

HALAMAN PENGESAHAN

Telah Disetujui dan diterima dengan baik Laporan Kuliah Kerja Lapangan
oleh Dosen Pembimbing dengan judul

ASPEK PRODUKSI PADA UMKM SALE PISANG KERING DUA PUTRA DI KELURAHAN PANJER KECAMATAN KEBUMEN KABUPATEN KEBUMEN

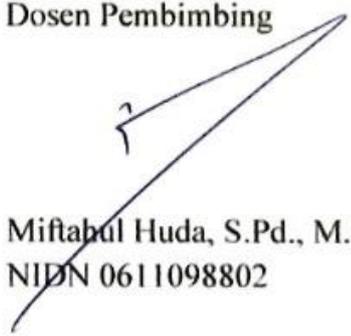
Mahasiswa



Nugroho Nur Arifin
NIM 215504551

Kebumen, 25 Oktober 2024

Dosen Pembimbing


}

Miftahul Huda, S.Pd., M.Kom
NIDN 0611098802

MOTTO

Believe in yourself



KATA PENGANTAR

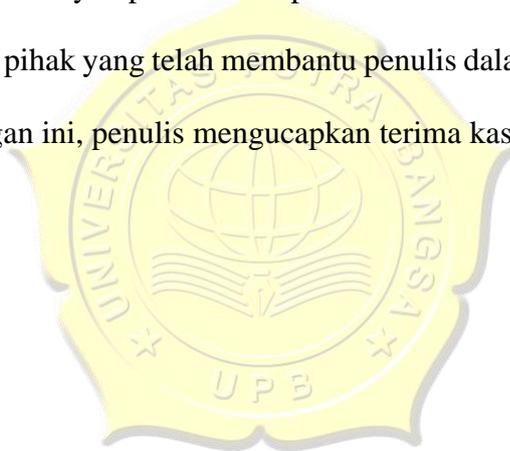
Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena telah memberikan rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) yang berjudul **ASPEK PRODUKSI PADA UMKM SALE PISANG KERING DUA PUTRA DI KELURAHAN PANJER KECAMATAN KEBUMEN KABUPATEN KEBUMEN**

Dalam proses penyelesaian laporan ini, penulis banyak menerima bimbingan, nasehat serta bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Gunarso Wiwoho, S.E., M.M, selaku Rektor Universitas Putra Bangsa Kebumen.
2. Bapak Parmin S.E., M.M, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Putra Bangsa Kebumen.
3. Bapak Miftahul Huda, S.Pd., M.Kom selaku dosen pembimbing Kuliah Kerja Lapangan.
4. Bapak Jawahir selaku pemilik UMKM Sale Pisang Kering yang telah mengizinkan penulis melakukan Kuliah Kerja Lapangan.
5. Kedua orang tua yang senantiasa mendo'akan dan memberikan motivasi serta dukungan.
6. Kakak dan Adik saya yang senantiasa mendo'akan dan memberikan motivasi serta dukungan.

7. Seluruh karyawan UMKM Sale Pisang Kering yang telah memberikan pengalaman dan pengetahuan sebagai masukan di dalam Kuliah Kerja Lapangan.
8. Teman-teman kelompok Kuliah Kerja Lapangan, serta semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Laporan Kuliah Kerja Lapangan hingga selesai.

Penulis menyadari bahwa Laporan Kerja Lapangan ini mungkin masih terdapat kesalahan, baik dari segi penyusunan, tata bahasa maupun data-data yang dilaporkan. Oleh karena itu, penulis memohon saran dan kritik yang membangun guna melengkapi dan menyempurnakan Laporan Kuliah Kerja Lapangan ini. Atas perhatian dari semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyusun Laporan Kuliah Kerja Lapangan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga.



Kebumen, 25 Oktober 2024

Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Nugroho Nur Arifin', is written over the printed name.

Nugroho Nur Arifin

NIM 215504551

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	i
MOTTO	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB 1	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat KKL.....	6
1.2.1 Tujuan KKL.....	7
1.2.2 Manfaat KKL.....	7
1.3 Prosedur dan Pelaksanaan.....	8
1.3.1 Tahap Persiapan	8
1.3.2 Tahap Pelaksanaan.....	8
BAB II	11
PEMBAHASAN	11
2.1. Latar Belakang Perusahaan.....	11

2.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	11
2.1.2 Data Perusahaan	12
2.1.3 Biodata Pemilik /Pengurus	12
2.1.4 Sruktur Organisasi	13
2.2 Aspek Produksi	15
2.2.1 Proses Produksi	15
2.2.2 Bahan Baku dan Penggunaannya	19
2.2.3 Kapasitas Produksi	23
2.2.4 Rencana Pengembangan Produksi	25
2.3.5 Pemecahan Masalah Yang Diambil	25
2.3.6 Masalah Yang Dihadapi	26
2.3. Pemanfaatan Teknologi Informasi	26
2.3.1 Rencana Pemanfaatan Teknologi Informasi	26
2.3.2 Peralatan dan Sistem Yang Sudah Di Miliki	27
2.3.3 Tahapan Pengembangan Teknologi Informasi	27
2.4. Rencana Pengembangan Usaha	27
2.4.1 Rencana Pengembangan Usaha	27
2.4.2 Tahapan - Tahapan Pengembangan Usaha	28
BAB III.....	29
KESIMPULAN DAN SARAN	29

3.1 Kesimpulan	29
3.2 Saran	30
DAFTAR PUSTAKA	31
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel I- 1 Data Jumlah UMKM di Kabupaten Kebumen Tahun 2019 - 2023.....	4
Tabel I- 2 Tabel Rencana Pelaksanaan KKL	10
Tabel II- 1 Biaya Bahan Baku UMKM Sale Pisang Kering Periode Juni 2024	20
Tabel II- 2 Biaya Bahan Baku UMKM Sale Pisang Kering Periode Juli 2024	20
Tabel II- 3 Biaya Bahan Baku UMKM Sale Pisang Kering Periode Agustus 2024	21
Tabel II- 4 Biaya Bahan Penolong UMKM Sale Pisang Kering Periode Juni 2024.....	21
Tabel II- 5 Biaya Bahan Penolong UMKM Sale Pisang Kering Periode Juli 2024.....	22
Tabel II- 6 Biaya Bahan Penolong UMKM Sale Pisang Kering Periode Agustus 2024 ...	22
Tabel II- 7 Kapasitas Produksi UMKM Sale Pisang Kering DUA PUTRA.....	23
Tabel II- 8 Mesin dan Alat Produksi UMKM Sale Pisang Kering DUA PUTRA.....	24



DAFTAR GAMBAR

Gambar II- 1 Struktur Organisasi UMKM Sale Pisang Kering DUA PUTRA 13



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Nomor Induk Berusaha
Lampiran 2	: Sertifikat PIRT
Lampiran 3	: Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan
Lampiran 4	: Denah Lokasi
Lampiran 5	: Foto Produk Sale Pisang Kemasan 150 gram
Lampiran 6	: Foto Produk Sale Pisang Kemasan 500 gram
Lampiran 7	: Foto Produk Sale Pisang yang Dijual di Supermarket
Lampiran 8	: Foto Produk Sale Pisang Kemasan Ball
Lampiran 9	: Foto Bersama Mahasiswa dengan Karyawan UMKM
Lampiran 10	: Proses Pengupasan Pisang
Lampiran 11	: Proses Pemotongan Pisang
Lampiran 12	: Proses Penggorengan
Lampiran 13	: Proses Penyortiran
Lampiran 14	: Tautan Video UMKM di Youtube
Lampiran 15	: Kartu Bimbingan Penulisan Laporan KKL
Lampiran 16	: Kartu Kegiatan KKL
Lampiran 17	: Surat Permohonan Ijin KKL
Lampiran 18	: Surat Pernyataan Kesiediaan Menjadi Tempat KKL
Lampiran 19	: Surat Pernyataan Kesiediaan Unggah Video Dokumentasi KKL pada Kanal Youtube
Lampiran 20	: Surat Pengajuan Judul Laporan

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan potensi sumber daya manusia yang melimpah yang berpeluang besar menjadi produsen sekaligus konsumen dengan berbagai macam produk kerajinan. Peluang ini direspon positif dengan merintis usaha di berbagai bidang salah satunya UMKM. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian Indonesia diantaranya penyerapan tenaga kerja, nilai tambah bagi produk daerah, dan peningkatan taraf hidup. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang sangat strategis sebagai roda perekonomian negara dalam membangun perekonomian nasional. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 pasal 3 menyebutkan bahwa usaha Mikro Kecil dan Menengah bertujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional. Laju perekonomian Indonesia yang terus mengalami peningkatan, menjadikan UMKM sebagai penopang kegiatan ekonomi.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,19 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi (Suwarni, 2023).

Perkembangan UMKM kini semakin berjalan merata baik di kota-kota besar maupun kota kecil di Indonesia. Hal ini disebabkan oleh adanya kemajuan teknologi, para pelaku usaha kini bisa memulai bisnisnya dan mengembangkannya melalui bantuan teknologi. Di banyak wilayah, UMKM menjadi penopang ekonomi karena mampu memberikan lapangan kerja yang luas, terutama bagi masyarakat lokal yang mungkin memiliki keterbatasan akses ke sektor korporasi besar. Mereka juga sering kali berperan penting dalam menjaga keberlanjutan ekonomi lokal dengan memperkuat jejaring ekonomi lokal, memfasilitasi pertumbuhan sektor-sektor pendukung, dan menggerakkan inovasi dalam produk dan layanan.

Pemerintah dalam memperhatikan UMKM berupaya melalui PLUT (Pusat Layanan Usaha Terpadu) sebagai lembaga yang menyediakan jasa non-finansial yang menyeluruh dan hubungan bagi Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (KUMKM) untuk meningkatkan kinerja produksi, kinerja pemasaran akses ke pembiayaan, pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan manajerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing KUMKM.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang ada di Kabupaten Kebumen tergolong banyak dan terus bertambah setiap tahunnya. Hal ini tentu berpengaruh penting bagi pertumbuhan perekonomian daerah Kabupaten Kebumen karena UMKM memberi akses terhadap peluang kesempatan kerja maka hal ini mampu mengurangi tingkat pengangguran dan secara otomatis akan meningkatkan pendapatan perkapita masyarakat.

Dengan adanya UMKM yang tumbuh di segala penjuru Kabupaten Kebumen, diharapkan dapat membantu dalam pemerataan pendapatan dan pengentasan kemiskinan.

Banyaknya masyarakat yang memulai bisnis dengan menjalankan usaha-usaha yang mereka rintis, membuka peluang masyarakat untuk lebih maju lagi. Bisnis yang dihasilkan oleh UMKM beranekaragam diantaranya makanan, kerajinan rumah tangga, souvenir hingga tekstile. Adapun berbagai permasalahan yang dihadapi UMKM di Kabupaten Kebumen disebabkan oleh adanya kekurangan modal dan pembiayaan, kualitas sumber daya yang terbatas, kualitas produk, inovasi produk, teknologi yang masih sederhana, masalah perizinan usaha dan manajemen keuangan yang kurang baik. Permasalahan-permasalahan tersebut adalah permasalahan yang dihadapi UMKM di era sekarang ini. Maka itu perlu adanya perhatian dari segala bidang untuk mengatasi permasalahan, baik dari segi pemerintah, sektor swasta maupun, dari masyarakat.

Perkembangan bisnis UMKM di Indonesia juga tidak terlepas dari perkembangan usaha bisnis di masing-masing daerahnya. Setiap daerah di Indonesia memiliki banyak usaha kecil yang tersebar dimana-mana termasuk kabupaten Kebumen, berikut jumlah UMKM di Kabupaten Kebumen tahun 2019 sampai 2023.

Tabel I- 1
Data Jumlah UMKM di Kabupaten Kebumen Tahun 2019 – 2023

Tahun	Jumlah UMKM
2019	56.402
2020	56.408
2021	56.408
2022	56.430
2023	56.465

Sumber : Kabupaten Kebumen dalam angka 2024

Berdasarkan Data Badan Pusat Statistik Kebumen 2024, diketahui bahwa pada tahun 2019-2021 dan 2022-2023 masing-masing mengalami peningkatan jumlah UMKM sebanyak 0,01% dan 0,62%. Data diatas menunjukkan klarifikasi industri berupa kerajinan tangan, manufaktur, dan makanan.

Di Kabupaten Kebumen perkembangan UMKM sangat pesat pertumbuhannya, salah satunya adalah produksi makanan Sale Pisang Kering Dua Putra. UMKM Dua Putra dalam pembuatan rencana manajemen dimulai dari aspek produksi yaitu kegiatan yang timbul apabila sebuah gagasan dalam usaha yang telah direncanakan (Wahyuni 2022). Adanya peranan perusahaan dan seluruh karyawan kegiatan proses produksi menjadi maksimal. UMKM Dua Putra dalam meningkatkan hasil produksi pemilihan bahan baku sangat diperhatikan betul-betul agar produk yang diproduksi ini sampai pada kualitas yang baik. Para karyawan harus benar-benar menggunakan waktu dengan baik agar hasil yang didapatkan baik. UMKM Dua Putra dalam proses produksi untuk mengurangi kegagalan harus melakukan pengukuran. Pengukuran yang dilakukan harus akurat.

Pengukuran yang akurat harus dilakukan beberapa kali agar benar-benar akurat. Hal tersebut guna meningkatkan kuantitas dan kualitas produk. UMKM Dua Putra dalam meningkatkan kuantitas dan kualitas produk yaitu dengan cara memperbaiki metode kerja serta meningkatkan produktivitas faktor produksi.

Bahan baku adalah bahan mentah yang digunakan untuk membuat atau memproduksi produk, bahan baku umumnya belum mengalami proses produksi atau pengolahan yang biasanya perlu diolah lebih lanjut Sulastri (2023). UMKM Dua Putra dalam meningkatkan hasil produksi pemilihan bahan baku sangat diperhatikan betul-betul agar produk yang diproduksi ini sampai pada kualitas yang baik. Para karyawan harus benar-benar menggunakan waktu dengan baik agar hasil yang didapatkan baik. Bahan baku yang digunakan harus pas dengan berbagai perbandingan. Bahan baku yang digunakan mudah diperoleh sehingga bisa meningkatkan hasil produksi dan kapasitas produk perkembangan usaha tersebut. Peningkatan kapasitas produksi UMKM menjadi sangat penting untuk menjaga daya saing dan keberlanjutan usaha mereka. Menurut Pujiyanto (2024), peningkatan kapasitas produksi tidak hanya meningkatkan output, tetapi juga memperbaiki efisiensi operasional dan kualitas produk. Hal ini dilihat dari kemampuan kapasitas produksi mencapai 300 sisir sale pisang. UMKM Sale Pisang Kering dalam merencanakan pengembangan produk yaitu dengan berinovasi menambah produksi sale. Meskipun produksi sale pisang di Kabupaten Kebumen sangat banyak namun Sale Pisang Dua Putra mampu

bertahan dan bersaing dengan tetap menjaga kualitas produknya. Bapak Jawahir dalam meningkatkan volume penjualan yaitu dengan saluran distribusi dalam proses penyebaran produk serta jangkauan pemasarannya. Rencana peningkatan volume penjualan sendiri dengan cara meningkatkan variasi produksi sale dengan tetap menjaga kualitas produknya sehingga menghasilkan sale pisang yang berkualitas.

Usaha Sale Pisang Kering merupakan salah satu usaha mikro kecil dan menengah yang bergerak pada pembuatan makanan. Produk yang dihasilkan berupa sale pisang yang beralamat di Kelurahan Panjer, Kecamatan Kebumen, Kabupaten Kebumen. Proses produksi yang dilakukan UMKM sale pisang kering tergolong konvensional. Dalam memproduksi sale pisang masih ada beberapa permasalahan yang harus dihadapi pemilik usaha tersebut diantaranya masih menggunakan alat secara manual karena belum memiliki mesin modern, dan banyaknya para pesaing.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik, melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) dan mengambil tema manajemen produksi dengan judul Pengelolaan Aspek Manajemen Operasional Produksi Pada UMKM Sale Pisang Kering Di Kelurahan Panjer Kecamatan Kebumen Kabupaten Kebumen

1.2 Tujuan dan Manfaat KKL

Adapun tujuan dan manfaat dilaksanakannya Kuliah Kerja Lapangan ini sebagai berikut:

1.2.1 Tujuan KKL

Adapun pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Mengetahui proses produksi pada UMKM Sale Pisang Kering di Kelurahan Panjer Kecamatan Kebumen Kabupaten Kebumen.
2. Mengetahui bahan baku dan penggunaannya.
3. Mengetahui kapasitas produksi.
4. Mengetahui rencana pengembangan produk.
5. Mengetahui volume penjualan saat ini.
6. Mengetahui rencana peningkatan volume penjualan.

1.2.2 Manfaat KKL

1. Manfaat Teoritis
 - a. Memberikan pengetahuan dan penerapan teori yang telah diperoleh dalam perkuliahan di bidang manajemen operasional.
 - b. Menambah pustaka ilmiah dan referensi khususnya di bidang manajemen produksi untuk penyusunan laporan selanjutnya.
 - c. Sebagai referensi atas teori yang didapatkan pada saat perkuliahan dengan penerapan di lapangan

2. Manfaat praktis

Sebagai bahan pertimbangan dan kontribusi dalam pengambilan keputusan manajemen produksi pada UMKM Sale Pisang Kering.

1.3 Prosedur dan Pelaksanaan

1.3.1 Tahap Persiapan

Kuliah Kerja Lapangan (KKL) sebagai mata kuliah perpaduan antara teori, observasi, dan praktik lapangan dengan pelaporan di akhir perkuliahan ini diawali dengan mencari objek observasi. Penulis mendapatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang memproduksi Sale Pisang Kering di Desa Panjer, Kecamatan Kebumen, Kabupaten Kebumen. Kelompok KKL terdiri dari empat mahasiswa yang masing-masing meneliti aspek Keuangan, aspek Sumber Daya Manusia, aspek Pemasaran, dan aspek Produksi di Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tersebut.

1.3.2 Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Lapangan ini melalui tahapan dalam pengamatan langsung dan pengambilan data untuk menyusun laporan. Tahapan tersebut meliputi:

1. Minggu ketiga bulan Juli 2024
 - a. Penulis bersama kelompok mencari tempat KKL yang akan dijadikan objek KKL.
2. Minggu keempat bulan juli 2024
 - a. Melakukan survei lokasi sekaligus perkenalan serta mengungkapkan maksud dan tujuan kunjungan terkait Kuliah Kerja Lapangan (KKL) kepada pemilik UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra.
 - b. Penulis berdiskusi bersama dosen pembimbing mengenai UMKM pilihan yang akan menjadi objek KKL.

- c. Penulis mengajukan judul Laporan Kuliah Kerja Lapangan kepada dosen pembimbing.
 - d. Penulis mengajukan surat permohonan izin Kuliah Kerja Lapangan (KKL) kepada BAU.
 - e. Penulis menyerahkan surat permohonan izin Kuliah Kerja Lapangan kepada UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra.
3. Minggu pertama bulan Agustus 2024
 - a. Penulis melakukan wawancara pada UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra.
 - b. Penulis mengajukan laporan Kuliah Kerja Lapangan BAB 1 kepada dosen pembimbing.
 4. Minggu kedua sampai minggu ketiga bulan Agustus 2024
 - a. Penulis memulai menyusun BAB II dan mengolah data-data yang diperoleh dari hasil wawancara.
 5. Minggu Pertama sampai Minggu Ketiga bulan September 2024
Penulis melakukan revisi bab II dan memulai menyusun bab III.
 6. Minggu Pertama sampai Minggu terakhir bulan Oktober 2024
Penulis melakukan revisi bab III dan Lampiran.

Berikut adalah tabel rencana pelaksanaan KKL

Tabel I- 2
Time Schedule KKL

No	Materi	Juli				Agustus				September				Oktober			
1	Mencari Objek KKL																
2	Pelaksanaan KKL																
3	BAB I																
4	BAB II																
5	BAB III																

Sumber : Buku Panduan KKL 2024



BAB II PEMBAHASAN

2.1. Latar Belakang Perusahaan

2.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sale Pisang “Dua Putra” adalah usaha yang bergerak di bidang pengolahan makanan ringan di Kabupaten Kebumen yaitu, Sale Pisang yang terbuat dari bahan baku pisang yang sudah matang. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sale Pisang “Dua Putra” didirikan oleh Bapak Jawahir sejak tahun 2004, yang beralamat di Kelurahan Panjer Rt 03 Rw 09, Kecamatan Kebumen Kabupaten Kebumen. Pendidikan terakhir beliau adalah SD dan sudah pernah bekerja dalam salah satu pabrik konveksi di daerah Bandung sebelum memutuskan untuk membuka usaha Sale Pisang Kering, beliau mencoba membuka usaha di Kabupaten Kebumen karena melihat peluang yang ada di Kebumen karena belum ada yang memproduksi Sale Pisang Kering.

Alasan membuka usaha tersebut karena melihat kondisi lingkungan sekitar daerah tempat beliau tinggal dan memanfaatkan peluang dengan banyaknya bahan baku yang tersedia. Menurut pengakuannya, Bapak Jawahir ketika awal merintis usaha Sale Pisang Kering banyak yang mengkritik atau berkomentar negatif, tapi seiring berjalannya waktu Sale Pisang Kering sudah banyak diminati masyarakat. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Sale Pisang "Dua Putra" ini

memiliki 8 karyawan diantaranya yaitu 4 dibagian produksi dan 4 bagian pemasaran. Waktu produksi sale pisang dimulai pukul 08.00 WIB sampai pukul 16.00 dan jam istirahat untuk karyawan dari pukul 12.00 sampai pukul 13.00 WIB sedangkan proses pengemasan dilakukan malam hari oleh Bapak Jawahir dan istri. Saat ini pemasaran UMKM Sale Pisang Kering tidak hanya di Kebumen saja, tetapi sudah merambah ke luar Kebumen seperti Bogor, Magelang, Pekalongan, dan Semarang.

2.1.2 Data Perusahaan

1. Nama Perusahaan : Sale Pisang Kering “Dua Putra”
2. Bidang Usaha : Makanan
3. Jenis Produksi : Sale Pisang Kering
4. Alamat Perusahaan : RT, 03 RW, 09 Kelurahan Panjer
Kecamatan Kebumen
5. Nomor Telepon : 081327507654
6. Bentuk Badan Usaha : UMKM
7. Mulai Berdiri : 2004
8. No. PIRT : 2043305010769-28
9. Nomor.PKP : 875.33.05.14
10. NIB : 3105230014084

2.1.3 Biodata Pemilik /Pengurus

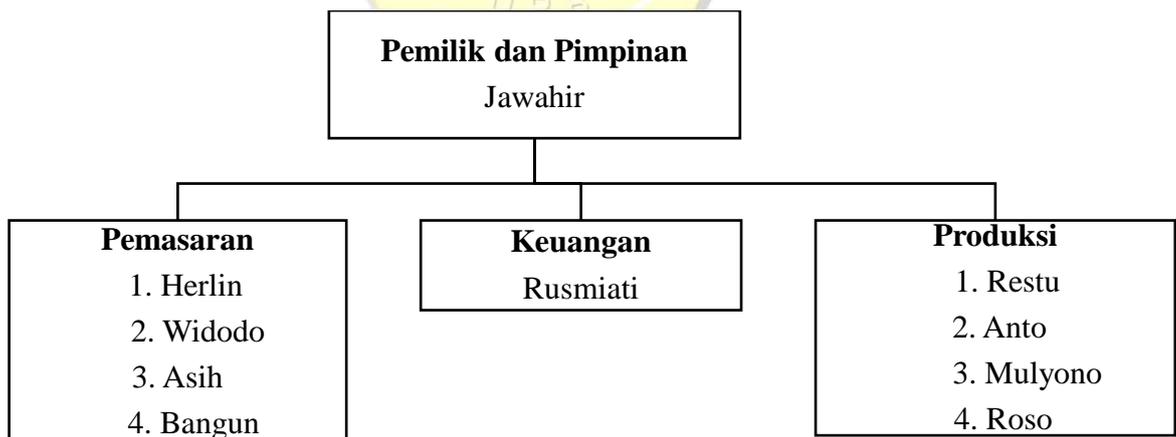
1. Nama : Jawahir
2. Jabatan Pemilik : Pemilik
3. Tempat Dan Tanggal Lahir : Kebumen, 5 Juli 1977

4. Alamat Rumah : Kelurahan Panjer RT, 03 RW, 09
Kecamatan Kebumen, Kabupaten
Kebumen
5. Nomor Telepon : 08132707654
6. Pendidikan Terakhir : SD
7. Pengalaman Kerja : Konveksi

2.1.4 Struktur Organisasi

Struktur organisasi menentukan pekerjaan tugas dibagi, dikelompokkan dan di koordinasi secara formal (Julia, 2019). Struktur organisasi merupakan sistem tugas, pelaporan, dan hubungan kekuasaan yang dimana seluruh organisasi menjalankannya. Struktur organisasi yang ada pada UMKM Sale Pisang adalah sebagai berikut :

Gambar II- 1
Struktur Organisasi UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra 2024

Bagian dalam struktur organisasi tersebut, adalah sebagai berikut :

1. Pemilik

Pemilik merupakan pemegang modal sekaligus juga koordinator melakukan strategi pemasaran produk, dan pengambilan kebijakan dalam UMKM sale pisang kering, bertugas sebagai pengawas dan membantu selama mulai dari proses produksi sampai dengan pemasaran.

2. Bagian Keuangan

Bagian keuangan bertanggung jawab dalam mengelola dan mengatur keuangan perusahaan serta penganggaran keuangan, baik berupa aliran dana masuk dan dana keluar perusahaan yang berkaitan keuangan UMKM Sale Pisang Kering.

3. Bagian Pemasaran

Bagian karyawan bukan penjualan pada warung yang telah disediakan, mengemas produk jadi yang telah siap dijual, dan menawarkan pada setiap calon konsumen yang melewati depan warung atau ke toko-toko swalayan.

4. Bagian Produksi

Bagian karyawan yang bertugas melakukan produksi yang telah ditetapkan perusahaan diantaranya bertugas membeli bahan baku pisang kemudian menggoreng potongan sale pisang tersebut. Pada bagian ini ada karyawan yang merangkap tugas demi menghemat jumlah tenaga kerja.

2.2 Aspek Produksi

2.2.1 Proses Produksi

Menurut (Serang, 2020) Produksi merupakan kegiatan yang berhubungan dengan pembuatan barang dan jasa. Proses Produksi adalah suatu kegiatan dengan melibatkan tenaga manusia, bahan serta peralatan untuk menghasilkan produk yang berguna.

Proses produksi yang dilakukan Sale Pisang Kering masih terbilang sederhana belum menggunakan peralatan yang canggih dalam proses produksinya. Sehingga dalam prosesnya dilakukan secara manual. Berikut tahapan proses produksi sale pisang kering.

1. Pemilihan Bahan Baku

Tahap pertama dalam proses produksi Sale Pisang Kering adalah pemilihan bahan baku. Bahan baku yang digunakan untuk pembuatan Sale Pisang Kering adalah pisang uter yang sudah matang. Selain pisang uter bapak jawahir juga menggunakan pisang siyem, pisang awak, dan pisang ewor yang sudah siap diolah dan berkualitas bagus yang dibeli pemasok.

2. Pengupasan Pisang

Tahap kedua yaitu proses pengupasan pisang. Pengupasan pisang dilakukan dengan cara manual yaitu dikupas dengan menggunakan pisau oleh karyawan.

3. Pemotongan Pisang

Tahap ketiga yaitu pemotongan pisang lalu dipotong atau diiris tipis menggunakan alat sederhana yang berbahan papan kayu yang ditengahnya ada pisau untuk memotong pisang.

4. Proses Penggorengan

Tahap selanjutnya yaitu proses penggorengan. Pisang digoreng dalam minyak panas sampai sale pisang matang atau kering dan berwarna kecoklatan, lalu ditiriskan agar minyak tuntas hingga sale pisang yang dihasilkan tidak mengandung banyak minyak dan untuk tetap menjaga kerenyahan dari sale pisang kering tersebut.

5. Pengemasan

Tahap akhir dari produksi ini adalah pengemasan produk. Proses pengemasan dilakukan ketika kripik sale pisang sudah tidak panas atau sudah ditiriskan untuk memisahkan minyak dengan sale pisang sehingga ketika produk dikemas akan menghasilkan produk yang bagus dan tahan lama. Proses pengemasan sale pisang kering menggunakan plastik kemasan dengan ukuran 150g, 500g, dan 5kg, ada kemasan khusus untuk makanan yang sudah diberi logo atau label UMKM Sale Pisang Kering yang dipasarkan ke supermarket seperti Jadi Baru.

Peralatan yang digunakan dalam proses pembuatan sale pisang adalah sebagai berikut:

1. Pasah Pisang (Peret Pisang)

Alat yang berupa papan kayu ditengahnya ada pisau digunakan untuk memotong tipis-tipis pisang yang sudah matang.



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

2. Loyang

Loyang yang digunakan untuk meletakkan hasil irisan potongan pisang yang sudah diiris sebelum digoreng.



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

3. Plastik

Plastik digunakan untuk membungkus keripik sale pisang.



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

4. Sealer/ mesin press

Alat proses yang digunakan untuk mengepres pada kemasan sale pisang kering.



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

5. Wajan

Alat penggorengan yang terbuat dari aluminium yang berbentuk bulat.



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

6. Serok dan Saringan

Alat yang digunakan untuk mengangkat sale pisang yang sedang digoreng dan meniriskan sale pisang yang sudah digoreng.



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

2.2.2 Bahan Baku dan Penggunaannya

Menurut Prasetyarini (2024), pengertian bahan baku adalah barang yang diperoleh dalam proses produksi beberapa bahan baku diperoleh secara langsung dari sumber alam, bahan baku juga dapat diperoleh dari

perusahaan lain. Bahan Baku merupakan bahan mentah yang menjadi dasar pembuatan suatu produk yang mana bahan tersebut dapat diolah melalui proses tertentu untuk dijadikan wujud yang lainnya yaitu pisang yang diperoleh dari pemasok. Bahan baku yang digunakan dalam produksi sale pisang kering sesuai dengan kapasitas produksi yang dihasilkan. Berikut penggunaan bahan baku pembuatan sale pisang kering dapat dijelaskan dalam tabel.

Tabel II- 1
Biaya Bahan Baku UMKM Sale Pisang Kering
Periode Juni 2024

Bahan Baku	Jumlah Pembelian /Hari	Harga/ Sisir	Jumlah Pembelian	Jumlah Hari	Total Pembelian/ Bulan
Pisang	300 Sisir	Rp.3000	Rp.900.000	26	Rp. 23.400.000
Jumlah					Rp. 23.400.000

Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Berdasarkan tabel II-1 diatas, dapat dilihat bahwa total biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh UMKM Sale Pisang Kering Periode Juni sebesar Rp. 23.400.000.

Tabel II- 2
Biaya Bahan Baku UMKM Sale Pisang Kering
Periode Juli 2024

Bahan Baku	Jumlah Pembelian /Hari	Harga/ Sisir	Jumlah Pembelian	Jumlah Hari	Total Pembelian/ Bulan
Pisang	320 Sisir	Rp.3000	Rp.900.000	27	Rp. 24.300.000
Jumlah					Rp. 24.300.000

Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Berdasarkan tabel II-2 diatas, dapat dilihat bahwa total biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh UMKM Sale Pisang Kering Periode Juli sebesar Rp. 24.300.000.

Tabel II- 3
Biaya Bahan Baku UMKM Sale Pisang Kering
Periode Agustus 2024

Bahan Baku	Jumlah Pembelian /Hari	Harga/ Sisir	Jumlah Pembelian	Jumlah Hari	Total Pembelian/ Bulan
Pisang	320 Sisir	Rp.3000	Rp.900.000	27	Rp. 25.920.000
Jumlah					Rp. 25.920.000

Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Berdasarkan tabel II-3 diatas, dapat dilihat bahwa total biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh UMKM Sale Pisang Kering Periode Agustus sebesar Rp. 25.920.000. Selain bahan baku juga mengeluarkan biaya bahan penolong yang dibutuhkan dalam proses pembuatan Sale Pisang Kering yang dapat dilihat tabel berikut:

Tabel II- 4
Biaya Bahan Penolong UMKM Sale Pisang Kering
Periode Juni 2024

Bahan Penolong	Jumlah Pembelian	Harga/Satuan	Total Pembelian
Plastik Bening	4 pack	Rp. 20.000	Rp. 80.000
Kayu Bakar	15 ikat	Rp. 10.000	Rp. 150.000
Minyak Goreng	25 kg	Rp. 16.000	Rp. 400.000
Sealer	1	Rp. 250.000	Rp. 250.000
Jumlah			Rp. 880.000

Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Tabel II- 5
Biaya Bahan Penolong UMKM Sale Pisang Kering
Periode Juli 2024

Bahan Penolong	Jumlah Pembelian	Harga/Satuan	Total Pembelian
Plastik Bening	4 pack	Rp. 20.000	Rp. 80.000
Kayu Bakar	15 ikat	Rp. 10.000	Rp. 150.000
Minyak Goreng	25 kg	Rp. 16.000	Rp. 400.000
Sealer	1	Rp. 250.000	Rp. 250.000
Jumlah			Rp. 880.000

Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Tabel II- 6
Biaya Bahan Penolong UMKM Sale Pisang Kering
Periode Agustus 2024

Bahan Penolong	Jumlah Pembelian	Harga/Satuan	Total Pembelian
Plastik Bening	4 pack	Rp. 20.000	Rp. 80.000
Kayu Bakar	15 ikat	Rp. 10.000	Rp. 150.000
Minyak Goreng	25 kg	Rp. 16.000	Rp. 400.000
Sealer	1	Rp. 250.000	Rp. 250.000
Jumlah			Rp. 880.000

Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Dari tabel tersebut dapat dilihat pada bahwa biaya untuk membeli bahan penolong sebesar Rp. 880.000. yang terdiri dari plastik bening, kayu bakar, minyak goreng, dan sealer.

2.2.3 Kapasitas Produksi

Menurut Sutrisno (2019) kapasitas adalah tingkat kemampuan maksimal dari suatu fasilitas operasional dalam menghasilkan output pada suatu periode operasi. Berdasarkan definisi kapasitas dari para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa kapasitas adalah suatu kemampuan untuk menghasilkan output yang maksimal dalam waktu dan periode tertentu. Kemampuan UMKM Sale Pisang Kering dalam memproduksi sale pisang kering dapat dikatakan mudah karena bahan baku yang diperlukan dalam poses pembuatan produk. Untuk mengetahui kapasitas produksi sale pisang di UMKM Sale Pisang Kering bulan Juni - Agustus 2024 dapat dilihat tabel II-7.

Tabel II- 7
Kapasitas Produksi
UMKM Sale Pisang Kering “DUA PUTRA”

Bulan	Jenis Produk	Kemasan	Jumlah
Juni	Sale Pisang	150 gram	1.500 bungkus
		500 gram	500 bungkus
		1 ball (5kg)	150 ball
Juli	Sale Pisang	150 gram	1.600 bungkus
		500 gram	550 bungkus
		1 ball	155 ball
Agustus	Sale Pisang	150 gram	1650 bungkus
		500 gram	550 bungkus
		1 ball	155 ball

Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Berdasarkan tabel II-7 diatas, kapasitas produksi UMKM Sale Pisang Kering pada bulan Juni 2024 kemasan 150g mampu memproduksi

sebanyak 1.500 bungkus, kemasan 500g mampu memproduksi sebanyak 500 bungkus, dan kemasan 5kg dapat memproduksi sebanyak 150 ball. Pada bulan Juli 2024 kemasan 150g mampu memproduksi sebanyak 1.600 bungkus, kemasan 500g mampu memproduksi sebanyak 550 bungkus, dan kemasan 5kg dapat memproduksi sebanyak 155 ball. Pada Bulan Agustus 2024 kemasan 150g mampu memproduksi sebanyak 1.650 bungkus, kemasan 500g mampu memproduksi sebanyak 550 bungkus, dan kemasan 5kg dapat memproduksi sebanyak 155 ball. Peralatan yang digunakan dalam memproduksi sale pisang kering sebagian masih menggunakan tenaga manusia dengan sistem perkiraan, sehingga proses produksi tidak dijalankan oleh orang lain yang tidak biasa dalam pembuatan sale pisang.

Tabel II- 8
Mesin dan Alat Produksi
UMKM Sale Pisang Kering “DUA PUTRA”

Nama Mesin / Alat Produksi	Jumlah	Harga Satuan	Total Nilai
Serok	2	Rp. 35.000	Rp. 70.000
Wajan	4	Rp. 500.000	Rp. 1.600.000
Loyang	4	Rp. 60.000	Rp. 240.000
Pasah Pisang	4	Rp. 25.000	Rp. 100.000
Spatula	2	Rp. 7.000	Rp. 14.000
Timbangan	1	Rp. 450.000	Rp. 450.000
Sealer/ Mesin Press	1	Rp. 250.000	Rp. 250.000

Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Berdasarkan tabel II-8 peralatan yang digunakan oleh UMKM Sale Pisang Kering dalam proses produksi antara lain : serok 2 unit,

wajan 4 unit, loyang 4 unit, pasah pisang 4 unit, spatula 2 unit, timbangan 1 unit dan sealer/mesin press 1 unit.

2.2.4 Rencana Pengembangan Produksi

Rencana pengembangan produksi yang dilakukan UMKM Sale Pisang Kering adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kapasitas produksi

Setelah mengetahui bahwa produk sale pisang masih banyak digemari oleh banyak konsumen, maka pengelola UMKM sale pisang kering berencana meningkatkan kapasitas produksi.

2. Penambahan alat dan mesin produksi

Sale Pisang Kering berencana menambah alat dan mesin produksi seperti mesin perajang pisang elektrik/mesin pemotong pisang elektrik dan oven sale pisang.

2.3.5 Pemecahan Masalah Yang Diambil

Masalah yang dihadapi oleh UMKM Sale Pisang Kering yaitu terkait bahan baku. Pada musim penghujan pisang sulit untuk dicari sehingga mengalami kekurangan bahan baku. Jika bahan baku berkurang maka jumlah produksi juga berkurang. Sebaiknya pemilik UMKM memiliki relasi yang banyak terkait jual beli pisang seperti ikut bergabung di grup *facebook* dan lain sebagainya. Masalah lain terkait produksi yaitu peralatan yang dipakai untuk membuat produksi masih konvensional, peralatan yang digunakan hanya menggunakan alat pasah pisang yang sederhana. Keterbatasan alat akan memakan banyak waktu dalam

memproduksi sale pisang kering. Selain itu, dengan alat yang masih sederhana kualitas produk yang dihasilkan juga kurang maksimal.

2.3.6 Masalah Yang Dihadapi

UMKM Sale Pisang Kering sebaiknya membeli mesin pemotong pisang elektrik dan oven sale pisang atau peralatan yang lebih modern untuk produksi sale pisang agar produksi yang dihasilkan lebih baik dan juga berkualitas. Selain itu, dengan menggunakan mesin atau peralatan yang modern dapat menghasilkan produk yang lebih banyak dalam waktu yang singkat dengan menggunakan mesin atau peralatan yang bagus akan lebih membantu dan memudahkan dalam proses produksi, sehingga dapat meningkatkan kapasitas produksi.

2.3. Pemanfaatan Teknologi Informasi

2.3.1 Rencana Pemanfaatan Teknologi Informasi

Pemilik UMKM Sale Pisang Kering memiliki rencana pemanfaatan teknologi informasi untuk produksi yaitu menggunakan media sosial seperti *whatsapp*, *facebook*, *instagram*, dan *e-commerce* lainnya untuk menjalin hubungan dengan pemasok bahan baku agar lebih mudah untuk menemukan bahan baku. Selain itu, media sosial juga bisa digunakan untuk mempermudah menjalin hubungan dengan penjual peralatan mesin untuk produksi.

2.3.2 Peralatan dan Sistem Yang Sudah Di Miliki

Pemilik UMKM Sale Pisang Kering belum memiliki teknologi untuk peralatan dan sistem pada bagian produk, karena produksi sale pisang ini masih menggunakan peralatan konvensional yaitu alat pasah.

2.3.3 Tahapan Pengembangan Teknologi Informasi

Berikut tahapan pengembangan teknologi informasi yaitu:

1. Penambahan peralatan produksi dan berencana untuk membeli mesin modern sebagai penunjang proses produksi.
2. Penggunaan internet dan media sosial sebagai saran untuk menjalin hubungan dengan pemasok bahan baku dan penjual peralatan produksi.

2.4. Rencana Pengembangan Usaha

2.4.1 Rencana Pengembangan Usaha

Rencana pengembangan usaha yang dilakukan UMKM Sale Pisang Kering yaitu:

1. Meningkatkan Hasil Produksi

Bapak Jawahir selaku pengelola UMKM Sale Pisang Kering berencana untuk meningkatkan hasil produksi dengan memilih bahan baku yang berkualitas. Bahan yang berkualitas yaitu, pisang yang matang kulitnya halus dan lembut. Sedangkan yang masih mentah kulitnya terasa kasar saat disentuh.

2. Pengembangan Tempat Produksi

Bapak Jawahir selaku pengelola UMKM Sale Pisang Kering berencana untuk memperluas tempat produksi dan mengatur kembali penataan tempat agar proses produksi menjadi nyaman.

3. Meningkatkan Volume Penjualan

UMKM Sale Pisang Kering berencana untuk mengembangkan produknya dengan melakukan pemasaran yang luas baik dalam wilayah maupun luar wilayah.

4. Meningkatkan Laba UMKM

Bapak Jawahir mempunyai keinginan untuk mensejahterahkan pekerja dan pengelola UMKM Sale Pisang Kering yaitu dengan cara meningkatkan laba atau keuntungan sebanyak 2 kali lipat dari pada perolehan sebelumnya.

2.4.2 Tahapan - Tahapan Pengembangan Usaha

Tahapan-tahapan pengembangan produksi UMKM Sale Pisang Kering adalah sebagai berikut:

1. Menambah kapasitas tempat produksi
2. Menambah 2 (dua) buah alat dan mesin produksi
3. Meningkatkan volume penjualan

BAB III KESIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

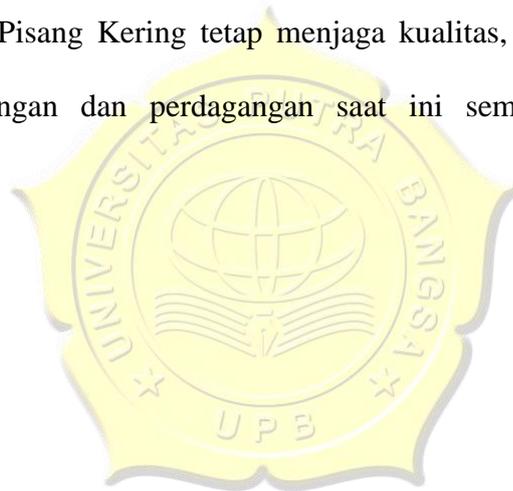
Berdasarkan hasil Kuliah Kerja Lapangan yang penulis lakukan di UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra Kelurahan Panjer Kabupaten Kebumen maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra di Kabupaten Kebumen dalam menjalankan usahanya, aspek manajemen produksi sangat diperhatikan, mulai dari perencanaan, pemilihan bahan baku, hingga pengukuran kualitas untuk mengurangi kegagalan.
2. Bahan Baku UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra mudah diperoleh, kualitas bahan baku yang sangat diperhatikan untuk memastikan produk memiliki kualitas yang baik.
3. Kapasitas Produksi UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra periode Juni-Agustus dengan kemasan 150g dapat memproduksi 4.750 bungkus, untuk kemasan 500g dapat memproduksi 1.600 bungkus, dan untuk kemasan 5kg mencapai 460 ball.
4. Pengembangan produk pada UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra dengan menambah kapasitas produksi serta menambah alat dan mesin produksi.
5. UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra untuk meningkatkan volume penjualan dengan cara mengembangkan produknya dengan melakukan pemasaran yang luas baik dalam wilayah maupun luar wilayah.

3.2 Saran

Berikut ini saran yang penulis rekomendasikan untuk pengembangan usaha UMKM Sale Pisang Kering:

1. Banyaknya minat konsumen UMKM Sale Pisang Kering, untuk mengatasi banyaknya jumlah pesanan, sebaiknya kapasitas produksi perlu ditambahkan.
2. Peralatan yang digunakan dalam UMKM Sale Pisang Kering sebaiknya menggunakan peralatan yang lebih modern seperti, agar dapat menunjang proses kelancaran proses produksi.
3. UMKM Sale Pisang Kering tetap menjaga kualitas, dan cita rasa produk karena persaingan dan perdagangan saat ini semakin kompetitif dan meningkat.



DAFTAR PUSTAKA

- Dinanti, A., & Nugraha, G. A. (2019). Sistem Informasi pada Administrasi UMKM. *Jurnal Administrasi dan Kesekretarisan*, 4(2), 159-171.
- Julia, M. ., & Jiddal Masyuroh, A. . (2022). LITERATURE REVIEW DETERMINASI STRUKTUR ORGANISASI: TEKNOLOGI, LINGKUNGAN DAN STRATEGI ORGANISASI. *Jurnal EkonomiManajemen Sistem Informasi*, 3(4), 383–395. <https://doi.org/10.31933/jemsi.v3i4.895>
- Lubis, R. H., & Tanjung, A. (2023). Analisis Eksistensi Industri Kecil Penghasil Ikan Asin di Kelurahan Hajoran Kecamatan Pandan Kabupaten Tapanuli Tengah. *Jesya (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah)*, 6(2).
- Pabendon, T., Mahfudnurnajamuddin, M., & Serang, S. (2023). Pengaruh Implementasi Total Quality Management (TQM) Terhadap Efisiensi Produksi pada Industri Makanan di Indonesia: Sebuah Tinjauan Literature. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(3), 3234–3241. <https://doi.org/10.37385/msej.v4i4.1889>
- Pujiyanto, M. A., Kinding, D. P. N., Solekan, M., & Setyorini, F. A. (2024). Penerapan Iptek Dalam Peningkatkan Kapasitas Produksi Keripik Pisang Pada UMKM Safnur Di Desa Lengkong Kecamatan Rakit Kabupaten Banjarnegara. *Manfaat: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Indonesia*, 1(3), 60-73.
- Putri, A. D., Permatasari, B., & Suwarni, E. (2023). Strategi Desain Kemasan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Jual Produk Umkm Kelurahan Labuhan Dalam Bandarlampung. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 4(1), 119-123.
- Reken, F., Modding, B., & Dewi, R. (2024). Pengaruh Pemasaran Digital Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Ciputra Tallasa Jo Makassar. *Tata Kelola*, 11(1), 49-61.
- Sulastrri, W., Nurisanti, H., try Febriyanti, R., Anggriani, E., Aqidah, J., & Ernawati, S. (2023). Pengendalian Mutu Kesterilan Dan Kehigenisan Pada Bahan Baku Dan Alat Produksi Di UMKM Cilok Desa Darussalam. *Surplus: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 2(1), 38-44.

Sutrisno, N., Faradila, R., & Sirait, E. P. (2024). PENGARUH KAPASITAS MESIN DAN JUMLAH PERSEDIAAN BAHAN BAKU TERHADAP VOLUME PRODUKSI. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 10(01), 15-28.

Ulumudin, A. H., Prasetyawati, M., Dewiyani, L., & Marfuah, U. (2024). Pengendalian Persediaan Bahan Baku Lemari Berbasis Aplikasi Inventori Stock Tracker Pada PT. Lavrenti Smart Interior. *Prosiding Semnastek*.

Wahyuni, W., Fatih, M. L., Hsb, R. M. S., Sakina, S., & Suhairi, S. (2022). Analisis studi kelayakan bisnis dalam aspek produksi. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 2(1), 126-134. <https://doi.org/10.47467/visa.v2i1.960>





LAMPIRAN

Lampiran 1

Nomor Induk Berusaha (NIB)



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 3105230014084

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- | | |
|--|--|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : JAWAHIR |
| 2. Alamat | : KUWARISAN RT. 003 RW. 009, Desa/Kelurahan Panjer, Kec. Kebumen, Kab. Kebumen, Provinsi Jawa Tengah |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : +6281327507654 |
| Email | : salmafina123@gmail.com |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran |
| 5. Skala Usaha | : Usaha Mikro |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepabeanaan, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Laport Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 31 Mei 2023
Perubahan ke-1, tanggal: 31 Mei 2023

Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 31 Mei 2023

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSR-E-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Sumber: *UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024*



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 3105230014084

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Jenis	Status	Keterangan
1	10794	Industri Kerupuk, Keripik, Peyek Dan Sejenisnya	Dukuh Kuwarisan RT. 003 RW. 009, Desa/Kelurahan Panjer, Kec. Kebumen, Kab. Kebumen, Provinsi Jawa Tengah Kode Pos: 54312	Rendah	NIB	Terbit	-

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSrE-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Lampiran 2 Sertifikat PIRT



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA UNTUK MENUNJANG KEGIATAN USAHA SERTIFIKAT PEMENUHAN KOMITMEN PRODUKSI PANGAN OLAHAN INDUSTRI RUMAH TANGGA (SPP-IRT) LAMPIRAN PB-UMKU:

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1. No. Pendaftaran | : P-IRT 2043305010769-28 |
| 2. Nama IRTP | : JAWAHIR |
| 3. Nama Pemilik | : JAWAHIR |
| 4. Alamat | : Dukuh Kuwarisan RT. 003 RW. 009 Kelurahan Panjer
Kecamatan Kebumen |
| 5. Provinsi | : JAWA TENGAH |
| 6. Kabupten/Kota | : KAB. KEBUMEN |
| 7. Kecamatan | : Kebumen |
| 8. Desa | : Panjer |
| 9. Jenis Pangan | : Hasil Olahan Buah, Sayur, dan rumput laut |
| 10. Nama Produk Pangan | : Sale pisang |
| 11. Branding Produk | : DUA PUTRA "Sale Pisang" |
| 12. Komposisi | : Pisang, Minyak Sayur |
| 13. Kemasan Primer | : Plastik |
| 14. Masa Berlaku Sertifikat | : 31-05-2028 |
| 15. Komitmen | : |
| | a. Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan. |
| | b. Memenuhi persyaratan Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah
Tangga (CPPB-IRT) atau higiene sanitasi dan dokumentasi. |
| | c. Memenuhi ketentuan label dan iklan pangan olahan. |
- Akan dipenuhi dalam waktu 3 bulan

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.

Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Lampiran 3
Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan



PEMERINTAH KABUPATEN KEBUMEN
DINAS KESEHATAN
Jl. HM. Sarbini No. 22 Telp.(0287) 381 572 Kebumen



SERTIFIKAT PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN
NOMOR : 875.33.05.14

Diberikan Kepada :

Nama : **JAWAHIR**
Alamat : Panjer Rt 3 Rw 9 Kebumen

Telah mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan dalam rangka Sertifikasi Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan Surat Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia No. : HK.00.05.5.1640 yang diselenggarakan di :

Kabupaten : Kebumen
Provinsi : Jawa Tengah
Pada Tanggal : 08-09 Mei 2014



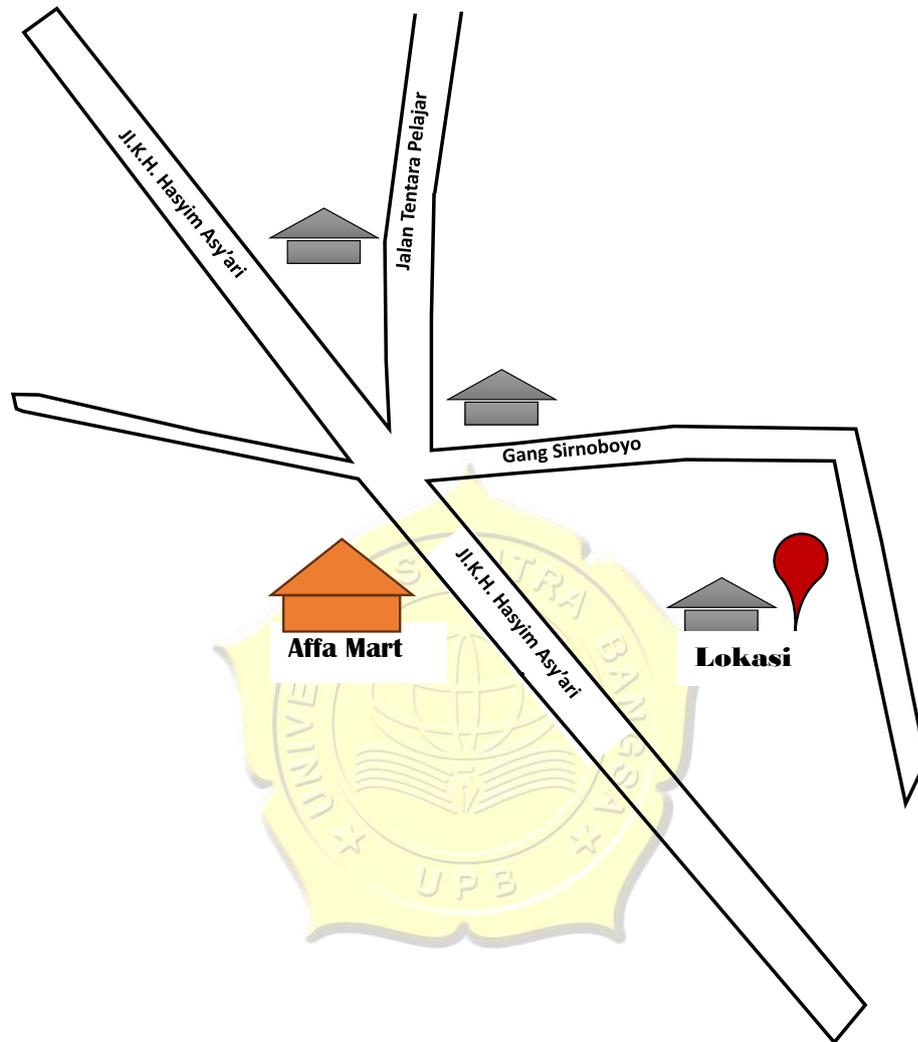
Kebumen, 09 Mei 2014
KEPALA DINAS KESEHATAN
KABUPATEN KEBUMEN

dr. Hi. YOHANITA RINI KRISTIANI, M.Kes.
Pembina Utama Muda
NIP. 19621217 198902 2 003

Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024



Lampiran 4
Denah Lokasi



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Lampiran 5

Foto Produk Sale Pisang Kemasan 150 gram



Sumber: *UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024*

Lampiran 6

Foto Produk Sale Pisang Kemasan 500 gram



Sumber: *UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024*

Lampiran 7

Foto Produk Sale Pisang yang Dipasarkan di Supermarket



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Lampiran 8

Foto Produk Sale Pisang Kemasan Ball



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Lampiran 9

Foto Bersama Mahasiswa Dengan Pemilik UMKM



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Lampiran 10
Proses Pengupasan Pisang



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Lampiran 11
Proses Pematangan Pisang



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Lampiran 12
Proses Penggorengan



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Lampiran 13
Proses Penyortiran



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024



Sumber: UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra, 2024

Lampiran 14
Tautan Video UMKM di Youtube



Telusuri



**KKL UNIVERSITAS PUTRA BANGSA | KELOMPOK 28 | UMKM SALE
PISANG KERING DUA PUTRA | 2024**

Sumber: <https://youtu.be/0gLoQJKESxU>

Lampiran 15

Kartu Bimbingan Penulisan Laporan KKL



PROGRAM STUDI MANAJEMEN UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
Kampus Dua : Jl. Raya Huntu - Gombong KM 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0282-5296662

KARTU BIMBINGAN PENULISAN LAPORAN KKL PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Nama Mahasiswa : Nugraha Nur Arifin
NIM : 215504551
Judul KKL : Pengelompokan Aspek Manajemen Operasional Produksi Pada UMLM Sale Pisang Kering Di Kecamatan Penjer Kecamatan Kebumen Kab. Kebumen
Pembimbing KKL : Miftahul Huda, S.Pd., M. Kom

No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	27-07-2024	Penentuan Tempat kkl	
2.	29-07-2024	Pengajuan Judul	
3.	14-08-2024	Pengajuan Bab I	
4.	22-08-2024	Revisi: Bab I	
5.	07-09-2024	pengajuan Bab 2 ACC BAB 1	
6.	19-09-2024	Revisi: Bab I dan II	
7.	02-10-2024	Revisi: Bab II dan III	
8.	12-10-2024	BAB II ACC	
9.	12-10-2024	Revisi: BAB III	
10.	15-10-2024	Revisi: BAB III	
11.	19-10-2024	ACC BAB III	
12.	19-10-2024	ACC + Jilid	

Kebumen, 19 Oktober 2024

Dosen Pembimbing

Miftahul Huda, S.Pd., M. Kom

Lampiran 16

Kartu Kegiatan KKL



PROGRAM STUDI MANAJEMEN UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombong KM 05 Kemranjen Banyumas, Telp 0282-5296662

KARTU KUNJUNGAN KEGIATAN KKL PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Nama Mahasiswa : Nugroho Nur Arifin
NIM : 219504551
Judul KKL : Pengelolaan Aspek Keuangan Manajemen Operasional Produksi Pada UMKM Selo Pisang Kering Dua Petak di Kelurahan Keceran Kecamatan Kabupaten Kebumen

No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	20 Juli 2024	Permohonan izin tempat KKL	Ju
2.	26 Juli 2024	Survey lokasi	Ju
3.	31 Juli 2024	Penyerahan surat izin KKL	Ju
4.	31 Juli 2024	Pengambilan data sejarah UMKM	Ju
5.	6 Agustus 2024	Wawancara Aspek Keuangan	Ju
6.	10 Agustus 2024	Wawancara Aspek Pemasaran	Ju
7.	14 Agustus 2024	Wawancara Aspek SDM	Ju
8.	15 Agustus 2024	Wawancara Aspek Produksi	Ju
9.	25 Agustus 2024	Pengambilan Dokumentasi	Ju
10.	02-09-2024	Pengerahan reward dan Perpisahan	Ju
11.			
12.			

Kebumen, 03 September 2024

Pembimbing

Ju
Jawahir

Lampiran 17
Surat Permohonan Ijin KKL



UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito No. 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombang KM. 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0287-5296662

No : 6/Rek/KKL/E/VII/2024
Lamp : -
Hal : PERMOHONAN IZIN KULIAH KERJA LAPANGAN

Kebumen, 29 Juli 2024

Kepada
Yth. Sale Pisang Kering Dua Putra
Kelurahan Panjer RT 03 RW 09 Kec. Kebumen,
Kab. Kebumen
di Tempat

Dengan hormat,

Puji syukur kehadiran Tuhan yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua.

Sehubungan dengan pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) untuk mahasiswa Universitas Putra Bangsa, kami memohon izin agar mahasiswa kami dapat melakukan Kuliah Kerja Lapangan di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Tujuan dari mata Kuliah Kerja Lapangan ini adalah agar mahasiswa kami dapat mengetahui praktik-praktik bisnis/managerial secara nyata. Selanjutnya kami menerangkan bahwa:

Nama	NIM	Fakultas	Program Studi	No HP
Nurindah Nita Sani	215504560	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	083154653305
Muhammad Rifqi Iskandar	215504534	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	0895358063276
Nugroho Nur Arifin	215504551	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	082135935547
Revika Tri Agustina	215504574	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	083870626131

Adalah benar mahasiswa Universitas Putra Bangsa yang akan melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Kami mewajibkan mahasiswa mengunjungi instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin untuk melakukan wawancara dan pengumpulan data selama satu semester.

Demikian permohonan ini kami sampaikan. Atas izin dan kesediaan Bapak/Ibu untuk membantu dan membimbing mahasiswa yang bersangkutan di dalam melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan tersebut, kami ucapkan terima kasih.

UNIVERSITAS PUTRA BANGSA
REKTOR
U. Pr. GUNARSO WIWOHO, S.E., M.M.
NIDN. 0612097501

Lampiran 18
Surat Pernyataan Kesiediaan Menjadi Tempat KKL

**SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MENJADI TEMPAT
KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL)**

Kepada
Yth. Ketua Program Studi Manajemen S1
Universitas Putra Bangsa

Di Tempat

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Jawahir
Jabatan : Pemilik UMKM
Nama UMKM : Sale Pisang Kering Dua Putra
Alamat : Desa Panjer, RT 03 RW 09, Kecamatan Kebumen, Kabupaten Kebumen
Nomor HP / WA : +6281327507654

Menyatakan bersedia menjadi tempat Kuliah Kerja Lapangan (KKL) bagi mahasiswa Universitas Putra Bangsa Tahun Akademik 2024-2025.

Demikian agar surat pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, 26 Juli 2024
Yang menvatakan,



.....Jawahir.....

Lampiran 19

Surat Pernyataan Kesiapan Unggah Video Dokumentasi KKL di Youtube

**SURAT PERNYATAAN
KESEDIAAN UNGGAH VIDEO DOKUMENTASI KKL
PADA KANAL YOUTUBE**

Kepada
**Yth. Ketua Program Studi Manajemen S1
Universitas Putra Bangsa**

Di Tempat

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Jawahir
Jabatan : Pemilik UMKM Nama
UMKM : Sale Pisang Kering Dua Putra
Alamat : Desa Panjer, RT 03 RW 09, Kecamatan Kebumen, Kabupaten Kebumen
Nomor HP / WA : +6281327507654

Menyatakan bersedia dokumentasi video KKL pada UMKM milik saya untuk diunggah pada kanal youtube mahasiswa Universitas Putra Bangsa sebagai luaran KKL.

Demikian agar surat pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, 26 Juli 2024
Yang menyatakan,



Jawahir

Lampiran 20

Surat Pengajuan Judul Laporan KKL

**PENGAJUAN JUDUL
LAPORAN KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL)**

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Nugroho Nur Arifin

NIM : 215504551

Program Studi : SI Manajemen

dengan ini mengajukan judul Laporan KKL:

Aspek Produksi Pada UMKM Sale Pisang Kering Dua Putra di Kelurahan Panjer Kecamatan Kebumen Kabupaten Kebumen

Demikian permohonan judul Laporan KKL ini saya buat. Atas perhatian dan kebijaksanaan Bapak/Ibu, saya mengucapkan terimakasih.

Kebumen, 20 Juli 2024

Mahasiswa



(Nugroho Nur Arifin)

NIM : 215504551

Dosen Pembimbing



(Miftahul Huda, S.Pd., M.Kom)

NIDN : 0611098802