

DAFTAR PUSTAKA

- Al Farisi, S., Iqbal Fasa, M., & Suharto. (2022). Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73–84. <https://doi.org/10.53429/jdes.v9ino.1.307>
- Amanda, A. Z., Padang, P. L., Informatika, M., & Komputer, I. (2025). *Perancangan Sistem Informasi Manajemen Persediaan Barang Berbasis Web Dengan Metode Just-in-Time (JIT)*. 5(2).
- Anandita, A. R., & Winursito, Y. C. (2024). *JUTIN: Jurnal Teknik Industri Terintegrasi Analisis Persediaan dan Inventory Control Bahan Baku Garam Menggunakan Metode EOQ pada*. 7(1).
- Ardhana, T. R., & Sari, R. P. (2025). *Penerapan Pengendalian Proses Inventori Kontrol Pada Area Top Board*. X(1).
- Arif Hidayat, M. Y., Saputra, Y., Prasmoro, A. V., Rosihan, R. I., & Joyosemito, I. S. (2023). Penerapan Metode Just In Time dalam Upaya Optimalisasi Biaya Bahan Baku Produksi Tahu di Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus: CV. Pono Jaya). *Jurnal Rekavasi*, 11(1), 10–18.
- Bowo, A. A., Wahyuda, W., & Sitania, F. D. (2023). Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Utama Produksi Roti Menggunakan Metode Economic Order Quantity (Studi Kasus : Sari Madu Bakery Samarinda). *Jurnal Teknik Industri: Jurnal Hasil Penelitian Dan Karya Ilmiah Dalam Bidang Teknik Industri*, 9(1), 1.
- Chandra, A., Kristina, H. J., & . A. (2022). Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Akrilik Menggunakan Metode Eoq Probabilistik Dan Simulasi Monte Carlo Pada Pt. Xyz. *Jurnal Mitra Teknik Industri*, 1(1), 94–105. <https://doi.org/10.24912/jmti.v1i1.18750>
- Hakim, H. A., Mawadati, A., & Parwati, C. I. (2024). Pengendalian Persediaan Bahan Baku Pembuatan Kaos Menggunakan Pendekatan Simulasi Monte Carlo Dan Min-Max Pada Konveksi Jaguar Screen Printing. *Journal of Engineering Environmental Energy and Science*, 3(2), 67–72. <https://doi.org/10.31599/s662th18>
- Hamirsa, M. H., & Rumita, R. (2022). Usulan Perencanaan Peramalan (Forecating) dan Safety Stok Persediaan Spare Part Busi Champion Type RA7YC-2 (EV-01/EW-01/2) Menggunakan metode Time Series Pada PT Triangle Motorindo Semarang. *Industrial Engineering Online Journal*, 11(1), 1–10.
- Heizer, J., Render, B., Munson, C. (2017). *Operations management: Sustainability and Supply Chain Management*. 12th Edition. Essex : Pearson.
- Herlina, D., & Finda Arwi Mahardika, dan. (2016). *Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Menggunakan Metode Min-Max (Studi Kasus PT.Djitoe Indonesia Tobacco) Ade Putri Kinanthi* (Vol. 15, Issue 2).
- Indrajit, R. ., & Djokopranoto R. (2003). Manajemen Persediaan, Barang Umum dan Suku Cadang untuk Pemeliharaan dan Operasi. Grasindo.

- Inrianto, P. S. (2025). *Penerapan Metode Min-Max Stock untuk Efisiensi Persediaan Jumbo Bag pada PT . XYZ*. X(1), 12261–12266.
- Iswahyudi, C. (2016). *Buku Pengantar Forecasting (Teknik Peramalan)*. 1–10.
- Itsna R, N., Nirwana A, I., Widya P, R., & Bastomi, M. (2023). Analisis Metode Economic Order Quantity, Safety Stok, Reorder Point, dan Cost of Inventory dalam Mengoptimalkan Manajemen Persediaan Umkm Bakso Pedas. *Indonesian Journal of Contemporary Multidisciplinary Research*, 2(1), 29–44. <https://doi.org/10.55927/modern.v2i1.2750>
- Mardany, M. P., Chrystomo, L. Y., & Karim, A. K. (2018). Skrining Fitokimia dan Uji Aktivitas Sitotoksik dari Tumbuhan Sarang Semut (*Myrmecodia beccarii* Hook.f.) Asal Kabupaten Merauke. *Jurnal Biologi Papua*, 8(1), 13–22. <https://doi.org/10.31957/jbp.41>
- Makridakis, S. G., Wheelwright, S. C., & Hyndman, R. J. (1997). *Forecasting: Methods and Applications*. (3rd Ed.). New York:Wiley.
- Pamungkas, S. A. (2025). *ANALISIS PENGENDALIAN PERSEDIAAN BAHAN BAKU PADA PT ANEKA ADHILOGAM KARYA MENGGUNAKAN METODE*. 3(1), 171–178.
- Pane, M. H., Rahman, A. O., & Ayudia, E. I. (2021). Gambaran Penggunaan Obat Herbal pada Masyarakat Indonesia dan Interaksinya terhadap Obat Konvensional. *Journal of Medical Studies*, 1(1), 40–62.
- Parkhan, A., & Sugarindra, M. (2022). Kualitas Mekanis Kain Tenun Menggunakan Metode Vikor Optimal Design of Woven Fabric Mechanical Quality Using Vikor. *Jurnal Disprotek*, 13(2), 137–145.
- Pujawan, I. N., & Er Maya, M. (2017). *Supply chain management* (Edisi ke-3). Penerbit ANDI.
- Rachmawati, N. L., & Lentari, M. (2022). Penerapan Metode Min-Max untuk Minimasi Stockout dan Overstock Persediaan Bahan Baku. *Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya*, 8(2), 143–148. <https://doi.org/10.30656/intech.v8i2.4735>
- Rifki Alfarizi, Lubis, F. S., Nazaruddin, Nofirza, & Muhammad Rizki. (2024). Pengendalian Persediaan Bahan Baku Rotan Menggunakan Metode Eoq Dan Poq. *Jurnal Perangkat Lunak*, 6(1), 54–65. <https://doi.org/10.32520/jupel.v6i1.2863>
- Yusuf, M., Choiron, A., & Raharja, A. (2023). Sistem Informasi Manajemen Inventory Website Minimarket Menggunakan Pemodelan Economics Order Quantity (EOQ). *JITSi: Jurnal Ilmiah Terapan*, 1(1), 35–42.
- Zharfan, D. T., & Handayani, N. U. (2023). Analisis Perbandingan Pengendalian Persediaan Bahan Baku Menggunakan Metode EOQ, POQ, dan Min-Max (Studi Kasus: PT Kimia Farma Plant Banjaran). *Industrial Engineering Online Journal*, 12(4), 1–9.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Survey Perusahaan



FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

Nomor : 127/LA2/TI/2024
Hal : Permohonan Data dan Izin Survey Tugas Akhir

15 Oktober 2024

Kepada:
Yth. Pimpinan Perusahaan
UMKM Obat Herbal Sarang Semut Salatiga

Dengan hormat,

Dalam rangka menyelesaikan pendidikan tingkat Sarjana pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta, setiap mahasiswa yang menempuh mata kuliah Berpikir Kritis Proposal Tugas Akhir mendapatkan tugas yang membutuhkan data pendukung secara nyata dan lengkap.

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin bagi mahasiswa berikut :

Nama : Carmenita Refira
NPM : 210611507

untuk mendapatkan data yang dibutuhkan berupa Proses Bisnis UMKM dan Data Produksi UMKM.

Demikian surat permohonan kami. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Dekan,

ttd.

Dr. Ir. Parama Kartika Dewa SP., S.T., M.T.

Dokumen ini merupakan dokumen resmi UAJY yang tidak memerlukan tanda tangan karena dihasilkan secara elektronik oleh Sistem Bimbingan UAJY. UAJY bertanggung jawab penuh atas informasi yang tertera di dalam dokumen ini

Alamat
Kampus III Gedung Bonaventura
Jalan Babarsari 43 Yogyakarta 55281
URL
<https://fti.uajy.ac.id>

Kontak
Telepon : +62-274-487711 ext 3148
Fax : +62-274-485-233
Surel : fti@uajy.ac.id



Lampiran 2 Surat Keterangan Persetujuan Stakeholders

SURAT KETERANGAN PERSETUJUAN NARASUMBER

Kami, yang bertanda tangan di bawah ini :

1. Nama : Sri Supatmiati
Jabatan : Pemilik Usaha Obat Herbal Sarang Semut Salatiga
2. Nama : Iwan Ardiyanto
Jabatan : Karyawan Usaha Obat Herbal Sarang Semut Salatiga
3. Nama : Christina Maryati
Jabatan : Customer Obat Herbal Sarang Semut Salatiga
4. Nama : Samuel Nugroho
Jabatan : Customer Obat Herbal Sarang Semut Salatiga

Dengan ini menyatakan bahwa kami bersedia menjadi narasumber dalam penelitian Tugas Akhir yang dilakukan oleh:

Nama Mahasiswa : Carmenita Refira
NPM : 210611507
Program Studi / Fakultas : Teknik Industri / Fakultas Teknologi Industri
Universitas : Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Judul Tugas Akhir : Usulan Perbaikan Sistem Persediaan Bahan Baku
Pada UMKM Obat Herbal Sarang Semut Salatiga

Kami menyatakan telah memberikan izin kepada peneliti untuk menggunakan data hasil wawancara untuk keperluan akademik dalam penyusunan Tugas Akhir, dengan tetap menjunjung tinggi etika penelitian dan menjaga kerahasiaan sesuai kesepakatan bersama.

Demikian surat ini dibuat sebagai bentuk persetujuan dan dokumentasi atas keterlibatan kami sebagai narasumber.

Salatiga, 24 Mei 2025

Pemilik Usaha	Karyawan Usaha	Customer 1	Customer 2
			
Sri Supatmiati	Iwan Ardiyanto	Christina Maryati	Samuel Nugroho

Lampiran 3 Skrip Wawancara dengan *Stakeholders* Pemilik Perusahaan

Skrip Wawancara dengan *Stakeholders*

Tanggal Wawancara: Sabtu, 14 Desember 2024

Lokasi Wawancara: UMKM Obat Herbal Sarang Semut Salatiga

Interviewer (I): Carmenita

Responden (R): Ibu Sri (Pemilik Usaha)

I: Selamat siang, Bu Sri. Perkenalkan Saya Carmenita Refira Mahasiswi Teknik Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Sebelumnya, Saya mengucapkan Terima kasih telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Terima kasih telah meluangkan waktunya untuk berbincang dengan saya hari ini. Sebagai permulaan, bisa Ibu ceritakan sedikit mengenai usaha pengolahan Sarang Semut yang Ibu jalankan?

R: Selamat siang Mbak. Baik, usaha kami sudah berdiri sekitar 17 tahun yang lalu. Usaha kami bergerak di bidang pengolahan Sarang Semut yang berasal dari Papua. Kami memproduksi obat dalam bentuk kapsul yang berbahan dasar olahan Sarang Semut yang dijual ke konsumen secara langsung.

I: Wah, menarik sekali ya, Bu. Kemudian, Dalam proses produksi, bagaimana sistem pengadaan bahan baku Sarang Semut selama ini dilakukan?

R: Sejauh ini, kami masih mengandalkan estimasi sederhana Mbak. Kami membeli bahan baku biasanya berdasarkan perkiraan permintaan bulan-bulan sebelumnya, biasanya dengan jumlah yang sama setiap bulannya yaitu 30 Kg.

I: Apakah selama, pencatatan data stok dan penjualan selalu Ibu lakukan ?

R: Saya, selalu mencatat terkait data stok dan penjualan mbak, tetapi jujur saja, sampai saat ini pencatatan itu belum kami gunakan sebagai dasar dalam pengasaan bahan baku. Jadi ya, masih pakai estimasi atau perkiraan saja seperti yang saya ucapkan tadi. Kemudian perusahaan kami juga belum terdapat sistem terkait persediaan yang betul-betul kami pakai untuk menghitung kebutuhan bahan baku.

I: Lalu dengan sistem seperti itu, Apakah pernah Ibu mengalami kendala dengan sistem pengadaan dan operasional perusahaan?

R: Sering Mbak, justru itu menjadi salah satu masalah utama kami saat ini. Karena sistem yang kami gunakan tidak mempertimbangkan stok yang ada atau kemampuan produksi, kadang terjadi kelebihan stok atau bahkan kekurangan bahan baku saat permintaan sedang tinggi. Apalagi bahan baku harus dipesan dari Papua dan butuh waktu pengiriman sekitar 5 hari.

I: Berarti tidak memungkinkan untuk pengadaan bahan baku secara mendadak, ya Bu?

R: Betul sekali Mbak. Kalau tiba-tiba ada permintaan banyak, kami tidak bisa langsung penuhi karena keterbatasan stok dan lamanya waktu pengiriman. Ini juga menyebabkan kepuasan konsumen bisa menurun kalau mereka harus menunggu lama tergantung dengan stok yang sudah siap.

I: Kemudian dari sisi kapasitas gudang, bagaimana dengan kapasitas gudang dan penyimpanan bahan baku bu?

R: Kalau Sarang Semut yang belum diolah hanya bisa bertahan sekitar 1 minggu. Kalau yang sudah diolah bisa sampai 3 bulan Mbak. Tapi kalau stok terlalu banyak dan tidak laku, kami rugi karena produk bisa rusak dan akhirnya dibuang atau dikonsumsi sendiri oleh keluarga saya mbak.

I: Apakah ada upaya yang Ibu rencanakan untuk mengatasi masalah tersebut ke depannya?

R: Saya berharap bisa punya sistem pengelolaan persediaan yang lebih baik dan efisien serta menggunakan data penjualan dan permintaan secara aktual, jadi pembelian bahan baku dan produksi bisa disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Supaya tidak ada lagi barang yang rusak karena kebanyakan stok, dan pelanggan juga tidak kecewa karena kehabisan produk Sarang Semut.

I: Apakah ada hal lain yang ingin Ibu tambahkan?

R: Saya rasa sudah cukup Mbak.

I: Baik, Terima kasih banyak atas penjelasannya, Bu. Semoga ke depannya usaha Ibu semakin lancar dan berkembang.

R: Amin, terima kasih banyak Mbak.

Lampiran 4 Skrip Wawancara dengan *Stakeholders* Karyawan Perusahaan

Skrip Wawancara dengan *Stakeholders*

Tanggal Wawancara: Sabtu, 14 Desember 2024

Lokasi Wawancara: UMKM Obat Herbal Sarang Semut Salatiga

Interviewer (I): Carmenita

Responden (R): Bapak Iwan (Karyawan)

I: Selamat siang, Pak Iwan. Sebelumnya, perkenalkan saya Carmenita yang biasa di panggil Tata mahasiswi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Sebelumnya saya mengucapkan Terima kasih telah bersedia meluangkan waktu untuk wawancara ini. Bisa Bapak ceritakan bagaimana kondisi proses produksi Sarang Semut akhir-akhir ini dari sudut pandang Bapak sebagai Karyawan disini?

R: Ya,selamat siang Mbak. Akhir-akhir ini, kami mengalami peningkatan jumlah produk Sarang Semut yang harus dibuang karena sudah rusak dan tidak layak konsumsi atau sudah melewati masa kedaluwarsa. Rasio pembuangan produk meningkat dibanding tahun-tahun sebelumnya.

I: Menurut pengalaman Bapak, apa saja kendala utama yang Bapak temui dalam proses produksi?

R: Yang paling terasa adalah saya selalu mengolah Sarang Semut dalam jumlah yang sama setiap bulan, tanpa mempertimbangkan permintaan pasar dan kapasitas karyawan. Jumlah produksinya tetap, meskipun permintaan kadang naik turun. Jadi, sering kali produk tidak habis terjual, lalu rusak dan akhirnya harus dibuang.

I: Kalau boleh saya tau, ciri-ciri produk sarang semut yang dianggap rusak bagaimana ya pak?

R: Biasanya kalau sudah rusak, bau khas dari Sarang Semut sudah hilang dan bentuk kapsulnya berlekuk. Produk disimpan di rak penyimpanan biasa dengan suhu ruang, jadi kalau terlalu lama ya bisa rusak mbak.

I: Kemudian, Menurut Bapak apakah perencanaan produksi selama ini sudah berdasarkan data permintaan?

R: Saya rasa sih belum ya Mbak. Selama ini, perusahaan hanya mengandalkan rata-rata permintaan sebelumnya atau perkiraan secara subjektif. Itu sebabnya sering terjadi ketidakseimbangan antara jumlah produksi dengan kebutuhan pasar. Jadi kadang produksinya terlalu banyak, sementara permintaan sedikit. Akhirnya menumpuk, dan banyak yang rusak.

I: Selama ini Bapak sudah sering mengolah bahan baku Sarang Semut, Bagaimana dengan kualitas bahan baku Sarang Semut yang diterima dan yang digunakan?

R: Tidak semua bahan baku yang datang bisa kami olah. Beberapa tidak memenuhi standar yang sudah ditentukan. Tidak semua Sarang Semut yang datang bisa langsung diproduksi. Kami harus sortir dulu. Kadang ada bahan yang tercampur tanah, warnanya tidak sesuai, atau tidak memenuhi kriteria. Kalau seperti itu, ya harus dibuang. Misalnya, Sarang Semut dengan kandungan tanah yang terlalu tinggi itu harus dibuang. Apalagi saat musim hujan, penyusutan bahan baku cukup besar, sehingga jumlah bahan yang bisa diproduksi jadi jauh berkurang.

I: Apakah terdapat kebijakan dari *supplier* terkait bahan baku yang rusak Pak?

R: Ada Mbak, kalau kerusakan bahan bakunya di bawah 0,5 kg, itu tidak diganti. Tapi kalau lebih dari 0,5 kg, biaya pembelian akan diganti sesuai jumlah yang rusak biasanya

I : Kemudian, kalau boleh tau apa saja kriteria Sarang Semut yang layak untuk diproduksi menjadi kapsul?

R : Sarang Semut yang bisa diproduksi harus punya wangi khas Mbak dan warna coklat muda. Kalau warnanya terlalu gelap, bau tanah terlalu kuat, atau kondisi fisiknya tidak baik, maka tidak akan kami proses karena takut mempengaruhi kualitas produk

I : Apakah saat ini dalam melakukan proses produksi, perusahaan sudah menggunakan mesin Pak ?

R : Untuk saat ini pengeringan bahan baku, kami sudah pakai mesin pengering Mbak, Tapi belum semua mesin tersedia, karena keterbatasan biaya investasi. Jadi beberapa proses masih dilakukan manual.

I : Kemudian apa harapan saat ini terkait kendala yang dihadapi Bapak ?

R : Saya berharap perusahaan punya sistem persediaan yang bisa menyesuaikan dengan permintaan aktual dari pelanggan. Jadi tidak ada lagi *overstock* atau produk yang rusak karena terlalu lama disimpan. Produksi juga bisa lebih efisien dan sesuai kapasitas kerja kami.

I: Baik kalau begitu terima kasih atas penjelasannya, Pak Iwan. Semoga ke depannya proses produksi bisa berjalan lebih efisien dan minim kerugian ya Pak.

R: Baik Mbak, Terima kasih ya Mbak.

Lampiran 5 Skrip Wawancara dengan *Stakeholders Customer 1*

Skrip Wawancara dengan *Stakeholders*

Tanggal Wawancara: Minggu, 15 Desember 2024

Lokasi Wawancara: Online via WhatsApp

Interviewer (I): Carmenita

Responden (R): Ibu Maryati (Customer 1)

I: Selamat siang, Bu Maryati. Sebelumnya, perkenalkan Saya Carmenita Refira Mahasiswi Teknik Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang saat ini sedang melakukan penelitian di UMKM Obat Herbal Sarang Semut Salatiga. Saya berterima kasih kepada Ibu karena telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Bisa Ibu ceritakan, sejak kapan mulai menjadi pelanggan Obat Herbal Sarang Semut?

R: Ya Mbak, Selamat siang. Saya sudah menjadi pelanggan Obat Herbal Sarang Semut selama kurang lebih 5 tahun dan samapi saat ini saya masih rutin membeli setiap bulannya.

I: Wah, cukup lama juga ya, Bu. Dalam satu bulan, biasanya Ibu membeli berapa banyak botol Sarang Semut?

R: Biasanya antara 15 sampai 25 botol setiap bulannya Mbak. Karena saya juga memiliki riwayat penyakit kanker jadi membutuhkan produk ini dalam jumlah yang cukup banyak Mbak.

I: Selama menjadi pelanggan yang sudah lama, apakah ada kendala atau keluhan yang pernah Ibu alami terkait produk Sarang Semut?

R: Iya pernah Mbak, ada beberapa kali saat Saya menerima produk yang baunya tidak khas seperti biasanya. Sebenarnya, Saya agak curiga itu produk lama atau sudah terlalu lama disimpan sebelum dikirim ke saya.

I: Kemudian, Apakah kualitas aroma ini penting bagi Ibu?

R: Menurut Saya, ya sangat penting Mbak. Bau khas Sarang Semut itu menjadi ciri kalau produknya masih segar menurut saya. Kalau sudah tidak wangi seperti biasanya, jujur saya jadi ragu untuk konsumsi.

I: Bagaimana dengan ketersediaan produk dari perusahaan saat Ibu membeli dalam jumlah besar?

R: Nah, itu juga pernah jadi masalah Mbak. Terutama di awal tahun biasanya, waktu saya pesan lebih banyak dari biasanya, perusahaan tidak bisa penuhi permintaan saya. Saya cuma dapat 3 atau 5 botol, bahkan pernah tidak dapat sama sekali.

I: Apakah itu memengaruhi keputusan Ibu untuk tetap menjadi pelanggan?

R: Sebenarnya saya tetap setia Mbak, karena sudah cocok dengan produk ini dan penyakit saya bisa sembuh. Tapi saya harap perusahaan bisa memperbaiki pengelolaan stok, supaya pelanggan lama seperti saya tidak kecewa.

I: Selain masalah jumlah produk yang Ibu beli, bagaimana dengan kondisi produk yang diterima?

R: Sejauh ini, Saya lebih sering dapat produk yang rusak dibanding kekurangan jumlah Mbak. Ya, kadang botolnya penyok atau kapsul nya sudah agak menggumpal. Saya ingin selalu dapat produk yang berkualitas baik dan layak konsumsi.

I: Kemudian, apakah ada hal lain yang ingin Ibu tambahkan?

R: Kalau dari Saya sudah cukup Mbak untuk saat ini.

I: Baik, kalau begitu, Terima kasih banyak atas masukannya, Ibu Maryati. Kami sangat menghargai *feedback* dari pelanggan setia seperti Ibu.

R: Sama-sama Mbak, Saya juga mengucapkan terima kasih. Saya harap semoga ke depannya pelayanan perusahaan bisa semakin baik dan apa yang saya sampaikan bisa Mbak gunakan untuk penelitiannya. Semangat selalu Mbak.

Lampiran 6 Skrip Wawancara dengan *Stakeholders Customer 2*

Skrip Wawancara dengan *Stakeholders*

Tanggal Wawancara: Senin, 16 Desember 2024

Lokasi Wawancara: Online via WhatsApp

Interviewer (I): Carmenita

Responden (R): Bapak Samuel (Customer 2)

I: Selamat Pagi, Bapak Samuel. Sebelumnya, perkenalkan Saya Carmenita Refira Mahasiswi Teknik Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang saat ini sedang melakukan penelitian di UMKM Obat Herbal Sarang Semut Salatiga. Saya berterima kasih kepada Bapak karena telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Bisa Bapak ceritakan sejak kapan menjadi pelanggan produk Sarang Semut?

R: Ya baik, Selamat Pagi juga Kak. Saya sudah menjadi pelanggan tetap sejak beberapa tahun lalu Kak. Namun tepatnya berapa tahun Saya lupa. Biasanya saya membeli minimal 25 botol setiap kali pembelian dan itu hampir setiap bulan.

I: Wah, cukup besar ya, Pak. Kemudian apakah selama ini ada kendala yang Bapak alami dalam proses pembelian?

R: Kalau dari proses pembelian, beberapa kali saya menerima produk yang menurut saya kurang segar atau kualitasnya menurun. Dugaan saya selama ini itu karena perusahaan kelebihan stok Kak, jadi produk disimpan terlalu lama sebelum dikirim.

I: Jadi, Bapak lebih mengutamakan kualitas produk dibanding kuantitas, ya?

R: Betul Kak. Saya ingin menerima produk dengan kualitas terbaik dan tidak rusak, tidak kedaluwarsa, dan masih dalam kondisi prima. Itu yang paling penting bagi saya sebagai pelanggan yang sudah lama membeli produk ini.

I: Apakah Bapak pernah mengalami kendala lain dalam proses pembelian?

R: Pernah Kak. Ada satu waktu perusahaan itu memaksa saya untuk membeli produk lebih banyak dari yang saya butuhkan, katanya karena ada penyesuaian harga yang lebih murah. Tapi buat saya, pembelian tetap harus sesuai kebutuhan, bukan karena tekanan dari pihak penjual.

I: Apa harapan Bapak terhadap perusahaan ke depannya?

R: Saya harap perusahaan bisa menjaga kualitas produk dengan baik dan tidak mengalami kelebihan produk yang akhirnya berdampak pada pelanggan. Juga, berikan fleksibilitas pada pelanggan untuk membeli sesuai kebutuhan, bukan berdasarkan strategi penjualan semata.

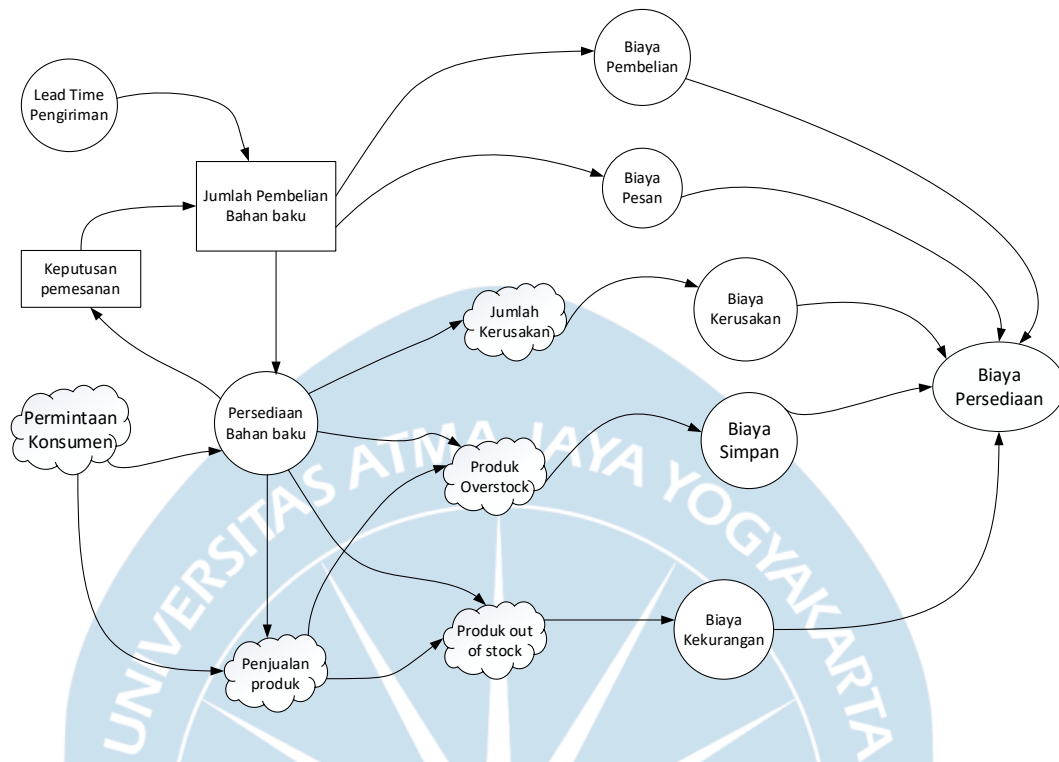
I: Kemudian, apakah ada hal lain yang ingin Bapak tambahkan?

R: Kalau dari Saya sudah cukup Kak untuk saat ini. Mungkin yang saya sampaikan dapat membantu Kak Camenita untuk melakukan penelitian lebih lanjut

I: Terima kasih banyak atas masukannya, Pak Samuel. Masukan Bapak akan sangat berguna untuk meningkatkan pelayanan dan kualitas produk kami.

R: Sama-sama Kak, Saya juga mengucapkan terima kasih. Semoga ke depannya bisa lebih baik lagi dengan penelitian yang Kakak lakukan.

Lampiran 7 *Influence Diagram*



Lampiran 8 Foto Produk Sarang Semut



Lampiran 9 Foto Pengamatan Produksi Sarang Semut



Lampiran 10 Foto Bahan Baku Sarang Semut



Lampiran 11 Panduan Penggunaan Excel untuk Perusahaan
<https://bit.ly/panduanpenggunaanexcelepersediaan>

Lampiran 12 Link Kuesioner *Stakeholders*
<https://forms.gle/wivdxEfL9RcEbeFo7>

Lampiran 13 Dokumentasi Pemberian Panduan ke Perusahaan



Lampiran 14 Standar Produksi Perusahaan

STANDAR OBAT HERBAL SARANG SEMUT SALATIGA

I. Standar Produksi

1. Penerimaan Bahan Baku

- Periksa kondisi sarang semut meliputi warna, aroma, bentuk, serta tidak berjamur
- Menakar tanggal datang dan tanggal kadaluarsa sarang semut

2. Pengawasan

- Cekakan alat-alat bersih dan bebas karat selama proses pengaliran

3. Proses Pengolahan

- Selama proses pengolahan, wajib menggunakan APD seperti masker, penutup kepala, sarung tangan
- Saring hasil penggilingan untuk memisahkan hasil penggilingan yang belum tergilang dengan sempurna
- Masukkan hasil pengolahan ke dalam wadah yang sudah disediakan

4. Pengemasan Produk

- Simpan produk di rak penyimpanan
- Pastikan tempat penyimpanan sejuk, kering, dan tidak terkena sinar matahari secara langsung

Lampiran 15 Standar Operasional Perusahaan

STANDAR OBAT HERBAL SARANG SEMUT SALATIGA

II. Standar Operasional

1. Pencatatan Harian Produksi

4. Pencatatan Harian

- Seluruh pencatatan harian dilakukan oleh pemilik usaha
- Pencatatan harian meliputi jumlah pembelian / kedatangan bahan baku, penjualan harian serta hasil produksi harian

4. Pencatatan Keuangan

- Pasukan ada bukti penanaman barang (foto, tanda tangan, atau rest)

5. Laporan Bulanan

Lampiran 16 Hasil Turnitin

Tugas Akhir Carmenita Refira.pdf			
ORIGINALITY REPORT			
6%	6%	3%	2%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	repository.its.ac.id Internet Source	1	%
2	e-journal.uajy.ac.id Internet Source	<1	%
3	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	<1	%
4	digilib.unila.ac.id Internet Source	<1	%
5	e-jurnal.lppmunsera.org Internet Source	<1	%
6	repository.ub.ac.id Internet Source	<1	%
7	journal.ikopin.ac.id Internet Source	<1	%
8	docplayer.info Internet Source	<1	%
9	es.scribd.com Internet Source	<1	%
10	bbs.binus.ac.id Internet Source	<1	%
11	jurnal.alimspublishing.co.id Internet Source	<1	%