

KERTAS KERJA
PRAKTEK KERJA LAPANGAN (PKL)

PROSES PRODUKSI KUE BOLU
PADA USAHA KUE TRADISIONAL MAK ITAM
DI BUKIT AGUNG KUOK



DISUSUN OLEH :

SARAMELINDA

NPM : 20100915302324

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI BANGKINANG
BANGKINANG 2023

HALAMAN PERSETUJUAN

Nama : SARAMELINDA

NPM 20100915302324

JUDUL : PROSES PRODUKSI KUE BOLU PADA USAHA KUE
TRADISIONAL MAK ITAM

DISETUJUI OLEH

Dosen Pembimbing

Pembimbing Perusahaan

Auzar Ali, S.E.,M.M

Sakina

Mengetahui :

Ketua Program Studi

H. Yulizar Baharuddin, S.Ag.M.M

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.W.b

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-nya penulis dapat menyelesaikan praktek kerja lapangan, dan dapat menyelesaikan laporan ini dengan judul : **“PROSES PRODUKSI KUE BOLU PADA USAHA KUE TRADISONAL MAK ITAM”**.

Penyusunan laporan ini adalah merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan praktek kerja lapangan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bangkinang. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan kertas kerja praktek kerja lapangan ini masih jauh dari kata kesempurnaan, serta memiliki kekurangan dan kelemahan dari segi penulisan, tata Bahasa, dan penyusunannya maupun bentuk ilmiahnya. Untuk itu, penulis menerima bentuk kritik dan saran yang membangun, demi kesempurnaan kertas kerja praktek kerja lapangan ini.

Dalam menyelesaikan kertas kerja praktek kerja lapangan ini tidak akan berhasil tanpa adanya doa dan pengarahaan dari berbagai pihak yang telah meluangkan waktunya dalam penyusunan kertas kerja praktek kerja lapangan ini. Dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Ir. H. Nefrizal, MM selaku ketua Yayasan Lembaga Pendidikan Kampar beserta unsur pimpinan.
2. Bapak Dr. H. Zulher, MS selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bangkinang.

3. Bapak Ir. H. Zamhir Basem, MM selaku pembantu Ketua I Bidang Akademik STIE Bangkinang.
4. Ibu Hj. Kasmawati, SE, M.Ak selaku Pembantu Ketua II Bidang Administrasi Umum dan Keuangan STIE Bangkinang.
5. Bapak Dr. Ir. H. Arman, MM selaku Pembantu Ketua III Bidang Kemahasiswaan STIE Bangkinang sekaligus sebagai Dosen Pembimbing.
6. Bapak H. Yulizar Baharuddin S.Ag,MM selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE Bangkinang.
7. Bapak Auzar Ali, SE,MM, selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan motivasi dan dorongan hingga terselesaikan Kertas Kerja Praktek Kerja Lapangan ini.
8. Untuk Ayah dan Ibu saya tercinta, yang tidak kenal Lelah memberikan motivasi dan Do'a yang tulus kepada saya.
9. Ibu Sakinah selaku Pimpinan pada Kue Bolu Tradisional Mak Itam Kuok, karena telah membimbing dan memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penulisan Kertas Kerja Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini.
10. Rekan-rekan kelompok mahasiswa PKL, serta seluruh pihak yang telah banyak membantu selama melakukan Praktek Kerja Lapangan

Semoga Allah SWT memberikan balasan atas semua bantuan dan kebaikan yang telah kalian berikan kepada penulis, serta diberikan Rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua.

Akhir kata, penulis mengharapkan semoga apa yang tertuang didalam Kertas Kerja Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua dan terima kasih atas kritik, saran dan masukan yang telah diberikan untuk kesempurnaan Kertas Kerja Praktek Kerja Lapangan ini.

Bangkinang, Oktober 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan	9
C. Sasaran	9
D. Batasan	9
BAB II	10
PROFIL PERUSAHAAN	10
A. Profil Perusahaan	10
B. Struktur Organisasi	12
C. Aktivitas Perusahaan	14
BAB III	20
RENCANA, FAKTA, DAN ANALISA	20
A. Rencana	20

B. Fakta.....	22
Tabel III.2	23
Tabel III.3	25
C. Analisa.....	27
BAB IV	33
KESIMPULAN DAN SARAN	33
A. Kesimpulan.....	33
B. Saran	33
DAFTAR PUSTAKA	34

DAFTAR TABEL

Tabel III.1.....	20
Tabel III.2.....	30
Tabel III.3.....	32

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Struktur Manajemen Perusahaan.....	20
Gambar I. 1.....	3
Gambar II. 1.....	15

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perekonomian dan perkembangan dunia bisnis telah berkembang sangat pesat seiring pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin canggih, sehingga persaingan antara pebisnis, terutama yang berorientasi pada keadaan yang harus siap mempertahankan keberadaannya, dan dengan terus berkembangnya dalam jangka waktu yang Panjang dengan berbagai aspek yang berkaitan, maka hanya satu usaha industri kecil yang dapat dilakukan yaitu dengan menciptakan suatu sistem pengendalian manajemen sehingga perusahaan dapat beroperasi secara efektif dan efisien.

Dewasa ini perkembangan dunia usaha di Indonesia mulai menampakkan kemajuan yang cukup pesat. Hal ini dibuktikan dengan munculnya berbagai macam usaha yang tersebar diseluruh penjuru Indonesia, mulai dari usaha kecil yang dimiliki perseorangan sampai perusahaan yang telah mapan dengan memiliki anak cabang yang cukup banyak.

Dengan demikian persaingan diantara perusahaan tidak dapat di hindarkan, untuk itu perusahaan harus pandai memutar otak agar dapat memenangkan persaingan dan mencapai tujuan perusahaan yang sebenarnya yaitu mencapai keuntungan maksimal. Selanjutnya perusahaan mampu meningkatkan kinerja,

khususnya dalam proses produksi sehingga menghasilkan produk yang berkualitas dan memenuhi harapan konsumen (Kholmi, Masiyal, 2013:43).

Persaingan bisnis sekarang ini semakin berkembang dengan pesat dan tajam. Setiap usaha dituntut untuk terus mengembangkan usahanya dalam menghadapi persaingan ini. Setiap usaha harus memiliki strategi-strategi khusus dalam memenangkan persaingan pasar. Persaingan bisnis dalam era globalisasi ini sangat ketat, dimana setiap perusahaan dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen, serta berusaha untuk menciptakan suatu produk yang mempunyai keunggulan dan menciptakan produk yang berbeda dengan pesaing.

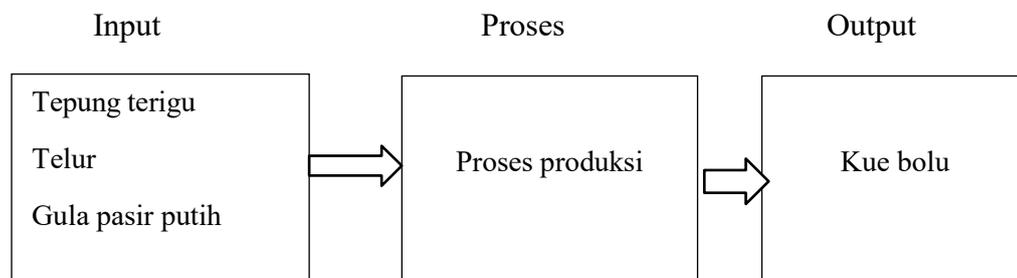
Proses industrialisasi dan pembanguan industri kecil sebenarnya merupakan suatu jalur kegiatan untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat dalam arti tingkat hidup yang lebih maju maupun taraf hidup lebih bermutu. Setiap industri memiliki karakteristik yang khusus dalam memengaruhi perubahan produksi (Ovtchinnikov, 2010).

Pada saat ini begitu banyak pengangguran yang melanda di negara kita, adanya pengangguran ini disebabkan karena kurangnya lapangan pekerjaan yang tersedia, yang seharusnya mampu menampung jasa mereka dan juga karena adanya keterbatasan ekonomi pada rakyat kecil untuk bersekolah hingga ke jenjang Pendidikan perguruan tinggi, yang mana mampu menjamin masa depan, mereka memperoleh pekerjaan dan kehidupan yang layak. Meskipun demikian, pada kenyataannya tidak semua lulusan perguruan tinggi mendapat pekerjaan, dan tidak semua rakyat kecil mengalami pengangguran. Hal ini tergantung bagaimana

mereka melihat peluang yang ada sehingga menimbulkan ide untuk membuka peluang usaha baru, menciptakan kreatifitas baru yang mengkalaborasikan ilmu yang telah diperoleh dibangku perkuliahan, dengan ilmu yang diperoleh tersebut terbentuk suatu jenis lapangan pekerjaan yang baru dan mampu membantu mengurangi sedikit demi sedikit pengangguran di daerah sekitarnya.

Produksi adalah keseluruhan dari jumlah barang yang dihasilkan suatu usaha yang dikalikan dengan harga jual produk-produk tersebut menggunakan faktor produksi yang dimiliki suatu usaha dalam suatu periode tertentu. Didalam suatu usaha tidak terlepas dengan yang namanya produksi. pada kue tradisonal ini membutuhkan berbagai jenis faator produksi diantaranya terdiri dari modal, bahan baku dan tenaga kerja.

Gambar I.1



Sumber : Buku Manajemen Operasi, penerbit Graha Ilmu Yogyakarta

Berdasarkan dari gambar I.1 diatas dapat dilihat input : Tepung terigu, telur, gula pasir putih, kemudian lanjut ke proses (proses produksi), dan output nya yaitu kue bolu.

Modal dapat diperoleh dari dua sumber yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Tenaga kerja merupakan segala kegiatan manusia baik jasmani maupun Rohani yang ditujukan untuk kegiatan produksi. Sedangkan bahan baku menurut bahan baku adalah bahan yang membentuk bagian integral produk jadi.

Manajemen produksi adalah suatu penataan proses yang fokus pada pengubahan bahan mentah menjadi produk, serta memberikan nilai jual pada produk tersebut. Melalui manajemen produksi yang rapi, perusahaan dapat menciptakan barang sesuai spesifikasi, jumlah dan waktu yang ditargetkan, serta biaya minimum. Manajemen produksi adalah rangkaian kegiatan yang menghasilkan nilai barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output atau produk (Jay Heizer dan Barry Render). Tujuan manajemen produksi adalah untuk menghasilkan barang dan jasa dengan kualitas yang tepat, jumlah yang tepat dan dengan biaya minimum, untuk meningkatkan efisiensi.

Proses produksi merupakan suatu bentuk kegiatan yang paling penting dalam pelaksanaan produksi disuatu perusahaan. Hal ini karena proses produksi merupakan cara, metode, maupun Teknik bagaimana penambahan faedah atau penciptaan faedah tersebut dilaksanakan.

Menurut Assauri (2011:75), proses produksi adalah cara, metode dan Teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan-bahan, dana) yang ada. Secara umum, proses tahapan produksi akan dibagi menjadi empat

tahapan yaitu, preparing (persiapan), routing (penentuan rute), scheduling (penjadwalan) dan dispatching (penugasan).

Fungsi dan manfaat proses produksi yaitu menambah nilai guna dan kualitas sebuah barang, memudahkan dalam memenuhi kebutuhan, memproduksi hal baru yang dapat bermanfaat bagi konsumen dan meningkatkan kemakmuran.

Salah satu industri yang berkembang saat ini adalah industri makanan, banyak orang menawarkan berbagai jenis makanan. Jenis makanan yang ditawarkan mempunyai keunikan dan citra rasa tersendiri. Industri makanan dan minuman menjadi salah satu sektor manufaktur andalan dalam memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional.

Kue bolu merupakan salah satu produk makanan yang terbuat dari bahan dasar tepung, gula, telur, kemudian di mixer untuk mencampurkan adonan sampai mengembang dan kemudian di panggang kedalam oven. Kue bolu berasal dari Bahasa portugis yaitu bolo, yang artinya sama dengan cake dalam Bahasa inggris, Sejarah penemuan kue bolu atau cake sangat Panjang jika ditarik kebelakang berkaitan dengan budaya mesir kuno. Bolu yang dalam Bahasa inggris disebut dengan cake berasal dari Bahasa “kaka” yang dalam Bahasa kuno “norse” (Bahasa pendatang dari jerman utara), diwilayah Skandinavia abad ke-13. Bolu merupakan salah satu jenis cake atau kue yang aslinya dari Barat, tapi ternyata Indonesia juga punya kue bolu tradisional yang punya ciri khas serta cita rasa yang unik. Pada masa sekarang ini, kue bolu menjadi salah satu produk pangan yang digemari oleh masyarakat banyak.

Kue bolu adalah makanan cemilan yang biasa dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia. Tidak cuma mengenyangkan, ternyata bolu juga mempunyai segudang manfaat untuk tubuh, salah satunya adalah jumlah energi yang ada dalam kue bolu bisa mencapai 435 kkal. Di kabupaten Kampar pengusaha kue bolu cukup banyak, contohnya, vanhollano bakery, holand bakery dan lain-lain sebagainya. Namun tidak dapat dipungkiri kue tradisional masih juga banyak dicari oleh masyarakat, karena rasanya masih alami dan bahan-bahannya pun masih alami dan tanpa adanya bahan pengawet.

Usaha produksi kue bolu mempunyai peranan yang cukup besar baik dalam memenuhi kebutuhan konsumsi, maupun sebagai sumber pendapatan bagi pengusaha kue bolu. Semakin banyaknya minat masyarakat terhadap kue bolu, membuat terciptanya peluang usaha pada bidang ini. Salah satu pelaku usaha dalam bidang ini adalah Kue Bolu Tradisional Mak Itam Kuok.

Kue bolu yang diproduksi mak itam ini memiliki rasa dan aroma yang khas dan beragam, kue bolu Mak Itam memproduksi empat macam kue bolu yaitu, kue bolu rasa gula merah (gula aren), kue bolu rasa pisang, kue bolu rasa nangka kue bolu rasa original, dan kue bolu kemojo, kue bolu yang banyak peminatnya adalah kue bolu rasa original. Hal inilah yang membuat kue bolu Mak Itam berbeda dengan kue bolu lain yang ada di Bangkinang khususnya di Kuok Kabupaten Kampar.

Produksi kue tradisional Mak Itam adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang pembuatan kue, salah satu kue yang dibuat oleh Mak Itam adalah kue

bolu yang diproduksi secara dipanggang kedalam oven. Dan biasanya Mak Itam memproduksi kue bolu sebanyak lebih kurang 3.000 buah setiap harinya, dengan bahan baku yang digunakan dalam setiap adonan yaitu sebanyak 2 papan telur, 3 kilogram tepung, dan 3 kilogram gula pasir/putih, bisa juga menggunakan gula aren/merah. Pembuatan kue bolu tradisional ini mempunyai bahan baku yang sangat relatif mudah digunakan dan mudah ditemukan di pasar, diantara bahan-bahan itu antara lain:

1. Tepung terigu
2. Telur
3. Gula pasir/putih
4. Santan

Lalu alat yang digunakan dalam pembuatan kue bolu tradisional ini adalah:

1. Loyang atau mangkuk yang besar untuk pengadukan bahan-bahan yang akan diproduksi.
2. Mesin Mixer.
3. Oven yang memanggang kue.
4. Sendok.
5. Dan cetakan kue bolu.

Dalam hal ini usaha produksi kue bolu Tradisional Mak Itam sebagai salah satu usaha yang bergerak dalam bidang pembuatan kue bolu di kecamatan Kuok Kabupaten Kampar, sudah merasakan bagaimana pemasaran, proses produksi kue bolu yang diproduksi setiap hari, menjual kepada masyarakat dan juga menerima pesanan, merupakan salah satu jalan yang dapat diambil agar kue yang diproduksi

dapat terjual. Apabila kue terjual, maka usaha pembuatan kue bolu dapat berjalan dengan baik karena biaya pengelolaan berasal dari pemasaran kue bolu yang diproduksi tersebut.

Kue tradisional ini sangat banyak peminatnya, karena kue bolu ini sudah banyak dikenal oleh masyarakat luas di Kabupaten Kampar. Kue bolu maki tam telah melahirkan para pengrajin kue bolu yang saat ini tetap eksis dan telah menjadi ikon kuliner Kabupaten Kampar. Kue bolu mak itam ini dibeli oleh masyarakat sebagai oleh-oleh khas Kampar, kebanyakan pembeli kue bolu ini adalah masyarakat dari luar kota.

A. Tujuan

Tujuan dari pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini untuk mengetahui proses produksi Kue Tradisional Kue Bolu Mak Itam Kuok dan untuk mengembangkan wawasan dan menambah pengetahuan penulis khususnya tentang proses produksi kue Tradisional Mak Itam Kuok.

B. Sasaran

Untuk mencapai tujuan tersebut, penulis melakukan observasi dan wawancara tentang bagaimana proses produksi pembuatan Kue Tradisional Kue Bolu Mak Itam Kuok.

C. Batasan

Dalam Menyusun Laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini, agar tidak menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan, penulis membuat Batasan permasalahan mengenai proses produksi pembuatan kue tradisional kue bolu mak Itam Kuok.

BAB II

PROFIL PERUSAHAAN

A. Profil Perusahaan

Usaha Produksi kue Tradisional Mak Itam adalah salah satu usaha kue yang ada di Bukit Agung Kecamatan Kuok. Usaha Produksi kue Tradisional Mak Itam adalah milik perorangan atau pribadi, yang mana awal usaha ini berjalan dengan modal seadanya. Setelah usaha produksi kue tradisional Mak Itam ini dikenal oleh masyarakat barulah usaha produksi kue tradisional Mak Itam ini berkembang dengan diberi nama usaha produksi kue tradisional “Mak Itam”. Dan nama pemilik usaha produksi kue tradisional ini adalah ibu Tahiya yang tidak lain adalah Mak Itam itu sendiri. Kenapa dinamakan dengan usaha produksi kue bolu tradisional Mak Itam, karena disaat itu ibu Tahiya ini mengikuti sebuah pameran kue di sebuah daerah Tanjung Pinang, dan pada saat itu juga pameran kue ibu Tahiya lah yang dinyatakan menang. Dan pada saat itu juga ibu Tahiya mendapat izin usahanya, dikarenakan dari pihak yang akan memberikan izin bingung untuk memberi nama apa pada usaha ibu Tahiya ini, akhirnya setelah setelah bertanya pada ibu Tahiya, maka mereka memutuskan untuk memberi nama usaha produksi kue tradisional “Mak Itam”, karena sesuai dengan keadaan warna kulit ibu Tahiya ini yang agak gelap, oleh karena itu mereka menamakannya dengan usaha kue Mak Itam. Dan sampai kini masih berproduksi, dan semakin berkembang ditambah banyak pembeli yang berdatangan dari beberapa daerah. Kue bolu Mak itam sekarang ini di pimpin oleh anaknya ibu Tahiya sendiri yaitu ibu Sakinah.

Usaha produksi kue tradisional Mak Itam ini didirikan pada tahun 1978, dengan nama pemilik atau pimpinannya adalah Tahiya, dan kemudian berdasarkan legalitas akta pendirian atau telah terdaftar secara resmi di DINKES P-IRT : 215140604020 pada tanggal 18 Februari 1978. Setiap perusahaan pasti memiliki visi dan misi untuk mencapai tujuannya. Dengan adanya visi dan misi tersebut maka pencapaian yang telah direncanakan oleh sebuah perusahaan akan terukur dengan baik. Usaha produksi kue tradisional Mak Itam yang bergerak di bidang pembuatan kue bolu, memiliki visi : memberikan kue bolu yang unggul dan memiliki daya saing dalam menjadikan usaha produksi kue tradisional Mak Itam sebagai wadah meningkatkan ekonomi masyarakat.

Kemudian usaha produksi kue tradisional Mak Itam mempunyai misi :

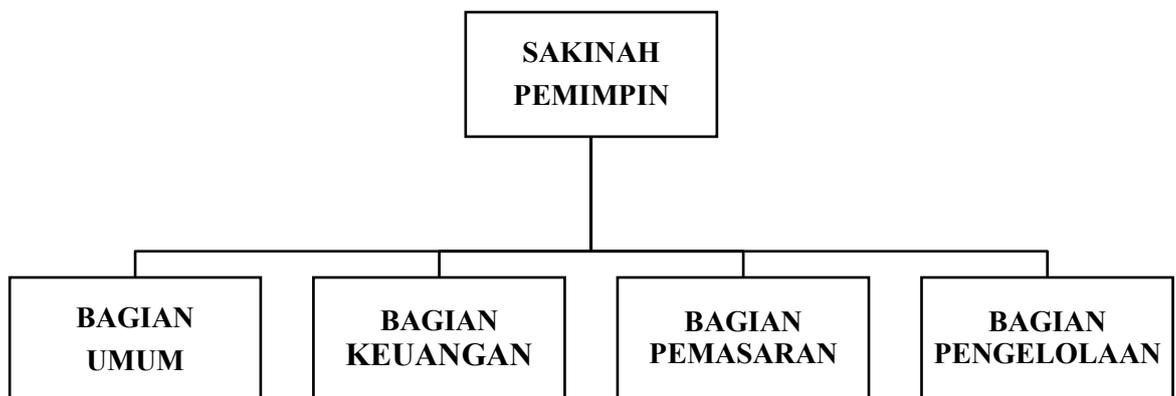
1. Menjamin mutu dan memastikan hasil yang diberikan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.
2. Meningkatkan dan mengembangkan usaha pembuatan kue dikalangan masyarakat.
3. Membangun usaha kecil dan memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.
4. Menjamin mutu dan memastikan hasil yang diberikan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.
5. Meningkatkan dan mengembangkan usaha pembuatan kue dikalangan masyarakat.

Itulah visi dan Misi perusahaan produksi kue tradisional Mak Itam yang akan dicapai guna mensejahterakan masyarakat dan membantu perekonomian masyarakat.

B. Struktur Organisasi

Dalam struktur organisasi perusahaan baik secara vertikal maupun horizontal, pimpinan dan bawahan secara bersama-sama menjalankan usaha untuk mencapai tujuan perusahaan. Bentuk dari adanya pembagian tugas tersebut dituangkan dalam suatu struktur organisasi serta penjelasan dari masing-masing bagian

Gambar II.1
Struktur Manajemen Perusahaan



Sumber : usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam Tahun 2023

Usaha produksi kue tradisional Mak Itam dalam menjalankan usahanya membagi tugasnya kedalam bentuk struktur manajemen yang dipimpin oleh seorang pimpinan dan terdiri dari beberapa bagian. Adapun bagian-bagian yang ada dalam perusahaan ini adalah :

1. Bagian umum
 - a. Menerima pesanan kue;
 - b. Membuat pembukuan kegiatan perusahaan;
 - c. Menerima surat masuk keluar;
 - d. Mengatur penggunaan dan pemeliharaan peralatan;
 - e. Bertugas melayani konsumen yang datang;
 - f. Mengisi daftar buku kunjungan tamu.
2. Bagian keuangan
 - a. Membuat laporan keuangan;
 - b. Melaksanakan tugas penerimaan, pengeluaran uang dan penerimaan tagihan;
 - c. Mengelola keuangan baik penerimaan, maupun pengeluaran perusahaan dan melaporkannya.
3. Bagian pemasaran
 - a. Merencanakan dan menetapkan harga kue bolu sesuai dengan harga yang dipasarkan;
 - b. Merencanakan dan menetapkan sistem pemasaran kue bolu;
 - c. Menerima pesanan kue
 - d. Melayani konsumen yang ingin membeli kue bolu;
 - e. Memantau ketersediaan kue bolu yang masih tersedia;
 - f. Mengantarkan pesanan kue bolu ke distributor;
 - g. Memastikan kue bolu yang akan di pasarkan tidak rusak.
4. Bagian pengelolaan (produksi)

- a. Mengelola kue bolu;
- b. Menjaga kebersihan tempat produksi;
- c. Mencatat jumlah produksi kue bolu setiap harinya;
- d. Membuat takaran bahan baku pada sebelum memproduksi kue bolu;
- e. Berkoordinasi dengan bagian lainnya jika ada yang dibutuhkan.

Demikianlah uraian dan penjelasan tentang struktur manajemen serta tugas-tugas dari setiap bagian yang ada pada Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam di Bukit Agung Kuok.

C. Aktivitas Perusahaan

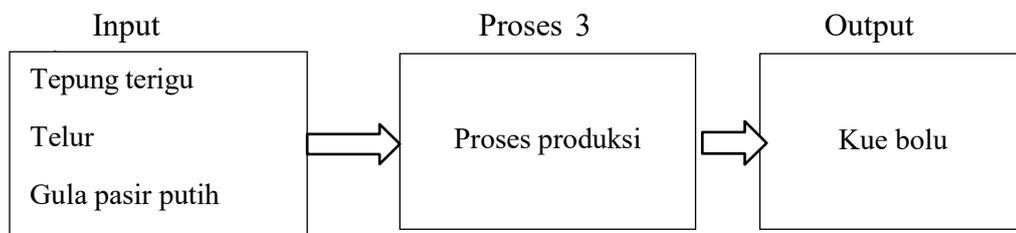
Untuk memuaskan kebutuhan manusia diperlukan barang-barang dan jasa. Barang-barang dan jasa ini disebut dengan produk yang merupakan kebutuhan dari setiap manusia yang harus dipenuhi agar merasa dilayani dengan baik. Dalam hal memenuhi kebutuhan manusia tersebut diperlukan adanya aktivitas produksi untuk menciptakan barang dan jasa. Dalam hal ini perusahaan harus berusaha untuk memberikan kepuasan kepada setiap konsumennya dengan barang dan produk yang diproduksi oleh sebuah perusahaan. Selain itu kualitas barang atau jasa yang diberikan kepada konsumen harus berkualitas baik, sehingga konsumen akan merasa terpuaskan dan merasa bahwasannya produk yang kita produksi tersebut telah mampu untuk memenuhi kebutuhan manusia yang tidak terbatas, sehingga akan timbul rasa ingin menggunakan, dan membelinya Kembali. Dengan kata lain akan menimbulkan loyalitas konsumen atas apa yang telah diberikan kepadanya. Sehingga dengan banyaknya konsumen membuat sebuah perusahaan jadi lebih semangat dan lebih giat lagi untuk memproduksi produknya tersebut.

Menurut Assaurai (1995), pengertian produksi adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah barang dan jasa. Sedangkan pengertian produksi menurut Hadiprodjo dan Soedarmono, produksi adalah proses untuk menciptakan atau menambah manfaat, bentuk, waktu, dan tempat atas faktor produksi, sehingga lebih dapat bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan manusia.

Produksi kue tradisional Mak Itam adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang pembuatan kue, salah satu kue yang dibuat oleh Mak Itam adalah kue bolu yang diproduksi secara dipanggang kedalam oven. Dan biasanya Mak Itam memproduksi kue bolu sebanyak lebih kurang 3.000 buah setiap harinya, dengan bahan baku yang digunakan dalam setiap adonan yaitu sebanyak 2 papan telur, 3 kilogram tepung, dan 3 kilogram gula pasir/putih, bisa juga menggunakan gula aren/merah. Pembuatan kue bolu tradisional ini mempunyai bahan baku yang sangat relatif mudah digunakan dan mudah ditemukan di pasar, diantara bahan-bahan itu antara lain:

1. Tepung terigu
2. Telur
3. Gula pasir/putih dan santan

Gambar II.1



Sumber : Buku Manajemen Operasi, Edisi Pertama, Penerbit Graha Ilmu

Yogyakarta

Berdasarkan dari gambar I.1 diatas dapat dilihat input : Tepung terigu, telur, gula pasir putih, kemudian lanjut ke proses (proses produksi), dan output nya yaitu kue bolu.

Lalu alat yang digunakan dalam pembuatan kue bolu tradisional ini adalah:

1. Loyang atau mangkuk yang besar untuk pengadukan bahan-bahan yang akan diproduksi.
2. Mesin Mixer.
3. Oven untuk memanggang kue.
4. Sendok.
5. Dan cetakan kue bolu.

Langkah selanjutnya apabila telah memproduksi atau menghasilkan produk maka perusahaan tersebut berusaha bagaimana produk dapat terjual habis sehingga memperoleh keuntungan yang diharapkan, agar kelangsungan hidup perusahaan dapat berkembang sebaik mungkin, dengan tujuan yang diharapkan perusahaan, untuk tujuan ini perusahaan harus bisa memenuhi target produksi dan memenuhi selera konsumen untuk mencapai keuntungan dan supaya perusahaan dapat memenuhi laba dan berjalan dengan baik.

Tindakan awal yang dilakukan dalam pembuatan kue bolu ini adalah menyediakan bahan baku yang cukup supaya produksi berjalan dengan baik yaitu:

1. Memilih telur yang baik dan bagus, yang akan digunakan dalam pembuatan kue bolu.
2. Menyediakan tepung terigu
3. Menyediakan gula pasir/putih

Setelah bahan baku terkumpul, lalu Langkah selanjutnya untuk membuat adonan kue bolu adalah telur dan gula disatukan dalam sebuah Loyang untuk di Mixer, pemixeran dilakukan kurang lebih selama 10 sampai 15 menit. Setelah adonan telur dan gula yang di mixer tadi mengembang, barulah tepung terigu di masukkan kedalam adonan tadi dan diaduk dengan rata.

Setelah semua tercampur rata dalam satu adonan, barulah memasuki proses pencetakan kedalam Loyang dipanaskan terlebih dahulu, dan setelah proses pencetakan adonan kedalam Loyang selesai, barulah di masukkan kedalam oven yang panas. Proses pemanggangan dilakukan kurang lebih 4-5 menit. Setelah matang kemudian di pindahkan ketempat kue dan kemudian didinginkan beberapa saat, setelah sedikit dingin lalu di kemas atau dibungkus dan siap untuk di jual kepada konsumen.

1. Kegiatan produksi

Kegiatan produksi kue bolu yang dilakukan pada usaha kue bolu tradisional Mak Itam dilakukan setiap hari, hal ini dikarenakan banyaknya konsumen yang membeli kue bolu Mak Itam tersebut mulai masyarakat sekitar sampai dari masyarakat luar dari berbagai daerah, membuat usaha kue bolu tradisional ini harus mencapai target produksi.

Banyak masyarakat lebih memilih membeli secara langsung karena mendapatkan harga yang jauh lebih murah dibandingkan membeli dipasar atau pengecer. Kue bolu Mak Itam memproduksi kue bolu sehari sesuai dengan jumlah kue bolu yang di produksi kemaren. Jika kue bolu yang di produksi kemaren masih banyak maka otomatis kue bolu yang di produksi dalam sehari akan sedikit, tapi

jika kue bolus bisa kemaren tinggal sedikit maka otomatis kue yang diproduksi akan banyak. Rata-rata dalam sehari kue bolu Mak Itam akan membuat adonan 4-5 kali untuk yang rasa original, sedangkan untuk kue bolu yang bukan original mereka membuat adonan 1 kali atau 2 kali sehari tergantung banyaknya kue yang belum terjual.

Dalam menjalankan aktivitas atau kegiatan produksi pada usaha kue bolu, perusahaan produksi kue bolu Mak Itam melakukan kegiatan produksi setiap hari, dan menjualnya secara langsung kepada konsumen di tempat produksi kue dilakukan. Setiap orang yang membeli boleh mencoba kue bolu tersebut dengan gratis sebelum mereka membeli, kue yang masih panas atau hangat akan terasa lebih lembut dan enak. Setiap mereka yang membeli di atas 50.000 makan akan di beri bonus kue, oleh karena sebab itulah mungkin kue bolu tradisional Mak Itam ini lebih banyak peminatnya dan berbeda dengan usaha kue bolu lainnya.

Selain itu usaha produksi kue tradisional Mak Itam ini menerima siswa dan mahasiswa yang ingin melakukan PKL atau Magang dan orang-orang yang ingin belajar membuat kue bolu dan juga untuk mengetahui tentang sistem pembuatan dan pemasaran kue bolu tradisional tersebut. Hal ini dilakukan agar dapat membantu ekonomi masyarakat sehingga dengan adanya pengusaha kue baru yang ingin melakukan usaha kue, maka perkembangan usaha kue akan semakin banyak dan meningkat.

Usaha produksi kue bolu tradisional Mak Itam mempunyai 3 orang karyawan, 2 orang yang membuat kue dan 1 orang yang membuat dan menyiapkan adonan. Di usaha produksi kue tradisional ini banyak masyarakat menitipkan

barang jualannya karena mereka merasa jika menitipkannya di situ akan lebih cepat terjual dan mereka tidak perlu capek-capek menjualnya dipasar.

Kue bolu Mak Itam ini telah mendapatkan berbagai penghargaan, dan telah mendapatkan sertifikat halal. Mak Itam telah banyak melaahirkan para pengrajin kue bolu dan saat ini kue bolu Mak Itam telah berkembang pesat dan dikenal oleh masyarakat luas dan saat ini telah menjadi ikon kuliner Kabupaten Kampar.

Usaha produksi kue tradisional ini lokasinya sangat strategis yaitu dijalan lintas Pekanbaru Sumbar, hal ini merupakan hal yang sangat bagus dalam mengembangkan bisnis karena banyaknya orang yang pergi liburan, dan mereka akan membeli oleh-oleh untuk dibawa pulang. Oleh karena itu kue bolu Mak Itam ini sampai sekarang tetap mempunyai pelanggan yang setia untuk membeli kuenya.

BAB III

RENCANA, FAKTA, DAN ANALISA

A. Rencana

Perencanaan adalah sejumlah kegiatan yang ditentukan sebelum dilaksanakan pada satu periode tertentu dalam rangka mencapai tujuan yang ditetapkan. Perencanaan menurut Bintoro Tjokroaminoto dalam Husaini Usman (2008:60) adalah proses mempersiapkan kegiatan-kegiatan secara sistematis akan dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu. Prajudi Atmosudirjo dalam Usman Husaini (2008:60) juga berpendapat bahwa perencanaan adalah perhitungan dan penentuan dalam sesuatu yang akan dijalankan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, siapa yang melakukan, bagaimana, dimana, dan bagaimana cara melakukannya.

Selama penulis melakukan Praktek Kerja Lapangan pada usaha Kue Bolu Tradisional Mak Itam Kuok, penulis fokus pada kegiatan proses produksi. Jadi rencana yang ingin diterapkan oleh usaha Kue Bolu Tradisional Mak Itam adalah sebagai berikut :

1. Mengembangkan usaha kue bolu, sehingga sehingga masyarakat membuka usaha kue. Dengan dibukanya produksi kue oleh masyarakat, maka akan bisa membantu perekonomian mereka. Selain itu dengan semakin meningkatnya produksi kue di masyarakat maka harga pasar biasa distabilkan oleh konsumen.

2. Menyediakan bahan baku yang cukup untuk mencapai target produksi, sehingga kue bolu yang di produksi berjalan dengan baik tanpa adanya kekurangan bahan baku, sehingga tidak ada yang namanya kekurangan bahan untuk memproduksi kue bolu tersebut.
3. Ingin membuka cabang kue bolu, supaya lebih banyak keuntungan yang didapat dan Masyarakat lebih mudah untuk membeli kue tanpa harus ketempat yang jauh.
4. Ingin melakukan transaksi secara langsung supaya bisa lebih mengenalkan produk yang mereka produksi kepada konsumen sehingga konsumen selalu tertarik untuk membeli produk mereka tersebut.
5. Membuat lebih banyak kue dalam sehari agar proses produksi berjalan dengan lancar.
6. Membuat pasar khusus cabang pengusaha kue kecil sehingga pengusaha yang memiliki sedikit usaha kue tidak kesulitan dalam menjual produk yang mereka produksi.
7. Membuat lebih banyak macam kue bolu dan menambah keunikan supaya banyak pembeli berdatangan, dan tanpa mengubah produk yang sebelumnya telah mereka jalankan dan tanpa merubah rasa kue yang telah mereka produksi selama ini.
8. Ingin merenovasi tempat kue bolu, dan mencoba mendapatkan dana dari berbagai kampus yang mahasiswanya PKL di kue bolu Mak Itam tersebut.

B. Fakta

Setelah melakukan Kegiatan Praktek Kerja Lapangan pada usaha kue bolu tradisional Mak Itam di Bukit Agung Kecamatan Kuok, maka penulis menemukan perencanaan yang sudah terealisasi dan perencanaan yang belum dapat terealisasi.

Tabel III.1

**Kue Yang di Produksi setiap oven
Pada Usaha Kue Tradisional Mak Itam di Bukit Agung Kecamatan
Kuok Tahun 2023**

No	Keterangan	Ukuran (Meter)	Hasil (Kue)
1	Oven 1	1x1	-
2	Oven 2	1,5x1	1.500
3	Oven 3	1,5x1	1.500

Sumber : Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam Bukit Agung Kuok

Berdasarkan data dan fakta yang diperoleh dilapangan bahwa Oven yang tersedia di usaha produksi kue bolu tradisional Mak Itam ada 3 buah oven, 2 oven terpakai dan 1 oven tidak terpakai, ukuran 2 buah oven yaitu 1,5 x 1 meter dan 1 oven dengan ukuran 1x1 meter, oven dengan ukuran 1,5x1 meter memproduksi 1.500 buah kue dalam sehari, jadi total dari kue yang di produksi oleh dua oven yaitu kurang lebih 3.000 buah kue bolu, dan oven yang berukuran 1x1 meter lagi tidak dipakai karena kue yang dipanggang dalam oven tersebut hasil kuenya kurang bagus.

Berdasarkan data dan fakta yang diperoleh dilapangan, bahwa rencana kegiatan pengembangan, merenovasi tempat jualan kue dan penambahan cabang

kue agar memudahkan Masyarakat untuk membeli kue bolu yang dilakukan oleh usaha produksi kue tradisional Mak Itam belum terealisasi. Dan pada tahun 2023 usaha produksi kue tradisional Mak Itam sudah mempunyai 3 oven, dan 1 oven tidak terpakai dan telah mencapai target produksi yang di tergetkan.

Kemudian mengenai rencana transaksi secara langsung dengan distributor kue hingga saat ini belum terealisasi dengan baik. Hal ini dikarenakan sistem penjualan kue yang terjadi saat ini yaitu produk diambil dan ketika sudah terjual barulah pengusaha kue akan menerima pendapatan dari penjualan tersebut. Berdasarkan pemaparan yang disampaikan oleh pimpinan Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam di Bukit Agung Kecamatan Kuok, jika dalam waktu satu minggu mereka menjual kue sebanyak 21.000 buah kue bolu kepada konsumen dan distributor.

Jika membahas kue pemasaran kue bolu yang diproduksi, maka hal tersebut juga berkaitan dengan bahan baku yang digunakan dan berapa hasil produksi kue bolu pada Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam yang dapat kita lihat pada table dibawah ini:

Tabel III.2

**Jumlah produksi kue bolu Mak Itam Bukit Agung Kuok
Bulan Agustus-September Tahun 2023**

NO	Jumlah Bahan Baku			Jumlah Produksi Kue Bolu (Buah)
	Telur (Papan)	Tepung (Kilo)	Gula Pasir (Kilo)	
1	Agustus	3.000	1.500	90.000
2	September	2.800	1.300	85.000

**Sumber : Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam di Bukit Agung Kuok
Tahun 2023**

Berdasarkan table III.2 diatas dapat dilihat bahwasannya pada bulan Agustus 2023, bahan baku di usaha produksi kue tradisional Mak Itam setiap bulannya hampir sama, karena setiap bulan mereka memproduksi kue yang sama banyak setiap hari yaitu sekitar 3.000 kue per/hari. Setiap hari usaha produksi kue tradisional Mak Itam menghabiskan 50kg gula, 100 kg tepung dan 600 buah butir telur. Pada bulan Agustus usaha produksi kue tradisional mak itam menghabiskan bahan baku 1.500 kg gula, 3.000 kg tepung dan 18.000 butir/20 papan telur.

Pada bulan September usaha produksi kue tradisional mak itam memproduksi kue bolu sekitar 80.000 kue, jumlah bahan baku gula 1.300 kg, tepung 2.800 kg dan 17.800 butir telur. Kue yang paling banyak di produksi yaitu pada bulan Agustus, karena pada bulan Agustus adalah hari kemerdekaan Indonesia, otomatis akan lebih banyak orang yang memesan kue bolu. Kue yang paling banyak diproduksi adalah pada hari raya, karena banyak masyarat membeli

kue untuk oleh-oleh saat mereka pulang kampung dan bisa juga dijadikan sebagai kue pada saat malam takbiran.

Kemudian pada kolom jumlah bahan baku telur (papan), dapat kita lihat terjadinya penurunan bahan baku telur di bulan September 2023. Berkurangnya jumlah bahan baku telur karena adanya beberapa telur yang rusak / busuk. Maka dari itu penurunan produksi yang dapat dilihat pada table III.2 bulan Agustus berjumlah 90.000 buah kue bolu, menurun pada bulan September menjadi 85.000 buah kue bolu. Penurunan yang terjadi tidak signifikan dikarenakan tidak semua bahan baku selalu bagus.

Kegiatan pemasaran yang terjadi pada Usaha Kue Tradisional Mak Itam dapat kita lihat pada table dibawah ini :

Tabel III.3

Penjualan Kue Bolu Mak Itam di Bukit Agung Kuok

Bulan Agustus-September Tahun 2023

No	Bulan	Penjualan (Buah kue)	Harga/ Rp/ Buah Kue	Laba Kotor (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Laba Bersih (Rp)
1	Agustus	90.000	1,250	60.000.000	40.000.000	55.000.000
2	September	85.000	1,250	55.000.000	40.000.000	50.000.000

Sumber : Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam Bukit Agung Kuok

Tahun 2023

Berdasarkan tabel III.2 diatas bahwasannya pada bulan Agustus 2023, ternyata Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam mampu menjual sebanyak 90.000 kue bolu, dengan harga Rp. 1,250, dan mendapatkan laba bersih dari penjualan setelah dikurangi dengan biaya produksi pada bulan tersebut sebesar 55.000.000. kemudian pada bulan September 2023, Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam mampu menjual kue 85.000, dengan harga 1,250 per/1 kuenya, dan mendapatkan laba bersih dari penjualan setelah dikurangi dengan biaya produksi pada bulan tersebut sebesar 50.000.000.

Berdasarkan pemaparan dari ibu Sakinah selaku pimpinan Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam Kuok, terjadinya penurunan penjualan pada bulan September 2023 tersebut, dikarenakan pada bulan Agustus lebih banyak kue terjual daripada bulan September 2023. Hal ini mengakibatkan keuntungan yang didapat pada bulan September 2023 lebih sedikit daripada bulan Agustus 2023.

Meskipun rencana yang dilakukan oleh Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam belum terealisasi seluruhnya, Perusahaan ini selalu berusaha agar memiliki daya saing dengan pengusaha yang berada diluar daerah. Dengan belum terealisasinya rencana yang dilakukan oleh Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam, tidak akan mengurangi kegiatan dalam mengembangkan usaha, sehingga mampu merangkul Masyarakat untuk ikut dan memperbaiki perekonomian mereka menjadi lebih baik lagi.

C. Analisa

Analisa adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya. Menurut Dwi Prastowo Analisa dapat diartikan sebagai penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri, serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.

1. Analisa Biaya Produksi

Analisa biaya produksi merupakan suatu kegiatan untuk menganalisa kebutuhan biaya dan biaya yang ditimbulkan dalam suatu proses produksi, biaya-biaya tersebut meliputi : biaya investasi, biaya produksi, biaya pemasaran. Dengan Analisa ini dapat diharapkan mampu membantu perusahaan dalam mengambil keputusan manajemen tentang kegiatan persediaan bahan baku untuk proses produksi, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Hal ini didasarkan pada tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh laba (profit).

2. Analisa bahan baku

Menurut Bustami dan Nurlala (2013:234), bahan baku adalah bahan dasar yang diolah menjadi produk selesai.

Keberhasilan produksi merupakan salah satu aspek dalam mencapai tujuan Perusahaan yaitu untuk memperoleh laba, meminimalkan resiko dan menghindari kerugian serta mencapai target, untuk mencapai tujuan tersebut perlu melakukan Analisa produksi. Analisa produksi bertujuan untuk mengetahui apakah target produksi telah ditetapkan Perusahaan tercapai atau tidak, dibandingkan dengan pencapaian realisasi produksi.

Persediaan merupakan salah satu unsur yang paling aktif dalam operasi Perusahaan yang secara continue diperoleh, diubah, yang kemudian dapat dijual Kembali. Sebagian besar dari sumber-sumber Perusahaan juga sering dikaitkan di dalam persediaan yang akan digunakan dalam Perusahaan manufaktur. Dengan tersedianya persediaan maka diharapkan Perusahaan dapat melakukan proses produksi sesuai kebutuhan atau permintaan konsumen.

Ada tahap-tahap yang dilakukan dalam proses produksi yaitu :

a. Penyiapan bahan dan alat

Dalam penyiapan bahan ini yaitu menyiapkan semua bahan-bahan dan alat yang digunakan dalam proses produksi. Bahan-bahan yang digunakan antara lain tepung gula dan telur. Sedangkan alat yang digunakan adalah Loyang, oven, dan mixer.

b. penimbangan

Semua bahan yang digunakan dalam proses produksi ditimbang sesuai dengan resep masing-masing kue yang akan dibuat. Penimbangan bahan ini perlu dilakukan dengan benar dan teliti agar tidak terjadi kesalahan dalam penggunaan bahan serta hasil produksinya benar-benar sempurna sesuai yang diinginkan.

c. Pencampuran

Pencampuran yang dimaksud disini adalah mencampur semua bahan kedalam mixer sesuai dengan resep dan lama waktu pemixerannya.

d. Pengovenan

Pada proses pengovenan kue dilakukan dengan waktu dan suhu yang telah ditentukan agar hasil produksinya bagus dan tidak rusak/hangus.

Kue bolu merupakan salah satu jenis makanan yang sangat digemari oleh masyarakat zaman sekarang karena rasanya yang unik dan khas, membuat masyarakat menyukai kue bolu.

Secara umum proses produksi adalah kegiatan produksi yang menggabungkan dari satu bagian ke bagian yang lain, artinya dalam setiap bagian terdapat tahapan yang perlu dilalui baik itu berupa proses menjadi barang ataupun jasa.

Dalam kegiatan produksi tidak lepas dari factor alam/tanah, factor tenaga kerja, factor modal (kapital), factor manajemen, teknologi serta bahan baku. Kegiatan produksi juga tidak terlepas dari produsen, karena produsen adalah orang yang melakukan kegiatan produksi, kalau tidak ada produsen maka tidak akan ada produksi.

Dalam sebuah Perusahaan kegiatan produksi dan pemasaran merupakan kunci kesuksesan mereka dalam menjalankan dan mencapai tujuannya.

Dalam sebuah Perusahaan selain kegiatan produksi kegiatan pemasaran juga tidak kalah penting, kegiatan pemasaran dalam sebuah Perusahaan merupakan kunci kesuksesan mereka dalam menjalankan bisnis dan mencapai tujuannya. Kegiatan pemasaran tidak akan terlepas dari kegiatan konsumen. Kedua hal ini akan selalu menjadi tantangan dalam kegiatan pemasaran. Dikatakan jika suatu Perusahaan tidak memiliki daya saing atau tidak mampu bersaing dengan Perusahaan lain, maka Perusahaan akan bangkrut dan tutup. Kemudian konsumen menjadi tolak ukur apakah produk yang dihasilkan disukai dan dibutuhkan oleh

mereka, atau kualitas produk yang dihasilkan mampu memuaskan konsumen atau tidak. Ketika konsumen mencoba dan mampu menilai produk yang mereka konsumsi, maka hal yang akan terjadi adalah mereka akan membeli Kembali atau memutuskan mencoba produk lain yang sama.

Dalam kegiatan pemasaran dibutuhkan strategi yang tepat dan terukur sehingga Perusahaan mampu bersaing dan akhirnya memenangkan persaingan tersebut.

Berdasarkan dari Praktek Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilakukan pada Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam di Bukit Agung Kecamatan kuok, bahwasannya dalam melakukan kegiatan pemasaran Perusahaan belum melakukan atau merencanakan strategi pemasaran dengan baik.

Menurut Tjiptono (2008:7) dalam merumuskan strategi pemasaran dibutuhkan pendekatan-pendekatan dan kemampuan dalam menanggapi setiap perubahan kondisi dan factor biaya tergantung pada anaalisis terhadap faktor-faktor berikut ini:

1. Faktor lingkungan

Analisis terhadap faktor lingkungan seperti pertumbuhan populasi peraturan pemerintah sangat penting untuk mengetahui ditimbulkan pada bisnis. Selain itu faktor-faktor seperti perkembangan teknologi, tingkat inflasi, dan gaya hidup juga tidak boleh diabaikan.

2. Faktor pasar

Setiap Perusahaan perlu selalu memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor seperti ukuran pasar, tingkat pertumbuhan, tahap perkembangan, trend dalam sistem distribusi, pola perilaku pembeli, permintaan musiman, segmen pasar yang ada saat ini atau yang dapat dikembangkan lagi dengan peluang-peluang yang belum terpenuhi.

3. Persaingan

Dalam kaitannya dengan persaingan, setiap Perusahaan perlu memahami siapa pesaingnya, bagaimana posisi produk/pasar pesaing tersebut, apa strategi mereka, kekuatan dan kelemahan pesaing, struktur biaya pesaing, dan kapasitas produksi para pesaing.

Pada dasarnya kegiatan produksi yang dilakukan oleh Usaha Produksi Kue Tradisional Mak Itam ini sudah cukup baik, dengan mengembangkan dan meningkatkan produksi kue yang dimilikinya dengan kapasitas oven dan bahan baku yang lumayan besar

4. Analisis kemampuan internal

Setiap Perusahaan perlu menilai kekuatan dan kelemahannya dibandingkan para pesaingnya. Penilaian tersebut dapat didasarkan pada faktor-faktor seperti teknologi, sumber daya financial, kemampuan pemfakturan, kekuatan pemasaran, dan basis pelanggan yang dimiliki.

5. Perilaku konsumen

Perilaku konsumen perlu dipantau dan dianalisis karena hal ini sangat bermanfaat bagi pengembangan produk, desain produk, penetapan harga, penilaian saluran distribusi dan penentuan strategi promosi. Analisa perilaku konsumen

dapat dilakukan dengan penelitian (riset), baik melalui observasi maupun metode survey.

6. Analisa ekonomi

Dalam Analisa ekonomi, perusahaan dapat memperkirakan setiap peluang pemasaran terhadap kemungkinan mendapatkan laba. Analisa ekonomi terdiri dari analisis terhadap komitmen yang diperlukan, analisis BEP (break even point), penilaian resiko / laba, dan analisis faktor ekonomi pesaing

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kegiatan produksi yang dilakukan oleh usaha produksi kue tradisional Mak Itam masih menggunakan Teknik tradisional yang itu dengan memanggang kue kedalam oven secara manual.
2. Strategi yang dilakukan untuk mencapai target produksi yaitu dengan menyediakan bahan baku yang cukup.
3. Pengembangan dalam kapasitas besar sudah terealisasi sehingga laba dihasilkan lumayan besar.

B. Saran

1. Sebaiknya usaha produksi kue tradisional Mak Itam mencoba melakukan kegiatan produksi dengan oven yang lebih canggih agar bisa mengurangi terjadinya produksi kue bolu yang hangus.
2. Sebaiknya usaha produksi kue tradisional Mak Itam juga memsarkan produknya lewat media sosial agar lebih banyak orang dari berbagai daerah atau berbagai kota dapat melihat dan mengetahui tentang produk yang mereka produksi.

3. Diharapkan usaha produksi kue tradisional Mak Itam cepat mengembangkan produksi kuenya dalam kapasitas yang lebih besar lagi sehingga bisa mendapatkan laba yang banyak.
4. Diharapkan usaha produksi kue tradisional Mak Itam mengikuti kemajuan teknologi sehingga produk yang mereka produksi lebih banyak kreasi ataupun bentuk-bentuk yang unik.
5. Diharapkan produksi kue tradisional Mak Itam membuat strategi pemasaran yang lebih bagus, agar tidak kalah dari pesaing kue bolu lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Heizer Jay, Render Bairy. 2016. Manajemen Operasi : Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan Edisi II Jakarta : Sekemba Empat, 2016-Cetakan Kedua.

Assauri Sofjan, “Manajemen Produksi dan Operasi” Edisi Revisi 2008 Indeks, Jakarta.

Tjiptono, Fandy. 2008. Strategi Pemasaran, Edisi Ketiga. CV Andi, Yogyakarta.

Aulia Ishak, 2010, Manajemen Operasi, Edisi pertama, Penerbit Graha Ilmu Yogyakarta.

RAHIMSYAH, Meirynda Lastika, HAYATI, Azmi Nurfauziah, ARAPAH, Rahmi Nurul. Analisis terhadap aplikasi whatsapp dan Line menggunakan metode usability dalam teknologi komunikasi JTIK (*Jurnal Teknik Kaputama*). 2021, 5.2 321-326.

Putri, Anisa Karunia Itiarto, and I, Made Suarta. “ANALISIS IMPLEMENTASI ACTIVITY BASED COSTING (ABG) UNTUK MENENTUKAN BEBAN POKOK PRODUKSI PADA RAMAYANA BAKERY” Valid : *Jurnal Ilmiah* 15. 2 (2018): 196-206

LAMPIRAN

