



**LAPORAN PROJECT MANAJEMEN OPERASI
UMKM “THE MAMA CATERING”**

KELOMPOK 9:

Regita Efendi	2010111194
Dipa Fattah	2010111196
Cycillia Mahmudah	2010111199
Kevin Yosia	2010111200

MANAJEMEN OPERASI E

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAKARTA

2021

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas laporan project kami yang berjudul "Laporan Project UMKM The Mama Catering". Sealam pembuatan laporan pun kami juga mendapat dukungan dan juga bantuan dari berbagai pihak, maka dari itu kami haturkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya.
2. Orang tua yang telah memberikan dorongan baik modal maupun materi.
3. Ibu Rosali, SE., MM. selaku dosen mata kuliah Manajemen Operasi, yang memberikan bimbingan dan dorongan yang bermanfaat bagi kami.
4. Ibu Suratmiyati selaku pemilik usaha "The Mama Catering", yang telah memberikan materi pendukung yang bermanfaat kepada kami.

Kami menyadari bahwa laporan ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun dari para pembaca sangat dibutuhkan untuk penyempurnaan laporan project ini kedepannya. Demikian yang dapat kami sampaikan kurang lebihnya mohon maaf, Terima Kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Jakarta, 08 Desember 2021

Penulis

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN	4
1.1.LATAR BELAKANG.....	4
1.2.TUJUAN DARI PROJECT.....	5
BAB II PROFIL PERUSAHAAN OBJEK.....	6
2.1 SEJARAH PERUSAHAAN	6
2.2 STRUKTUR ORGANISASI	7
2.3 JENIS USAHA, PERKEMBANGAN USAHA, RENCANA PERKEMBANGAN	7
BAB III SISTEM DAN PROSEDUR OPERASIONAL OBJEK.....	9
3.1 PROSES OPERASIONAL PRODUK	9
3.2 KEBIJAKAN PEMENUHAN BAHAN BAKU	10
3.3 KAPASITAS PRODUKSI.....	12
3.4 SALURAN DISTRIBUSI.....	12
BAB IV HASIL ANALISIS DAN EVALUASI PELAKSANAAN OPERASIONAL.....	14
4.1.REKAPAN TRANSAKSI PER MINGGU.....	14
4.2.CAPAIAN HASIL	18
4.3.PEMBAHASAN HASIL PROJECT MANAJEMEN OPERASIONAL.....	20
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	23
DAFTAR PUSTAKA	25
CATATAN HARIAN KEGIATAN (LOGBOOK).....	26
DAFTAR HADIR MINGGU 1	28
DAFTAR HADIR MINGGU 2	29
DAFTAR HADIR MINGGU 3	30
DAFTAR HADIR MINGGU 4	31

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.LATAR BELAKANG PENGAMBILAN OBJEK

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sedang bertumbuh di Indonesia khususnya di ibukota DKI Jakarta. Telah terbukti dengan banyaknya UMKM yang tumbuh dapat meningkatkan perekonomian serta memberikan pendapatan yang layak bagi masyarakat. Meskipun ada juga UMKM yang masih belum mendapat perhatian dari pemerintah. Pelaku umkm mengharapkan bantuan uluran tangan pemerintah serta masyarakat setempat agar usaha dapat tetap bertahan.

Berbagai jenis produk yang dihasilkan para pelaku bisnis UMKM memiliki kualitas. Hal ini dikarenakan keinginan mereka untuk mampu bersaing di pasar. Sekalipun para pelaku bisnis tersebut bertaraf UMKM tetapi mereka mempertimbangkan aspek mutu dan kualitas sebelum barang yang mereka hasilkan akan dipasarkan. Kondisi persaingan pasar yang kompetitif menjadi aspek yang tidak lepas dari perhatian, mereka harus saling bersaing untuk mampu menjadi yang diminati pasar, belum lagi harus bersaing dengan perusahaan besar.

Keberadaan para pelaku bisnis UMKM di Indonesia tersebar, salah satu daerah di Indonesia umumnya di DKI Jakarta mencuri perhatian masyarakat dengan banyaknya UMKM dengan mutu dan kualitas produk yang dihasilkan, yaitu “The Mama Catering” yang berada di dekat Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta. Di wilayah sekitar kampus sebagian besar masyarakatnya sebagai pelaku bisnis UMKM yang menghasilkan berbagai macam produk. Keberadaan mereka ini dipengaruhi faktor ekonomi dan peluang bisnis yang terjadi di sekitar. Jadi, para pelaku UMKM yang ada saat ini berusaha memperbaiki nilai penghasilan dan nilai ekonomi dengan masyarakatnya yang membuat berbagai macam produk.

Berbagai upaya dilakukan oleh mereka para pelaku UMKM secara mandiri maupun campur tangan Pemerintah Daerah Jakarta Selatan dalam pemberian bantuan kepada para UMKM. Banyak UMKM yang masih dalam tahap berkembang membutuhkan perhatian dari pemerintah, tanpa bantuan dari pemerintah hambatan-hambatan yang dialami para pelaku bisnis UMKM perlahan-lahan akan ada beberapa yang berhenti berproduksi. Termasuk yang

terjadi di wilayah kampus UPN, tidak sedikit pelaku UMKM yang memilih untuk menutup usahanya karena kekurangan modal maupun sulit dalam memasarkan produknya.

Berbagai upaya promosi untuk mendongkrak penjualan terus dilakukan. Salah satu usaha promosi yang secara terus menerus dilakukan yaitu dengan melakukan penyebaran informasi mengenai UMKM tersebut baik dari sosial media, maupun pemasaran secara langsung. Melalui usaha promosi diharapkan permintaan pasar terhadap produk-produk makanan yang dihasilkan semakin meningkat. Untuk menunjang usaha promosi tersebut harus memperhatikan salah satu aspek bauran pemasaran yaitu produk, bentuk perhatiannya dengan peningkatan mutu dan kualitas produk, yang sejauh ini sudah dilakukan adalah dengan bekerja sama dengan dinas daerah melalui kegiatan pelatihan.

Dari penelitian terdahulu tersebut, peneliti ingin mendeskripsikan bagaimana komunikasi pemasaran yang dilakukan UMKM “The Mama Catering” mempertahankan pasar dan membuka pasar baru. Komunikasi pemasaran merupakan salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan pelaku usaha dalam kaitannya menyebarluaskan informasi agar produk yang ditawarkan memiliki tempat di pasar sasaran. Project manajemen operasional ke umkm ini dilaksanakan karena ini sebagai penilaian tugas mata kuliah manajemen operasi.

1.2.TUJUAN DARI PROJECT

Tujuan dari project yang kami jalankan yang pertama untuk membuat tugas project mata kuliah “Manajemen Operasi” yang diberikan oleh Ibu Rosali, SE., MM. selaku dosen mata kuliah manajemen operasi. Tujuan kami untuk meneliti cara kerja operasional suatu UMKM. Lalu, membantu UMKM yang kami teliti, sehingga produk-produk yang kami teliti dapat kami promosikan hingga mendapatkan laba yang lebih banyak lagi daripada sebelumnya. Dan juga membantu keuangan UMKM yang kami teliti.

BAB II

PROFIL PERUSAHAAN OBJEK

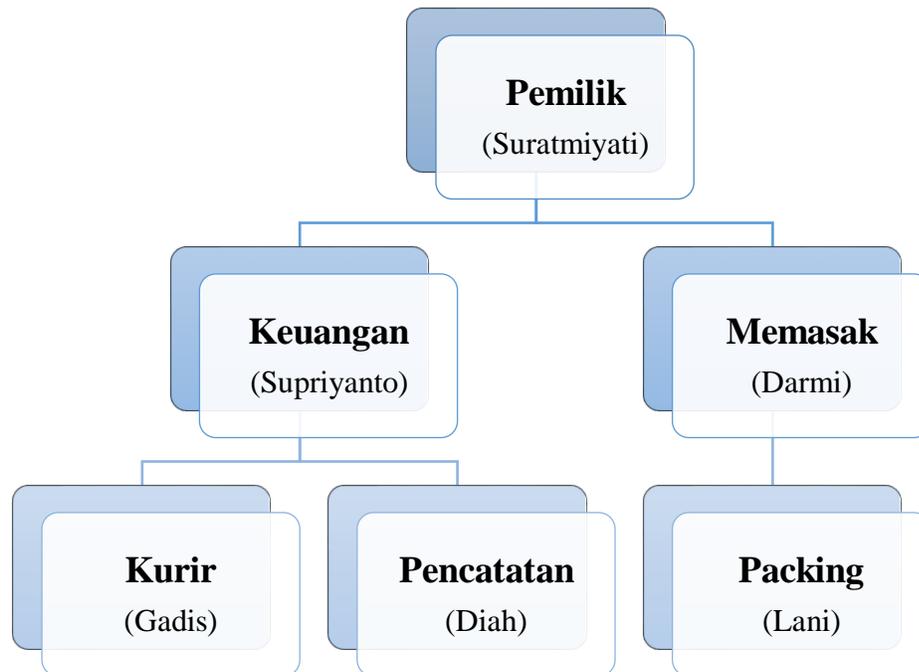
2.1 SEJARAH PERUSAHAAN

Usaha “The Mama Catering” merupakan usaha yang bergerak dibidang makanan. Usaha “The Mama Catering” didirikan dari tahun 1990 oleh Ibu Suratmiyati bersama suaminya dan anaknya yang bernama “Gadis” dan usaha ini bertempat di Jalan Inpres, Cinere. Usaha ini dimulai dari sebuah usaha kecil-kecilan dan mengandalkan peralatan yang seadanya, dan tenaga kerja yang membantu dalam kegiatan usaha ini adalah anggota keluarga.

Awal mulanya berdirinya usaha ini dengan cara mempromosikan usahanya dengan cara memposting di “Status WhatsApp” saja dan bersistem Pre-Order. Dan dari WhatsApp semenjak dilihat oleh beberapa kerabat atau teman-teman yang tertarik dengan usaha ini dan sering membelinya kemudian terbukti hasilnya memuaskan, sehingga usaha ini terus berkembang dan dengan modal tekad keberanian serta rasa percaya diri yang kuat, akhirnya “The Mama Catering” membuka usahanya dengan cara pre-order setiap bulannya.

Tidak hanya lewat WhatsApp saja usaha ini secara bertahap terus berkembang dari mulut ke mulut, yang mengakibatkan pelanggan yang ingin membeli makanan ini, sehingga usaha catering ini semakin berkembang hingga saat ini. Pelanggan “The Mama Catering” terdiri dari semua kalangan, mulai dari kalangan bawah sampai kalangan atas yang merindukan masakan rumahan yang rasanya sudah dijamin berkualitas. Saat ini, catering ini beralamat di Jalan Inpres, Cinere. Lokasi ini berada pada wilayah yang strategis dalam menjalankan usaha, karena lokasi dekat dengan perkampungan maupun perkotaan, dan juga dengan mencari bahan baku sangat mudah ditemukan di kota Cinere ini, dari segi pemasaran lokasi ini merupakan akses jalan raya dan sarana transportasi.

2.2 STRUKTUR ORGANISASI



Bagan 1. Struktur Organisasi UMKM

Secara definisi, struktur organisasi merupakan komponen-komponen penyusun perusahaan, yang memperjelas kedudukan setiap posisi, termasuk juga pembagian hak dan kewajiban atas pekerjaan di dalamnya. Dengan adanya struktur ini, pekerjaan akan berjalan lebih optimal. Selain itu, seorang atasan pun bisa memberikan tugas kepada bawahannya secara adil serta sesuai dengan kompetensi masing-masing. Seorang atasan pun juga memiliki tanggung jawab atas pekerjaan yang dilakukan oleh bawahannya, dan tidak lepas begitu saja ketika terjadi masalah. Tanpa adanya suatu organisasi yang terstruktur, perusahaan bisa saja mengalami kekacauan, terlebih dalam pembagian tugas pekerjaan. Bisa-bisa satu orang melakukan pekerjaan banyak seorang diri, dan tentu saja ini tidak efektif dan dapat menghambat perkembangan dari perusahaan tersebut.

2.3 JENIS USAHA, PERKEMBANGAN USAHA, RENCANA PENGEMBANGAN

Jenis usaha ini termasuk dalam bidang “Kuliner”. Usaha ini termasuk di dalam bidang Kuliner karena menjual berbagai macam makanan seperti gudeg, krecek, buntil, ayam garang asam, dll. Makanan yang dijual berasal dari “Jawa” karena pemiliknya sendiri yaitu Ibu Suratmiyati berasal dari daerah Jawa, maka dari situ usaha yang dipilih

adalah makanan-makanan khas Jawa. Dipilihnya usaha ini karena Ibu Suratmiyati sering memasak masakan khas kampung halamannya dan memasak merupakan hobi yang dilakukan.

Pengembangan usaha dari saat mulai usaha sampai saat ini terutama di Masa Pandemi Covid-19 ini adalah menambahkan rasa-rasa yang khas dan enak di makan untuk para pelanggannya. Saat ini juga usahanya berkembang pesat karena banyak sekali orang-orang yang merindukan kampung halaman terutama masyarakat Jawa yang merantau dan membeli usaha ini dan menjadi pelanggan setia. Bukan hanya itu Ibu Suratmiyati sudah memiliki banyak Reseller untuk usahanya.

Rencana Pengembangan usaha makanan ini dijadikan Pre-Order dan Tidak Pre-Order, contohnya jika tidak Pre-Order ialah Ibu Suratmiyati renacana kedepannya untuk membuat toko di depan rumah atau di dekat rumah seperti “Warteg” tetapi hanya jualan makanan Khas Jawa saja. Dibuatnya usaha yang ada ditempat mungkin akan menambah laba lebih banyak dari biasanya karena jika ada pelanggan yang ingin membeli makanan hari itu juga bisa langsung mendatangi kediaman Ibu Suratmiyati saja dan tidak perlu Pre-Order. Dan juga untuk Reseller nya jika ada pesanan mendadak juga bisa hubungi atau datang langsung ketempat saja dan langsung mengantarnya ke pelanggan masing-masing.

BAB III

SISTEM DAN PROSEDUR OPERASIONAL OBJEK

3.1. PROSES OPERASIONAL PRODUK THE MAMA CATERING

a. Pemilihan Bahan

Dalam Proses pemilihan bahan baku UMKM The Mama Catering cukup penting diperhatikan. Pemilik UMKM “The Mama Catering” mengatakan hal ini sangat mempengaruhi cita rasa dari masakan yang say masak. Untuk itu, diwajibkan bisa memilih bahan baku seperti sayuran, daging maupun ikan yang masih segar dan berkualitas baik agar nantinya bisa menghasilkan masakan yang lebih nikmat dan banyak disukai oleh calon pelanggan.

b. Proses Pemasakan

Berdasarkan wawancara dengan pihak usaha “The Mama Catering” saat memasak masakan memang harus memperhatikan mutu, rasa maupun kesehatan. Pada saat mencuci sayur usahakan selalu bersih menggunakan air mengalir. Dan jangan sampai masih ada sisa tanah maupun kotoran yang lain yang tertinggal. Sebab jika proses pencucian tidak bersih maka ketika bahan baku tersebut di tumis maka pasirnya akan tertinggal dan juga terlihat. Hal ini tentu akan membuat pelanggan sangat kecewa dan bisa mengakibatkan sakit perut maupun penyakit yang lain. Untuk itu ketika proses pengolahannya harus benar-benar diperhatikan. Selain itu, juga harus memperhatikan cara dalam pengolahannya, jangan sampai masakan yang diolah terlalu matang maupun sebaliknya.

Cara peracikan bumbu juga harus lebih tepat sehingga tak membuat rasa masakan terlalu asin maupun manis. Dalam mengolah masakan, usahakan ada standart rasa dan jangan sampai hari ini rasanya enak dan besok harinya rasanya hambar. Untuk mengantisipasi hal tersebut di perlukan untuk memperhatikan takaran bumbu yang digunakan agar rasanya bisa stabil disetiap harinya. Selain itu yang paling utama harus diperhatikan juga menjaga kebersihan jangan sampai ada rambut, serangga, lalat, batu kecil yang ikut disajikan dalam masakan yang dibuat.

c. Pemilihan Menu

Sebelum memulai usaha catering rantangan, pemilik usaha mengatakan bahwa dia harus mengumpulkan terlebih dahulu daftar menu masakan yang ia kuasai. Dengan begitu, ia bisa mencoba terlebih dahulu resep-resep baru sebelum digunakan. Pemilik usaha juga bisa membuat daftar menu untuk empat bulan sehingga tidak akan membuat semua orang merasa bosan dengan menu yang sama setiap hari. Dalam mengkombinasikan makanan, memang perlu diperhatikan antara sayur dan lauk atau menu yang lainnya. Misalnya saja, Pemilik usaha tidak mungkin memberi menu rawon dengan sayur asem. Pemilik usaha juga bisa memberikan menu pilihan yang lain. Misalnya untuk gorengan, pelanggan bisa memilih ikan goreng, empal maupun ayam goreng. Sehingga orang yang tidak suka ikan dapat memilih menu ayam begitu pula sebaliknya. Variasi dalam membuat menu ini memang sangat penting sebab biasanya pelanggan catering sering merasa bosan dan berhenti berlangganan karena menunya yang hampir sama setiap hari. Untuk mengantisipasi hal tersebut maka diperlukan membuat daftar menu yang berbeda minimal 2 bulan sekali.

3.2.KEBIJAKAN PEMENUHAN BAHAN BAKU

Ketersediaan bahan baku merupakan salah satu faktor penting bagi sebuah agroindustri dalam menjaga kualitas, kuantitas dan kesinambungan produksinya. Apalagi bila bahan baku yang digunakan bersifat musiman, ketersediaannya sering berfluktuasi. Di sisi lain agroindustri cenderung membutuhkan bahan baku dalam jumlah tetap. Perkembangan agroindustri harus didukung dengan pengadaan bahan baku yang tepat waktu. Oleh karena itu ketersediaan bahan baku sangat menentukan terlaksananya proses produksi secara optimal, sehingga rencana produksi dapat direalisasikan.

Bahan baku atau persediaan merupakan aktiva perusahaan yang sangat penting karena barang-barang disimpan dalam jangka panjang yang akan memenuhi tujuan tertentu, serta suatu input bahan atau sumber daya yang dibutuhkan perusahaan dalam proses produksi baik berupa barang mentah, barang setengah jadi, ataupun barang jadi untuk diubah menjadi output yang memiliki nilai lebih.

Pada proses pengadaan bahan baku tidak akan terlepas dari resiko kelebihan maupun kekurangan persediaan bahan baku. Persediaan bahan baku yang melampaui

kebutuhan perusahaan akan mengakibatkan peningkatan biaya persediaan (biaya pemesanan, biaya penyimpanan, biaya pemeliharaan dan lain-lain) yang harus dikeluarkan perusahaan. Selain itu kelebihan persediaan bahan baku akan berakibat pada pengurangan modal kerja, karena dialokasikan pada persediaan bahan baku secara berlebihan.

UMKM “The Mama Catering” dalam memenuhi kebutuhan bahan baku untuk berproduksi, dalam penelitian ini memanfaatkan beberapa sumber dalam penyedia bahan baku. Setiap sumber bahan baku tersebut, pemilik usaha memiliki mitra yang telah biasa menyediakan bahan baku untuk usahanya. Adanya berbagai sumber dalam pemenuhan bahan baku untuk berproduksi akan menghasilkan jumlah pemesanan bahan baku ekonomis yang berbeda-beda pula sesuai dengan sumber bahan baku tersebut karena dalam setiap sumber terdapat perbedaan tentang jumlah pemesanan dan juga biaya-biaya yang dikeluarkan, baik itu biaya pemesanan maupun biaya simpan bahan baku.

Proses produksi yang stabil tersebut membuat “The Mama Catering” harus dapat memenuhi kebutuhan bahan bakunya untuk selalu menunjang proses produksi. Kebutuhan bahan baku yang cukup banyak untuk setiap kali produksi tersebut membuat pemilik usaha harus melakukan manajemen dalam menjalankan usahanya. Langkah perencanaan (planning), yaitu suatu proses mengembangkan tujuan-tujuan perusahaan serta memilih serangkaian tindakan (strategi) untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut. Tujuan yang ingin dicapai oleh pemilik usaha dalam tahap pengadaan bahan baku adalah tidak adanya kekurangan serta kelebihan bahan baku untuk berproduksi di masa depan, selain itu juga tidak ada keterlambatan kedatangan bahan baku. Untuk mencapai tujuan tersebut, pemilik “The Mama Catering” telah melakukan tindakan yaitu dengan mencari pemasok bahan baku tetap bagi usahanya. Biasanya dengan memenuhi jumlah bahan baku dengan jumlah pesanan yang diterima. “The Mama Catering” melakukan perilaku ada pesanan, baru tersedia bahan baku. Hal ini berguna agar bahan baku yang digunakan tetap terjamin kualitasnya.

NO	KEBUTUHAN BAHAN BAKU
1	Nangka
2	Daun Singkong
3	Teri Medan

4	Santan Kelapa
5	Kerupuk Kulit
6	Telur
7	Tahu
8	Kacang Merah
9	Aneka bahan baku penunjang lainnya

Tabel 1. Kebutuhan Bahan Baku

3.3.KAPASITAS PRODUKSI

Menurut (Indra, 2018), kapasitas produksi adalah kapasitas yang dimiliki suatu organisasi atau perusahaan dalam proses produksi yang dimiliki organisasi atau perusahaan tersebut dimana kapasitas produksi ini dipengaruhi oleh ketersediaan jam kerja yang dimiliki dan kecepatan produksi dalam memproduksi produk tersebut. Untuk usaha The Mama Catering mengatakan bahwa kapasitas sendiri akan berlaku system dalam pemesanan partai besar yakni minimal 200 porsi dan partai kecil minimal 50 porsi.

3.4.SALURAN DISTRIBUSI

Melihat dari segi strategi pemasaran yang digunakan the mama catering dimana The mama catering dipasarkan secara langsung kepada customer. Orang yang membuat makanan the mama catering tersebut tidak hanya membuat produk saja saja, tetapi mereka juga berperan dalam pemasaran the mama catering tersebut dimana mereka akan menjualnya ke berbagai konsumen untuk orang yang sedang merindukan masakan rumahan. The mama catering juga menjual produk secara langsung dimana pembeli akan mengikuti pre order lalu dengan diantarkan ke rumah.

Dapat disimpulkan bahwa model pemasaran yang digunakan oleh The mama catering adalah B2C atau Business to Customer. Menurut (Umar et al., 2016), B2C atau Business to Customer adalah penjualan produk yang dilakukan secara langsung kepada customer. Ini sejalan dengan apa yang dilakukan oleh The mama catering dimana mereka menjual produk mereka yang mereka produksi secara langsung kepada masyarakat.

Dilihat dari strategi pemasaran dan juga model pemasaran yang dilakukan oleh “The Mama Catering”, maka dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi yang digunakan oleh “The Mama Catering” adalah secara langsung kepada masyarakat.

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN EVALUASI PELAKSANAAN OPERASIONAL

4.1. REKAPAN TRANSAKSI PER MINGGU

Menu dan Harga

No	Daftar Menu	Harga
1	Gudeg	Rp 15.000,-
2	Buntil	Rp 15.000,-
3	Krecek	Rp 10.000,-

Tabel 2. Daftar dan Harga Produk

Tiap anggota kelompok membuka 10 slot pesanan di setiap minggunya, berikut hasil yang didapat tiap anggota dan total pesanan yang diterima:

REKAPAN PESANAN DAN TRANSAKSI MINGGU KE 1:

- Rekap Regita

Rekap Pesanan & Transaksi Minggu Ke - 1

No	Nama Pesanan	Pesanan	Total Pesanan
1.	Blanca Haps	Krecek (1) Gudeg (1)	2 Pesanan Krecek : Rp 10.000 Gudeg : Rp 15.000 + Rp 25.000 ✓
2.	Tante Ita	Krecek (2) Buntil (2)	4 Pesanan Krecek : Rp 20.000 Buntil : Rp 30.000 + Rp 50.000 ✓
3.	Faluz	Gudeg (1)	1 Pesanan Rp 15.000 ✓
4.	Deswita	Krecek (1)	1 Pesanan Rp 10.000 ✓
5.	Diana	Buntil (1) Krecek (2)	3 Pesanan Buntil : Rp 15.000 Krecek : Rp 20.000 + Rp 35.000 ✓
6.	Irma	Buntil (2)	2 Pesanan Buntil : Rp 30.000 ✓
7.	Purni	Buntil (1) Gudeg (2)	3 Pesanan Buntil : Rp 15.000 Gudeg : Rp 30.000 + Rp 45.000 ✓
8.	Altha	Buntil (1)	1 Pesanan Rp 15.000 ✓
9.	Damar	Buntil (1) Gudeg (1)	2 Pesanan Buntil : Rp 15.000 Gudeg : Rp 15.000 + Rp 30.000 ✓
TOTAL			Rp 295.000

Gambar 1. Rekap Regita Minggu 1

Cycillia Hanmudah

Rekap Pesanan & Transaksi Minggu Ke - 1

No	Nama Pesanan	Pesanan	Total Pesanan
1	Nor Han	Buntil (1) Gudeg (2)	4 Pesanan Buntil : Rp 20.000 Gudeg : Rp 30.000 + Rp 50.000 ✓
2	Mas Fajar	Krecek (4)	4 Pesanan Rp 40.000 ✓
3	Mhs Rurut	Gudeg (1) Krecek (1) Buntil (1)	3 Pesanan Gudeg : Rp 15.000 Krecek : Rp 10.000 Buntil : Rp 15.000 + Rp 40.000 ✓
4	Surya	Gudeg (3)	3 Pesanan Rp 45.000 ✓
5.	Teh Itha	Krecek (10)	10 Pesanan Rp 100.000 ✓
6	Mas Anpas	Buntil (1)	1 Pesanan Rp 15.000 ✓
7	Badeh Atik	Krecek (2) Gudeg (1)	3 Pesanan Krecek : Rp 20.000 Gudeg : Rp 15.000 + Rp 35.000 ✓
TOTAL			Rp 400.000

Gambar 2. Rekap Cycillia Minggu 1

Kevin Yosia Sinaga

penjualan minggu pertama

No	Nama pembeli	Pesanan	Total Pesanan
1.	Pak Amir	3 Buntel	3 Pesanan Buntel : Rp. 45.000
2.	Rafli	1 krecek	1 Pesanan krecek : Rp. 18.000
3.	ENIS	2 Gudag	2 Pesanan Gudag : Rp. 32.000
4.	Martah	1 Gudag 2 Krecek	3 Pesanan Gudag : Rp. 15.000 Krecek : Rp. 20.000
TOTAL			Rp. 120.000

Gambar 3. Rekap Kevin Minggu 1

DIPA FATTAH MAJID

Rekap Pesanan dan transaksi minggu ke-1

No	Nama pembeli	Pesanan	Total Pesanan
1	Anton	krecek (1) buntel (1)	2 Pesanan krecek : 10.000 buntel : 10.000
2	Pak Asep	Gudag (2) krecek (1)	3 Pesanan Gudag : 30.000 krecek : 10.000
3	kemal	Buntel (1)	1 Pesanan Buntel : 10.000
4	Andre	Gudag (3)	3 Pesanan Gudag : 45.000
5	Selena	krecek (2) Buntel (2)	4 Pesanan krecek : 20.000 Buntel : 20.000
TOTAL			Rp. 155.000

Gambar 4. Rekap Dipa Minggu 1

Pada minggu pertama, dari masing-masing anggota yang mendapat bagian masing-masing 10 slot berhasil menjual 25 slot. Dari rekap Regita, berhasil menjual 9 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 245.000. Dari rekap Cycillia, berhasil menjual 7 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 400.000. Dari rekap Kevin, berhasil menjual 4 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 120.000. Pada rekap Dipam berhasil menjual 5 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 155.000.

Jika dijumlah, maka pada minggu pertama didapatkan transaksi sebesar Rp 820.000

REKAPAN PESANAN DAN TRANSAKSI MINGGU KE 2

Regita Ehandi

Rekap Pesanan & Transaksi Minggu ke-2

No.	Nama Pemesan	Pesanan	Total Pesanan
1.	Azzahra	Gudag (1)	Rp 15.000
2.	Papa Melani	Gudag (1) Krecek (1) Buntel (1)	3 Pesanan Rp 40.000
3.	Ririn	Gudag (2) Buntel (1)	3 Pesanan Rp 45.000
4.	Kak Asam	Krecek (2) Buntel (2)	4 Pesanan Rp 80.000
5.	Emmyra	Gudag (1) Buntel (1)	2 Pesanan Rp 20.000
6.	Abel Khuzure	Krecek (1) Buntel (1)	2 Pesanan Rp 25.000
7.	Amara	Gudag (1) Krecek (2)	3 Pesanan Rp 35.000
TOTAL			Rp 240.000

Gambar 5. Rekap Regita Minggu 2

Cycillia Mahmudah

Rekap Pesanan & Transaksi Minggu ke-2

No	Nama Pemesan	Pesanan	Total Pesanan
1	Tante Laili	Krecek (1) Buntel (1)	2 Pesanan Krecek : Rp 15.000 Buntel : Rp 10.000 Rp 25.000
2	Kia	Gudag (1)	1 pesanan Rp 15.000
3	Najla	Krecek (2)	2 pesanan Rp 30.000
4	Fazkia	Gudag (3)	3 Pesanan Rp 45.000
5.	Allysa	Buntel (1) Gudag (2)	3 pesanan Buntel : Rp 10.000 Gudag : Rp 30.000 Rp 40.000
6.	Aina	Krecek (1) Buntel (1)	2 Pesanan Krecek : Rp 15.000 Buntel : Rp 10.000 Rp 25.000
7	Natasya	Gudag (4)	4 Pesanan Rp 60.000
TOTAL			Rp 240.000

Gambar 6. Rekap Cycillia Minggu 2

Penjualan Minggu ke 2.

No	Nama Pembeli	Pesanan	Total Pesanan
1	Rasya	1 Gudeg	1 Pesanan Gudeg Rp 15.000
2.	Nisa	2 Kerecek	2 Pesanan Kerecek Rp. 20.000
3.	Thor	3 Kerecek 1 Buntill	4 Pesanan Kerecek : Rp. 30.000 Buntill : Rp. 15.000
TOTAL			Rp. 80.000

Gambar 7. Rekap Kevin Minggu 2

DIPA FATTAH MAJID
Rekap transaksi minggu ke-2

No	Nama Pembeli	Pesanan	total Pesanan
1	Pak RW	Kerecek (1) Gudeg (1)	2 Pesanan Kerecek = 10.000 Gudeg = 15.000
2	Rendy	Gudeg (1)	1 Pesanan Gudeg = 15.000
3	Nabil	Buntill (1) Kerecek (1)	2 Pesanan Buntill = 10.000 Kerecek = 10.000
4	Bu Nur	Buntill (2) Gudeg (1)	3 Pesanan Buntill = 20.000 Gudeg = 15.000
5	Pak Win	Gudeg (1)	1 Pesanan Gudeg = 15.000
6	Ilham	Kerecek (1) Buntill (1)	2 Pesanan Kerecek = 10.000 Buntill = 10.000
TOTAL			RP= 130.000

Gambar 8. Rekap Dipa Minggu 2

Pada minggu kedua, dari masing-masing anggota yang mendapat bagian masing-masing 10 slot berhasil menjual 23 slot. Dari rekap Regita, berhasil menjual 7 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 240.000. Dari rekap Cycillia, berhasil menjual 7 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 240.000. Dari rekap Kevin, berhasil menjual 3 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 80.000. Pada rekap Dipa, berhasil menjual 6 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 130.000.

Jika dijumlah, maka pada minggu pertama didapatkan transaksi sebesar Rp 690.000

REKAPAN PESANAN DAN TRANSAKSI MINGGU KE 3:

Regita
Rekap Pesanan & Transaksi Minggu ke-3

No.	Nama Pemesan	Pesanan	Total Pesanan
1.	Tante Ega	Gudeg (2) Kerecek (1)	} Rp 40.000
2.	Kar Mahen	Buntill (1) Kerecek (1)	
3.	Hairni	Gudeg (3)	Rp 45.000
4.	Anisa	Gudeg (1) Buntill (1)	} Rp 30.000
5.	Cindy	Buntill (1) Kerecek (1)	
6.	Rio	Gudeg (1)	Rp 15.000
7.	Ari .A	Gudeg (1) Kerecek (1)	} Rp 25.000
TOTAL			

Gambar 9. Rekap Regita Minggu 3

Cycillia Mahmudah
Rekap Pesanan & Transaksi Minggu ke-3

No	Nama Pemesan	Pesanan	Total Pesanan
1	Silvi	Kerecek (1)	1 Pesanan Rp 15.000 ✓
2	Cynthia	Gudeg (2)	2 Pesanan Rp 30.000 ✓
3.	Tante Lia	Buntill (1) Gudeg (1)	2 Pesanan Buntill Rp 10.000 Gudeg Rp 15.000 + 25.000 ✓
4	Tante Fatma	Kerecek (5) Buntill (5)	10 Pesanan Kerecek: Rp 75.000 Buntill: Rp 50.000 + Rp 125.000 ✓
5	Mus Aray	Kerecek (20)	20 Pesanan Rp 300.000 ✓
6	Tante eel	Gudeg (5)	5 Pesanan Rp 75.000 ✓
7	Mama Naya	Buntill (1)	1 Pesanan Rp 10.000 ✓
8	Nisa	Gudeg (1)	1 Pesanan Rp 15.000 ✓
TOTAL			Rp 995.000

Gambar 10. Rekap Cycillia Minggu 3

Kevin Yosia Sinaga

Rekap Pesanan dan transaksi minggu ke-3

No	Nama Pembeli	Pesanan	Total Pesanan
1.	Bak RT	Krecek (4) Buntill (1)	4 Pesanan Krecek : Rp20.000 Buntill : Rp 30.000
2.	Rafdi Asya	Krecek (1)	1 Pesanan Krecek : Rp10.000
3.	Lambot Rein	Buntill (3)	3 Pesanan Buntill : Rp45.000
4.	Arig	Krecek (3)	3 Pesanan Krecek : Rp 30.000
5.	Jesica	Gudeg (4)	4 Pesanan Gudeg : Rp 60.000
6.	Mba Siti	Gudeg (2) Krecek (1) Buntill (3)	6 Pesanan Gudeg : Rp 30.000 Krecek : Rp 10.000 Buntill : Rp 45.000
7.	Satria	Gudeg (1)	1 Pesanan Gudeg : Rp 15.000
TOTAL			Rp.295.000

Gambar 11. Rekap Kevin Minggu 3

Dipa FATHAN MAJID

Rekap transaksi minggu ke-3

No	Nama Pembeli	Pesanan	Total Pesanan
1	ARI	Krecek (2) buntill (1)	3 Pesanan krecek = 20.000 buntill = 10.000
2	Anton	Gudeg (1)	2 Pesanan Gudeg = 15.000 Krecek = 10.000
3	Raffi	Gudeg (1) krecek (1) Buntill (1)	3 Pesanan Gudeg = 15.000 krecek = 10.000 buntill = 10.000
4	Filman	Krecek (2) buntill (2)	4 Pesanan krecek = 20.000 Buntill = 20.000
5	Bu Endang	Gudeg (2) krecek (1)	3 Pesanan Gudeg = 30.000 krecek = 10.000
6	Fahmi	Krecek (1) buntill (1)	2 Pesanan krecek = 10.000 buntill = 10.000
7	Stefano	Buntill (1) krecek (2)	3 Pesanan Buntill = 10.000 Krecek = 20.000
TOTAL			Rp. 220.000

Gambar 12. Rekap Dipa Minggu 3

Pada minggu ketiga, dari masing-masing anggota yang mendapat bagian masing-masing 10 slot berhasil menjual 29 slot. Dari rekap Regita, berhasil menjual 7 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 205.000. Dari rekap Cycillia, berhasil menjual 8 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 595.000. Dari rekap Kevin, berhasil menjual 7 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 295.000. Pada rekap Dipa, berhasil menjual 7 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 220.000.

Jika dijumlah, maka pada minggu pertama didapatkan transaksi sebesar Rp 1.315.000

REKAPAN PESANAN DAN TRANSAKSI MINGGU KE 4:

Regita Efendi

Rekap Pesanan & Transaksi Minggu ke-4

No	Nama Pesanan	Pesanan	Total Pesanan
1.	Tania	Krecek (1)	Rp 10.000
2.	Mama Linda	Gudeg (1) Buntill (1) Krecek (1)	} Rp 40.000
3	Farel	Gudeg (1)	Rp 15.000
4.	Om Cecep	Gudeg (1) Krecek (1)	} Rp 25.000
5.	Luna	Buntill (1) Gudeg (1)	} Rp 30.000
6.	Mba Yuli	Gudeg (1) Krecek (1)	} Rp 25.000
7.	Kak Rhaftan	Gudeg (1)	Rp 15.000
8	Tasya	Buntill (1) Krecek (1)	} Rp 25.000
TOTAL			Rp 185.000

Gambar 13. Rekap Regita Minggu 4

Cycillia Mahmudah

Rekap Pesanan & Transaksi Minggu ke-4

No	Nama Pemesan	Pesanan	Total Pesanan
1.	Gaffas	Buntill (2)	2 Pesanan Rp 20.000 ✓
2.	Rayyan	Krecek (5)	5 Pesanan Rp 45.000 ✓
3.	Anggi	Gudeg (15)	15 Pesanan Rp 225.000 ✓
4	Mutiara	Krecek (5) Buntill (10)	15 Pesanan Krecek Rp 45.000 Buntill Rp 100.000 Rp 145.000 ✓
5.	Sienna	Krecek (2) Buntill (1) Gudeg (10)	13 Pesanan Krecek Rp 20.000 Buntill Rp 10.000 Gudeg Rp 150.000 Rp 180.000 ✓
TOTAL			Rp 655.000

Gambar 14. Rekap Cycillia Minggu 4

Kevin Yosia Sinaga

Penjualan minggu ke 4

No	Nama Pembeli	Pesanan	Tokoh Pesanan
1	Om Aris	3 Krecek 1 Gudeg 2 Buntit	6 Pesanan Krecek Rp. 30.000 Gudeg Rp. 15.000 Buntit Rp. 30.000
2	Hente Riska	5 Krecek	5 Pesanan Krecek Rp. 50.000
3	Tepan Aksel	3 Gudeg	3 Pesanan Gudeg Rp. 45.000
4	Rardi	5 Krecek	5 Pesanan Krecek Rp. 50.000
TOTAL			Rp. 220.000

Gambar 15. Rekap Kevin Minggu 4

DIPA FATMAH MAJID

Rekap transaksi Minggu ke-4

No	Nama pemesan	Pesanan	total Pesanan
1	Mama Intan	Gudeg (1) Krecek (2)	3 Pesanan Gudeg = 15.000 Krecek = 30.000
2	Pak Dadang	Buntit (1) Krecek (1)	2 Pesanan Buntit = 10.000 Krecek = 10.000
3	Retno	Gudeg (1) buntit (1)	2 Pesanan Gudeg = 15.000 buntit = 10.000
4	Irfan	Krecek (2) buntit (1)	3 Pesanan Krecek = 20.000 buntit = 10.000
5	Joko	Gudeg (2) buntit (1)	3 Pesanan Gudeg = 30.000 buntit = 10.000
TOTAL			Rp. 150.000

Gambar 16. Rekap Dipa Minggu 4

Pada minggu keempat, dari masing-masing anggota yang mendapat bagian masing-masing 10 slot berhasil menjual 22 slot. Dari rekap Regita, berhasil menjual 8 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 185.000. Dari rekap Cycillia, berhasil menjual 5 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 655.000. Dari rekap Kevin, berhasil menjual 4 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 220.000. Pada rekap Dipa, berhasil menjual 5 dari slot yang didapat dengan total transaksi sebesar Rp 150.000.

Jika dijumlah, maka pada minggu pertama didapatkan transaksi sebesar Rp 1.210.000

4.2. CAPAIAN HASIL

Berdasarkan penelitian yang kami lakukan selama satu bulan, didapatkan beberapa hasil yang kami ketahui. “The Mama Catering” dapat meningkatkan pada aspek operasionalnya dengan adanya penambahan permodalan yang ada. Pada bagian ini, Pemerintah harusnya ikut turun tangan dalam memberikan modal yang cukup bagi UMKM demi menambah jumlah modal yang dimiliki untuk membangun usaha agar lebih besar lagi.

Kegiatan meningkatkan promosi produk yang dilakukan oleh “The Mama Catering” yang hanya sebatas status whatsapp, dalam penelitian ini perlunya dilakukan pemasaran yang lebih luas lagi. Selain mengandalkan status whatsapp, “The Mama Catering” dapat meluaskan pemasarannya di platform situs online lainnya yang memungkinkan untuk melakukan pemasaran. Dengan keanekaragaman lokasi serta peminat yang berpotensi untuk memperluas jaringan pemasaran.

Dalam hal ini, kualitas dan rasa diharapkan menjadi daya tarik terhadap konsumen. Produk-produk yang diproduksi dibuat sendiri dan memiliki resep yang khusus, tidak mengubah resep dari tahun berdirinya usaha. Harga produk dari berbagai produk yang ditawarkan relatif terjangkau dengan harga jual yang standar. Tempat cara pendistribusian produknya bisa diambil langsung di tempat atau juga bisa dipesan antar.

Permasalahan produksi dari “The Mama Catering”, yaitu masih mempertahankan cita rasa dengan tidak menggunakan bahan pengawet dalam makanannya sehingga makanan yang sudah dibeli tidak bertahan lama, kurang lebih hanya berjangka dua malam. Dalam pengerjaan untuk produksi yang banyak misalkan untuk acara-acara khusus dibutuhkan juga tenaga kerja yang banyak. Dan diharapkan “The Mama Catering” untuk melakukan inovasi dalam usaha ini untuk memiliki cipta menu masakan baru tiap tahunnya.

Dari hasil operasional yang kami lakukan selama satu bulan juga terbukti, bahwa dari berbagai daerah masih menginginkan makanan-makanan yang memiliki ciri khas tersendiri seperti yang ada di “The Mama Catering”.

Pesanan yang dalam seminggu didapatkan oleh “The Mama Catering” mendapatkan pesanan sekitar 40-50/minggu. Ditambah dengan adanya proyek manajemen kami mengalami pertambahan pesanan pada empat minggu terakhir:

Minggu	Tambahan Pesanan
1	25
2	23
3	29
4	22
TOTAL	99

Tabel 3. Pertambahan Pesanan

Penetapan aktivitas mendatang dalam aspek pemasaran adalah meningkatkan omset penjualan. Dikarenakan mengalami pertambahan pesanan dari beberapa wilayah, “The Mama Catering” mengalami peningkatan omset penjualan dan meningkatkan modal dalam proses produksinya.

4.3.PEMBAHASAN HASIL PROJEK MANAJEMEN OPERASIONAL

Model Persediaan Dependen (MRP)

Model penentuan jumlah pembelian atau penyediaan bahan/barang yang sangat tergantung pada jumlah produk akhir yang harus dibuat dalam suatu periode produksi tertentu.

Model ini berkaitan dengan yang dilakukan oleh “The Mama Catering”. UMKM ini menentukan jumlah pembelian bahan baku tergantung dengan pesanan yang diterima pada saat dibukanya pre-order. Hal ini dilakukan untuk mengurangi adanya pembelian bahan baku yang berlebihan yang dapat mengurangi keuntungan yang dimiliki oleh “The Mama Catering”

Material Requirement Planning (MRP)

Menghitung kebutuhan kuantitas, tanggal kebutuhan, dan rencana tanggal pesanan untuk sub-assemblies. Manajemen produksi yang membahas cara yg tepat dalam perencanaan kebutuhan barang dalam proses, sehingga barang yang dibutuhkan dapat tersedia sesuai dengan yang direncanakan.

UMKM “The Mama Catering” membutuhkan Material Requirement Planning dalam kegiatan operasionalnya. Seperti menghitung kebutuhan kuantitas perlu diketahui seberapa banyak bahan yang dibutuhkan kegiatan operasionalnya agar tidak salah memperkirakan jumlah kebutuhan. Tanggal kebutuhan diperlukan karena “The Mama Catering” pada saat tanggal membuka pre-order sudah memperkirakan kapan waktu yang tepat untuk menyiapkan pembelian bahan baku agar tanggal dalam pembelian kebutuhan tidak ditunda-tunda. Rencana tanggal pesanan sudah harus dikomunikasikan oleh supplier langganan agar bisa merencanakan kapan akan dilakukannya kegiatan produksi dan dapat dikirimkan kepada konsumen tepat waktu.

Konsep Just In Time (JIT)

Sistem produksi tepat waktu (Just In Time) adalah sistem produksi atau sistem manajemen fabrikasi modern yang dikembangkan oleh perusahaan-perusahaan Jepang yang pada prinsipnya hanya memproduksi jenis-jenis barang yang diminta sejumlah yang diperlukan dan pada saat dibutuhkan oleh konsumen.

Konsep just in time adalah suatu konsep di mana bahan baku yang digunakan untuk kegiatan produksi didatangkan dari pemasok atau supplier tepat pada waktu bahan

itu dibutuhkan oleh proses produksi, sehingga akan sangat menghemat bahkan meniadakan biaya persediaan barang / penyimpanan barang / stocking cost.

Konsep ini diterapkan oleh “The Mama Catering” yang memang memerlukan bahan baku ketika sudah mendapatkan jumlah pesanan yang diterima. Setelah mengetahui jumlah pesanan, UMKM ini akan segera menghubungi supplier bahan baku agar bahan baku yang digunakan masih segar dan menghindari adanya penyimpanan bahan baku..

Usaha UMKM “The Mama Catering” di penelitian ini kami berempat sebagai anggota kelompok dari lokasi masing-masing akan menentukan lokasi distributornya dengan data sebagai berikut:

Faktor	Bobot	Skor/Anggota			
		Regita	Cycillia	Dipa	Kevin
Konsentrasi Permintaan	0,20	80	95	75	55
Akses ke arah distributor	0,15	40	90	65	78
Ketahanan Rasa	0,30	60	93	73	82
Biaya perjalanan	0,20	35	95	70	79
Kompetisi Persaingan	0,15	80	55	68	75
Total	1,00				

Faktor	Bobot	Skor Tertimbang/Anggota			
		Regita	Cycillia	Dipa	Kevin
Konsentrasi Permintaan	0,20	16	19	15	11
Akses ke arah distributor	0,15	6	13,5	9,75	11,7
Ketahanan Rasa	0,30	18	27,9	21,9	24,6
Biaya perjalanan	0,20	7	19	14	15,8
Kompetisi Persaingan	0,15	12	8,25	10,2	11,25
Total	1,00	59	87,65	70,85	74,35

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan dengan menggunakan metode pemeringkatan faktor telah didapatkan untuk mendapatkan lokasi terbaik dari UMKM.

Lokasi ini diperlukan untuk unit cost dari proses distribusi akan rendah, sedangkan harga dan volume penjualan produk akan mampu menghasilkan keuntungan bagi UMKM.

Dari empat anggota kelompok telah didapatkan bahwa anggota Cycliclah yang terpilih lokasinya sebagai lokasi yang terdekat dan mampu memberikan keuntungan. Dibandingkan dengan anggota Regita, Dipa, dan Kevin yang diketahui ada yang mengalami kendala dalam permintaan dan biaya perjalanan. Perhitungannya lebih rendah daripada anggota Cyclic, walaupun ada yang menghasilkan keuntungan, tetapi akan memakan biaya dari kegiatan perjalanan distribusi.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Dari laporan UMKM khususnya usaha “The Mama Catering” ini dapat disimpulkan bahwa walaupun hanya usaha kecil dan menengah, manajemen usahanya tetap harus jelas, dan mengikuti era perkembangan karena ini sebagai permulaan adanya usaha yang besar. Mau berusaha dan tidak takut merugi adalah kunci utama pemilik. Membuat kami juga mengetahui tentang sejarah usaha yang penuh perjuangan rintangan dan tantangan baik secara moral ataupun materil yang dialami pemilik sampai “The Mama Catering” ini diminati berbagai orang.

Permasalahan umum yang dihadapi oleh para pelaku UMKM antara lain masalah permodalan, persoalan kenaikan harga bahan baku, persoalan menurunnya daya beli masyarakat yang berimbas pada pesanan barang.

Dalam menjalan usaha mikro, kecil dan menengah akan selalu mendapatkan kendala atau masalah yang dihadapi seperti tempat produksi kurang memadai, alat produksi, tenaga kerja yang kurang hingga sedikitnya konsumen namun dengan adanya kendala yang dihadapi, wawasan akan bertambah seperti mendapatkan solusi untuk sedikitnya konsumen dengan cara promosi di media online yang sekarang banyak dipakai oleh pengusaha dalam mempromosikan produknya. Hal ini dapat dijadikan kesempatan untuk mempromosikan produk agar usaha semakin terkenal dimasyarakat, saat produk telah tidak asing dikalangan masyarakat cepat atau lambat produk akan terjual dengan sendirinya, dan untuk mempertahankan konsumen atau pembeli itu tergantung produk yang dijual seperti apakah menarik dan kualitas produk yang tinggi.

SARAN

1. Bagi penelitian selanjutnya, objek sekiranya terdiri dari bidang usaha yang lebih beragam dan jumlahnya setara serta lebih banyak sehingga lebih terlihat perbandingannya dan mudah untuk menganalisis secara lebih sistematis.
2. Bagi instansi pemerintahan, teliti dan peka dalam memberikan bantuan apapun terutama dalam hal ini adalah modal atau dana.

3. Bagi pelaku usaha UMKM, usaha yang dijalankan berbekal dengan modal sendiri atau asupan dari pihak luar sekiranya dapat difokuskan untuk pengembangan usaha terutama produk dan perspektif lainnya. Seperti pembiayaan, pemasaran, kemitraan, dan wawasan akan perkembangan pasar sehingga dapat berkembang dari waktu ke waktu, dan tetap menjadi penyangga perekonomian negara.

DAFTAR PUSTAKA

- (Affandi, 2012). (2017). Laporan Tugas Akhir. *Universitas Muhamhadiyah Gersik, 01*, 11–12.
- Bismala, L. (2016). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Enterpreuner Dan Entrepreneurship*, 5(1), 19–25.
- Dan, P., Usaha, P., Bisnis, P. M., Manajemen, P. S., Petra, U. K., & Siwalankerto, J. (2013). *Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Deskriptif Pada Rumah Makan Palem Asri Surabaya)*. 1(1).
- emadwiandr. (2015). Studi Eksplorasi Profil Usaha Mikro Kecil dan Menengah Klasifikasi Kerajinan di Daerah Kota Yogyakarta Oleh. *Laporan Penelitian*, 53(9), 1689–1699.
- Hanggita, A. T. (2018). Analisis Faktor Pemilihan Lokasi Usaha Jasa Pada Umkm Di Kecamatan Paciran. *Manajemen Bisnis*, 8(2), 167–176. <https://doi.org/10.22219/jmb.v8i2.7069>
- Indra, H. (2018). Strategi Perencanaan Agregat Sebagai Pilihan Kapasitas Produksi. *Jurnal Manajemen Bisnis Krisnadwipayana*, 5(1). <https://doi.org/10.35137/jmbk.v5i1.73>
- Irawan, A., & Ludiya, E. (2020). Pengaruh Strategi Operasi Terhadap Keunggulan Operasional Umkm Kabupaten Bandung (Studi Kasus Pada Umkm Makanan Dan Minuman Di Kabupaten Bandung). *Ultima Management : Jurnal Ilmu Manajemen*, 11(1), 16–26. <https://doi.org/10.31937/manajemen.v11i1.792>
- Sumantri, B. A., & Permana, E. P. (2017). *Manajemen Koperasi Dan Usaha Mikro Kecil Dan Menegah (Umkm)*. 1–164. <http://stikesstrada.ac.id/omp/index.php/ebook/catalog/book/9>

CATATAN HARIAN KEGIATAN (LOGBOOK)

N O	TANGGAL	KEGIATAN
1	08 November 2021	<p>Catatan : Melakukan Koordinasi Kelompok & UMKM</p> <p>Dokumen Pendukung :</p> <p>https://drive.google.com/file/d/1_MmDNBMz_uH_ZgTdBWDlpauEBnEZHqLZ/view?usp=sharing</p> 
2	15 November 2021	<p>Catatan : Melakukan Pemetaan Wilayah</p> <p>Dokumen Pendukung:</p> 
3	22 November 2021	<p>Catatan : Melakukan Analisis Pasar & Produksi</p> <p>Dokumen Pendukung:</p>



4 29 November 2021

Catatan : Melakukan Analisis Hasil Projek

Dokumen Pendukung:



DAFTAR HADIR MINGGU I

DAFTAR HADIR KEGIATAN PROJECT MO

Hari / Tanggal : Senin / 8 November 2021

KEGIATAN : Koordinasi dengan TIM

(Tanda tangan daftar hadir TM 1
dilakukan pada Minggu 2)

NO	NIM	NAMA	TANDATANGAN	
1.	2010111194	Regita Efendi	1. <i>Regita</i>	
2.	2010111199	Cycillia Mahmudah		2. <i>luff</i>
3.	2010111196	Dia Fattaah Masjid	3. <i>Dia</i>	
4.	2010111200	Kevin Yosia		4. <i>Kevin</i>
5.			5.	
6.				6.

Jakarta, 08 November.....2021

Mengetahui
Koordinator Wilayah

Ketua Project

Regita
Regita. Efendi
(.....)

(.....)

DAFTAR HADIR MINGGU 2

DAFTAR HADIR KEGIATAN PROJECT MO

Hari / Tanggal : Senin / 15 Nov 21

KEGIATAN : Melakukan Pemetaan Wilayah

NO	NIM	NAMA	TANDATANGAN	
1.	2010111194	Regita Efendi	1. <i>Regita</i>	
2.	2010111199	Cycilia Mahmudah		2. <i>Cycilia</i>
3.	2010111196	Dipa Fatmahan Marid	3. <i>Dipa</i>	
4.	2010111200	Kevin Yosia		4. <i>Kevin</i>
5.			5.	
6.				6.

Jakarta, 15 November.....2021

Mengetahui

Koordinator Wilayah

Ketua Project

Regita

(Regita Efendi)

(.....)

DAFTAR HADIR MINGGU 3

DAFTAR HADIR KEGIATAN PROJECT MO

Hari / Tanggal : Senin / 22 NOV 21

KEGIATAN : Melakukan analisis Pasar & Produksi

NO	NIM	NAMA	TANDATANGAN	
1.	2010111194	Regita Efendi	1. 	
2.	2010111199	Cycillia Mahmudah		2. 
3.	2010111196	Dipa Fataah Fajid	3. 	
4.	2010111200	Kevin Yosia		4. 
5.			5.	
6.				6.

Jakarta, 22 November 2021

Mengetahui

Koordinator Wilayah

Ketua Project



(Regita Efendi)

(.....)

DAFTAR HADIR MINGGU 4

DAFTAR HADIR KEGIATAN PROJECT MO

Hari / Tanggal : Senin / 29 NOV 21

KEGIATAN : Melakukan analisis hasil Proyek

NO	NIM	NAMA	TANDATANGAN	
1.	2010111194	Regita Efendi	1. <i>Regita</i>	
2.	2010111199	Cycilia Mahmudah		2. <i>Cycilia</i>
3.	2010111196	Dipa Faatrah Masid	3. <i>Dipa</i>	
4.	2010111200	Kevin Josia		4. <i>Kevin</i>
5.			5.	
6.				6.

Jakarta, 29 November 2021

Mengetahui

Koordinator Wilayah

Ketua Project

Regita
Regita Efendi
(.....)

(.....)