

BAB 1

PENDAHULUAN

Bab 1 memuat mengenai latar belakang penelitian yang menjelaskan masalah yang sedang dialami pada suatu objek penelitian. Selain itu, pada Bab 1 ini juga terdiri dari rumusan masalah, tujuan penelitian, dan batasan masalah.

1.1 Latar Belakang

Sistem terintegrasi merupakan suatu rangkaian proses yang dapat menghubungkan beberapa komponen. Menurut Maynard (2000), sistem terintegrasi terdiri dari komponen manusia, mesin, uang, material, metode, informasi, dan energi. Setiap komponen tersebut saling terhubung sehingga tanpa adanya salah satu komponen tersebut maka aktivitas yang terdapat pada suatu sistem terintegrasi dapat terganggu atau tidak berjalan dengan lancar. Menurut Laudon (2007), terdapat 4 aktivitas utama pada suatu sistem terintegrasi, yaitu aktivitas yang berkaitan dalam memproduksi suatu barang atau jasa, aktivitas menjual barang atau jasa, aktivitas dalam mengelola keuangan, dan aktivitas dalam mengelola sumber daya manusia. Dari suatu rangkaian aktivitas yang dilakukan tersebut, maka akan saling terhubung satu dengan yang lain dengan berbagai cara agar suatu tujuan dapat dicapai.

Dalam mendirikan suatu usaha maka terdapat tujuan yang akan dicapai yaitu adanya penjualan. Suatu usaha didirikan dengan maksud untuk mendapatkan keuntungan dari adanya suatu penjualan. Menurut Zainurossalamia (2020), penjualan merupakan suatu aktivitas dalam menawarkan produk kepada konsumen dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Jika tidak ada konsumen maka tidak akan terjadi suatu penjualan, dan jika hal ini berlangsung lama maka akan mengalami kerugian atau penurunan pemasukan dalam suatu usaha tersebut.

Suatu perusahaan dalam melakukan aktivitas manufaktur, maka akan membutuhkan sumber daya. Dimana hal tersebut bertujuan untuk melakukan proses produksi yang berasal dari bahan baku menjadi produk jadi, seperti: perusahaan mengeluarkan uang untuk membayar gaji para pekerja, membeli bahan baku, dan biaya *overhead* yang dapat menunjang dalam proses produksi. Sehingga pada aktivitas ini perusahaan perlu mempersiapkan modal yang cukup karena belum mendapatkan pemasukan. Sehingga salah satu cara agar suatu perusahaan tersebut memperoleh pendapatan

yaitu perlu menyusun model bisnis terlebih dahulu agar dapat melakukan penjualan produk dan mencapai tujuan dalam memperoleh keuntungan. Dengan menyusun model bisnis maka dapat mengoptimalkan kinerja sumber daya yang ada sehingga dapat menawarkan nilai yang lebih baik kepada konsumen. Selain itu, juga dapat memastikan adanya kecocokan antara produk dan pasar. Dimana ini berhubungan antara dua bagian segmen yaitu pelanggan, dan proposisi nilai dari produk yang ditawarkan. Apabila suatu perusahaan tidak mengetahui batasan apa yang diinginkan oleh konsumen, maka dapat mengakibatkan produk tidak dapat terjual secara maksimal, dan pendapatan perusahaan menjadi tidak optimal. Apabila produk yang dihasilkan tersebut tidak laku terjual maka suatu perusahaan tidak mendapatkan pemasukan, dan tidak dapat melakukan produksi kembali dikarenakan stok produk tersebut masih tersedia. Hal ini dapat mengakibatkan penurunan pendapatan pada perusahaan tersebut.

Pabrik Gula Banasari merupakan suatu industri mikro yang terletak di Banguntapan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pabrik ini memproduksi gula jawa dengan 3 varian yang berbeda dengan menggunakan campuran bahan baku yang berbeda pula. Dalam setiap melakukan produksi dalam pembuatan gula jawa, maka pabrik gula ini menghasilkan 200 kilogram dalam sekali produksi. Berdasarkan observasi yang mulai dilakukan tanggal 14 September 2022, terdapat 3 *stakeholder* yang diwawancarai yaitu pemilik, pekerja, dan konsumen. Dari hasil wawancara diperoleh beberapa hasil sebagai berikut :

a. Pemilik

Pemilik Pabrik Gula Banasari memiliki tanggung jawab dalam mengelola tenaga kerja, operasional produksi, keuangan, dan juga pemasaran. Kemudian pabrik ini memiliki 3 pekerja yang bertanggung jawab di bagian produksi, pengemasan hingga produk siap dijual kepada konsumen. Selama melakukan produksi gula jawa, pemilik memiliki beberapa kendala atau permasalahan seperti terjadi penurunan penjualan. Menurut pemilik Pabrik Gula Banasari, hal ini disebabkan karena produk dari pabrik gula ini belum banyak diketahui oleh masyarakat sehingga pemilik perlu berupaya untuk menawarkan *door to door* ke pemilik bisnis. Kemudian konsumen merasa terlalu mahal jika dibandingkan pada saat konsumen membeli gula jawa yang berada pabrik gula lainnya. Setelah itu, perubahan cuaca juga dapat berpengaruh pada jumlah

bahan baku yang digunakan dalam pembuatan gula jawa. Jika pada musim hujan maka jumlah bahan baku nira yang digunakan dalam pembuatan gula jawa akan melimpah. Namun, sebaliknya jika musim kemarau maka jumlah bahan baku nira yang digunakan sebagai bahan baku dalam pembuatan gula jawa ini hanya sedikit. Penurunan penjualan di pabrik ini menyebabkan kinerja para pekerja menjadi kurang produktif dan tidak dapat melakukan produksi secara rutin.

b. Pekerja

Pabrik Gula Banasari memiliki pekerja sebanyak 3 orang, dimana pekerja tersebut memiliki tanggung jawab di bagian produksi hingga produk jadi, dan melakukan pengemasan hingga produk siap dijual kepada konsumen. Selama melakukan produksi gula jawa, pekerja memiliki beberapa kendala atau permasalahan seperti kinerja para pekerja menjadi kurang produktif dimana para pekerja tidak dapat melakukan produksi gula jawa secara rutin yang disebabkan karena *stock* dari pabrik gula ini masih tersedia dan belum laku terjual. Jika pabrik gula ini melakukan produksi kembali maka akan terjadi penumpukan *stock* yang berlebih. Kemudian menurut pekerja Pabrik Gula Banasari, perubahan cuaca juga berdampak pada jumlah bahan baku yang digunakan dalam pembuatan gula jawa. Jika pada musim hujan maka para pekerja dapat melakukan produksi gula jawa dengan skala yang lebih banyak jika dibandingkan dengan musim kemarau. Hal tersebut dikarenakan jumlah bahan baku nira yang digunakan dalam pembuatan gula jawa lebih melimpah bila dibandingkan pada musim kemarau yang jumlah bahan baku nira lebih sedikit.

c. Konsumen

Pabrik Gula Banasari memiliki berbagai konsumen baik yang berada di Yogyakarta, Magelang, maupun Semarang. Berikut ini beberapa konsumen yang berada di Pabrik Gula Banasari yaitu seperti Gudeg Bu Slamet Semarang, Jenang Bu Tun Magelang, Dawet Baleasah, Sembako Induk Beras, Toko Amanda Swalayan, Jamu Jawa, Gudeg Mercon, Degan Handayani, dan Bumbu pecel sugiwaras. Alasan para konsumen melakukan pembelian produk gula jawa di Pabrik Gula Banasari karena cita rasa gula jawa yang di produksi oleh Pabrik Gula Banasari itu berbeda, lebih enak dan pas untuk dijadikan campuran olahan bahan makanan maupun minuman. Namun, selama melakukan pembelian gula jawa di Pabrik Gula Banasari para konsumen memiliki kendala atau permasalahan seperti harga yang diberikan terlalu mahal dimana

terdapat pesaing yang menawarkan dengan harga lebih murah dan kualitas yang diberikan mirip. Kemudian kurangnya variasi dalam segi dimensi dari produk gula jawa yang diproduksi, dimana produk saat ini memiliki dimensi serta bentuk yang cenderung berukuran sedang saja.

Diketahui bahwa permasalahan yang terdapat di Pabrik Gula Banasari yaitu terkait dengan penurunan penjualan, terkait kinerja para pekerja menjadi kurang produktif karena produk masih tersedia dan belum laku terjual, serta apabila melakukan produksi kembali maka akan terjadi penumpukan *stock* yang berlebih, dan terkait pada ketersediaan bahan baku nira yang fluktuatif disebabkan karena perubahan cuaca dan faktor alam.

Setelah mengetahui beberapa permasalahan dari masing-masing *stakeholder*, kemudian peneliti melakukan diskusi dengan pemilik pabrik gula mengenai permasalahan yang perlu untuk diselesaikan terlebih dahulu yaitu mengenai penurunan penjualan. Permasalahan tersebut penting untuk diselesaikan karena jika Pabrik Gula Banasari ini mengalami penurunan penjualan, maka dapat berdampak pada kinerja para pekerja menjadi kurang produktif, kemudian tidak dapat melakukan produksi secara rutin dikarenakan jumlah *stock* dari pabrik gula ini masih tersedia dan belum laku terjual.

1.2 Penelusuran Masalah

Pabrik Gula Banasari merupakan suatu industri mikro yang terletak di Banguntapan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pabrik ini memproduksi gula jawa dengan 3 varian yang berbeda dengan menggunakan campuran bahan baku yang berbeda pula. Dalam setiap melakukan produksi dalam pembuatan gula jawa, maka pabrik gula ini menghasilkan 200 kilogram dalam sekali produksi. Konsumen yang diinginkan oleh pabrik gula ini merupakan konsumen yang melakukan pembelian gula jawa dalam volume yang besar. Kemudian saat menggunakan produk gula jawa dapat dijadikan sebagai campuran dari olahan bahan makanan maupun minuman. Berikut ini beberapa konsumen yang berada di Pabrik Gula Banasari yaitu seperti Gudeg Bu Slamet Semarang, Jenang Bu Tun Magelang, Dawet Baleasah, Sembako Induk Beras, Toko Amanda Swalayan, Jamu Jawa, Gudeg Mercon, Degan Handayani, dan Bumbu pecel sugiwaras. Namun juga terdapat beberapa konsumen seperti Ayam

Penyet Surabaya, dan RS. PKU Muhammadiyah yang sudah tidak melakukan pembelian di Pabrik Gula Banasari. Dimana konsumen tersebut pada awal pembelian sebesar 2 ton pada setiap minggunya, kemudian menurun menjadi 1,5 ton pada setiap minggunya, menurun lagi menjadi 500 kg pada setiap minggunya, dan akhirnya tidak melakukan pembelian kembali di Pabrik Gula Banasari. Alasan konsumen tersebut tidak melakukan pembelian kembali di Pabrik Gula Banasari adalah adanya virus covid-19 yang menyebabkan usaha dan koperasi menjadi sepi konsumen, kemudian konsumen menganggap harga yang diberikan terlalu tinggi bila dibandingkan dengan pabrik gula lainnya.

Pabrik Gula Banasari ini merupakan pabrik yang memproduksi gula jawa dengan memiliki 3 varian bahan baku yang berbeda. Pada tipe pertama dengan menggunakan setengah gula asli dicampur dengan setengah gula pasir rafinasi dan ditambahkan dengan nira. Harga jual dari gula jawa varian tipe yang pertama yaitu sebesar Rp. 13.500 per kilogramnya. Kemudian tipe kedua dengan menggunakan gula petani dan dicampurkan dengan glukosa *liquid*. Harga jual dari gula jawa varian tipe yang kedua yaitu sebesar Rp. 15.000 per kilogramnya. Terakhir, tipe ketiga dengan membeli gula petani yang hanya mengandung 5-10% gula pasir dalam sekali produksinya memiliki harga jual sebesar Rp. 20.000 per kilogramnya. Pabrik ini memiliki 3 karyawan dalam produksi, dan 1 pemilik yang mengelola tenaga kerja, operasional produksi, keuangan, dan juga pemasaran. Berdasarkan observasi yang mulai dilakukan pada tanggal 14 September 2022, maka terdapat beberapa permasalahan yaitu terkait dengan penurunan penjualan, terkait kinerja para pekerja menjadi kurang produktif, dan terkait pada ketersediaan bahan baku nira yang fluktuatif disebabkan karena perubahan cuaca dan faktor alam.

Berdasarkan paragraf yang telah dijelaskan diatas dan hasil wawancara *stakeholder*, permasalahan yang dianggap penting oleh para *stakeholder* mengenai permasalahan penurunan penjualan. Kemudian peneliti mencari tahu akar penyebab dari suatu permasalahan yang berada di Pabrik Gula Banasari ini. Berdasarkan hasil dari wawancara *stakeholder*, diperoleh beberapa faktor yang menyebabkan penjualan menurun dari beragam perspektif *stakeholder*. Menurut perspektif konsumen, hal tersebut disebabkan karena kurangnya variasi dalam segi dimensi dari produk gula jawa yang diproduksi dimana produk saat ini memiliki dimensi yang cenderung

berukuran sedang saja. Menurut perspektif pemilik, hal tersebut disebabkan karena produk dari pabrik gula ini belum banyak diketahui oleh masyarakat sehingga pemilik perlu berupaya untuk menawarkan secara *door to door* ke pemilik bisnis yang ingin mengolah makanan maupun minuman dengan menggunakan campuran produk gula jawa. Kemudian konsumen menganggap harga di pabrik gula ini terlalu mahal. Pertimbangan pemilik mengenai harga yang diberikan oleh konsumen karena pabrik gula ini lebih mementingkan kualitas bahan baku dalam produksi gula jawa untuk menghasilkan cita rasa yang khas dan berbeda.



Gambar 1.1. Varian Gula Jawa di Pabrik Gula Banasari



Gambar 1.2. Glukosa *Liquid* Bahan Baku dalam Pembuatan Gula Jawa



Gambar 1.3. *Dextrose Monohydrate* Bahan Baku dalam Pembuatan Gula Jawa



Gambar 1.4. Gula Pasir Rafinasi Bahan Baku dalam Pembuatan Gula Jawa

1.2.1. Wawancara Pemilik Pabrik Gula Banasari

Wawancara dengan pemilik Pabrik Gula Banasari dilakukan untuk mendapatkan informasi secara mendalam dari suatu permasalahan yang ada, dan mengetahui akar penyebab dari permasalahan dalam penurunan penjualan di Pabrik Gula Banasari. Tabel 1.1. merupakan hasil wawancara dengan pemilik Pabrik Gula Banasari.

Tabel 1.1. Wawancara dengan Pemilik Pabrik Gula Banasari

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apasaja varian gula jawa yang diproduksi?	<p>Tipe pertama menggunakan bahan baku setengah gula asli dicampur dengan setengah gula pasir rafinasi dan ditambahkan dengan nira.</p> <p>Tipe kedua menggunakan bahan baku gula petani dan dicampurkan dengan glukosa <i>liquid brix 85</i>.</p> <p>Tipe ketiga merupakan gula petani dengan kandungan bahan baku 5-10% gula pasir.</p>
2.	Berapakah harga jual untuk setiap varian gula jawa tersebut? (harga fluktuatif)	<p>Tipe pertama Rp. 13.500,-</p> <p>Tipe kedua Rp. 15.000,-</p> <p>Tipe ketiga Rp. 20.000,-</p>
3.	Bagaimana proses produksi gula jawa?	<p>Dimulai dari merebus gula pasir dengan air nira kelapa, kemudian setelah mendidih masukan gula jawa asli atau petani, tunggu sampai agak kental, dilanjutkan masukan glukosa <i>liquid brix 85</i> dan aduk hingga merata, setelah merata berikan <i>dextrose monohydrate</i> dan tunggu sampai kental, setelah kental pindahkan hasil masakan ke wajan lainnya, aduk sampai kental dan siap dicetak, tuangkan ke dalam cetakan, tunggu sampai mengeras dan keluarkan dari cetakannya biarkan sampai agak dingin, dan terakhir <i>packing</i> gula jawa.</p>

Tabel 1.1. Wawancara dengan Pemilik Pabrik Gula Banasari Lanjutan

No.	Pertanyaan	Jawaban
4.	Apa saja bahan baku yang digunakan dalam memproduksi gula jawa?	<ul style="list-style-type: none"> - Nira - <i>Dextrose Monohydrate</i> - Gula Pasir Rafinasi - <i>Glucose liquid brix 85</i>
5.	Berapa jumlah kapasitas produksi dalam sekali memproduksi gula jawa?	Jumlah kapasitas produksi 200 kilogram dalam sekali produksi gula jawa
6.	Bagaimana pembagian <i>jobdesk</i> yang terdapat di Pabrik Gula Banasari?	Pemilik yang mengelola tenaga kerja, operasional produksi, keuangan, dan juga pemasaran. Kemudian terdapat 3 karyawan di bagian produksi, dan pengemasan produk.
7.	Bagaimana cara melakukan pemasaran dalam produk gula jawa?	<ul style="list-style-type: none"> - Pemilik berupaya menawarkan produknya secara <i>door to door</i> kepada pemilik bisnis. - Terdapat <i>platform</i> sosial media yang digunakan seperti <i>Whatsapp</i>, <i>Facebook</i>, dan <i>Olx</i>. Namun sekarang <i>facebook</i> sudah tidak aktif.

Tabel 1.1. Wawancara dengan Pemilik Pabrik Gula Banasari Lanjutan

No.	Pertanyaan	Jawaban
8.	Masalah apa saja yang terdapat di Pabrik Gula Banasari?	<ul style="list-style-type: none"> - Masalah penurunan penjualan karena konsumen merasa terlalu mahal jika dibandingkan dengan pabrik lain, dan produk belum banyak diketahui oleh masyarakat. - Perubahan cuaca yang dapat berpengaruh pada jumlah bahan baku yang digunakan dalam pembuatan gula jawa. - Kinerja para pekerja menjadi kurang produktif dan tidak dapat melakukan produksi gula jawa secara rutin disebabkan karena <i>stock</i> dari pabrik gula ini masih tersedia dan belum laku terjual.
9.	Apakah masalah utama yang harus segera diselesaikan?	Masalah penurunan penjualan.
10.	Mengapa masalah tersebut bisa terjadi?	<ul style="list-style-type: none"> - Adanya pandemi Covid-19 - Adanya banyak pesaing baru - Produk gula jawa ini belum banyak diketahui oleh masyarakat

Tabel 1.1. Wawancara dengan Pemilik Pabrik Gula Banasari Lanjutan

No.	Pertanyaan	Jawaban
11.	Apasaja dampak yang ditimbulkan jika terjadi penurunan penjualan?	Maka dapat berdampak pada kinerja para pekerja menjadi kurang produktif, level produksi menjadi tidak rutin, dan tidak adanya penjadwalan produksi secara tetap dikarenakan jumlah <i>stock</i> produk gula jawa di pabrik ini masih banyak tersedia.
12.	Bagaimana solusi ketika terjadi penurunan penjualan?	Tetap bertahan dalam melakukan penjualan gula jawa, dan memberikan potongan harga dalam pemesanan partai besar.



1.2.2. Wawancara Pekerja Pabrik Gula Banasari (Bagian Produksi)

Wawancara dengan pekerja Pabrik Gula Banasari dilakukan untuk mendapatkan informasi dari suatu permasalahan yang ada, dan mengetahui penyebab dari masalah penurunan penjualan di pabrik gula tersebut. Tabel 1.2. merupakan hasil wawancara dengan pekerja Pabrik Gula Banasari.

Tabel 1.2. Wawancara dengan Pekerja Pabrik Gula Banasari

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Masalah apa saja yang terdapat di Pabrik Gula Banasari?	<ul style="list-style-type: none">- Masalah penurunan penjualan yang menyebabkan kinerja para pekerja menjadi kurang produktif, dan tidak adanya penjadwalan produksi secara tetap karena masih banyak <i>stock</i> di pabrik ini yang belum laku terjual.- Perubahan cuaca berdampak pada jumlah bahan baku nira.
2.	Apakah masalah utama yang harus segera diselesaikan?	Masalah penurunan penjualan agar kinerja para pekerja menjadi lebih produktif dan adanya penjadwalan produksi secara tetap.
3.	Apasaja dampak yang ditimbulkan jika produk belum laku terjual?	Terjadi penumpukan <i>stock</i> yang berlebih dan para pekerja tidak dapat melakukan produksi kembali.
4.	Bagaimana ketika terjadi stok yang berlebih?	Kinerja para pekerja menjadi kurang produktif, dan tidak adanya penjadwalan produksi secara tetap pada pekerja.

Tabel 1.2. Wawancara dengan Pekerja Pabrik Gula Banasari Lanjutan

No.	Pertanyaan	Jawaban
5.	Bagaimana solusi ketika terjadi masalah utama tersebut?	Tetap melakukan penjualan gula jawa sesuai dengan permintaan yang diinginkan oleh konsumen.

1.2.3. Wawancara Konsumen Pabrik Gula Banasari

Wawancara dengan konsumen Pabrik Gula Banasari dilakukan untuk mendapatkan informasi dari suatu permasalahan yang ada, dan mengetahui penyebab dari masalah yang ada di pabrik gula tersebut menurut perspektif konsumen. Tabel 1.3. merupakan hasil wawancara dengan konsumen Pabrik Gula Banasari.

Tabel 1.3. Wawancara dengan Konsumen Pabrik Gula Banasari

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa alasan membeli gula jawa di Pabrik Gula Banasari?	Karena rasa gula jawa yang di produksi oleh Pabrik Gula Banasari enak, kualitas terjamin, gulanya murni, dan pas untuk dijadikan campuran olahan bahan makanan maupun minuman.
2.	Apa kelebihan produk gula jawa di Pabrik Gula Banasari bila dibandingkan dengan yang lain?	Rasa dari produk gula jawa yang di produksi oleh Pabrik Gula Banasari itu berbeda, kualitas terjamin, cocok dan enak bila dijadikan campuran olahan bahan makanan dan minuman.

Tabel 1.3. Wawancara dengan Konsumen Pabrik Gula Banasari Lanjutan

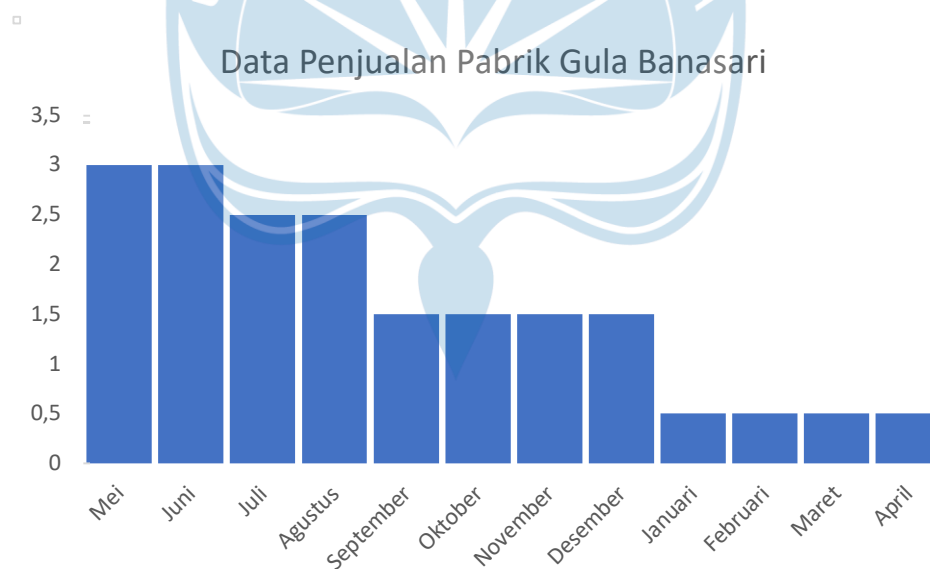
No.	Pertanyaan	Jawaban
3.	Seberapa sering membeli produk gula jawa di Pabrik Gula Banasari?	Setiap bulan melakukan pembelian produk gula jawa di Pabrik Gula Banasari satu hingga tiga kali.
4.	Seberapa banyak dalam sekali melakukan pembelian di Pabrik Gula Banasari?	3-10 Plastik atau 30-100 kilogram.
5.	Apakah ada kekurangan selama melakukan pembelian di Pabrik Gula Banasari?	Ya, ada kekurangan dalam melakukan pembelian di Pabrik Gula Banasari.
6.	Apasaja kekurangan dalam melakukan pembelian di Pabrik Gula Banasari?	Bentuk dari produk gula jawa terlalu besar dan kurangnya variasi dalam segi dimensi.
7.	Apakah saran untuk memperbaiki kekurangan yang terdapat di Pabrik Gula Banasari?	Terdapat pilihan dalam segi dimensi gula jawa, dan menjaga kualitas saat ini.

1.2.4. Data Penjualan Pabrik Gula Banasari

Data penjualan di Pabrik Gula Banasari berisikan kumpulan informasi yang terkait dengan transaksi penjualan konsumen dalam kurun waktu tertentu. Tabel 1.4. merupakan data penjualan konsumen di Pabrik Gula Banasari dalam kurun waktu 12 bulan pada bulan Mei 2022 hingga bulan April 2023 dan Gambar 1.5 merupakan histogram data penjualan di Pabrik Gula Banasari.

Tabel 1.4. Data Penjualan Pabrik Gula Banasari

Bulan	Data Penjualan
Mei 2022	3 ton
Juni 2022	3 ton
Juli 2022	2,5 ton
Agustus 2022	2,5 ton
September 2022	1,5 ton
Oktober 2022	1,5 ton
November 2022	1,5 ton
Desember 2022	1,5 ton
Januari 2023	0,5 ton
Februari 2023	0,5 ton
Maret 2023	0,5 ton
April 2023	0,5 ton



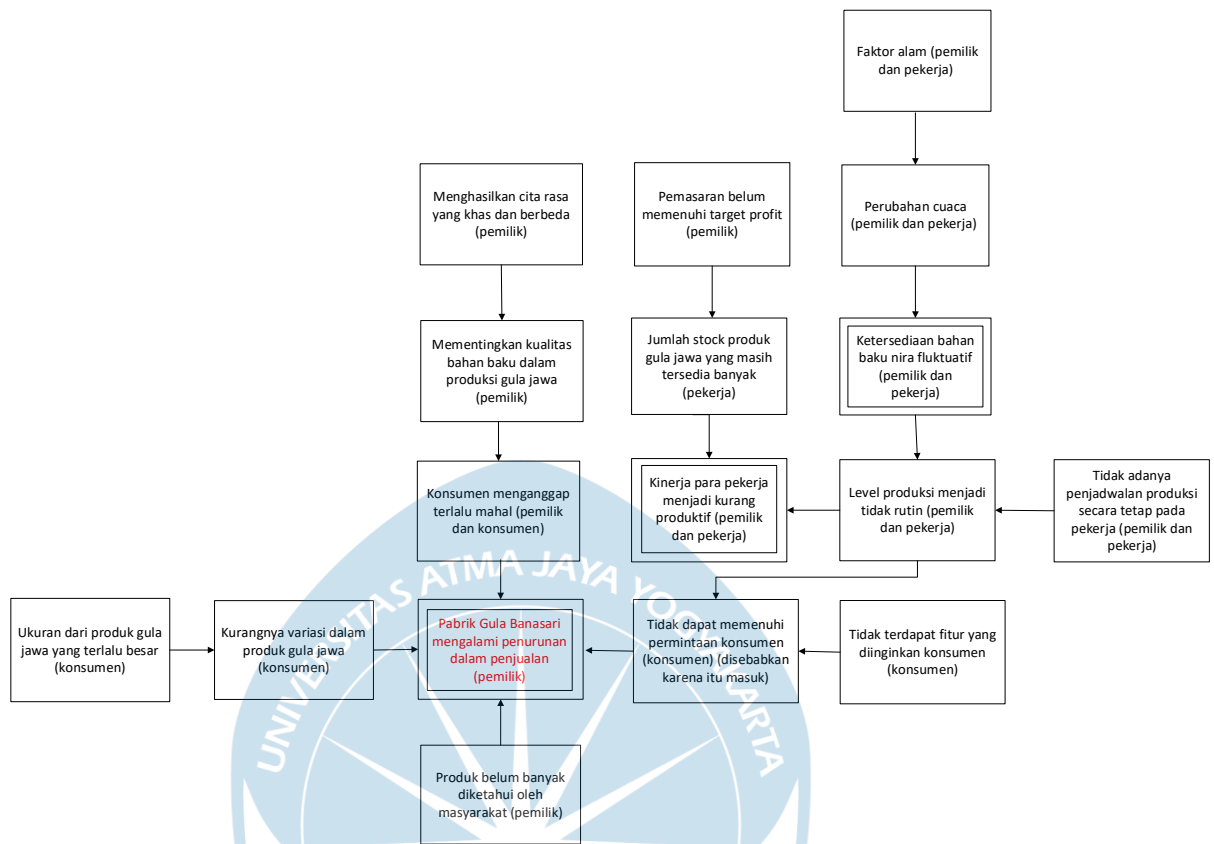
Gambar 1.5 Histogram Data Penjualan di Pabrik Gula Banasari

1.2.5. Diagram *Interrelasi*

Pada penelitian ini menggunakan diagram *interrelasi* untuk dapat memecahkan suatu permasalahan yang rumit. Dengan adanya diagram ini dapat membantu dalam menjelaskan hubungan yang logis mengenai sebab dan akibat. Untuk menggunakan

diagram ini harus memahami terlebih dahulu mengenai beberapa hubungan antara beberapa hal yang terkait dalam permasalahan yang paling banyak dipilih yaitu penurunan penjualan gula jawa. Kemudian dengan menggunakan diagram ini dapat membantu dalam melakukan identifikasi mengenai akar permasalahan yang berada di Pabrik Gula Banasari.

Setelah mengetahui yang paling banyak dipilih dan melakukan diskusi dengan pemilik pabrik gula mengenai permasalahan yang perlu untuk diselesaikan terlebih dahulu yaitu mengenai penurunan penjualan. Setelah itu, peneliti mencari tahu akar penyebab dari suatu permasalahan yang berada di Pabrik Gula Banasari ini. Jika Pabrik Gula Banasari mengalami penurunan penjualan, maka hal tersebut disebabkan oleh beberapa faktor dari perspektif berbagai *stakeholder*. Menurut perspektif konsumen, hal tersebut disebabkan karena kurangnya variasi dalam produk gula jawa dimana hal tersebut disebabkan karena ukuran dari produk gula jawa yang ada saat ini terlalu besar. Kemudian disebabkan karena pabrik gula ini tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. Hal tersebut disebabkan karena tidak terdapat fitur yang diinginkan oleh konsumen. Menurut perspektif pemilik, hal tersebut disebabkan karena konsumen menganggap harga di pabrik gula ini terlalu mahal, konsumen menyebutkan hal tersebut disebabkan karena pabrik gula ini lebih mementingkan kualitas bahan baku dalam produksi gula jawa. Hal tersebut penting untuk dilakukan oleh Pabrik Gula Banasari sebab untuk menghasilkan cita rasa yang khas dan berbeda. Setelah itu, produk dari pabrik gula jawa ini belum banyak diketahui oleh masyarakat. Sehingga permasalahan mengenai penurunan penjualan penting untuk diselesaikan terlebih dahulu karena perspektif berbagai *stakeholder* menuju pada permasalahan tersebut. Gambar 1.7. menunjukkan diagram *interrelasi* pada permasalahan penurunan penjualan di Pabrik Gula Banasari.



Gambar 1.6. Diagram Interrelasi

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan tahap penelusuran masalah maka dapat diketahui bahwa permasalahan di Pabrik Gula Banasari adalah perusahaan mengalami penurunan penjualan semenjak covid hingga saat ini sehingga perusahaan ingin meningkatkan penjualan.

1.4 Tujuan Penelitian

Pada penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan usulan solusi meningkatkan penjualan di Pabrik Gula Banasari sebesar 1 ton per bulan.

1.5 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah penelitian untuk menyelesaikan masalah diatas yaitu :

- Penelitian ini dilakukan pada produk gula jawa.
- Penelitian ini dilakukan pada 3 varian produk gula jawa.