, dimana kesemua itu membutuhkan angka biaya perawatan dan upah karyawan yang cukup besar, hampir di setiap

tahunnya selalu meningkat, yang biasanya seiring dengan kebijakan pemerintah dalam meningkatkan Upah Minimum Regional (UMR).

Sedangkan sumber pendanaan operasional gedung hanya berasal dari satu (1) sumber penerimaan yaitu iuran Pemeliharaan Lingkungan (IPL) yang didapat dari hasil kolektif dari setiap konsumen yang memiliki, merasakan atau menikmati segala sarana, prasarana serta fasilitas gedung yang ada tersebut (Undang-undang No.20 tahun 2011 tentang Rumah Susun; Peraturan Pemerintah No.13 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Rumah Susun).

Dapat dipastikan jumlah dana IPL yang didapat pasti terbatas dan sering kali tidak mencukupi kebutuhan biaya operasional gedung, sehingga diperlukan beberapa keputusan / kebijakan perusahaan untuk bisa memenuhi kebutuhan pendanaan operasional dan kepuasan pelanggan dapat berjalan saling beriringan tanpa terdiderai satu dengan lainnya.

Metodologi Penelitian Dan Landasan Teori

Dasar landasan metode penelitian yang digunakan dalam pembahasan adalah menggunakan metode Analisis Kualitatif dan Analisis Kuantitatif.

Landasan Teori yang digunakan adalah :

1. **Teori Kontingensi**, dimana tidak ada pendekatan tunggal yang paling efektif dalam manajemen dan perencanaan. Sebaliknya, metode yang tepat tergantung pada situasi atau lingkungan tertentu yang dihadapi oleh organisasi. Dalam perencanaan operasional, teori ini diterapkan dengan menyesuaikan rencana operasional berdasarkan factor-faktor lingkungan seperti permintaan pasar, kondisi ekonomi dan kemampuan internal perusahaan. Perencanaan operasional yang efektif memperhitungkan *variable-variable* ini untuk merespon dinamika internal dan eksternal dengan lebih baik.
2. **Teori Break Event Point**, dimana total pendapatan sama dengan total biaya dengan mempertimbangkan biaya tetap dan biaya *variable* / tidak tetap untuk menentukan perencanaan operasional perusahaan kedepannya.

Permasalahan

Dari penjelasan sebelumnya muncul permasalahan dimana pendanaan sumber pendapatan tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan atau dengan kata lain terdapat kerugian dalam pelaksanaan operasional gedung dimana pendapatan tidak menutupi biaya yang ada. Bila di ilustrasikan dalam contoh perhitungan ringan dapat digambarkan pada tabel sebagai berikut:

KETERANGAN	BUDGET 2021
PENDAPATAN	
Non Operating Income	
Rental Income	2,327,434,560
Total Non Operating Income	2,327,434,560
Operating Expenses	
Biaya Gedung	(619,885,116)
Biaya Administrasi & Umum	(243,247,200)
Biaya Kepegawaian	(597,000,284)
Total Operating Expenses	(1,460,132,600)
EBITDA	867,301,960
Non Operating Expenses	
Invesment Property - Building	(590,832,060)
Operating Expenses	
Penyusutan	(90,134,158)
EBIT	186,335,742
Pendapatan/(Biaya) Luar Usaha :	
Pendapatan Bunga Bank dan Lair	2,400,000
Pendapatan/(Biaya) Luar Usaha	-
EBT	188,735,742
Pph Badan / Pajak Tangguhan	(232,743,456)
EAT (Laba / Rugi setelah pa	(44,007,714)

*Perhitungan Ilustrasi

Dari hasil ilustrasi perhitungan tersebut diketahui perusahaan diperkirakan akan mengalami kerugian sebesar Rp. 44.007.714,- di tahun 2021, yang apabila didiamkan akan menimbulkan realisasi kerugian perusahaan yang lebih besar kedepannya. Sehingga diperlukan langkah antisipatif dan perbaikan untuk bisa mengembalikan profit perusahaan, minimal tanpa kerugian atau pendapatan sama dengan pengeluaran kedepannya.

Pembahasan

Melihat permasalahan tersebut diatas dan dalam upaya untuk menghilangkan kerugian perusahaan, maka langkah yang dapat dilakukan adalah:

1. Meningkatkan Pendapatan Dengan Menaikan Potensi Pendapatan *Income* Atau Sewa

Didalam Break Even Point dapat diketahui rumus perhitungan sebagai berikut:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap (Fixed Cost)}}{1 - \text{Biaya Variable (Variable Cost) / Penjualan Total (Total Income)}}$$

Dimana :

1. **Biaya Tetap (Fixed Cost)**, Biaya yang tidak bergantung pada jumlah unit yang tersewa, seperti biaya perawatan umum, pajak, biaya pengelolaan, asuransi property.
2. **Biaya Variable (Variable Cost)**, Biaya yang berubah-ubah sesuai dengan jumlah unit yang disewakan, seperti biaya utilitas, pemeliharaan kecil, komisi, penyusutan dan lain-lain.
3. **Pendapatan Total (Income)**, Jumlah sewa yang dikenakan perunit atau per penyewa. Pendapatan ini digunakan untuk menutup biaya tetap dan biaya variable.

Maka:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{1.460.132.600}{1 - 913.709.614 / 2.327.434.560} = 1 - 0.393 \\ &= \frac{1.460.132.600}{0.607} = 2.460.132.600,- \end{aligned}$$

Jadi, perusahaan dapat menentukan target pendapatan mendekati atau minimal **Rp.2.460.132.600,-** agar tidak mengalami kerugian.

Perlu diketahui bahwa, terkait kenaikan tarif atau sewa dengan kata lain perubahan besaran biaya yang nantinya akan menjadi beban konsumen, kedepannya akan berpegaruh langsung pada apa yang akan dirasakan dan dialami oleh konsumen. sehingga akan berefek pada kemampuan membayar konsumen dalam jangka panjang.

Apabila kita salah dalam menentukan kebijakan, maka akan besar kemungkinan konsumen akan beralih produk atau memutuskan kerjasama. Oleh karenanya, hal ini perlu dilakukan pembahasan secara menyeluruh dan mendetail sehingga resiko tersebut dapat diantisipasi dengan memperhatikan segala aspek resiko yang akan dihadapi.

Perubahan ini harus melibatkan seluruh komponen operasional gedung yang terkait, sehingga diharapkan akan muncul suatu pandangan atau gambaran baru seperti diantaranya: resiko dan perkembangan kebutuhan pasar kedepan, kondisi pesaing di sekitar perusahaan dan lain-lain.

Untuk menunjang dan memperkuat pembahasan maka tim operasional melakukan pengukuran kebutuhan dengan melakukan *study* perbandingan untuk mengetahui kekurangan dan kelebihan produk perusahaan untuk dijadikan strategi dan rencana kerja kedepannya ke beberapa *competitor* atau pesaing perusahaan dengan hasil yang di dapatkan sebagai berikut :

BUSINESS PLANNING - Market & Competition Analysis 2021-2022		
Kelebihan : - Lokasi strategis - Harga sewa kompetitif - Pengelolaan dg menggunakan standar mutu - Fasilitas pendukung yang lebih lengkap - Luas kamar lebih besar Kekurangan : - Usia gedung semakin bertambah, sehingga biaya perawatan semakin tinggi - Permasalahan hama		
Analysis Conclusion Dengan melihat kekurangan yang ada dibandingkan dengan kompetitor maka kami akan melakukan : - Melakukan penggantian AC secara bertahap dan pemasangan exhaust fan di dalam toilet kamar - Evaluasi dengan pihak terkait untuk penanganan pest control dalam area/jangkauan WBT		
Competitors:		
A DORMITORY UMN - Harga sewa kamar single Rp. 2.350.000,- - Luas kamar single : 10 m2 - Harga sewa kamar twin Rp. 3.600.000,- - Luas kamar twin : 16 m2 - Tersedia kantin - Tidak ada fasilitas olah raga	B HOUSE OF 789 - Harga sewa kamar Rp. 2.800.000,- - Luas kamar : 18 m2 - Harga sewa kamar Rp. 3.300.000,- - Luas kamar : 24 m2 - Tersedia shuttle bus - Fasilitas olah raga lengkap (kolam renang, basket, tenis meja, gym)	C DE KOSTEL ALLOGIO - Harga sewa kamar Rp. 2.350.000,- - Luas kamar : 12 m2 - Fasilitas TV di dalam kamar - Fasilitas olah raga (kolam renang, basket)

Dari hasil *survey competitor* tersebut, maka perusahaan dapat menyusun rencana kerja berdasarkan hasil yang didapat diantaranya :

1. Melakukan perbaikan pelayanan berupa perbaikan-perbaikan bangunan dan fasilitas untuk peningkatan kepuasan pada konsumen.
2. Menaikkan biaya sewa dengan tarif yang terjangkau dan bersaing dengan *competitor* produk sejenis.
3. Mengevaluasi kerjasama dengan pihak ketiga, yang memiliki kinerja menurun atau buruk.
4. Meningkatkan potensi pendapatan lain-lain seperti: parkir, tarif tambahan pemakaian listrik dan air bagi penyewa yang melakukan tambahan kegiatan di luar jam kerja (lemburan) dan pemanfaatan lahan tidur menjadi area penyewaan lahan baru.

2. Melaksanakan Efisiensi Dengan Menekan Biaya Operasional Gedung.

Pada pelaksanaan operasional perusahaan, terdapat biaya-biaya yang dapat menjadi perhatian untuk dilakukan penghematan seperti:

A. Biaya Gedung

Penggunaan material tidak ramah lingkungan dan energy pada bagian atau komponen yang penggunaannya rutin dilakukan memiliki andil dalam pembiayaan gedung yang cukup besar. Sehingga di perlukan langkah-langkah antisipatif dalam pelaksanaan di lapangan, diantaranya sebagai berikut:

- a. Melakukan efisiensi penggunaan utilitas listrik dan air gedung dengan memasang timer dan KWH, *Water Meter* pada perangkat yang tersedia.
- b. Penggantian material atau perangkat elektronik dengan produk ramah lingkungan seperti lampu LED, solar panel, dan lain-lain.
- c. Menekan realisasi biaya operasional dengan memaksimalkan perawatan dan perbaikan operasional dan tidak selalu melakukan penggantian material jika masih bisa dilakukan perbaikan (*repairment*).

B. Biaya Administrasi dan Umum

1. Mengurangi biaya-biaya acara / *even* yang tidak terlalu diperlukan.
2. Menekan penggunaan kertas dalam setiap kegiatan operasional.
3. Menghindari pengenaan denda pada proses perpanjangan perijinan maupun biaya pajak, dan lain-lain.
4. Menunda proyek anggaran yang dinilai belum mendesak dan mendahulukan proyek yang sangat mendesak dan tidak bisa ditunda

C. Biaya Kepegawaian

1. Melakukan efisiensi karyawan dengan melakukan peleburan beberapa departemen dalam struktur organisasi menjadi satu divisi yang saling berkait seperti *Safety* (K3) kedalam Divisi Keamanan, Divisi Gudang dengan Divisi Keuangan.
2. Menghindari kerja lembur yang tidak diperlukan.

Dari keputusan ini perusahaan akan berpotensi menerima pendapatan yang lebih besar dan menekan pengeluaran biaya yang maksimal, sehingga perusahaan Optimis akan menyelesaikan permasalahan yang terjadi dan bergerak menjadi perusahaan yang sehat serta lebih baik kedepannya digambarkan dalam tabel di bawah ini:

BUDGET 2022 VS BEST EST 2021

KETERANGAN	BUDGET 2021	AKTUAL 2021
PENDAPATAN		
Non Operating Income		
Rental Income	2,327,434,560	2,385,620,424
Total Non Operating Income	2,327,434,560	2,385,620,424
Operating Expenses		
Biaya Gedung	(619,885,116)	(627,872,164)
Biaya Administrasi & Umum	(243,247,200)	(245,620,700)
Biaya Kepegawaian	(597,000,284)	(568,335,904)
Total Operating Expenses	(1,460,132,600)	(1,441,828,768)
EBITDA	867,301,960	943,791,656
Non Operating Expenses		
Invesment Property - Buildin	(590,832,060)	(590,832,060)
Operating Expenses		
Penyusutan	(90,134,158)	(83,725,862)
EBIT	186,335,742	269,233,734
Pendapatan/(Biaya) Luar Usaha :		
Pendapatan Bunga Bank dan l	2,400,000	1,302,182
Pendapatan/(Biaya) Luar Usah	-	9,030,000
EBT	188,735,742	279,565,916
Pph Badan / Pajak Tangguhan	(232,743,456)	(238,562,042)
EAT (Laba / Rugi setelah pajak)	(44,007,714)	41,003,873

*Perhitungan Ilustrasi

Hal ini terbukti dalam pelaksanaannya perusahaan membukukan surplus keuangan sebesar Rp. 41.003.873,- di aktual pembukuan 2021, dimana awal prediksi keuangan mengalami kerugian sebesar Rp. - 44.007.714,-

Kesimpulan

Pengambilan keputusan merupakan suatu titik penting dalam menentukan kebijakan yang akhirnya akan berpengaruh pada keberlangsungan operasional perusahaan kedepannya.

Pengambilan keputusan akan selalu disertai dengan resiko yang melekat padanya, sehingga perlu disikapi dengan baik dan matang sehingga dapat memperkecil resiko kegagalan yang mungkin terjadi.

Masukkan dan peran serta team yang kuat dalam perencanaan / perancangan, pelaksanaan, konsistensi pengawasan, keberhati-hatian, dan optimis dalam menjalankan hasil keputusan akan menjadi modal yang sangat besar untuk mencapai tujuan (*goals*) keberhasilan yang baik serta memperkecil resiko kegagalan yang ada.

Demikian yang dapat disampaikan semoga bermanfaat dan penyusun memohon maaf atas kekurangan dalam penyajian dan data yang ada.

Daftar Pustaka

1. Pengambilan keputusan dalam kepemimpinan, A Mukhtar, TF Ramadani - Journal Of ..., 2023 - journal.banjareseapacific.com
2. peraturan menteri pekerjaan umum dan perumahan rakyat, PERMEN PUPR NO.20 TAHUN 2021
3. Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Nomor 24/PRT/M/2008, tentang pedoman pemeliharaan dan perawatan bangunan gedung
4. Analisis Biaya Pemeliharaan dan Perawatan Kantor Pelayanan Bea dan Cukai Pekanbaru, W Dwi, W Apriani - Jurnal Teknik, 2020 - journal.unilak.ac.id
5. Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen, H Maruta - JAS (Jurnal Akuntansi Syariah), 2018 - ejournal.stiesyariahbengkalis.ac.id
6. Undang-undang No.20 tahun 2011, tentang Rumah Susun.
7. Peraturan Pemerintah No.13 Tahun 2021, tentang Penyelenggaraan Rumah Susun.

BAB 4

Analisis Strategi Pengalokasian Anggaran Kegiatan Unggulan Menggunakan Metode Skala Prioritas Pada Instansi Bappenas

1. Pendahuluan

Kementerian PPN/Bappenas memiliki peran penting dalam merencanakan dan mengoordinasikan pembangunan nasional. Dalam melaksanakan pembangunan nasional tentunya Kementerian PPN/Bappenas melibatkan seluruh Kementerian/Lembaga Teknis untuk bersama-sama mensukseskan program pemerintah yang telah ditetapkan dalam Dokumen Perencanaan, yaitu: Rencana Kerja Pemerintah (RKP) dan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN). Selain menyelenggarakan fungsi perencanaan, Kementerian PPN/Bappenas juga menyelenggarakan fungsi pengalokasian alternatif sumber pembiayaan kegiatan unggulan. Selain itu juga menyelenggarakan fungsi pengendalian untuk memastikan kegiatan-kegiatan unggulan tersebut dapat berjalan dengan baik dan sesuai target pembangunan.

Namun sejak pandemi Covid-19 pada tahun 2020 melanda Indonesia, hampir seluruh Kementerian/Lembaga terkena dampak anggaran, termasuk Kementerian PPN/Bappenas. Pada saat pandemi yang menjadi fokus pemerintah adalah bagaimana penanganan pandemi segera diatasi dengan cepat dan tepat, serta tidak memakan banyak korban jiwa. Untuk mengatasi hal tersebut perlu pengadaan tambahan tenaga kesehatan, obat-obatan dan fasilitas kesehatan lainnya dalam waktu yang cepat. Pengadaan ini tentunya membutuhkan anggaran yang sangat besar. Kementerian/Lembaga lainnya yang tidak terlibat langsung dengan fokus pemerintah tersebut dilakukan pengurangan anggaran (*refocusing*).

Pengurangan anggaran tidak serta-merta dilakukan pada seluruh kegiatan Kementerian/Lembaga. Beberapa kegiatan unggulan tetap menjadi prioritas pembangunan sehingga pengalokasiannya tetap di-secure. Namun demikian tetap dilakukan pendekatan skala prioritas pada kegiatan unggulan di setiap Kementerian/Lembaga.

2. Landasan Teori

Beberapa teori/metode yang dapat menjadi referensi untuk melakukan analisis strategi pengalokasian anggaran kegiatan unggulan pada Kementerian PPN/Bappenas adalah:

- Teori Skala Prioritas

Teori ini untuk menentukan urutan pentingnya berbagai alternatif, kegiatan, atau proyek berdasarkan kriteria tertentu. Tujuan utamanya adalah untuk membantu pengambil keputusan memilih opsi yang paling sesuai dengan sumber daya yang terbatas dan tujuan yang ingin dicapai.

- Teori Keputusan Rasional (Rational Decision Theory)

Teori ini menekankan bahwa pengambilan keputusan harus dilakukan secara logis dan rasional. Keputusan diambil dengan mempertimbangkan semua alternatif dan dampaknya secara objektif, lalu memilih yang memberikan manfaat terbesar. Asumsi dasarnya adalah bahwa pengambil keputusan memiliki informasi lengkap dan mampu mempertimbangkan konsekuensi secara logis.

- Teori Game (Game Theory)

Teori ini memodelkan pengambilan keputusan dalam situasi kompetitif di mana keputusan satu pihak akan mempengaruhi hasil yang diperoleh pihak lain. Digunakan dalam berbagai bidang seperti ekonomi, politik, dan biologi, teori ini membantu individu atau kelompok memahami strategi terbaik dalam menghadapi lawan atau pesaing.

- Teori Utilitas yang Diharapkan (Expected Utility Theory)

Teori ini mengasumsikan bahwa pengambil keputusan bertujuan memaksimalkan utilitas atau kepuasan yang diharapkan. Dalam teori ini, setiap alternatif dinilai berdasarkan probabilitas dan hasilnya, dan pengambil keputusan memilih opsi yang memiliki nilai utilitas tertinggi.

- Teori Kepuasan yang Berorientasi pada Tujuan (Goal-Setting Theory)

Dikembangkan oleh Edwin Locke, teori ini menyatakan bahwa keputusan didasarkan pada tujuan yang ingin dicapai. Tujuan yang jelas, menantang, dan spesifik biasanya mengarah pada motivasi yang lebih tinggi dan hasil yang lebih baik.

Pada kesempatan ini, saya menggunakan metode/teori pendekatan skala prioritas. Dengan metode ini akan mengurutkan kegiatan berdasarkan tingkat prioritas dengan melihat kegiatan yang paling penting atau yang memberikan dampak terbesar akan mendapatkan

alokasi anggaran lebih besar dibandingkan kegiatan yang kurang prioritas atau reguler. Dalam konteks ini, kegiatan yang dianggap lebih krusial terhadap pencapaian sasaran pembangunan nasional akan ditempatkan pada posisi lebih tinggi dalam skala prioritas.

Keunggulan menggunakan metode skala prioritas adalah lebih sederhana dan mudah dipahami dalam menentukan keputusan strategis tanpa memerlukan perhitungan matematis yang rumit. Namun perlu ditetapkan dasar rujukan yang menjadi prioritas, seperti: Kebijakan Pemerintah Instruksi Pemerintah, Hasil Rapat Pemerintah, dan lain-lain terkait dengan penyelenggaraan pembangunan nasional. Selain itu penetapan bobot dan kriteria dapat disesuaikan dengan kondisi yang terjadi saat ini.

3. Metodologi

Langkah-langkah yang dilakukan untuk menentukan kegiatan-kegiatan unggulan yang paling prioritas adalah: a) melakukan identifikasi kegiatan unggulan, b) penentuan kriteria penilaian, c) penetapan bobot dan skor, d) penghitungan skor akhir, e) penentuan unggulan, dan f) pengalokasian anggaran.

Kebijakan Pemerintah menetapkan dokumen perencanaan pembangunan nasional tahunan dan dokumen perencanaan pembangunan nasional jangka menengah (lima tahunan). Dalam kebijakan tersebut, dijelaskan bahwa setiap Kementerian/Lembaga memiliki sejumlah kegiatan unggulannya masing-masing. Beberapa kegiatan unggulan tersebut dikelompokkan menjadi 5 (lima) kegiatan, yaitu:

- Pembangunan Infrastruktur
- Pendidikan dan Pelatihan
- Peningkatan Pelayanan Kesehatan
- Pengembangan Teknologi dan Informasi
- Pengentasan Kemiskinan

Dari lima kegiatan unggulan tersebut dinilai kembali mana yang lebih krusial terhadap pencapaian sasaran pembangunan nasional sehingga akan ditempatkan pada posisi lebih tinggi. Penilaian kriteria ini menggunakan teori/metode skala prioritas dengan mempertimbangkan beberapa faktor, yaitu:

- **Urgensi waktu:** Kegiatan yang harus segera dilaksanakan untuk menghindari dampak negatif yang besar.
- **Penerima manfaat:** Kegiatan yang memberikan dampak positif signifikan terhadap pencapaian tujuan pembangunan.

- **Biaya:** Kegiatan yang membutuhkan anggaran dalam jumlah besar atau kecil, serta dampak biaya tersebut pada pencapaian tujuan.
- **Bersifat strategis:** Kegiatan yang berkaitan langsung dengan pencapaian sasaran jangka panjang pemerintah.

4. Hasil Analisis

Kelima kegiatan unggulan tersebut ditetapkan bobot (dalam persentase) dan diberi skor sesuai dengan kriteria penilaiannya. Hasil pembobotan dan skor terhadap kriteria-kriteria nantinya sudah dapat dilihat kegiatan unggulan yang menjadi prioritas. Pembobotan kelima kegiatan unggulan ditulis dalam persentase sehingga secara total menjadi 100%, dan perhitungan skor dihitung dengan memberi nilai 1-5. Nilai 5 diartikan sangat penting, dan nomor 1 diartikan tidak penting.

Penetapan bobot dari kriteria adalah:

No	Kriteria	Bobot
1	Bersifat strategis	30%
2	Jumlah penerima manfaat	20%
3	Biaya yang dibutuhkan	20%
4	Urgensi waktu	30%

Selanjutnya adalah hasil analisis strategi pengalokasian anggaran kegiatan unggulan dengan metode skala prioritas dapat dijelaskan sebagai berikut:

No	Kegiatan Unggulan	Bersifat strategis	Penerima manfaat	Biaya	Urgensi waktu	Skor
1	Pembangunan infrastruktur	4 (30%) 1,2	3 (20%) 0,6	3 (20%) 0,6	2 (30%) 0,6	3,0
2	Pendidikan dan pelatihan	4 (30%) 1,2	3 (20%) 0,6	2 (20%) 0,4	3 (30%) 0,9	3,1
3	Peningkatan pelayanan kesehatan	5 (30%) 1,5	5 (20%) 1,0	5 (20%) 1,0	5 (30%) 1,5	5,0
4	Pengembangan teknologi dan informasi	4 (30%) 1,2	5 (20%) 1,0	4 (20%) 0,8	5 (30%) 1,5	4,5
5	Pengentasan kemiskinan	3 (30%) 0,9	3 (20%) 0,6	2 (20%) 0,4	3 (30%) 0,9	2,8

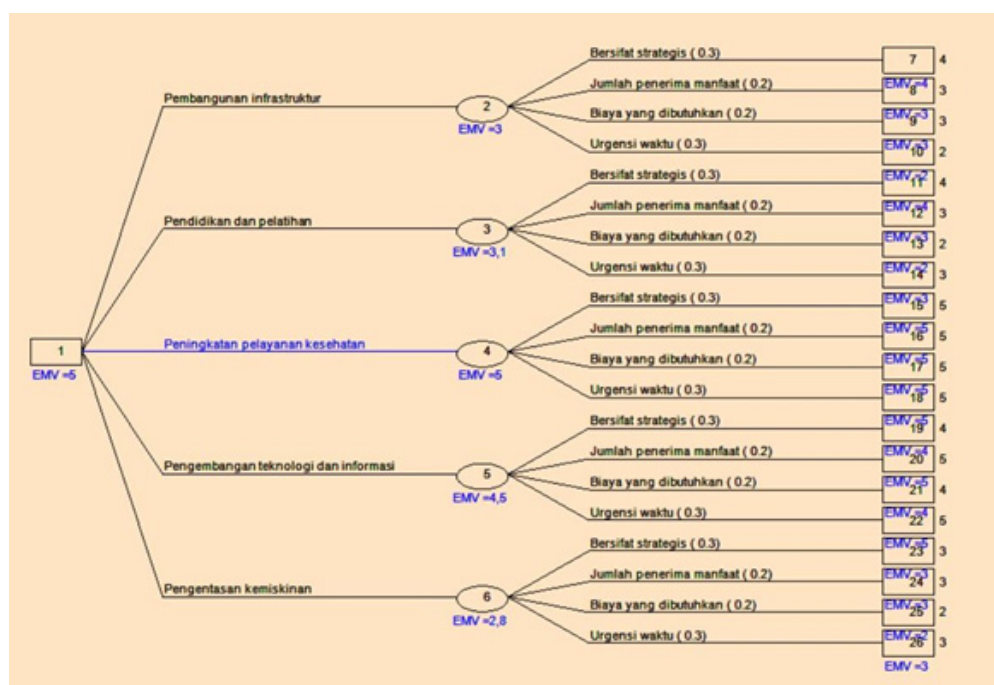
Dari hasil skoring tersebut sudah terlihat urutan kegiatan unggulan yang memiliki skor tertinggi dan menjadi prioritas, adalah:

1. Peningkatan pelayanan kesehatan (Skor 5,0)
2. Pengembangan teknologi dan informasi (Skor 4,5)
3. Pendidikan dan pelatihan (Skor 3,1)

Selanjutnya pengalokasian anggaran kegiatan unggulan berdasarkan urutan prioritas dapat segera dipenuhi dengan cara merealokasi anggaran kegiatan yang bersifat reguler (tidak unggulan). Total APBN adalah Rp1.000 juta. Pengalokasian untuk kegiatan unggulan dapat diberikan dengan perhitungan sebagai berikut:

No	Kegiatan	Skor total	Anggaran
1	Peningkatan pelayanan kesehatan	5,0	Rp396,83 juta
2	Pengembangan teknologi dan informasi	4,5	Rp357,14 juta
3	Pendidikan dan pelatihan	3,1	Rp246,03 juta
Jumlah			Rp1.000 juta

Untuk lebih memastikan keputusan di atas sudah tepat, juga telah dilakukan perhitungan dengan aplikasi QM for Windows, menggunakan decision analysis, teori decision trees. Hasilnya ini diperoleh bahwa kegiatan peningkatan pelayanan kesehatan berada di urutan teratas dengan skor 5,0, diikuti dengan kegiatan pengembangan teknologi dan informasi dengan skor 4,5, dan terakhir adalah kegiatan pendidikan dan pelatihan dengan skor 3,1.



5. Kesimpulan

Dengan menggunakan metode skala prioritas, Kementerian PPN/Bappenas dapat membuat keputusan pengalokasian anggaran yang lebih terfokus pada kegiatan yang memberikan dampak besar terhadap peningkatan pelayanan kesehatan yang menjadi fokus pemerintah. Metode ini memungkinkan alokasi anggaran yang lebih efisien dengan memprioritaskan kegiatan-kegiatan yang paling penting dan mendesak, sehingga penggunaan anggaran terbatas dapat menghasilkan manfaat maksimal.

6. Daftar Pustaka

- Kebijakan Pemerintah tahun 2020 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional periode 2020-2024.
- Kebijakan Pemerintah tahun 2020 tentang Rencana Kerja Pemerintah tahun 2021.
- Kebijakan Pemerintah tahun 2021 tentang Pemutakhiran Rencana Kerja Pemerintah tahun 2021.
- Instruksi Pemerintah tahun 2021 tentang Penetapan Kebijakan Kegiatan Unggulan tahun 2021.
- Kebijakan Pemerintah tentang Tata cara penyusunan Rencana Kegiatan dan Anggaran Unggulan.

BAB 5

Perencanaan Produksi Agregat Produk Kopi PT LAP

Pendahuluan

Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat, perencanaan produksi menjadi faktor krusial bagi keberlangsungan perusahaan manufaktur seperti PT LAP. Perencanaan produksi agregat, khususnya, memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan penggunaan sumber daya, memenuhi permintaan pasar yang dinamis, serta meminimalkan biaya produksi. Melalui perencanaan yang komprehensif, PT LAP diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi tingkat persediaan yang berlebihan, dan pada akhirnya meningkatkan profitabilitas.

PT. LAP merupakan perusahaan baru yang bergerak di bidang Produksi Kopi, dari mulai pembibitan sampai panen. PT. LAP adalah perusahaan yang tidak menerapkan metode perencanaan produksi, sehingga sering kali panen kopi kurang dari permintaan atau melebihi dari dari permintaan yang menyebabkan banyak stok kopi tidak terjual. Agar perusahaan dapat memenuhi stok barang yang kapasitasnya tepat sesuai dengan kebutuhan serta mengurangi kerugian finansial, maka perlu dilakukan penelitian yang dimulai dari mengumpulkan data permintaan, jumlah karyawan, jam kerja, serta biaya-biaya yang dikeluarkan untuk keperluan produksi. Dan dilanjutkan dengan analisis menggunakan metode terbaik yang digunakan dalam peramalan, dan pengendalian persediaan jumlah tahu yang harus dijual menggunakan strategi perencanaan agregat.

Landasan Teori

Ada beberapa metode perencanaan produksi agregat yang dapat diterapkan oleh PT LAP, tergantung pada karakteristik permintaan pasar, kapasitas produksi, dan sumber daya yang tersedia. Berikut ini adalah beberapa metode yang bisa digunakan oleh PT LAP untuk perencanaan produksi agregat produk kopi :

1. Metode Chase Demand

Metode Chase Demand (atau “Mengikuti Permintaan”) adalah strategi di mana tingkat produksi disesuaikan dengan fluktuasi permintaan produk di pasar. Dengan kata lain, perusahaan menyesuaikan jumlah produksi sesuai dengan perubahan permintaan yang terjadi selama periode perencanaan.

2. Metode Level Production

Metode Level Production (atau “Produksi pada Tingkat Stabil”) adalah pendekatan di mana perusahaan menjaga tingkat produksi tetap stabil sepanjang periode perencanaan, meskipun permintaan pasar berfluktuasi. Ini biasanya melibatkan penyimpanan persediaan untuk mengimbangi ketidaksesuaian antara produksi dan permintaan.

3. Metode Hybrid (Kombinasi)

Metode Hybrid (atau kombinasi) menggabungkan elemen dari kedua metode di atas: memadukan produksi yang stabil dengan penyesuaian terhadap permintaan yang fluktuatif. PT LAP bisa memproduksi kopi dalam jumlah stabil untuk memenuhi permintaan dasar yang relatif tetap, sambil menyesuaikan produksi untuk menangani lonjakan permintaan.

4. Metode Perencanaan Berdasarkan Kapasitas

Metode ini berfokus pada penyesuaian kapasitas produksi agar sesuai dengan permintaan agregat. Ini melibatkan penilaian terhadap kapasitas sumber daya yang ada (mesin, tenaga kerja, bahan baku) dan bagaimana kapasitas tersebut dapat digunakan untuk memenuhi target produksi.

5. Metode Perencanaan Berdasarkan Forecasting (Peramalan)

Metode Forecasting atau peramalan berfokus pada prediksi permintaan produk kopi di masa depan, yang kemudian digunakan untuk menentukan jumlah produksi yang harus diproduksi. Peramalan dapat dilakukan berdasarkan data historis, tren pasar, atau model statistik.

Metodologi

Metode yang digunakan untuk menghitung peramalan produksi tahu menggunakan peramalan kuantitatif. Jenis metode peramalan kuantitatif yang digunakan adalah metode Triple Exponential Smoothing (TES). Langkah dalam peramalan metode Triple Exponential Smoothing (TES) :

1. Pengumpulan dan Persiapan Data

- Kumpulkan data historis: Kumpulkan data produksi kopi harian, mingguan, atau bulanan selama beberapa tahun terakhir. Semakin panjang periode data, semakin akurat hasil peramalannya.

- Uji stasioneritas: Pastikan data sudah stasioner, baik dalam mean maupun varian. Jika tidak, lakukan transformasi (misal, log, differencing) untuk menstasionerkan data.
2. Identifikasi Komponen Data
- Visualisasi data: Buat plot data untuk melihat adanya tren, musiman, dan komponen acak.
 - Uji stasioneritas: Pastikan data sudah stasioner setelah dihilangkan tren dan musiman.
3. Pemilihan Metode TES
- Additive atau Multiplicative: Pilih model TES aditif jika musimannya konstan dari waktu ke waktu, dan model TES multiplikatif jika musimannya proporsional terhadap level data.
4. Penentuan Parameter
- α (alpha): Menentukan bobot untuk level data.
 - β (beta): Menentukan bobot untuk tren.
 - γ (gamma): Menentukan bobot untuk musiman.
 - Metode penentuan parameter:
 - Trial and error: Cobalah berbagai kombinasi nilai α , β , dan γ untuk menemukan kombinasi yang menghasilkan kesalahan peramalan terkecil.
 - Metode optimasi: Gunakan software statistik untuk mencari nilai optimal dari parameter-parameter tersebut.
5. Perhitungan Peramalan
- Rumus TES: Rumus TES cukup kompleks dan melibatkan perhitungan iteratif untuk memperbarui level, tren, dan komponen musiman.
 - Software Statistik: Sebaiknya gunakan software statistik seperti R, Python (dengan library seperti statsmodels atau pmdarima), atau software komersial lainnya untuk melakukan perhitungan TES.
6. Evaluasi Model
- Hitung kesalahan peramalan: Gunakan metrik seperti Mean Absolute Error (MAE), Mean Squared Error (MSE), atau Mean Absolute Percentage Error (MAPE) untuk mengukur akurasi peramalan.

- Visualisasi: Bandingkan peramalan dengan data aktual untuk melihat seberapa baik model mengikuti pola data.

7. Penyesuaian Model

- Jika kesalahan peramalan terlalu besar: Sesuaikan nilai α , β , dan γ , atau coba model TES yang berbeda (aditif atau multiplikatif).
- Jika ada perubahan pola data: Perbarui model dengan data terbaru.

Hasil Dan Pembahasan

1. Ringkasan Data Historis Permintaan Kopi (3 Tahun Terakhir)

Sebelum membahas hasil perencanaan produksi agregat, penting untuk memahami data permintaan kopi yang digunakan dalam membangun model TES. PT LAP memiliki data permintaan kopi selama 3 tahun terakhir (misalnya dari Januari 2021 hingga Desember 2023). Data historis ini digunakan untuk mendeteksi pola musiman, tren jangka panjang, dan level permintaan yang ada.

Data historis permintaan kopi (dalam ton) selama 3 tahun terakhir:

Bulan	2021	2022	2023
Januari	120	130	140
Februari	125	135	145
Maret	130	140	150
April	135	145	155
Mei	150	160	170
Juni	160	170	180
Juli	155	165	175
Agustus	150	160	170
September	145	155	165
Oktober	150	160	170
November	155	165	175
Desember	160	170	180

2. Pembangunan Model Triple Exponential Smoothing (TES)

Model Triple Exponential Smoothing (TES) dibangun dengan tujuan meramalkan permintaan kopi untuk 3 tahun mendatang. Proses ini melibatkan tiga komponen utama:

- Level (α): Menangkap rata-rata level permintaan.

- Tren (β): Mengidentifikasi perubahan tren permintaan (apakah permintaan meningkat atau menurun).
- Musiman (γ): Menangkap fluktuasi musiman yang berulang setiap periode (misalnya, peningkatan permintaan pada bulan tertentu).

a. Pemilihan Model (Additive atau Multiplicative)

Berdasarkan pola musiman yang ditemukan dalam data historis, model multiplicative dipilih. Model ini lebih tepat karena fluktuasi musiman tidak bersifat tetap, melainkan berhubungan langsung dengan level permintaan yang lebih tinggi pada bulan-bulan tertentu (contohnya Mei hingga Desember).

b. Parameter Smoothing (α , β , γ)

Setelah data diolah, model TES memerlukan nilai untuk parameter smoothing α , β , dan γ . Nilai parameter yang dihasilkan berdasarkan optimasi model mungkin terlihat seperti berikut:

- α (Level) = 0.3
- β (Tren) = 0.2
- γ (Musiman) = 0.5

Nilai-nilai ini mengindikasikan bagaimana model memberikan bobot pada level, tren, dan musiman dalam meramalkan permintaan kopi PT LAP.

c. Peramalan Permintaan untuk 3 Tahun Ke Depan

Berdasarkan model TES yang dibangun dengan parameter tersebut, berikut adalah hasil peramalan permintaan kopi PT LAP untuk 3 tahun mendatang (2024-2026). Peramalan dilakukan untuk setiap bulan selama periode tersebut.

3. Hasil Peramalan Permintaan Kopi (2024 - 2026)

Hasil peramalan permintaan kopi untuk PT LAP selama 3 tahun mendatang berdasarkan metode Triple Exponential Smoothing (TES) adalah sebagai berikut:

Bulan	2025
(Permintaan Peramalan)	
Januari	140
Februari	145
Maret	150
April	155
Mei	170
Juni	180
Juli	175
Agustus	170
September	165
Oktober	170
November	175
Desember	180

Hasil Dan Pembahasan

Proses ini dilakukan dengan cara memasukan data aktual dari variabel-variabel yang berisi 12 periode (Januari-Desember 2024) untuk memprediksi periode tahun 2025.

	Demand	Regular time Capacity	Overtime Capacity	Subcontract Capacity	Regular time production	Overtime production	Inventory (end PD)
January	140	160	10	20	160	5	75
February	145	160	10	20	160	5	95
March	150	160	10	20	160	5	110
April	155	160	10	20	160	5	120
May	170	160	10	20	160	5	115
June	180	160	10	20	160	5	100
July	175	160	10	20	160	5	90
August	170	160	10	20	160	4	84
September	165	160	10	20	160	4	83
October	170	160	10	20	160	4	77
November	175	160	10	20	160	4	66
December	180	160	10	20	160	4	50
Total(units)	1975	1920	120	240	1920	55	1065
					@\$10 /unit	@\$15 /unit	@\$2 /unit
Subtotal Costs					\$19200	\$825	\$2130
Total Cost	\$22155						

Gambar 1 Smooth Production (Average GROSS demand)

Berdasarkan Gambar 1, terlihat bahwa hasil peramalan menggunakan Smooth Production (Average GROSS demand) menunjukkan prediksi biaya selama tahun 2025 sebesar \$22.155.

	Demand	Regular time Capacity	Overtime Capacity	Subcontract Capacity	Regular time production	Overtime production	Inventory (end PD)
January	140	160	10	20	160	1	71
February	145	160	10	20	160	1	87
March	150	160	10	20	160	1	98
April	155	160	10	20	160	1	104
May	170	160	10	20	160	1	95
June	180	160	10	20	160	0	75
July	175	160	10	20	160	0	60
August	170	160	10	20	160	0	50
September	165	160	10	20	160	0	45
October	170	160	10	20	160	0	35
November	175	160	10	20	160	0	20
December	180	160	10	20	160	0	0
Total(units)	1975	1920	120	240	1920	5	740
					@\$10 /unit	@\$15 /unit	@\$2 /unit
Subtotal Costs					\$19200	\$75	\$1480
Total Cost	\$20755						

Gambar 2 Smooth Production (Average Net demand)

Berdasarkan Gambar 1, terlihat bahwa hasil peramalan menggunakan Smooth Production (Average NET demand) menunjukkan prediksi biaya selama tahun 2025 sebesar \$20.755.

Kesimpulan

1. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa hasil uji menggunakan Smooth Production (Average Net demand) total biaya yang digunakan lebih kecil dibandingkan Smooth Production (Average GROSS demand)
2. Tingkat permintaan kopi menunjukkan tren kenaikan yang konsisten setiap tahunnya, dengan lonjakan permintaan yang lebih besar di bulan-bulan puncak seperti Mei hingga Desember.
3. Peningkatan permintaan ini mencerminkan faktor musiman yang terdeteksi dalam data historis, misalnya, lebih banyak konsumsi kopi pada periode liburan dan kegiatan sosial.
4. Peramalan 2024 menunjukkan bahwa PT LAP harus mempersiapkan produksi yang lebih tinggi untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat, terutama pada bulan-bulan dengan permintaan lebih tinggi seperti Mei, Juni, dan Desember.

Daftar Pustaka

- Rafli, Muhammad., Marsudi, Muhammad., Akhmad Ghiffary, Budianto. (2020). Perencanaan Produksi Agregat di Pabtik Tahu PT. Langgeng.
- Putri, R. Y. (2017). Perencanaan Produksi Agregat Dengan Pendekatan Model Goal Programming. Skripsi.
- Kusuma, H. (2009). Manajemen Produksi: Perencanaan Dan Pengendalian Produksi. Yogyakarta: Andi Offset
- Octavianti, Itsna Aulia., Setyanto, Nasir Widha., Tantrika, Ceria Farela Mada. (2013). Perencanaan Produksi Agregat Produk Tembakau Rajang P01 Dan P02 Di Pt X
- Rumita, Rani., Rizkiyani, Dwi. (2016). Perencanaan Produksi Agregat Produk Flooring Pada Perum Perhutani Industri Kayu Brumbung

BAB 6

Perencanaan Operasional Kerja Sama Luar Negeri Di Rumah Sakit Umum Pusat Persahabatan

Pendahuluan

Rumah Sakit Umum Pusat (RSUP) Persahabatan sudah dikenal sejak tahun 1963 sebagai rujukan Tuberkulosis atau Rumah Sakit Rujukan Paru. RSUP Persahabatan merupakan rumah sakit vertikal atau Unit Pelaksana Teknis di bawah asuhan Kementerian Kesehatan yang memiliki visi misi sebagai berikut:

◆ **Visi :**

Menjadi Rumah Sakit Kelas Dunia dengan Unggulan Respirasi

◆ **Misi :**

- 1) Melaksanakan pelayanan kesehatan yang berorientasi pada mutu dan keselamatan, berbasis teknologi terkini.
- 2) Melaksanakan fungsi rujukan respirasi nasional.
- 3) Melaksanakan tata kelola berstandar internasional, ramah lingkungan dan efisien.
- 4) Melaksanakan pendidikan, penelitian dan pelatihan di bidang kedokteran dan kesehatan.

Sejak RSUP Persahabatan berdiri sampai saat ini, RSUP Persahabatan telah bermetamorfosa sedemikian hebatnya sesuai dengan perkembangan jaman. Transisi mulai dari rumah sakit satelit, rumah sakit umum, rumah sakit swadana, perusahaan perjawatan, rumah sakit Badan Layanan Umum (BLU), rumah sakit tipe A sehingga ditunjuk sebagai Rumah Sakit Pusat Respirasi Nasional. Perjalanan panjang rumah sakit ini dalam menanggulangi penyakit khususnya respirasi di tingkat nasional dan internasional sudah tidak diragukan lagi perannya. Sebagai Rumah Sakit Pusat Respirasi Nasional, maka RSUP Persahabatan harus berada pada level tertinggi (Paripurna) pada pelayanan, pendidikan dan penelitian dibidang respirasi.

Berdasarkan Rencana Strategis Bisnis (RSB) RSUP Persahabatan 2020-2024 Revisi 3

yaitu Tabel III.2 Revisi Sasaran Strategis dan IKU RSUP Persahabatan 2020-2024 nomor 13 disebutkan bahwa Sasaran Strategis adalah Terwujudnya Rujukan Respirasi Asia Tenggara dimana Indikator Kinerja Utama adalah *Benchmarking/Sister Hospital* dengan target 2023 adalah 2 dan target 2024 adalah 3. Berdasarkan dari materi paparan yang disampaikan oleh Tim Kerja Perencanaan dan Evaluasi, *Person In Charge (PIC)* atau Penanggung Jawab (PJ) untuk keberhasilan indikator ini adalah Tim Kerja Hukum dan Hubungan Masyarakat (TK Hukmas).

Sedangkan berdasarkan Indikator Kinerja Unit (IKU) Tahun Anggaran 2024 untuk TK Hukmas dan Kontrak Kinerja (Konkin) antara Direktur Layanan Operasional RSUP Persahabatan dengan Manajer Hukmas pada nomor 10 yaitu Jumlah dokumen kerja sama dengan RS atau Institusi Kesehatan Internasional yang telah selesai dimana target adalah 2 dokumen.

Untuk memastikan target yang tertuang dalam RSB tercapai maka sejak tahun 2022 dibentuk Sub Unit Kerja Sama Luar Negeri (KSLN) di dalam struktur organisasi TK Hukmas. Sub Unit KSLN ini dipimpin oleh seorang Asisten Manager dan dibantu oleh 2 orang staf yang berkompeten.

Dalam penelitian ini, penulis menyajikan Perencanaan Operasional Kerja Sama Luar Negeri di RSUP Persahabatan khususnya yang terlaksana pada Tahun Anggaran 2024. Namun penyajian data dan informasi pada penelitian ini juga akan menyandingkan dengan data terkait yang terlaksana sejak tahun 2022 sampai dengan sekarang.

Landasan Teori

Berikut landasan teori terkait KSLN:

1. Teori Realisme dalam Hubungan Internasional. Realisme menekankan pada kepentingan nasional dan kekuatan negara. Negara dianggap sebagai aktor utama yang bertindak rasional demi mempertahankan keamanan dan kekuatan relatifnya. Dalam konteks kerja sama luar negeri, teori ini menjelaskan bahwa negara-negara bekerja sama untuk menghindari ancaman eksternal, meningkatkan kapasitas militer, atau mengamankan akses terhadap sumber daya strategis.
2. Teori Liberalisme dalam Hubungan Internasional. Berbeda dengan realisme, liberalisme menekankan pada pentingnya kerja sama antarnegara, organisasi internasional, dan hukum internasional. Dalam pandangan ini, kerja sama luar negeri dianggap sebagai sarana untuk mencapai perdamaian dan stabilitas global, serta menciptakan kemakmuran ekonomi yang saling menguntungkan. Konsep saling ketergantungan dan keuntungan bersama (*mutual gains*) menjadi dasar dari upaya

kolaborasi antarnegara.

3. Teori Kompleks Interdependensi. Dikembangkan oleh Robert Keohane dan Joseph Nye, teori kompleks interdependensi menekankan bahwa negara-negara modern tidak hanya berinteraksi dalam hal keamanan, tetapi juga melalui hubungan ekonomi, budaya, dan lingkungan. Ini berarti bahwa kerja sama luar negeri dapat membantu memperkuat ikatan antarnegara dan mengurangi konflik, terutama di era globalisasi di mana berbagai sektor saling terkait.
4. Teori Integrasi Regional. Teori ini menekankan bahwa kerja sama di antara negara-negara dalam satu wilayah geografis dapat membawa manfaat ekonomi dan politik. Contoh integrasi regional adalah Uni Eropa (EU) dan ASEAN. Menurut teori ini, negara-negara dalam satu kawasan lebih mudah melakukan kerja sama dalam bidang perdagangan, investasi, dan kebijakan bersama untuk meningkatkan daya saing regional.
5. Teori Dependensi. Teori ini mengkritik kerja sama luar negeri yang lebih menguntungkan negara-negara maju dibanding negara-negara berkembang. Menurut teori ini, negara-negara maju sering kali memanfaatkan ketergantungan negara berkembang untuk mendapatkan sumber daya alam dan pasar bagi produk mereka. Sehingga, dalam beberapa kasus, kerja sama luar negeri dapat memperburuk ketimpangan ekonomi global.
6. Teori Keunggulan Kompetitif dan Teori Keunggulan Komparatif. Dalam ekonomi internasional, teori keunggulan komparatif menjelaskan bahwa setiap negara memiliki produk tertentu yang bisa diproduksi lebih efisien dibanding negara lain. Sementara itu, teori keunggulan kompetitif (Michael Porter) menekankan pentingnya daya saing dalam menciptakan nilai tambah dalam kerja sama antar negara. Kerja sama luar negeri di bidang ekonomi sering kali didasarkan pada pemanfaatan keunggulan komparatif atau kompetitif ini.
7. Teori Manajemen Strategis dalam Hubungan Internasional. Dalam konteks manajemen, kerja sama luar negeri dipandang sebagai strategi kolaborasi untuk mencapai tujuan organisasi atau negara. Konsep ini berkaitan erat dengan aliansi strategis dan kemitraan internasional, di mana negara atau organisasi internasional berusaha mencapai sinergi melalui pertukaran sumber daya, teknologi, atau keahlian.
8. Teori Kerjasama Pembangunan (Development Cooperation). Dalam konteks kerja sama pembangunan, teori ini menjelaskan bahwa negara-negara maju berkolaborasi dengan negara berkembang untuk mendukung kemajuan ekonomi, sosial, dan

infrastruktur melalui bantuan finansial, teknis, atau pelatihan. Fokus dari teori ini adalah pada kemitraan yang berkelanjutan untuk mencapai tujuan pembangunan global seperti yang tercantum dalam Sustainable Development Goals (SDGs).

Selain teori-teori di atas, pada prakteknya di lingkungan Kementerian Kesehatan, kegiatan KSLN ini berlandaskan pada Peraturan Menteri Kesehatan (Permenkes) Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2021 Tentang Pedoman Penyelenggaraan Kerja Sama Luar Negeri di Lingkungan Kementerian Kesehatan.

Berikut sebagian daftar definisi yang tercantum dalam Permenkes tersebut:

1. Perjanjian Internasional adalah suatu dokumen perjanjian, dalam bentuk dan nama tertentu, yang diatur dalam hukum internasional yang dibuat secara tertulis serta menimbulkan hak-dan kewajiban di bidang hukum publik.
2. Perjanjian dengan karakter internasional adalah suatu dokumen perjanjian, dalam bentuk dan nama tertentu, yang tidak tunduk pada hukum internasional publik.
3. Hukum Internasional Publik adalah kaedah hukum norma dan standar yang berlaku bagi negara berdaulat dengan entitas subyek hukum internasional lain (negara, organisasi internasional, tahta suci, pemberontak dan pihak dalam sengketa (belligerent)).

Berikut tahapan pembuatan KSLN dalam bentuk Perjanjian Internasional yang merujuk pada Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2000 tentang Perjanjian Internasional:

1. Penjajakan (Preliminary Process).
2. Perundingan (Negotiating Process).
3. Perumusan Naskah (Drafting Process).
4. Penerimaan (Acceptance Process).
5. Penandatanganan (Signing Process).



Metodologi Penelitian

Sesuai dengan target yang tercantum dalam RSB RSUP Persahabatan dan actual kegiatan maka penelitian ini menggunakan metode campuran (mixed methods) yaitu campuran antara metode kualitatif dan metode kuantitatif. Berikut penjelasan metode campuran yang digunakan:

1. Studi Kasus: Studi kasus mendalam pada proyek atau program kerja sama tertentu dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang proses, tantangan, dan keberhasilan kerja sama luar negeri. Studi ini biasanya mengkaji pihak-pihak yang terlibat, kebijakan yang berlaku, serta dampak yang dihasilkan.
2. Wawancara: Wawancara dengan pemangku kepentingan utama, seperti pejabat pemerintah, diplomat, atau perwakilan organisasi internasional, dapat memberikan wawasan tentang perspektif dan pengalaman mereka terkait dengan kerja sama. Teknik ini berguna untuk memahami niat, kebijakan, dan motivasi di balik keputusan kerja sama.
3. Analisis Dokumen: Dokumen-dokumen seperti perjanjian kerja sama, laporan kemajuan, pedoman resmi, dan kebijakan internasional dianalisis untuk memahami konteks kerja sama, ketentuan yang disepakati, serta perubahan yang terjadi selama pelaksanaan kerja sama.
4. Analisis Statistik: Dengan menggunakan data kuantitatif, analisis statistik dapat mengidentifikasi tren, korelasi, atau perbandingan kinerja kerja sama dari waktu ke waktu atau antar program. Contoh metrik yang dianalisis meliputi jumlah investasi, dampak ekonomi, peningkatan kapasitas, atau pencapaian target tertentu.

Pada poin 1 & 2, pihak yang krusial adalah peneliti utama (Private Investigator) yang berasal dari RSUP Persahabatan. Hal ini terjadi untuk kerja sama yang berisikan penelitian.

Sedangkan pada poin 3, pihak yang krusial adalah Sub Tim Hukum dan Instalasi *Clinical Research Unit*. Untuk Sub Tim Hukum membantu dalam menganalisa dokumen khususnya hukum yang disebutkan dalam KSLN. Sedangkan Instalasi *Clinical Research Unit* membantu dalam menganalisa KSLN khususnya penelitian.

Untuk poin 4 yaitu analisis statistik, dilakukan sendiri oleh sub tim Kerja Sama khususnya *International Relations Officer*. Biasanya dilakukan rekapitulasi dalam bentuk tabel sederhana yang mencerminkan progress kegiatan KSLN dalam satu periode tahun anggaran atau sesuai kebutuhan.

Hasil Dan Pembahasan

Berdasarkan RSB RSUP Persahabatan 2020-2024 berikut tujuan KSLN di TK Hukmas yaitu:

1. Memastikan target *Benchmarking/Sister Hospital* tercapai.
2. Memastikan implementasi kerja sama luar negeri di RSUP Persahabatan berjalan efektif dan mendukung pencapaian program kerja sama luar negeri.

Untuk target KSLN, terdapat 2 versi target yang berbeda. Versi pertama adalah versi Sasaran Strategis dimana jumlah target yaitu 3 untuk segala proses KSLN baik *Benchmarking/Sister Hospital*. Sedangkan versi kedua adalah versi IKU TK Hukmas dimana jumlah target yaitu 2 untuk proses KSLN yaitu selesainya penandatanganan KSLN. Meski terdapat 2 versi namun target selalu tercapai sampai akhir tahun.

Berikut rekapitulasi capaian Kerja Sama Luar Negeri sampai periode Oktober 2024:

No	Nama Instansi	Negara	Proses
1	National Cancer Center Hospital	Jepang	Penandatanganan
2	National Cancer Center Hospital	Jepang	Perumusan Naskah
3	Kedutaan Besar Belanda	Belanda	Penjajakan
4	Sweden-Indonesia Sustainability Partnership (SISP) Healthcare Program 2024	Swedia	Penjajakan
5	Daegu Medical Center	Korea Selatan	Penandatanganan
6	China – ASEAN Countries Hospital Cooperation Alliance	Cina	Penjajakan
7	St. Jude Global Alliance Asia Pacific	Amerika Serikat	Penjajakan
8	Kedutaan Besar Jerman	Jerman	Penjajakan
9	HightLight Capital	Cina	Penjajakan
10	National Taiwan University Hospital	Taiwan	Penerimaan

Berdasarkan rekapitulasi di atas, telah tercapai semua target untuk 2 versi yang berbeda. Versi Sasaran Strategis dengan target 3 untuk segala proses KSLN maka realisasinya adalah 10 KSLN. Sedangkan versi IKU TK Hukmas untuk proses penandatanganan KSLN maka realisasinya adalah 2 KSLN.

Kesimpulan

Berikut rekapitulasi capaian KSLN sampai periode Oktober 2024 yaitu:

No	Dasar Kegiatan	Target	Capaian	Persentase	Kesimpulan
1	Rencana Strategi Bisnis	3	10	333%	Sudah Tercapai
2	IKU/Konkin	2	2	100%	Sudah Tercapai

Berdasarkan tabel rekapitulasi di atas, maka terlihat bahwa semua target dapat tercapai meski masih tersisa 2 bulan sampai akhir tahun 2024. Sebagai informasi tambahan, saat penelitian ini dibuat sudah terlaksana 1 KSLN dari National Taiwan University Hospital yang berubah dari Penerimaan menjadi Penandatanganan serta dan 1 KSLN baru dari Federasi Rusia dalam proses penjajakan.

Meski target selalu tercapai, proses yang terjadi di belakang layar tidaklah semudah yang dibayangkan. Terkadang ada KSLN yang berproses lebih dari 1 tahun atau tidak ada kelanjutan dari pihak lawan (*Counterpart*). Namun semua dilakukan dengan penuh keseriusan dari pihak RSUP Persahabatan.

Daftar Pustaka

1. Ningsih, Tri Wahyu Retno, Kezia Yansen Pasang, Deasy Anastasia Putri, and Ayesa Ayesa. "Hubungan Bilateral Tiongkok-Indonesia dalam Bidang Kesehatan." *Jurnal Cakrawala Mandarin* 7, no. 1 (2023): 72-85.
2. Saldanha, Paulo Rosario Cepeda. "Kerja sama Bilateral antara Timor Leste dan Kuba dibidang Kesehatan." (2018).
3. Kurniawati, Erna, and Ludiro Madu. "Peningkatan Kerja Sama Multilateral Dan Bilateral Melalui Diplomasi Kesehatan Mengenai Penanggulangan Vaksin Covid-19 Di Indonesia." *Jurnal Studi Diplomasi Dan Keamanan* 14, no. 2 (2022): 22-47.
4. Tarigan, Djoesept Harmat. "Dampak Deklarasi Bersama Indonesia Dan Jerman Di Bidang Kesehatan Terhadap Tenaga Kesehatan Indonesia." *BULLET: Jurnal Multidisiplin Ilmu* 1, no. 05 (2022): 913-921.
5. Zami, Abdurrasyid Zam, Mala Mardialina, and Ahmad Mubarak Munir. "Peluang Indonesia dalam Kerangka Kerjasama ASEAN di Bidang Kesehatan melalui ASEAN Framework Agreement on Services Paket 10." *Indonesian Journal of Global Discourse* 2, no. 1 (2020): 85-98.

Praktek Menggunakan Aplikasi Pom Qr For Windows

QM for Windows adalah paket program komputer yang dapat digunakan untuk menyelesaikan permasalahan metode kuantitatif, manajemen sains, atau riset operasi. Program ini dapat digunakan untuk menyelesaikan berbagai permasalahan terkait materi program linear, mulai dari yang sederhana hingga yang kompleks.

Mahasiswa ditugaskan praktek menggunakan aplikasi POM QR for Windows yang didasari pada materi atau paper Manajemen Operasional yang telah didiskusikan dan dijadikan bahan ujian saat Ujian Tengah Semester (UTS) yang lalu.

Judul materi yang penulis buat adalah Perencanaan Operasional Kerja Sama Luar Negeri Di Rumah Sakit Umum Pusat Persahabatan. Materi tersebut menceritakan proses operasional Kerja Sama Luar Negeri (KSLN) di RSUP Persahabatan mulai dari proses awal sampai akhir. Metodologi penelitian yang dipakai dalam materi tersebut adalah metode campuran (mixed metode) yaitu campuran antara metode kualitatif dan metode kuantitatif.

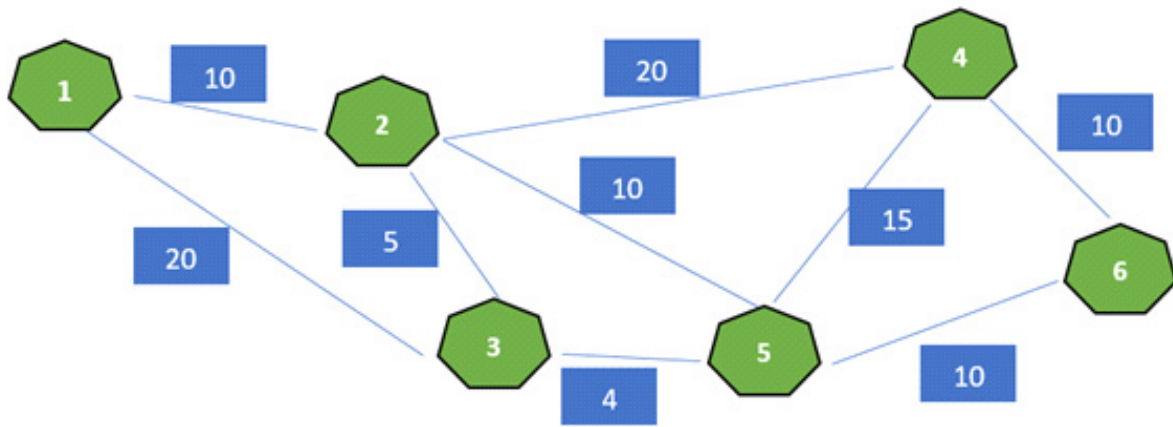
Berdasarkan analisa penulis yaitu belum ditemukan modul yang tepat di aplikasi POM QR untuk melakukan ilustrasi perhitungan maka penulis melakukan praktek di aplikasi tersebut dengan bebas memilih modul yang tersedia. Hal ini sesuai arahan Dosen dimana mahasiswa wajib melakukan praktek menggunakan aplikasi POM QR For Windows pada modul yang sesuai dengan materi paper atau bebas memilih modul yang ada.

Penulis melakukan praktek aplikasi POM QR for Windows sebanyak 2 modul yaitu:

1. Pencarian waktu tempuh rute terpendek menggunakan modul Networks.
2. Penugasan ke karyawan dengan biaya minimal menggunakan modul Assignments

Berikut uji coba penggunaan modul Networks di aplikasi POM QR:

- 1) Setiap Selasa dan Kamis sore, penulis melakukan kegiatan perjalanan dari kantor (Heptagon 1) menuju kampus (Heptagon 6) menggunakan kendaraan roda dua. Dari kantor menuju kampus, ada beberapa rute yang bisa dilalui. Rute tersebut digambarkan sebagai berikut:

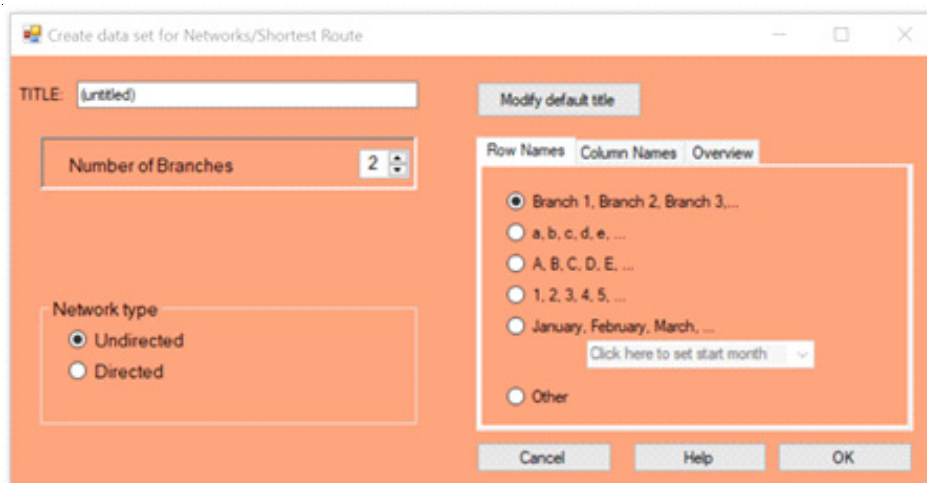


Keterangan:

-> Heptagon 1-6 menunjukkan lokasi yang dilalui. Dimana heptagon 1 adalah kantor, heptagon 2-5 adalah kota/lokasi yang dilalui selama diperjalanan sedangkan heptagon 6 adalah kampus.

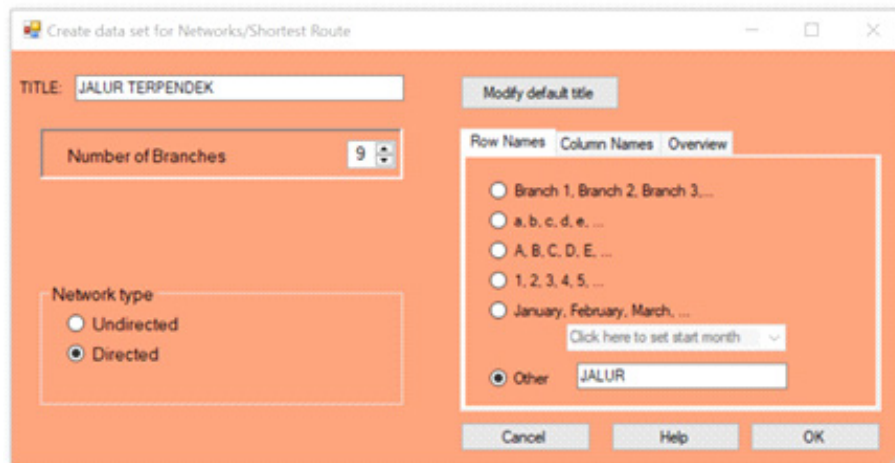
-> Garis dan kotak berbagai macam angka menunjukkan jarak yang dilalui antara satu kota dengan kota lainnya dalam satuan kilometer.

- 2) Jalur mana yang harus dilalui oleh Penulis dari kantor ke kampus sehingga perjalanannya paling efisien?
- 3) Buka aplikasi POM QM.
- 4) Pilih Module -> Networks -> File -> New -> Shortest Route.



- 5) Isi TITLE dengan JALUR TERPENDEK.
- 6) Isi Number of Branches yaitu 9. Artinya kita mengisi jumlah cabang perjalanan yang tersedia. Berdasarkan gambar di nomor 1 terdapat 9 cabang.

- 7) Pilih Network Type yaitu Directed. Artinya kita memilih tipe jaringan adalah terarah.
- 8) Pada *tab* Row Names pilih other. Artinya pada nama baris kita pilih lainnya. Isi dengan kata JALUR. Lalu klik OK.



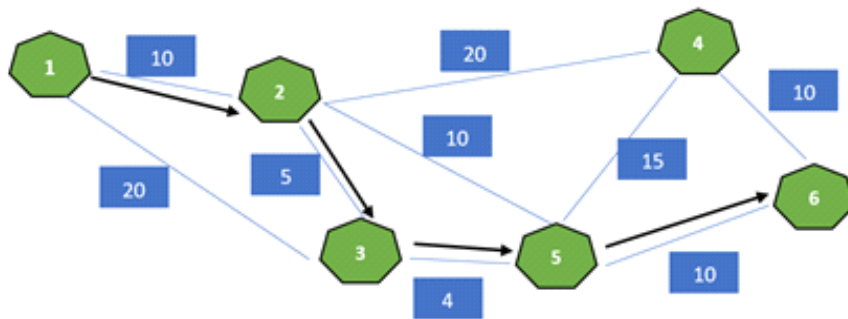
- 9) Isi data seperti di bawah dan pilih SOLVE

JALUR TERPENDEK				
	Start node	End node	Distance	
JALUR 1	1	2	10	
JALUR 2	1	3	20	
JALUR 3	2	3	5	
JALUR 4	2	4	20	
JALUR 5	2	5	10	
JALUR 6	3	5	4	
JALUR 7	4	6	10	
JALUR 8	4	5	15	
JALUR 9	5	6	10	

- 10) Maka akan muncul JALUR PENDEK SOLUTION

JALUR TERPENDEK Solution					
Total distance = 29	Start node	End node	Distance	Cumulative Distance	
JALUR 1	1	2	10	10	
JALUR 3	2	3	5	15	
JALUR 6	3	5	4	19	
JALUR 9	5	6	10	29	

- 11) Terlihat hasilnya bahwa JALUR TERPENDEK dengan akumulasi jarak adalah 29 KM yang melalui jalur dari Kantor (1) melalui kota 2, 3 dan 5 dan berakhir di Kampus (6).



12) Referensi yaitu <https://www.youtube.com/watch?v=xT7NES7Duel> namun data yang diinput oleh Youtuber adalah salah. Sehingga awalnya, penulis mengalami kebingungan terhadap hasil atau results yang ditampilkan. Namun penyajian data yang penulis lakukan sudah diperbaiki dan disempurnakan.

=> Berikut uji coba penggunaan modul Assignment di aplikasi POM QR:

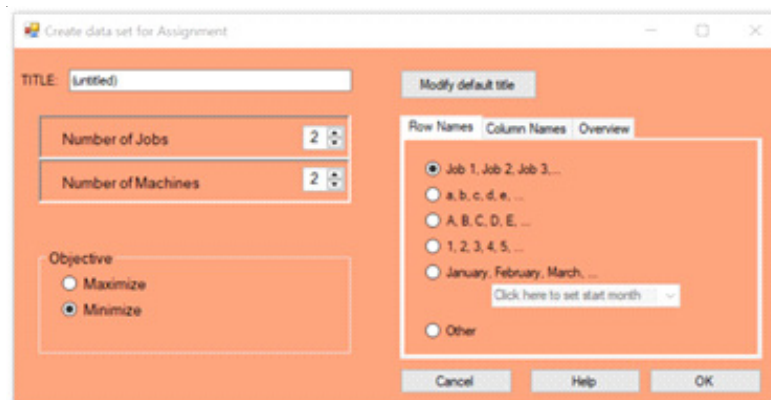
1) Terdapat data di perusahaan kecil mempunyai 4 pekerjaan yang berbeda untuk diselesaikan oleh 4 karyawan. Data ditampilkan dalam tabel (tabel 1) sebagai berikut:

<u>pekerjaan</u> <u>karyawan</u>	I	II	III	IV
<u>Raihan</u>	Rp150	Rp200	Rp180	Rp220
<u>Hamdan</u>	Rp140	Rp160	Rp210	Rp170
<u>Hasan</u>	Rp250	Rp200	Rp230	Rp200
<u>Dzakwan</u>	Rp170	Rp180	Rp180	Rp160

2) Masalahnya adalah bagaimana menugaskan seluruh karyawan tersebut menyelesaikan seluruh pekerjaan dengan total biaya minimum.

3) Buka aplikasi POM QM.

4) Pilih Module -> Assignment -> File -> New.



- 5) Isi TITLE dengan PENUGASAN KARYAWAN.
- 6) Isi Number of Jobs dengan 4. Number of Machines otomatis terisi dengan angka yang sama dengan Number of Jobs. Artinya jumlah pekerjaan yang dilakukan.
- 7) Pilih Objective dengan Minimize. Artinya tujuan modul ini dijalankan adalah mencari minimal atau pekerjaan dengan biaya minimum.
- 8) Di tab Row Names pilih Job 1, Jobs2, Job 3,.... Hal ini sesuai dengan Number of Jobs lalu pilih OK.

(untitled)				
	Machine 1	Machine 2	Machine 3	Machine 4
Job 1	0	0	0	0
Job 2	0	0	0	0
Job 3	0	0	0	0
Job 4	0	0	0	0

- 9) Ubah Job 1, Job 2, Job 3 dan Job 4 menjadi nama karyawan (sesuai urutan). Ubah Machine 1, Machine 2, Machine 3 dan Machine 4 menjadi urutan pekerjaan. Lalu isi angka sesuai tabel 1 dan pilih SOLVE.

(untitled)				
	I	II	III	IV
RAIHAN	150	200	180	220
HAMDAN	140	160	210	170
HASAN	250	200	230	200
DZAKWAN	170	180	180	160

- 10) Maka akan muncul hasil perhitungan yaitu:

Assignment Results				
(untitled) Solution				
Optimal solution value = 680				
	I	II	III	IV
RAIHAN	150	200	Assign 180	220
HAMDAN	Assign 140	160	210	170
HASAN	250	Assign 200	230	200
DZAKWAN	170	180	180	Assign 160

- 11) Untuk detail, klik SOLUTIONS -> Tile. Maka muncul 3 form sebagai berikut:

	I	II	III	IV
RAIHAN		40		60
HAMDAN		10	40	20
HASAN	60		10	
DZAKWAN	20	20		

Form 1 Marginal Cost

JOB	Assigned to	Cost
RAIHAN	III	180
HAMDAN	I	140
HASAN	II	200
DZAKWAN	IV	160
Total		680

Form 2 Assignment List

Optimal solution value = 680	I	II	III	IV
RAIHAN	150	200	Assign 180	220
HAMDAN	Assign 140	160	210	170
HASAN	250	Assign 200	230	200
DZAKWAN	170	180	180	Assign 160

Form 3 Assignment Result

12) Dari 3 Form di atas dapat diketahui bahwa total biaya minimum yang optimal adalah Rp680 (Form 3 Assignment Result). Dihitung secara spesifik melalui Form 2 Assignment List.

13) Referensi yaitu <https://www.youtube.com/watch?v=ljdAdR9DNsY>.

Kesimpulan dalam menggunakan aplikasi POM QR for WINDOWS adalah sangat membantu dalam pekerjaan dan kehidupan sehari-hari. Mudah-mudahan bisa menerapkan dalam pekerjaan meski pekerjaan saat ini tidak membutuhkan pengolahan data yang rumit.

BAB 7

Pemilihan Mitra Usaha Yang Menguntungkan Dengan Metode AHP Di Toko Kirana

1. Pendahuluan

Mitra usaha ialah suatu orang maupun badan hukum yang berkegiatan di dalam usahanya dan melakukan ataupun adanya kerja sama daripada dua usaha maupun di dalam usaha yang sama, sehingga dalam hal ini mitra usaha sendiri adalah kegiatan usaha bagi para pelaku usaha dalam melakukan kegiatan usahanya adanya suatu kegiatan kerja sama di dalam hal ini, sehingga bisa dikatakan memiliki hubungan bisnis di dalam hubungan usaha maupun kegiatan usahanya.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, pengertian kemitraan ialah adanya hubungan kerjasama antara dua atau lebih pihak yang berinteraksi dan bersifat sukarela atas dasar saling memerlukan, saling memperkuat, saling menguntungkan.

Sementara pelaku usaha ialah suatu orang ataupun badan yang memiliki kegiatan usaha dan juga menjalankan kegiatan usahanya dalam melakukan bisnis, dalam hal ini pelaku usaha yang menjalankan kegiatan usahanya dalam mencari suatu keuntungan di dalam bisnis ataupun kegiatan usahanya untuk hal ini, sehingga disebut pelaku usaha didalam kegiatan usahanya.

Saya memiliki usaha di bidang retail dengan nama Toko Kirana. Toko Kirana menyediakan berbagai macam kebutuhan sehari-hari mulai dari sembako, ATK, hingga jasa transfer uang tunai. Pada kesempatan kali ini saya akan mengemukakan cara saya mengambil keputusan untuk memilih mitra usaha di Toko Kirana.

Sebagai pemilik usaha terkadang saya menjadi risk lover ketika memutuskan untuk menambah persediaan barang di toko. Tanpa ragu saya menyediakan barang dalam skala banyak dengan asumsi barang tersebut akan laku terjual dengan cepat. Namun adakalanya saya menjadi risk neutral jika mengambil keputusan untuk memilih mitra usaha. Selain toko barang sembako Toko Kirana pun merupakan toko yang menyediakan jasa transfer uang tunai. Untuk itu, saya harus bijak dalam memilih mitra usaha untuk memenuhi kebutuhan

akan mitra usaha di bidang tersebut dengan mempertimbangkan beberapa faktor seperti diantaranya:

1. Reputasi dan pengalaman, pastikan mitra yang di pilih merupakan lisensi resmi, pengalaman di industri ini, serta memiliki rekam jejak atau reputasi yang baik.
2. Jaringan dan jangkauan, memiliki kemitraan dengan bank, memiliki kantor cabang, serta memiliki teknologi yang canggih.
3. Biaya dan tarif, memiliki tarif yang kompetitif, jika memiliki biaya tambahan maka harus di perhatikan biaya yang paling minim, serta memiliki transparansi biaya.
4. Keamanan dan asuransi, pastikan mitra yang dipilih ialah mitra yang memiliki sistem keamanan yang baik serta memiliki asuransi yang dapat melindungi dana kita.
5. Dukungan layanan, pastikan mitra yang dipilih ialah mitra yang mudah dihubungi dan cepat tanggap jika ada masalah.
6. Persyaratan kerjasama, harus paham akan adanya persyaratan yang harus dipenuhi jika ingin bermitra serta pembagian keuntungan harus ditentukan secara jelas.
7. Visi dan misi, pastikan mitra memiliki visi dan misi yang sama dengan usaha kita.

Pada kesempatan ini saya akan memaparkan mengenai pemilihan mitra usaha di Toko Kirana pada bidang jasa transfer uang tunai.

2. Landasan Teori

Menurut Turban, Sharda dan Delen (2011:213), Sistem Penunjang Keputusan (SPK) merupakan sistem informasi yang berbasis komputer yang fleksibel, interaktif dan dapat diadaptasi, yang dikembangkan untuk mendukung solusi untuk masalah manajemen spesifik yang tidak terstruktur. Sistem Penunjang Keputusan menggunakan data, memberikan antarmuka pengguna yang mudah dan dapat menggabungkan pemikiran pengambilan keputusan.

Menurut Notoatmodjo (2003), Kemitraan pada esensinya adalah dikenal dengan istilah gotong royong atau kerjasama dari berbagai pihak, baik secara individual maupun kelompok, kemitraan adalah suatu kerja sama formal antara individu-individu, kelompok-kelompok atau organisasi-organisasi untuk mencapai suatu tugas atau tujuan tertentu.

Menurut Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomer. 14/23/PBI/2012 tentang Transfer Dana yang dimaksud dengan transfer dana adalah rangkaian kegiatan yang dimulai dengan perintah dari pengirim asal yang bertujuan memindahkan sejumlah dana kepada penerima yang disebutkan dalam perintah transfer dana sampai dengan diterimanya Dana oleh Penerima.

Penyelenggara transfer dana, yang selanjutnya disebut penyelenggara, adalah bank dan badan usaha berbadan hukum Indonesia bukan bank yang menyelenggarakan kegiatan transfer dana.

Terdapat beberapa alternatif pilihan mitra usaha di Toko Kirana di bidang perbankan, seperti di antaranya ialah BRI Link, Agen Mandiri, *m-banking* serta aplikasi *fintech* yakni aplikasi *flip* dan aplikasi *DANA*.

a. BRI Link dan Agen Mandiri

BRI Link adalah perluasan layanan BRI di mana BRI menjalin kerja sama dengan nasabah BRI sebagai Agen yang dapat melayani transaksi perbankan bagi nasabahnya. Agen Mandiri adalah perluasan layanan Mandiri di mana Mandiri menjalin kerja sama dengan nasabah Mandiri sebagai Agen yang dapat melayani transaksi perbankan bagi nasabahnya. Biasanya Agen BRI Link dan Mandiri sangat dibutuhkan di daerah pelosok, daerah yang jauh dari ATM BRI maupun kantor cabang BRI. Sehingga masyarakat pelosok cukup mendatangi agen BRI Link atau agen Mandiri terdekat.

Adapun besaran biaya administrasi bank dan biaya sharing yang dikenakan adalah:

1. Transfer antar bank BRI Rp 3000,00, biaya sharing Rp 1500,00 per transaksi.
2. Transfer ke bank lain:
 - a). Rp15.000,00 jika nilai nominal transaksi sampai dengan Rp2.000.000,00.
 - b). Rp20.000,00 jika nilai nominal transaksi sampai dengan Rp5.000.000,00.

Karena jenis transaksinya adalah transfer ke bank lain, maka transaksi tersebut dikenakan PPN sebesar 10%. Jadi jika pengelolaan Rp 15.000-20.000,00 maka biaya sharing yang diterima adalah Rp 6.000-9.000,00

b. *m-banking*

Jasa electronic banking melalui internet atau telephone ini telah disediakan oleh sejumlah bank besar di Indonesia sejak pertengahan tahun 1999. Maka bertambahnya tahun yang diiringi dengan kemajuan elektronik telah mengubah sangat jauh ciri perbankan.

Mekanisme real time online (RTO) transfer dana beda bank, pada umumnya nasabah bank akan dikenakan biaya administrasi sebesar Rp5.000,00 (lima ribu rupiah) sampai 6.500,00 (enam ribu lima ratus rupiah) per transaksi. Bank BCA, Mandiri, BNI termasuk contoh perbankan yang memungut tarif Rp6.500,00 (enam ribu lima ratus rupiah) untuk transaksi transfer beda bank. Sementara bank seperti CIMB Niaga menerapkan tarif Rp6.500,00 (enam ribu lima ratus rupiah) untuk transfer melalui ATM Bersama dan Prima dan Rp5.000,00 (lima ribu rupiah) untuk transfer kliring.

Perbankan kini harus siap bersaing dengan penyedia layanan keuangan di luar perbankan. Pesatnya perkembangan teknologi sedikit banyak membuat pasar perbankan pada sistem pembayaran mulai tergerus. Apalagi dengan hadirnya beragam dompet digital dan perusahaan teknologi finansial (tekfin/fintech) yang bisa mengurangi biaya sekaligus mempermudah transaksi beda bank.

c. *Fintech*

Pemerintah melalui Bank Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai badan yang berwenang mengatur fintech sesuai dengan kategorinya, telah mengeluarkan peraturan teknis dalam regulasi terkait fintech, di antaranya yakni POJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Finansial (POJK Fintech), PBI No. 19/12/PBI/2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial (selanjutnya disebut PBI Fintech), PBI No. 18/40/PBI/2016 Tentang Penyelenggaraan Pemrosesan Transaksi Pembayaran, PBI No. 11/12/PBI/2009 Tentang Uang Elektronik yang telah diubah dalam PBI No. 16/8/PBI/2014.

Fintech yang di gunakan di Toko Kirana ialah aplikasi *flip* dan aplikasi *DANA*. Kedua aplikasi tersebut telah terlisensi oleh OJK dan memiliki biaya nol atau gratis ke semua tujuan bank.

Adapun metode yang dapat dilakukan dalam menentukan pemilihan mitra usaha ialah sebagai berikut:

1. Metode observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui sesuatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran.

Langkah – langkah dalam metode observasi:

1. Menentukan materi yang akan diobservasi.
2. Menentukan cara atau teknik yang akan dipergunakan.
3. Menentukan cara dalam mencatat hasil observasi.
4. Dalam penyusunan laporan harus dibedakan antara data dan interpretasi.

2. Metode profile matching

Menurut Sianturi (2015:45), Profile Matching merupakan suatu proses yang sangat penting dalam manajemen SDM dimana terlebih dahulu ditentukan kompetensi (kemampuan) yang diperlukan oleh suatu jabatan. Kompetensi atau kemampuan

tersebut haruslah dapat dipenuhi oleh pemegang atau calon pemegang jabatan. Dalam proses profile matching secara garis besar merupakan proses membandingkan antara kompetensi individu kedalam kompetensi jabatan sehingga dapat diketahui perbedaan kompetensinya (disebut juga Gap), semakin kecil gap yang dihasilkan maka bobot nilainya semakin besar yang berarti memiliki peluang lebih besar untuk pegawai yang menempati posisi tersebut.

3. Analisis SWOT

Dengan evaluasi komprehensif yaitu melakukan analisis SWOT terhadap perusahaan dan calon mitra usaha untuk melihat kecocokan dan potensi sinergi.

4. Metode factor rating

Metode factor rating adalah metode pengambilan keputusan yang digunakan untuk menentukan lokasi yang baik dan sesuai dengan keinginan. Metode ini dilakukan dengan memberikan nilai atau skor pada faktor-faktor yang telah dipertimbangkan

5. Metode Analytic Hierarchy Process (AHP)

(AHP) adalah teori pengukuran melalui perbandingan berpasangan dan tergantung pada penilaian dari para ahli untuk mendapatkan skala prioritas.

3. Metodologi Penelitian

(AHP) adalah teori pengukuran melalui perbandingan berpasangan dan tergantung pada penilaian dari para ahli untuk mendapatkan skala prioritas.

a. Langkah dan Prosedur AHP

1. Mendefinisikan permasalahan dan menentukan tujuan. Bila AHP digunakan untuk memilih alternatif dan menyusun prioritas, maka pada tahap ini dilakukan pengembangan alternatif.
2. Menyusun masalah ke dalam suatu struktur hirarki sehingga permasalahan yang kompleks dapat ditinjau dari sisi yang rinci dan terukur. Penyusunan hirarki yang memenuhi kebutuhan harus melibatkan pihak - pihak ahli dalam permasalahan.
3. Menyusun prioritas untuk setiap elemen masalah pada setiap tingkat hirarki. Proses ini akan menghasilkan bobot/kontribusi elemen terhadap pencapaian tujuan. Bobot ini diperoleh dari suatu matriks perbandingan berpasangan antar dua elemen dari seluruh elemen pada tingkat hirarki yang sama.

4. Melakukan pengujian konsistensi terhadap matriks perbandingan berpasangan antara elemen – elemen yang didapatkan pada tiap tingkat hirarki dan keseluruhan hirarki. Pengujian konsistensi bertujuan untuk memastikan bahwa hasil urutan prioritas yang didapatkan dari suatu rangkaian prbandingan masih ada dalam batas - batas referensi yang logis.

b. Penerapan Metode AHP

1. Penyusunan Hirarki

Struktur hirarki yang akan di bangun untuk menentukan mitra usaha yang akan dijadikan mitra usaha. Tentukan tujuan yang merupakan sasaran sistem pada level teratas yaitu mitra usaha. Level berikutnya terdiri dari kriteria -kriteria untuk menilai atau pertimbangan alternatif yang ada pada level dibawahnya yaitu penjualan, jaringan, publik speaker, kontrak kerja, dan pengalaman. Setiap kriteria dapat memiliki nilai intensitas masing - masing, dan nilai alternatif terdiri dari BRI Link, Mandiri Agen, *m-banking* dan *fintech*.

2. Menentukan Prioritas Elemen

Hirarki pada gambaran diatas tersebut menampilkan bahwa faktor yang dinilai serta berbagai alternatif yang dimiliki. Untuk menentukan nilai faktor tersebut maka perlu dibuat urutan prioritas serta perbandingan untuk setiap kriteria. Dibawah ini ditampilkan tabel kriteria yang akan dibuat berdasarkan gambar hirarki yang telah ada dan ditentukan kode dari kriteria tersebut agar mempermudah dalam penulisan kedepannya.

4. Hasil Dan Pembahasan

Dalam menentukan mitra usaha yang akan dipilih di perlukan beberapa kriteria di antaranya:

Tabel.1 kriteria yang di perlukan

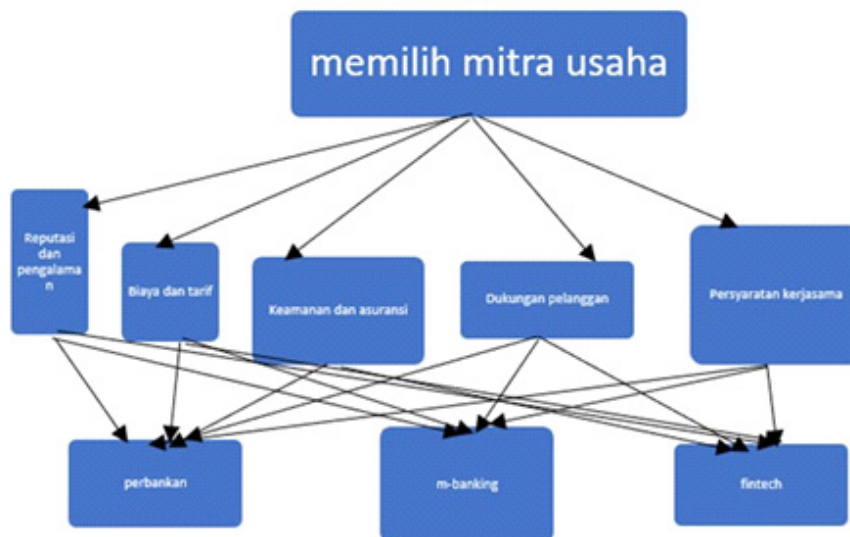
Kriteria	Keterangan
RP	Reputasi dan pengalaman
BT	Biaya dan tarif
KM	Keamanan dan asuransi
DP	Dukungan pelanggan
PK	Persyaratan kerjasama

Adapun alternatif yang akan di gunakan sebagai calon mitra usaha terdapat 3 kandidat yang terlihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 2. Alternatif yang digunakan

Alternatif	Keterangan
BK	Perbankan (BRI Link dan MANDIRI agen)
MB	<i>m-banking</i>
FT	<i>Fintech (flip, dana)</i>

Selanjutnya ialah membuat struktur hierarki



Grafik 1. Struktur Hierarki

Resulting Priorities (menentukan elemen prioritas)

Priorities

These are the resulting weights for the criteria based on your pairwise comparisons:

Cat		Priority	Rank	(+)	(-)
1	Reputasi dan pengalaman	5.4%	4	1.7%	1.7%
2	Biaya dan tarif	59.8%	1	29.0%	29.0%
3	Keamanan dan asuransi	12.1%	3	3.4%	3.4%
4	Dukungan pelanggan	17.4%	2	7.4%	7.4%
5	Persyaratan kerjasama	5.3%	5	2.4%	2.4%

Decision Matrix

The resulting weights are based on the principal eigenvector of the decision matrix:

	1	2	3	4	5
1	1	0.1	0.5	0.2	1.0
2	7.0	1	7.0	6.0	6.0
3	2.0	0.1	1	1.0	3.0
4	5.0	0.1	1.0	1	5.0
5	1.0	0.1	0.3	0.2	1

Number of comparisons = 10

Consistency Ratio CR = 7.4%

Principal eigen value = 5.333

Eigenvector solution: 6 iterations, delta = 9.4E-9

Dari data AHP di atas dapat dilihat yang menjadi prioritas ialah biaya dan tarif sehingga Toko Kirana memilih menggunakan *fintech (flip dan DANA)* sebagai mitra usaha untuk menjalankan usaha jasa di bidang jasa transfer uang tunai.

5. Kesimpulan

Dari hasil survei dan analisis yang dilakukan maka terdapat kesimpulan:

1. Metode AHP dapat digunakan sebagai sarana untuk memilih mitra usaha di Toko Kirana.
2. Dari berbagai alternatif terdapat berbagai kelemahan dan kelebihan dan yang paling menonjol ialah biaya dan tarif.
3. Biaya dan tarif memiliki bobot paling tinggi sehingga toko Kirana memilih aplikasi fintech seperti flip dan dana karena gratis alias tidak mengeluarkan biaya.

6. Daftar Pustaka

1. Dwimurti, B. S., & Karnawijaya, N. (2020). *Transfer Dana Beda Bank Tanpa Biaya Administrasi Melalui Aplikasi Flip Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam* (Doctoral dissertation, IAIN Surakarta).
2. Wandira, A., & Mulyadi, D. (2024). EVALUASI KINERJA KEUANGAN MITRA BRILINK DALAM MENDORONG PERTUMBUHAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM). *JOURNAL SAINS STUDENT RESEARCH*, 2(4), 648-662.
3. Rosiska, E. (2018). Penerapan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) dalam Menentukan Mitra Usaha Berprestasi. *Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi)*, 2(2), 479-485.
4. Lesmana, R. B. F. A., Haryanto, H., & Sharon, G. (2024). Praktik Diskriminasi Pemilihan Mitra Usaha. *Krisna Law: Jurnal Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Krisnadwipayana*, 6(2), 1-11.
5. <https://youtu.be/f60tX3tJFso?si=Holfw1BlxvWoKzD5>

BAB 8

Perencanaan Operasional Terminal Cibinong

Manajemen Proyek Pembangunan Terminal Cibinong

1. Pendahuluan

Pembangunan terminal baru di Cibinong, Kabupaten Bogor, merupakan proyek infrastruktur penting untuk mendukung mobilitas masyarakat dan meningkatkan konektivitas wilayah. Terminal ini diharapkan dapat mengurangi kemacetan, meningkatkan layanan transportasi publik, dan mendukung pertumbuhan ekonomi setempat. Proyek pembangunan ini memerlukan perencanaan yang matang dan pengelolaan sumber daya yang tepat melalui manajemen proyek yang komprehensif.

Manajemen proyek adalah proses yang melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan untuk mencapai tujuan proyek dengan batasan waktu, biaya, dan kualitas. Dalam konteks ini, kita akan menggunakan **kerangka manajemen proyek** yang mencakup tahapan: *initiation* (inisiatif), *planning* (perencanaan), *execution* (pelaksanaan), *monitoring and control* (pengawasan dan kontrol), serta *closing* (penutupan).

2. Lingkup Proyek (Project Scope)

a. Tujuan Proyek

Pembangunan Terminal Cibinong bertujuan untuk:

- Meningkatkan kualitas layanan transportasi publik di Cibinong dan sekitarnya.
- Mengurangi kemacetan lalu lintas di pusat kota.
- Meningkatkan konektivitas antar moda transportasi.
- Menyediakan fasilitas yang nyaman dan aman bagi penumpang serta pengemudi kendaraan umum.

b. Fasilitas yang Akan Dibangun

1. **Bangunan utama terminal:** Ruang tunggu penumpang, loket tiket, ruang operator, dan kantor administrasi.
2. **Fasilitas transportasi:** Jalur bus, angkutan kota, dan shuttle service.

3. **Area komersial:** Kios-kios, toko makanan, dan minimarket.
4. **Fasilitas pendukung:** Parkiran kendaraan pribadi, fasilitas umum seperti toilet, mushola, dan ruang kesehatan.
5. **Sistem keamanan dan pengelolaan:** CCTV, pos keamanan, dan area terbuka hijau.

c. Durasi Proyek

Durasi proyek pembangunan diperkirakan selama 18 bulan, dimulai pada awal tahun 2025 hingga pertengahan tahun 2026.

3. Tahapan Manajemen Proyek

a. Inisiasi Proyek (Initiation)

Pada tahap ini, kegiatan yang dilakukan meliputi:

- **Identifikasi pemangku kepentingan:** Pemerintah Kabupaten Bogor, Dinas Perhubungan, operator transportasi, kontraktor, masyarakat lokal, dan pengguna transportasi umum.
- **Studi kelayakan:** Melakukan studi awal untuk memastikan bahwa proyek ini layak secara teknis, ekonomi, sosial, dan lingkungan.
- **Pengembangan dokumen proyek:** Menyusun proposal proyek, studi kelayakan, dan mendapatkan persetujuan anggaran dari pemerintah daerah

b. Perencanaan Proyek (Planning)

Pada tahap ini, detail perencanaan disusun untuk memastikan proyek berjalan sesuai tujuan, anggaran, dan waktu yang ditetapkan. Komponen utamanya meliputi:

1. Perencanaan Lingkup Proyek:

- Mendefinisikan ruang lingkup pekerjaan secara terperinci.
- Membuat WBS (Work Breakdown Structure) untuk mengelompokkan seluruh pekerjaan ke dalam aktivitas spesifik.

2. Jadwal Proyek:

- Mengidentifikasi aktivitas utama, estimasi durasi, dan membuat jadwal proyek menggunakan diagram Gantt atau teknik jaringan lainnya seperti CPM (Critical Path Method).

3. Tahapan Kegiatan Durasi (Bulan)

Perencanaan dan Desain	3
Pengadaan dan Mobilisasi	2
Konstruksi Fisik	10
Penyelesaian dan Uji Coba	3

4. Pengelolaan Biaya Proyek:

- **Estimasi biaya:** Menyusun anggaran yang mencakup biaya konstruksi, peralatan, tenaga kerja, serta biaya operasional dan pemeliharaan awal.
- **Rencana anggaran:** Anggaran sebesar Rp 150 miliar diperkirakan akan dialokasikan untuk proyek ini.

5. Pengelolaan Risiko Proyek:

- Mengidentifikasi potensi risiko seperti cuaca buruk, keterlambatan pengadaan material, dan tantangan sosial dari masyarakat setempat.
- Menyusun rencana mitigasi risiko untuk menghadapi hambatan selama pelaksanaan.

6. Perencanaan Kualitas:

- Menetapkan standar kualitas konstruksi berdasarkan spesifikasi teknis dan peraturan yang berlaku.
- Membuat rencana pengujian material dan inspeksi berkala.

7. Pengadaan (Procurement):

- Mengadakan proses tender untuk memilih kontraktor, pemasok material, dan penyedia jasa lainnya.

c. Pelaksanaan Proyek (Execution)

Tahap pelaksanaan melibatkan koordinasi seluruh sumber daya untuk merealisasikan rencana yang telah disusun:

1. Pembangunan Fisik:

- Pelaksanaan pembangunan berdasarkan rencana kerja.
- Pengawasan oleh konsultan supervisi untuk memastikan konstruksi sesuai spesifikasi dan jadwal.

2. Koordinasi dan Komunikasi:

- Mengelola komunikasi antara kontraktor, pemerintah, dan masyarakat.
- Memastikan bahwa laporan kemajuan proyek disampaikan secara berkala.

3. Pengelolaan Sumber Daya:

- Memastikan sumber daya seperti tenaga kerja, material, dan peralatan dikelola dengan efisien.

d. Pengawasan dan Pengendalian (Monitoring and Control)

Tahap ini bertujuan untuk mengawasi kemajuan proyek dan memastikan tidak ada penyimpangan dari rencana.

1. Pengawasan Waktu dan Anggaran:

- Membandingkan jadwal dan anggaran aktual dengan rencana proyek.
- Menggunakan teknik seperti Earned Value Management (EVM) untuk mengukur kinerja waktu dan biaya.

2. Pengendalian Kualitas:

- Inspeksi rutin terhadap pekerjaan yang sedang berjalan untuk memastikan standar kualitas terpenuhi.
- Pengujian material dan sertifikasi hasil pekerjaan.

3. Pengelolaan Risiko:

- Mengidentifikasi risiko yang muncul dan menerapkan tindakan mitigasi yang sudah direncanakan.

e. Penutupan Proyek (Closing)

Pada tahap akhir, proyek pembangunan terminal akan diselesaikan dengan beberapa kegiatan penting:

1. Penyelesaian Akhir:

- Melakukan pengujian akhir terhadap seluruh fasilitas terminal.
- Melakukan pelatihan bagi operator terminal dan pengguna fasilitas.

2. Penyerahan Proyek:

- Serah terima fasilitas terminal kepada pihak yang akan mengelola (Dinas Perhubungan Kabupaten Bogor atau pihak swasta).

- Penyelesaian administrasi proyek, termasuk pembayaran akhir kepada kontraktor dan penyedia jasa.

3. Evaluasi Proyek:

- Mengevaluasi keseluruhan proyek, mulai dari waktu, biaya, kualitas, hingga tingkat kepuasan pemangku kepentingan.
- Menyusun laporan akhir proyek untuk dijadikan referensi pada proyek-proyek serupa di masa mendatang.

4. Pengelolaan Risiko Proyek

Beberapa risiko yang dapat terjadi dalam pembangunan Terminal Cibinong meliputi:

- **Keterlambatan Pengadaan Material:** Pengadaan material yang terlambat bisa berdampak pada jadwal proyek. Mitigasi: Mengatur kontrak pengadaan dengan jangka waktu pasti.
- **Cuaca Buruk:** Hujan deras bisa menghambat pekerjaan konstruksi. Mitigasi: Memperhitungkan cuaca dalam perencanaan jadwal dan menyediakan metode kerja alternatif.
- **Masalah Sosial dan Lingkungan:** Konflik dengan masyarakat sekitar terkait lahan atau dampak lingkungan. Mitigasi: Melakukan komunikasi intensif dengan masyarakat dan menjalankan program CSR.

5. Kesimpulan

Manajemen proyek pembangunan Terminal Cibinong harus dilakukan dengan pendekatan yang terencana, mulai dari inisiasi hingga penutupan proyek. Dengan memanfaatkan strategi pengelolaan waktu, biaya, risiko, dan kualitas secara efektif, proyek ini diharapkan dapat diselesaikan sesuai dengan target waktu, anggaran, dan standar kualitas yang telah ditentukan. Kesuksesan proyek ini akan berkontribusi besar terhadap peningkatan mobilitas dan kesejahteraan masyarakat di wilayah Cibinong dan sekitarnya.

6. Daftar Pustaka

Buku

1. Dinas Perhubungan. (2020). *Perencanaan Transportasi Umum di Kota*. Jakarta: Penerbit Transportasi.
2. Mulyana, A. (2018). *Manajemen Proyek Konstruksi*. Yogyakarta: Andi Offset.
3. Sari, R. (2019). *Perencanaan dan Desain Terminal Penumpang*. Bandung: Penerbit Arsitektur.

Jurnal

1. Handayani, S., & Prabowo, D. (2021). "Analisis Kelayakan Pembangunan Terminal Baru di Kota X." *Jurnal Transportasi*, 18(2), 45-60.
2. Santoso, B. (2022). "Pengaruh Pembangunan Terminal Terhadap Mobilitas Penduduk." *Jurnal Perencanaan Wilayah*, 15(1), 25-38.

Laporan

1. Kementerian Perhubungan. (2019). *Laporan Akhir Studi Kelayakan Pembangunan Terminal di Wilayah Y*. Jakarta: Kemenhub.
2. Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Transportasi 2023*. Jakarta: BPS.

Website

1. www.kemenhub.go.id - Kementerian Perhubungan Republik Indonesia.
2. www.bps.go.id - Badan Pusat Statistik.

Dokumen Peraturan

1. Undang-Undang Republik Indonesia No. 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan.
2. Peraturan Menteri Perhubungan No. 29 Tahun 2018 tentang Penyelenggaraan Terminal Penumpang.

BAB 9

Membuka Usaha Daging Meltique (Home Industri)

Pendahuluan :

Saya lalu sukran Hadi prawudia, setelah saya di PHK oleh perusahaan beberapa hari yang lalu, sekarang saya hanya berdiam diri di rumah sambil membantu teman yang lagi berjualan di pasar.

Planing untuk saat ini saya ingin membuka usaha dalam dunia meltique sesuai keahlian saya yang pernah saya pelajari di perusahaan sebelumnya. Hanya untuk saat ini saya masih mengumpulkan modal untuk membangun usaha di bidang meltique tersebut dengan budget yang lumayan besar seperti pembelian alat-alat produksi dan bahan bakunya sendiri seperti:

- Blasing / kulkas pembeku
- Freezer
- Mesin bonsow / mesin potong
- Mesin shill
- Mesin injeksi daging
- Alat timbangan
- Dan alat lain yang mendukung serta bahan bakunya

sebelumnya ada teman yang mau berinvestasi dengan budget yang begitu lumayan besar, tapi saya menolak dengan alasan saya ingin menjalankan usaha dengan sendiri, karna saya berfikir bahwa menerima investor adalah membuat diri saya sendiri merasa berhutang dengan pembagian komisi sekian persen % terhadap investor.

Untuk sekarang saya masih berusaha mengumpulkan modal untuk membangun usaha tersebut.

Menurut para ahli :

Daging sapi meltique di kembangkan oleh Hokubee Co.,Ltd (jepang) pada tahun 1984 dan terinspirasi oleh metode kuliner tradisional Prancis "Pique" yang memasukkan lemak ke dalam daging merah untuk meningkatkan rasa dan kelembutan

BAB 10

Sistem Pemilihan *Vendor* Jasa Pengangkutan Limbah Dengan Metode *Decision Tree* Dan Analisis *Factor Rating*

Pendahuluan

Kegiatan pembangunan industri adalah salah satu kegiatan sektor ekonomi yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kontribusi sektor industri terhadap pendapatan nasional menggambarkan sejauh mana tingkat industrialisasi telah dicapai oleh satu negara.

Di Indonesia, pembangunan sektor industri telah berkembang dengan pesat. Namun demikian, salah satu dampak dari pengembangan sektor industri adalah timbulnya limbah, termasuk limbah bahan berbahaya dan beracun (B3), baik limbah padat, cair maupun gas. Limbah yang dihasilkan oleh sektor industri, baik B3 dan Non B3, harus dikelola dengan baik untuk meminimasi dampak yang dihasilkan terhadap lingkungan.

Penghasil limbah harus mengelola limbah yang dihasilkan tersebut dengan baik serta sesuai prosedur dan regulasi yang berlaku. Bila penghasil limbah tidak dapat mengelolanya, maka dapat dilakukan suatu kerja sama dengan perusahaan lainnya yang bergerak di bidang jasa pengelolaan limbah.

Pengelolaan limbah B3 adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk menangani limbah B3, seperti pengumpulan, penyimpanan, pengangkutan, pemanfaatan, pengolahan, dan penimbunan.

Pengelolaan limbah B3 penting dilakukan untuk melindungi lingkungan, kesehatan manusia, dan mematuhi regulasi pemerintah. Limbah B3 yang tidak dikelola dengan baik dapat mengancam kesehatan manusia dan keselamatan lingkungan hidup.

Limbah B3 yang dihasilkan oleh penghasil limbah harus diangkut oleh pengangkut limbah B3 ke tempat pengelolaan limbah B3. Pengangkut limbah B3 adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pengangkutan limbah B3. Pengangkutan limbah B3 adalah suatu proses pemindahan limbah B3 dari penghasil ke pemanfaat dan/atau ke pengumpul dan/atau ke

pengolah limbah B3 termasuk ke tempat penimbunan akhir dengan menggunakan alat pengangkut.

Bisnis pengelolaan limbah tersebut memerlukan suatu sinergi dengan para pihak agar dapat berjalan dengan baik. Perusahaan yang mengelola limbah tersebut, terdiri atas beberapa jenis, yaitu pengolah, pengumpul, dan pemanfaat limbah. Sinergi merupakan suatu bentuk kerja sama maupun dukungan dengan antara para pihak yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan bersama.

Bentuk sinergi dalam pengelolaan limbah dapat berupa kerja sama antara pengelola limbah dengan mitra kerja/*vendor*, salah satunya adalah penyedia jasa pengangkutan/transportasi limbah atau disebut dengan pengangkut limbah (*waste transporter*). Sinergi yang baik antara penghasil limbah, pengelola limbah dan pengangkut limbah mendorong terciptanya pembangunan industri yang hijau dan ramah lingkungan sehingga dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara.

Landasan Teori

Limbah industri bersumber dari kegiatan industri baik karena proses secara langsung maupun proses secara tidak langsung. Limbah yang bersumber langsung dari kegiatan industri yaitu limbah yang terproduksi bersamaan dengan proses produksi sedang berlangsung, dimana produk dan limbah hadir pada saat yang sama, sedangkan limbah tidak langsung terproduksi sebelum proses maupun sesudah proses produksi (Elvania, 2022).

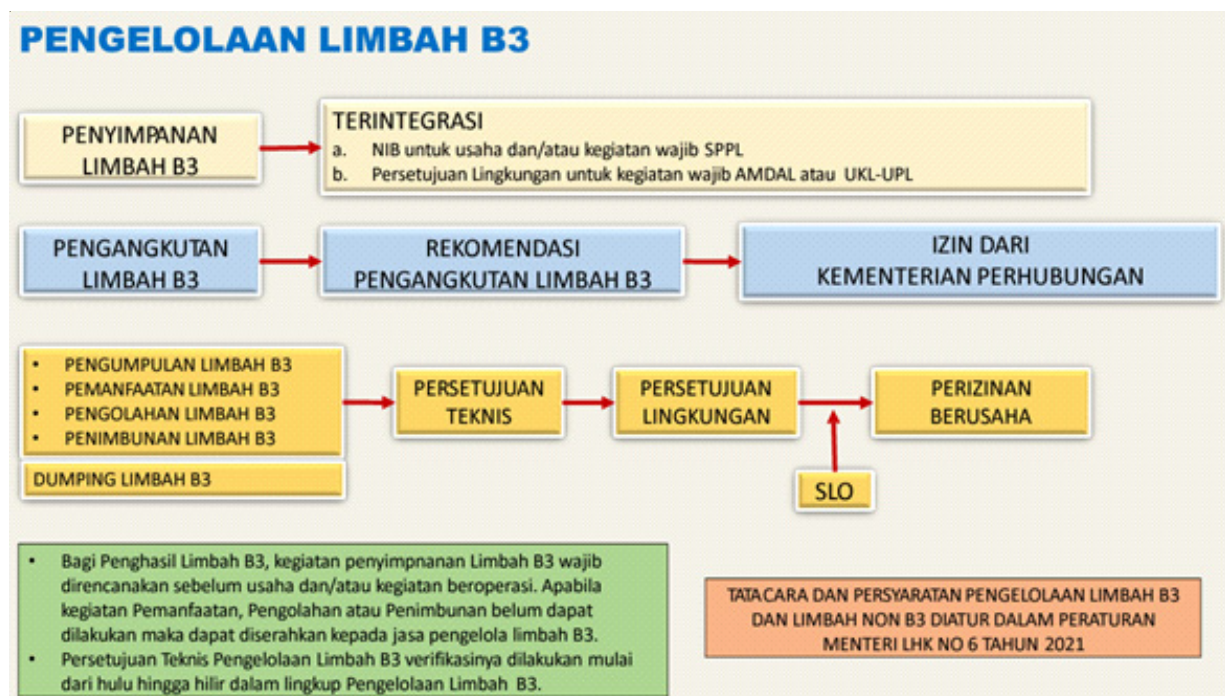
Menurut Setiyono (2001), limbah B3 adalah setiap limbah yang mengandung bahan berbahaya dan/atau beracun yang karena sifat dan/atau konsentrasinya dan/atau jumlahnya, baik secara langsung maupun tidak langsung dapat merusak dan/atau mencemarkan lingkungan hidup dan/atau membahayakan.



Gambar 1. Simbol Limbah B3

Menurut Fajriyah dan Wardhani (2019) dalam Robby dan Pramestyawati (2023), paparan limbah B3 industri terbukti berdampak serius bagi kesehatan manusia, seperti timbulnya penyakit minamata dan penyakit itai-itai di Jepang. Limbah B3 industri tidak hanya berdampak besar bagi kesehatan manusia, tetapi juga merusak keseimbangan ekologis air, udara dan tanah. Mengingat risiko ini, seluruh rencana pengelolaan limbah perlu dilakukan secara keseluruhan. Jika tidak ditangani dengan baik, limbah ini mengandung daya rusak yang tinggi bagi lingkungan. Sejarah buruk pengelolaan limbah B3 di negara maju juga memberikan pelajaran penting dan menunjukkan bahwa pertumbuhan ekonomi yang pesat membutuhkan pengelolaan limbah yang tepat.

Pengelolaan limbah B3 merupakan rangkaian kegiatan yang diawali dengan proses penyimpanan, pengumpulan, pemanfaatan, pengangkutan dan pengelolaan limbah B3 termasuk penimbunan. Pengelolaan limbah menganut prinsip “*polluter pay principle*” dimana penghasil limbah B3 harus bertanggung jawab terhadap limbah yang dihasilkannya. Oleh karena itu, penghasil dalam mengolah limbahnya dapat meminta pihak lain untuk dikelola lebih lanjut, karena tidak semua penghasil mengetahui cara mengelola limbah B3 dengan benar (Nursabrina *et al.* : 2021 dalam Robby dan Pramestyawati : 2023).



Gambar 2. Skema Pengelolaan Limbah B3

Menurut Nurhidayanti dan Arinih (2019) dalam Robby dan Pramestyawati (2023), apabila pihak penghasil limbah B3 tidak dapat menangani limbahnya secara mandiri maka pihak penghasil dapat menyerahkannya kepada pihak ketiga, dalam hal ini perusahaan penyedia jasa pengolahan limbah B3 yang menangannya dan harus memenuhi regulasi dan kompetensi.

Dalam pengelolaan limbah B3, terdapat 6 (enam) prinsip-prinsip yang dijalankan, yaitu:

1. *Pollution Prevention Principle* (Upaya meminimasi timbulan limbah).
2. *Polluter Pays Principle* (Pencemaran harus membayar semua biaya yang diakibatkannya).
3. *Cradle To Grave Principle* (Pengawasan mulai dari dihasilkan sampai dibuang/ditimbunnya limbah B3).
4. Pengolahan dan penimbunan limbah B3 diusahakan dilakukan sedekat mungkin dengan sumbernya.
5. *Non Discriminatory Principle* (Semua limbah B3 harus diberlakukan sama di dalam pengolahan dan penanganannya).
6. *Sustainable Development* (Pembangunan berkelanjutan). (Setiyono, 2001)



Gambar 3. Alur Proses Pengelolaan Sampah yang Mengandung B3/Limbah B3 dan Pengelolaan Limbah B3

PT Solusi Bangun Indonesia Tbk (PT SBI), adalah perusahaan yang bergerak di bidang produksi semen (*cement manufacturing*), dengan merek semen “*Dynamix*”. Selain itu, memiliki unit bisnis di bidang pengelolaan limbah (*waste management*) baik limbah B3 maupun Non B3, dengan merek “*Nathabumi*”.

Limbah-limbah yang dikelola oleh PT SBI berasal dari berbagai macam industri, di antaranya makanan dan minuman (*food and beverages*), produk konsumen/FMCG (*Fast-Moving Consumer Goods*), tekstil dan pakaian, industri sepatu, otomotif, industri kimia (*chemicals*), industri kertas, pembangkit listrik (*power plants*), dan *oil and gas companies*.

Dalam menjalankan bisnis *waste management* tersebut, PT SBI bermitra dengan *vendor* penyedia jasa pengangkutan atau transportasi limbah B3 & Non B3 (*waste transporter*).

Vendor adalah pihak yang berbentuk perusahaan yang menyediakan layanan barang dan jasa kepada konsumen (Pramukti dan Andryana, 2021). Menurut Rocky (2010) dalam Lubis dan Anindita (2021), pemilihan *vendor* adalah kegiatan untuk menetapkan penyedia barang atau jasa yang akan ditunjuk untuk melaksanakan pekerjaan. Banyaknya aktivitas bisnis yang didukung oleh teknologi, terkadang membutuhkan pihak ketiga untuk membeli jasa atau produk yang menunjang aktivitas bisnis yang ada di PT SBI.

Menurut Setiyono (2001), kewajiban-kewajiban yang harus dilakukan oleh *waste transporter*, yaitu:

1. Pengangkut harus memiliki izin usaha pengangkutan limbah B3 dari instansi yang berwenang, yaitu instansi yang berwenang memberikan izin di atas setelah mendapat rekomendasi dari BAPEDAL.
2. Kendaraan/alat angkut yang digunakan untuk mengangkut limbah B3 harus memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh instansi yang berwenang.
3. Wajib memiliki dokumen muatan dan dokumen limbah B3.
4. Dokumen di atas harus diserahkan kepada pengumpul dan pengolah.
5. Membantu Pengawas dalam pelaksanaan pengawasan.
6. Mempunyai Sistem Tanggap Darurat (*Emergency Response System*).



Gambar 4. Pengangkutan Limbah B3

Metode pengambilan keputusan manajemen operasional dalam pemilihan *vendor* dilakukan dengan metode-metode sebagai berikut:

1. Metode Kualitatif

- a. Deskriptif: menggunakan informasi dan pengalaman untuk menganalisis situasi. Pengambilan keputusan ini sering melibatkan wawancara atau diskusi kelompok untuk mendapatkan perspektif yang lebih dalam.
- b. Pemetaan: menciptakan peta ide atau *mind map* untuk menggambarkan hubungan antara berbagai elemen dalam keputusan yang dihadapi.

2. Metode Kuantitatif

- a. Analisis Statistik: menggunakan data numerik untuk menganalisis tren dan pola yang dapat mempengaruhi keputusan. Contohnya, regresi dan analisis varians.
- b. Simulasi: menggunakan model matematis untuk mensimulasikan berbagai skenario dan hasil yang mungkin terjadi berdasarkan variabel yang berbeda.

3. Metode AHP (*Analytic Hierarchy Process*)

Metode ini mengorganisir masalah pengambilan keputusan dalam struktur hierarkis. Melibatkan perbandingan berpasangan untuk menentukan bobot relatif dari kriteria dan alternatif.

4. Metode *Multi-Criteria Decision Analysis* (MCDA)

Menggunakan berbagai kriteria untuk menilai dan membandingkan alternatif. Metode ini berguna ketika keputusan harus mempertimbangkan banyak faktor, seperti biaya, waktu, dan kualitas.

5. Metode *Cost-Benefit Analysis* (CBA)

Membandingkan total biaya dari suatu alternatif dengan total manfaat yang dihasilkan. Ini membantu dalam menentukan apakah keputusan tersebut layak secara ekonomi.

6. Metode *Delphi*

Melibatkan serangkaian survei atau kuesioner yang dikirimkan kepada sekelompok ahli. Setelah setiap putaran, hasilnya dibagikan untuk mendapatkan konsensus yang lebih baik.

7. Metode *Decision Tree*

Menggunakan diagram pohon untuk menggambarkan pilihan yang tersedia dan konsekuensi dari masing-masing pilihan. Ini membantu visualisasi risiko dan imbalan dari setiap alternatif.

8. Metode SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*)

Menganalisis faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi keputusan. Ini membantu dalam memahami posisi dan potensi risiko serta peluang.

9. Metode *Pareto Analysis*

Menggunakan prinsip 80/20 untuk menentukan faktor-faktor yang paling berkontribusi terhadap masalah yang dihadapi. Ini membantu dalam fokus pada penyelesaian masalah yang paling signifikan.

10. Metode *Brainstorming*

Mengumpulkan ide-ide dari kelompok dengan tujuan menciptakan banyak opsi untuk dipertimbangkan. Ini sering dilakukan tanpa penilaian awal untuk mendorong kreativitas.

11. Metode *Factor Rating*

Membandingkan dan mengevaluasi alternatif berdasarkan sejumlah kriteria atau faktor yang telah ditentukan. Metode ini sering digunakan dalam konteks pemilihan lokasi, vendor, atau alternatif proyek.

Setiap metode memiliki kelebihan dan kekurangan tergantung pada konteks pengambilan keputusan, kompleksitas masalah, dan ketersediaan data. Pemilihan metode yang tepat sangat penting untuk mencapai hasil yang optimal.

Metodologi

Pengambilan keputusan pada pemilihan *vendor* jasa pengangkutan limbah dilakukan dengan metode gabungan, yaitu Metode *Decision Tree* dan Metode *Factor Rating*.

Metode *Decision Tree* adalah alat analisis yang digunakan untuk membantu pengambilan keputusan dengan menggambarkan berbagai alternatif dan konsekuensi dari setiap pilihan dalam bentuk diagram pohon. Metode ini memungkinkan pengambil keputusan untuk mempertimbangkan berbagai kemungkinan hasil dan risiko yang terkait dengan setiap pilihan.

Komponen utama dalam Metode *Decision Tree* adalah sebagai berikut:

1. Node Keputusan

Titik di mana pengambil keputusan harus memilih antara beberapa alternatif. Biasanya

digambarkan sebagai lingkaran.

2. Node Hasil

Titik yang menunjukkan hasil atau konsekuensi dari suatu keputusan. Biasanya digambarkan sebagai persegi.

3. Cabang

Menghubungkan node keputusan dan node hasil, menunjukkan kemungkinan pilihan yang tersedia dan hasil yang terkait.

4. Probabilitas

Angka yang menunjukkan kemungkinan terjadinya setiap hasil. Ini sering digunakan untuk menilai risiko dan dampak dari keputusan yang diambil.

5. Nilai (*Payoff*)

Nilai atau imbalan yang diharapkan dari setiap hasil, yang dapat berupa keuntungan finansial atau metrik lainnya.

Metode *Factor Rating* adalah salah satu metode pengambilan keputusan yang digunakan untuk mengevaluasi beberapa alternatif berdasarkan sejumlah faktor atau kriteria yang relevan. Metode ini sangat berguna ketika harus memilih di antara beberapa opsi yang memiliki kelebihan dan kekurangan yang berbeda-beda dalam berbagai aspek.

Secara umum, langkah-langkah dalam metode *factor rating* adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi Kriteria atau Faktor

Menentukan faktor-faktor yang penting dalam pengambilan keputusan. Misalnya, dalam memilih lokasi bisnis, faktor seperti biaya sewa, aksesibilitas, potensi pasar, dan ketersediaan tenaga kerja dapat menjadi pertimbangan.

2. Pemberian Bobot untuk Setiap Faktor

Menetapkan bobot atau tingkat kepentingan untuk setiap faktor berdasarkan prioritas atau preferensi. Bobot ini menunjukkan seberapa penting faktor tersebut dalam keseluruhan keputusan.

3. Pemberian Skor untuk Setiap Alternatif pada Setiap Faktor

Menilai atau memberi skor pada setiap alternatif berdasarkan faktor yang telah ditetapkan. Skor ini biasanya diberikan berdasarkan skala tertentu, misalnya dari 1 hingga 5.

4. Mengalikan Skor dengan Bobot

Untuk setiap alternatif, skor dari masing-masing faktor dikalikan dengan bobot faktor tersebut. Ini menghasilkan nilai tertimbang untuk setiap faktor.

5. Menjumlahkan Nilai Tertimbang

Nilai tertimbang dari setiap faktor dijumlahkan untuk masing-masing alternatif. Hasil ini merupakan nilai total yang menunjukkan seberapa baik setiap alternatif berdasarkan faktor-faktor yang telah dipertimbangkan.

6. Memilih Alternatif dengan Nilai Tertinggi

Alternatif dengan nilai tertinggi biasanya dipilih karena dianggap yang terbaik secara keseluruhan berdasarkan faktor-faktor yang ada.

Menurut Dian (2020) dalam Rafidanta dan Lusiani (2021), Metode *Factor Rating* dilakukan dengan memberikan skor pada faktor-faktor yang telah ditentukan secara subyektif. Metode *Factor Rating* adalah salah satu metode yang paling mudah dalam menentukan *waste transporter vendor* yang akan bermitra dengan PT SBI.

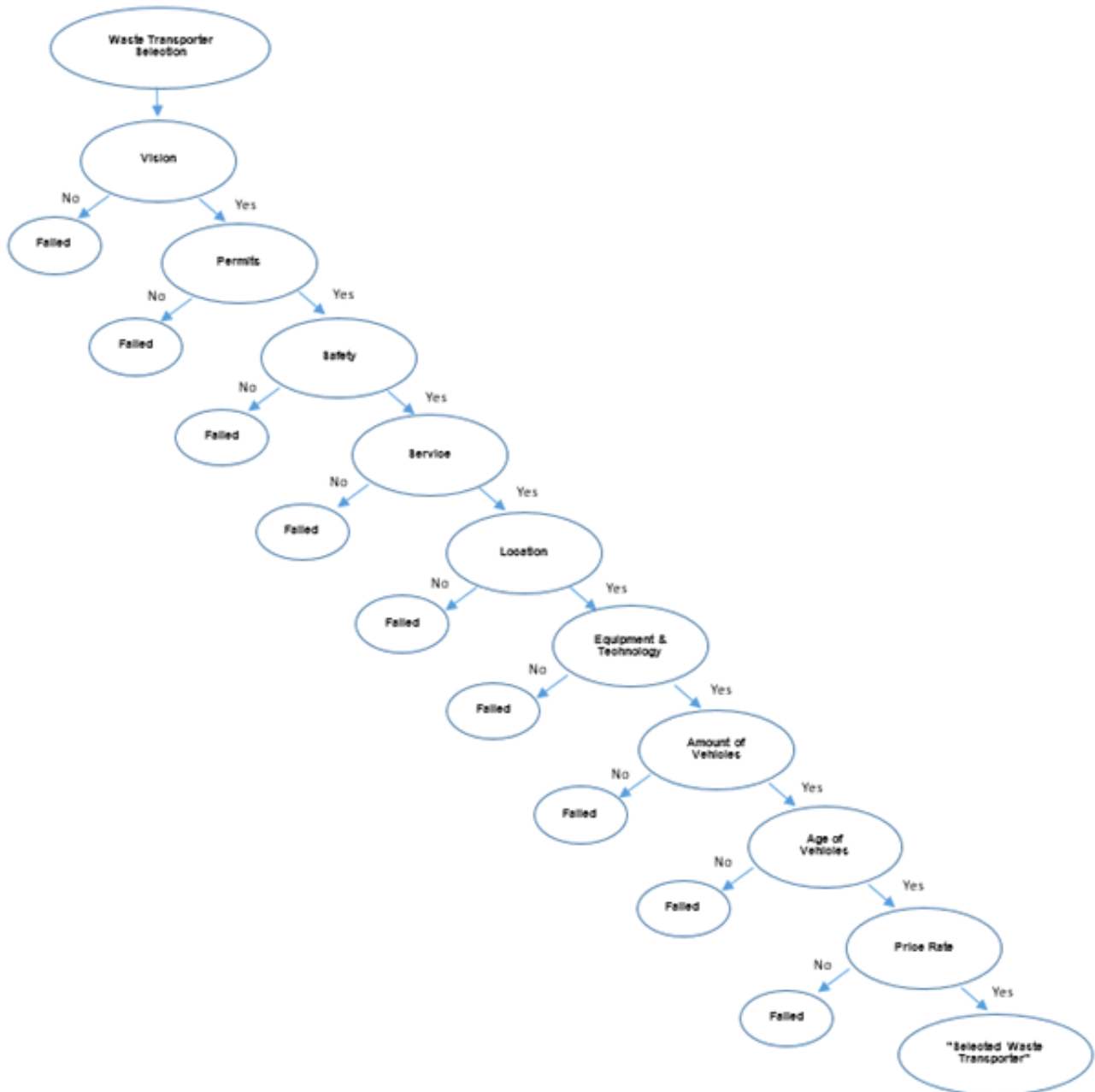
Keputusan untuk bermitra dengan *waste transporters* tersebut merupakan langkah yang tepat bagi perusahaan yang tidak memiliki izin usaha jasa pengangkutan limbah (B3 & Non B3) namun memiliki fasilitas pengelolaan limbah, sehingga dapat meningkatkan *profit margin* dan mengurangi risiko dalam menjalankan bisnis tersebut.

Perusahaan melakukan proses seleksi *waste transporters* melalui sistem pemilihan *vendor* yang mencakup aspek-aspek penilaian, yaitu:

1. *Vision* : memiliki kesamaan visi untuk memberikan kepuasan pada pelanggan
2. *Permits* : memiliki perizinan pengangkutan limbah B3 & Non B3 yang diterbitkan oleh Kementerian Perhubungan (Kemenhub) dan Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK)
3. *Safety* : memiliki Kebijakan K3L (Keselamatan, Kesehatan Kerja, dan Lingkungan) yang terdokumentasi dan diimplementasikan dengan baik
4. *Service* : memiliki sistem pelayanan kepada pelanggan (*costumer service*) yang baik
5. *Location* : memiliki kantor maupun *pool* armada yang dekat dengan lokasi *plant* (pabrik) PT SBI
6. *Equipment & Technology* : memiliki peralatan yang baik dan teknologi pengangkutan limbah yang termutakhir

7. *Amount of Vehicles* : memiliki jumlah armada kendaraan yang memadai
8. *Age of Vehicles* : memiliki armada dengan usia kendaraan yang masih fit (<10 tahun)
9. *Price Rate* : menawarkan harga jasa pengangkutan limbah B3 & Non B3 yang *acceptable* dan sesuai *budget* PT SBI

Decision Tree dalam pemilihan *Waste Transporter* sebagai berikut:



Hasil dan Pembahasan

Vendor jasa pengangkutan limbah yang berpartisipasi dalam proses pemilihan *vendor* berasal dari wilayah di sekitar Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi). Setelah dilakukan proses seleksi dengan Metode *Decision Tree*, maka diperoleh 3 (tiga)

vendor yang memenuhi kriteria penilaian, yaitu PT X, PT Y, dan PT Z. Proses selanjutnya yaitu dengan melakukan penilaian *vendor* menggunakan Metode *Factor Rating* dengan aspek-aspek penilaian yang telah ditentukan.

Penentuan “*Selected Waste Transporters*” harus memenuhi 9 (sembilan) aspek penilaian setelah melalui serangkaian proses asesmen dan *interview* dengan bagian operasional dan pihak Manajemen *Transporters*. Hasil pemilihan *vendor* PT X, PT Y dan PT Z dengan menggunakan analisis *Factor Rating*, yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Penilaian Pemilihan *Vendor*

No.	Kriteria	Bobot	Penilaian			Hasil		
			PT X	PT Y	PT Z	PT X	PT Y	PT Z
1	<i>Vision</i>	0.05	80	90	80	4.00	4.50	4.00
2	<i>Permits</i>	0.10	85	95	75	4.25	4.75	3.75
3	<i>Safety</i>	0.15	80	100	85	4.00	5.00	4.25
4	<i>Service</i>	0.10	75	90	80	3.75	4.50	4.00
5	<i>Location</i>	0.05	100	100	100	5.00	5.00	5.00
6	<i>Equipment & Technology</i>	0.10	75	85	90	3.75	4.25	4.50
7	<i>Amount of Vehicles</i>	0.15	80	90	90	4.00	4.50	4.50
8	<i>Age of Vehicles</i>	0.10	70	90	85	3.50	4.50	4.25
9	<i>Price Rate</i>	0.20	90	85	80	4.50	4.25	4.00
Total		1.00				36.75	41.25	38.25
Rating						3	1	2

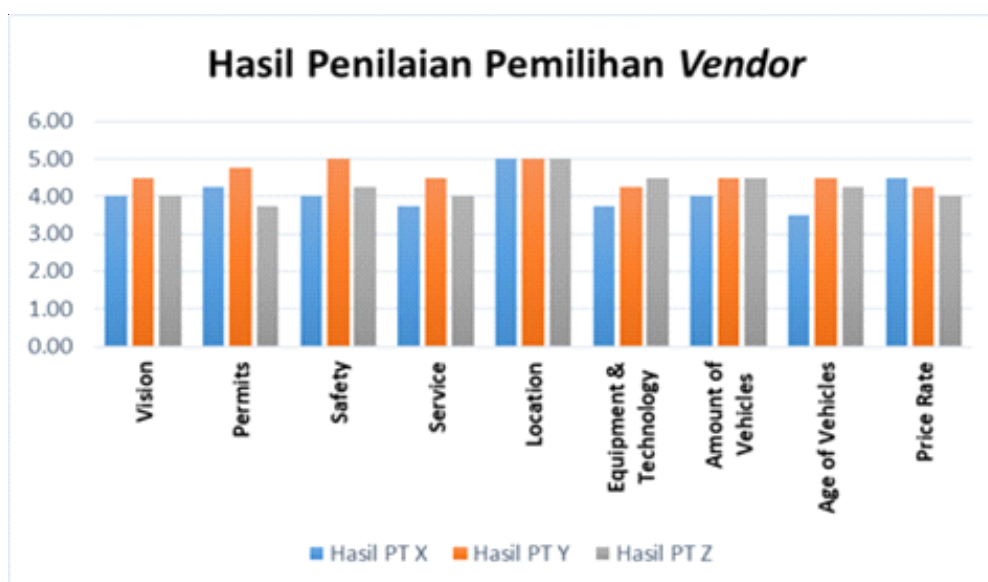


Diagram 1. Hasil Penilaian Pemilihan *Vendor*

Data pada Tabel 1. Hasil Penilaian Pemilihan *Vendor* tersebut selanjutnya diolah menggunakan aplikasi POM for Windows dan diperoleh hasil sebagai berikut:

INSTRUCTION: Click on Edit Data to return to data.

Module tree: Hide Panel

- Assignment
- Break-even/ Cost-Volume Analysis
- Decision Analysis
 - Decision Tables
 - Decision Trees
 - Single-Period Model
 - Factor Rating**
- Forecasting
- Game Theory
- Goal Programming
- Integer & Mixed Integer Programming
- Inventory
- Linear Programming
- Markov Analysis
- Material Requirements Planning
- Networks
- Project Management (PERT/CPM)
- Quality Control
- Scoring Model
- Simulation
- Statistics (mean, var, sd, normal dist)
- Transportation
- Waiting Lines
 - Display QM Modules only
 - Display QM Modules only
 - Display ALL Modules

ANALISIS FACTOR RATING PEMILIHAN VENDOR PENGANGKUTAN LIMBAH Solution

	Weights	PT 1	PT 2	PT 3
Vision	5	80	90	80
Permits	10	85	95	75
Safety	15	80	100	85
Service	10	75	90	80
Location	5	100	100	100
Equipment & Technology	10	75	85	90
Amount of Vehicles	15	80	90	90
Age of Vehicles	10	70	90	85
Price Rate	20	90	85	80
	100			
Weighted Total		8150	9100	8425
Weighted Average		81.5	91	84.25

Decision Analysis | Save File Dialog Screen

Taylor's Introduction to Management Science Textbook

Developed by Howard J. Weiss

Gambar 5. Hasil Penilaian Pemilihan *Vendor* menggunakan Aplikasi POM for Windows

Kesimpulan

Penggunaan metode gabungan *Decision Tree* dan analisis *Factor Rating* memberikan kemudahan dan efektif untuk diterapkan dalam proses pemilihan *vendor* jasa pengangkutan limbah. Dari hasil penilaian, maka PT Y memperoleh nilai/*rating* tertinggi dengan skor 41.25, dan PT Y ditetapkan sebagai *vendor* jasa pengangkutan limbah.

Analisis data dengan metode *Factor Rating* dapat dilakukan dengan menggunakan aplikasi *POM for Windows*. Setelah dilakukan pengolahan data melalui aplikasi *POM for Windows*, maka diperoleh hasil yang sama dengan analisis data secara manual, yaitu PT Y memperoleh *rating* tertinggi.

Daftar Pustaka

- Amran, Tiena G., et. al. 2021. *Model Evaluasi Kinerja Vendor*. Jakarta: Jurnal Teknik Industri
- Arifin, Rudi Dian dan Jamaaluddin. 2021. *Pemilihan Lokasi Usaha Fotokopi Yang Baik Dengan Menggunakan Metode Factor Rating*. Sidoarjo: Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

- Elvania, Nindy Callista. 2022. *Manajemen dan Pengolahan Limbah*. Bandung: Penerbit Widina Bakti Persada
- Lubis, Derman Janer dan Nur Amalina Anindita. 2021. *Penerapan Metode Topsis untuk Pemilihan Vendor Terbaik*. Jakarta: Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi dan Sains
- Nisa, Khoirun. 2022. Aplikasi Pemilihan Vendor Menggunakan Metode Fuzzy AHP dan TOPSIS. Jakarta: Jurnal Ilmiah Media Sisfo
- Nisa, Khoirun dan Entin Sutinah. 2018. *Profile Matching Untuk Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Vendor Maintenance Server dan Jaringan*. Jakarta: Jurnal Informatika
- Pramukti, Yuda Aji dan Septi Andryana. 2022. *Analisis Perbandingan Metode AHP dan Metode MFEP Pada Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Vendor*. Jakarta: Jurnal Media Informatika Budidarma
- Rafidanta, Naufal Cenna dan Cucuk Evi Lusiani. 2021. *Penentuan Lokasi Pabrik Menggunakan Metode Factor Rating Pada Pra-Rancangan Pabrik Virgin Coconut Oil (VCO) Dengan Kapasitas 50.000 Ton/Tahun*. Malang: Jurnal Teknologi Separasi
- Robby, Marwa Daud Abada dan Talent Nia Pramestyawati. 2023. *Studi Pengangkutan dan Pengumpulan Limbah B3 oleh Transporter dan Pengumpul Limbah B3*. Surabaya: Environmental Engineering Journal ITATS
- Setiadi, Hilman, *et.al*. 2020. *Analisis Kinerja Dalam Pendukung Keputusan Pemilihan Vendor Pada Unit Bisnis Sistem Transportasi di PT LEN Industri (Persero) Menggunakan Metode Profile Matching*. Jakarta: Jurnal Logistik Bisnis
- Setiyono. 2001. *Dasar Hukum Pengelolaan Limbah B3*. Jakarta: Jurnal Teknologi Lingkungan
- Widjaksono, Achmad Gunawan. 2021. *Pengelolaan Limbah B3*. Jakarta: Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan

BAB 11

Pengendalian Dan Manajemen Operasional Upaya Pengelolaan Perikanan Tangkap

Pendahuluan

Manajemen operasional dalam sektor perikanan tangkap merupakan salah satu aspek penting yang mempengaruhi kelangsungan dan keberlanjutan industri perikanan. Perikanan tangkap adalah aktivitas menangkap ikan atau organisme laut lainnya dari habitat aslinya di laut, sungai, dan perairan lainnya. Dalam konteks ini, manajemen operasional mencakup perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan seluruh proses yang terkait dengan kegiatan penangkapan ikan, mulai dari tahap persiapan, operasional di laut, hingga distribusi hasil tangkapan ke pasar atau konsumen (Putri *et al* 2019).

Kegiatan perikanan tangkap memiliki tantangan tersendiri yang berhubungan dengan aspek teknis, ekonomi, sosial, serta keberlanjutan lingkungan. Oleh karena itu, manajemen yang baik sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan hasil tangkapan, serta mengurangi dampak negatif terhadap sumber daya laut. Selain itu, peraturan dan kebijakan yang mendukung keberlanjutan sumber daya perikanan juga menjadi bagian integral dari manajemen operasional (Widihastuti R dan Rosyidah L 2018).

Dalam konteks yang lebih luas, manajemen operasional perikanan tangkap harus mampu mengatasi masalah-masalah seperti overfishing (penangkapan ikan berlebihan), kerusakan ekosistem laut, serta ketidakseimbangan dalam rantai pasokan ikan. Oleh karena itu, penting bagi pihak yang terlibat—baik itu nelayan, pengusaha, maupun pemerintah—untuk bekerja sama dalam menciptakan sistem manajemen yang efisien, berkelanjutan, dan mendukung kesejahteraan masyarakat pesisir.

Tujuan dari manajemen operasional perikanan tangkap adalah untuk memastikan bahwa kegiatan penangkapan ikan dilakukan dengan cara yang ramah lingkungan, ekonomis, serta dapat memenuhi kebutuhan pasar dengan jumlah dan kualitas yang sesuai. Seiring dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya keberlanjutan, manajemen perikanan yang baik akan memainkan peranan yang sangat vital dalam menjaga keseimbangan antara kebutuhan ekonomi dan pelestarian ekosistem laut.

Landasan Teori

Manajemen operasional dalam perikanan tangkap adalah suatu proses yang melibatkan pengelolaan kegiatan sehari-hari dalam usaha perikanan, termasuk perencanaan, pelaksanaan, serta pengendalian kegiatan penangkapan ikan yang dilakukan oleh nelayan atau perusahaan perikanan. Manajemen operasional ini tidak hanya mencakup sisi teknis atau operasional, tetapi juga aspek ekonomi, sosial, serta keberlanjutan sumber daya laut.

Beberapa landasan teori yang relevan untuk memahami manajemen operasional dalam perikanan tangkap adalah sebagai berikut:

1. Teori Manajemen Operasional

Manajemen operasional berfokus pada desain, pengelolaan, dan perbaikan sistem yang menghasilkan barang dan jasa. Dalam konteks perikanan tangkap, manajemen operasional melibatkan aspek perencanaan sumber daya (kapal, alat tangkap, tenaga kerja), manajemen rantai pasokan (dari laut ke pasar), serta kontrol kualitas hasil tangkapan. Manajemen yang efektif dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya, serta memaksimalkan hasil tangkapan.

2. Teori Sumber Daya Alam dan Keberlanjutan

Teori ini menekankan pentingnya pengelolaan sumber daya alam secara berkelanjutan. Dalam perikanan tangkap, teori ini menyoroti prinsip “keberlanjutan”, yaitu penggunaan sumber daya laut secara bijaksana agar tetap dapat dipanen di masa depan. Keberlanjutan dalam perikanan tangkap mencakup pengelolaan stok ikan, pemilihan alat tangkap yang ramah lingkungan, serta pelaksanaan kebijakan konservasi untuk menjaga keseimbangan ekosistem laut. Teori ini sering diadopsi dalam kebijakan pemerintah, seperti yang tercermin dalam konsep Manajemen Perikanan Berkelanjutan (Sustainable Fisheries Management) (Ismy, 2014).

Metode-Metode dalam Manajemen Operasional Perikanan Tangkap

Berbagai metode diterapkan untuk mengoptimalkan manajemen operasional dalam perikanan tangkap, baik dari segi teknis, ekonomi, maupun keberlanjutan. Berikut adalah beberapa metode yang dapat diterapkan dalam manajemen operasional perikanan tangkap:

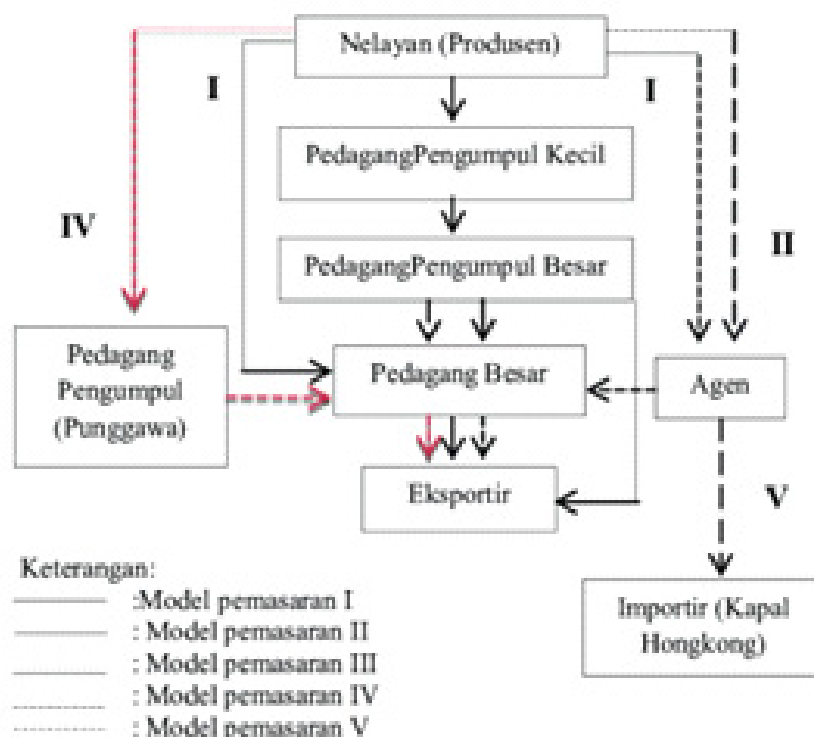
1. Metode Perencanaan Sumber Daya (Resource Planning)

Metode ini berfokus pada perencanaan dan alokasi sumber daya yang tersedia, seperti kapal, peralatan tangkap, dan tenaga kerja. Dalam perikanan tangkap, hal ini mencakup pemilihan jenis kapal dan alat tangkap yang sesuai dengan jenis ikan yang ingin

ditangkap dan kondisi perairan. Perencanaan sumber daya yang tepat akan meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi pemborosan.

2. Metode Pengendalian Stok Ikan (Stock Assessment and Fisheries Management)

Pengendalian stok ikan menjadi metode utama untuk mencegah overfishing dan memastikan keberlanjutan perikanan. Pengelolaan stok ikan biasanya dilakukan dengan pendekatan berbasis ilmiah, seperti penilaian stok ikan, pengaturan kuota tangkapan, dan penetapan musim tangkap. Pendekatan ini bertujuan untuk menjaga keseimbangan antara penangkapan dan pemulihan stok ikan (Kefi et al, 2013).



Gambar 1. Alur Pengendalian Stok Ikan
Sumber: (Saputra *et al* 2022)

3. Metode Pengelolaan Keberlanjutan (Sustainable Fisheries Management)

Pendekatan ini bertujuan untuk menjaga kelestarian sumber daya perikanan jangka panjang, termasuk dengan melakukan evaluasi dampak lingkungan, mengatur kuota penangkapan, serta memperkenalkan kebijakan konservasi berbasis ekosistem. Pengelolaan keberlanjutan berfokus pada keseimbangan antara keuntungan ekonomi yang diperoleh dari perikanan dan pelestarian sumber daya alam (Haluan et.al, 2004).

Hasil dan Pembahasan

Pada bagian ini, akan dibahas hasil dan analisis terkait implementasi manajemen operasional dalam sektor perikanan tangkap. Pembahasan ini mencakup berbagai aspek

operasional yang melibatkan pengelolaan sumber daya, teknologi, pengendalian kualitas, serta dampak sosial dan lingkungan dari kegiatan perikanan tangkap. Berdasarkan data dan penelitian yang ada, manajemen operasional perikanan tangkap memiliki peranan penting dalam memastikan keberlanjutan industri perikanan sekaligus menjaga ekosistem laut yang menjadi sumber daya utama.

1. Efisiensi Operasional dalam Penangkapan Ikan

Salah satu tujuan utama dari manajemen operasional perikanan tangkap adalah meningkatkan efisiensi operasional, baik dalam hal penggunaan sumber daya (kapal, alat tangkap, tenaga kerja), maupun dalam pengelolaan proses penangkapan ikan itu sendiri.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di beberapa wilayah pesisir, ditemukan bahwa penggunaan alat tangkap yang lebih efisien, seperti jaring ramah lingkungan (selective gear), serta teknologi pemantauan seperti sistem GPS dan VMS (Vessel Monitoring System), telah meningkatkan efisiensi penangkapan ikan. Dengan teknologi ini, nelayan dapat lebih mudah menentukan lokasi yang memiliki potensi tangkapan tinggi, mengurangi waktu pencarian, dan meminimalkan penggunaan bahan bakar kapal (Ahmad et al. 2021).

Implementasi teknologi modern memungkinkan operasional perikanan tangkap untuk lebih efisien. Namun, masih ada tantangan terkait adopsi teknologi di kalangan nelayan tradisional, yang sebagian besar berada di daerah terpencil dan kurang terjangkau oleh fasilitas pelatihan. Oleh karena itu, program pelatihan dan sosialisasi teknologi kepada nelayan sangat penting untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan mereka, sehingga dapat memaksimalkan manfaat dari teknologi yang ada (Ahmad et al. 2021).

2. Pengelolaan Sumber Daya Perikanan dan Keberlanjutan

Manajemen perikanan yang berkelanjutan berfokus pada pengelolaan stok ikan agar tidak mengalami penurunan drastis, serta memastikan ekosistem laut tetap terjaga. Penerapan kuota penangkapan dan pengaturan musim tangkap merupakan metode yang umum digunakan dalam pengelolaan sumber daya perikanan (Aminah 2015).

Beberapa daerah di Indonesia yang telah menerapkan kebijakan pembatasan kuota dan waktu penangkapan ikan menunjukkan hasil yang positif, dengan adanya pemulihan stok ikan yang lebih cepat. Misalnya, di beberapa kawasan konservasi

perairan, setelah penerapan pembatasan musim tangkap dan kuota, terjadi peningkatan jumlah spesies ikan tertentu yang sempat menurun tajam (Pattiasina et al. 2023).

Pengelolaan sumber daya alam yang berkelanjutan melalui kebijakan kuota dan musim tangkap terbukti efektif dalam menjaga keberlanjutan perikanan. Namun, tantangan besar masih ada pada implementasi kebijakan ini, terutama terkait dengan pengawasan dan penegakan hukum. Di beberapa daerah, ilegal fishing atau penangkapan ikan yang tidak sesuai dengan ketentuan masih menjadi masalah utama. Oleh karena itu, penguatan pengawasan dan peningkatan partisipasi masyarakat dalam pengelolaan sumber daya perikanan menjadi sangat penting (Zainal & Ramadhanti 2019).

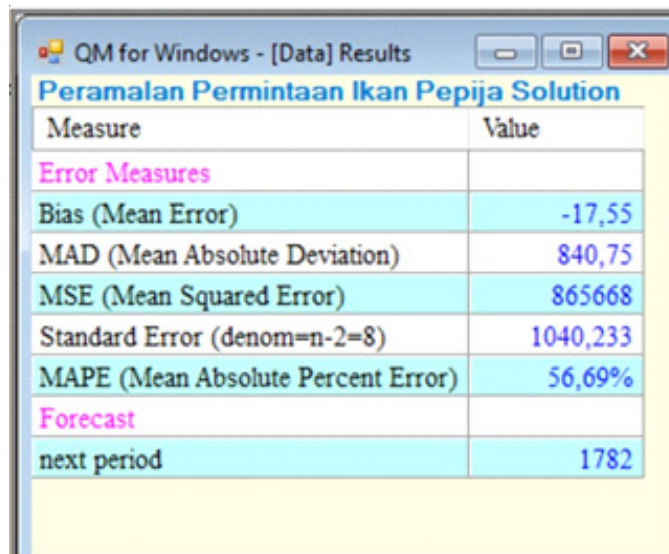
3. Pengendalian Kualitas Hasil Tangkapan

Pengendalian kualitas hasil tangkapan ikan sangat penting untuk menjaga kesegaran dan kualitas produk yang sampai ke konsumen. Pengelolaan rantai pasokan ikan yang baik, mulai dari kapal tangkap hingga distribusi ke pasar, berkontribusi besar terhadap daya saing produk perikanan di pasar domestik dan internasional (Aminah 2015).

Di beberapa daerah pesisir yang telah menerapkan sistem cold chain (rantai dingin) untuk pengolahan dan distribusi hasil tangkapan, kualitas ikan yang dijual ke pasar jauh lebih terjaga dibandingkan daerah yang belum menerapkan sistem ini. Hal ini terbukti dengan meningkatnya daya saing produk perikanan yang memiliki standar kualitas tinggi dan diterima dengan baik di pasar ekspor (Pattiasina et al. 2023).

Pengendalian kualitas melalui penerapan cold chain management membantu memperpanjang usia simpan ikan dan menjaga kualitasnya. Meski demikian, masih ada kendala terkait biaya investasi awal yang cukup besar untuk sistem ini, terutama bagi nelayan skala kecil. Oleh karena itu, dukungan kebijakan dari pemerintah, seperti subsidi untuk peralatan penyimpanan dingin atau pelatihan dalam pengelolaan pasca-panen, sangat diperlukan agar manfaat dari sistem ini dapat dirasakan oleh lebih banyak nelayan (Katiandagho et al. 2022).

Berdasarkan data historis permintaan selama satu tahun terakhir yakni pada Maret 2023-Februari 2024, kemudian data diolah menggunakan pendekatan Single Moving Average menggunakan bantuan software POM-QM for Windows sehingga menunjukkan hasil sebagai berikut:



Measure	Value
Error Measures	
Bias (Mean Error)	-17,55
MAD (Mean Absolute Deviation)	840,75
MSE (Mean Squared Error)	865668
Standard Error (denom=n-2=8)	1040,233
MAPE (Mean Absolute Percent Error)	56,69%
Forecast	
next period	1782

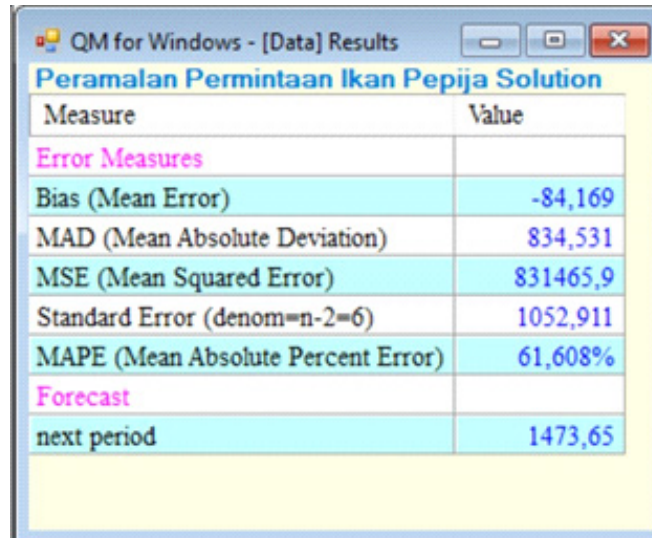
Gambar 2. Peramalan menggunakan Metode Single Moving Average.

Penggunaan pendekatan Single Moving Averagemenghasilkan nilai Bias (Mean Error) sebesar -17,55, MAD (Mean Absolute Deviation) sebesar 840,75, MSE (Mean Square Error) sebesar 865668, Standard Error sebesar 1040,233 dan terakhir MAPE (Mean Absolute Percent Error) sebesar 56,69% dengan hasil peramalan pada periode selanjutnya yaitu 1782. Nilai MAPE sebesar 56,69% memberikan informasi bahwa peramalan dengan menggunakan metode Single Moving Averagememiliki hasil kesalahan yang tergolong kecil.

1. Metode Weighted Moving Average

Selanjutnya peneliti menggunakan metode Weighted Moving Average yaitu dengan memberikan pembobotan data pada permintaan aktual 4 bulan terakhir sehingga peramalan dimulai pada bulan November 2023-Februari 2024.

Pendekatan dengan metode Weighted Moving Averagemenghasilkan nilai Bias (Mean Error) sebesar -84.169 MAD (Mean Absoluter Deviation) sebesar 834,531, MSE (Mean Square Error) sebesar 831465.9, Standard Error sebesar 1052.911 dan terakhir MAPE (Mean Absolute Percent Erro) sebesar 61.608% dengan hasil peramalan pada periode selanjutnya yaitu 1473. Nilai MAPE sebesar 61.608% memberikan informasi bahwa peramalan menggunakan pendekatan metode Weighted Moving Averagememiliki hasil kesalahan yang lebih besar dari metode Single Moving Average.



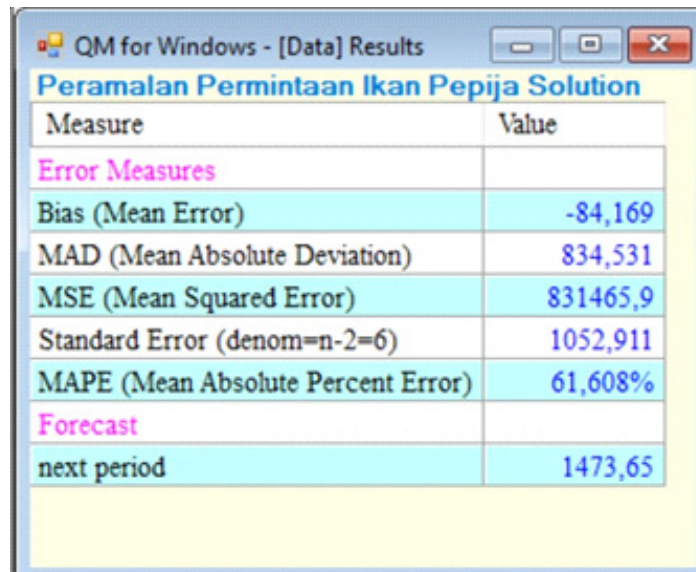
Measure	Value
Error Measures	
Bias (Mean Error)	-84,169
MAD (Mean Absolute Deviation)	834,531
MSE (Mean Squared Error)	831465,9
Standard Error (denom=n-2=6)	1052,911
MAPE (Mean Absolute Percent Error)	61,608%
Forecast	
next period	1473,65

Gambar 3. Peramalan menggunakan Metode Weighted Moving Average.

2. Metode Singel Exponential Smooting

Selanjutnya peneliti menggunakan metode Single Exponential Smoothing yaitu dengan mencari koefisien α terlebih dahulu yang didapatkan pada pengolahan penghalusan eksponensial melalui trial and error sampai mendapatkan hasil error yang paling minimum antara 0 dan 1. Dalam penelitian ini diasumsikan nilai α adalah 0,01.

Hasil peramalan dengan menggunakan metode Single Exponential Smoothing menghasilkan nilai Bias (Mean Error) sebesar 217.576, MAD (Mean Absolute Deviation) sebesar 575.506, MSE (Mean Square Error) sebesar 504616.7, Standard Error sebesar 785.337 dan terakhir MAPE (Mean Absolute Percent Error) sebesar 33.396% dengan hasil peramalan pada periode selanjutnya yaitu 1580. Nilai MAPE pada pendekatan kali ini yaitu 33.396% menunjukkan bahwa peramalan dengan menggunakan metode Single Exponential Smoothing memiliki hasil persentase kesalahan yang lebih kecil dibandingkan dengan menggunakan metode Single Moving Average dan metode Weighted Moving Average.



Measure	Value
Error Measures	
Bias (Mean Error)	-84,169
MAD (Mean Absolute Deviation)	834,531
MSE (Mean Squared Error)	831465,9
Standard Error (denom=n-2=6)	1052,911
MAPE (Mean Absolute Percent Error)	61,608%
Forecast	
next period	1473,65

Gambar 4. Peramalan menggunakan Metode Single Exponential Smoothing.

Kesimpulan Dan Saran

Manajemen operasional dalam perikanan tangkap memainkan peranan yang sangat penting dalam meningkatkan efisiensi operasional, memastikan keberlanjutan sumber daya perikanan, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir. Berdasarkan pembahasan, beberapa hal utama yang dapat disimpulkan adalah sebagai berikut:

Efisiensi Operasional: Penerapan teknologi modern seperti GPS, sistem pemantauan berbasis satelit, dan alat tangkap yang ramah lingkungan terbukti meningkatkan efisiensi penangkapan ikan. Teknologi ini membantu nelayan dalam menentukan lokasi penangkapan yang tepat, mengurangi pemborosan waktu dan bahan bakar, serta meningkatkan hasil tangkapan.

Keberlanjutan Sumber Daya Perikanan: Pengelolaan stok ikan yang berbasis pada kebijakan kuota dan musim tangkap yang tepat terbukti efektif dalam menjaga keberlanjutan sumber daya perikanan. Namun, tantangan pengawasan dan penegakan hukum, terutama terkait dengan penangkapan ikan ilegal, masih menjadi masalah utama yang perlu diatasi.

Pengendalian Kualitas: Penerapan sistem cold chain dalam distribusi hasil tangkapan ikan telah meningkatkan kualitas ikan yang sampai ke pasar dan konsumen. Hal ini juga berkontribusi pada daya saing produk perikanan di pasar domestik dan internasional. Meski demikian, akses terhadap teknologi pengolahan dan distribusi yang efisien masih terbatas bagi nelayan kecil. Secara keseluruhan, manajemen operasional perikanan tangkap yang efisien dan berkelanjutan memerlukan kerja sama antara nelayan, pemerintah, dan sektor swasta. Peningkatan akses teknologi, pelatihan, serta kebijakan yang mendukung

kesejahteraan nelayan dan pelestarian sumber daya laut akan menjadi kunci untuk mencapai tujuan tersebut. Dengan demikian, pengelolaan perikanan tangkap yang baik dapat menciptakan sistem yang berkelanjutan, menguntungkan secara ekonomi, dan ramah lingkungan.

Daftar Pustaka

- Ahmad A, Nurhayati R, Alisyahbana T, Pawennari A, Lantara, D, Malik R, Dahlan M, Mahendra Y. 2021. Determination of The Optimal Number of Employees Using Full Time Equivalent (FTE) Method at PT. XYZ. *Journal of Industrial Engineering Management*. 6(3), 239–246.
- Aminah S. 2015. Manajemen Operasi Penangkapan Gillnet Millenium Di Desa Tabanio Kabupaten Tanah Laut. *Fish Scientiae*. 5(10): 110-121.
- Dhanial DR. 2010. Pengaruh Stres Kerja, Beban Kerja terhadap Kepuasan Kerja (Studi pada Medical Representatif di Kota Kudus). *Jurnal Psikologi: PITUTUR*, 1(1), 15–23.
- Fadli MR. 2021. Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif. *Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum: HUMANIKA*. 21(1): 33-54.
- Fakhrunnisa KH, Triarso I, Setyawan HA. 2021. Analysis Of Operational Characteristics Of Purse Seine Vessels Based in PPS Nizam Zachman Using Vessel Monitoring System Data (Case Study At Wpp 572). *Saintek Perikanan: Indonesian Journal of Fisheries Science and Technology*. 17(3): 188-195.
- Hutapea RYF, Alwil. N., Mardiah, R. S., Sari, R. P., & Ikhsan, S. A. 2021. Studi Pengoperasian Purse Seine Di Km. Sumber Abadi. *Aurelia Journal*. 3(1): 59-71.
- Ikhsan SA, Mardiah RS, Hutapea RYF, Djunaidi, HarisRBK, Arkham MN. 2022.
- Efektivitas Kerja Nelayan Pada Pengoperasian Alat Tangkap Purse Seine dengan Pendekatan Full-Time Equivalent Di Kepulauan Riau. *Aurelia Journal*. 4(2): 155-162.
- Katiandagho B, Marasabessy F, Wanma CW. 2022. Teknik Pengoperasian Pukat Cincin (Purse Seine) Terhadap Ikan Pelagis di Desa Leahari Kecamatan Leitimur Selatan Kota Ambon. *Jurnal Perikanan Kamasan*. 3(1): 42-62.
- Lewerissa YA. 2010. Praktek Illegal Fishing di Perairan Maluku Sebagai Bentuk Kejahatan Ekonomi. *SASI*. 16(3): 61-68.
- Minggo Y DBR, Iskandar BH, Purwangka F. 2017. Intensitas Kerja pada Aktivitas Nelayan Purse Seine di kabupaten Sikka. *ALBACORE*. 1(2): 185-197.
- Murti E. 2015. Pengaruh Pembagian Kerja Terhadap Efektifitas Organisasi Publik di Desa Karangrejo Kecamatan Kendal Kabupaten Ngawi. *Jurnal Sosial*. 16(1): 76-92.
- Pramesthy TD, Hutapea RYF. 2021. Analysis Of The Effect Setting Time And Time To Pull Of Purse Line For The Total Catch Of Purse Seine In Sibolga. *Jurnal IPTEKS PSP*. 8(1): 24-33.
- Rusmilyansari R, Iriansyah I, Aminah S. 2013. Pembangunan Kapal Perikanan di Galangan Kapal Tradisional Kalimantan Selatan. *Fish Scientiae*, 4(8), 95–109.
- Zainal R I, Ramadhanti R. 2019. Need Analysis of Non-Permanent Employees with Full Time Equivalent (FTE) Method. *E-Journal Apresiasi Ekonomi*, 7(3); 267–285.

BAB 12

Upaya Meningkatkan Kualitas Layanan Study Tour di SMAN 1 Klapanunggal

I. Pendahuluan

Study tour atau kunjungan belajar adalah kegiatan yang bertujuan untuk memperluas wawasan siswa di luar ruang kelas dan mengaplikasikan pengetahuan yang telah dipelajari. Kegiatan ini menjadi salah satu metode pembelajaran yang efektif karena tidak hanya memberikan pengalaman langsung, tetapi juga meningkatkan kreativitas dan interaksi antar siswa.

Di SMAN 1 Klapanunggal, kegiatan study tour telah menjadi agenda rutin yang dilakukan setiap tahunnya. Namun, meskipun telah dilaksanakan dengan baik, terdapat beberapa area yang dapat ditingkatkan untuk meningkatkan kualitas layanan pada kegiatan tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi upaya-upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas layanan study tour di SMAN 1 Klapanunggal.

II. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menilai kualitas layanan study tour yang sudah ada di SMAN 1 Klapanunggal.
2. Mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pelaksanaan study tour.
3. Menganalisis langkah-langkah perbaikan yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas layanan study tour.

III. Tinjauan Pustaka

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa kualitas layanan dalam kegiatan pendidikan luar kelas, seperti study tour, dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor berikut:

- **Perencanaan yang matang:** Kegiatan study tour harus direncanakan dengan baik, meliputi tujuan yang jelas, lokasi yang sesuai, serta jadwal yang tepat.

- **Sumber daya manusia:** Kualitas tenaga pendamping (guru, pengelola kegiatan) sangat berpengaruh terhadap kelancaran dan kesuksesan kegiatan.
- **Fasilitas dan sarana prasarana:** Kualitas transportasi, akomodasi, serta tempat yang dikunjungi juga mempengaruhi kenyamanan siswa selama kegiatan.
- **Evaluasi dan umpan balik:** Proses evaluasi yang dilakukan setelah kegiatan sangat penting untuk mengetahui kelemahan dan kekuatan dari kegiatan tersebut.

IV. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan **metode kualitatif** dengan pendekatan studi kasus di SMAN 1 Klapanunggal. Data dikumpulkan melalui **wawancara** mendalam dengan guru, siswa, serta pihak-pihak terkait dalam pelaksanaan study tour. Selain itu, observasi lapangan juga dilakukan untuk menilai langsung proses dan kualitas layanan yang diberikan selama kegiatan berlangsung.

V. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan data yang diperoleh, beberapa aspek yang perlu diperbaiki dalam kegiatan study tour di SMAN 1 Klapanunggal antara lain:

1. Perencanaan yang lebih matang:

- Kurangnya waktu persiapan sebelum keberangkatan sering kali menyebabkan kegiatan terburu-buru. Hal ini dapat mempengaruhi kualitas kegiatan selama perjalanan.
- Rekomendasi: Mengoptimalkan waktu perencanaan dan melibatkan siswa dalam merencanakan kegiatan agar mereka lebih terlibat dan bertanggung jawab.

2. Fasilitas dan Akomodasi:

- Beberapa lokasi yang dikunjungi tidak sepenuhnya ramah bagi siswa, terutama dalam hal aksesibilitas dan kenyamanan.
- Rekomendasi: Memastikan bahwa lokasi yang dipilih memenuhi standar keamanan dan kenyamanan untuk siswa, serta memeriksa fasilitas transportasi dan akomodasi dengan lebih teliti.

3. Evaluasi Kegiatan:

- Evaluasi kegiatan kurang terstruktur dan terbatas hanya pada feedback dari siswa saja.
- Rekomendasi: Mengembangkan sistem evaluasi yang lebih komprehensif, melibatkan

semua pihak (guru, siswa, serta pengelola) untuk memberikan umpan balik yang lebih objektif.

VI. Kesimpulan dan Saran

Kualitas layanan dalam kegiatan study tour di SMAN 1 Klapanunggal dapat ditingkatkan melalui beberapa upaya, antara lain:

1. Perencanaan yang lebih matang dan melibatkan siswa dalam proses perencanaan.
2. Pemilihan lokasi yang lebih sesuai dengan kebutuhan siswa dan memastikan kenyamanan selama perjalanan.
3. Meningkatkan sistem evaluasi kegiatan dengan melibatkan berbagai pihak untuk memperoleh feedback yang lebih akurat.

Dengan melaksanakan upaya-upaya ini, diharapkan kualitas layanan study tour di SMAN 1 Klapanunggal dapat meningkat, yang pada gilirannya akan memperkaya pengalaman belajar siswa dan mendukung proses pendidikan yang lebih efektif dan menyenangkan.

Daftar Pustaka

1. Tanya, R. (2020). *Meningkatkan Kualitas Pembelajaran Melalui Kegiatan Study Tour*. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran*, 12(2), 45-56.
2. Mulyadi, A. (2018). *Peran Study Tour dalam Pembelajaran Kontekstual*. *Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, 5(1), 29-37.
3. Hasan, Z. (2021). *Strategi Peningkatan Kualitas Layanan Pendidikan di Sekolah Menengah*. Jakarta: Pustaka Ilmu.

BAB 13

Manajemen Dan Mutu Pendidikan SDIT Albasri Bojongnangka

Pendahuluan

Pendidikan merupakan sarana yang sangat strategis dalam melestarikan sistem nilai yang berkembang dalam kehidupan Pekerja intelektual menjadi alat utama dalam meningkatkan produktivitas, dan pengetahuan menjadi sumber utama.

Mengakses ke persatuan Eropa untuk sistem pendidikan Indonesia berarti tantangan baru yaitu perolehan Mutu, pengelolaan, mobilitas, dan respons yang lebih baik terhadap persyaratan dan perubahan. Manajeen juga merupakan proses, terdiri atas kegiatan-kegiatan dalam upaya mencapai tujuan secara efisien. Pengelolaan di sekolah mendorong terwujudnya fleksibilitas atau keluwesan-keluwesannya kepada sekolah, dan mendorong partisipasi secara langsung warga sekolah (guru, siswa, kepala sekolah, karyawan) dan masyarakat (orang tua siswa, tokoh masyarakat, ilmuwan, pengusaha dan sebagainya), untuk meningkatkan mutu sekolah berdasarkan kebijakan pendidikan nasional serta peraturan perundangundangan yang berlaku.

Mewujudkan mutu pendidikan dan memberikan pelayanan yang memuaskan kepada wali murid bukanlah pekerjaan yang mudah dan membutuhkan tahapan dan proses yang berkelanjutan. Lembaga pendidikan dikatakan bermutu apabila mampu memberi layanan sesuai atau bahkan melebihi harapan guru, karyawan, peserta didik, dan pihak-pihak lain yang terkait, seperti orang tua, penyandang dana, pemerintah atau dunia kerja sebagai pengguna lulusan. Untuk memberikan jaminan terhadap mutu, lembaga pendidikan harus melakukan pengelolaan lembaga yang berorientasi pada mutu. Mutu pendidikan perlu dikelola dengan tertib dan kontinyu agar membawa hasil yang memuaskan. Maka diperlukan manajemen mutu pendidikan.

Landasan Teori

Penulisan makalah ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana manajemen dan mutu pendidikan di Sdit Al Basri Bojongnangka . Adapun dalam penyusunan makalah ini penulis menggunakan metode penelitian dan metode kepustakaan, serta dengan cara elektronika

yaitu dimana penulis mencari materi yang dibutuhkan melalui media elektronik, seperti internet. Dari metode penelitian dan metode kepustakaan ini penulis bisa mengetahui manajemen dan mutu pendidikan di Sdit Al Basri Bojongsangka.

Sdit Al Basri merupakan lembaga pendidikan formal dengan konsep sekolah integritas, memadukan beberapa kurikulum sebagai sistem pendidikan yang diterapkan dalam mendidik para siswanya. Serta memberikan kenyamanan proses belajar dalam rangka mempelajari ilmu pengetahuan dan menanamkan nilai-nilai keislaman sesuai dengan Al-Qur'an dan hadits.

Kurikulum yang diterapkan pada lembaga ini adalah kurikulum diknas (Al'ulum Al Fanniyah), Kurikulum Diknas dan keterampilan dasar dan juga kurikulum pesantren (Al'ulum As-Syar'iyah /Ad- Diniyah dan kepesantrenan).

Visi dan misi dalam lembaga sdit al-basri salah satunya mencetak generasi madani berlandaskan Al-qur'an dan As-sunah, guna menjadikan pribadi muslim yang ahsana taqwiim di era globalisasi serta sebagai lembaga pendidikan dasar yang berorientasi membentuk generasi muslim yang berilmu, beriman, bertaqwa.

Konsep Manajemen

1. Pengertian Manajemen

Secara etimologi, manajemen berasal dari bahasa Inggris to manage sinonim to hand berarti mengurus, to control (memeriksa), to guide berarti memimpin. Sedangkan secara terminologi, pengertian manajemen adalah ilmu dan seni dalam upaya memanfaatkan sumber daya manusia dan daya lain dalam kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan, dan mengawasi, yang dilakukan secara efektif dan efisien dengan melibatkan peran seluruh anggota secara aktif dalam mencapai tujuan yang ditentukan.

2. Fungsi Manajemen

- a. Planing perencanaan merupakan penentuan serangkaian tindakan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Tindakan yang harus dicapai menggunakan metode 5W+1H.
- b. Organizing organizing merupakan kerja sama antara dua orang atau lebih dengan terstruktur dalam mencapai tujuan tertentu.
- c. Leading Leading merupakan kegiatan pengambilan keputusan, melakukan komunikasi agar saling pengertian, semangat memberi inspirasi agar dapat bertindak, dan memilih orang yang menjadi anggota kelompoknya dengan memperbaiki pengetahuan dan sikap mereka agar terampil dalam usaha mencapai

tujuan yang diharapkan.

- d. Directing/comanding Merupakan usaha pemberian bimbingan saran, perintah, atau instruksi kepada bawahan dalam melaksanakan tugas, sehingga mereka dapat melaksanakan tugas dengan sebaik-baiknya dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.
- e. Motivating Kegiatan pemberian inspirasi semangat dan dorong kepada seluruh karyawan sesuai tujuan yang telah ditetapkan.
- f. Coordinating Pengoordinasian merupakan salah satu fungsi manajemen untuk melakukan berbagai kegiatan agar tidak terjadi kekacauan, perselisihan, kekosongan kegiatan, dengan cara menghubungkan, menyatukan, dan menyelaraskan pekerjaan semua karyawan agar mereka dapat bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- g. Controlling Kegiatan penilaian, koreksi terhadap segala hal yang telah dilakukan oleh karyawan, sehingga dapat dilakukan perbaikan menuju jalan yang benar sesuai tujuan yang telah ditetapkan.
- h. Evaluating Kegiatan penilaian terhadap semua kegiatan untuk menemukan indikator penyebab keberhasilan atau kegagalan kegiatan tersebut, sehingga dapat dijadikan kajian untuk kegiatan berikutnya.
- i. Reporting Penyampaian perkembangan hasil kegiatan dan hal-hal yang berkaitan dengan tugas dan fungsi kepada pejabat yang lebih tinggi.
- j. Staffing Penyusunan personalia pada suatu organisasi mulai dari rekrutmen, pengembangan, sampai promosi, sehingga setiap karyawan dapat berdaya guna dalam organisasi.
- k. Budgetting Kegiatan perencanaan pembiayaan, sumber biaya, cara penggunaan, pelaksana pembiayaan kegiatan, pola pembukuan, pertanggungjawaban dan pengawasan.
- l. Actuating Kegiatan untuk menggerakkan dan mengupayakan agar para karyawan melakukan tugas dan kewajibannya.
- m. Forcasting Permalan, memproyeksi, dan melakukan taksiran terhadap berbagai kemungkinan yang akan terjadinya sebelum rencana yang lebih pasti dilakukan.

Manajemen Pendidikan

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional (SISDIKNAS), pasal 1 ayat 1 pendidikan merupakan: “usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.” Dari uraian mengenai manajemen dan mutu tersebut diatas, manajemen pendidikan adalah sebagai seluruh proses kegiatan bersama dalam bidang pendidikan dengan memanfaatkan semua fasilitas yang ada, baik personal, material, maupun spiritual untuk mencapai tujuan pendidikan.

1. Pengertian Mutu

Dalam dunia pendidikan dikonsepsikan oleh Edward Sallis bahwa mutu diartikan sebagai standar produk dan jasa serta standar pelanggan. Standar produk dan jasa maksudnya pendidikan yang bermutu apabila pelayanan dan produk memiliki kesesuaian dengan spesifikasi, kesesuaian dengan tujuan dan manfaat, tanpa cacat serta selalu baik dari awal. Sedangkan yang dimaksud dengan standar pelanggan adalah pelayanan dan produk pendidikan bisa dikatakan bermutu, apabila dapat memuaskan pelanggan dengan cara memenuhi kebutuhan dan menyenangkan mereka.

Ketika mutu tersebut masuk dalam kerangka pendidikan, maka kerangka yang diunakan juga masih bersifat jamak (plural), salah satu contoh ada yang menyatakan bahwa mutu pendidikan merupakan kemampuan lembaga pendidikan dalam pengelolaan secara operasional dan efisien terhadap komponen-komponen yang berkaitan dengan sekolah sehingga menghasilkan nilai tambah terhadap komponen tersebut menurut norma/standar (SNP) yang berlaku.

Pada sisi yang lain ada juga yang menggunakan perspektif lain bahwa pengertian mutu pendidikan dapat dilihat dari dua sisi, yaitu segi normatif dan segi deskriptif. Dalam arti normatif, mutu pendidikan ditentukan berdasarkan pertimbangan (kriteria) intrinsik dan ekstrinsik. Berdasarkan kriteria intrinsik, mutu pendidikan merupakan produk pendidikan yakni manusia yang terdidik, sesuai dengan standar ideal.

Berdasarkan kriteria ekstrinsik, pendidikan merupakan instrumen untuk mendidik tenaga kerja yang terlatih. Dalam arti deskriptif, mutu ditentukan dalam keadaan senyatanya. Misalkan, hasil tes prestasi belajar. Dengan demikian, pendidikan bermutu merupakan pendidikan yang mampu melakukan proses pematangan kualitas peserta

didik yang dikembangkan dengan cara membebaskan peserta didik dari ketidak tahuan, ketidak mampuan, ketidak berdayaan, ketidak benaran, ketidak jujur dan dari buruknya akhlak dan keimanan.

Dari deskripsi tersebut dapat disimpulkan bahwa mutu pendidikan adalah kualitas pendidikan yang mengacu pada masukan, proses, keluaran dan dampaknya. Mutu masukan merupakan segala hal yang perlu tersedia karena dibutuhkan untuk berlangsungnya proses pendidikan. Mutu masukan ini dapat dilihat dari beberapa isi, yaitu:

- a. Kondisi baik atau tidaknya masukan SDM, seperti pengelola lembaga pendidikan yang memiliki visi-misi serta kapabel, guru dan siswa.
- b. Memenuhi atau tidaknya kriteria masukan material berupa sarana prasarana serta media pembelajaran pendidikan.
- c. Memenuhi atau tidaknya kriteria masukan yang perangkat lunak, seperti peraturan, deskripsi kerja, dan struktur organisasi pendidikan.
- d. Mutu masukan yang bersifat harapan dan kebutuhan, seperti visi, motivasi, ketekunan dan cita-cita. Dan dilihat dari hasil pendidikan yaitu output pendidikan yang merupakan kinerja lembaga pendidikan adalah prestasi lembaga pendidikan yang dihasilkan dari proses/perilaku lembaga pendidikan.

Selanjutnya, kinerja lembaga pendidikan dapat diukur dari kualitas, efektivitas, produktivitas, efisiensi, inovasi, kualitas kehidupan kerja dan moral kerjanya yang tetap pada nilai etik qur'ani.

Menurut Charles Hoy, dkk menyatakan bahwa dalam mengukur mutu pendidikan terdapat beberapa indikator atau kriteria yang dapat dijadikan tolok ukur mutu pendidikan, yaitu:

- a. Hasil akhir pendidikan.
- b. Hasil langsung pendidikan, hasil langsung inilah yang dipakai sebagai sebagai titik tolak pengukuran mutu pendidikan suatu lembaga pendidikan. Misalnya, tes tertulis, daftar cek, anekdot, skala rating, dan skala sikap.
- c. Proses pendidikan.
- d. Instrumen input, yaitu alat berinteraksi dengan raw input (siswa).
- e. Raw input dan lingkungan.

2. Karakteristik Mutu Pendidikan

Terdapat 13 (tiga) belas karakteristik yang dimiliki oleh mutu pendidikan yaitu :

- a. Kinerja (performa) yakni berkaitan dengan aspek fungsional sekolah meliputi : kinerja guru dalam mengajar baik dalam memberikan penjelasan meyakinkan, sehat dan rajin mengajar, dan menyiapkan bahan pelajaran lengkap, pelayanan administratif dan edukatif sekolah baik dengan kinerja yang baik setelah menjadi sekolah vaforit
- b. Waktu wajar (timelines) yakni sesuai dengan waktu yang wajar meliputi memulai dan mengakhiri pelajaran tepat waktu, waktu ulangan tepat.
- c. Handal (reliability) yakni usia pelayanan bertahan lama. Meliputi pelayanan prima yang diberikan sekolah bertahan lama dari tahun ke tahun, mutu sekolah tetap bertahan dan cenderung meningkat dari tahun ke tahun.
- d. Data tahan (durability) yakni tahan banting, misalnya meskipun krisis moneter, sekolah masih tetap bertahan
- e. Indah (aesteties) misalnya eksterior dan interior sekolah ditata menarik, guru membuat media-media pendidikan yang menarik.
- f. Hubungan manusiawi (personal interface) yakni menjunjung tinggi nilai moral dan profesionalisme. Misalnya warga sekolah saling menghormati, demokrasi, dan menghargai profesionalisme.
- g. Mudah penggunaanya (easy of use) yakni sarana dan prasarana dipakai. Misalnya aturan-aturan sekolah mudah diterapkan, buku-buku perpustakaan mudah dipinjam di kembalikan tepat waktu.
- h. Bentuk khusus (feature) yakni keunggulan tertentu misalnya sekolah unggul dalam hal penguasaan teknologi informasi (komputerisasi).
- i. Standar tertentu (comformence to specification) yakni memenuhi standar tertentu. Misalnya sekolah telah memenuhi standar pelayanan minimal.
- j. Konsistensi (concistency) yakni keajengan, konstan dan stabil, misalnya mutu sekolah tidak menurun dari dulu hingga sekarang, warga sekolah konsisten dengan perkataanya.
- k. Seragam (uniformity) yakni tanpa variasi, tidak tercampur. Misalnya sekolah melaksanakan aturan, tidak pandang bulu, seragam dan berpakaian.

- l. Mampu melayani (serviceability) yakni mampu memberikan pelayanan prima. Misalnya sekolah menyediakan kotak saran dan saran-saran yang masuk mampu dipenuhi dengan baik sehingga pelanggan merasa puas.
- m. Ketepatan (accuracy) yakni ketepatan dalam pelayanan misalnya sekolah mampu memberikan pelayanan sesuai dengan yang diinginkan pelanggan sekolah.

3. Mutu Pendidikan Perspektif Islam

Mutu dalam islam bisa diklaim sebagai bentuk kesesuaian antara fakta “yang seharusnya “ dengan keadaan riil” sesuai dengan standar yang telah ditetapkan atau direncanakan. Artinya, mutu dapat dipandang suatu ukuran baik buruk suatu benda atau perilaku, keadaan, taraf atau derajat (kepandaian, kecerdasan, kecantikan dan sebagainya).

Kesesuaian inilah yang dalam formulasi manajemen mutu pendidikan menjadi orientasi pertama dan utama untuk melihat relevansi hasil (output) lembaga pendidikan dengan harapan pelanggan (stakeholders) dan perubahan zaman yang terus bergulir. Pola “kesesuaian” dalam islam dikatakan amal sholeh, dimana hal ini diasumsikan dengan sebagai bentuk keserasian antara perilaku, keadaan riil dengan doktrin islam yang terkodifikasi dalam Al-Qur'an dan hadist yang seharusnya.

Seperti firman Allah dalam surah al-Kahfi ayat 18 yang menjelaskan bahwa Allah memuji orang-orang yang beriman kepada-Nya, kepada para utusan-Nya, membenarkan dan mengamalkan ajaran para urusan dengan menyebutkan hadiah surga bagi mereka. Sedangkan menjaga mutu merupakan salah satu perilaku terbaik yang mendapatkan perhatian khusus dari Allah sebagai nilai dan norma yang disebut amal shaleh.

Dalam konteks mutu pendidikan islam membentuk output pendidikan tidak hanya semata-mata mampu memiliki keterampilan dibidang ilmu pengetahuan dan teknologi, tapi juga memiliki keimanan yang tinggi, merupakan keharusan yang wajib dilaksanakan oleh pengelola lembaga pendidikan, karena Allah telah memperlakukan baik terhadap mereka dengan memberi anugerah sebagai pengelola pendidikan. Allah juga berfirman dalam QS. Al-Sajadah:7 yang menjelaskan bahwa Allah menciptakan sebaik-baiknya segala makhluk ciptaan-Nya dan proses ciptaan manusia pertama dari tanah.

Dalam konteks pengembangan mutu pendidikan islam seharusnya semua proses pendidikan mulai dari perencanaan, pelaksanaan, evaluasi dan tindak lanjut harus

dilakukan dengan sebaik-baiknya sehingga dapat melahirkan keunggulan akademik dan ekstrakurikuler pada peserta didik yang dinyatakan lulus untuk satu jenjang pendidikan atau menyelesaikan program pembelajaran tertentu dan unggul dalam prestasi non akademik seperti mempunyai sisi akidah yang kuat, mempunyai kesopanan yang tinggi dan lain sebagainya.

Dari deskripsi tersebut nilai-nilai mutu perspektif islam dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Salah satu amal shaleh.
- b. Merupakan bentuk pertanggung jawaban terhadap Allah dan makhlukNya.
- c. Suatu yang tidak cacat dan tidak merugikan pihak lain.
- d. Dikelola secara profesional dengan melibatkan semua yang terkait didalamnya.

Dari uraian deskripsi tentang asumsi-asumsi yang medasari tersebut, konsep mutu pendidikan perspektif islam adalah suatu proses penyelenggaraan pendidikan untuk melahirkan keunggulan akademik dan non akademik bagi peserta didik, sehingga menjadi pribadi yang sempurna, dan dapat memposisikan dirinya sebagai makhluk individu, makhluk sosial dan sebagai hamba Allah.

Kesimpulan

Pendidikan yang berkualitas merupakan harapan dan tuntutan seluruh stakeholder pendidikan. Semua orang tentunya akan lebih suka menuntut ilmu pada lembaga yang memiliki mutu yang baik. Atas dasar ini maka sekolah Sdit Albasri Bojongnagka harus dapat memberikan pelayanan dan mutu yang baik agar tidak ditinggalkan dan mampu bersaing dengan lembaga pendidikan lainnya. Dari berbagai pandangan, kriteria serta indikator yang dapat Saya ambil kesimpulan bahwa pendidikan yang bermutu dapat ditingkatkan apabila sekolah memiliki :

- 1) Dukungan dari pemerintah.
- 2) Kepemimpinan Kepala sekolah yang efektif.
- 3) Kinerja guru yang baik.
- 4) kurikulum yang relevan dan inopatif.
- 5) lulusan yang berkualitas.
- 6) budaya dan iklim sekolah yang baik.
- 7) dukungan masyarkat dan orang tua siswa.

Implementasi manajemen dalam peningkatan mutu pendidikan merupakan sebuah solusi nyata yang menjadi harapan agar dapat mengelola indikator mutu pendidikan untuk saling bersinergi dalam upaya peningkatan mutu pendidikan.

Daftar Pustaka

- Usman, Husain., 2006. Manajemen Teori, Praktek Dan Riset Pendidikan. Jakarta : Bumi Aksara.
- Zaini, M. F., Hidayat, R., Fadhli, M., & Pasaribu, M. H. (2020). Manajemen Mutu Pendidikan : Perspektif Al-Qur'an dan Tafsir. *Education Achievement: Journal of Science and Research*, 1(1).
- Zazin, Nur. 2017. Gerakan Menata Mutu Pendidikan (Teori dan Aplikasi). Yogyakarta: ArRuzz Media.
- Hadi, Abdul. "Konsepsi Manajemen Mutu dalam Pendidikan", *Jurnal Idaarah*, Vol. li, No. 2, Desember 2018.
- Hasan, Nur. Konvensi Nasional Pendidikan Indonesia, Kurikulum untuk Abad 21; Indikator Cara Pengukuran dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Mutu Pendidikan, (Jakarta: Sindo, 1994).

BAB 14

Perencanaan Pengembangan Bisnis Jastip & Bagasi

A. Latar Belakang

Perkenalkan, nama saya Lisda Almunawaroh. Saya adalah anak ketiga dari 3 Bersaudara. Saya adalah lulusan S1 Ilmu Komunikasi Hubungan Masyarakat di Universitas Pakuan Bogor. Saya sudah belajar mencari penghasilan sendiri saat duduk di bangku SMK. Bisnis pertama yang saya jalani saat itu menjadi Reseller/Dropshipper aksesoris Handphone, kemudian merambah menjadi bisnis fashion dan juga pernah menggeluti bisnis di bidang Kesehatan & Kecantikan selama 3 tahun. Sejatinya kalo berbicara mengenai passion, passion saya ada pada bisnis Fashion, karna saya juga menyambi dan sedang belajar menjadi Content Creator yang mempromosikan berbagai produk Fashion di platform social media saya.

Bisnis jastip sebelumnya pernah saya geluti namun hanya sekedar keisengan yang membuahkan hasil, sampai akhirnya saya bertemu dengan rekan sekaligus partner bisnis saya sekarang, kita sepakat untuk memulai bisnis Jastip & Bagasi secara team antar Negara.

1. Pendahuluan

Era globalisasi ekonomi saat ini telah menggiring umat manusia dalam suatu interaksi sosial akibat penemuan baru dalam bidang teknologi dan informasi. Tuntutan keunggulan kreasi dan inovasi dalam aktifitas ekonomi sudah merupakan suatu keharusan . Hal ini telah dirumuskan sebagai ekonomi kreatif yang bertumpu pada pengetahuan dan kreatifitas masyarakat wirausaha sebagai “nilai jual “ sehingga mampu menjelma menjadi kekuatan baru dalam memenangkan kompetisi dan pengembangan ekonomi. Sinergi kewirausahaan dan industri kreatif adalah keharusan karena hal ini dua bidang yang saling melengkapi (Priyono dan muqoborin, 2012).

Cara terbaik untuk menurunkan tingkat pengangguran di Indonesia adalah dengan menciptakan wirausahawan – wirausahawan muda . Dalam sebuah kesempatan Mantan Menteri Perekonomian Hatta Rajasa bahwa untuk dapat menjadi negara maju paling tidak jumlah wirausahawan Indonesia minimal dua persen dari jumlah total penduduk.Sayangnya saat ini jumlah wirausahawan Indonesia masih kurang dari satu persen. Electronic Commerce atau yang disingkat dengan E-Commerce menurut Kozinets,(2010) dalam Pradana, (2015)

adalah proses pembelian, penjualan, mentransfer atau bertukar produk, jasa atau informasi melalui jaringan komputer melalui internet. Pangsa pasar e-commerce juga dapat diketahui melalui banyaknya pengguna internet, baik dari segi pemerintahan maupun masyarakat umum.

JASTIP (Jasa Titip) adalah usaha dibidang jasa yang menawarkan jasa membeli barang. Barang yang dibeli berupa pakaian (baju, celana, jaket, tas, sepatu), makanan, barang elektronik, dan aksesoris. Usaha jasa titip ini muncul dikarenakan beberapa faktor, diantaranya: (1). Pengguna jasa tidak mempunyai waktu untuk membeli barang tersebut; (2). Pengguna jasa mencari barang yang tidak dijual didaerah tempat pengguna jasa tinggal; (3). Pengguna jasa ingin membeli makanan yang hanya dijual disuatu daerah atau negara tertentu. Masih sedikitnya usaha jasa titip ini, membuat para pengguna jasa titip ini harus menunggu penyedia jasa titip membuka open order (PO) untuk memesan barang yang diinginkan. Selain itu, para pengguna jasa titip harus menunggu barang yang sudah dipesan sampai kepada tempat pengguna jasa. Sistem usaha jasa titip yaitu dengan cara pelaku usaha akan memberikan informasi jauh hari sebelum berangkat ketempat yang akan dikunjungi melalui media sosial. Pelaku usaha akan mengumumkan tempat dan waktu yang akan mereka kunjungi, waktu pulang pelaku usaha dari tempat yang dikunjungi , serta waktu barang tiba ke pengguna usaha . Dengan tarif jasa yang akan dipakai pengguna usaha, biasanya pelaku usaha tersebut menerapkan tarif Rp 10.000 – Rp 1.000.000 untuk setiap barang tergantung dari ukuran barang dan kesulitan barang yang dipesan.

2. Landasan Teori

Landasan teori ini akan memberikan kerangka kerja yang kuat untuk memahami bisnis Anda dan mengambil keputusan yang tepat.

Landasan Teori Utama:

- **Marketing:**

1. **Bapak Penjualan (Salesmanship):** Konsep ini menekankan pentingnya membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, memahami kebutuhan mereka, dan memberikan pelayanan yang memuaskan.
2. **Pemasaran 4P (Product, Price, Place, Promotion):** Teori klasik ini membantu Anda menentukan produk/layanan, harga, saluran distribusi, dan strategi promosi yang tepat.
3. **Pemasaran Digital:** Meliputi penggunaan media sosial, SEO, email marketing, dan platform e-commerce untuk menjangkau target pasar yang lebih luas.

- Manajemen:
 1. Perencanaan Strategis: Proses menetapkan tujuan jangka panjang, menganalisis lingkungan bisnis, dan mengembangkan strategi untuk mencapai tujuan tersebut.
 2. Manajemen Operasional: Meliputi pengelolaan sehari-hari bisnis, seperti pengelolaan persediaan, pengiriman, dan layanan pelanggan.
 3. Manajemen Keuangan: Mengelola arus kas, membuat anggaran, dan mengontrol biaya.
- Logistik:
 1. Rantai Pasok: Proses pergerakan barang dari pemasok ke konsumen, termasuk penyimpanan, transportasi, dan distribusi.
 2. Manajemen Persediaan: Mengelola jumlah barang yang disimpan untuk memenuhi permintaan pelanggan.
- Kewirausahaan:
 1. Inovasi: Menerapkan ide-ide baru untuk menciptakan nilai tambah bagi bisnis.
 2. Pengambilan Risiko: Mampu mengambil keputusan yang berisiko untuk mencapai tujuan bisnis.
 3. Orientasi Pelanggan: Menempatkan kebutuhan pelanggan sebagai prioritas utama.

Konsep lain yang Relevan :

- E-commerce: Perdagangan melalui internet, sangat relevan untuk bisnis jastip.
- Logistik Terbalik: Proses mengembalikan barang dari konsumen ke pemasok, penting untuk menangani retur atau barang rusak.
- Customer Relationship Management (CRM): Mengelola hubungan dengan pelanggan untuk meningkatkan loyalitas dan kepuasan.

Berikut beberapa metode yang dapat digunakan untuk perencanaan pengembangan bisnis jastip dan bagasi:

1. Penelitian Kuantitatif
 - * Survei: Mengumpulkan data dari sejumlah besar responden melalui kuesioner untuk mengetahui preferensi, perilaku, dan persepsi konsumen terhadap layanan jastip dan bagasi.

- * Eksperimen: Melakukan eksperimen untuk menguji efektivitas berbagai strategi pemasaran atau layanan. Misalnya, membandingkan respons pelanggan terhadap dua jenis kemasan yang berbeda.
- * Analisis Data Sekunder: Mengumpulkan data yang sudah ada, seperti data penjualan, data demografi, dan data pasar, untuk mengidentifikasi tren dan peluang bisnis.

2. Penelitian Kualitatif

- * Wawancara Mendalam: Melakukan wawancara dengan pelanggan, pelaku bisnis, dan ahli untuk menggali pemahaman yang lebih dalam tentang kebutuhan, motivasi, dan tantangan dalam bisnis jastip dan bagasi.
- * Fokus Grup: Mengadakan diskusi kelompok untuk mengumpulkan ide dan perspektif dari berbagai individu.
- * Observasi: Mengamati langsung proses operasional bisnis jastip untuk mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki.

3. Metode Gabungan (Mixed Methods)

- * Sequential Exploratory Design: Melakukan penelitian kualitatif terlebih dahulu untuk menggali masalah, kemudian dilanjutkan dengan penelitian kuantitatif untuk menggeneralisasi temuan.
- * Sequential Explanatory Design: Melakukan penelitian kuantitatif terlebih dahulu untuk mengidentifikasi pola, kemudian dilanjutkan dengan penelitian kualitatif untuk menjelaskan temuan kuantitatif.
- * Concurrent Embedded Design: Melakukan penelitian kuantitatif dan kualitatif secara bersamaan, dengan satu metode memberikan konteks atau penjelasan untuk metode lainnya.

Pilihan Metode Berdasarkan Tujuan Penelitian

- * Memahami Kebutuhan Pelanggan: Wawancara mendalam, fokus grup, dan survei dengan pertanyaan terbuka.
- * Mengetahui Preferensi Pasar: Survei dengan skala Likert, analisis data sekunder.
- * Menguji Efektivitas Strategi: Eksperimen, analisis A/B testing.
- * Mengidentifikasi Tren Pasar: Analisis data sekunder, studi literatur.

3. Metodologi Penelitian

Metode pengambilan keputusan manajemen operasional dalam perencanaan pengembangan bisnis Jastip & Bagasi ini menggunakan metode penelitian Kuantitatif dengan merujuk/mengarah kepada Metode Analisis Data Sekunder.

4. Hasil dan Pembahasan

Hasil >>

- Analisis Pasar:
 - Potensi pasar jastip dan bagasi di [target pasar].
 - Persaingan bisnis yang ada dan keunggulan kompetitif yang bisa ditawarkan.
 - Tren pasar terkini yang relevan.
- Segmentasi Pasar:
 - Identifikasi segmen pasar yang paling potensial.
 - Karakteristik demografi dan psikografis dari masing-masing segmen.
 - Strategi Pemasaran:
 - Saluran distribusi yang akan digunakan (online, offline, atau kombinasi).
 - Strategi promosi yang efektif (media sosial, website, kerjasama dengan influencer, dll).
 - Penetapan harga yang kompetitif dan menguntungkan.
- Operasional:
 - Proses operasional bisnis dari mulai penerimaan pesanan hingga pengiriman.
 - Sistem manajemen inventori yang efisien.
 - Kemitraan dengan pihak ketiga (misalnya, kurir).

Pembahasan >>

- Kesimpulan:
 - Ringkasan dari hasil analisis yang telah dilakukan.
 - Penilaian terhadap kelayakan bisnis jastip dan bagasi.
 - Implikasi:
 - Implikasi dari hasil analisis terhadap strategi bisnis yang akan diterapkan.

- Tantangan yang mungkin dihadapi dan solusi yang dapat dilakukan.
- Rekomendasi:
 - Rekomendasi tindakan selanjutnya, seperti:
 - Pengembangan produk atau layanan baru.
 - Perluasan pasar.
 - Peningkatan kualitas layanan.
 - Evaluasi ulang strategi pemasaran.

Contoh Hasil Pembahasan yang lebih Detail :

Berdasarkan hasil analisis pasar, potensi bisnis jastip dan bagasi di kalangan mahasiswa sangat besar. Hal ini didukung oleh meningkatnya aktivitas belanja online di kalangan mahasiswa dan terbatasnya fasilitas penyimpanan barang bagi mahasiswa kos. Namun, persaingan bisnis di sektor ini juga cukup ketat. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang tepat dan diferensiasi produk menjadi kunci keberhasilan.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, bisnis jastip dan bagasi memiliki potensi yang sangat baik untuk dikembangkan di [target pasar]. Hal ini didukung oleh [alasan, misal: meningkatnya tren belanja online, terbatasnya akses terhadap produk tertentu, gaya hidup masyarakat yang semakin praktis].

Namun, perlu diingat bahwa persaingan bisnis di sektor ini cukup ketat. Oleh karena itu, untuk mencapai keberhasilan, diperlukan strategi yang tepat, seperti:

- Segmentasi pasar yang jelas: Memilih target pasar yang spesifik dan memahami kebutuhan mereka.
- Pembedaan produk/layanan: Menawarkan layanan yang unik dan berbeda dari kompetitor.
- Pemasaran yang efektif: Menggunakan berbagai saluran pemasaran untuk menjangkau target pasar.
- Manajemen operasional yang efisien: Memastikan proses operasional berjalan lancar dan tepat waktu.
- Membangun kepercayaan pelanggan: Memberikan pelayanan yang berkualitas dan membangun reputasi yang baik.

Dari hasil survei yang dilakukan, diketahui bahwa mahasiswa merupakan segmen pasar yang paling potensial untuk bisnis jastip dan bagasi. Mereka memiliki kebutuhan yang tinggi akan produk-produk tertentu yang sulit ditemukan di daerah mereka. Selain itu, mahasiswa juga cenderung lebih sering berbelanja online.

Untuk mengembangkan bisnis ini, disarankan untuk:

- Fokus pada produk-produk yang sedang tren di kalangan mahasiswa.
- Menawarkan layanan pengiriman yang cepat dan aman.
- Membangun komunitas online untuk meningkatkan engagement dengan pelanggan.
- Memberikan diskon atau promo khusus untuk mahasiswa.

Daftar Pustaka

- Putri Imalya Azzahra Maskhulin, (2024). MEMAHAMI DAN MENGELOLA RISIKO BISNIS DALAM PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN BISNIS . *Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 2 (4), 194–203.
- Zesa Dinda Auliya (2024), PENDEKATAN INOVATIF PERENCANAAN PENGEMBANGAN BISNIS DI ERA DIGITAL. Vol 2, No 4 .
- Tania Urmila Cahyaning Wulan (2024), Perencanaan, Pengembangan, Strategi, Pemasaran dan Bisnis, Jawa Timur : Vol. 3 No. 1
- Fazira, Era (2024) PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP KONSUMEN PENGGUNA JASA PENGIRIMAN ATAS KETIDAKSESUAIAN BARANG YANG DITERIMA (Studi Kasus di J&T Express cabang Purwodadi).

BAB 15

Analisis Peramalan Jangka Panjang

Dengan Metode Time Series POM-QM Pada Perusahaan Start-Up Kelas.Digital

Pendahuluan

Digitalisasi dalam pendidikan telah menjadi pendorong utama perubahan sistem pendidikan global. Di Indonesia, perguruan tinggi mulai beradaptasi dengan teknologi digital, namun tantangan dalam transformasi ini masih besar, terutama terkait dengan akses, kualitas, dan integrasi teknologi dalam pengajaran. Startup edukasi seperti KelasDigital hadir sebagai solusi dengan menawarkan platform pembelajaran daring yang memungkinkan metode hybrid, kelas virtual, serta pengelolaan manajemen pendidikan. Dalam menghadapi perubahan jangka panjang, penting untuk melakukan peramalan potensi perkembangan perusahaan untuk mendukung pengambilan keputusan strategis.

Tujuan Penelitian

Analisis ini bertujuan untuk memberikan pandangan jangka panjang tentang potensi dan tantangan yang akan dihadapi KelasDigital dalam mendukung transformasi pendidikan perguruan tinggi melalui metode peramalan yang berbasis data dan prediksi jangka pendek.

Adapun tujuan lain dalam penelitian ini, yaitu:

1. Menganalisis dan meramalkan tren pendapatan, jumlah pengguna aktif, dan trafik situsweb pada perusahaan kelas.digital.
2. Menggunakan modul forecasting pada metode time series untuk memprediksi perkembangan kinerja bisnis tahun 2025, baik pada skala nasional maupun internasional.
3. Menilai apakah faktor-faktor seperti pendapatan, pengguna aktif, atau trafik situs web memiliki dampak signifikan pada pertumbuhan perusahaan di era digital 5.0.

Landasan Teori

Metode peramalan yang efektif harus memiliki tingkat akurasi yang tinggi. Tingkat akurasi ini diukur dengan mengevaluasi besarnya kesalahan peramalan, yaitu dengan membandingkan perbedaan antara hasil peramalan dan data aktual (Junianto et al., 2024). Peramalan yang baik bukanlah hasil dari spekulasi tanpa dasar, melainkan estimasi yang didasarkan pada pengamatan pola atau fenomena yang telah terjadi berulang kali. Proses peramalan membutuhkan penerapan metode yang dirancang untuk mengurangi tingkat kesalahan dalam hasil ramalan (Ayunda, Faizah, & Sujarwo, 2021). Untuk memprediksi tren pendapatan, jumlah pengguna aktif, dan trafik situsweb pada perusahaan kelas.digital, dilakukan pengumpulan data secara kuantitatif. Data yang digunakan berasal dari sumber sekunder yang disediakan oleh perusahaan KelasDigital.

Peramalan kinerja di Perusahaan KelasDigital perlu dilakukan untuk meningkatkan efisiensi operasional. Dengan menggunakan aplikasi POM QM, diharapkan dapat membantu pihak terkait, termasuk dinas dan pemangku kepentingan lainnya, dalam memprediksi perkembangan perusahaan secara lebih akurat.

Peramalan ditentukan dengan pengukuran relatif yang bertujuan untuk mengetahui besar kesalahan yang terjadi pada setiap metode peramalan yang digunakan (Yogautami et al, 2023). Dalam penelitian ini, akan diuji peramalan beberapa variabel penting, seperti:

1. Pendapatan bulanan
2. Jumlah pengguna aktif
3. Trafik situs web

Pada modul peramalan dalam POM –QM terdapat beberapa metode yang dapat digunakan untuk peramalan, diantaranya Naive Method, Moving Average, Weighted Moving Average, Exponential Smoothing, Trend Analysis (regress over time), Linear Regression/Least Square, Multiplicative Decomposition (seasonal) dan Additive Decomposition (seasonal) (Ayunda, Faizah, & Sujarwo, 2021).

Dengan berbagai metode peramalan yang tersedia dalam aplikasi POM-QM, diperlukan analisis untuk mengevaluasi akurasi hasil prediksi data deret waktu (time series) guna menentukan metode yang paling efektif. Penelitian ini menggunakan data deret waktu bulanan untuk memproyeksikan pendapatan bulanan perusahaan pada Januari 2025. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya dalam memilih metode peramalan yang sesuai untuk data deret waktu dengan pola musiman menggunakan software POM-QM.

Metodologi

Penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahapan. Tahap pertama yang dilaksanakan adalah pengumpulan data dari variabel pendapatan bulanan, jumlah pengguna aktif, dan trafik situs web kelas.digital. Dan tahap kedua yaitu deskripsi dan pengolahan data menggunakan aplikasi POM-QM.

Pengumpulan Data

1) Pendapatan Bulanan (Monthly Revenue) Tahun 2024

Pendapatan yang diperoleh setiap bulan dari platform digital atau produk.

Tabel 1 Data Monthly Revenue Tahun 2024

Tahun	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Des
2024	29,000	31,000	33,000	36,000	35,500	37,000	38,000	40,000	42,500	45,000	47,000	50,000

(Dalam jutaan), Sumber Data:

Diperoleh melalui laporan keuangan bulanan/tahunan perusahaan digital, atau melalui platform e-commerce dan fintech yang sudah mapan, seperti Amazon, Google, atau Netflix.

2) Jumlah Penggunaan Aktif Tahun 2024

Jumlah pengguna yang menggunakan platform atau aplikasi secara aktif dalam sebulan.

Tabel 2 Data Monthly Active Users Tahun 2024

Tahun	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Des
2024	610,00	620,00	630,00	640,00	650,00	660,00	670,00	680,00	690,00	700,00	710,00	720,00

(Dalam ratusan), Sumber Data:

Data ini bisa dikumpulkan dari platform digital atau aplikasi (misalnya, Instagram, TikTok, Spotify, atau platform e-commerce).

3) Trafik Situs Web Tahun 2024

Jumlah pengunjung yang unik datang ke situs atau aplikasi selama satu bulan.

Tabel 3 Data Monthly Unique Visitors Tahun 2024

Tahun	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Des
2024	3.000	3.100	3.200	3.400	3.500	3.600	3.800	4.000	4.200	4.500	4.800	5.000

(Dalam jutaan), Sumber Data:

Trafik situs web atau aplikasi dapat dilacak menggunakan alat analitik web seperti Google Analytics, Mixpanel, atau Hotjar.

Pengolahan Data

Pengolahan data dilakukan menggunakan software POM-QM berdasarkan data yang telah dikumpulkan. Proses ini melibatkan berbagai metode peramalan (forecasting) yang tersedia dalam aplikasi POM-QM hingga menghasilkan prediksi yang diinginkan. Berikut langkah-langkah penggunaan software POM-QM untuk peramalan:

1. Buka program QM dan pilih *Modul – Forecasting*.
2. Klik menu *File – New – Time Series Analysis*, maka akan muncul kotak dialog berjudul “Create dataset for Forecasting/Time Series Analysis”.
3. Di kotak dialog tersebut, masukkan judul peramalan (Title) sesuai yang ditentukan, bersama dengan jumlah periode data time series yang akan digunakan sebagai data olahan variabel. Selanjutnya, tentukan format nama untuk setiap baris periode (misalnya angka, huruf, atau bulan). Setelah selesai, tekan tombol *OK*.

Peramalan dilakukan menggunakan data in-sample, yaitu data yang digunakan sebagai input dalam proses peramalan dengan software POM-QM. Data in-sample yang digunakan mencakup periode dari Januari 2024 hingga Desember 2024. Proses peramalan dilakukan menggunakan dua metode, yaitu metode *naive method* dan *moving averages*. Sementara itu, untuk mengukur tingkat kesalahan, digunakan nilai *Mean Absolute Percentage Error* (MAPE).

Naive Method

Metode *naive* adalah teknik peramalan sederhana yang memprediksi nilai masa depan berdasarkan data aktual sebelumnya, dengan asumsi bahwa nilai di periode mendatang sama dengan periode sebelumnya. Metode ini cocok untuk data tanpa tren atau pola musiman.

Moving Averages

Metode peramalan *Moving Average* didasarkan pada perhitungan rata-rata aritmatika dari permintaan aktual selama sejumlah periode sebelumnya (Yogautami et al, 2023). Berikut adalah rumus perhitungan menggunakan metode *Moving Average*:

$$Y'_{t+1} = \frac{T_{t-n+1} + \dots + T_{t+1} + T_t}{n}$$

Keterangan:

Y'_{t+1} = Nilai peramalan periode t+1

T_t = Nilai asli periode ke - t

= Total deret waktu periode

Analisa Perbandingan Hasil Peramalan

Analisis perbandingan hasil peramalan digunakan untuk mengevaluasi efektivitas dan akurasi suatu metode dalam memprediksi data deret waktu (time series) (Ayunda, 2017). Setelah mengolah data menggunakan metode *naive method* dan *moving averages* tersebut, dilakukan perbandingan nilai MAPE dari masing-masing metode untuk menentukan metode dengan tingkat kesalahan (error) paling rendah. Semakin kecil nilai *Mean Absolute Percentage Error* (MAPE) maka semakin akurat suatu model peramalan.

Hasil dan Pembahasan

Perhitungan Naive Method

Proses ini dilakukan dengan cara memasukan data aktual dari variabel-variabel yang berisi 12 periode (Januari-Desember 2024) untuk memprediksi periode Januari 2025.

A. Pendapatan Bulanan (Monthly Revenue) Tahun 2024

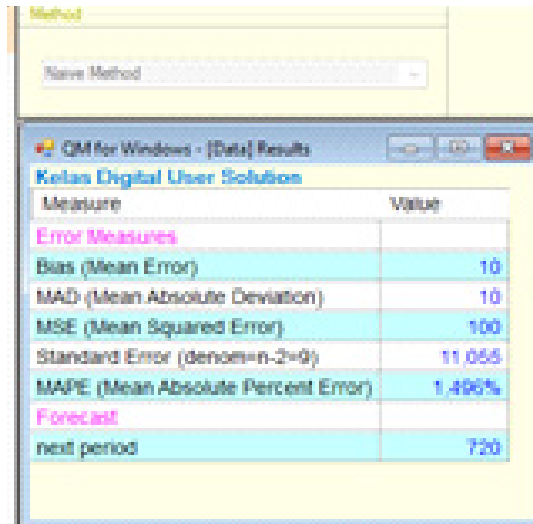
Method	Comment
Naive Method	MA

Forecasting/Time Series Analysis Results	
1000 Solution	
Measure	Value
Error Measures	
Bias (Mean Error)	1909.091
MAD (Mean Absolute Deviation)	2000
MSE (Mean Squared Error)	4545455.0
Standard Error (denom=n-2=9)	2357.023
MAPE (Mean Absolute Percent Error)	5.058%
Forecast	
next period	50000

Gambar 1 Perhitungan Naive Method Monthly Revenue

Berdasarkan Gambar 1, terlihat bahwa hasil peramalan menggunakan *naive method* menunjukkan prediksi pendapatan bulanan Perusahaan KelasDigital untuk periode Januari 2025 sebesar 50.000. Nilai ini dihasilkan dengan asumsi bahwa pendapatan pada periode mendatang sama dengan pendapatan aktual dari periode sebelumnya.

B. Jumlah Pengguna Aktif Tahun 2024



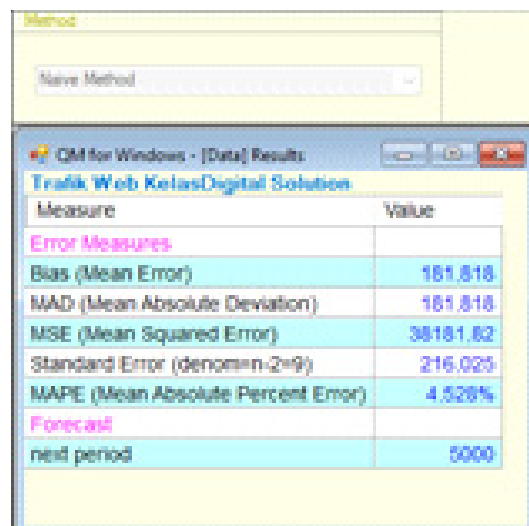
The screenshot shows the 'QM for Windows - [Data] Results' window. At the top, the 'Method' dropdown is set to 'Naive Method'. Below it, the title bar reads 'Kelas Digital User Solution'. The main table displays various error measures and a forecast.

Measure	Value
Error Measures	
Bias (Mean Error)	10
MAD (Mean Absolute Deviation)	10
MSE (Mean Squared Error)	100
Standard Error (denom=n-2=9)	11.055
MAPE (Mean Absolute Percent Error)	1.498%
Forecast	
next period	720

Gambar 2 Perhitungan Naive Method Jumlah Pengguna Aktif

Berdasarkan Gambar 2, terlihat bahwa hasil peramalan menggunakan *naive method* menunjukkan prediksi user aktif Perusahaan KelasDigital untuk periode Januari 2025 sebesar 720,00. Nilai ini dihasilkan dengan asumsi bahwa jumlah user pada periode mendatang sama dengan jumlah aktual dari periode sebelumnya.

C. Trafik Situs Web Tahun 2024



The screenshot shows the 'QM for Windows - [Data] Results' window. At the top, the 'Method' dropdown is set to 'Naive Method'. Below it, the title bar reads 'Trafik Web KelasDigital Solution'. The main table displays various error measures and a forecast.

Measure	Value
Error Measures	
Bias (Mean Error)	181.818
MAD (Mean Absolute Deviation)	181.818
MSE (Mean Squared Error)	38181.82
Standard Error (denom=n-2=9)	216.025
MAPE (Mean Absolute Percent Error)	4.528%
Forecast	
next period	5000

Gambar 3 Perhitungan Naive Method Trafik Situs Web

Berdasarkan Gambar 3, terlihat bahwa hasil peramalan menggunakan *naive method* menunjukkan prediksi trafik situs web Perusahaan KelasDigital untuk periode Januari 2025 sebesar 5.000. Nilai ini dihasilkan dengan asumsi bahwa trafik pada periode mendatang sama dengan trafik aktual dari periode sebelumnya.

Perhitungan *Moving Averages*

Proses ini dilakukan dengan menjumlahkan data dari 12 periode sebelumnya (Januari-Desember 2024) dan kemudian membaginya menjadi dua, sehingga rata-rata dari 6 periode terakhir digunakan untuk memperkirakan nilai pada Januari 2025.

A. Pendapatan Bulanan (Monthly Revenue) Tahun 2024

Method	# Periods to average
Moving Averages	2

Forecasting/Time Series Analysis Results	
1000 Solution	
Measure	Value
Error Measures	
Bias (Mean Error)	2800
MAD (Mean Absolute Deviation)	2800
MSE (Mean Squared Error)	8975000
Standard Error (denom=n-2=8)	3349.44
MAPE (Mean Absolute Percent Error)	6.874%
Forecast	
next period	48500

Gambar 4 Perhitungan Moving Average Monthly Revenue

Berdasarkan Gambar 4, terlihat bahwa hasil peramalan menggunakan *moving average* menunjukkan prediksi pendapatan bulanan Perusahaan KelasDigital untuk periode Januari 2025 sebesar 48.500. Nilai ini dihasilkan dengan asumsi bahwa pendapatan pada periode mendatang lebih rendah dari pendapatan aktual periode sebelumnya.

B. Jumlah Pengguna Aktif Tahun 2024

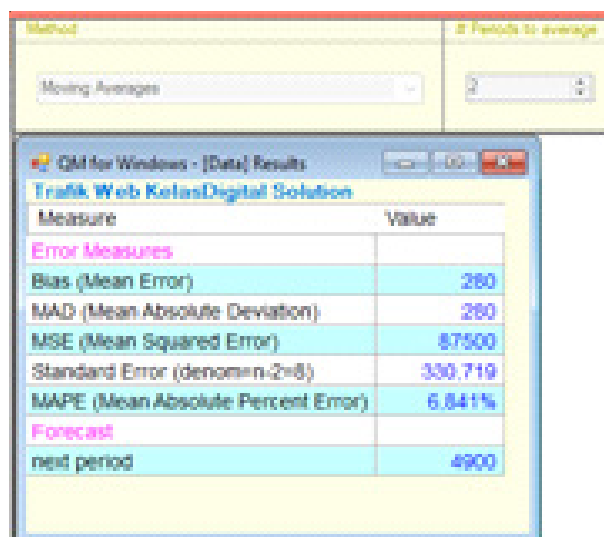
Method	# Periods to average
Moving Averages	2

QM for Windows - [Data] Results	
Kelas Digital User Solution	
Measure	Value
Error Measures	
Bias (Mean Error)	15
MAD (Mean Absolute Deviation)	15
MSE (Mean Squared Error)	325
Standard Error (denom=n-2=8)	18.771
MAPE (Mean Absolute Percent Error)	2.228%
Forecast	
next period	715

Gambar 5 Perhitungan Moving Average Jumlah Pengguna Aktif

Berdasarkan Gambar 5, terlihat bahwa hasil peramalan menggunakan *moving average* menunjukkan prediksi jumlah user aktif Perusahaan KelasDigital untuk periode Januari 2025 sebesar 715,00. Nilai ini dihasilkan dengan asumsi bahwa jumlah user pada periode mendatang lebih rendah dari jumlah aktual periode sebelumnya.

C. Trafik Situs Web Tahun 2024



Measure	Value
Error Measures	
Bias (Mean Error)	280
MAD (Mean Absolute Deviation)	280
MSE (Mean Squared Error)	87500
Standard Error (denominator=8)	330.719
MAPE (Mean Absolute Percent Error)	6.841%
Forecast	
next period	4900

Gambar 6 Perhitungan Moving Average Trafik Situs Web

Berdasarkan Gambar 6, terlihat bahwa hasil peramalan menggunakan *moving average* menunjukkan prediksi trafik situs web Perusahaan KelasDigital untuk periode Januari 2025 sebesar 4.900. Nilai ini dihasilkan dengan asumsi bahwa trafik pada periode mendatang lebih rendah dari trafik aktual periode sebelumnya.

Perbandingan *Mean Absolute Percentage Error (MAPE)*

Hasil peramalan pendapatan bulanan, jumlah pengguna aktif, dan trafik situs web Kelas.Digital untuk bulan berikutnya dilakukan menggunakan metode *Naive Method* dan *Moving Average*. Data yang digunakan mencakup pendapatan bulanan, jumlah pengguna aktif, serta trafik situs web Kelas.Digital, dengan total data sebanyak 12 bulan, mulai dari Januari 2024 hingga Desember 2024. Hasil analisis dari perhitungan peramalan dapat dilihat pada tabel berikut.

A. Pendapatan Bulanan (Monthly Revenue)

Tabel 4 Ukuran Kesalahan Masing-Masing Metode Peramalan

No	Metode	MAPE
1	Naive Method	5,058%
2	Moving Average	6,874%

Metode yang dipilih dan paling mendekati nilai nol untuk pendapatan bulanan adalah metode Naive Method dengan nilai MAPE sebesar 5,058%.

B. Jumlah Penggunaan Aktif

Tabel 5 Ukuran Kesalahan Masing-Masing Metode Peramalan

No	Metode	MAPE
1	Naive Method	1,496%
2	Moving Average	2,226%

Metode yang dipilih dan paling mendekati nilai nol untuk jumlah user aktif adalah metode Naive Method dengan nilai MAPE sebesar 1,496%.

C. Trafik Situs Web

Tabel 6 Ukuran Kesalahan Masing-Masing Metode Peramalan

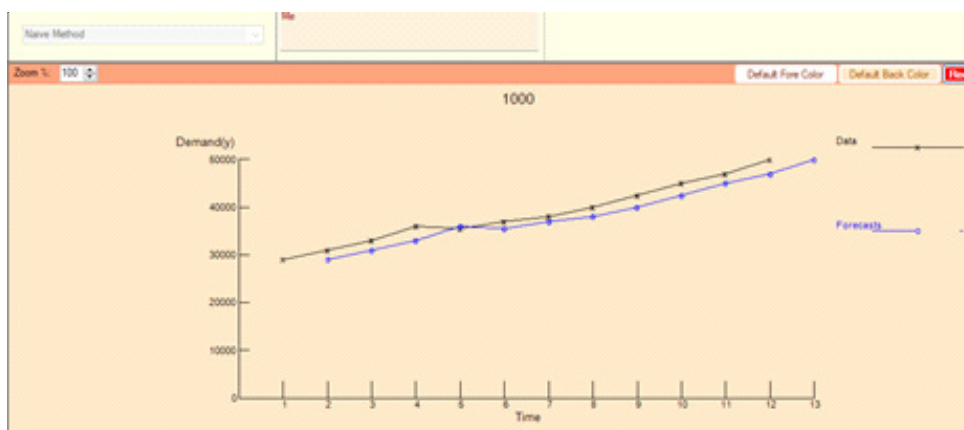
No	Metode	MAPE
1	Naive Method	4,528%
2	Moving Average	6,841%

Metode yang dipilih dan paling mendekati nilai nol untuk trafik situs web adalah metode Naive Method dengan nilai MAPE sebesar 4,528%.

Forecasting Graph

Berikut merupakan hasil peramalan dari metode yang menunjukkan perbandingan tingkat akurasi dalam sebuah model peramalan.

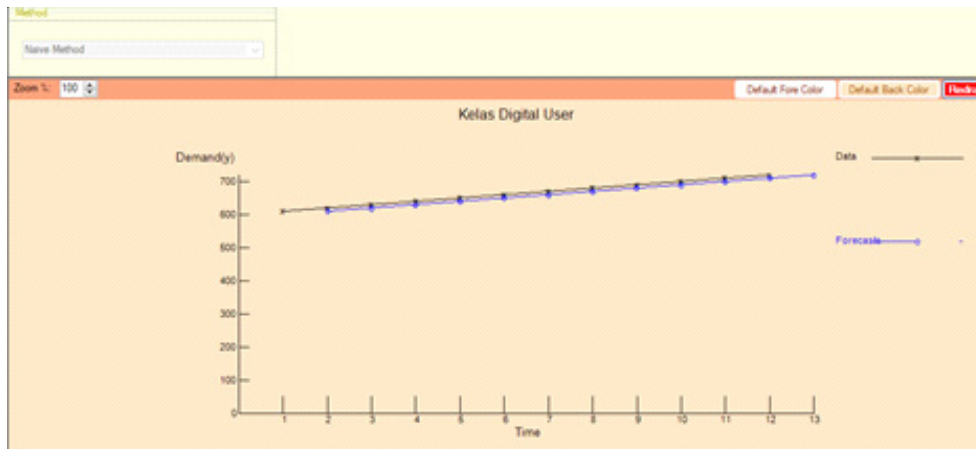
A. Pendapatan Bulanan (Monthly Revenue)



Gambar 7 Forecasting Graph Monthly Revenue

Berdasarkan grafik di atas, terlihat bahwa hasil peramalan menggunakan metode *Naive Method* menunjukkan kestabilan yang lebih baik dibandingkan dengan metode *Moving Average*.

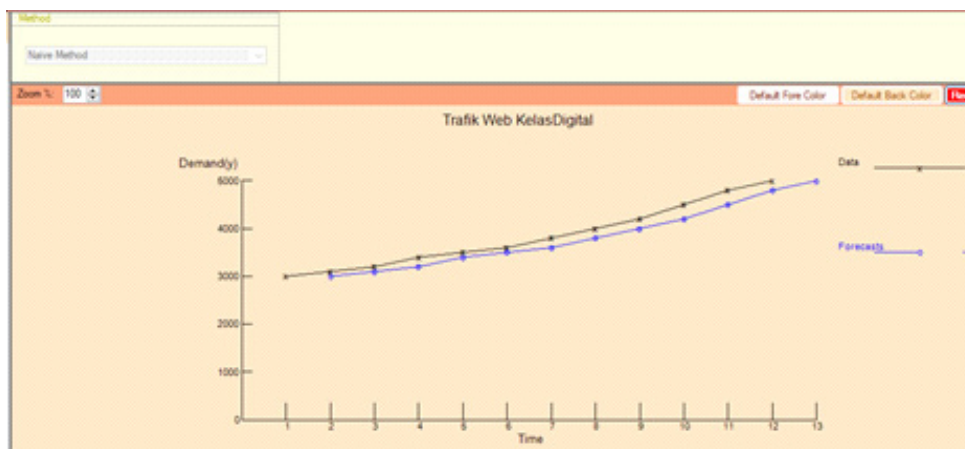
B. Jumlah Pengguna Aktif



Gambar 8 Forecasting Graph Jumlah Pengguna Aktif

Berdasarkan grafik di atas, terlihat bahwa hasil peramalan menggunakan metode *Naive Method* menunjukkan kestabilan yang lebih baik dibandingkan dengan metode *Moving Average*.

C. Trafik Situs Web



Gambar 9 Forecasting Graph Trafik Situs Web

Berdasarkan grafik di atas, terlihat bahwa hasil peramalan menggunakan metode *Naive Method* menunjukkan kestabilan yang lebih baik dibandingkan dengan metode *Moving Average*.

Kesimpulan

1. Metode time series yang digunakan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa hasil uji menggunakan *naive method* mampu memprediksi nilai di masa depan berdasarkan data aktual dari periode sebelumnya. Dengan penerapan metode ini, tren pendapatan,

jumlah pengguna aktif, dan trafik situs web pada Perusahaan Kelas.Digital berhasil diramalkan. Hasil peramalan menunjukkan kestabilan pada ketiga variabel tersebut, yang mencerminkan pola konsisten dalam data historis. Kestabilan ini dapat menjadi indikator positif untuk mendukung pengambilan keputusan strategis perusahaan, terutama dalam perencanaan bisnis jangka pendek dan menengah.

2. KelasDigital memiliki peluang besar untuk meningkatkan kinerja bisnisnya di tahun 2025, baik di tingkat nasional maupun internasional. Dengan dukungan strategi yang tepat, termasuk optimalisasi teknologi digital, analisis data yang akurat, dan adaptasi terhadap tren pasar global, perusahaan ini dapat memperluas jangkauan pasarnya. Potensi tersebut didukung oleh pertumbuhan pengguna aktif, peningkatan trafik situs web, serta konsistensi pendapatan bulanan yang menunjukkan kestabilan operasional.
3. Pendapatan, jumlah pengguna aktif, dan trafik situs web memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan Perusahaan Kelas.Digital di era digital 5.0. Meski demikian, keberhasilan implementasi dan keberlanjutan pertumbuhan jangka panjang sangat bergantung pada faktor lain, seperti dukungan kebijakan pemerintah, kemajuan infrastruktur teknologi, serta pengembangan fitur yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan akademik yang terus berkembang.

Saran

KelasDigital diharapkan dapat memperkuat kerjasama dengan perguruan tinggi dan pemerintah, serta berinvestasi pada teknologi personalisasi pembelajaran untuk meningkatkan daya tarik platform. Selain itu, memperhatikan keamanan data dan meningkatkan edukasi terkait manfaat pembelajaran daring bagi seluruh pemangku kepentingan juga menjadi hal yang krusial.

Daftar Pustaka

- Dwi Junianto, Pangki Suseno, Yeni Roha Mahariani, Bayu Sandi Wibowo. (2024). *Workshop Pengembangan Kompetensi Mahasiswa pada Implementasi Teknik Peramalan Kuantitatif Berbasis Software POM QM for Windows*. Social Engagement Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol. 02, No. 02.
- Nurul Hidayat, Amelia Kirana, Nur Irmawati, Dela Kristiani Lanti, Muh. Fikrah Syahnadin. (2023). *Penerapan Peramalan Penjualan Menggunakan Aplikasi POM QM (Studi Kasus pada Petani Jeruk Limau Mamburungan)*. Inovasi dan Kreativitas dalam Ekonomi, Vol. 7, No. 5, Mei, Hal. 14-22.
- Radya Yogautami, Cicin Dewi R., Gea Azoya A., Galuh Eska M. (2023). *Analisis Peramalan (Forecasting) Produksi Jagung di Provinsi Lampung dengan Aplikasi POM QM*. Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA), ISSN: 2614-4670 (p), ISSN: 2598-8174 (e), Vol. 7, No. 4, Hal. 1299-1308.

- Nisa Ayunda, Faizah, Sujarwo. (2021). *Analisa Peramalan Data Time-Series dengan Aplikasi Windows POM-QM*. Jurnal Ilmiah Matematika dan Pendidikan Matematika, Vol. 11, No. 2.
- Makridakis, S., Wheelwright, S. C., & Hyndman, R. J. (1998). *Forecasting: Methods and Applications*.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). *Basic Econometrics*.
- Alpaydin, E. (2020). *Introduction to Machine Learning*.
- Linstone, H. A., & Turoff, M. (1975). *The Delphi Method: Techniques and Applications*

BAB 16

Rancangan Desain Kerja Sekolah

Melalui Program Celengan Emas untuk Siswa yang

Terancam Putus Sekolah

I. Pendahuluan

Pendidikan merupakan aspek penting dalam pengembangan sumber daya manusia. Dalam konteks ini, sekolah memegang peranan krusial sebagai institusi yang membentuk karakter dan keterampilan siswa. Namun, dalam praktiknya, banyak siswa yang menunjukkan kurangnya minat dan motivasi untuk belajar. Salah satu solusi untuk mengatasi masalah ini adalah dengan menerapkan desain kerja yang efektif dalam lingkungan sekolah. Desain kerja yang baik tidak hanya memperhatikan aspek fisik tetapi juga psikologis siswa, yang diharapkan dapat meningkatkan minat dan keterlibatan mereka dalam proses belajar.

Pendidikan tidak bisa dijauhkan dari kehidupan masyarakat, antara Pendidikan dan perkembangan masyarakat tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Kemajuan suatu masyarakat dan suatu bangsa sangat ditentukan Pembangunan sektor pendidikan dalam penyiapan Sumber Daya Manusia (SDM) (Idi, 2011:60). Pendidikan bisa disebut sebagai asset yang berharga bagi setiap orang karena pendidikan mampu meningkatkan kualitas sumber daya manusia sehingga mampu bersaing dan meningkatkan ketrampilan sesuai dengan tujuan pendidikan nasional. Melalui Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014, melalui Peraturan Bersama Antara Direktur Jenderal Pendidikan Dasar dan Menengah dan Direktur Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat Nomor: 07/D/BP/2017 Nomor: 02/MPK.C/PM/2017 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Program Indonesia Pintar Tahun 2017, dengan bertujuan Meningkatkan akses bagi anak usia 6 sampai dengan 21 tahun untuk mendapatkan layanan pendidikan sampai tamat satuan pendidikan menengah untuk mendukung pelaksanaan Pendidikan Menengah Universal/Rintisan Wajib Belajar 12 Tahun.

Persoalan siswa putus sekolah termasuk masalah pendidikan yang harus segera ditangani. Siswa putus sekolah merupakan hal yang menghambat kemajuan perkembangan dan

peningkatan kualitas sumber daya manusia di Indonesia dikarenakan jika anak-anak usia sekolah putus sekolah maka yang terjadi manusia bangsa Indonesia hanya memiliki kemampuan dan wawasan rendah sehingga untuk bersaing pun tak mampu karena memiliki kualifikasi yang rendah.

II. Landasan Teori

Menurut Gunawan (2000: 71), menyatakan putus sekolah merupakan predikat yang diberikan kepada mantan peserta didik yang tidak mampu menyelesaikan suatu jenjang pendidikan, sehingga tidak dapat melanjutkan studinya ke jenjang pendidikan berikutnya. Sesuai dengan Gunawan, Ungureanu dalam (Wijaya, 2018: 4) mengatakan putus sekolah adalah segala bentuk pendidikan dan mengacu pada anak muda yang melepaskan sekolah sebelum menyelesaikan wajib studi.

Faktor yang menyebabkan siswa putus sekolah adalah faktor ekonomi, hal ini diungkapkan oleh Sukmadinata dalam (Suyanto, 2010: 356), menyampaikan bahwa faktor utama Faktor-Faktor Penyebab...(Destiar A. Maghfirah) 217 penyebab anak mengalami putus sekolah adalah kesulitan ekonomi atau karena orangtua tidak mampu menyediakan biaya bagi sekolah anak-anaknya. Tidak jarang terjadi orang tua meminta anaknya untuk berhenti sekolah karena mereka membutuhkan anaknya untuk membantu pekerjaan orang tua.

Saroni (2013: 192) mengungkapkan masalah utama yang sering menjadi alasan siswa putus sekolah disebabkan oleh aspek finansial. Khususnya pendidikan sekolah menengah yang biayanya diluar perhitungan. Sedangkan menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Dewi, dkk (2014) diBali, bahwa faktor-faktor penyebab anak putus sekolah adalah:

- (1) faktor ekonomi,
- (2) faktor perhatian orang tua,
- (3) fasilitas pembelajaran,
- (4) minat anak untuk sekolah,
- (5) budaya dan
- (6) faktor Lokasi sekolah.

Menurut Suyanto (2010: 354) menyatakan bahwa, ada beberapa factor yang menyebabkan anak mengalami putus sekolah yaitu:

- (1) akibat tekanan kemiskinan;
- (2) kurangnya animo orangtua terhadap arti penting pendidikan; dan
- (3) sejumlah faktor lain, seperti tidak naik kelas, dan teman-temannya.

III. Metodologi Penelitian

· Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif yang bertujuan untuk mengungkap secara mendalam suatu pengalaman yang di alami oleh subyek.

Menurut Azwar (1998: 5) penelitian menggunakan pendekatan kualitatif lebih menekankan analisisnya pada proses penyimpulan deduktif dan induktif serta pada analisis terhadap dinamika hubungan antar fenomena yang diamati, dengan menggunakan logika ilmiah.

· Tempat dan Waktu

Penelitian Penelitian dilaksanakan pada bulan juli -Juni 2023. Penelitian ini mengambil lokasi di SMK/SMA Widya Kusuma Cileungsi Kabupaten Bogor Jawa Barat.

· Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara semi terstruktur, observasi non partisipan dan studi dokumentasi

· Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan sesuai dengan teori Miles, Huberman dan Saldana dalam Armando (2017: 47) yaitu menganalisis data dengan tiga langkah: kondensasi data (data condensation), penyajian data (data display), dan menarik simpulan atau verifikasi (conclusion drawing and verification)

· Teknik Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan uji kredibilitas dengan melakukan triangulasi yaitu untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber dan juga menggunakan triangulasi teknik yaitu untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Teknik

IV. Hasil Penelitian

Adapun hasil penelitian yang diperoleh atas putus sekolah diantaranya adalah:

- Faktor Ekonomi. Berawal dari penghasilan orang tua yang tidak menentu tiap harinya, kemudian tanggungan jumlah anggota keluarga dan juga biaya yang dibutuhkan bukan hanya untuk sekolah saja melainkan juga terutama untuk transportasi, kebutuhan pribadi siswa, uang saku. Siswa kemudian memilih bekerja agar mampu memenuhi kebutuhan

sekolah seperti ingin memiliki sepeda motor, ingin membantu orang tua dan mencari uang saku tambahan.

- Faktor Orang Tua. Latar belakang pendidikan orang tua yang sedang-rendah, selanjutnya broken home, kemudian orang tua meninggal, hingga keputusan orang tua yang salah. Kurangnya perhatian orang tua kepada anak membuat anak mencari perhatian kepada orang lain, terutama pada teman-temannya atau bahkan kepada pacarnya. Anak yang melakukan perilaku tidak baik hanya untuk mencari perhatian dari orang tuanya. Namun yang ada anak lebih dimarahi, dipukul bahkan anak ditelantarkan, membebaskan anak mau melakukan apa saja.
- Faktor Internal Siswa. Kurangnya minat terhadap sekolah dan kurangnya motivasi bersekolah yang dikarenakan terpaksa merelakan keinginannya untuk bersekolah di sekolah yang mereka inginkan. Setelah gagal mengikuti tes, yang kemudian terpaksa sekolah yang kemudian merasa tidak nyaman, tidak betah sehingga melakukan kenakalan- kenakalan atau melanggar tata tertib bahkan tidak mau masuk sekolah. Setelah itu, siswa enggan untuk Kembali bersekolah dikarenakan malu karena terlalu sering tidak pernah masuk sekolah, kemudian bosan belajar, dan jenuh. Keterpaksaan membuat mereka tidak cocok dan tidak nyaman bersekolah sehingga akhirnya mereka banyak melakukan pelanggaran tata tertib seperti tidak pernah masuk sekolah yang kemudian malas dan malu kembali bersekolah lagi.
- Faktor Lingkungan. Terutama lingkungan teman sebaya adalah salah satu yang menyebabkan siswa putus sekolah. Lingkungan teman sebaya yang dapat saling mempengaruhi dapat menyebabkan siswa-siswa melakukan kegiatan seperti pacaran yang kemudian berujung menjadi menikah dibawah umur sehingga menyebabkan putus sekolah. Selain itu, teman sebaya juga dapat menyebabkan perilaku yang melanggar norma hukum dan nilai-nilai yang ada di masyarakat seperti, minum-minuman beralkohol, minum obat-obatan, bermain judi.
- Faktor lingkungan sekolah juga dapat menyebabkan siswa putus sekolah seperti halnya kebijakan dan peraturan yang ada di sekolah membuat siswa-siswa tidak menjadi merasa nyaman untuk belajar di sekolah tersebut. Lingkungan sekolah juga dapat menyebabkan siswa putus sekolah yang dikarenakan siswa terlalu banyak melakukan pelanggaran tata tertib seperti tidak pernah masuk sekolah, membolos, membawa handphone, terlambat, makan di kelas, rambut yang tidak rapi, memecahkan kaca jendela hingga mencuri. Sehingga mendapatkan poin yang maksimal hingga berujung pengembalian ke orang tua.

Dengan Menggunakan Pendekatan Kualitatif bisa di simpulkan bahwa:

With respect to **AHP priorities**, which criterion is more important, and how much more on a scale 1 to 9?

A - wrt AHP priorities - or B?		Equal	How much more?
1	☒ faktor ekonomi ☐ faktor orang tua	☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9	
2	☒ faktor ekonomi ☐ faktor internal siswa	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☒ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9	
3	☒ faktor ekonomi ☐ faktor lingkungan	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☒ 7 ☐ 8 ☐ 9	
4	☒ faktor ekonomi ☐ faktor lingkungan sekolah	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☒ 8 ☐ 9	
5	☒ faktor orang tua ☐ faktor internal siswa	☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9	
6	☒ faktor orang tua ☐ faktor lingkungan	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☒ 7 ☐ 8 ☐ 9	
7	☒ faktor orang tua ☐ faktor lingkungan sekolah	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☒ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9	
8	☒ faktor internal siswa ☐ faktor lingkungan	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☒ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9	
9	☒ faktor internal siswa ☐ faktor lingkungan sekolah	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☒ 7 ☐ 8 ☐ 9	
10	☒ faktor lingkungan ☐ faktor lingkungan sekolah	☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9	

CR = 7.9% OK

[Calculate](#) [Download \(.csv\)](#) ☐ dec. comma

Resulting Priorities

Priorities

These are the resulting weights for the criteria based on your pairwise comparisons:

Cat	Priority	Rank	(+)	(-)
1 faktor ekonomi	49.1%	1	27.2%	27.2%
2 faktor orang tua	25.8%	2	5.2%	5.2%
3 faktor internal siswa	16.9%	3	7.7%	7.7%
4 faktor lingkungan	4.7%	4	1.8%	1.8%
5 faktor lingkungan sekolah	3.5%	5	1.5%	1.5%

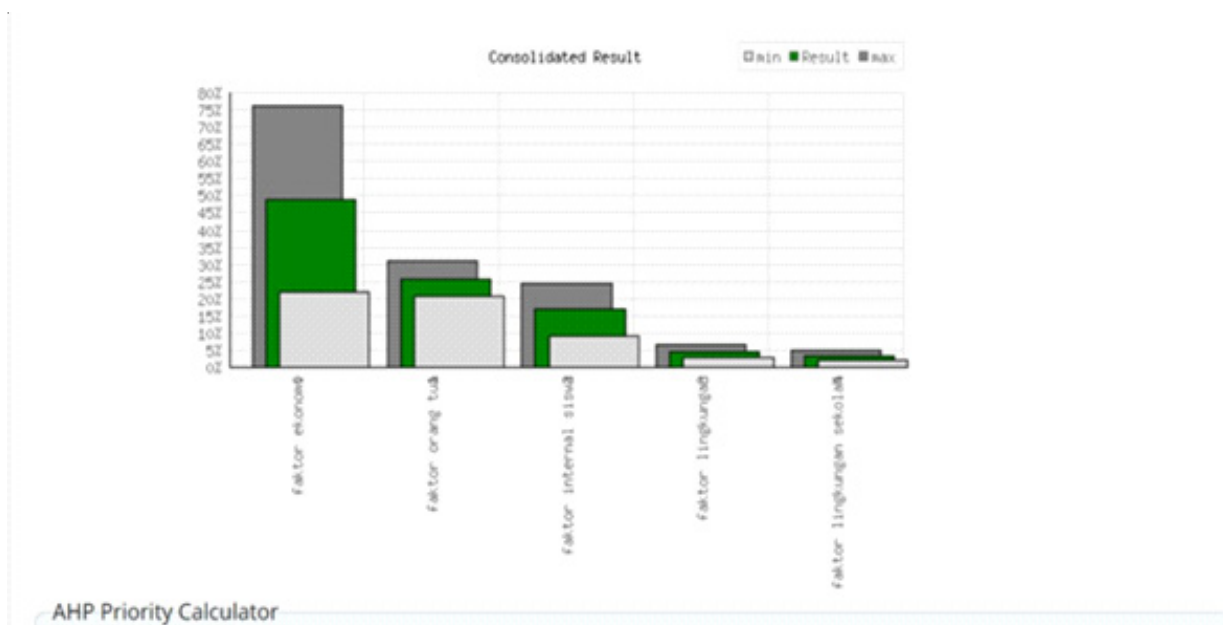
Number of comparisons = 10
Consistency Ratio CR = 7.9%

Decision Matrix

The resulting weights are based on the principal eigenvector of the decision matrix:

	1	2	3	4	5
1	1	2.00	6.00	7.00	8.00
2	0.50	1	2.00	7.00	6.00
3	0.17	0.50	1	6.00	7.00
4	0.14	0.14	0.17	1	2.00
5	0.12	0.17	0.14	0.50	1

Principal eigen value = 5.357
Eigenvector solution: 6 iterations, delta = 2.5E-8



Adapun beberapa program sekolah yang bekerja sama dengan kemendikbud untuk menanggulangi peristiwa ini adalah:

1. Program Indonesia Pintar (PIP) adalah salah satu program bantuan pemerintah untuk anak yang putus sekolah: Program ini memberikan bantuan tunai pendidikan kepada anak usia 6–21 tahun dari keluarga miskin atau rentan miskin. Bantuan ini diberikan melalui Kartu Indonesia Pintar (KIP). Besaran bantuan berbeda-beda tergantung jenjang pendidikan, yaitu:

- Siswa SD: Rp 450.000 per tahun
- Siswa SMP: Rp 750.000 per tahun
- Siswa SMA: Rp 1.800.000 per tahun

Selain PIP, pemerintah daerah juga memiliki program untuk menangani anak putus sekolah, seperti: Memberikan beasiswa pendidikan bagi masyarakat miskin, Program bantuan siswa miskin (BSM), Sosialisasi kepada masyarakat.

2. Program celengan emas buat siswa. Dimana program ini berjalan atas bantuan dari pada donatur, CSR, dan beasiswa dari industry yang sudah bekerja sama dengan sekolah. Diharapkan lewat bantuan ini anak2 yang masih memiliki semangat belajar namun bermasalah dari segi ekonomi bisa menyelesaikan sekolahnya dengan baik.

V. Kesimpulan

Berawal dari penghasilan orang tua yang tidak menentu tiap harinya, kemudian tanggungan jumlah anggota keluarga dan juga biaya yang dibutuhkan bukan hanya untuk

sekolah saja. Siswa kemudian memilih bekerja agar mampu memenuhi kebutuhan sekolah seperti ingin memiliki sepeda motor, ingin membantu orang tua dan mencari uang saku tambahan.

Latar belakang pendidikan orang tua yang sedang-rendah, selanjutnya broken home, kemudian orang tua meninggal, hingga keputusan orang tua yang salah serta kurangnya perhatian orang tua kepada anak membuat anak mencari perhatian kepada orang lain, terutama pada teman-temannya atau bahkan kepada pacarnya. Kurangnya minat terhadap sekolah dan kurangnya motivasi bersekolah yang dikarenakan terpaksa.

Adapun beberapa program sekolah yang bekerja sama dengan kemendikbud untuk menanggulangi peristiwa ini adalah:

1. Program Indonesia Pintar (PIP) adalah salah satu program bantuan pemerintah untuk anak yang putus sekolah: Program ini memberikan bantuan tunai pendidikan kepada anak usia 6–21 tahun dari keluarga miskin atau rentan miskin. Bantuan ini diberikan melalui Selain PIP, pemerintah daerah juga memiliki program untuk menangani anak putus sekolah, seperti: Memberikan beasiswa pendidikan bagi masyarakat miskin, Program bantuan siswa miskin (BSM), Sosialisasi kepada masyarakat.
2. Program celengan emas buat siswa. dimana program ini berjalan atas bantuan dari pada donatur, CSR, dan beasiswa dari industry yang sudah bekerja sama dengan sekolah. diharapkan lewat bantuan ini anak2 yang masih memiliki semangat belajar namun bermasalah dari segi ekonomi bisa menyelesaikan sekolahnya dengan baik.

VI. Daftar Pustaka

- Azwar, Saifuddin. (1998). Metode Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset.
- Dewi, N.A.K. Zuhri, A. Dunia, I.K. (2014). Analisis Faktor-faktor Penyebab Anak Putus Sekolah Usia Pendidikan Dasar di Kecamatan Gerokgak Tahun 2012/2013. Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha, Vol 4 No 1, Hlm 1-12
- Farah, Mutiara. (2014). Faktor Penyebab Putus Sekolah Dan Dampak Negatifnya Bagi Anak (Studi Kasus di Desa Kalisoro Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar). Skripsi thesis, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Gunawan, Ary H. (2000). Sosiologi Pendidikan, Suatu Analisis Sosiologi Tentang Berbagai Problem Pendidikan. Jakarta: Rineka Cipta.
- Idi, Abdullah. (2011). Sosiologi Pendidikan: Individu, Masyarakat, dan Pendidikan. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Kemdikbud. (2012). Prosiding: Riset Kebijakan Pendidikan Anak di Indonesia. UNICEF Indonesia: Lembaga Penelitian SMERU.
- Kemdikbud. (2016). Ikhtisar Data Pendidikan Tahun 2016/2017. Jakarta: PDSPK Kemdikbud.

- Kemdikbud. (2017). Peraturan Bersama Antara Direktur Jenderal Pendidikan Dasar dan Menengah dan Direktur Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat Nomor:07/D/BP/2017 Nomor:02/MPK.C/PM/2017 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Program Indonesia Pintar Tahun 2017.
- Saroni, Mohammad. (2013). Pendidikan untuk Orang Miskin: Membuka Keran Keadilan dalam Kesempatan Berpendidikan. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Suyanto, Bagong. (2010). Masalah Sosial Anak. Jakarta: Kencana

BAB 17

Manajemen Peningkatan Mutu Tenaga Pendidik di Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina, Kecamatan Gunung Putri

Abstrak

Peningkatan mutu tenaga pendidik merupakan salah satu komponen penting dalam menciptakan lingkungan pendidikan berkualitas, khususnya di Pesantren Tahfidz Quran. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen peningkatan mutu tenaga pendidik di Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina, Kecamatan Gunung Putri. Kajian ini mencakup aspek perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, dan evaluasi untuk memastikan pengembangan kompetensi pengajar yang berkelanjutan. Melalui pendekatan deskriptif kualitatif, penelitian ini mengeksplorasi program pelatihan, sistem evaluasi kinerja, dan strategi pengelolaan yang diterapkan untuk mendukung pembentukan tenaga pendidik yang kompeten dan berdedikasi.

Pendahuluan

Pesantren Tahfidz Quran memiliki peran besar dalam mencetak generasi penghafal Al-Quran yang memiliki pemahaman mendalam dan karakter Islami. Salah satu aspek utama yang mendukung keberhasilan pendidikan di pesantren adalah kualitas tenaga pendidik. Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina di Kecamatan Gunung Putri, sebagai lembaga pendidikan berbasis agama, memiliki tanggung jawab dalam menyediakan tenaga pendidik yang berkualitas. Oleh karena itu, manajemen peningkatan mutu tenaga pendidik menjadi hal penting yang perlu diperhatikan.

Manajemen Peningkatan Mutu Tenaga Pendidik

Manajemen peningkatan mutu tenaga pendidik di Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina mencakup beberapa tahap penting yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, dan evaluasi.

1. Perencanaan

Pada tahap perencanaan, pesantren melakukan identifikasi kebutuhan tenaga pendidik berdasarkan standar pendidikan dan kebutuhan khusus tahfidz Quran. Berikut adalah langkah-langkah perencanaan yang diterapkan:

- **Analisis Kebutuhan Pelatihan:**

Mengidentifikasi bidang yang perlu ditingkatkan, seperti metode hafalan, pendekatan psikologi santri, serta proses Kegiatan Belajar Mengajar.

- **Perencanaan Program Pelatihan dan Pengembangan:**

Merancang program pelatihan berkala, workshop, serta kursus intensif bagi pengajar untuk meningkatkan kualitas mengajar.

2. Pelaksanaan

Pelaksanaan program peningkatan mutu dilakukan melalui berbagai kegiatan, antara lain:

- **Pelatihan dan Workshop:**

Memberikan pelatihan kepada tenaga pendidik, baik di dalam maupun luar pesantren, yang meliputi metode tahfidz yang efektif, pembelajaran interaktif, serta pendekatan pendidikan karakter.

- **Studi Banding:**

Mengirimkan guru untuk belajar ke pesantren atau lembaga tahfidz lain yang memiliki sistem manajemen yang baik.

3. Pengawasan

Pengawasan terhadap kualitas pengajaran tenaga pendidik dilakukan secara berkala untuk memastikan pelaksanaan sesuai dengan standar. Pengawasan mencakup :

- **Supervisi Rutin:**

Mudir pesantren atau Kepala Sekolah melakukan supervisi berkala untuk memantau metode mengajar dan perkembangan santri.

- **Observasi Kelas:**

Pengawas pendidikan melakukan observasi langsung terhadap proses belajar mengajar untuk melihat efektivitas dan penerapan metode pembelajaran yang diajarkan.

4. Evaluasi

Evaluasi berfungsi untuk menilai keberhasilan program peningkatan mutu dan memberikan umpan balik untuk perbaikan. Proses evaluasi meliputi:

- **Penilaian Kinerja Guru:**

Evaluasi kinerja berdasarkan pencapaian target hafalan, tingkat pemahaman santri, dan umpan balik dari santri maupun orang tua.

- **Penilaian Program Pelatihan:**

Mengkaji efektivitas program pelatihan yang telah diadakan, apakah telah memberikan dampak positif terhadap kompetensi guru.

Kesimpulan

Manajemen peningkatan mutu tenaga pendidik di Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina melibatkan serangkaian proses perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, dan evaluasi yang mendetail untuk memastikan kualitas pengajaran. Dengan dukungan yang tepat, peningkatan mutu tenaga pendidik dapat dicapai, sehingga mampu mendukung keberhasilan program Tahfidz Quran yang menjadi fokus utama pesantren. Langkah-langkah strategis dalam manajemen peningkatan mutu, disertai solusi terhadap tantangan yang dihadapi, diharapkan dapat memberikan kontribusi besar dalam mencetak generasi penghafal Al-Quran yang kompeten dan berakhlak mulia.

Landasan Teori

1. Teori Manajemen Pendidikan

Manajemen pendidikan merupakan upaya untuk mengelola berbagai aspek dalam institusi pendidikan agar proses belajar mengajar berjalan optimal. Menurut Terry (2003), manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian sumber daya untuk mencapai tujuan. Di pesantren Tahfidz Quran, manajemen pendidikan difokuskan pada peningkatan kompetensi dan efektivitas tenaga pendidik dalam mencetak santri penghafal Al-Quran yang berkualitas.

Dalam konteks ini, teori manajemen pendidikan memberikan kerangka kerja untuk merencanakan dan melaksanakan kegiatan yang mendukung peningkatan mutu tenaga pendidik melalui pelatihan, supervisi, dan evaluasi kinerja.

2. Teori Kualitas Total (Total Quality Management)

Konsep Total Quality Management (TQM) dalam pendidikan menekankan pentingnya perbaikan berkelanjutan (continuous improvement) dan partisipasi seluruh anggota

organisasi untuk mencapai kualitas pendidikan yang diinginkan. Menurut Deming (1986), TQM berfokus pada pengembangan kualitas seluruh elemen organisasi, termasuk tenaga pendidik, sarana, dan lingkungan belajar.

Dalam pesantren tahfidz Quran, penerapan prinsip TQM berarti melibatkan pengelola, pengajar, dan staf dalam upaya bersama untuk meningkatkan kualitas pendidikan, misalnya melalui program pelatihan rutin, penilaian performa, dan penyempurnaan metode hafalan Al-Quran. TQM juga menekankan pentingnya umpan balik dan evaluasi secara berkelanjutan, sehingga program peningkatan mutu bisa disesuaikan dengan kebutuhan aktual di lapangan.

3. Teori Kompetensi Tenaga Pendidik

Menurut Spencer dan Spencer (1993), kompetensi adalah karakteristik mendasar seseorang yang berhubungan langsung dengan performa superior. Dalam pendidikan, kompetensi guru atau tenaga pendidik mencakup pengetahuan, keterampilan, sikap, dan perilaku yang diperlukan untuk mengajar secara efektif.

Tenaga pendidik di Pesantren Tahfidz Quran memerlukan kompetensi khusus, termasuk:

- **Kompetensi Keagamaan:** Pengetahuan mendalam tentang Al-Quran, metode tahfidz, fiqh, dan tafsir.
- **Kompetensi Pedagogik:** Keterampilan dalam mengajar, menyusun kurikulum hafalan/ belajar, serta mampu menciptakan suasana belajar yang mendukung bagi santri.
- **Kompetensi Sosial dan Karakter:** Kemampuan untuk berinteraksi dengan santri dan lingkungan secara baik, yang mencakup aspek kesabaran, keteladanan, dan kasih sayang.

4. Teori Motivasi dan Keterlibatan Guru

Teori motivasi, seperti yang dikemukakan oleh Maslow (1943) dan Herzberg (1966), menyoroti faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat motivasi dan kepuasan kerja tenaga pendidik. Menurut Herzberg, faktor-faktor motivator (motivational factors) seperti pengakuan, pencapaian, dan tanggung jawab memiliki peran besar dalam memotivasi guru untuk meningkatkan kinerja.

Di Pesantren tahfidz Quran, teori ini relevan untuk merancang sistem penghargaan, insentif, dan pengembangan karier bagi tenaga pendidik. Motivasi yang baik akan mendorong guru untuk lebih berdedikasi dalam mengajarkan tahfidz dan membimbing santri.

5. Teori Evaluasi Kinerja

Evaluasi kinerja adalah proses menilai efektivitas tenaga pendidik dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Menurut teori evaluasi dari Kirkpatrick (1998), evaluasi dapat dilakukan pada empat level, yaitu:

- **Reaksi:** Mengukur respon atau umpan balik tenaga pendidik terhadap pelatihan atau program pengembangan.
- **Pembelajaran:** Mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan setelah pelatihan.
- **Perilaku:** Mengamati apakah tenaga pendidik menerapkan hasil pelatihan dalam proses mengajar.
- **Hasil:** Menilai dampak akhir pada kualitas pendidikan dan pencapaian hasil belajar santri.

6. Teori Pembelajaran Kolaboratif dan Pembelajaran Holistik

Pendekatan kolaboratif dalam pendidikan berfokus pada kerjasama antar tenaga pendidik untuk saling bertukar pengetahuan dan keterampilan. Teori ini relevan di lingkungan pesantren karena mendukung adanya diskusi, saling berbagi pengalaman mengajar, dan pengembangan strategi tahfidz yang efektif.

Pembelajaran holistik, yang menekankan pada pengembangan seluruh aspek individu (kognitif, afektif, dan spiritual), juga menjadi landasan penting dalam pendidikan di Pesantren Tahfidz. Metode ini membantu santri tidak hanya menghafal Al-Quran, tetapi juga memahami nilai-nilai yang terkandung di dalamnya dan mengamalkannya dalam kehidupan sehari-hari.

Metodologi

Metodologi ini menguraikan pendekatan penelitian yang digunakan untuk mengkaji manajemen peningkatan mutu tenaga pendidik di Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina, Kecamatan Gunung Putri. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan tujuan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai strategi dan pelaksanaan peningkatan mutu tenaga pendidik di pesantren tersebut.

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu metode yang bertujuan untuk menggambarkan fenomena secara detail dan mendalam berdasarkan data yang dikumpulkan. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memahami konteks, nilai, dan dinamika yang ada dalam pengelolaan tenaga pendidik di pesantren.

2. Lokasi dan Subjek Penelitian

- **Lokasi:** Penelitian dilakukan di Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina yang berada di Kecamatan Gunung Putri. Lokasi ini dipilih karena memiliki program khusus Tahfidz Quran dan mengelola tenaga pendidik dengan kompetensi keagamaan yang spesifik.
- **Subjek Penelitian:** Subjek penelitian meliputi tenaga pendidik di pesantren (ustadz/ustadzah), pengurus pesantren yang bertanggung jawab dalam bidang pendidikan dan peningkatan mutu, serta santri atau orang tua santri untuk memberikan perspektif tentang efektivitas pengajaran.

3. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang akurat dan mendalam, penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu:

- **Wawancara Mendalam:** Wawancara dilakukan dengan tenaga pendidik dan pengurus pesantren untuk mendapatkan informasi tentang strategi peningkatan mutu, program pelatihan, tantangan yang dihadapi, dan mekanisme evaluasi kinerja. Wawancara dengan santri atau orang tua santri juga dilakukan untuk mengetahui dampak langsung dari program pengajaran.
- **Observasi Partisipatif:** Peneliti melakukan observasi langsung terhadap proses pengajaran di kelas, metode hafalan yang digunakan, serta interaksi antara tenaga pendidik dan santri. Observasi ini berguna untuk melihat penerapan teori-teori manajemen pendidikan dan TQM dalam praktik sehari-hari.
- **Dokumentasi:** Peneliti mengumpulkan dokumen yang berkaitan dengan program pelatihan, kebijakan peningkatan mutu, serta data evaluasi kinerja guru yang dimiliki pesantren. Data ini dapat berupa laporan, pedoman pengajaran, materi pelatihan, dan hasil evaluasi.

4. Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

- **Panduan Wawancara:** Daftar pertanyaan atau topik yang disusun untuk menggali informasi secara mendalam dari para informan, terutama terkait strategi, tantangan, dan evaluasi dalam manajemen mutu.
- **Panduan Observasi:** Format atau daftar poin observasi yang akan dicatat selama peneliti mengamati proses pembelajaran dan kegiatan lainnya di pesantren.

- **Formulir Dokumentasi:** Alat yang digunakan untuk mencatat informasi yang diperoleh dari dokumen-dokumen penting di pesantren.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- **Reduksi Data:** Data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi akan direduksi atau disaring untuk memfokuskan pada informasi yang relevan dengan penelitian ini, seperti program pelatihan, metode pengajaran tahfidz, dan evaluasi kinerja.
- **Kategorisasi:** Data yang telah direduksi kemudian dikategorikan berdasarkan tema, misalnya kategori perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, dan evaluasi dalam peningkatan mutu.
- **Penarikan Kesimpulan:** Setelah data di analisis, peneliti menarik kesimpulan dengan melihat pola-pola yang muncul dalam proses peningkatan mutu tenaga pendidik di pesantren, serta mengevaluasi efektivitas pendekatan yang digunakan.

6. Keabsahan Data

Untuk menjamin keabsahan data, penelitian ini menerapkan beberapa teknik validasi data, yaitu:

- **Triangulasi Sumber:** Mengumpulkan data dari berbagai sumber, seperti wawancara dengan tenaga pendidik, pengurus pesantren, dan santri atau orang tua santri, untuk memastikan konsistensi informasi.
- **Triangulasi Teknik:** Memadukan berbagai teknik pengumpulan data (wawancara, observasi, dan dokumentasi) agar mendapatkan sudut pandang yang komprehensif.
- **Member Check:** Mengonfirmasi hasil wawancara atau temuan awal dengan para informan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh akurat dan sesuai dengan pandangan mereka.

7. Prosedur Penelitian

- **Tahap Persiapan:** Peneliti menyusun proposal penelitian, merancang instrumen penelitian, dan memperoleh izin untuk melakukan penelitian di lokasi.
- **Tahap Pengumpulan Data:** Peneliti mengunjungi pesantren untuk melakukan wawancara, observasi, dan pengumpulan dokumen.
- **Tahap Analisis Data:** Data yang diperoleh di analisis sesuai dengan teknik yang telah dijelaskan.

- **Tahap Pelaporan Hasil:** Peneliti menyusun laporan akhir yang mencakup temuan penelitian, analisis, dan rekomendasi.

Hasil dan Pembahasan

Pada bagian ini, hasil penelitian dipaparkan berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pembahasan dilakukan dengan membandingkan temuan lapangan dengan landasan teori yang telah dijelaskan sebelumnya.

1. Perencanaan Peningkatan Mutu Tenaga Pendidik

Hasil: Di Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina, perencanaan peningkatan mutu tenaga pendidik dilakukan secara sistematis. Proses perencanaan dimulai dengan analisis kebutuhan tenaga pendidik melalui evaluasi kinerja dan umpan balik dari santri. Berdasarkan hasil analisis ini, pesantren merencanakan program pelatihan yang sesuai, seperti pelatihan metode tahfidz dan penguatan materi Al-Quran serta kompetensi pedagogic bagi para guru.

Pembahasan: Perencanaan ini sejalan dengan teori manajemen pendidikan yang menekankan pentingnya analisis kebutuhan dalam merancang program yang tepat bagi pengembangan tenaga pendidik. Hal ini juga sesuai dengan pendekatan Total Quality Management (TQM) yang berfokus pada perbaikan berkelanjutan dan pengembangan tenaga pendidik. Pesantren menerapkan prinsip TQM dengan menyusun rencana pelatihan yang memperhatikan kebutuhan spesifik setiap tenaga pendidik.

2. Pelaksanaan Program Peningkatan Mutu

Hasil: Pelaksanaan program peningkatan mutu di pesantren mencakup beberapa kegiatan, antara lain pelatihan rutin, studi banding, dan diskusi kelompok. Pelatihan rutin dilakukan bekerja sama dengan lembaga pendidikan atau mengundang ahli di bidang tahfidz, pendidikan agama dan praktisi pendidikan. Pesantren juga menerapkan metode belajar bersama (peer teaching) di mana tenaga pendidik saling berbagi pengalaman dan metode pengajaran.

Pembahasan: Program pelatihan rutin dan kolaborasi antar tenaga pendidik menunjukkan penerapan teori pembelajaran kolaboratif. Metode ini membantu tenaga pendidik dalam mengembangkan keterampilan mengajar dan memperkaya metode tahfidz. Pendekatan kolaboratif juga mendukung teori kompetensi tenaga pendidik, di mana guru dapat saling berbagi strategi dan pengalaman yang memperkuat kompetensi mereka dalam mengajar santri tahfidz.

3. Pengawasan dan Evaluasi Kinerja Tenaga Pendidik

Hasil: Pengawasan kinerja tenaga pendidik di Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina dilakukan secara rutin melalui supervisi kelas oleh mudir, kepala sekolah. Supervisi ini mencakup penilaian terhadap metode pengajaran, interaksi dengan santri, dan perkembangan hafalan santri. Evaluasi kinerja dilakukan secara berkala, dengan memberikan umpan balik kepada tenaga pendidik dan menyusun rencana tindak lanjut jika ditemukan area yang perlu perbaikan.

Pembahasan: Proses pengawasan dan evaluasi ini sesuai dengan teori evaluasi kinerja yang menyarankan supervisi dan umpan balik rutin untuk mendukung perbaikan berkelanjutan. Evaluasi kinerja yang dilakukan di pesantren meliputi penilaian dari sisi reaksi (kepuasan tenaga pendidik), pembelajaran (peningkatan kompetensi), perilaku (penerapan metode mengajar), dan hasil (efektivitas hafalan santri). Dengan demikian, sistem pengawasan dan evaluasi di pesantren ini mendukung kualitas pembelajaran yang diinginkan.

4. Tantangan dalam Peningkatan Mutu Tenaga Pendidik

Hasil: Beberapa tantangan dalam peningkatan mutu tenaga pendidik yang dihadapi pesantren antara lain keterbatasan dana untuk pelatihan, akses terbatas ke pelatih eksternal, dan motivasi guru yang bervariasi. Pesantren masih mengandalkan dana internal untuk program pelatihan, yang terbatas dalam jangkauan pelatihannya. Selain itu, tidak semua tenaga pendidik memiliki tingkat motivasi yang sama untuk terus belajar dan berkembang.

Pembahasan: Tantangan ini sesuai dengan teori motivasi kerja yang menekankan pentingnya faktor motivator seperti insentif, pengakuan, dan pengembangan karier bagi tenaga pendidik. Pesantren dapat mengatasi tantangan ini dengan mengembangkan program penghargaan dan insentif bagi guru yang berprestasi, serta meningkatkan motivasi melalui pengakuan dan dukungan pengembangan karier.

5. Upaya Solusi yang Dilakukan

Hasil: Untuk mengatasi keterbatasan yang ada, pesantren telah melakukan beberapa upaya, seperti menyediakan penghargaan atau insentif bagi tenaga pendidik yang berprestasi, dan memanfaatkan sumber daya digital untuk pelatihan yang lebih fleksibel dan hemat biaya.

Pembahasan: Upaya solusi ini menunjukkan penerapan prinsip TQM yang berfokus pada perbaikan berkelanjutan dan partisipasi semua anggota organisasi. Menyediakan

penghargaan atau insentif bagi tenaga pendidik yang berprestasi, dan memanfaatkan sumber daya digital untuk pelatihan yang lebih fleksibel dan hemat biaya, sehingga pesantren tetap dapat melaksanakan program peningkatan mutu meskipun dengan sumber daya yang terbatas.

Penelitian ini menghasilkan beberapa kesimpulan penting terkait dengan manajemen peningkatan mutu tenaga pendidik di Pesantren Tahfidz Quran Fathan Mubiina di Kecamatan Gunung Putri:

1. Perencanaan yang Sistematis

Pesantren memiliki perencanaan peningkatan mutu yang sistematis dengan menganalisis kebutuhan tenaga pendidik melalui evaluasi kinerja dan umpan balik dari santri. Perencanaan ini dirancang untuk menyusun program pelatihan dan pengembangan sesuai dengan kebutuhan spesifik tenaga pendidik, terutama dalam meningkatkan keterampilan mengajar dan kompetensi keagamaan.

2. Pelaksanaan Program Berbasis Kolaborasi dan Pengembangan Berkelanjutan

Pesantren menerapkan program peningkatan mutu melalui pelatihan rutin, studi banding, diskusi kelompok, dan metode belajar bersama (peer teaching). Pendekatan kolaboratif ini membantu tenaga pendidik saling berbagi pengalaman dan metode pengajaran yang memperkaya keterampilan mereka. Pesantren juga berupaya untuk menjaga perbaikan berkelanjutan sesuai dengan prinsip Total Quality Management (TQM).

3. Pengawasan dan Evaluasi yang Konsisten

Pengawasan kinerja tenaga pendidik dilakukan secara berkala melalui supervisi kelas dan evaluasi berkala. Pesantren menggunakan metode evaluasi kinerja yang terstruktur, mencakup umpan balik rutin dan penilaian efektivitas metode pengajaran dalam membantu santri menghafal Al-Quran. Evaluasi ini memungkinkan pesantren melakukan tindak lanjut terhadap hasil kinerja tenaga pendidik dan perbaikan yang diperlukan.

4. Tantangan dalam Peningkatan Mutu dan Solusi Kreatif

Pesantren menghadapi tantangan seperti keterbatasan dana, akses ke pelatihan eksternal, dan motivasi guru yang bervariasi. Untuk mengatasi kendala ini, pesantren telah membangun kerja sama dengan lembaga lain, memberikan insentif bagi tenaga pendidik yang berprestasi, serta memanfaatkan teknologi untuk pelatihan yang fleksibel dan hemat biaya. Hal ini menunjukkan adaptasi yang baik dan kreatif dalam mengatasi keterbatasan.

5. Pengaruh Positif terhadap Peningkatan Mutu Tenaga Pendidik

Keseluruhan proses manajemen peningkatan mutu ini telah berdampak positif dalam meningkatkan kompetensi, dedikasi, dan keterampilan mengajar tenaga pendidik di pesantren. Tenaga pendidik yang lebih berkualitas mampu memberikan bimbingan yang lebih efektif kepada santri dalam hafalan Al-Quran dan pengembangan karakter keislaman mereka.

With respect to **AHP priorities**, which criterion is more important, and how much more on a scale 1 to 9?

A - wrt AHP priorities - or B?		Equal	How much more?
1 ☒ Pelatihan ☐ Workshop	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☒ 7 ☐ 8 ☐ 9		
2 ☐ Pelatihan ☒ Study banding	☐ 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9		
3 ☒ Pelatihan ☐ Supervisi	☒ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9		
4 ☒ Pelatihan ☐ Observasi kelas	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☒ 7 ☐ 8 ☐ 9		
5 ☐ Workshop ☒ Study banding	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☒ 7 ☐ 8 ☐ 9		
6 ☐ Workshop ☒ Supervisi	☐ 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9		
7 ☐ Workshop ☒ Observasi kelas	☒ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9		
8 ☒ Study banding ☐ Supervisi	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☒ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9		
9 ☒ Study banding ☐ Observasi kelas	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☒ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9		
10 ☒ Supervisi ☐ Observasi kelas	☐ 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9		

CR = 5.2% OK

☐ dec. comma

Resulting Priorities

Priorities

These are the resulting weights for the criteria based on your pairwise comparisons:

Cat	Priority	Rank	(+)	(-)
1 Pelatihan	26.8%	2	8.8%	8.8%
2 Workshop	5.1%	5	1.0%	1.0%
3 Study banding	46.5%	1	19.3%	19.3%
4 Supervisi	16.0%	3	6.0%	6.0%
5 Observasi kelas	5.6%	4	2.0%	2.0%

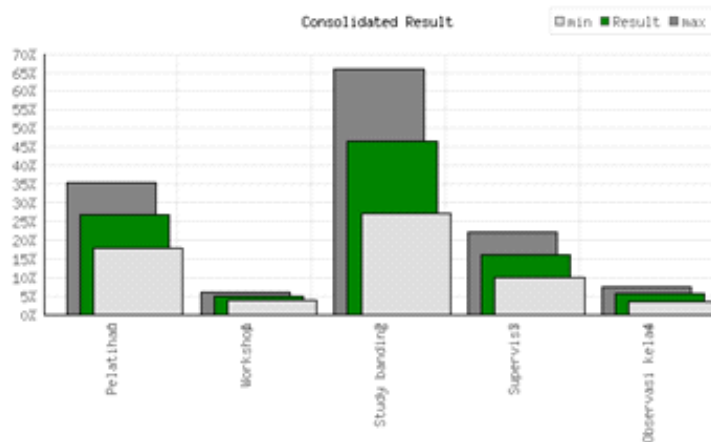
Number of comparisons = 10
Consistency Ratio CR = 5.2%

Decision Matrix

The resulting weights are based on the principal eigenvector of the decision matrix:

	1	2	3	4	5
1	1	7.00	0.50	1.00	7.00
2	0.14	1	0.14	0.33	1.00
3	2.00	7.00	1	5.00	5.00
4	1.00	3.00	0.20	1	3.00
5	0.14	1.00	0.20	0.33	1

Principal eigen value = 5.234
Eigenvector solution: 6 iterations, delta = 7.6E-10



Daftar Pustaka :

Buku dan Jurnal

1. Deming, W. E. (1986). *Out of the Crisis*. MIT Press.
2. Herzberg, F. (1966). *Work and the Nature of Man*. World Publishing.
3. Kirkpatrick, D. L. (1998). *Evaluating Training Programs: The Four Levels*. Berrett-Koehler Publishers.
4. Spencer, L. M., & Spencer, S. M. (1993). *Competence at Work: Models for Superior Performance*. John Wiley & Sons.
5. Terry, G. R. (2003). *Principles of Management*. Richard D. Irwin.

Artikel Jurnal

6. Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*. SAGE Publications.
7. Sukmadinata, N. S. (2006). *Metode Penelitian Pendidikan*. Remaja Rosdakarya.
8. Sudjana, D. (2011). "Total Quality Management dalam Pendidikan." *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 15(2), 67–79.

Dokumen Pemerintah dan Sumber Lain

9. Kementerian Agama Republik Indonesia. (2013). *Peraturan Menteri Agama No. 13 Tahun 2013 tentang Pendidikan Keagamaan Islam*. Kementerian Agama.
10. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 65 Tahun 2013 tentang Standar Proses Pendidikan Dasar dan Menengah.

Website atau Artikel Online

11. Suyanto, S., & Jihad, A. (2011). *Menjadi Guru Profesional*. <https://www.jurnalpendidikan.com/profesionalism-guru>
12. Zainal, A. (2017). "Implementasi TQM di Lingkungan Pendidikan Islam." *Jurnal Pendidikan Islam*, diakses dari <https://jurnalpendidikanislam.com/tqm>.

BAB 18

Perencanaan Produksi Chicken Steak (Family Steak)

Pendahuluan

A. Latar Belakang

Perkenalkan, nama saya Fatimah Jamil. Saya adalah putri pertama dari 6 bersaudara. Setelah menyelesaikan S1 jurusan komunikasi Penyiaran Islam, saya memulai karir saya dengan mengajar privat Al-Qur'an untuk anak-anak dan menggantikan ibu saya dalam mengisi kajian tahsin di majlis ta'lim. Atas izin Allah SWT saya mendapatkan kesempatan untuk bekerja di pusat Kota Jakarta, tepatnya di BINROH (Bina Rohani) PAM JAYA.

Posisi saya dalam pekerjaan ini masih sangat jauh untuk disebut profesional. Tapi keputusan yang telah saya buat dalam pemilihan kerja adalah keputusan yang bijak menurut saya. Dengan diimbangi istikhoroh, saya berani memutuskan untuk bekerja jauh dari rumah, jauh dari keahlian saya, dan jauh dari jurusan kuliah S1 yang saya pelajari selama 4 tahun.

Kedudukan saya di masa training ini, yaitu menjadi back office administrasi keuangan BINROH PAM JAYA yang pada umumnya posisi ini ditempati oleh mahasiswa lulusan akuntansi. Tapi semangat saya dalam belajar dan keinginan kuat untuk mengubah pola karir membuat saya nekat & yakin untuk memutuskan bekerja di tempat ini.

Selain itu, saya juga membangun bisnis kuliner kecil yang diharapkan akan menjadi sesuatu yang besar kedepannya. Dalam bisnis ini, saya sebagai co-founder FamilySteak berperan dalam memutuskan strategi pemasaran, dengan membuat berbagai macam konten atau ide penjualan yang berbeda dan menarik, sehingga banyak yang tertarik untuk membeli makanan yang kami jual. Saya memutuskan untuk mengambil bisnis ini karena evaluasi terhadap target pasar saya yang banyak menyukai makanan sehat kekinian yang ekonomis.

Saat pertama kali memutuskan jualan chicken steak, hal paling awal yang kami fokuskan adalah mencari bahan baku yang berkualitas. Soal ini tidak bisa main-main, karena kami percaya jika daging ayam yang bagus akan menentukan kualitas rasa dari chicken steak yang kami jual. Tugas ini dipegang oleh rekan saya yang sangat rajin untuk cek supplier, memastikan ayam yang datang selalu segar dan bumbunya juga terbaik. Kami juga saling mengingatkan untuk selalu memastikan stok agar selalu cukup.

Setelah memilih bahan-bahan yang berkualitas, selanjutnya kami mulai proses produksi. Di sini, saya dan rekan saya punya standar sendiri. Ayamnya dipotong dengan ukuran pas, sesuai dengan takaran kalori yang terdapat dalam menu makanan sehat dengan bumbu resep andalan FamilySteak. Setelah itu, ayam yang dipanggang sesuai pesanan. Setiap langkah produksi kami jaga kebersihan dan kualitasnya, karena kami berusaha untuk tidak kompromi soal rasa. Harus konsisten, setiap kali ada yang beli, mereka dapat chicken steak yang sama enaknya. Hal ini sangat berpengaruh dengan kelola tim, yang dimana itu juga tantangan tersendiri. Kami selalu berdiskusi dan belajar, serta mencari informasi baru mengenai perkembangan bisnis. Masing-masing kami memiliki tugas, dan kami selalu pastikan kami saling bekerja sama biar operasional jalan lancar.

Harga juga jadi perhatian kami. Kami ingin memberikan harga yang terjangkau tapi tetap menguntungkan. Jadi, kami hitung-hitung semuanya, mulai dari biaya bahan baku sampai bensin untuk pengiriman steak, sebab sistem yang kami gunakan masih menggunakan sistem *pre-order*. Dalam hal ini, tugas saya adalah memikirkan konsep promosi yang aman bagi pemasukan dan banyak dinikmati oleh pelanggan, misalnya diskon kalau beli beberapa porsi sekaligus atau ada menu paket spesial di akhir pekan atau mengadakan diskon paket ulang tahun dll. Ternyata, strategi ini cukup efektif untuk meningkatkan penjualan. Lalu, soal distribusi dan penyajian, kami pastikan chicken steak sampai ke pelanggan dalam kondisi sempurna. Karena melalui delivery, saya percayakan hal ini kepada rekan yang bisa diandalkan, dan packing-nya juga harus aman supaya tidak berantakan di jalan.

Terakhir, kami selalu terbuka untuk evaluasi dan inovasi. Setelah beberapa bulan jualan, kami rutin mengumpulkan feedback dari pelanggan, mana yang mereka suka dan mana yang perlu diperbaiki. Dari sana, saya sering mencari resep baru, misalnya varian saus atau cara penyajian ayam yang beda. Hasilnya? Pelanggan senang, dan mereka jadi punya lebih banyak alasan untuk membeli lagi.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana FamilySteak dapat merencanakan produksi chicken steak dengan efektif dan efisien?
2. Apa saja faktor yang mempengaruhi biaya produksi dan bagaimana cara meminimalkan biaya tersebut?
3. Bagaimana FamilySteak dapat menjaga konsistensi kualitas produk?

C. Tujuan Penelitian

1. Menyusun perencanaan produksi yang optimal untuk chicken steak FamilySteak.

2. Menganalisis dampak perencanaan produksi terhadap biaya dan kualitas produk.
3. Memberikan rekomendasi untuk menjaga dan meningkatkan efisiensi dalam produksi chicken steak.

D. Manfaat Penelitian

1. Sebagai panduan bagi FamilySteak dan pelaku usaha lainnya untuk mengoptimalkan perencanaan produksi.
2. Menambah wawasan tentang pentingnya manajemen produksi dalam industri makanan siap saji.

Tinjauan Pustaka

A. Teori Perencanaan Produksi

Menurut para ahli, perencanaan produksi merupakan proses menentukan kegiatan produksi dari awal hingga distribusi untuk menghasilkan produk yang efisien dan berkualitas. Perencanaan produksi bertujuan untuk mengendalikan kuantitas, waktu, dan mutu produksi agar sesuai dengan target perusahaan. Perencanaan membantu suatu entitas untuk mencapai tujuan entitas dan mengarahkan perilaku serta memberikan standar yang dapat mengendalikan kegiatan kelompok maupun individu dalam entitas untuk mencapai tujuan perusahaan (Flamholz et al., 1985). Perencanaan produksi merupakan bagian dari manajemen operasi, salah satu ilmu yang paling dibutuhkan dalam sebuah industri. Perencanaan produksi harus diiringi dengan manajemen persediaan yang baik (Kumar & Suresh, 2008). Jumlah persediaan harus selalu memadai agar tidak menghambat laju produksi sehingga perusahaan dapat selalu memenuhi permintaan pelanggan.

B. Teori Bahan Baku dan Kualitas Produk

Bahan baku utama dalam chicken steak adalah daging ayam, rempah-rempah, dan tepung. Kualitas bahan baku sangat menentukan hasil akhir dari produk, seperti tekstur dan rasa. Penggunaan bahan baku berkualitas dan proses pengolahan yang benar dapat meningkatkan nilai produk. Standar kualitas FamilySteak mencakup tekstur yang lembut, ukuran yang seragam, serta rasa yang konsisten.

Ketersediaan bahan baku sangat penting dalam proses produksi. Menurut Assauri (2012) “kualitas merupakan faktor-faktor yang terdapat dalam suatu barang atau hasil yang menyebabkan barang atau hasil tersebut sesuai dengan tujuan untuk apa barang atau hasil itu dimaksudkan”. Hal ini berkaitan dengan keberhasilan perusahaan yang bergantung

terhadap pengadaan bahan baku, serta upaya untuk mencari dan memilih dengan teliti bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi. Sehingga pemilihan bahan baku yang berkualitas akan berpengaruh pula dengan kualitas produk yang dihasilkan.

C. Proses Produksi Chicken Steak

Sebelum kita membahas mengenai pengertian proses produksi sebaiknya terlebih dahulu kita mengetahui arti dari proses. Yang dimaksud dengan proses adalah cara, metode dan teknik bagaimana sesungguhnya sumber-sumber tenaga kerja, mesin, bahan, dan dana yang ada diubah untuk memperoleh suatu hasil. Sedangkan produksi sendiri adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa. Dari uraian di atas maka dapatlah kita menarik kesimpulan mengenai pengertian proses produksi. Proses diartikan sebagai suatu cara, metode dan teknik bagaimana sesungguhnya sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan dan dana) yang ada diubah untuk memperoleh suatu hasil. Produksi adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan barang atau jasa (Assauri,2008:127). Berdasarkan definisi di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa proses produksi merupakan kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan faktor-faktor yang ada seperti tenaga kerja, mesin, bahan baku dan dana agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia.

Dalam perusahaan ini, tahapan produksi meliputi persiapan bahan baku, proses marinasi, pemotongan, pelapisan tepung, penggorengan, dan pengemasan. Setiap tahapan harus dikelola secara efisien agar produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas FamilySteak.

Metode Penelitian

A. Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif untuk menggambarkan proses perencanaan produksi dan analisis kuantitatif untuk mengukur biaya produksi dan waktu.

B. Subjek dan Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada dapur produksi FamilySteak, dengan subjek penelitian yaitu tim manajer produksi dan chef yang mengelola proses produksi chicken steak.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara dengan manajer produksi dan chef untuk memahami langkah perencanaan

dan pengelolaan produksi.

2. Observasi langsung terhadap setiap tahap proses produksi, mulai dari persiapan bahan baku hingga pengemasan produk.
3. Studi dokumen seperti catatan bahan baku, daftar biaya produksi, serta analisis waktu produksi.

D. Analisis Data

1. Menggunakan analisis SWOT untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam produksi.
2. Analisis biaya untuk menilai efisiensi dan efektivitas pengeluaran dalam produksi chicken steak FamilySteak.

Hasil Dan Pembahasan

A. Proses Perencanaan Produksi di FamilySteak

- Perencanaan Bahan Baku: FamilySteak membeli daging ayam segar dari pemasok yang terpercaya untuk menjaga kualitas produk. Pemasok dipilih melalui proses seleksi ketat yang memperhatikan kualitas, harga, dan konsistensi pasokan.
- Perencanaan Alat Produksi: FamilySteak menggunakan alat produksi yang higienis dan berkualitas, seperti pemotong daging yang tidak tumpul, penggoreng anti lengket, serta alat pengemas kedap udara.
- Perencanaan Waktu Produksi: Proses produksi dilakukan setiap pagi agar produk selalu segar dan siap dijual pada hari yang sama. Dengan perencanaan waktu yang tepat, FamilySteak dapat mengurangi risiko overproduction dan menjaga produk tetap fresh.

B. Analisis Biaya Produksi

- Biaya Bahan Baku: Meliputi daging ayam, rempah-rempah, dan tepung. Bahan baku daging ayam menyumbang sekitar 70% dari total biaya bahan, sehingga sangat penting untuk mengontrol kualitas dan biaya bahan ini.
- Biaya Tenaga Kerja: FamilySteak memiliki staf produksi yang sudah terlatih untuk menangani seluruh proses dengan efisien. Setiap shift produksi melibatkan dua koki utama, sehingga biaya tenaga kerja tetap terjaga.
- Biaya Operasional: Meliputi listrik, gas, dan alat produksi. FamilySteak menggunakan mesin hemat energi untuk mengurangi pengeluaran operasional.

C. Analisis Kualitas Produk

- Untuk menjaga kualitas, FamilySteak melakukan pengecekan kualitas pada setiap tahap produksi, terutama setelah proses marinasi dan penggorengan. Setiap produk chicken steak yang dihasilkan diuji dari segi ukuran, ketebalan, rasa, dan tekstur.
- Standar kualitas diterapkan agar produk memiliki konsistensi yang tinggi dan sesuai dengan ekspektasi pelanggan.

D. Pembahasan Tantangan dan Solusi

- Tantangan Bahan Baku: Fluktuasi harga bahan baku, khususnya daging ayam, menjadi tantangan utama. Solusi yang diterapkan adalah menjalin kontrak jangka panjang dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih stabil.
- Pengelolaan Stok dan Distribusi: Untuk mencegah pemborosan, FamilySteak menggunakan sistem *just-in-time*, dimana bahan baku dipesan sesuai dengan kebutuhan produksi harian.
- Teknologi Produksi: FamilySteak mempertimbangkan investasi pada mesin otomatis agar dapat meningkatkan kapasitas produksi dan mengurangi waktu pemrosesan.

Kesimpulan Dan Saran

A. Kesimpulan

1. Perencanaan produksi yang efektif di FamilySteak mencakup perencanaan bahan baku yang berkualitas, peralatan yang memadai, serta jadwal produksi yang efisien.
2. Perencanaan yang baik membantu FamilySteak menekan biaya tanpa mengurangi kualitas produk, sehingga dapat bersaing di pasar dengan harga yang kompetitif.
3. Konsistensi kualitas produk chicken steak dapat dicapai melalui pengendalian mutu yang **ketat dan pemilihan bahan baku yang berkualitas**.

B. Saran

1. Pengembangan Teknologi Produksi: FamilySteak disarankan untuk mempertimbangkan teknologi produksi yang lebih canggih, seperti mesin otomatis yang dapat mempercepat proses produksi.
2. Diversifikasi Produk: Untuk menarik lebih banyak pelanggan, FamilySteak dapat menawarkan varian chicken steak dengan rasa dan ukuran yang berbeda.
3. Sistem Manajemen Mutu: Membangun sistem manajemen mutu yang lebih terstruktur agar kualitas produk dapat terjaga di setiap tahap produksi.

Daftar Pustaka

- Gaspersz, V. (2018). *Manajemen Kualitas dalam Industri Manufaktur dan Jasa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Heizer, J., & Render, B. (2019). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management* (12th ed.). Boston: Pearson.
- Kusnadi, D. (2017). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Bandung: Alfabeta.
- Siregar, S. (2020). *Analisis Biaya dalam Industri Makanan dan Minuman*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tjiptono, F., & Diana, A. (2018). *Total Quality Management*. Yogyakarta: Andi.
- Wijaya, A. (2019). "Optimalisasi Pengelolaan Bahan Baku dalam Usaha Kuliner Ayam Goreng". *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 11(2), 45-55.
- Wibowo, D. (2021). "Pengaruh Perencanaan Produksi Terhadap Efisiensi Biaya pada Usaha Kecil Menengah". *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 15(1), 10-18.
- Simamora, R. (2020). *Studi Analisis Kualitas Produk dan Kepuasan Konsumen di Industri Makanan Cepat Saji*. Bandung: Penerbit ITB Press.
- Kusuma, H. A. (2020). *Supply Chain Management dalam Industri Kuliner*. Surabaya: Penerbit Universitas Airlangga.
- Nugraha, T. (2019). *Strategi Manajemen Biaya Produksi untuk Bisnis Kuliner*. Jakarta: Erlangga.
- Herawati H.,. (2016) *Dinamika Global : Rebranding Keunggulan Kompetitif Berbasis Kearifan Lokal*. Jember: Universitas Jember
- Diovita, H. (2021). *Jurnal Manajemen Bisnis Krisnadwipayana "Pengaruh Kualitas Bahan Baku Daan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk PT. Menjangan Sakti"*

BAB 19

Pengambilan Keputusan Pembelian Kendaraan Operasional

1. Pendahuluan

Pengambilan keputusan pembelian kendaraan operasional merupakan salah satu keputusan strategis bagi perusahaan. Keputusan ini tidak hanya melibatkan aspek finansial, tetapi juga teknis, operasional, dan bahkan psikologis. Keputusan yang tepat akan berdampak signifikan pada efisiensi operasional, produktivitas karyawan, dan citra perusahaan. Pengambilan keputusan pembelian kendaraan operasional juga dapat melibatkan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan agar keputusan tersebut efisien dan memberikan nilai tambah bagi perusahaan. Proses ini harus mempertimbangkan aspek keuangan, operasional, serta kebutuhan jangka panjang.

1. Landasan Teori

Jika dilihat dan ditarik berbagai teori pada penelitian sebelumnya yang didapat, Dengan beberapa contoh dan referensi Literatur dari studi kasus tersebut diantaranya:

- Zanuar Arifin (2020) yang berjudul Fokus pada dilema klasik antara sewa atau beli dalam konteks kendaraan dinas, dengan studi kasus di Kementerian Keuangan, Artikel ini menyoroti pertimbangan-pertimbangan mendalam yang harus dilakukan oleh organisasi besar seperti kementerian dalam memilih antara membeli atau menyewa armada kendaraan. Faktor-faktor yang dipertimbangkan meliputi biaya total kepemilikan, fleksibilitas penggunaan, dan dampak terhadap anggaran.
- Deri Octaviano (2022) dengan Menyelidiki pengaruh faktor psikologis dan sosiologis pada keputusan pembelian individu, meskipun dalam konteks yang lebih umum. Meskipun tidak secara spesifik membahas kendaraan operasional, penelitian ini memberikan wawasan penting tentang bagaimana faktor-faktor seperti status sosial, persepsi terhadap merek, dan pengaruh lingkungan sosial dapat memengaruhi keputusan pembelian secara umum. Hal ini relevan karena keputusan pembelian kendaraan operasional seringkali juga dipengaruhi oleh persepsi manajemen atau pengguna kendaraan.

- Dani Yusuf dan Dwi Budi Srisulistiyowati (2021) tentang Mengusulkan penggunaan metode AHP untuk mendukung pengambilan keputusan pembelian kendaraan operasional, dengan penekanan pada aspek teknis, Artikel ini menyajikan pendekatan kuantitatif untuk mengevaluasi berbagai alternatif kendaraan dengan mempertimbangkan berbagai kriteria. Metode AHP memungkinkan perusahaan untuk membuat keputusan yang lebih objektif dan terukur.
- Al Azahari dan Lukmanul Hakim (2021) berjudul Menganalisis pengaruh citra merek, kualitas produk, dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian, memberikan wawasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen individu. Penelitian ini menekankan pentingnya faktor non-finansial dalam pengambilan keputusan pembelian. Citra merek yang kuat, kualitas produk yang baik, dan persepsi harga yang wajar dapat menjadi pembeda antara satu merek kendaraan dengan merek lainnya.
- Dewi Siska Simanjuntak (2020) yang Memfokuskan pada dua faktor utama, yaitu harga dan merek, dalam mempengaruhi keputusan pembelian kendaraan. Artikel ini mengkonfirmasi bahwa harga dan merek merupakan dua faktor dominan yang mempengaruhi keputusan konsumen. Namun, penelitian ini juga menunjukkan bahwa faktor lain seperti fitur dan teknologi juga dapat memainkan peran penting.

Berdasarkan hasil analisis, dapat dirumuskan sebuah metode pengambilan keputusan yang komprehensif. Misalnya, kita bisa menggabungkan beberapa metode yang ada, seperti:

- Analisis SWOT: Untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari setiap alternatif.
- Analisis Biaya-Manfaat: Untuk menghitung biaya dan manfaat dari setiap alternatif secara kuantitatif.
- Metode Multi-Kriteria: Untuk mempertimbangkan berbagai kriteria yang bersifat kualitatif dan kuantitatif secara bersamaan, misalnya menggunakan metode Analytical Hierarchy Process (AHP) atau Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS).

Dengan beberapa Alternatif yang dapat dipertimbangkan dengan Usulan Solusi lain seperti:

- Membeli Kendaraan Baru dengan Kelebihan Kendaraan baru memiliki performa yang lebih baik, teknologi yang lebih canggih, dan garansi yang lebih panjang. dan Kekurangan Harga lebih mahal, depresiasi lebih cepat.

- Membeli Kendaraan Bekas dengan Kelebihan Harga lebih terjangkau, pilihan lebih banyak dan Kekurangan Risiko kerusakan lebih tinggi, tidak ada garansi.
- Menyewa Kendaraan dengan Kelebihan Tidak perlu mengeluarkan biaya perawatan, fleksibel dalam jangka waktu penggunaan dan Kekurangan Biaya operasional jangka panjang bisa lebih mahal, tidak memiliki aset sendiri.

Solusi terbaik akan tergantung pada situasi spesifik perusahaan, termasuk anggaran, kebutuhan operasional, dan preferensi manajemen. Beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan:

- Biaya Total Kepemilikan: Hitung semua biaya yang terkait dengan setiap alternatif, termasuk biaya pembelian, perawatan, bahan bakar, dan asuransi.
- Umur Ekonomis Kendaraan: Perkirakan berapa lama kendaraan akan digunakan sebelum harus diganti.
- Kebijakan Pajak: Perhatikan insentif pajak yang tersedia untuk pembelian kendaraan tertentu.
- Ketersediaan Spare Part: Pastikan ketersediaan suku cadang dan layanan purna jual.

2. Metodologi Penelitian

Untuk menganalisis pengambilan keputusan pembelian kendaraan operasional dengan menggunakan metode factor rating dan membandingkan alternatif pembiayaan dari **Maybank**, **BCA**, dan **BCA Syariah**, kita akan melalui beberapa langkah penting. Tujuannya adalah untuk menentukan pilihan bank terbaik berdasarkan berbagai faktor yang relevan.

Langkah-Langkah Analisis:

- Identifikasi faktor-faktor utama** yang memengaruhi keputusan pembelian kendaraan operasional.
- Beri bobot** pada setiap faktor sesuai dengan tingkat kepentingannya.
- Nilai setiap alternatif bank** berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan.
- Hitung skor total** untuk setiap bank dengan mengalikan nilai kinerja setiap faktor dengan bobot yang diberikan.
- Pilih alternatif terbaik** berdasarkan hasil perbandingan.

Faktor-Faktor yang Dipertimbangkan:

Faktor-faktor yang dianggap penting dalam pembelian kendaraan operasional meliputi:

- Bunga Pinjaman** (besaran suku bunga pembiayaan kendaraan)

- b. **Jangka Waktu Kredit** (fleksibilitas tenor pembiayaan)
- c. **Proses Persetujuan** (kecepatan dan kemudahan proses aplikasi)
- d. **Biaya Lain-lain** (biaya administrasi, asuransi, dan biaya tersembunyi lainnya)
- e. **Fasilitas Khusus** (misalnya, promo cashback, diskon bunga, atau program loyalty)
- f. **Kesesuaian dengan Nilai Syariah** (untuk BCA Syariah, relevansi dengan prinsip-prinsip syariah)

4. Hasil Penelitian

Rencana pembelian sebuah kendaraan untuk menunjang berbagai usaha dan bisnis sekitar tahun 2020 yang telah saya jalankan dengan harga tunai Rp 232.000.000. Setelah mempertimbangkan beberapa leasing yang menawarkan suku bunga promo yaitu Maybank Finance (2,88% per tahun), BCA Finance (3% per tahun), dan BCA Syariah (4.55% per tahun), saya memilih untuk mengambil kredit di Maybank Finance. Suku bunga 2,88% yang ditawarkan jauh lebih kompetitif dibandingkan dengan dua leasing lainnya. Saya akan melakukan DP sebesar Rp 69.600.000 atau sekitar 30% dari harga unit sebagai syarat dan ketentuan promo bunga tersebut, sehingga pokok kredit saya adalah Rp 162.400.000,- diluar biaya lainnya di awal Down Payment.

Selama 2 tahun atau 24 bulan, saya akan membayar angsuran budget sekitar 7 juta-an per bulan. Dengan **estimasi** perhitungan sebagai berikut :

1. Maybank Finance (Suku Bunga 2,88% per tahun)

- Suku bunga flat: $2,88\% \text{ per tahun} = 2,88\% \times 2 \text{ tahun} = 5,76\%$
- Total bunga = $5,76\% \times \text{Rp } 162.400.000 = \text{Rp } 9.354.240$
- Total hutang (pokok + bunga) = $\text{Rp } 162.400.000 + \text{Rp } 6.106.240 = \text{Rp } 171.754.240$
- Angsuran per bulan = $\text{Rp } 171.754.240 / 24 = \text{Rp } 7.156.427$

2. BCA Finance (Suku Bunga 3% per tahun)

- Suku bunga flat: $3\% \text{ per tahun} = 3\% \times 2 \text{ tahun} = 6\%$
- Total bunga = $6\% \times \text{Rp } 162.400.000 = \text{Rp } 9.774.000$
- Total hutang (pokok + bunga) = $\text{Rp } 162.400.000 + \text{Rp } 9.774.000 = \text{Rp } 172.144.000$
- Angsuran per bulan = $\text{Rp } 172.144.000 / 24 = \text{Rp } 7.172.667$

3. BCA Syariah (Suku Bunga 4.55% per tahun)

- Suku bunga flat: $4.55\% \text{ per tahun} = 4.55\% \times 2 \text{ tahun} = 9.1\%$

- Total bunga = $9.1\% \times \text{Rp } 162.400.000 = \text{Rp } 14.778.400$
- Total hutang (pokok + bunga) = $\text{Rp } 162.400.000 + \text{Rp } 14.778.400 = \text{Rp } 177.178.000$
- Angsuran per bulan = $\text{Rp } 177.178.000 / 24 = \text{Rp } 7.382.433$

Dengan catatan perhitungan tersebut belum termasuk Diskon serta biaya lainnya di awal Pembayaran seperti Biaya Administrasi, Provisi maupun Asuransi yang nilainya tentative sesuai kesepakatan.

5. Kesimpulan

Pengambilan keputusan pembelian kendaraan operasional merupakan proses yang kompleks dan membutuhkan pertimbangan yang matang. Dengan mempertimbangkan berbagai faktor dan menggunakan metode analisis yang tepat, perusahaan dapat memilih kendaraan yang optimal dan mendukung keberlangsungan bisnis. Pengambilan keputusan pembelian kendaraan operasional juga memerlukan analisis menyeluruh yang mencakup kebutuhan operasional, pertimbangan biaya, opsi pembiayaan, risiko, dan evaluasi pasca pembelian. Dengan mengikuti tahapan ini, perusahaan dapat memastikan bahwa kendaraan yang dibeli mendukung operasional dengan efisien dan efektif, serta meminimalkan risiko yang terkait dengan biaya dan pemeliharaan.

6. Daftar Pustaka

- Arifin, Z & Biswan, A.T. (2020). Pengambilan keputusan manajerial: opsi sewa atau beli dalam pengadaan kendaraan dinas (studi kasus pada Sekretariat Jenderal Kementerian Keuangan). *Indonesian Treasury Review: Jurnal Perbendaharaan, Keuangan Negara dan Kebijakan Publik*, 5(1), 17-29.
- Oktaviano. D, Permatasari, Fernando. (2022). Pengaruh Faktor Psikologis dan Sosiologis terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian Mobil (Studi pada Konsumen Mobil Avanza di Provinsi Lampung. *SMART: Strategy of Management and Accounting through Research and Technology*, Vol(2), No.1. 46-5.
- Yusuf, D., & Srisulistiyowati, D. B. (2021). Mengusulkan penggunaan metode AHP untuk mendukung pengambilan keputusan pembelian kendaraan operasional.
- Azahari, A., & Hakim, L. (2021). Menganalisis pengaruh citra merek, kualitas produk, dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian. *Jurnal Manajemen, Organisasi, dan Bisnis*, Vol. 1 No.4 Tahun 2021 (553-564)
- Simanjuntak, D. S. (2020). Memfokuskan pada dua faktor utama, yaitu harga dan merek, dalam mempengaruhi keputusan pembelian kendaraan, Volume. 4, No. 1. 06-20

Website :

<https://scholar.google.com/>

<https://gemini.google.com/app/cd86a34f180ed6a9?hl=en-IN>

BAB 20

Rencana Pengembangan Lokasi Usaha Cemilan Lumpia Mini Jagoan

Abstrak

Lumpia Mini Jagoan merupakan sebuah bisnis yang bergerak dibidang makanan ringan dari bahan olahan ayam segar yang dibungkus menggunakan lumpia. Bisnis ini berdiri sejak tahun 2019 di Kp cikuda, kelurahan Bojong Nangka kabupaten Bogor. Visi Lumpia Mini Jagoan ialah menjadi usaha yang responsif terhadap tren kuliner dengan varian rasa baru, mempertahankan kualitas dan kepuasan terhadap konsumen, Misi memperkenalkan produk kepada masyarakat luas, menciptakan varian rasa Lumpia Mini Jagoan yang baru, memberikan kepuasan kepada pelanggan, dan mencari keuntungan.

Gambaran produk Lumpia Mini jagoan ini bisa dipastikan dapat memiliki proyek pasar yang tinggi, dapat membuktikan dengan menganalisis pesaing, serta potensi permintaan pasar yang cukup besar, kami masi memiliki peluang yang cukup besar dengan memberikan pelayanan yerng terbaik serta tempat yang strategis bisa memberikan peluang untuk bersaing dengan pemain lama yang sudah ada dipasar.

Proyeksi penjualan dan keuntungan bisa digambarkan sesuai omset penjualan. Lumpia Mini Jagoan memiliki target keuntungan minimum Rp 5.670.000 dalam waktu 1 bulan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa ini layak untuk dikembangkan. Dengan membuat strategi pemasaran yang lebih efektif dan efisien guna meningkatkan pasar sasaran dan omset penjualan.

Keywords : Lokasi usaha, Lumpia Mini Jagoan, Faktor rating

1. Pendahuluan

Ketertarikan konsumen Indonesia terhadap makanan ringan masih terus bertumbuh. Hal

ini didukung data dari www.dataindustri.com bahwa pertumbuhan kinerja industri makanan dan minuman yang signifikan pada tahun 2020 positif sebesar 2,56 persen. Sedangkan untuk pertumbuhan tahunan sektor industri makanan dan minuman kuartal 1 pada tahun 2022 (year on year) sebesar 3,75 persen. Kinerja pertumbuhan yang positif ini melanjutkan kinerja tahun-tahun sebelumnya yang juga selalu positif.

Industri makanan ringan di Indonesia sendiri juga menunjukkan tren pertumbuhan yang positif. Pada tahun 2021, volume distribusi makanan ringan di Indonesia sebesar 1.281 juta kilogram, tumbuh 8% dari tahun 2020 dengan volume distribusi makanan ringan 1.183 juta kilogram. Pada akhir pada tahun 2022 nanti diprediksi volume distribusi makanan ringan sebesar 1.357 juta kilogram atau naik 6%.

Dari beberapa statistik diatas, diprediksi industri makanan ringan di Indonesia masih akan terus tumbuh. Konsumen terbesar dari industri makanan ringan di Indonesia merupakan generasi Z, dimana mereka merupakan generasi yang cenderung ingin mencoba hal yang baru. Karena itulah banyak bermunculan varian makanan ringan dengan rasa baru yang unik, hasil inovasi untuk menarik milenial dan gen Z menjadi konsumen mereka.

Dalam proses pengembangannya, setiap pelaku usaha cemilan tentu akan menghadapi beragam tantangan bisnis cemilan yang menanti di depan mata. Sejatinya tantangan merupakan kesempatan untuk berkembang. Namun, tantangan akan berubah menjadi batu sandungan jika pelaku bisnis kurang lihai dalam menghadapinya. Apalagi produk yang ditawarkan pada banyak jenis usaha cemilan cenderung sama persis dan memicu persaingan bisnis. Oleh sebab itu, setiap pemilik usaha cemilan perlu menyusun rencana dan persiapan yang matang agar bisa maju dan berkembang. Salah satunya faktor esensial dalam meraih kesuksesan bisnis cemilan adalah pelanggan. Untuk itu, pemilik bisnis sudah semestinya tahu cara menarik pelanggan dengan efektif agar kelangsungan bisnisnya tetap eksis. Hal penting yang perlu mereka lakukan untuk bisa menarik pelanggan tersebut adalah dengan menemukan target pasar yang tepat. Memperoleh target market yang sesuai merupakan salah satu tantangan bisnis cemilan yang sering menimpa setiap pengusaha cemilan.

Rumusan masalah pengembangan bisnis

1. Apakah rencana pengembangan usaha cemilan Lumpia Mini Jagoan ini layak dijalankan?
2. Strategi apa saja yang harus dilakukan pada rencana pengembangan usaha cemilan Lumpia Mini Jagoan?

Tujuan rencana pengembangan bisnis

1. Untuk mengetahui rencana pengembangan usaha cemilan Lumpia Mini Jgoan ini apakah layak dijalankan
2. Untuk mengetahui strategi apa saja yang harus dilakukan pada pengembangan bisnis ini.

Survei dan evaluasi pasar

Gambaran usaha Lumpia Mini Jagoan

Gambaran kecendrungan pasar terkait dengan bisnis yang ditawarkan sangatlah bagus, dari hasil lapangan yang sudah dijalankan dengan target pasar yaitu umumnya karyawan, mahasiswa, pelajar serta pencinta Lumpia Mini Jagoan. Peluang yang cukup besar dikarenakan pada saat ini banyak orang yang tidak bisa membuat lumpia mini jagoan dengan sendirinya serta banyak orang sibuk bekerja.

Persaingan utama dalam usaha ini adalah terdapat banyaknya pelaku usaha makanan siap saji yang berbeda disekitar jalan griya bukit jaya, ada 5 pelaku usaha di griya bukit jaya diantaranya cimol bandung, otak-otak krispi, bakso bakar, bakso goreng.

Kekuatan dalam potensi persaingan diantaranya usaha yang ditawarkan menggunakan pelayanan yang terbaik, tempat usaha yang nyaman, serta menu yang ditawarkan juga terjaga dengan baik, bahan baku yang dipilih masih segar.

Kekurangan dalam persaingan adalah kurangnya lahan parkir yang luas, belum memakai pembayaran non tunai, pemasangan wifi untuk pelanggan yang makan di tempat.

Peluang eksternal memiliki cakupan pasar yang luas merupakan peluang dalam bisnis ini. Dikarenakan target pasar bukan didaerah kp cikuda bojong nangka saja. melainkan sekitar Griya bukit jaya juga menjadi peluang bagi para pelaku usaha bisnis makanan siap saji seperti Lumpia Mini Jagoan.

Tantangan eksternal adalah cakupan pasar yang luas membuat pelayanan harus diutamakan, agar konsumen puas dengan pelayanan yang kami berikan.

Kapasitas produksi Lumpia Mini Jagoan setiap hari mampu memproduksi 900 butir dengan menghabiskan adonan 3kg, Lumpia 7 bungkus. 1 bungkus isi 60 lembar.

2. Metode Penelitian

2.1 Faktor Rating

Factor rating adalah teknik yang digunakan untuk menganalisis dan membandingkan beberapa lokasi potensial berdasarkan berbagai faktor penting yang memengaruhi kesuksesan bisnis. Dalam kasus ini, kita akan menganalisis lokasi usaha untuk bisnis cemilan Lumpia Mini Jagoan di Gunung Putri, Kabupaten Bogor, dengan alternatif lokasi Griya Bukit Jaya, Cicadas, dan Wanaherang.

Langkah-Langkah Analisis dengan Metode Factor Rating:

1. Tentukan faktor-faktor yang relevan dalam memilih lokasi usaha.
2. Beri bobot untuk setiap faktor sesuai tingkat kepentingannya.
3. Nilai setiap lokasi berdasarkan kinerja masing-masing faktor.
4. Kalikan nilai kinerja dengan bobot untuk mendapatkan skor total.
5. Bandingkan hasil akhir untuk memilih lokasi terbaik.

Faktor-Faktor yang Dipertimbangkan:

Faktor-faktor yang relevan untuk pengembangan lokasi usaha cemilan meliputi:

1. Aksesibilitas (kemudahan akses bagi pelanggan dan distribusi)
2. Biaya Sewa atau Harga Lahan
3. Kedekatan dengan Pasar (tingkat kepadatan penduduk dan potensi pasar)
4. Kompetisi di Sekitar (jumlah kompetitor yang menjual produk sejenis)
5. Keamanan Lingkungan
6. Infrastruktur Penunjang (air, listrik, dan fasilitas umum lainnya)
7. Potensi Pertumbuhan Area (perkembangan wilayah dalam jangka panjang)

Bobot untuk Setiap Faktor:

- Aksesibilitas: 25%
- Biaya Sewa atau Harga Lahan: 20%
- Kedekatan dengan Pasar: 20%
- Kompetisi di Sekitar: 15%
- Keamanan Lingkungan: 10%
- Infrastruktur Penunjang: 5%
- Potensi Pertumbuhan Area: 5%

Skala Penilaian:

- 1 = Sangat Buruk
- 2 = Buruk
- 3 = Cukup
- 4 = Baik
- 5 = Sangat Baik

Tabel Penilaian:

Faktor	Bobot	Griya Bukit Jaya	Cicadas	Wanaherang
Aksesibilitas	0.25	4	3	5
Biaya Sewa/Harga Lahan	0.20	3	4	3
Kedekatan dengan Pasar	0.20	5	4	4
Kompetisi di Sekitar	0.15	4	3	3
Keamanan Lingkungan	0.10	3	4	4
Infrastruktur Penunjang	0.05	4	4	3
Potensi Pertumbuhan Area	0.05	4	4	4
Total Skor		3,9	3,6	3,85

Perhitungan Skor Total:

1. Griya Bukit Jaya:

- Aksesibilitas: $4 \times 0.25 = 1.00$
- Biaya Sewa/Harga Lahan: $3 \times 0.20 = 0.60$
- Kedekatan dengan Pasar: $5 \times 0.20 = 1.00$
- Kompetisi di Sekitar: $4 \times 0.15 = 0.60$
- Keamanan Lingkungan: $3 \times 0.10 = 0.30$
- Infrastruktur Penunjang: $4 \times 0.05 = 0.20$
- Potensi Pertumbuhan Area: $4 \times 0.05 = 0.20$
- **Total Skor Griya Bukit Jaya** = $1.00 + 0.60 + 1.00 + 0.60 + 0.30 + 0.20 + 0.20 = 3.90$

2. Cicadas:

- Aksesibilitas: $3 \times 0.25 = 0.75$
- Biaya Sewa/Harga Lahan: $4 \times 0.20 = 0.80$
- Kedekatan dengan Pasar: $4 \times 0.20 = 0.80$
- Kompetisi di Sekitar: $3 \times 0.15 = 0.45$
- Keamanan Lingkungan: $4 \times 0.10 = 0.40$
- Infrastruktur Penunjang: $4 \times 0.05 = 0.20$
- Potensi Pertumbuhan Area: $4 \times 0.05 = 0.20$
- **Total Skor Cicadas** = $0.75 + 0.80 + 0.80 + 0.45 + 0.40 + 0.20 + 0.20 = 3.60$

3. Wanaherang:

- Aksesibilitas: $5 \times 0.25 = 1.25$
- Biaya Sewa/Harga Lahan: $3 \times 0.20 = 0.60$
- Kedekatan dengan Pasar: $4 \times 0.20 = 0.80$
- Kompetisi di Sekitar: $3 \times 0.15 = 0.45$
- Keamanan Lingkungan: $4 \times 0.10 = 0.40$
- Infrastruktur Penunjang: $3 \times 0.05 = 0.15$
- Potensi Pertumbuhan Area: $4 \times 0.05 = 0.20$
- **Total Skor Wanaherang** = $1.25 + 0.60 + 0.80 + 0.45 + 0.40 + 0.15 + 0.20 = 3.85$

3. Hasil dan Diskusi

Berdasarkan analisis factor rating:

- Griya Bukit Jaya mendapatkan skor tertinggi dengan 3.90, diikuti oleh Wanaherang dengan 3.85, dan Cicadas dengan 3.60.
- Lokasi Griya Bukit Jaya menjadi pilihan terbaik karena menawarkan aksesibilitas yang baik, kedekatan dengan pasar yang tinggi, dan potensi pertumbuhan yang cukup tinggi.
- Wanaherang juga merupakan alternatif yang baik, terutama dalam hal aksesibilitas, namun memiliki biaya lahan yang sedikit lebih tinggi.

rencana pengembangan lumpia mini jagoan				
	Weights	Griya Bukit Jaya	Cicadas	Wanaherang
Aksesibilitas	25	4	3	5
Biaya Sewa	20	3	4	3
Kedekatan dengan Pasar	20	5	4	4
Kompetisi disekitar	15	4	3	3
Keamanan lingkungan	10	3	4	4
Infrastruktur pengunjang	5	4	4	3
Potensi Pertumbuhan Area	5	4	4	4
Total	100			
Weighted Total		390	360	385
Weighted Average		3,9	3,6	3,85

Dengan mempertimbangkan faktor-faktor di atas, Griya Bukit Jaya adalah lokasi yang paling cocok untuk pengembangan usaha cemilan Lumpia Mini Jagoan.

4. Kesimpulan

Berdasarkan analisis studi kelayakan bisnis yang telah dilakukan, Lumpia Mini Jagoan layak untuk di kembangkan. Strategi yang diimplementasikan telah mempertimbangkan berbagai aspek yang dapat mempengaruhi keberhasilan bisnis

Berikut adalah beberapa poin utama yang mendukung kesimpulan

1. pengembangannya membuka cabang baru Lumpia Mini jagoan layak dijalankan.
2. untuk mendukung pengembangan usaha Lumpia Mini Jagoan, ini strategi yang digunakan adalah

Strategi SO: Memanfaatkan peluang yang ada, dengan meningkatkan kualitas layanan yang terbaik, membuat harga promo untuk menarik pelanggan baru, meningkatkan kegiatan promosi.

Strategi WO: memanfaatkan peluang yang ada dengan menyediakan mesin kasir untuk kenyamanan pelanggan berbelanja serta melakukan kerja dengan pihak lain untuk menambah lahan parkir.

Strategi ST : Mennfaatkan kekuatan untuk mengatasi ancaman dari luar, maka untuk mengatasi ancaman Lumpia Minl Jagoan mengandalkan kekuatan meningkatkan kualitas makanan yang sudah ada dan melakukan inovasi baru

Strategi WT memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi ancaman dari luar, mana unutmengatasiancaman itu Lumpia Mini Jagoan akan meminimalkan semua kekurangan

yang ada dengan meningkatkan efisiensi operasional dan pelayanan dengan baik.

5. Saran

Berdasarkan analisis studi kelayakan yang telah dilakukan bisnis Lumpia Mini Jagoan masih memiliki beberapa kekurangan pada pengembangan bisnisnya. Berikut adalah beberapa saran untuk pengembangan lebih lanjut dari bisnis lumpia Mini Jagoan:

1. Lakukan pembukaan atau pengembangan cabang baru Lumpia Mini Jagoan pada tahun 2024
2. Lakukan strategi pengembangan sesuai strategi so, strategi wo, strategi st, strategi wt
3. Terus melakukan evaluasi pada saat mengoperasikan usaha cabang baru Lumpia Mini Jagoan.

6. Daftar pustaka

- Akbar, M. S. (2018). *Analisa Strategi Pemasaran terhadap Performance Kerja dengan Menggunakan Metode Analisis SWOT* (Studi Kasus: Pt. Dk). *Ratih: Jurnal Rekayasa Teknologi Industri Hijau*, 1(1), 14.
- Banne, R. G. A. (2021). Analisis kelayakan pengembangan usaha marisini coffee yogyakarta (Doctoral dissertation, Universitas Atma Jaya Yogyakarta).
- Masrurin, H. (2022). Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan SMK Pawyatan Daha 1 Pada Masa Pandemi Covid-19 (Doctoral dissertation, IAIN Kediri)
- RUDINI, F. O., & NPM, S. (2017). Implementasi Keterlibatan Masyarakat dalam Proses Amdal Kegiatan Pertambangan Bauksit Berdasarkan Peraturan Menteri Negara Lingkungan Hidup Nomor 17 Tahun 2012 (Studi di PT. Harita di Kecamatan Air Upas Kabupaten Ketapang). *Jurnal Nestor Magister Hukum*, 4(4), 209990.
- Salamov Rinjadid, Blogspot Informasi seputar gaya hidup dan blogging untuk pemula <https://salamov-rinjadid.blogspot.com/2016/08/griya-bukit-jaya-gunung-putri.html> Di akses pada 24 November 2023 pada pukul 11.20 WIB
- Santoso, P. V., Amarillo, R. V., & Prasetyarini, S. Analisis kelayakan bisnis pada UMKM makanan khas Palembang di Kota Malang.
- Suminar, A. L. (2021). Strategi bertahan, bersaing, dan pemulihan kasus industri mikro kecil, sambel pecel dimkota blitar Provinsi Jawa Timur dimasa pandemi Covid-19 (Doctoral dissertation, Universitas Atma Jaya Yogyakarta).
- Umar, Z. A., Kango, U., & Juanna, A. (2023). *TECHNOPRENEUERSHIP* (Tinjauan dan Prespektif IKM/UMKM). Penerbit Tahta Media