LAPORAN HASIL SURVEY PERUSAHAAN

MANUFAKTUR UD. TIGA MUTIARA

Untuk Memenuhi Tugas Akhir Semester 4 Mata Kuliah Informasi Manajemen

Dosen Pengampu : Melati Oktafiyani, S.E., M.Si.

****

DISUSUN OLEH :

A’ANDA ROYANI (B12.2015.02988)

DESY RATIH H. (B12.2015.02986)

BAGAS PRASETYA AJI (B12.2013.02447)

FERI ANDRIAN (B12.2013.02439)

**UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO**

**SEMARANG**

**2017**

# KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena rahmat dan hidayahnya kami dapat menyelesaikan laporan tentang survey perusahaan di Industri Tepung Tapioka. Dan kami berterimakasih kepada Ibu Melati Oktafiyani, S.E.,M.Si. selaku Dosen mata kuliah Sistem Informasi Manajemen yang telah memberikan tugas ini kepada kami.

Kami sangat berharap laporan ini dapat berguna dalam menambah wawasan serta pengetahuan kita mengenai Sistem Informasi Manajemen yang meliputi aspek-aspek Pemasaran, Operasional, Sumber Daya Manusia yang ada dalam perusahaan. Kami juga menyadari sepenuhnya bahwa laporan ini terdapat banyak kekurangan yang jauh dari sempurna. Oleh sebab itu, kami berharap adanya kritik dan saran yang membangun demi memperbaiki laporan kami yang akan kami paparkan.

Semoga laporan sederhana ini dapat dipahami bagi siapapun yang membacanya. Sekiranya laporan ini yang telah disusun dapat berguna bagi kami sendiri maupun orang lain yang membacanya. Sebelumnya kami mohon maaf yang sebesar-besarnya apabila terdapat kesalahan kata-kata yang kurang berkenan dihati Ibu dan para pembaca selanjutnya, karena manusia tidak luput dari kesalahan dan kesempurnaan hanya milik Allah SWT.

Semarang, 24 Mei 2017

Penyusun

# DAFTAR ISI

[KATA PENGANTAR 2](#_Toc484582767)

[DAFTAR ISI 3](#_Toc484582768)

[BAB I PENDAHULUAN 4](#_Toc484582769)

[Latar Belakang 4](#_Toc484582770)

[Tujuan Pembuatan Laporan Kunjungan Industri 6](#_Toc484582772)

[Waktu dan Lokasi Kunjungan 6](#_Toc484582773)

[Pengumpulan Data 6](#_Toc484582774)

[BAB II PEMBAHASAN 7](#_Toc484582775)

[A. Sejarah Singkat Perusahaan 7](#_Toc484582777)

[B. Visi UD.Tiga Mutiara 7](#_Toc484582778)

[C. Misi UD.Tiga Mutiara 7](#_Toc484582779)

[D. Struktur Organisasi Perusahaan 8](#_Toc484582780)

[E. Bagan Struktur Organisasi 10](#_Toc484582781)

[F. Aspek Operasional dalam Perusahaan 11](#_Toc484582782)

[G. Aspek Sumber Daya Manusia dalam Perusahaan 13](#_Toc484582784)

[H. Aspek Pemasaran dalam Perusahaan 14](#_Toc484582785)

[I. Aspek Keuangan UD Tiga Mutiara 16](#_Toc484582786)

[BAB III PENUTUP 23](#_Toc484582787)

[Saran 23](#_Toc484582788)

[Kesimpulan 23](#_Toc484582789)

Daftar Pustaka........................................................................................................................................25

LAMPIRAN...........................................................................................................................................26

# BAB I

# PENDAHULUAN

## Latar Belakang

Persaingan yang semakin kompetitif di era globalisasi ini menjadikan setiap orang mendirikan sebuah usaha. Dalam mengurangi pengangguran yang ada di Indonesia guna mencapai kebutuhan hidupnya. Kali ini peneliti akan meneliti sebuah usaha pengelohan ketela menjadi tepung tapioka di daerah Kabupaten Pati Jawa Tengah.

Salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli suatu produk adalah kualitas. Kualitas produk yang baik akan meningkatkan loyalitas pelanggan serta mampu menjaga persaingan dengan para kompetitor. Untuk itu para produsen selalu berupaya untuk bisa melakukan proses produksi yang baik sehingga mampu menghasilkan produk yang sesuai dengan spesifikasi konsumen. Salah satu tindakan yang dapat dilakukan untuk menjaga agar kualitas sesuai dengan spesifikasi konsumen adalah pengontrolan produksi.

Perkembangan dunia usaha dewasa ini ditandai dengan makin tajamnya persaingan. Oleh karena itu, peranan pemasaran menjadi semakin sangat penting bagi setiap usaha maupun industri. Keberhasilan suatu perusahaan ditentukan oleh keberhasilan pemasarannya. Pemasaran dinyatakan berhasil jika diperoleh laba dari hasil penjualan produk yang diciptakan. Bertambahnya kebutuhan konsumen merupakan peluang yang besar yang menarik namun persaingan dalam pemasaran produk tertentu juga semakin ketat. Untuk memenangkan persaingan, usahawan harus selalu memusatkan perhatiannya pada kebutuhan dan keinginan konsumen yang terus berubah mengikuti perkembangan zaman. Hal ini berarti bahwa penentu apa yang harus diproduksi tergantung pada kebutuhan konsumen akan mudah terjual dipasar sehingga akan terus dapat meningkatkan penjualan.

Pengolahan ketela pohon yang dilakukan oleh UD.Tiga Mutira menjadi Tepung tapioka merupakan salah satu usaha yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan tepung tapioka. Karena persaingan dalam era globalisasi begitu ketat, untuk menjaga loyalitas konsumen UD.Tiga Mutiara selalu mempertahankan bahkan meningkatkan kualitas produk yang di hasilkannya. Produk yang dihasilkan akan melalui beberapa tahapan produksi sebelum menjadi produk jadi. Bahan baku yang diperoleh dari pemasok lokal dengan kualitas yang bervariasi.

Produk merupakan sesuatu yang penting baik bagi pengusaha maupun konsumen. Pengusaha memandang produk sebagi sesuatu yang dihasilkan kemudian ditawarkan kepada konsumen. Konsumen memandang produk sebagai alat untuk memenuhi kebutuhan dan memecahkan masalah yang dihadapi. Produk yang baik harus sesuai dengan selera konsumen dan mampu menghasilkan laba bagi perusahaan. Perusahaan perlu terus menjaga kualitas produknya agar dapat mengikuti perkembangan jaman.

Berdasarkan hal ini maka penulis melakukan observasi di UD.Tiga Mutiara yang memproduksi tepung tapioka untuk mengetahui sistem informasi yang telah diterapkan didalam industri ini apakah sudah berjalan dengan baik ataupun sebaliknya sehingga kita dapat menyelesaikan tugas mata kuliah sistem informasi manajemen dan memberikan solusi atau membantu dalam memperbaiki sistem informasi manajemen di UD.Tiga Mutiara.

## Tujuan Pembuatan Laporan Kunjungan Industri

Tujuan kami dalam melakukan penelitian di UD.Tiga Mutiara yaitu:

1. Untuk memenuhi tugas akhir mata kuliah Sistem Informasi Manajemen
2. Untuk mengetahui penerapan Sistem Informasi Manajemen di UD.Tiga Mutiara
3. Untuk memberikan saran atau pertimbangan mengenai Simtem Informasi Manajemen yang telah diterapkan di UD.Tiga Mutiara

## Waktu dan Lokasi Kunjungan

Penelitian ini dilakukan pada :

Hari/tanggal : Minggu / 28 Mei 2017

Jam : 10.00-selesai

Tempat : UD.Tiga MutiaraJl. Pati-Tayu Desa Majasemi Rt 09 Rw 02 kec.Trangkil kab.Pati kawasan Industri Tepung Tapioka Jawa Tengah.

## Pengumpulan Data

Kami memperoleh data dengan cara langsung ke UD.Tiga Mutiara kemudian melakukan wawancara dengan pemilik serta melakukan pengamatan langsung operasional perusahaan dan mendokumentasikannya.

# 

# BAB II

## PEMBAHASAN

### Sejarah Singkat Perusahaan

Industri tepung tapioka ini berdiri sejak tahun 2005 dan perusahaan ini merupakan perusahaan keluarga, dulu perusahaan ini dirintis oleh suami istri yang bernama bapak Ach. Kasmmuri dan ibu Umbarwati karena keuletan pemilik akhirnya industri ini berkembang dan maju. Industri tepung tapioka ini adalah salah satu usaha dibidang manufaktur, industri ini kepimpinannya diambil alih oleh anaknya yang bernama Anggi Nandito.Amd.Kep sampe sekarang. Industri tepung tapioka ini adalah perusahaan yang memproduksi barang mentah menjadi barang jadi, dari ketela pohon diproses menjadi tepung tapioka dalam beberapa proses. Pada industri tepung tapioka ini, teknologi yang digunakan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu : teknologi tradisional dan semi modern. Teknologi tradisional ini menggunakan pengelolaan dengan mengandalkan sinar matahari dan produksinya sangat tergantung pada musim, dan secara semi modern yaitu pengelolaan tepung tapioka yang menggunakan mesin penggiling dalam melakukan proses menghancuran ketela pohon menjadi bagian yang halus.

### Visi UD.Tiga Mutiara

“ Menjadi perusahaan tepung tapioka yang besar dan menjadi pilihan utama pelanggan “.

### Misi UD.Tiga Mutiara

1. Mengelola sumber daya pangan yang melimpah menjadi komoditas usaha yang potensial
2. Meningkatkan kesejahteraan warga sekitar perusahaan
3. Meningkatkan konstribusi pendapatan daerah
4. Menjalankan usaha yang adil dengan memperhatikan azas manfaat semua pihak yang terlibat.

### Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah susunan komponen-komponen atau unit-unit kerja dalam organisasi. Struktur organisasi dibentuk untuk menentukan pengelompokkan kegiatan-kegiatan, penugasan, pelimpahan wewenang dalam melaksanakan pekerjaan, menentukan koordinasi kewenangan dan hubungan informasi baik secara horizontal maupun vertikal untuk mencapai tujuan.

Bagian-bagian yang ada di UD.Tiga Mutiara

Berdasarkan struktur organisasi yang ada di UD. Tiga Mutiara, maka bagian-bagian yang ada meliputi:

* Pimpinan
* Bagian operasional
  + Pemeliharaan mesin (2 orang)
  + Produksi (15 orang)
  + Pengadaan Bahan Baku ( 1 0rang)
  + Pemasaran (1 orang)
* Bagian Keuangan (1 orang )

Tugas dan tanggung jawab dari amsing-masing bagian dalam struktur organisasi UD.Tiga Mutiara adalah :

* Pimpinan

1. Menetukan kebijakan tertinggi perusahaan
2. Bertanggung jawab terhadap keuntungan dan kerugian perusahaan
3. Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan
4. Bertanggung jawab dalam memimpin dan membina perusahaan secara efektif dan efesien
5. Menyusun dan melaksanakan kebijakan umum pabrik

* Bagian Keuangan

1. Pengelolaan keuangan dalam kelancaran usaha
2. Mencatat setiap transaksi yang terjadi
3. Penggunaan dana efektif dan efisien
4. Melakukan pembukuan

* Bagian Operasional
* Bagian produksi

1. Melakukan proses produksi
2. Pengecekan kualitas produk
3. Melakukan pengemasan produk sesuai permintaan

* Bagian Pengadaan Bahan Baku

1. Memastikan bahan baku produksi dalam keadaan baik
2. Mendata pemasok bahan baku
3. Melakukan cek rutin setiap bahan baku datang

* Bagian Pemasaran

1. Memastikan pelanggan dapat terpenuhi permintaan akan barang
2. Mencatat setiap permintaan/order pelanggan

* Bagian Pemeliharaan Mesin

1. Melakukan tindakan pencegahan kerusakan daripada memperbaiki kerusakan yang terjadi.
2. Memperkirakan kerusakan mesin dan merencanakan untuk memeperbaiki sebelum terjadi kerusakan.
3. Menentukan frekuensi pelaksanaan inspeksi

### Bagan Struktur Organisasi

**Pimpinan**

**Bagian Operasional**

**Bagian keuangan**

**Pengadaan Bahan baku**

**Pemasaran**

**Produksi**

**Pemeliharaan Mesin**

### Aspek Operasional dalam Perusahaan

**Proses Produksi Tepung Tapioka**

Proses produksi adalah cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber daya yang ada. Sumber-sumber daya tersebut meliputi antara lain bahan baku, pegawai, mesin, metode atau cara serta modal atau uang. Pembutan tepung tapioka dapat dilakukan dalam skala rumah tangga (menggunakan alat-alat yang ada didapur maupun skala komersial (menggunakan alat-alat khusus).

Yang pertama dilakukan yaitu menyiapkan ketela pohon yang didapat dari penduduk sekitar Desa Mojoagung yang menyetorkan ketelanya kepabrik setiap harinya. Setelah itu dilakukan proses pengupasan dan pencucian dilakukan dengan manual, sedangkan pemarutan, ekstraksi, dan penghancuran secara mekanik.

Secara Tradisional, pembuatan tepung tapioka ini memerlukan air yang banyak sekali, untuk mengeloh 1 ton ketela poon segar diperlukan air sebanyak 14.000-18.000 liter. Dengan teknologi yang lebih baik, jumlah air dapat dikurangi hingga 8.000 liter per ton singkong. Setiap harinya UD.Tiga Mutiara ini menghasilkan tepung tapioka kurang lebih 150 sak dari ketela pohon 3 truk.

Proses pengolahan tepung tapioka dimulai dari singkong yang telah disetor oleh masyarakat, lalu dicuci dan dikupas, terus digiling dalam mesin penggiling. Dalam proses menggiling, yang keluar adalah ampas dan sari pati yang merupakan tepung tapioka. Ampas dari ketela dipisahkan dengan sari patinya, selanjutnya sari pati dijemur untuk disimpan digudang. Secara garis besarnya proses produksi tepung tapioka terdiri dari pencucian dan pengupasan, pemarutan, ekstraksi, pengendapan pati, dan pengeringan menggunakan sinar matahari. Hasil ampas dan kulit ketela yang tidak terpakai dijual oleh industri tersebut sebagai pakan ternak dan ampasnya dikirim kepabrik untuk campuran saus dan obat nyamuk

### Alur Produksi Tepung Tapioka

### Aspek sumber daya manusia dalam perusahaan

Penerimaan karyawan baru di UD. Tiga Mutiara didasarkan pada kebutuhan masing-masing bagian. Dalam rangka seleksi karyawan baru tersebut, diaturlah prosedur dan langkah-langkah kegiatan sebagai berikut :

* **Persyaratan Umum bagi Calon Karyawan**

UD. Tiga Mutiara menerapkan syarat-syarat umum bagi calon karyawan sesuai dengan UU Ketenagakerjaan. Syarat-syarat umum tersebut adalah sebagai berikut :

1. sehat jasmani dan rohani;
2. berusia minimal 18 tahun.

Karyawan tetap yang bekerja di UD. Tiga Mutiara berjumlah 20 orang, bekerja mulai jam 9 pagi sampai pukul 5 sore, penggajian dilakukan perminggu dengan absensi perhari. Minggu libur bila mengalami peningkatan pesanan perusahaan hari minggu masuk namun hanya bekerja mulai jam 12 siang Sampai jam 5 sore, dan juga menarik warga sekitar yang ingin bekerja, menjadi karyawan tambahan untuk mencapai target yang ditentukan.

### Aspek Pemasaran dalam Perusahaan

**Jenis Produk dan Wilayah Pemasaran**

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidup usahanya, untuk berkembang serta mendapatkan laba. Dalam hal ini kegiatan pemasaran ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa kepada konsumen. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung kepada keahlian pengusaha dibidang pemasaran, operasional, sumber daya manusia dan bidang lainnya. Selain itu juga harus diperhatikan kemampuan pengusaha untuk mengkombinasikan fungsi-fungsi tersebut agar usaha perusahaan dapat berjalan dengan lancar.

Tujuan didirikannya perusahaan umumnya adalah memperoleh laba semaksimal mungkin dengan meningkatkan penjualan. Untuk dapat mencapai tujuan suatu perusahaan dipengaruhi oleh kinerja perusahaan dalam memasarkan produknya. Perusahaan mampu menarik daya beli para konsumen dan menjual produknya dengan harga yang diinginkan perusahaan pada tingkat kualitas yang diharapkan, akan mampu mengatasi tantangan dari para pesaing terutama dalam bidang pemasaran. Maka dari itu untuk menarik para konsumen agar melakukan pembelian maka perusahaan harus dapat menerapkan strategi pemasaran sesuai dengan kondisi pasar yang dihadapi. Keberhasilan strategi pemasaran dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu Analisa lingkungan dan riset pasar, penentuan produk, penetapan harga, promosi dan distribusi. Umumnya peningkatan jumlah penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan dipengaruhi oleh dua faktorya itu faktor internal perusahaan (hal-halyang dapat dikendalikan oleh perusahaan misalnya mutu produk, kemasan, harga, dan lain-lain) dan faktor eksternal perusahaan (hal-hal yang berada diluar jangkauan perusahaan, misalnya globalisasi, teknologi, diregulasi, selera, situasi, politik, dan lain-lain).

(UD. Tiga Mutiara) sebagai perusahaan produksi tepung tapioka didirikan sejak tahun 2005 selalu ikut berpartisipasi dalam memenuhi kebutuhan pokok masyrakat. Dalam melakukan pemasaran UD.Tiga Mutiara hanya menjual produknya kepada para pelanggan yang telah memesan tepung tapioka di wilayah Jawa Tengah dan Jawa Timur.

*Alur Pendistribusian*

*Alur Pemasaran*

### Aspek Keuangan UD Tiga Mutiara

Keuangan “UD Tiga Mutiara” masih sederhana dan belum merinci seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Dalam melakukan perhitungan harga pokok produksi usaha tepung tapioka ini hanya berfokus pada bahan baku dan tenaga kerja saja. Melakukan tutup buku setiap 3 minggu sekali, sistem penggajiannya 1 minggu sekali sebesar 700.000 untuk 20 karyawan tetap, estimasi per 3 minggu UD. Tiga Mutiara dapat melakukan transaksi sebagai berikut:

**Pembelian bahan baku ketela pohon**

Rata – rata harga ketela pohon Rp. 850,-/kg

Rata – rata pembelian ketela per 3 minggu 195.000 kg

Biaya angkut pembelian ketela Rp. 250,-/kg

***Harga total bahan baku selama 3 minggu :***

195.000 kg x Rp. 850.-/kg **= Rp 165.750.000**

***Biaya angkut bahan baku :***

195.000 kg x Rp. 250,-/kg = **Rp. 48.750.000**

***Total harga pembelian bahan baku :***

Rp. 165.750.000 + Rp. 48.750.000 = **Rp. 214.500.000**

Dari pembelian tersebut dapat menghasilkan sekitar 138.450 kg tepung tapioka, harga tepung tapioka super Rp. 4000,-/kg . Sisa yang tak terpakai/ampas sekitar 56.500 kg / 707 sak . Ampas ketela dijual sekitar Rp. 25.000 /sak, satu sak berisi sekitar 80 kg ampas. Pada saat produksi membutuhkan solar sebanyak 820 liter per 3 minggu. Perawatan mesin Rp. 300.000 per 3 minggu sekali. Biaya untuk menggaji karyawan sebesar Rp.400.000 per minggu.

**Penjualan tepung tapioka**

***Hasil produksi tepung :***

138.450 kg x Rp. 4000,-/kg = Rp. 533.800.000,-/ 3 minggu

Biasanya tepung hasil produksi langsung di ambil pelanggan jika proses produksi telah selesai setiap harinya.

***Hasil penjualan ampas :***

707 sak x Rp. 25.000,- = Rp. 17.675.000,- /3 minggu



 

#### **DFD level 0**

# BAB III

# PENUTUP

## Kesimpulan

Pada praktikum ini dilakukan pembuatan tepung tapioka dari ketela pohon. Dengan menggunakan bahan bakul sebesar Rp. 214.500.000 mampu melakukan proses pembuatan tepung tapioka. Dan menghasilkan tepung tapioka sebesar Rp. 533.800.000 dikurangi biaya – biaya yang meliputi biaya operasional pabrik, seperti tenaga kerja, perbaikan mesin, bahan baku, dll

Pengelolaan produksi sudah teratur, namun masih ada kekurangan dalam sistem perusahaan yaitu

* + Pencatatan masih kurang rapi, dan belum terkomputerisasi.
  + Belum ada pemisahaan dalam fungsi kas dan fungsi akuntansi , masih dilakukan pada satu bagian.
  + Jam kerja karyawan belum teratur
  + Fungsi penjualan harus di pisahkan dari bagian pemasaran
  + Fungsi gudang harus di pisahkan dari bagian produksi
  + Produk yang di hasilkan merupak produk seetngah jadi

## Saran

* + Agar mendapat nilai tambah yang lebih besar, pengrajin tepung tapioka sebaiknya tidak menjual semua tepung tapioka yang dihasilkan dalam bentuk mentah. Pengrajin bisa mengolah terlebih dulu sebagian tepung tapioka menjadi produk jadidan kemudian dijual dalam bentuk olahan jadi sehingga nilainya akan meningkat.
  + Pengrajin tepung tapioka sebaiknya juga mengolah limbah cair dari pengolahan tepung tapioka menjadi nata de cassava agar nilai tambah yang didapat semakin besar.
  + Perusahaan tepung tapioka juga harus menambah karyawan agar produksi tepung yang dihasilkan bertambah.
  + Pencatatan harus terkomputerisasi sehingga memudahakan dalam mencari informasi.
  + Adanya pembagian pada bagian keuangan dengan ditambah bagian akuntansi dan bagian kas.
  + Ditambahkan bagian pejualan agar lebih efektif
  + Ditambahkan bagian gudang agar lebih efektif dan rapi dalam kegiatan produksi

# Daftar Pustaka

Mulyadi. 2013. Sistem Akuntansi. Jakarta : Salemba Empat

*https://fairuzelsaid.wordpress.com/2010/01/08/analisis-sistem-informasi-diagram-alir-data-dad-data-flow-diagramdfd/*

# LAMPIRAN

# 



