



PENGELOLAAN PERSEDIAAN BAHAN BAKU BISNIS SIOMAY



**ICA MARISA
PATHUR ROPIK
ALIF VIANA
GUSTIAN DJUANDA**

Editor :

Assoc prof DR.GUSTIAN DJUANDA , S.E., MM

PENGELOLAAN PERSEDIAAN BAHAN BAKU BISNIS SIOMAY

Ica Marisa
Pathur Ropik
Alif Viana
Gustian Djuanda



TAHTA MEDIA GROUP

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

**PENGELOLAAN PERSEDIAAN BAHAN BAKU
BISNIS SIOMAY**

Penulis:
Ica Marisa
Pathur Ropik
Alif Viana
Gustian Djuanda

Desain Cover:
Tahta Media

Editor:
Assoc Prof Dr. Gustian Djuanda, S.E., MM.

Proofreader:
Tahta Media

Ukuran:
v,68, Uk: 15,5 x 23 cm

QRCBN: 62-415-2704-978

Cetakan Pertama:
Desember 2023

Hak Cipta 2023, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2023 by Tahta Media Group
All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT TAHTA MEDIA GROUP
(Grup Penerbitan CV TAHTA MEDIA GROUP)
Anggota IKAPI (216/JTE/2021)

KATA PENGANTAR

Bisnis kuliner siomay adalah perpaduan yang sempurna antara seni memasak dan kreativitas kuliner yang tak terbatas. Salah satu fondasi penting untuk mencapai kesuksesan dalam berbisnis siomay adalah pengelolaan persediaan bahan baku yang cerdas dan efisien. Kami memahami betapa pentingnya bahan baku yang berkualitas dan konsisten dalam menciptakan siomay. Dalam buku ini, kami akan memberikan pemahaman melalui berbagai aspek penting dalam pengelolaan persediaan bahan baku untuk bisnis siomay.

Buku ini di tulis dengan harapan dapat menjadi pedoman yang bermanfaat dalam mengelola persediaan bahan baku siomay dengan lebih baik. Semua informasi yang disajikan didasarkan pada praktik terbaik dalam industri kuliner dan manajemen persediaan.

Semoga buku ini bermanfaat bagi para pembaca, khususnya bagi UMKM bisnis siomay dan peneliti yang mempelajari tentang pengelolaan persediaan bahan baku dalam bisnis.

Penulis

DAFTAR ISI

Kata Pengantar.....	iv
Daftar Isi.....	v
Bab I Pendahuluan.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
Bab 2 Manajemen Keuangan.....	7
Bab 3 Manajemen Persediaan	18
3.1 Pengertian Persediaan	18
3.2 Macam-Macam Persediaan	18
3.3 Tujuan Persediaan.....	19
3.4 Menjaga Dan Semaksimal Mungkin Meningkatkan Penjualan....	20
3.5 Fungsi Persediaan	20
3.6 Manfaat Persediaan	21
3.7 Prinsip Prinsip Persediaan	22
3.8 Teknik Persediaan	23
3.9 Indikator Kinerja Persediaan	24
3.10 Hambatan Dalam Persediaan	25
3.11 Metode Perhitungan Cogs	26
Bab 4 Profil Umkm.....	30
4.1 Gambaran Umum Bisnis Siomay.....	30
4.2 Profil Umkm Bisnis Siomay	37
4.3 Peluang Bisnis Siomay	41
Bab 5 Pembahasan.....	44
5.1 Pengelolaan Persediaan Bahan Baku Siomay	44
5.2 Analisis Terhadap Persediaan Bahan Baku Siomay	46
5.3 Kendala Dan Solusi Dalam Pengelolaan Persediaan Bahan Baku Kendala.....	53
Bab 6 Kesimpulan Dan Rekomendasi.....	55
6.1 Kesimpulan Utama Pengelolaan Persediaan Bahan Baku Siomay	55
6.2 Rekomendasi Untuk Meningkatkan Bisnis Siomay	60
6.3 Saran	61
Daftar Pustaka.....	63
Profil Penulis	66

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Siomay ini berasal dari Tiongkok dan merupakan salah satu variasi dari dim sum, makanan kecil yang disajikan dalam keranjang bambu. Di Tiongkok, Ketika siomay dibawa oleh para imigran Tionghoa ke berbagai negara, termasuk Indonesia, hidangan ini dimodifikasi rasa dan penyajiannya agar sesuai dengan selera setempat. Di Indonesia, siomay biasanya disajikan dengan saus kacang dan saus pedas dan merupakan jajan kaki lima yang populer.

Siomay terdiri dari adonan berisi berbagai jenis isian yang dibungkus dalam kulit tipis yang mirip dengan pangsit. Isian siomay dapat berupa daging ayam, udang, ikan, tahu, atau campuran berbagai bahan, tergantung pada varian yang di pilih. Kulit siomay biasanya terbuat dari campuran tepung dan air sehingga memberikan tekstur kenyal saat dimasak.

Bisnis siomay telah berkembang pesat di berbagai negara, khususnya di Indonesia. Siomay sangat populer di Indonesia dan telah menjadi salah satu makanan jalanan favorit masyarakat. Anda dapat dengan mudah menemukan penjual siomay di kios makanan, gerobak makanan jalanan, restoran cepat saji, dan berbagai tempat lain. Kemudahan penyajian dan beragam varian rasa siomay menjadikannya pilihan yang populer di kalangan pelanggan yang mencari makanan yang lezat dan praktis.

Hafiludin, dkk. (2015) menemukan bahwa ikan bandeng sangat populer di kalangan masyarakat Indonesia pasalnya ikan Bandeng sangat bergizi dan mengandung protein total yang penting bagi tubuh. Nutrisi dasar pada ikan meliputi protein, lemak, nutrisi dan mineral. Daging ikan sangat banyak dan memiliki kekuatan untuk untuk rasa yang lebih lezat Berdasarkan data BPS (2016), harga ikan bandeng kerap anjlok Pada musim panen. Oleh karena itu, diperlukan inovasi produk olahan untuk meningkatkan nilai jual dan memperpanjang umur simpan ikan bandeng. Produk inovatif yang di kembangkan untuk meningkatkan nilai jual ikan bandeng. Inovasi ini dapat meningkatkan nilai penjualan dan menciptakan inovasi pada produk yang sudah terkenal.

Pada masa perkembangannya, siomay banyak diminati Masyarakat Indonesia dan mudah di temukan di pinggir jalan atau di restaurant, bahkan banyak yang menjadikannya sebagai lauk pengganti makanan sehari hari.

Siomay yang banyak di temukan di tempat jajanan ataupun tempat lain belum tersedia dalam berbagai macam rasa dan variasi. Produsen siomay di Indonesia sangat banyak karena pengolahannya yang sangat mudah dan populer di kalangan Masyarakat yang tinggi membuat adanya banyak produsen siomay di Indonesia. Banyaknya produsen siomay di Indonesia menandakan bahwa permintaan siomay semakin meningkat dan mendorong produsen untuk lebih mengembangkan produk siomay yang inovatif dengan citarasa unik tertentu.

Kewirausahaan di bidang pangan merupakan peluang usaha yang tidak pernah surut dan terus berkembang seiring perkembangan zaman. Perdebatan tentang bisnis siomay dan bisnis tidak ada habisnya. Perlu di ketahui bahwa bisnis siomay ini mungkin menawarkan peluang bisnis yang sangat menjanjikan akan sangat menarik jika kita membahas bisnis ini kedepannya namun bisnis ini, seperti bisnis lainnya, memiliki risiko. Pengusaha wajib untuk selalu tanggap terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen. Pelaku ekonomi di sektor pangan juga banyak siomay merupakan salah satu makanan yang sudah lama di gemari Masyarakat Indonesia. Siomay telah tersebar di seluruh Indonesia dan dengan tersebarnya bisnis ini munculah banyak persaingan. Tidak jarang Perusahaan sejenis yang kurang kreatif dalam mengembangkan produk bisnisnya justru gulung tikar. Untuk mencegah hal tersebut, para pengusaha melakukan inovasi agar produk yang dijualnya tetap laku di pasaran.

Dalam era globalisasi, banyak organisasi bersaing satu sama lain dalam Upaya untuk mencapai tujuan yang di harapkan dan mampu menggantikan pesaing dengan produk sejenis. Itu sebabnya Perusahaan mengadakan kontes ini dengan berbagai cara. Ketika bertahan dalam bisnis, Perusahaan dapat menerapkan strategi yang memungkinkan mereka bersaing dan bertahan. Dunia usaha dan sektor perekonomian yang sangat membutuhkan strategi untuk bersaing tidak hanya korporasi besar, namun sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM) juga sebenarnya. Anda memerlukan strategi untuk memasarkan produk anda. UMKM merupakan sektor yang sangat besar di Indonesia dan terus mempengaruhi perekonomian Indonesia hingga saat ini. Jenis UMKM ada banyak sekali, salah satunya adalah UMKM yang menyediakan atau menjual produk di bidang kuliner. Salah satu UMKM yang bergerak di bidang kuliner adalah makanan yang sangat otentik sebagai jajanan.

Usaha mikro kecil menengah mempunyai sistem manajemen yang mandiri di mana manajer memberikan modal, dan cenderung memiliki jumlah karyawan yang terbatas. Begitu pula dengan wirausahawan yang memerlukan kemampuan berpikir kreatif.

Jadilah. Inovatif dan berkembang serta majuka bisnis untuk memenuhi kebutuhann dan keinginan konsumen. Kreativitas wirausaha dapat membuah usahanya lebih berkembang dan inovatif di bandingkan competitor lainnya. Dengan begitu, UMKM ini kini semakin mudah dikenali oleh masyarakat luas karena keistimewaan produk UMKM tersebut.

Selain itu, persediaan bahan baku juga harus di perhitungkan karena berhubungan langsung dengan biaya yang memang harus dikeluarkan perusahaan melalui persediaan, persediaan saat ini harus disesuaikan untuk memenuhi permintaan. Persediaan yang terlalu banyak membuat Perusahaan menghadapi biaya investasi yang tinggi, serta risiko keuangan dan biaya penyimpanan yang tinggi. Namun, kurangnya persediaan menghambat kelancaran proses penjualan. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan di harapkan seimbang sehingga biaya dapat diminimalkan dan proses penjualan di percepat (Rusdia,2019).

Manajemen persediaan menurut (Puspitosari, 2020) Dalam organisasi industri, manajemen persediaan sangat penting dan harus diperhatikan. Ini menjelaskan bagaimana suatu organisasi mengelola material melalui penerimaan, penyimpanan, pemeliharaan, dan pendistribusian mereka sesuai dengan hasil manajemen persediaan (Meylawati & Suprianto, 2016). Perusahaan industri yang beroperasi harus memberikan perhatian khusus pada perencanaan dan pengendalian persedian. Karena tidak akan mengeluarkan biaya inventaris yang tidak perlu jika mengelola inventaris dengan baik.

Manajemen persediaan menurut (Puspitosari 2020) pada satu sisi adalah kumpulan tindakan yang mencakup perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan pengendalian. Pemantauan persediaan memastikan bahwa kebutuhan operasional dapat dipenuhi dengan cepat. Sebaliknya, persediaan dapat dikurangi secara optimal. Persediaan dapat dijual sebagai bagian dari operasi bisnis karena merupakan salah satu alat likuid yang aktif dan rentan. Persediaan yang dikelola oleh bisnis kecil terdiri dari berbagai jenis barang, seperti barang jadi, bahan baku, dan barang dalam proses. Memenuhi permintaan pelanggan atau konsumen adalah tujuan bisnis.

Fungsi Persediaan: Fungsi utamanya adalah sebagai penyangga dan penghubung antara distribusi dan produksi untuk meningkatkan efisiensi. Mereka juga berfungsi sebagai stabilisator harga terhadap fluktuasi permintaan. Fungsinya sebagai berikut :

1. Persediaan dalam ukuran lot
2. Persediaan Cadangan
3. Future Forecast Inventory

4. Pipeline Inventory
5. Excess Inventory

Menurut Syaifuddin (2008), faktor-faktor berikut memengaruhi besar kecilnya persediaan suatu perusahaan manufaktur: waktu lead, frekuensi pemesanan, jumlah pembelian, dan jenis bahan baku (daya tahan).

Faktor dalam persediaan :

1. Aspek waktu
2. Kurang jelasnya tentang tanggal kedatangan
3. Kurang jelasnya internal
4. Faktor Keuangan dan Biaya Pembelian

Cost of Inventory: Menurut Hansen & Mowen (2007), jika persediaan adalah kebutuhan bahan atau materi barang yang dibeli selain dari dalam yaitu diluar, biaya yang terkait dengan persediaan disebut sebagai biaya pemesanan dan penyimpanan. Namun, jika bahan dan barang diproduksi sendiri, biaya yang terkait dengan persediaan disebut sebagai biaya pengaturan dan penyimpanan.

Jika terjadi penimbunan bahan persediaan atau kekurangan bahan persediaan yang mahal, gunakan manajemen persediaan untuk menentukan jumlah pesanan yang ekonomis sesuai dengan jumlah bahan baku dan meminimalkan saat memesan bahan baku, metode yang digunakan untuk mengendalikan jumlah persediaan adalah COGS.

Pengertian harga pokok penjualan (COGS) mencakup seluruh biaya yang di keluarkan oleh suatu bisnis untuk menghasilkan suatu produ, mulai dari proses pembuatan hingga produk siap di jual. Tujuannya dari metode ini adalah untuk mengetahui perkiraan biaya bisnis suatu perusahaan secara lebih tepat. Perhitungan ini biasanya mencakup elemen seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja lansung, dan overhead manfaat yang diterima perusahaan saat memperkirakan hitungan harga pokok penjualan (COGS).

Menetapkan biaya penjualan memungkinkan Perusahaan mengetahui secara akurat dan tepat berapa besaran harga yang harus di bebaskan kepada pembeli berdasarkan hal-hal seperti biaya produksi dan spesifikasi produk.

Alat untuk memantau realisasi biaya produksi, apakah biaya total produksi pesanan tersebut sesuai dengan perhitungan sebelumnya karena proses produksi produk tertentu. Dalam perhitungan untung dan rugi, perusahaan dapat memperoleh keuntungan jika harga jualnya lebih tinggi dari biayanya; sebaliknya, jika harga jualnya rendah, perusahaan akan mengalami kerugian. Saat menghitung harga pokok penjualan, perusahaan memperoleh keuntungan berikut.

Berdasarkan biaya produksi, spesifikasi produk, dan permintaan, perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat untuk pembeli melalui penetapan harga jual.

Biaya biaya yang termasuk dalam harga pokok:

Persediaan

Persediaan adalah persediaan barang hasil persediaan periode sebelumnya. Biaya penyimpanan di hitung dengan mengurangi sisa persediaan akhir produk dari persediaan awal yang di tambahkan ke pembelian produk periode berjalan. Dalam Perusahaan dagang, persediaan produk yang di jual terdiri dari persediaan produk jadi (inventory).

Sebelum Anda menyadari berapa banyak saham yang telah terjual, Anda sebenarnya ingin mengetahui beberapa hal terlebih dahulu, lebih spesifiknya: Stok awal adalah persediaan yang dapat diakses sebelum siklus dimulai dalam jangka waktu yang sedang berlangsung.

Dalam pembelian (organisasi pertukaran), jumlah pembelian diselesaikan hanya berdasarkan penggunaan uang, atau lebih tepatnya pada jumlah pembelian bersih. persediaan produk yang bisa dijual.

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga kerja langsung adalah biaya atau upah yang dibayarkan kepada pegawai suatu Perusahaan yang mengikuti langsung dalam proses pembuatan barang. Besarnya upah yang di bayarkan kepada pekerja tergantung pada banyaknya produk yang dapat di hasilkannya atau di sebut tenaga kerja langsung karena upah di bayar per hari.

Overhead

Selain biaya persediaan dan tenaga kerja langsung, biaya overhead, juga dikenal sebagai biaya tidak langsung, adalah biaya tambahan yang muncul.

Metode untuk menghitung harga pokok penjualan (HPP)

Penjualan bersih = Total penjualan – pendapatan penjualan – diskon penjualan

Pembelian bersih = jumlah pembelian – biaya transportasi pembelian – pendapatan pembelian – potongan pembelian

HPP = persediaan barang dagang pada awal periode

+ pembelian bersih – total laba persediaan pada akhir

periode = penjualan bersih – harga pokok penjualan

Laba bersih sebelum pajak = laba kotor – biaya kumulatif

Perusahaan memelihara persediaan dengan tujuan untuk terus menjalankan operasinya dengan lancar. Perusahaan dagang mengadakan persediaan untuk memenuhi permintaan pembeli, dan dunia usaha mengadakan persediaan bahan mentah untuk mempercepat proses produksi. Namun, bukan berarti Perusahaan harus menyimpan bahan baku sebanyak-banyaknya. Persediaan yang besar memungkinkan bisnis untuk memenuhi permintaan pelanggan secara instan, tetapi mereka juga memerlukan dana yang besar. Jika suatu perusahaan dapat secara akurat memprediksi jumlah yang dibutuhkan pada waktu yang tepat, persediaan dapat menjadi sedikit atau bahkan nol. Sangat sulit untuk memprediksi permintaan secara akurat, jadi Anda harus merencanakan untuk menghindari persediaan terlalu banyak atau terlalu sedikit.

Kegiatan awal yang dilakukan saat memulai pekerjaan adalah perencanaan, yang mencakup memikirkan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan untuk mencapai hasil terbaik. Oleh karena itu, perencanaan kebutuhan bahan baku sangat penting untuk menghindari kekurangan stok, yang dapat menyebabkan kegagalan proses produksi, kekurangan stok, dan ketidakpuasan pelanggan. Tujuan perencanaan adalah untuk mengetahui berapa banyak persediaan yang perlu dipesan agar kapasitas produksi dapat dipenuhi dan biaya penyimpanan dapat diminimalkan sehingga bisnis dapat beroperasi dengan baik. Perusahaan harus mampu menyediakan bahan baku yang diperlukan untuk proses produksi agar produksi dapat berjalan tepat waktu. Jika tidak ada persediaan, perusahaan berisiko tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan dengan cepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Efa, and Wella Rosa Lina. "Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Pabrik Tahu Makmur Dengan Metode Full Costing." *Research in Accounting Journal (RAJ)* 1.1 (2020): 140-154.
- Bastomi, Mohamad. "Analisis Metode Economic Order Quantity, Safety Stock, Reorder Point, dan Cost of Inventory dalam Mengoptimalkan Manajemen Persediaan Umkm Bakso Pedas." *Indonesian Journal of Contemporary Multidisciplinary Research* 2.1 (2023): 29-44.
- Firdausi, Rossi. *Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Keuangan Pada Perusahaan*.
Diss. Universitas Muhammadiyah Gresik, 2016.
- Fitri, Amiza, R. Baskara Katri Anandito, and Siswanti Siswanti. "Penggunaan daging dan tulang ikan bandeng (Chanos chanos) pada stik ikan sebagai makanan ringan berkalsium dan berprotein tinggi." *Jurnal Teknologi Hasil Pertanian* 9.2 (2016).
- Hidayah, Sri Muti Matun. *ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PERSEDIAAN BERDASARKAN PSAK NO 14 PADA PT HANJAYA MANDALA SAMPOERNA TBK*.
Diss. Politeknik Harapan Bersama Tegal, 2021.
- Isoni, Isoni, and Rudianto Rudianto. "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pengembangan Produk Olahan Pangan Beku Siomay Pada UMKM Indomitra Cipta Pangan." *Akrab Juara: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial* 7.1 (2022): 300-310.
- Kim, Najoung, and Tal Linzen. "COGS: A compositional generalization challenge based on semantic interpretation." *arXiv preprint arXiv:2010.05465* (2020).
- Lahu, Enggar Paskhalis, and Jacky SB Sumarauw. "Analisis pengendalian persediaan bahan baku guna meminimalkan biaya persediaan pada dunkin donuts manado." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 5.3 (2017).
- Lutfiana, Lina. "Analisis Manajemen Persediaan UMKM Jazid Bastomi Batik di Purworejo." *Jurnal Ekonomi Syariah, Akuntansi, dan Perbankan* 4.1 (2020): 55-66.
- Mulyanti, Dety. "Manajemen keuangan perusahaan." *Akurat| Jurnal Ilmiah Akuntansi FE UNIBBA* 8.2 (2017): 62-71.
- Musthafa, H., and MM SE. *Manajemen keuangan*. Penerbit Andi, 2017.
- Ningsih, Sinta Nur Dwi. *ANALISIS PENGENDALIAN PERSEDIAAN BAHAN BAKU DENGAN MENGGUNAKAN RANTAI MARKOV (MARKOV CHAIN) DI CV SK AFLA*.

- Diss. Universitas Siliwangi, 2020.
- Nofi, Nofi. *Penerapan Manajemen Keuangan Syariah Pada BMT Nurul Imam Bungi Kabupaten Pinrang*. Diss. IAIN parepare, 2022.
- Novelia, Yosephine, and Tria Aprilia Wulandari. "Perencanaan usaha produksi siomay ayam dan siomay ayam jagung dengan kapasitas 200 buah/hari." (2016).
- Putri, Delia Ananda. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Manajemen Keuangan Pelaku UMKM." *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)* 1.4 (2020): 62-73.
- Rahmani, Anisa. *Analisis Pengendalian Bahan Baku Baja (Wire Rod) Terhadap Kelancaran Produksi Pada Perusahaan Manufaktur (Studi Kasus Pada Pt Medan Mesindo–Kim Ii)*. Diss. UNIVERSITAS DHARMAWANGSA, 2019.
- Setiadi, Pradana. "Perhitungan harga pokok produksi dalam penentuan harga jual pada CV. Minahasa Mantap Perkasa." *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* 14.2 (2014).
- Sumiati, Ucu. *Pengaruh Rasio Profitabilitas Terhadap Tingkat Harga Saham Pada PT Hero Supermarket Tbk Di Bursa Efek Jakarta (BEJ)*. Diss. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pakuan, 2005.
- Sylvia, Rika. "Analisis perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing dan variabel costing pada tahu mama kokom kotabaru." *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen* 12.1 (2018): 53-59.
- Vonny Aningtyas, Tyas. *SISTEM PERSEDIAAN PADA PT. CIPTA VARIA KHARISMA UTAMA*. Diss. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta, 2021.
- Wijayanti, Putri, and Siti Sunrowiyati. "Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku guna Memperlancar Proses Produksi dalam Memenuhi Permintaan Konsumen pada UD Aura Kompos." *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)* 4.2 (2019): 179-190.

WEB

<https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/view/28100/24340>

<http://repository.wima.ac.id/id/eprint/11588/2/BAB%201.pdf>

<https://www.researchgate.net/publication/368609680> Analisis Metode Economic Order Quantity

Safety Stock Reorder Point dan Cost of Inventory dalam Mengoptimalkan Manajemen Persediaan Umkm Bakso Pedas

<https://www.jurnal.id/id/blog/cost-of-goods-sold-cogs-dan-komponen-biaya-yang-masuk-didalamnya/>

[https://perpusteknik.com/analisis-swot-siomay/#Ancaman Threats](https://perpusteknik.com/analisis-swot-siomay/#Ancaman_Threats)

<https://sipora.polije.ac.id/13558/2/PENDAHULUAN%20TA.pdf>

PROFIL PENULIS

Ica Marisa



Penulis lahir pada tanggal 23 Desember 2003 di Sukabumi, Jawa Barat. Penulis memulai jenjang pendidikannya di sekolah dasar di SDN Gunung Malang 2010 lalu menyelesaikan sekolah dasar pada tahun 2016. Penulis melanjutkan jenjang Pendidikan ke sekolah menengah pertama di SMPN 3 Cikidang dari tahun 2016 lalu menyelesaikan sekolah menengah pertama tahun 2019. Penulis melanjutkan Pendidikan sekolah menengah atas di SMA PGRI Cikidang. dari tahun 2019 lalu menyelesaikan sekolah menengah atas tahun 2022. kemudian penulis melanjutkan jenjang pendidikannya di Universitas Nusa Putra dari tahun 2022 dan hingga saat ini, penulis tercatat sebagai mahasiswa aktif di Fakultas Bisnis dan Humaniora Universitas Nusa Putra, jurusan Manajemen.

Pathur Ropik



Penulis lahir pada tanggal 10 November 2002 di Sukabumi, Jawa Barat. Penulis memulai jenjang Pendidikannya di SDN 1 Ciparay pada tahun 2010 dan tamat tahun 2016. Pada tahun yang sama, penulis melanjutkan Pendidikan ke SMPN 2 Cibitung dan tamat pada tahun 2019. Kemudian penulis melanjutkan Pendidikan di SMAN 1 Jampang Kulon dan tamat pada tahun 2022. Pada tahun 2022, penulis terdaftar sebagai Mahasiswa di Universitas Nusa Putra Fakultas Bisnis dan Humaniora Jurusan Manajemen. Dengan ketekunan dan semangat yang tinggi untuk belajar dan berusaha, penulis telah berhasil menyelesaikan E-Book ini. Semoga dengan penulisan E-book ini mampu memberikan kontribusi positif dan dapat membantu memberikan gambaran bagi para pembaca apabila akan melakukan sebuah bisnis.

Alif Viana



Penulis lahir pada tanggal 25 September 2003 di Sukabumi, Jawa Barat. Penulis memulai jenjang pendidikannya di sekolah dasar di SDN Bojong Kopo 2010 lalu menyelesaikan sekolah dasar pada tahun 2016. Penulis melanjutkan jenjang Pendidikan ke sekolah menengah pertama di SMP IT Yasin dari tahun 2016 lalu menyelesaikan sekolah menengah pertama tahun 2019. Penulis melanjutkan Pendidikan sekolah menengah atas di SMKN 1 Palabuhan Ratu. dari tahun 2019 lalu menyelesaikan sekolah menengah atas tahun 2022. kemudian penulis melanjutkan jenjang pendidikannya di Universitas Nusa Putra dari tahun 2022 dan hingga saat ini, penulis tercatat sebagai mahasiswa aktif di Fakultas Bisnis dan Humaniora Universitas Nusa Putra, jurusan Manajemen.



Assoc Prof DR. Gustian Djuanda menyelesaikan Program S1 Ekonomi pada tahun 1986 pada Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto dan Program S2 di bidang Keuangan pada tahun 1995 di Universitas Indonesia. Program Doktor di bidang Ekonomi Islam dari Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta pada tahun 2010. Awal karirnya bermula sebagai Asisten Dosen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Keuangan dan Perbankan Indonesia (STEKPI) pada 2 January 1988 hingga 25 Oktober 2010.

Selain menyelesaikan Program Akademik Dia juga menyelesaikan Program Sertifikasi Profesi Pendidikan Lanjutan Kader Perbankan dari Institut Bankir Indonesia pada tahun 1992 and Sertifikat Brevet Pajak AB dari Yayasan Artha Bhakti pada tahun 1999

Pada Institusi Pendidikan berpengalaman memegang jabatan di bidang Manajemen di STEKPI School of Business and Management . Pada tahun 2000, beliau dipercaya menjadi Wakil Ketua bidang Kemahasiswaan kemudian Pada Tahun 2001, dipercaya menjadi Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. Dari Tahun 2003 sampai 2006, memegang jabatan sebagai Ketua Konsorsium Lembaga Pengabdian Masyarakat Perguruan Tinggi Swasta DKI Jakarta. Pada Tahun 2006 beliau bergabung menjadi Senior Tax Partner Kantor Akuntan Publik Gatot Permadi Joewono dan menjadi Konsultan Pajak pada beberapa perusahaan. Pada Tahun 2009 Dia

diangkat menjadi Kepala Tax Center STEKPI.

Sebagai Akademisi penelitiannya berkisar pada Perpajakan, Keuangan dan Perbankan termasuk Perbankan Islam. Sebagian karya ilmiah terbut telah dipublikasikan pada Seminar Nasional dan International. Salah satu bukunya yang berjudul Pelaporan Pajak Penghasilan memperoleh The Ten Best Seller Book dari Kontan Indonesian Daily Newspaper Category pada Tahun 2002. Pada Tahun 2002 mempublikasikan kembali buku lain Pelaporan Pajak Petambahan Nilai dan Pajak Penjualan Barang Mewah. Buku lain yang diterbitkan yaitu Pelapran Zakat Pengurang Pajak Penghasilan . Hasil peneliannya masuk Nominasi Finalis Peneliti Muda LIPI -TVRI in 1989.

Pada 1 Nopember 2010 sampai dengan 31 Otober 2012 menjadi Visiting Lecturer pada Universiti Utara Malaysia. Sepulang dari Malaysia kegiatannya selain mengajar menjadi Pembimbing dan Penguji Tesis dan Skripsi, Journal Reviewer pada Universitas Pamulang dan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta dengan bidang pengajaran Metodologi Riset, Keuangan dan Perpajakan hingga Tahun 2017 .

Sejak Tahun 2019 mengajar di Universitas Nusa Putra Prodi Manajemen untuk Mata Kuliah Teori Portofolio dan Analisis investasi, Manajemen Keuangan, Manajemen Resiko Keuangan dan Akuntansi Manajemen. Selain menjadi Reviewer dan Penulis beberapa Jurnal juga aktif menjadi Penulis dan Editor Book Chapter, Book Monograph dan Book Reference



CV. Tahta Media Group
Surakarta, Jawa Tengah
Web : www.tahtamedia.com
Ig : tahtamedia group
Telp/WA : +62 896-5427-3996



62-415-2704-978