

**PERENCANAAN BISNIS INDUSTRI TEMPE
(STUDI KASUS DI IKM BAROKAH BANDUNG)**

TUGAS AKHIR

**Karya tulis sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik
dari Program Studi Teknik Industri
Fakultas Teknik Universitas Pasundan**

Oleh

RISKI YULITASARI

NRP : 123010158



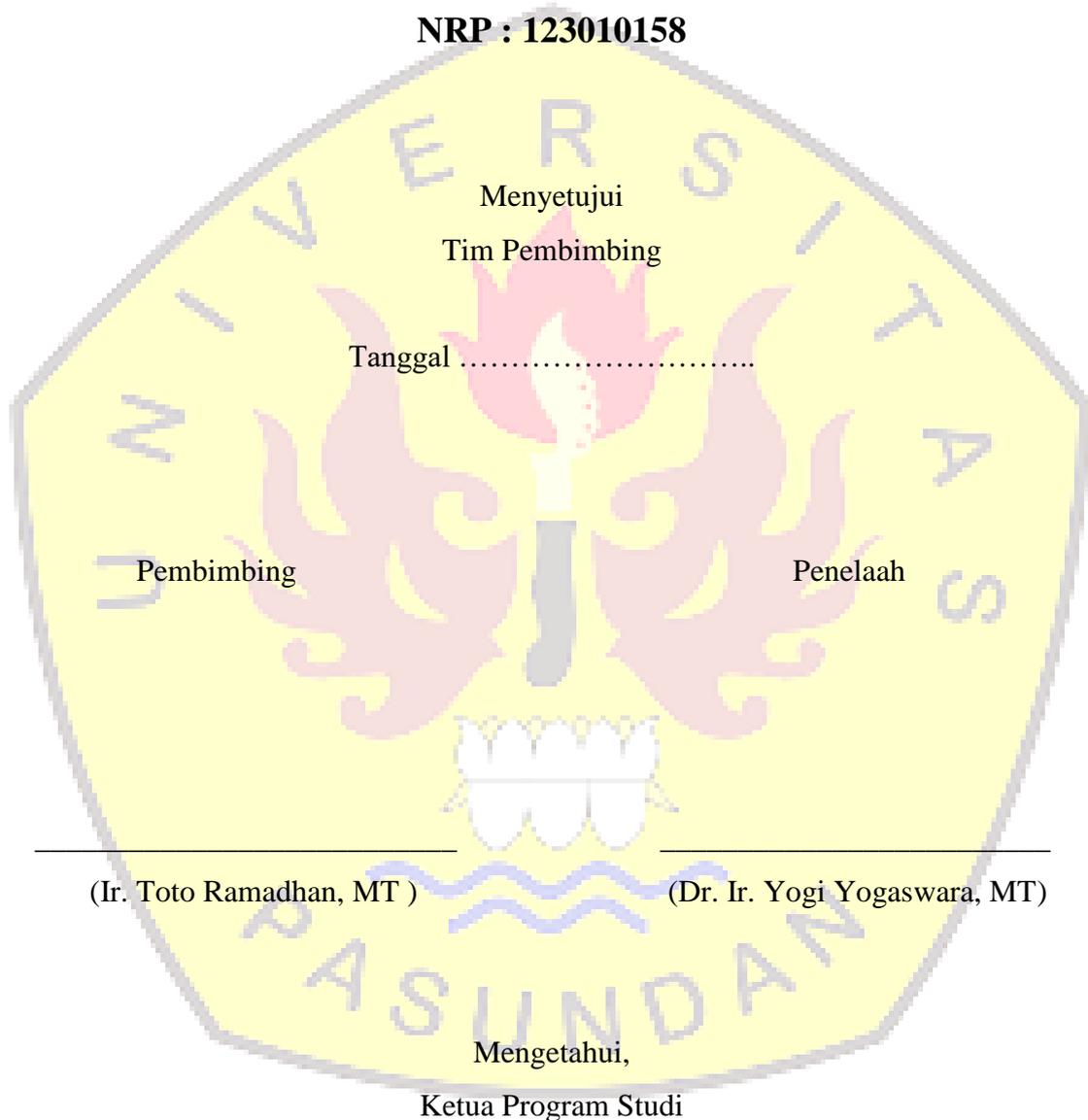
**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS PASUNDAN
2019**

**PERENCANAAN BISNIS INDUSTRI TEMPE
(STUDI KASUS DI IKM BAROKAH BANDUNG)**

Oleh

Riski Yulitasari

NRP : 123010158



Menyetujui

Tim Pembimbing

Tanggal

Pembimbing

Penelaah

(Ir. Toto Ramadhan, MT)

(Dr. Ir. Yogi Yogaswara, MT)

Mengetahui,

Ketua Program Studi

Ir. Toto Ramadhan, MT

PERENCANAAN BISNIS INDUSTRI TEMPE (STUDI KASUS DI IKM BAROKAH BANDUNG)

RISKI YULITASARI

NRP : 123010158

ABSTRAK

Pada saat ini banyak berdiri usaha-usaha baik skala kecil ataupun besar. Salah satu macam usaha yang sudah banyak di bangun oleh para pelaku usaha saat ini adalah Industri Kecil dan Menengah (IKM) dan juga Usaha Kecil dan Menengah (UKM). IKM Barokah merupakan salah satu contoh usaha yang mempunyai permasalahan, dimana IKM Barokah ini ingin agar usahanya bisa lebih tersusun maupun terencana dari segi manajemennya, keuangan, hingga produksinya. Selain itu IKM Barokah ingin agar usahanya tersebut bisa berkembang ke badan usaha yang lebih tinggi dan juga ingin mendapatkan investor untuk pengembangan usahanya.

Agar masalah yang dihadapi oleh IKM Barokah ini bisa terselesaikan, maka perlu dibuat perencanaan bisnis (business plan). Dimana perencanaan bisnis yang dipakai adalah menggunakan metode menurut Norman M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer. Metode ini mencakup semua aspek yang akan diperlukan untuk kemajuan IKM Barokah. Kemudian untuk menjelaskan langkah-langkah metode pemecahan masalahnya menggunakan model IDEF0. Dimana, IDEF0 digunakan agar dalam langkah-langkah pemecahan masalahnya lebih rinci dan mudah untuk dilakukannya, bahkan dapat mengetahui pula bagaimana proses metode business plan tersebut berjalan.

Dari hasil pemecahan masalah tersebut dapat diperoleh bahwa IKM Barokah harus menggunakan hasil ini untuk kemajuan usahanya. Sebab dari hasilnya ini IKM Barokah harus menetapkan struktur organisasi agar bisa lebih terstruktur dan bisa diketahui berapa pegawai yang diperlukan, dan juga bisa menentukan gaji yang akan diberi sesuai dengan jumlah pegawai. Selain itu dari segi pemasarannya IKM Barokah masih perlu untuk mengembangkannya lagi, agar hasil penjualan dari yang sebelumnya bisa meningkat. Dan juga dilihat dari analisis SWOT pun IKM Barokah bisa mengetahui strategi apa yang akan dilakukan agar usahanya lebih maju lagi. Selain itu bila dari segi perencanaan keuangannya mendapatkan hasil yang bagus, sebab salah satu contohnya adalah hasil dari perhitungan IRR dengan simulasi penjualan 50% dan 100% menunjukkan hasil bahwa usaha ini layak untuk dijalankan, sebab hasil dari ketiga simulasi penjualan tersebut bahwa IRR lebih besar dari ketentuan MARR.

Kata Kunci : Industri Kecil dan Menengah (IKM), IDEF0, Perencanaan Bisnis (Business Plan).

TEMPE INDUSTRY BUSINESS PLANNING (CASE STUDY IN IKM BAROKAH BANDUNG)

RISKI YULITASARI

NRP : 123010158

ABSTRACT

Nowadays, there are many small or large scale efforts. One of the businesses that have been widely built by business actors nowadays is the small and medium industry (IKM) and also small and medium enterprises (UKM). IKM Barokah is one example of business that has a problem, where IKM Barokah want to make his business can be more organized and planned in terms of management, finance, to the production. In addition, IKM Barokah want to be able to grow to a higher business entity and also want to get investors for business development.

For the problem faced by IKM Barokah can be resolved, it needs to be made business planning (bussiness plan). Where business planning is used is using methods according to Norman M. Scarborough and Thomas W. Zimmerer. This method covers all the aspects that will be needed for the advancement of Barokah IKM. Then to explain the steps of the problem solving method using the IDEF0 model. Where, IDEF0 is used to make the troubleshooting steps more detailed and easy to do, even knowing how the business plan method process goes.

From the results of the problem solving can be obtained that IKM Barokah should use this result for its business progress. Because of this result, IKM Barokah must establish the organizational structure to be more structured and can be known how many employees needed, and also can determine the salary that will be given according to the number of employees. Moreover, in terms of marketing IKM Barokah still need to develop it again, so that the results of the sales from the previous can increase. And also seen from the SWOT analysis IKM Barokah can know what strategy will be done to make the business more advanced. In addition, if in terms of financial planning get good results, because one example is the result of the IRR calculation with sales simulation 50% and 100% shows that the business is worth to run, because the result of The third sales simulation that IRR is greater than the provisions of MARR.

Keywords : Small and medium industries (IKM), IDEF0, business planning (Bussiness Plan).

DAFTAR ISI

| | |
|--------------------------------------|------|
| ABSTRAK | i |
| ABSTRACT | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR | iv |
| PERNYATAAN..... | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| DAFTAR ISI..... | viii |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xii |
| DAFTAR GAMBAR | xiii |
| DAFTAR TABEL..... | xiv |

Bab I Pendahuluan

| | |
|--------------------------------------|-----|
| I.1. Latar Belakang Masalah | I-1 |
| I.2. Perumusan Masalah | I-4 |
| I.3. Tujuan Pemecahan Masalah | I-4 |
| I.4. Manfaat Pemecahan Masalah | I-4 |
| I.5. Batasan dan Asumsi | I-5 |
| I.6. Lokasi Penelitian..... | I-5 |
| I.7. Sistematika Penulisan | I-5 |

Bab II Tinjauan Pustaka dan Landasan Teori

| | |
|---|-------|
| II.1. <i>Bussiness Plan</i> | II-1 |
| II.2. <i>Isi Business Plan</i> | II-6 |
| II.2.1. Ringkasan Eksekutif | II-7 |
| II.2.2. Uraian Umum Usaha | II-8 |
| II.3. Strategi Bisnis..... | II-10 |
| II.3.1. Analisis SWOT..... | II-10 |
| II.3.1.1. Komponen Dasar Analisis SWOT | II-11 |
| II.3.1.2. Faktor yang Mempengaruhi Analisis SWOT..... | II-12 |
| II.3.1.3. Manfaat Analisis SWOT | II-12 |
| II.4. Rencana Pemasaran | II-13 |
| II.4.1. Pemilihan Pasar Sasaran..... | II-13 |
| II.4.2. Peluang Pasar..... | II-13 |
| II.4.3. Analisis Industri..... | II-14 |
| II.4.4. Analisis Pelanggan | II-14 |

| | |
|---|-------|
| II.4.5. Analisis Penjualan | II-15 |
| II.4.6. Sasaran Pemasaran dan Strategi Pemasaran | II-15 |
| II.4.7. Analisis Berdasarkan Sumber | II-16 |
| II.5. Rencana Produksi atau Rencana Operasi | II-16 |
| II.5.1. Pengertian Manajemen Operasi | II-16 |
| II.5.2. Analisis Aspek-Aspek Manajemen Operasi | II-17 |
| II.5.3. Penentuan Anggaran Produksi | II-17 |
| II.6. Rencana Keuangan | II-18 |
| II.6.1. Penilaian Investasi | II-19 |
| II.6.2. Metode <i>Return On Investment</i> (ROI) | II-20 |
| II.6.3. Metode <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) | II-20 |
| II.6.4. Metode <i>Payback Period</i> (PP) | II-21 |
| II.6.5. Metode <i>Profitability Indeks</i> (PI) | II-21 |
| II.7. Badan Usaha | II-22 |
| II.7.1. Macam-Macam Badan Usaha | II-23 |
| II.7.2. Bentuk-Bentuk Badan Usaha | II-24 |
| II.7.2.1. Badan Usaha Milik Negara (BUMN) | II-26 |
| II.7.2.2. Badan Usaha Milik Swasta (BUMS) | II-27 |
| II.7.3. Faktor-Faktor yang Menjadi Pertimbangan Dalam Memilih Bentuk Badan Usaha | II-28 |

Bab III Usulan Pemecahan Masalah

| | |
|---|-------|
| III.1. <i>Flowchart</i> Pemecahan Masalah | III-1 |
| III.2. Langkah-Langkah Pemecahan Masalah | III-2 |
| III.3. Model Pemecahan Masalah | III-3 |

Bab IV Pengumpulan dan Pengolahan Data

| | |
|---|------|
| IV.1. Pengumpulan Data | IV-1 |
| IV.1.1. Sejarah Singkat IKM Barokah | IV-1 |
| IV.1.2. Visi dan Misi | IV-2 |
| IV.1.3. Lokasi IKM Barokah | IV-2 |
| IV.1.4. Tata Letak atau <i>Layout</i> IKM Barokah | IV-3 |
| IV.1.5. Kondisi Pemasaran | IV-3 |
| IV.1.6. Kondisi Produksi | IV-3 |
| IV.1.7. Kondisi Sumber Daya Manusia | IV-5 |
| IV.1.8. Kondisi Laporan Keuangan | IV-5 |
| IV.2. Pengolahan Data | IV-6 |
| IV.2.1. Ringkasan Eksekutif | IV-6 |
| IV.2.2. Pernyataan Visi dan Misi | IV-7 |
| IV.2.3. Sejarah Perusahaan | IV-8 |
| IV.2.4. Profil Industri dan Tinjauan | IV-9 |

| | |
|--|-------|
| IV.2.5. Strategi Bisnis | IV-10 |
| IV.2.5.1. Analisis SWOT | IV-11 |
| IV.2.6. Produk-Produk dan Jasa Perusahaan..... | IV-12 |
| IV.2.7. Strategi Pemasaran | IV-15 |
| IV.2.8. Lokasi dan <i>Layout</i> | IV-16 |
| IV.2.9. Analisis Pesaing | IV-18 |
| IV.2.10. Deskripsi dari Tim Manajemen..... | IV-19 |
| IV.2.11. Rencana Operasi | IV-21 |
| IV.2.12. Prakiraan Keuangan | IV-22 |
| IV.2.12.1. Perhitungan Investasi | IV-32 |

Bab V Analisa dan Pembahasan

| | |
|---|------|
| V.1. Analisa dan Pembahasan | V-1 |
| V.1.1. Analisa Ringkasan Eksekutif..... | V-1 |
| V.1.2. Analisa Pernyataan Visi dan Misi | V-1 |
| V.1.3. Analisa Sejarah Perusahaan..... | V-2 |
| V.1.4. Analisa Profil Industri dan Tinjauan | V-2 |
| V.1.5. Analisa Strategi Bisnis | V-3 |
| V.1.6. Analisa Produk-Produk dan Jasa Perusahaan..... | V-5 |
| V.1.7. Analisa Strategi Pemasaran | V-6 |
| V.1.8. Analisa Lokasi dan <i>Layout</i> | V-6 |
| V.1.9. Analisis Pesaing | V-7 |
| V.1.10. Analisa Deskripsi dari Tim Manajemen..... | V-8 |
| V.1.11. Analisa Rencana Operasi..... | V-9 |
| V.1.12. Analisa Prakiraan Keuangan | V-10 |

Bab VI Kesimpulan dan Saran

| | |
|------------------------|------|
| VI.1. Kesimpulan | IV-1 |
| VI.2. Saran..... | IV-2 |

DAFTAR PUSTAKA

Bab I Pendahuluan

I.1. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini banyak berdiri usaha-usaha baik skala kecil ataupun besar. Usaha yang dijalankan pun bermacam-macam, ada yang membangun usaha produksi makanan, menjual baju, maupun usaha untuk menjual kebutuhan rumah tangga. Salah satu macam usaha yang sudah banyak di bangun oleh para pelaku usaha saat ini adalah Industri Kecil dan Menengah (IKM) dan juga Usaha Kecil dan Menengah (UKM). IKM, merupakan usaha mengolah barang mentah menjadi barang jadi atau barang setengah jadi (contohnya dari bahan kedelai diolah menjadi tempe), sementara UKM merupakan semua usaha produktif baik itu merupakan usaha industri yang melakukan pengolahan bahan baku atau cuma usaha jualan saja. Definisi dari UKM lebih luas, karena didalamnya juga mencakup usaha dagang, sementara definisi IKM lebih sempit dan spesifik, hanya yang dalam usahanya melakukan proses pengolahan.

Industri Kecil dan Menengah (IKM) di Indonesia memegang peranan sentral dan strategis dalam pembangunan ekonomi kerakyatan dan penyerapan tenaga kerja yang cukup besar. Jika IKM mendapat perhatian khusus dengan pola pengembangan dan kebijakan yang terarah maka akan menjadi tulang punggung (*backbone*) bangkitnya sektor riil di daerah. Namun, tidak selaras dengan perannya yang begitu penting. Permasalahan-permasalahan yang membelit IKM masih begitu banyak. Seperti misalnya, permasalahan teknologi, permodalan, manajemen, pemasaran, kesulitan dalam mengakses kredit perbankan komersial dan masalah lingkungan. Dari permasalahan yang begitu kompleks tersebut, berakibat pada kinerja IKM yang sangat kecil bila dibandingkan dengan kinerja Industri Besar. Dengan begitu, bila sebuah IKM yang sudah dibangun sebelumnya ingin lebih maju, maka harus dikembangkan membentuk badan usaha yang baru, agar IKM tersebut bisa berkembang, dapat terkelola, dan juga mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Dan agar kemajuan IKM tersebut terarah dan dapat diketahui layak atau tidak IKM tersebut untuk dikembangkan, bisa dibuat sebuah perencanaan bisnis atau *Business Plan*.

IKM Barokah merupakan suatu usaha keluarga yang sudah dibangun dan dijalankan sejak tahun 90an. Usaha ini memproduksi produk makanan yaitu tempe. Dari tempe yang diproduksi ini berbagai macam bentuk dan ukurannya yang dihasilkan. Selain memproduksi tempe, pada IKM Barokah ini memproduksi juga tahu, namun tidak bertahan lama sehingga akhirnya IKM Barokah ini hanya memasarkan tahu dari produk usaha lain. Awal mula pegawai pada IKM Barokah berjumlah 5 orang, namun seiring berjalannya waktu 4 orang pegawai tersebut membuka usaha pembuatan tempe sendiri, sehingga hingga saat ini pegawai yang masih bekerja di IKM Barokah hanya 1 orang dan sudah di bantu pula oleh keluarga pemilik IKM Barokah ini. Dalam sehari volume penjualan pada IKM Barokah ini adalah 75 kg kedelai yang diolah menjadi tempe dalam beberapa bentuk kemasan tempe, dengan nilai penjualan sebesar Rp. 1.120.000. Karena tempe merupakan makanan yang banyak dikonsumsi oleh semua kalangan, maka permintaan tempe cukup besar setiap harinya. Oleh karena itu, IKM Barokah setidaknya ingin agar usahanya bisa lebih tersusun maupun terencana dari segi manajemennya, keuangan, hingga produksinya. Selain itu IKM Barokah ingin agar usahanya tersebut bisa berkembang ke badan usaha yang lebih tinggi dan juga ingin mendapatkan investor untuk pengembangan usahanya.

Business Plan banyak dipakai oleh para pengusaha awal maupun pengusaha yang sudah berkembang untuk merencanakan bisnisnya agar dapat mengembangkan usahanya agar lebih baik lagi. Salah satu jurnal yang berjudul “*Kajian Strategik Kelola Usaha Pada Industri Kecil Agel*” membahas mengenai salah satu bentuk *business plan* yang lebih terfokus pada aspek pasar dan pemasarannya. Dalam jurnal tersebut dijelaskan ada sebuah IKM yang terletak di Kulon Progo, yaitu IKM Agel pengrajin pucuk daun *Corypha Gebanga*, mengalami kejayaan bisnisnya dikala Indonesia sedang mengalami masa krisis moneter dan perusahaan besar banyak yang sedang tiarap. Tahun 2009 Realisasi ekspor kerajinan Agel dari Kulon Progo mencapai volume 831.000 kg dengan nilai \$ 1.138.800. Luas panen tanaman gebang di Kulon Progo hanya tinggal 47 Ha dengan produktivitas 0,83 ton/Ha/tahun. Hasil dari luas panen tanaman agel di Kulon Progo diperkirakan hanya mampu mensuplay kurang dari 1% kebutuhan bahan baku padahal pasar kerajinan anyaman Agel masih sangat terbuka. Oleh karena itu Model

Bauran Pemasaran dari Craven, 1994 diharapkan dapat menggambarkan strategi kelola usaha pada IKM anyaman agel di Kulon Progo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara alamiah IKM anyaman agel sudah membentuk klaster industri tersendiri untuk memenuhi bahan baku, menerapkan strategi agar proses produksi dapat berlanjut, mempromosikan dan memasarkan produk, menerapkan strategi harga, kesemua hal tersebut bermuara pada kepuasan pembeli atau pelanggan.

Pengaplikasian IDEF0 pada sebuah pengelolaan usaha sangat berguna agar usaha tersebut dapat berjalan lebih baik dan urutan-urutan yang harus dikerjakan bisa lebih jelas. Dalam sebuah jurnal yang berjudul "*Perbaikan Proses Bisnis Skala Mikro Usaha Budidaya Jamur Tiram "Win Jamur" di Desa Turirejo, Kecamatan Lawang, Kabupaten Malang*" membahas mengenai pengaplikasian IDEF0 pada sebuah UMKM. Dalam jurnal tersebut dijelaskan bahwa ada sebuah UMKM bernama "Win Jamur" ini memproduksi jamur dan selama tahun 2012-2013 sangat fluktuatif dan cenderung menurun di akhir tahun 2013. Minimnya pengetahuan pemilik UMKM dalam mengelola proses bisnis usaha budidaya jamur tiram menyebabkan pengelolaan usaha "Win Jamur" masih sangat tradisional dan tidak sistematis. Sehingga sering terjadi kendala selama menjalankan usaha tersebut. Pada jurnal tersebut dijelaskan bahwa penelitiannya akan mencoba memperbaiki proses bisnis melalui pemetaan proses bisnis yang komprehensif dan akurat. Penelitian tersebut menggunakan metode IDEF0 untuk melakukan pemetaan proses bisnis sedangkan untuk identifikasi urutan proses bisnis kritis, penyebab kegagalan, dan identifikasi durasi waktu produksi menggunakan FMEA, RCA, dan, CPM. Selain itu juga dilakukan penyusunan rekomendasi perbaikan serta implementasi yang disesuaikan dengan kapasitas dan kemampuan "Win Jamur".

Untuk itu berdasarkan paparan jurnal diatas, maka penelitian ini dilakukan untuk menganalisis bagaimana IKM Barokah ini bisa maju dan berkembang. Dan agar IKM Barokah ini bisa maju dan berkembang dilakukan sebuah pengembangan dengan menggunakan metode *business plan*, dimana dari metode tersebut akan dijelaskan dan dipaparkan dalam bentuk IDEF0 agar bisa lebih mudah dan dipahami bagaimana langkah-langkah yang harus dilakukan dalam pengembangan menggunakan metode *business plan*. Sehingga penelitian ini akan mengambil judul

untuk Tugas Akhir “**Perencanaan Bisnis Industri Tempe (Studi Kasus di IKM Barokah Bandung)**”.

I.2. Perumusan Masalah

Dari uraian yang telah dikemukakan di atas, maka dapat diketahui bahwa *business plan* dapat berpengaruh pada kemajuan dari suatu usaha yang akan dikembangkan agar lebih maju. Maka perumusan masalah untuk penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana menyusun *business plan* yang tepat agar IKM Barokah dapat berkembang usahanya dengan baik.
2. Apakah IKM Barokah layak untuk meningkatkan usahanya menuju badan usaha yang lebih tinggi.

I.3. Tujuan Pemecahan Masalah

Dengan disebutkannya bagaimana perumusan masalah untuk penelitian ini, maka dapat diketahui tujuan pemecahan masalahnya adalah:

1. Menyusun *business plan* yang tepat agar IKM Barokah ini dapat berkembang usahanya dengan baik.
2. Menentukan layak atau tidaknya IKM Barokah meningkatkan usahanya menuju badan usaha yang lebih tinggi.

I.4. Manfaat Pemecahan Masalah

Hasil dari pemecahan masalah ini diharapkan dapat memberikan manfaat, yaitu sebagai berikut:

1. Dengan dibuatnya penelitian *business plan* bagi IKM Barokah, diharapkan dapat mengambil sebuah keputusan yang tepat agar usahanya bisa berkembang dengan baik.
2. Dengan dibuatnya *business plan* ini agar dapat diketahui apakah layak atau tidak IKM Barokah mengembangkan usahanya menuju badan usaha yang lebih tinggi.

I.5. Batasan dan Asumsi

Agar persoalan tidak terlalu luas dan menyimpang dari masalah yang diteliti, maka perlu adanya pembatasan-pembatasan masalah sehingga hasilnya lebih terarah sesuai dengan tujuan yang akan dicapai. Adapun batasan-batasan masalah tersebut yaitu :

1. Penelitian hanya dilakukan pada IKM Barokah.
2. Objek dari penelitian adalah pengolahan pembuatan tempe.
3. Aspek yang diteliti meliputi aspek pasar, aspek manajemen dan organisasi, aspek teknis dan operasional, serta aspek finansial.
4. *Business Plan* dilakukan dengan menggunakan pendekatan studi kelayakam bisnis (usaha).

Kemudian asumsi dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Dalam penyusunan *business plan* difokuskan pada seluruh aspek yang dibutuhkan.
2. Data yang dikumpulkan dari IKM Barokah diasumsikan benar dan tidak mengalami perubahan.
3. Konsumen atau pembeli berasal dari semua kalangan, baik pelanggan lama maupun bukan.

I.6. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di IKM Barokah yang bertempat di Jalan Padasuka Gang Babakan Cihapit 5, RT.03 RW.06 No.61, Kelurahan Pasirlayung, Kecamatan Cibeunying Kidul, Bandung, Jawa Barat.

I.7. Sistematika Penulisan Laporan

Agar dapat melakukan penelitian secara terperinci dan sistematis dengan maksud untuk mempermudah kearah penalaran masalah, maka penulis menyusun laporan penelitian *business plan* ini berdasarkan :

BAB I Pendahuluan

Pada bab ini penulis menguraikan serta memberikan gambaran mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat dari pemecahan

masalah, pembatasan dan asumsi dari masalah yang diteliti, serta lokasi penelitian dan sistematika penulisan laporan.

BAB II Tinjauan Pustaka dan Landasan Teori

Berisikan teori-teori yang berkaitan dan mendukung dalam pembahasan masalah ini serta metoda-metoda yang akan dipergunakan didalam pengolahan data.

BAB III Usulan Pemecahan Masalah

Pada bab ini yang dilakukan oleh penulis adalah membuat tahapan-tahapan dalam pemecahan masalah dari awal hingga mendapatkan hasil atau bab ini berisikan tentang rencana pendekatan atau pemodelan masalah serta langkah-langkah yang dilakukan dalam pemecahan masalah dari awal hingga akhir, agar pembahasan dan pemecahan masalah ini terlaksana secara terstruktur dan terarah.

BAB IV Pengumpulan dan Pengolahan Data

Berisikan data-data yang dibutuhkan dalam *business plan* yang digunakan sebagai bahan untuk kemudian diolah sesuai dengan tujuan dari pemecahan masalah atau sebagai bahan pertimbangan dalam menyelesaikan studi kelayakan yang telah dilakukan oleh penulis.

BAB V Analisis dan Pembahasan

Berisikan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis dari hasil pengolahan data, dengan melakukan perbaikan-perbaikan serta melakukan pemecahan masalah yang ada.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Berisikan kesimpulan akhir dari penelitian yang dilakukan dan saran yang berhubungan dengan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR PUSTAKA

- Araquilla. 2011. *Pengertian Strategi Bisnis*, (Online), (<http://nandayolanda.blogspot.co.id/2011/04/pengertian-strategi-bisnis.html>, diakses 11 April 2017).
- Chevy Septian Diniyas. 2016. *Pengembangan Business Plan Di CV. Cihanjuang Inti Teknik*. Disertai tidak diterbitkan. Program Studi Teknik Industri Universitas Pasundan, Bandung.
- Firdaus, M. 2015. *Pengertian Badan Usaha, Macam-Macam, dan Bentuk*, (Online), (<http://hariannetral.com/2015/08/pengertian-badan-usaha-macam-macam-dan-bentuk.html>, diakses 18 Oktober 2016).
- Freddy Rangkuti, 2004., *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ikhsan Veriana. 2018. *Usulan Perancangan Business Model Canvas Pada IKM Barokah Kota Bandung*. Disertai tidak diterbitkan. Program Studi Teknik Industri Universitas Pasundan Bandung.
- Ismail Solihin, 2011., *Memahami Business Plan*, Jakarta : Salemba Empat.
- Novia Widya U. 2017. *Cara Menghitung Harga Pokok Penjualan Pada Perusahaan Dagang*, (Online), (<https://www.jurnal.id/id/blog/2017-cara-menghitung-hpp-pada-perusahaan-dagang/>, diakses 20 Desember 2018).
- Sora, N. 2015. *Pengertian Badan Usaha dan Contohnya Maupun Jenisnya Lengkap*, (Online), (<http://www.pengertianku.net/2015/09/pengertian-badan-usaha-dan-contohnya-maupun-jenisnya.html>, diakses 18 Oktober 2016).
- Widiastuti, R. 2011. *Kajian Stratejik Kelola Usaha pada Industri Kecil Agel*. Jurnal Riset Industri, 5(1): 1-11.
- Zulvah , Trisunarno, L. , Syarudin, B. *Perbaikan Proses Bisnis Skala Mikro Usaha Budidaya Jamur Tiram “Win Jamur” di Desa Turirejo, Kecamatan Lawang, Kabupaten Malang*. Jurnal Teknik Pomits.