

LAPORAN AKHIR IMPLEMENTASI BISNIS

PT MITRA TIRTA ANDALAN



Disusun oleh

Nama : Muhamad Hanafi Afnan

Nomor Mahasiswa : 20311072

Program Studi : Manajemen

Dosen Pembimbing : Dr., Dra. Dessy Isfianadewi M.M.

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2024

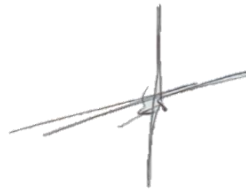
LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR IMPLEMENTASI BISNIS
PT MITRA TIRTA ANDALAN

Nama : Muhammad Hanafi Afnan
Nomor Mahasiswa : 20311072
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Operasi
Dosen Pembimbing : Dr., Dra. Dessy Isfianadewi M.M.

Yogyakarta, 14 November 2024

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing



Dr., Dra. Dessy Isfianadewi M.M.

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar sarjana di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, terkecuali kutipan-kutipan yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 15 Desember 2024



(Muhammad Hanafi Afnan)

ABSTRAK

PT Mitra Tirta Andalan adalah perusahaan perdagangan yang fokus memasarkan produk cor logam dengan sistem Make-To-Order (MTO). Dalam operasinya, perusahaan bekerja sama dengan beberapa mitra produksi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Namun, perusahaan menghadapi dua kendala utama, yaitu keterlambatan jadwal produksi dari mitra yang menyebabkan pengiriman produk tertunda, serta kerusakan mesin atau fasilitas produksi di pihak mitra.

Penelitian ini bertujuan untuk merancang strategi berbasis Supply Chain Management (SCM) yang dapat mengurangi risiko operasional tersebut. Salah satu langkah penting yang diusulkan adalah diversifikasi pemasok dan seleksi pemasok yang lebih terstruktur. Dengan pendekatan ini, perusahaan dapat mengurangi ketergantungan pada satu mitra dan meningkatkan fleksibilitas dalam menghadapi kendala produksi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa diversifikasi pemasok mampu meningkatkan kelancaran operasional, menjaga kepuasan pelanggan, dan memperkuat posisi perusahaan dalam rantai pasok. Rekomendasi yang diberikan meliputi penambahan mitra pemasok baru, pengoptimalan strategi pemasaran digital, dan pengembangan produk baru untuk mendukung pertumbuhan bisnis di masa depan.

Kata Kunci: Manajemen Rantai Pasok, Diversifikasi Pemasok, Mitigasi Risiko, Produk Cor Logam, Make-To-Order

ABSTRACT

PT Mitra Tirta Andalan is a trading company specializing in cast metal products using a Make-To-Order (MTO) approach. The company collaborates with several production partners to meet customer demands. However, it faces two key challenges: delays in production schedules from partners causing late deliveries, and machinery or facility breakdowns at partner companies.

This study aims to develop a Supply Chain Management (SCM) strategy to address these operational risks. One key solution is supplier diversification and a more structured supplier selection process. This approach helps the company reduce dependency on a single partner and enhances flexibility in dealing with production challenges.

The findings reveal that supplier diversification improves operational continuity, maintains customer satisfaction, and strengthens the company's position within the supply chain. Recommendations include adding new supplier partnerships, optimizing digital marketing strategies, and expanding product offerings to support future business growth.

Keywords: Supply Chain Management, Supplier Diversification, Risk Mitigation, Cast Metal Products, Make-To-Order

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. Atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir Implementasi PT Mitra Tirta Andalan.

Laporan Akhir Implementasi Bisnis ini disusun dan diajukan guna memenuhi syarat perolehan gelar Sarjana Manajemen (S.M). Pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika di Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. Disamping itu, penulisan Laporan Akhir Implementasi Bisnis ini juga bertujuan untuk menambah pengetahuan bagi para pembaca.

Laporan ini secara keseluruhan berisi tentang perencanaan bisnis, laporan tahapan kegiatan pelaksanaan, identifikasi dan pemecahan masalah serta kesimpulan dan saran pada bagian terakhir. Laporan Implementasi Bisnis ini dapat terselesaikan karena penulis mendapatkan berbagai dukungan dan bantuan dari orang-orang terdekat. Maka dari itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Kedua orang tua penulis, yaitu Bapak Muttaqin dan Ibu Sri Wahyuni yang berperan penting terhadap berjalannya berbagai urutan Tugas Akhir baik secara finansial, relasi dan lain-lain. Dalam pelaksanaan Rancang Bangun Bisnis hingga pembuatan Laporan Akhir Implementasi Bisnis.
2. Ibu Dr., Dra. Dessy Isfianadewi M.M, selaku dosen pembimbing, yang telah membimbing penulis dengan penuh kesabaran dan ikhlas, serta dukungan dan semangat agar segera menyelesaikan laporan ini dengan baik dan sesuai.

3. Prodi Manajemen, beserta jajaran staf dan karyawan yang telah membantu pembuatan Laporan Akhir Implementasi Bisnis berjalan dengan baik dan sebagaimana mestinya.
4. Teman-teman seperjuangan Tugas Akhir Rancang Bangun Bisnis yang saling memberikan dukungan dan semangat satu sama lain dalam pelaksanaan Rancang Bangun Bisnis (RBB) hingga pembuatan Laporan Akhir Implementasi Bisnis (LAIB).
5. Dinar Cahya Wancirina S.M., selaku orang terdekat penulis yang berperan sebagai pemberi semangat, dukungan, motivasi dan menjadi tempat berbagi cerita dan keluh kesah selama pelaksanaan Rancang Bangun Bisnis (RBB) hingga pembuatan Laporan Akhir Implementasi Bisnis (LAIB).
6. Tak lupa juga kepada seluruh anggota keluarga, teman-teman yang lain, dan seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang selalu memberikan *support*, semangat dan motivasi untuk penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Laporan yang telah penulis buat masih terbilang jauh dari kata sempurna, maka dari itu penulis sangat terbuka untuk menerima kritik saran yang membangun dari para pembaca. Penulis berharap dengan selesainya Laporan Akhir Implementasi Bisnis ini, dapat menjadi penambah wawasan dan pedoman dalam melaksanakan bisnis atau usaha.

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan	2
1.4. Manfaat	2
1.5. Ruang Lingkup	3
1.6. Sistematika Laporan	3
BAB II PERANCANGAN BISNIS (BUSINESS PLAN)	5
2.1. Profil Bisnis	5
2.2. Aspek Operasi	8
2.3. Aspek Pasar dan Pemasaran	8
2.4. Aspek Organisasi/SDM	9
2.4.1 Struktur Organisasi	9
2.4.2 Deskripsi Pekerjaan	9
2.5. Aspek Keuangan	9
2.7. Analisis Risiko dan Strategi Keluar (Exit Strategy)	10
2.7.1 Kenaikan harga bahan baku supplier yang mengakibatkan kenaikan harga produk	10
2.7.2 Adanya persaingan	11

BAB III LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN	12
3.1. Pendahuluan: Profil Bisnis	12
3.2 Tinjauan Aspek Produksi/Operasional	12
3.2.1 Strategi Operasional	12
3.2.2 Daftar Supplier dan Kapasitas Produksi	13
3.2.3 Lokasi Usaha	14
3.2.4 Daftar Produk yang Dihasilkan	14
3.2.5 Tahapan proses operasi PT Mitra Tirta Andalan	16
3.3 Tinjauan Aspek Pemasaran	17
3.3.1 Strategi Pemasaran yang Dilakukan	17
3.3.2 Saluran Distribusi	17
3.3.3 Kebijakan Harga	18
3.4 Tinjauan Aspek Organisasi/SDM	18
3.4.1 Struktur Organisasi	18
3.4.2 Penentuan Jumlah Karyawan	19
3.4.3 Deskripsi Pekerjaan	19
3.4.4 Kualifikasi	19
3.4.5 Proses Procurement	19
3.4.6 Sistem Penilaian Pekerjaan	19
3.5 Tinjauan Aspek Keuangan	20
3.5.1 Laporan Keuangan 2023 Divisi Pengembangan dan Inovasi CV Inti Logam Persada	20
3.5.2 Laporan Keuangan 2024	29
3.5.3 Laporan Keuangan 2024 PT Mitra Tirta Andalan	38
BAB IV IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	42
4.1. Identifikasi Masalah	42
4.2. Tinjauan Teoritis	43
4.3 Pemecahan Masalah	45
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	46
5.1 Kesimpulan	46
5.2 Rekomendasi	47

DAFTAR PUSTAKA	49
DAFTAR LAMPIRAN	51

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Business Model Canvas	6
Tabel 2 Proyeksi Pendapatan	10
Tabel 3 Daftar Produk yang Dihasilkan	15
Tabel 4 Laporan Laba Rugi 2023	20
Tabel 5 Laporan Arus Kas 2023	23
Tabel 6 Laporan Neraca 2023	26
Tabel 7 Laporan Laba Rugi 2024	29
Tabel 8 Laporan Arus Kas 2024	32
Tabel 9 Laporan Neraca 2024	35
Tabel 10 Laporan Laba Rugi 2024 PT MTA	38
Tabel 11 Laporan Arus Kas 2024 PT MTA	39
Tabel 12 Laporan Neraca 2024 PT MTA	40
Tabel 13 Identifikasi Masalah	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi	9
Gambar 2 Lokasi Usaha	14
Gambar 3 Foto Produk yang Dihasilkan	16
Gambar 4 Struktur Organisasi	18

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Legalitas Perusahaan	51
Lampiran 2 Foto Pabrik CV Manunggal Baja Sejahtera	51
Lampiran 3 Foto Pabrik PT Baja Kurnia	52
Lampiran 4 Foto Produk	53
Lampiran 5 Pengiriman Produk	54

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam menghadapi era industrialisasi dan perkembangan teknologi, sektor manufaktur, khususnya dalam bidang pengecoran logam, menjadi salah satu pilar pendukung berbagai industri lainnya. Oleh karena itu, bisnis di bidang pengecoran logam menjadi semakin strategis dan memiliki potensi pertumbuhan yang signifikan. Dikutip dari (ekonomi.bisnis.com, 2023) Asosiasi Industri Pengecoran Logam Indonesia (APLINDO) memproyeksikan pertumbuhan industri pengecoran logam pada tahun 2023 akan tumbuh positif 5-10 persen.

Seiring dengan kemajuan teknologi, permintaan pasar terhadap produk pengecoran logam yang presisi, tahan lama, dan inovatif terus meningkat. Pemahaman mendalam tentang karakteristik bahan dan proses pengecoran menjadi kunci untuk memenuhi standar kualitas yang tinggi. Di sisi lain, persaingan di industri ini semakin ketat, mendorong perusahaan untuk tidak hanya fokus pada aspek teknis, tetapi juga dalam strategi bisnis yang cerdas.

Penulis dalam melaksanakan rancang bangun bisnis menggunakan strategi ekspansi pasar. Orang tua penulis memiliki perusahaan pengecoran logam bernama CV Inti Logam Persada yang fokusnya menjual produk-produk perpipaan untuk PDAM dan penulis menjadi bagian dari persero aktif perusahaan. Dalam melaksanakan rancang bangun bisnis, penulis mendirikan divisi baru dengan nama Divisi Pengembangan dan Inovasi yang dipimpin langsung oleh penulis dan memiliki tim dan struktur organisasi terpisah dari CV Inti Logam Persada walaupun untuk sumber daya manusianya masih *sharing* dengan perusahaan. Divisi baru ini didirikan layaknya seperti sebuah *trading company* yang menjual produk-produk cor logam di luar dari pangsa pasar dan produk CV Inti Logam Persada. Untuk proses produksi, penulis bermitra dengan pihak eksternal sebagai supplier.

Seiring berjalannya waktu, karena divisi ini cukup berkembang dengan baik dan menghasilkan keuntungan yang baik maka pada tanggal 17 Oktober 2024 divisi ini dipisahkan dari CV Inti Logam Persada dan didirikanlah menjadi sebuah perusahaan yang terpisah dengan nama PT Mitra Tirta Andalan. PT Mitra Tirta Andalan didirikan sebagai *trading company* untuk menjual dan memasarkan produk-produk cor logam diluar dari pangsa pasar dan produk CV Inti Logam Persada sekaligus sebagai anak perusahaan CV Inti Logam Persada. Penulis bekerjasama dengan 2 mitra yaitu PT Baja Kurnia dan CV Manunggal Baja Sejahtera untuk mensuplai produk jadi berdasarkan permintaan dari konsumen, jadi PT MTA hanya sebagai perusahaan jasa/*trading company* bukan sebagai produsen. PT Mitra Tirta Andalan berkomitmen terhadap pelanggan dengan memenuhi kebutuhan produk cor logam yang berkualitas dengan harga yang kompetitif sehingga pelanggan PT Mitra Tirta Andalan bisa bersaing di pasaran.

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana solusi/strategi yang dapat dilakukan untuk memitigasi risiko apabila terjadi kendala di dalam proses produksi pada perusahaan mitra yang dapat mengganggu operasional perusahaan?

1.3. Tujuan

Untuk merancang strategi berbasis Supply Chain Management (SCM) untuk meningkatkan koordinasi dengan mitra dan menyusun langkah-langkah mitigasi yang efektif untuk mengantisipasi gangguan operasional akibat adanya kendala proses produksi di perusahaan mitra.

1.4. Manfaat

Manfaatnya bagi penulis yaitu mendapatkan sistem pengelolaan mitra yang lebih efektif melalui penerapan SCM, menjamin stabilitas rantai pasok sehingga dapat memenuhi kebutuhan pelanggan tepat waktu. Manfaatnya bagi perusahaan mitra yaitu dapat meningkatkan kualitas koordinasi dengan perusahaan melalui perencanaan yang lebih

terstruktur. Dan manfaat bagi pelanggan adalah meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pengiriman produk yang tepat waktu dan sesuai dengan standar kualitas.

1.5. Ruang Lingkup

Dalam pelaksanaannya PT Mitra Tirta Andalan melakukan beberapa tahapan kegiatan yang akan diurutkan sebagai berikut:

- Pencarian Supplier

Penulis mencari pemasok yang memiliki kapasitas produksi tinggi, kapabilitas untuk membuat produk yang baik dan memiliki fasilitas pengecoran yang lengkap. Selain itu penulis juga membandingkan harga dari beberapa supplier dan mencari supplier yang dapat memberikan garansi produk.

- Proses Pemasaran

Tahapan selanjutnya adalah proses pemasaran, dimana pada usaha pengecoran logam yang cenderung bersifat *business to business* maka wajib melakukan pemasaran secara langsung melalui pameran, brosur, website, iklan dan sosial media.

- Penjualan

Tahap komunikasi dengan calon pembeli termasuk tahap penyampaian informasi produk, diskusi dan negosiasi harga untuk mencapai kesepakatan antara dua belah pihak.

1.6. Sistematika Laporan

Sistematika pada laporan akhir implementasi bisnis ini terdiri dari beberapa bagian, yaitu bagian awal, kemudian bagian tengah/inti, dan bagian akhir. Pada bagian awal terdapat sampul depan, halaman judul. Bagian tengah/inti terbagi menjadi beberapa bab diantaranya pada bab I, bab II, bab III, hingga bab IV. Kemudian pada bagian akhir yang terdapat di bab V. Pada bab I berisikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, ruang lingkup, dan sistematika laporan. Kemudian pada bab ke-II terdapat profil bisnis,

model bisnis, aspek operasi, aspek pasar dan pemasaran, aspek organisasi/SDM, aspek keuangan, dan analisis resiko dan strategi (exit strategy).

Selanjutnya pada bab III yang berisikan pendahuluan (profil bisnis), tinjauan aspek produksi/operasional, tinjauan aspek pemasaran, tinjauan aspek organisasi/SDM, dan tinjauan aspek keuangan. Berlanjut pada bagian bab IV mengidentifikasi dan memecahkan masalah, sub bab yang pertama yaitu identifikasi masalah, lalu tinjauan teoritis, serta pemecahan masalah. Berlanjut pada bab V yang akan mencakup kesimpulan dan rekomendasi.

BAB II

PERANCANGAN BISNIS (BUSINESS PLAN)

2.1. Profil Bisnis

PT Mitra Tirta Andalan adalah perusahaan perdagangan (*trading company*) yang berperan memasarkan produk-produk cor logam sekaligus sebagai anak perusahaan CV. Inti Logam Persada. PT Mitra Tirta Andalan didirikan pada tanggal 17 Oktober 2024, berada di Desa Batur, Kecamatan Ceper, Kabupaten Klaten. PT Mitra Tirta Andalan memiliki peran untuk memasarkan produk-produk cor logam di luar dari pangsa pasar dan produk CV. Inti Logam Persada. Pada bisnis ini kami menggunakan peran CV ILP untuk mendapatkan relasi seperti supplier dan pihak ekspedisi selain itu penulis menggunakan beberapa sumber daya manusia dari CV ILP untuk mendukung proses bisnis di PT Mitra Tirta Andalan.

Visi

Visi PT Mitra Tirta Andalan adalah menjadi perusahaan *trading* untuk produk besi cor yang terpercaya, berkompeten dan berkualitas.

Misi

1. Menyediakan produk berkualitas
2. Menyediakan sistem manajemen yang baik
3. Memberikan quality check dan quality control yang baik
4. Menjaga kepercayaan dan kepuasan pelanggan

Model Bisnis (Business Model)

Strategi *Make-to-Order* (MTO) adalah pendekatan produksi di mana barang hanya dibuat setelah menerima pesanan dari pelanggan. Strategi ini memungkinkan perusahaan menawarkan produk yang sesuai dengan spesifikasi pelanggan, sekaligus mengurangi risiko kelebihan persediaan dan pemborosan (Jacobs & Chase, 2018). PT Mitra Tirta Andalan mengadopsi model bisnis *Make To Order* (MTO), di mana produksi barang

dilakukan berdasarkan pesanan pelanggan. Produk-produk yang dipasarkan oleh PT Mitra Tirta Andalan merupakan hasil dari mitra pengecoran logam yang dipilih melalui proses seleksi. Dengan demikian, perusahaan tidak memerlukan fasilitas produksi sendiri, melainkan berfungsi sebagai perantara antara pelanggan dan mitra produksi. Fokus bisnis terletak pada penjualan *business to business* (B2B), tetapi juga melayani pasar *business to consumer* (B2C) dengan kustomisasi produk sesuai permintaan pelanggan. Menurut Glynn dan Woodside (2012), pemasaran business-to-business (B2B) berfokus pada transaksi dan hubungan antar bisnis, dengan penekanan pada penciptaan nilai melalui kemitraan kolaboratif serta pemahaman kebutuhan pelanggan dalam rantai pasok. Kutipan ini menegaskan bahwa hubungan antar bisnis dalam B2B memerlukan fokus pada kolaborasi strategis untuk mencapai tujuan bersama. Dikutip dari buku (Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, Osterwalder, A., & Pigneur, Y, 1: 14-17, 2010) Business Model Canvas merupakan alat yang digunakan secara luas untuk mendefinisikan, memvisualisasikan, mengevaluasi, dan mengembangkan model bisnis. Template manajemen strategis ini terdiri dari sembilan elemen penting yang mencakup empat aspek utama dalam bisnis, yaitu pelanggan, produk atau layanan yang ditawarkan, infrastruktur, dan aspek keuangan. Sembilan elemen tersebut meliputi: Segmen Pelanggan, Nilai yang Ditawarkan, Saluran Distribusi, Relasi dengan Pelanggan, Sumber Pendapatan, Sumber Daya Utama, Aktivitas Utama, Mitra Utama, dan Struktur Biaya. Dengan pendekatan ini, organisasi dapat menggambarkan model bisnis mereka secara sederhana dan visual, sehingga mempermudah proses inovasi dan penyesuaian terhadap perubahan.

Tabel 1 Business Model Canvas

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationship	Customer Segments
- CV Inti Logam Persada - CV Manunggal Baja Sejahtera - PT Baja Kurnia - Ekspedisi Pak Alif - Ekspedisi Pak Udin	- Mencari supplier - Pemasaran - Penjualan	- Harga kompetitif - Produk berkualitas - Kustomisasi produk	- Hubungan jangka panjang - Layanan pelanggan langsung - Layanan purna jual	- <i>Business to business</i> - <i>Business to consumer</i>
	Key Resources - CV Inti Logam Persada - Modal dana - Relasi - Inovasi produk		Channels - Pameran - Brosur - <i>Email marketing</i> - Website - <i>Social media marketing</i> - Iklan google	
Cost Structure			Revenue Streams	

- Biaya pembelian produk - Biaya operasional - Biaya pemasaran	- <i>Sales</i>
--	----------------

2.2. Aspek Operasi

PT Mitra Tirta Andalan mengelola operasinya dengan pendekatan *outsourcing*, bekerja sama dengan beberapa mitra pengecoran logam lokal untuk memenuhi pesanan pelanggan. Operasi logistik dikelola secara efisien dengan memanfaatkan lokasi strategis di Klaten, Jawa Tengah, memungkinkan distribusi produk secara cepat ke seluruh Indonesia. Proses kontrol kualitas diterapkan pada semua produk yang diterima dari mitra sebelum dikirim ke pelanggan, memastikan standar kualitas tinggi bisa dipertahankan.

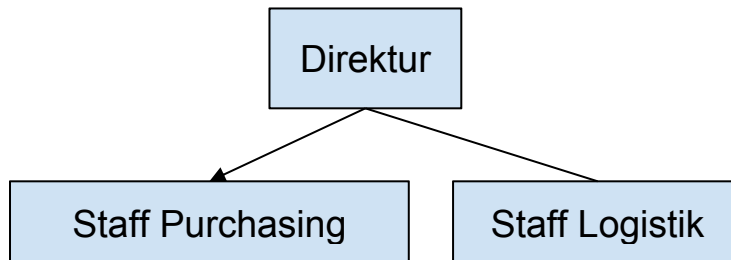
2.3. Aspek Pasar dan Pemasaran

Strategi pemasaran perusahaan memadukan pemasaran langsung melalui partisipasi dalam pameran industri, serta pemasaran digital menggunakan *platform* seperti Google Ads dan media sosial. Dalam buku (Segmenting Targeting Positioning: Mengapa, Apa dan Bagaimana, Huda Maulana, MBA dan Soepatini PhD: 4-5), segmentasi adalah membagi konsumen menjadi kelompok-kelompok berdasarkan kebutuhan mereka. Targeting adalah memilih kelompok konsumen yang paling cocok untuk produk kita. Positioning adalah menempatkan produk agar konsumen punya kesan tertentu. Pasar utama terdiri dari perusahaan konstruksi, otomotif dan BUMN. Melalui pendekatan segmentasi yang tepat, perusahaan menargetkan industri-industri yang membutuhkan komponen besi cor berkualitas. *Positioning* perusahaan berfokus pada kualitas produk, fleksibilitas dalam kustomisasi dan harga yang kompetitif.

2.4. Aspek Organisasi/SDM

Organisasi di PT Mitra Tirta Andalan bersifat sederhana dan fleksibel. Jumlah karyawan terbatas dengan fokus pada efisiensi dikarenakan masih merintis usaha. Struktur ini memberikan perusahaan fleksibilitas dalam mengelola beban kerja karyawan.

2.4.1 Struktur Organisasi



Gambar 1 Struktur Organisasi

2.4.2 Deskripsi Pekerjaan

- Direktur: bertugas memimpin, mengkomunikasikan dan mengarahkan perusahaan menuju tujuan sesuai visi dan misi perusahaan.
- Staff Purchasing: bertugas untuk mengkoordinasikan pembelian barang dan jasa untuk perusahaan.
- Staff Logistik: bertugas mengatur barang yang akan masuk dan barang yang akan keluar serta memastikan proses distribusi barang berjalan dengan lancar.

2.5. Aspek Keuangan

Perusahaan menerapkan strategi keuangan yang hati-hati dengan memanfaatkan modal kerja minimal. Pendapatan utama diperoleh dari penjualan produk yang berasal dari mitra pengecoran, dengan biaya pemasaran dan operasional sebagai komponen utama dalam struktur biaya. Proyeksi keuangan menunjukkan peningkatan pendapatan 10% per tahun berdasarkan strategi penetapan harga yang kompetitif dan ekspansi pasar.

Tabel 2 Proyeksi Pendapatan

	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei
Pendapatan	Rp3.500.000	Rp3.850.000	Rp4.200.000	Rp4.550.000	Rp4.900.000
Pertumbuhan tahunan					

	Jun	Jul	Agu	Sep	Okt
Pendapatan	Rp5.250.000	Rp5.600.000	Rp5.950.000	Rp6.300.000	Rp6.650.000
Pertumbuhan tahunan					

	Nov	Des	Total Tahun 1	Total Tahun 2	Total Tahun 3
Pendapatan	Rp7.000.000	Rp7.350.000	Rp65.100.000	Rp71.610.000	Rp78.771.000
Pertumbuhan tahunan				10%	10%

2.7. Analisis Risiko dan Strategi Keluar (Exit Strategy)

2.7.1 Kenaikan harga bahan baku supplier yang mengakibatkan kenaikan harga produk

Kenaikan harga bahan baku dari supplier tentunya akan mempengaruhi harga jual produk yang akan dijual kepada PT Mitra Tirta Andalan dan efeknya akan mempengaruhi

harga jual kepada pelanggan, namun apabila perusahaan tidak menaikkan harga jual kepada pelanggan maka akan menggerus profit margin. Solusinya adalah perusahaan meminta dan memastikan kebutuhan produk (*forecasting*) dari pelanggan untuk beberapa bulan kedepan (semisal kebutuhan produk A untuk 3 bulan kedepan sejumlah 1000 pcs/bulan) maka perusahaan juga akan negosiasi kepada mitra/supplier kami untuk menetapkan harga produk yang sama. Menurut Kotler dan Armstrong (2021), *forecasting* dalam pemasaran adalah proses memprediksi penjualan masa depan berdasarkan data historis, tren pasar, dan faktor lingkungan. Ini adalah langkah penting dalam perencanaan pemasaran untuk menetapkan target dan alokasi sumber daya. Kutipan ini menegaskan bahwa *forecasting* memiliki peran strategis dalam memastikan keputusan pemasaran yang tepat dan efisien.

2.7.2 Adanya persaingan

Dari awal memulai bisnis, perusahaan selalu mengutamakan prinsip bisnis berorientasi jangka panjang, penulis tidak ingin berbisnis hanya bersifat transaksional. Dengan adanya persaingan pasti banyak kemungkinan pelanggan bisa berpaling kepada pesaing, maka dari itu perusahaan selalu mengutamakan kualitas produk dan layanan purna jual seperti garansi produk. Dengan adanya layanan purna jual seperti itu diharapkan pelanggan memiliki kepercayaan terhadap produk dan perusahaan dan memiliki hubungan baik lebih dari sekedar hubungan bisnis layaknya seperti hubungan keluarga.

BAB III

LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1. Pendahuluan: Profil Bisnis

PT Mitra Tirta Andalan adalah perusahaan perdagangan (*trading company*) yang berperan memasarkan produk-produk cor logam sekaligus sebagai anak perusahaan CV. Inti Logam Persada. PT Mitra Tirta Andalan didirikan pada tanggal 17 Oktober 2024, berada di Desa Batur, Kecamatan Ceper, Kabupaten Klaten. PT Mitra Tirta Andalan memiliki peran untuk memasarkan produk-produk cor logam di luar dari pangsa pasar dan produk CV. Inti Logam Persada. Pada bisnis ini kami menggunakan peran CV ILP untuk mendapatkan relasi seperti supplier dan pihak ekspedisi selain itu penulis menggunakan beberapa sumber daya manusia dari CV ILP untuk mendukung proses bisnis di PT Mitra Tirta Andalan. Sejak bisnis berjalan dimulai dari Divisi Pengembangan dan Inovasi hingga akhirnya menjadi sebuah perusahaan, perkembangannya cukup baik, hal ini dibuktikan dengan adanya kenaikan omset yang perlahan namun tetap stabil, laporan arus kas yang stabil serta laporan laba rugi yang positif.

3.2 Tinjauan Aspek Produksi/Operasional

3.2.1 Strategi Operasional

1. Strategi operasional berbasis kemitraan: PT Mitra Tirta Andalan mengadopsi strategi berbasis kemitraan. Dengan mengandalkan mitra pengecoran logam seperti PT Baja Kurnia dan CV Manunggal Baja Sejahtera, perusahaan mampu menjaga kelancaran pasokan bahan baku maupun produk setengah jadi. Model outsourcing ini memberikan fleksibilitas operasional, sehingga perusahaan tidak memerlukan investasi besar untuk fasilitas produksi mandiri, melainkan berfokus pada pengembangan pasar dan distribusi produk.

2. Pengelolaan rantai pasok: Efisiensi dalam rantai pasok sangat penting dalam operasional PT Mitra Tirta Andalan. Perusahaan menerapkan pendekatan *Just-In-Time* untuk meminimalisir penyimpanan berlebih dan memastikan setelah barang selesai diproduksi oleh mitra maka barang harus segera dikirimkan kepada pelanggan.
3. Pengendalian kualitas produk: Pengendalian kualitas menjadi prioritas utama dalam seluruh proses operasional. Setiap produk yang dihasilkan oleh mitra kerja harus melalui tiga tahapan pengujian, yaitu inspeksi bahan baku, kontrol pada proses produksi (pengecoran) dan pemeriksaan akhir sebelum pengiriman. Hal ini bertujuan memastikan setiap produk yang dikirim memenuhi standar kualitas yang telah disepakati dengan pelanggan serta mengurangi risiko pengembalian produk akibat ketidaksesuaian spesifikasi.
4. Pengelolaan hubungan dengan mitra: Hubungan dengan mitra menjadi aset penting dalam menjalankan operasional. Dengan menjaga komunikasi secara terbuka dan transparan, PT Mitra Tirta Andalan memastikan bahwa setiap pesanan diproses sesuai jadwal yang telah disepakati dan memenuhi spesifikasi yang diinginkan pelanggan.

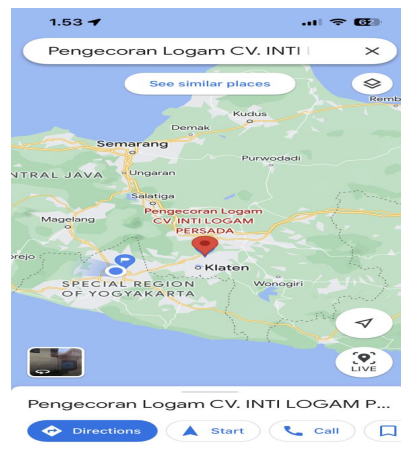
3.2.2 Daftar Supplier dan Kapasitas Produksi

1. PT Baja Kurnia: berdiri sejak tahun 1978 dan berdiri di atas lahan seluas 15.000 *m*². Memiliki beberapa mesin induksi untuk proses pengecoran logam dengan kapasitas 10 ton per jam. Memiliki mesin *rotary table shot blast* dan *hanger shot blast* untuk pembersihan produk dari pasir yang menempel. Selain itu juga memiliki mesin-mesin pendukung lainnya dan fasilitas mini lab untuk kebutuhan permintaan produk yang memiliki spesifikasi khusus.
2. CV Manunggal Baja Sejahtera: berdiri sejak tahun 2005 dan berdiri di atas lahan seluas 8500 *m*². Memiliki beberapa mesin induksi untuk proses pengecoran logam

dengan kapasitas 2 ton per jam. Memiliki mesin *rotary table shot blast* untuk pembersihan produk dari pasir yang menempel.

3.2.3 Lokasi Usaha

Kantor perusahaan berada di desa sentra industri pengecoran logam di Desa Batur, Kecamatan Ceper, Kabupaten Klaten, Provinsi Jawa Tengah. Lokasi tersebut strategis karena berada di tengah Pulau Jawa yang mana bisa mempermudah dalam distribusi barang ke Indonesia bagian barat dan timur. Selain itu Desa Batur juga sudah terkenal sebagai desa sentra industri pengecoran logam sejak tahun 1980an.



Gambar 2 Lokasi Usaha

3.2.4 Daftar Produk yang Dihasilkan

Beberapa produk yang dihasilkan oleh PT Mitra Tirta Andalan selama pelaksanaan rancang bangun bisnis yaitu *spring guide low head*, *spring base*, *cover plate*, *wing nut*, *jack nut*, *sparepart of forging machine*, *counterweight lift*, *grill* dan *manhole*.

Tabel 3 Daftar Produk yang Dihasilkan

Nama Produk
Spring Base
Spring Guide Low Head
Spring Guide Low Head
Cover Plate
Wing Nut
Sparepart Mesin Forging
Counterweight Lift
Manhole Cover
Grill
Hanger Bracket





Gambar 3 Foto Produk yang Dihasilkan

3.2.5 Tahapan proses operasi PT Mitra Tirta Andalan

- Pencarian Supplier

Pada tahapan pertama penulis mencari pemasok yang memiliki kapasitas produksi tinggi, kapabilitas untuk membuat produk yang baik dan memiliki fasilitas pengecoran yang lengkap. Selain itu penulis membandingkan harga dari beberapa supplier dan mencari supplier yang dapat memberikan garansi produk lebih lama.

- Proses Pemasaran

Tahapan selanjutnya adalah proses pemasaran, dimana pada bisnis PT Mitra Tirta Andalan yang cenderung bersifat *business to business* maka wajib melakukan pemasaran secara langsung melalui pameran, brosur, website, iklan dan sosial media.

- Penjualan

Tahap ini adalah tahap komunikasi dengan calon pembeli termasuk tahap penyampaian informasi produk, diskusi dan negosiasi harga untuk mencapai kesepakatan antara dua belah pihak.

3.3 Tinjauan Aspek Pemasaran

3.3.1 Strategi Pemasaran yang Dilakukan

Strategi pemasaran PT Mitra Tirta Andalan menggabungkan dua pendekatan, yaitu pemasaran langsung dan pemasaran digital. Promosi langsung dilakukan melalui partisipasi dalam pameran dagang dan penyebaran brosur untuk menjangkau pelanggan potensial dalam sektor industri. Melalui pameran, perusahaan dapat membangun hubungan langsung dengan calon pembeli dan ini efektif untuk industri *business to business* yang sering mengutamakan pendekatan personal untuk mengambil sebuah keputusan.

Sementara itu, promosi digital dilakukan melalui pemasaran online, seperti beriklan dengan google ads, media sosial (instagram, facebook, linkedin) dan situs web perusahaan. Pemasaran digital dapat meningkatkan visibilitas produk di pasar yang lebih luas dan memungkinkan perusahaan menjangkau lebih banyak calon pelanggan dengan biaya yang relatif efisien. Kombinasi ini memastikan jangkauan yang optimal untuk segmen pasar yang berbeda.

3.3.2 Saluran Distribusi

PT Mitra Tirta Andalan menggunakan model distribusi langsung. Distribusi langsung dilakukan melalui pengiriman barang dari mitra produksi langsung ke pelanggan, tanpa penyimpanan stok besar dan tanpa melalui pergudangan. Ini sejalan dengan model *Make To Order* (MTO) yang diterapkan, dimana produk diproduksi sesuai pesanan pelanggan, sehingga menghindari adanya biaya penyimpanan dan risiko *overstocking*.

Selain itu, untuk memastikan kelancaran pengiriman, perusahaan berkolaborasi dengan mitra ekspedisi lokal yang terpercaya, seperti Ekspedisi Pak Udin dan Ekspedisi Pak Alif. Kerjasama ini membantu perusahaan, dalam menjaga ketepatan waktu pengiriman, memastikan produk sampai di tangan pelanggan sesuai jadwal yang telah disepakati. Lokasi usaha yang strategis di Ceper, Klaten, Jawa Tengah juga mempermudah distribusi ke seluruh wilayah Jawa dan daerah lain di Indonesia.

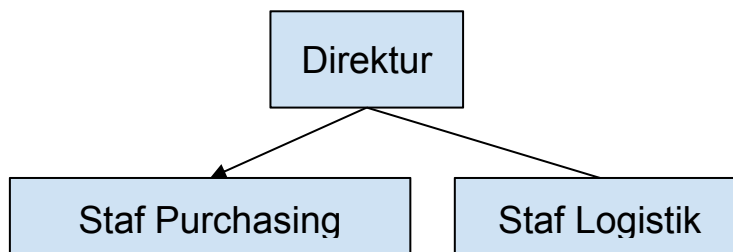
3.3.3 Kebijakan Harga

Kebijakan harga yang digunakan PT Mitra Tirta Andalan mengadopsi dua pendekatan utama, yaitu *cost based pricing* dan *competition-based pricing*. Dalam *cost based pricing*, perusahaan menetapkan harga dengan menambahkan margin keuntungan (*markup*) terhadap harga beli dari mitra supplier. Pendekatan ini menjaga profitabilitas perusahaan sekaligus mempertahankan harga yang kompetitif.

Pada saat bersamaan, perusahaan juga menerapkan *competition-based pricing*, dimana harga produk dibandingkan dengan harga kompetitor. Tujuannya adalah memastikan bahwa harga produk tetap kompetitif di pasar, terutama di sektor industri yang sering sensitif terhadap perubahan harga. Dengan strategi ini, perusahaan mampu memberikan penawaran harga yang menarik dibandingkan pesaing, sekaligus tetap memastikan margin keuntungan yang sehat.

3.4 Tinjauan Aspek Organisasi/SDM

3.4.1 Struktur Organisasi



Gambar 4 Struktur Organisasi

Organisasi di PT Mitra Tirta Andalan bersifat sederhana dan fleksibel. Jumlah karyawan terbatas dengan fokus pada efisiensi dikarenakan masih merintis usaha. Struktur ini memberikan perusahaan fleksibilitas dalam mengelola beban kerja karyawan.

3.4.2 Penentuan Jumlah Karyawan

Jumlah karyawan di PT Mitra Tirta Andalan selama pelaksanaan rancang bangun bisnis berjumlah 2 orang karyawan. Untuk saat ini dengan jumlah total karyawan 2 orang sudah cukup untuk melaksanakan bisnis.

3.4.3 Deskripsi Pekerjaan

- Direktur: bertugas memimpin, mengkomunikasikan dan mengarahkan perusahaan menuju tujuan sesuai visi dan misi perusahaan.
- Staff Purchasing: bertugas untuk mengkoordinasikan pembelian barang dan jasa untuk perusahaan.
- Staff Logistik: bertugas mengatur barang yang akan masuk dan barang yang akan keluar serta memastikan proses distribusi barang berjalan dengan lancar.

3.4.4 Kualifikasi

Kualifikasi pekerjaan untuk dua staff perusahaan yang memiliki kompetensi, keterampilan, dan etos kerja yang tinggi sesuai tugas pekerjaan masing-masing. Selain itu juga memiliki pengalaman di bidangnya sangat direkomendasikan dan menjadi nilai tambah karena perusahaan tidak perlu melakukan pelatihan karyawan.

3.4.5 Proses Procurement

Perekrutan karyawan perusahaan dilakukan menggunakan karyawan yang ada di CV Inti Logam Persada (induk perusahaan), jadi dua staff yang ada di PT Mitra Tirta Andalan melakukan dua tugas di CV Inti Logam Persada dan PT Mitra Tirta Andalan. Alasan perusahaan menggunakan sumber daya manusia dari induk perusahaan adalah karena keterbatasan waktu untuk melakukan perekrutan dan karena alasan efisiensi.

3.4.6 Sistem Penilaian Pekerjaan

Penulis tidak membuat sistem penilaian pekerjaan karena keterbatasan waktu dan karena penulis bisa mengawasi setiap progres dari tugas karyawan langsung yang hanya berjumlah 2 orang.

3.5 Tinjauan Aspek Keuangan

3.5.1 Laporan Keuangan 2023 Divisi Pengembangan dan Inovasi CV Inti Logam Persada

Tabel 4 Laporan Laba Rugi 2023

Laporan Laba Rugi 2023				
Keterangan	4	5	6	7
Penjualan	Rp 17.857.680	Rp 17.857.680	Rp 37.950.000	Rp 37.950.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 11.400.000	Rp 11.400.000	Rp 35.150.000	Rp 35.150.000
Laba Kotor	Rp 6.457.680	Rp 6.457.680	Rp 2.800.000	Rp 2.800.000
Beban Gaji	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp -	Rp -	Rp 180.000	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Laba Bersih	Rp 5.257.680	Rp 5.257.680	Rp 1.420.000	Rp 1.000.000

Laporan Laba Rugi 2023				
Keterangan	8	9	10	11
Penjualan	Rp 59.000.000	Rp 63.000.000	Rp 69.620.000	Rp 72.500.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 50.000.000	Rp 53.200.000	Rp 59.000.000	Rp 62.000.000
Laba Kotor	Rp 9.000.000	Rp 9.800.000	Rp 10.620.000	Rp 10.500.000
Beban Gaji	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Laba Bersih	Rp 7.200.000	Rp 8.000.000	Rp 8.820.000	Rp 8.700.000

Laporan Laba Rugi 2023	
Keterangan	12
Penjualan	Rp 72.500.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 62.0000.000
Laba Kotor	Rp 10.500.000
Beban Gaji	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000
Laba Bersih	Rp 8.700.000

Tabel 5 Laporan Arus Kas 2023

Laporan Arus Kas 2023				
AKUN	4	5	6	7
Aktivitas Operasional				
Kas Awal	Rp 10.000.000	Rp 15.257.680	Rp 20.515.360	Rp 21.935.360
Penjualan	Rp 17.857.680	Rp 17.857.680	Rp 37.950.000	Rp 37.950.000
Pembelian Persediaan dagang	Rp 11.400.000	Rp 11.400.000	Rp 35.150.000	Rp 35.150.000
Piutang				
Beban Gaji	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp -	Rp -	Rp 180.000	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Arus Kas Aktivitas Operasional	Rp 15.257.680	Rp 20.515.360	Rp 21.935.360	Rp 22.935.360
Investasi				
Peralatan				
Arus Kas Aktivitas Investasi				
Aktivitas Pendanaan				
Penambahan Modal				
Arus Kas Aktivitas Pendanaan				
Total Kas	Rp 15.257.680	Rp 20.515.360	Rp 21.935.360	Rp 22.935.360

Laporan Arus Kas 2023				
AKUN	8	9	10	11
Aktivitas Operasional				
Kas Awal	Rp 22.935.360	Rp 30.135.360	Rp 38.135.360	Rp 46.955.360
Penjualan	Rp 59.000.000	Rp 63.000.000	Rp 72.500.000	Rp 72.500.000
Pembelian Persediaan dagang	Rp 50.000.000	Rp 53.200.000	Rp 59.000.000	Rp 62.000.000
Piutang				
Beban Gaji	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Arus Kas Aktivitas Operasional	Rp 30.135.360	Rp 38.135.360	Rp 46.955.360	Rp 55.655.360
Investasi				
Peralatan				
Arus Kas Aktivitas Investasi				
Aktivitas Pendanaan				
Penambahan Modal				
Arus Kas Aktivitas Pendanaan				
Total Kas	Rp 30.135.360	Rp 38.135.360	Rp 46.955.360	Rp 55.655.360

Laporan Arus Kas 2023	
AKUN	12
Aktivitas Operasional	
Kas Awal	Rp 55.655.360
Penjualan	Rp 72.500.000
Pembelian Persediaan dagang	Rp 62.000.000
Piutang	
Beban Gaji	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp -
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000
Arus Kas Aktivitas Operasional	Rp 64.355.000
Investasi	
Peralatan	
Arus Kas Aktivitas Investasi	
Aktivitas Pendanaan	
Penambahan Modal	
Arus Kas Aktivitas Pendanaan	
Total Kas	Rp 64.355.000

Tabel 6 Laporan Neraca 2023

Laporan Neraca 2023				
AKUN	4	5	6	7
Aset Lancar				
Kas	Rp 15.257.680	Rp 20.515.360	Rp 21.935.360	Rp 22.935.360
Persediaan				
Total Aset Lancar	Rp 15.257.680	Rp 20.515.360	Rp 21.935.360	Rp 22.735.360
Aset Tidak Lancar				
Peralatan				
Total Aset Tidak Lancar				
Total Aset	Rp 15.257.680	Rp 20.515.360	Rp 21.935.360	Rp 22.935.360
Hutang dan Ekuitas				
Modal	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
Utang				
Laba Ditahan	Rp 5.257.680	Rp 10.515.360	Rp 11.935.360	Rp 12.935.360
Total Utang dan Ekuitas	Rp 15.257.680	Rp 20.515.360	Rp 21.935.360	Rp 22.935.360

Laporan Neraca 2023				
AKUN	8	9	10	11
Aset Lancar				
Kas	Rp 30.135.360	Rp 38.135.360	Rp 46.955.360	Rp 55.655.360
Persediaan				
Total Aset Lancar	Rp 30.135.360	Rp 38.135.360	Rp 46.955.360	Rp 55.655.360
Aset Tidak Lancar				
Peralatan				
Total Aset Tidak Lancar				
Total Aset	Rp 30.135.360	Rp 38.135.360	Rp 46.955.360	Rp 55.655.360
Hutang dan Ekuitas				
Modal	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
Utang				
Laba Ditahan	Rp 20.135.360	Rp 28.135.360	Rp 36.955.360	Rp 45.655.360
Total Utang dan Ekuitas	Rp 30.135.360	Rp 38.135.360	Rp 46.955.360	Rp 55.655.360

Laporan Neraca 2023	
AKUN	12
Aset Lancar	
Kas	Rp 64.355.360
Persediaan	
Total Aset Lancar	Rp 64.355.360
Aset Tidak Lancar	
Peralatan	
Total Aset Tidak Lancar	
Total Aset	Rp 64.355.360
Hutang dan Ekuitas	
Modal	Rp 10.000.000
Utang	
Laba Ditahan	Rp 54.355.360
Total Utang dan Ekuitas	Rp 64.355.360

3.5.2 Laporan Keuangan 2024

Tabel 7 Laporan Laba Rugi 2024

Laporan Laba Rugi 2024				
Keterangan	1	2	3	4
Penjualan	Rp 29.600.000	Rp 18.000.000	Rp 18.700.000	Rp 18.700.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 25.000.000	Rp 15.200.000	Rp 15.700.000	Rp 15.700.000
Laba Kotor	Rp 4.600.000	Rp 2.800.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Beban Gaji	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Laba Bersih	Rp 2.800.000	Rp 1.000.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000

Laporan Laba Rugi 2024				
Keterangan	5	6	7	8
Penjualan	Rp 18.700.000	Rp 18.700.000	Rp 18.700.000	Rp 12.960.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 15.700.000	Rp 15.700.000	Rp 15.700.000	Rp 9.922.500
Laba Kotor	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.037.500
Beban Gaji	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Laba Bersih	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.237.500

Laporan Laba Rugi 2024	
Keterangan	9
Penjualan	Rp 28.700.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 21.000.000
Laba Kotor	Rp 7.700.000
Beban Gaji	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000
Laba Bersih	Rp 5.900.000

Tabel 8 Laporan Arus Kas 2024

Laporan Arus Kas 2024				
AKUN	1	2	3	4
Aktivitas Operasional				
Kas Awal	Rp 64.355.360	Rp 67.155.360	Rp 68.155.360	Rp 69.355.360
Penjualan	Rp 29.600.000	Rp 18.000.000	Rp 18.700.000	Rp 18.700.000
Pembelian Persediaan dagang	Rp 25.000.000	Rp 15.200.000	Rp 15.700.000	Rp 15.700.000
Piutang				
Beban Gaji	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Arus Kas Aktivitas Operasional	Rp 67.155.360	Rp 68.155.360	Rp 69.355.360	Rp 70.555.360
Investasi				
Peralatan				
Arus Kas Aktivitas Investasi				
Aktivitas Pendanaan				
Penambahan Modal				
Arus Kas Aktivitas Pendanaan				
Total Kas	Rp 67.155.360	Rp 68.155.360	Rp 69.355.360	Rp 70.555.360

Laporan Arus Kas 2024				
AKUN	5	6	7	8
Aktivitas Operasional				
Kas Awal	Rp 70.555.360	Rp 71.755.360	Rp 72.955.360	Rp 74.155.360
Penjualan	Rp 18.700.000	Rp 18.700.000	Rp 18.700.000	Rp 12.960.000
Pembelian Persediaan dagang	Rp 15.700.000	Rp 15.700.000	Rp 15.700.000	Rp 9.922.500
Piutang				
Beban Gaji	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Arus Kas Aktivitas Operasional	Rp 71.755.360	Rp 72.955.360	Rp 74.155.360	Rp 75.392.860
Investasi				
Peralatan				
Arus Kas Aktivitas Investasi				
Aktivitas Pendanaan				
Penambahan Modal				
Arus Kas Aktivitas Pendanaan				
Total Kas	Rp 71.755.360	Rp 72.955.360	Rp 74.155.360	Rp 75.392.860

Laporan Arus Kas 2024	
AKUN	9
Aktivitas Operasional	
Kas Awal	Rp 75.392.860
Penjualan	Rp 28.700.000
Pembelian Persediaan dagang	Rp 21.000.000
Piutang	
Beban Gaji	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000
Arus Kas Aktivitas Operasional	Rp 81.292.860
Investasi	
Peralatan	
Arus Kas Aktivitas Investasi	
Aktivitas Pendanaan	
Penambahan Modal	
Arus Kas Aktivitas Pendanaan	
Total Kas	Rp 81.292.860

Tabel 9 Laporan Neraca 2024

Laporan Neraca 2024				
AKUN	1	2	3	4
Aset Lancar				
Kas	Rp 67.155.360	Rp 68.155.360	Rp 69.355.360	Rp 70.555.360
Persediaan				
Total Aset Lancar	Rp 67.155.360	Rp 68.155.360	Rp 69.355.360	Rp 70.555.360
Aset Tidak Lancar				
Peralatan				
Total Aset Tidak Lancar				
Total Aset	Rp 67.155.360	Rp 68.155.360	Rp 69.355.360	Rp 70.555.360
Hutang dan Ekuitas				
Modal	Rp 64.355.360	Rp 64.355.360	Rp 64.355.360	Rp 64.355.360
Utang				
Laba Ditahan	Rp 2.800.000	Rp 3.800.000	Rp 5.000.000	Rp 6.200.000
Total Utang dan Ekuitas	Rp 67.155.360	Rp 68.155.360	Rp 69.355.360	Rp 70.555.360

Laporan Neraca 2024				
AKUN	5	6	7	8
Aset Lancar				
Kas	Rp 71.755.360	Rp 72.955.360	Rp 74.155.360	Rp 75.392.860
Persediaan				
Total Aset Lancar	Rp 71.755.360	Rp 72.955.360	Rp 74.155.360	Rp 75.392.860
Aset Tidak Lancar				
Peralatan				
Total Aset Tidak Lancar				
Total Aset	Rp 71.755.360	Rp 72.955.360	Rp 74.155.360	Rp 75.392.860
Hutang dan Ekuitas				
Modal	Rp 64.355.360	Rp 64.355.360	Rp 64.355.360	Rp 64.355.360
Utang				
Laba Ditahan	Rp 7.400.000	Rp 8.600.000	Rp 9.800.000	Rp 11.037.500
Total Utang dan Ekuitas	Rp 71.755.360	Rp 72.955.360	Rp 74.155.360	Rp 75.392.860

Laporan Neraca 2024	
AKUN	9
Aset Lancar	
Kas	Rp 81.292.860
Persediaan	
Total Aset Lancar	Rp 81.292.860
Aset Tidak Lancar	
Peralatan	
Total Aset Tidak Lancar	
Total Aset	Rp 81.292.860
Hutang dan Ekuitas	
Modal	Rp 64.355.360
Utang	
Laba Ditahan	Rp 16.937.500
Total Utang dan Ekuitas	Rp 81.292.860

3.5.3 Laporan Keuangan 2024 PT Mitra Tirta Andalan

Tabel 10 Laporan Laba Rugi 2024 PT MTA

Laporan Laba Rugi 2024			
Keterangan	Oktober	November	Desember
Penjualan	Rp 24.400.000	Rp 17.200.000	Rp 9.000.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 20.000.000	Rp 14.400.000	Rp 1.200.000
Laba Kotor	Rp 4.400.000	Rp 2.800.000	Rp 7.800.000
Beban Gaji	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Laba Bersih	Rp 2.600.000	Rp 1.000.000	Rp 6.000.000

Tabel 11 Laporan Arus Kas 2024 PT MTA

Laporan Arus Kas 2024			
AKUN	Oktober	November	Desember
Aktivitas Operasional			
Kas Awal	Rp 81.292.860	Rp 83.892.860	Rp 84.892.860
Penjualan	Rp 24.400.000	Rp 17.200.000	Rp 9.000.000
Pembelian Persediaan dagang	Rp 20.000.000	Rp 14.400.000	Rp 1.200.000
Piutang			
Beban Gaji	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Beban Iklan & Pemasaran	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Beban Sewa Kantor	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Arus Kas Aktivitas Operasional	Rp 83.892.960	Rp 84.892.860	Rp 90.892.860
Investasi			
Peralatan			
Arus Kas Aktivitas Investasi			
Aktivitas Pendanaan			
Penambahan Modal			
Arus Kas Aktivitas Pendanaan			
Total Kas	Rp 83.892.860	Rp 84.892.860	Rp 90.892.860

Tabel 12 Laporan Neraca 2024 PT MTA

Laporan Neraca 2024			
AKUN	Oktober	November	Desember
Aset Lancar			
Kas	Rp 83.892.860	Rp 84.892.860	Rp 90.892.860
Persediaan			
Total Aset Lancar	Rp 83.892.860	Rp 84.892.860	Rp 90.892.860
Aset Tidak Lancar			
Peralatan			
Total Aset Tidak Lancar			
Total Aset	Rp 83.892.860	Rp 84.892.860	Rp 90.892.860
Hutang dan Ekuitas			
Modal	Rp 64.355.360	Rp 64.355.360	Rp 64.355.360
Utang			
Laba Ditahan	Rp 19.537.500	Rp 20.537.500	Rp 26.537.500
Total Utang dan Ekuitas	Rp 83.892.860	Rp 84.892.860	Rp 90.892.860

Dari aspek keuangan perusahaan sudah cukup baik karena setiap bulan selalu ada omset walaupun pada tahun 2024 tidak sebanyak di tahun 2023 dikarenakan laba bersih yang diterima perusahaan tidak sebesar laba bersih pada tahun 2023, ini terjadi karena margin produk yang tidak sebanyak margin produk lainnya, namun secara keseluruhan tidak ada

masalah karena masih bisa menutup biaya operasional pada bulan-bulan yang sedang berjalan.

BAB IV

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

4.1. Identifikasi Masalah

Dalam menjalankan sebuah bisnis, sangat wajar apabila pebisnis mengalami beberapa kendala, tantangan dan masalah yang harus dihadapi. Hal seperti ini tentu ada beberapa faktor diluar kendali ataupun karena kurangnya perencanaan yang baik dari sisi manajemen, strategi dan lain-lain. Ini juga berlaku pada PT Mitra Tirta Andalan, pada berjalannya bisnis ada beberapa kendala yang dihadapi yang berpotensi mempengaruhi operasional bisnis secara keseluruhan dan maka dari itu perlu adanya manajemen risiko yang baik. Selain itu, penerapan pendekatan strategis di manajemen risiko juga dapat memiliki dampak yang signifikan pada efisiensi operasional dan keberlanjutan rantai pasokan global (Colicchia & Strozzi, 2012). Dengan mengidentifikasi dan mengelola risiko dengan lebih efektif, organisasi dapat meningkatkan efisiensi di operasi mereka dan mengurangi potensi gangguan yang dapat mengganggu aliran barang dan jasa di rantai pasokan global.

Permasalahan yang penulis alami dalam menjalankan bisnis CV Inti Logam Persada adalah keterlambatan dalam pengiriman akibat ketidaksesuaian jadwal produksi oleh mitra terhadap tenggat waktu yang diberikan yang akhirnya mengakibatkan *deadline* pengiriman menjadi mundur, selain itu juga karena adanya kendala kerusakan mesin atau fasilitas produksi di perusahaan mitra.

Tabel 13 Identifikasi Masalah

Fungsi Manajemen	Masalah/Hambatan
Operasional	- Keterlambatan jadwal produksi oleh mitra sehingga mengakibatkan keterlambatan <i>deadline</i> pengiriman - Adanya kendala kerusakan mesin ataupun fasilitas

	produksi di perusahaan mitra
Pemasaran	Tidak ada
Keuangan	Tidak ada
SDM/Organisasi	Tidak ada

4.2. Tinjauan Teoritis

Pada bagian identifikasi masalah, PT Mitra Tirta Andalan mengalami beberapa kendala atau masalah yang berkaitan dengan fungsi manajemen operasional yaitu adanya keterlambatan jadwal produksi oleh mitra yang mengakibatkan keterlambatan deadline pengiriman produk dan adanya kendala kerusakan mesin atau fasilitas produksi lainnya di perusahaan mitra. Penerapan manajemen risiko pada cakupan rantai pasokan global menjadi semakin penting seiring dengan meningkatnya kompleksitas dan ketidakpastian di lingkungan bisnis global saat ini. Rantai pasokan global menghubungkan berbagai pihak, termasuk produsen, pemasok, distributor, dan konsumen di seluruh dunia, dan rentan terhadap berbagai risiko yang dapat memengaruhi kelancaran operasional dan kinerja keseluruhan rantai pasokan (Ritchie & Brindley, 2007). Oleh karena itu, sudah seharusnya untuk mengadopsi pendekatan strategis di manajemen risiko untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengelola risiko yang terkait dengan rantai pasokan global.

Dalam manajemen rantai pasok, diversifikasi pemasok dan strategi seleksi pemasok yang efektif menjadi kunci penting dalam mengurangi risiko gangguan operasional. Priyesh Singh (2017) dalam makalahnya *Supplier Relationship Management and Selection Strategies: A Comprehensive Review* menyatakan bahwa pemilihan pemasok yang baik memerlukan analisis mendalam terhadap faktor-faktor seperti harga, kualitas, waktu pengiriman, dan kapasitas produksi pemasok. Pendekatan holistik ini memungkinkan perusahaan untuk membangun hubungan yang lebih baik dengan pemasok serta meningkatkan efisiensi rantai pasok.

Dalam pengelolaan rantai pasok, diversifikasi pemasok menjadi salah satu strategi penting untuk mengurangi risiko keterlambatan pasokan atau gangguan operasional akibat ketergantungan pada satu pemasok. Salsabilah Putri Amalia (2024) dalam jurnalnya *Penentuan Strategi Diversifikasi Pemasok dengan Mempertimbangkan Supplier Reliability Menggunakan Simulasi Monte Carlo* menyatakan bahwa diversifikasi pemasok dapat membantu mengatasi ketidakpastian pasokan dengan mempertimbangkan keandalan pemasok. Melalui pendekatan simulasi Monte Carlo, perusahaan dapat mengevaluasi berbagai skenario kombinasi pemasok untuk menentukan strategi yang meminimalkan risiko tanpa mengorbankan efisiensi operasional. Strategi ini relevan dalam konteks mitigasi risiko gangguan produksi, seperti kerusakan mesin di salah satu mitra pemasok.

Selain itu, Basak Kalkanci (2017) dalam artikel *Supply Risk Mitigation Via Supplier Diversification and Improved Supplier Management* menjelaskan bahwa diversifikasi pemasok merupakan strategi yang efektif untuk memitigasi risiko keterlambatan dan gangguan pasokan. Penelitian ini menyoroti pentingnya memiliki beberapa pemasok alternatif yang dapat digunakan untuk memastikan kelangsungan operasional, terutama dalam menghadapi gangguan yang tidak terduga seperti kerusakan mesin atau kegagalan pengiriman dari pemasok utama.

Berdasarkan beberapa teori dari jurnal yang ada, seleksi pemasok dan diversifikasi pemasok dalam *supply chain management* sangatlah penting bagi perusahaan, hal ini guna mengantisipasi adanya gangguan baik dalam bahan baku, proses produksi, maupun tenaga kerja. Dalam memilih beberapa pemasok juga perlu pertimbangan yang lebih matang seperti kualitas, biaya, keandalan, kapasitas pemasok dan adanya *backup* mesin untuk menghindari adanya kemunduran *deadline* produksi apabila terjadi kerusakan mesin yang menyebabkan gangguan dalam proses produksi di perusahaan pemasok. Jadi melakukan diversifikasi pemasok sangatlah penting bagi suatu bisnis dan perusahaan untuk mengantisipasi adanya gangguan pada salah satu pemasok. Dengan menerapkan seleksi dan diversifikasi pemasok sebagai bagian dari *supply chain management* dapat membuat perusahaan terhindar dari risiko berbagai macam gangguan dalam proses produksi pada perusahaan pemasok, selain itu juga dapat memperkuat posisi perusahaan dalam rantai

pasok dan proses distribusi produk kepada pelanggan. Dengan demikian, pelanggan dapat menjadi lebih puas apabila perusahaan bisa memenuhi kebutuhan sesuai dengan *deadline* pengiriman yang sudah ditentukan.

4.3 Pemecahan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang ada selama pelaksanaan rancang bangun bisnis yaitu adanya kendala pada mesin produksi di salah satu mitra/pemasok sehingga akan menghambat proses produksi dan jadwal pengiriman produk, maka penulis mengambil keputusan untuk mengalihkan sebagian kecil proses produksi kepada perusahaan mitra yang lain, agar kuantitas produksi per harinya tetap ada walaupun tidak maksimal dan agar dapat sesegera mungkin mengirimkan produk walaupun akibatnya ada kemunduran jadwal pengiriman. Hal ini dilakukan agar proses pengiriman dapat dilakukan walaupun tidak sesuai jadwal dan kepuasan pelanggan masih tetap terjaga.

Hal ini sesuai dengan Basak Kalkanci (2017) dalam artikel *Supply Risk Mitigation Via Supplier Diversification and Improved Supplier Management* menjelaskan bahwa diversifikasi pemasok merupakan strategi yang efektif untuk memitigasi risiko keterlambatan dan gangguan pasokan. Penelitian ini menyoroti pentingnya memiliki beberapa pemasok alternatif yang dapat digunakan untuk memastikan kelangsungan operasional, terutama dalam menghadapi gangguan yang tidak terduga seperti kerusakan mesin atau kegagalan pengiriman dari pemasok utama.

Beberapa teori yang penulis lampirkan pada tinjauan teoritis menjadi acuan dalam penyelesaian masalah karena dinilai memiliki kecocokan dan relevansi dengan masalah pada PT Mitra Tirta Andalan. Meski demikian PT Mitra Tirta Andalan harus menambah pemasok lagi yang memiliki kompetensi, kapabilitas produksi dan kualitas serta harga yang kompetitif untuk diversifikasi supplier dan memitigasi risiko di kemudian hari sebagai bagian dari strategi *supply chain management*.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

PT Mitra Tirta Andalan memiliki pasar dan potensi berkembang yang besar di tengah persaingan yang ada. Meskipun pada pelaksanaan rancang bangun bisnis terdapat halangan seperti kerusakan mesin pada perusahaan mitra yang mengakibatkan produksi tidak maksimal dan cepat dan mengakibatkan keterlambatan jadwal pengiriman. Namun meskipun demikian, penulis berusaha untuk mengalihkan sebagian kecil produksi pada perusahaan mitra yang lain agar proses produksi tetap bisa berjalan walaupun kurang maksimal dan keterlambatan pengiriman produk tidak bisa dihindari.

Penyelesaian masalah yang dilakukan penulis berpengaruh terhadap strategi perusahaan yang ingin menguatkan manajemen rantai pasok dan terbukti cukup berhasil. Di lain hal, PT Mitra Tirta Andalan perlu mempertimbangkan untuk menambah beberapa mitra baru yang sesuai dengan kualifikasi untuk memperkuat manajemen rantai pasok dan menjaga stabilitas produksi demi memenuhi kebutuhan pelanggan dan menjaga kepuasan pelanggan. Selain itu PT Mitra Tirta Andalan juga harus memperkuat pemasaran untuk mendapatkan lebih banyak calon pelanggan potensial serta membangun hubungan yang erat dengan pelanggan lama. Dari sisi keuangan juga penting untuk menjaga arus kas tetap stabil serta laporan laba rugi tetap positif. Struktur organisasi yang sederhana memungkinkan perusahaan lebih fleksibel dalam beroperasi dan beradaptasi terhadap lingkungan yang kompetitif.

Setelah beroperasi dari bulan April 2023 hingga 15 Desember 2024, PT Mitra Tirta Andalan telah mencapai kemajuan yang cukup baik. Hal ini tercermin dalam laporan keuangan yang mengalami peningkatan pendapatan meskipun tidak selalu besar namun terbilang stabil. Keberhasilan ini mencerminkan respon perusahaan terhadap pasar dan strategi yang dimiliki perusahaan dalam menghadapi pasar yang berubah ubah.

Adapun potensi masalah eksternal yaitu potensi *bypass* oleh customer maupun supplier. Oleh karena itu perlu adanya langkah pencegahan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan dari hasil pelaksanaan rancang bangun bisnis PT Mitra Tirta Andalan terdapat beberapa rekomendasi untuk pelaksanaan rancang bangun bisnis di industri yang sama sebagai berikut:

1. Menerapkan optimalisasi pada proses operasional seperti penambahan mitra bisnis/pemasok, dan penambahan mitra ekspedisi, ini dilakukan untuk diversifikasi risiko dan produksi agar keterlambatan pengiriman produk dan mempercepat proses distribusi barang kepada pelanggan. Selain itu, perlu juga untuk membangun kemitraan strategis dengan mencari mitra produksi baru di luar wilayah saat ini untuk mendukung lonjakan permintaan dari pelanggan nasional atau ekspansi ke pasar internasional.
2. Menambah jaringan supplier dan membangun kemitraan strategis di wilayah yang berbeda dan tersebar di Indonesia. Ini dilakukan untuk mengoptimalkan manajemen rantai pasok dan menambah relasi perusahaan yang bisa memproduksi produk dalam skala lebih besar dengan produk yang berspesifikasi tinggi.
3. Melakukan seleksi pelanggan terutama dalam pasar *business to consumer* yang mana dapat memungkinkan perusahaan untuk memaksimalkan pendapatan dengan nilai pesanan dalam kuantitas tinggi dan dengan ekspektasi harga yang baik.
4. Membuat kontrak perjanjian dengan mitra/pemasok pada setiap pesanan yang dibuat dan diadakannya sanksi apabila pemasok tidak bisa memenuhi persyaratan dan perjanjian dalam kontrak kerja.
5. Penguatan pemasaran digital seperti optimalisasi media sosial untuk memperlihatkan portofolio proyek dan testimoni dari pelanggan. Survei

hubungan pelanggan juga tidak kalah penting untuk mendapatkan umpan balik tentang produk dan layanan. Hasil survei dapat digunakan untuk meningkatkan pelayanan dalam jangka pendek, selain itu juga bisa mendapatkan informasi mengenai kebutuhan pelanggan secara mendalam.

6. Melakukan diversifikasi produk dan layanan dengan membangun lini produk baru dengan mengidentifikasi kebutuhan pelanggan yang sedang berkembang, seperti komponen logam untuk sektor energi terbarukan atau infrastruktur canggih. Lalu bisa juga dengan menambahkan layanan konsultasi teknis kepada pelanggan untuk membantu mereka memilih spesifikasi produk yang optimal.
7. Menjalin hubungan yang saling menguntungkan dengan supplier dan komunikasi serta transparansi untuk menciptakan loyalitas.
8. Membuat kontrak perjanjian *anti bypass* secara tertulis dan bermaterai kepada supplier untuk tidak menjalin hubungan bisnis dengan customer tanpa melibatkan PT Mitra Tirta Andalan.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal/Artikel

- Ritchie, B., Brindley, C. (2007). "Supply Chain Risk Management and Performance: A Guiding Framework for Future Development". *International Journal of Operations & Production Management*, 27(3), 303–322.
- Colicchia, C., Strozzi, F. (2012). 'Supply chain risk management: A new methodology for a systematic literature review'. *Supply Chain Management: An International Journal*, 17(4), 403–418.
- Singh, P. 2017. "Supplier Relationship Management and Selection Strategies: A Comprehensive Review".
- Kalkanci, B. 2017. "Supply Risk Mitigation Via Supplier Diversification and Improved Supplier Management".
- Amalia, S. P. 2024. "Penentuan Strategi Diversifikasi Pemasok dengan Mempertimbangkan Supplier Reliability Menggunakan Simulasi Monte Carlo". *Jurnal Teknik Industri*. Vol. 25, No. 1, hal. 34-45.
- Maulana Huda, Soepatini. (2021). *Segmenting Targeting Positioning: Apa, Mengapa dan Bagaimana*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. 1: 14-17.
- Jacobs, F. R., & Chase, R. B. (2018). "Operations and Supply Chain Management" (15th Edition). McGraw-Hill Education.
- Glynn, M. S., & Woodside, A. G. (2012). *Business-to-Business Marketing: A Value-Driven Approach*. Emerald Group Publishing.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2021). *Principles of Marketing* (18th Edition). Pearson.
- McKinsey & Company. 2018. "A Practical Approach to Supply-Chain Risk Management"
- Deloitte. 2012. "Supply Risk Mitigation: Identifying and Managing Supply Chain Risk".
- Adhiana, T. P., & Sibarani, A. A. (2020). Penentuan Mitigasi Risiko pada Rantai Pasok IKM Manufaktur. *Matrik: Jurnal Manajemen dan Teknik Industri-Produksi*, 21(1), 19-28.

Laksmiana, D. I., & Kiswandono. (2022). Analisis Strategi Mitigasi Risiko pada Rantai Pasok. *Jurnal Teknologi dan Manajemen Industri*, 11(2), 45-56.

Mardikaningsih, R., Halizah, S. N., Nuraini, R., Darmawan, D., & Hardyansah, R. (2024). Manajemen Risiko pada Penerapan Manajemen Rantai Pasokan Global: Kajian terhadap Pendekatan Strategis untuk Mengidentifikasi, Mengevaluasi, dan Mengelola Risiko. *Yos Soedarso Economic Journal (YEJ)*, 6(2), 1-15.

Situs

Bisnis.com. (2023, Januari 12). *Aplindo proyeksikan industri pengecoran logam tumbuh 5-10 persen tahun ini*. Diakses dari

<https://ekonomi.bisnis.com/read/20230112/257/1617484/aplindo-proyeksikan-industri-pengecoran-logam-tumbuh-5-10-persen-tahun-ini>

Gramedia. (n.d.). *Supply Chain Management: Pengertian, Manfaat, dan Contohnya*.

Diakses dari <https://www.gramedia.com/literasi/supply-chain-management/>

Populix. (n.d.). *Apa itu Supply Chain Management? Definisi dan Fungsinya*. Diakses dari

<https://info.populix.co/articles/supply-chain-management/>

Universitas Bakrie. (n.d.). *Apa itu Supply Chain Management? Simak Selengkapnya*.

Diakses dari <https://bakrie.ac.id/articles/396-apa-itu-supply-chain-management-simak-selengkapnya.html>

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Legalitas Perusahaan

 PERNYATAAN PENDIRIAN PERSEROAN PERORANGAN		 KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA REPUBLIK INDONESIA SERTIFIKAT PENDAFTARAN PENDIRIAN PERSEROAN PERORANGAN NOMOR : AHU-061871.AH.01.30.Tahun 2024	
Data Perseroan		PT MITRA TIRTA ANDALAN Berkedudukan di KLATEN	
1. Nama perseroan	: PT MITRA TIRTA ANDALAN	telah terdaftar sebagai badan hukum dan tercatat dalam pangkalan data Direktorat Jenderal Administrasi Hukum Umum. Sertifikat ini berlaku sejak tanggal diterbitkan.	
2. Alamat Lengkap	: Batur RV/Rw: 005/009, Tegalsrejo, Cepur, Klaten, Jawa Tengah, KLATEN, Jawa Tengah		
3. Kegiatan Usaha	: • 46100 - Perdagangan Besar Atas Dasar Balas Jasa (Fee) Atau Kontrak • 46631 - Perdagangan Besar Barang Logam Untuk Bahan Konstruksi • 46639 - Perdagangan Besar Bahan Konstruksi Lainnya		
4. Modal Usaha	: Rp250.000.000,00		
Data Pemilik Usaha			
a. Nama Lengkap	: MUTTAQIN	Jakarta, 17 Oktober 2024	
b. Tanggal Lahir	: 19 Mei 1961		
c. Alamat Lengkap	: Batur RV/Rw: 005/009, Tegalsrejo, Cepur, Klaten, KLATEN		
d. Nomor Induk Kependudukan	: 3310111905610001		
e. Nomor Pokok Wajib Pajak	: 26.059.872.7-525.000		
Saya selaku Pendiri bertanggung jawab atas data yang Saya isi dan bersedia untuk menaati peraturan yang berkaitan dengan Perseroan Perorangan dan peraturan terkait lainnya.  Surat Pernyataan telah disetujui Pemohon secara elektronik.		 a.n. Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia, Direktur Jenderal Administrasi Hukum Umum	

Lampiran 2 Foto Pabrik CV Manunggal Baja Sejahtera





Lampiran 3 Foto Pabrik PT Baja Kurnia





Lampiran 4 Foto Produk





Lampiran 5 Pengiriman Produk









**FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA**

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja
Universitas Islam Indonesia
Condong Catur Depok Yogyakarta 55283
T. (0274) 881546, 885376
F. (0274) 882589
E. fbe@uii.ac.id
W. fbe.uii.ac.id

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim,

Pada Semester Ganjil 2024/2025, hari Kamis, tanggal 02 Januari 2025, Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian Tugas Akhir yang disusun oleh:

Nama : Muhammad Hanafi Afnan
No. Mahasiswa : 20311072
Judul Tugas Akhir : Manajemen Operasi_20311072
Pembimbing : Dessy Isfianadewi, Dr., S.E., M.M.

Berdasarkan hasil evaluasi Tim Dosen Penguji Tugas Akhir, maka Tugas Akhir tersebut dinyatakan:

Lulus Ujian Tugas Akhir

Nilai : A/B

Referensi : Layak ditampilkan di Perpustakaan

Tim Penguji:

Ketua Tim : Anjar Priyono, S.E., M.Si., Ph.D.

Anggota Tim : Dessy Isfianadewi, Dr., S.E., M.M.

Yogyakarta, 14 Januari 2025

Ketua Program Studi Manajemen,



Abdur Rafik, SE., M.Sc.
NIK. 133110105

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

**TUGAS AKHIR BERJUDUL
MANAJEMEN OPERASI_20311072**

Disusun oleh : Muhammad Hanafi Afnan

Nomor Mahasiswa : 20311072

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Kamis, 02 Januari 2025

Penguji/Pembimbing TA : Dessy Isfianadewi, Dr., S.E., M.M.

Penguji : Anjar Priyono, S.E., M.Si., Ph.D.

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.