

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Implementasi Strategi Manajemen Produksi

Strategi manajemen produksi yaitu pengelolaan yang digunakan untuk proses secara efektif mulai dari perencanaan hingga proses akhir pada usaha. Manajemen memiliki peran penting dalam memastikan berjalannya usaha secara efektif, dengan demikian *OneBites.Pancake* akan mengimplementasikan dengan empat fungsi utama dari manajemen produksi yaitu diantaranya:

5.1.1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan pada usaha *OneBites.Pancake* akan memastikan proses produksi yang higienis, dan efisien mulai dari bahan baku hingga sampai ke konsumen. *OneBites.Pancake* berencana untuk terus mengembangkan dan menjaga kualitas. Pembuatan surat izin merupakan hal penting dalam menjalankan bisnis secara legal, meningkatkan kepercayaan konsumen, serta mendukung pengembangan usaha agar berkelanjutan dimasa depan . *OneBites.Pancake* sudah memiliki surat izin berusaha berbasis resiko sehingga membangun usaha ini sudah secara legal.

Bahan baku yang digunakan dalam setiap bulannya tentu berbeda beda karena permintaan penjualan yang beragam sehingga dapat kita lihat perencanaan (*Planning*) kebutuhan bahan baku pada bulan Oktober, November, dan Desember 2025 lebih rendah dari bisniss plan karena berbedanya jumlah penjualan dalaam sebulannya. Adapun bahan baku pada setiap bulannya pada usaha *OneBites.Pancake* dapat kita lihat sebagai berikut.

Tabel 1. Pembelian Bahan Baku Pada Bulan Oktober 2025

Keterangan	Jumlah	Satuan
Tepung Kompas	2	kg
Susu Fullcream	2	liter
Minyak	1	liter
Telur	1	rak
Glaze Coklat	1	kg
Glaze Tiramisu	1	kg
Margarin	2	pcs
Crumbel Redvelvet	1	kg
ChocoCips	1	kg
Soda kue	1	pcs
Vanili	1	pcs
Almond	1	kg
Gula Pasir	1	kg

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2026*

Berdasarkan Tabel 11, menunjukkan bahwa pembelian bahan baku pada bulan Oktober memiliki pembelian full bahan baku seperti, tepung, susu, gula, telur, margarin, dan bahan pelengkap lainnya.

Tabel 2. Pembelian Bahan Baku Pada Bulan November 2025

Keterangan	Jumlah	Satuan
Tepung Kompas	5	kg
Susu fullcream	4	liter
Glaze Coklat	1	kg
Glaze Tiramisu	1	kg
Margarin	2	pcs
Soda kue	1	pcs
Vanili	2	pcs
Gula Pasir	2	kg

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2026.*

Berdasarkan Tabel 12, menunjukkan bahwa pembelian bahan baku pada bulan November tidak sebanyak pada bulan Oktober 2025. Hal ini disebabkan karena sebagian bahan baku yang dibeli pada bulan Oktober 2025 masih tersisa

dan masih dapat digunakan. Oleh karena itu, pada bulan November 2025 pembelian bahan baku hanya beberapa dan hanya bahan baku yang habis.

Tabel 3. Pembelian Bahan Baku Pada Bulan Desember 2025

Keterangan	Jumlah	Satuan
Tepung Kompas	3	kg
Susu fullcream	2	liter
Telur	1	rak
Glaze Coklat	1	kg
Glaze Tiramisu	1	kg
Margarin	4	pcs
Crumbel Redvelvet	1	kg
ChocoCips	1	kg
Soda kue	1	pcs
Vanili	1	pcs
Gula Pasir	2	kg

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah*, 2026.

Berdasarkan Tabel 13, menunjukkan bahwa pembelian bahan baku pada bulan Desember 2025 hanya menambah beberapa bahan baku seperti telur. Hal ini diakibatkan bahan baku tersebut sudah habis digunakan pada bulan November 2025.

Adapun rancangan penjualan pada *business plan* yaitu sebesar 300 box dalam sebulan, tapi hasil yang didapatkan dari penjualan langsung dapat kita lihat pada tabel berikut.

Tabel 4. Jumlah Penjualan Produk *OneBites.Pancake* selama Periode Oktober-Desember 2025.

Bulan	Jumlah Terjual	Harga Jual	Omzet (Rp)
Oktober 2025	162	Rp 10.000	1.620.000
November 2025	220	Rp 10.000	2.200.000
Desember 2025	232	Rp 10.000	2.320.000
TOTAL			6.140.000

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah*, 2026.

Berdasarkan Tabel 14, menunjukkan total penjualan tiap bulannya yaitu pada bulan Oktober 2025 jumlah yang terjual sebanyak 162 box dengan harga jual sebesar Rp.10.000 maka total omzet pada bulan Oktober 2025 sebesar Rp. 1.620.000, pada bulan November 2025 memiliki peningkatan penjualan yaitu 220 box dalam perbulannya dengan harga Rp. 10.000 dengan total omzet sebesar Rp. 2.200.000. Penjualan bulan terakhir yaitu pada bulan Desember 2025 dengan total penjualan 232 box dalam tiap bulannya dengan harga Rp. 10.000 total omzet sebesar Rp. 2.320.000, omzet selama tiga bulan mencapai Rp. 6.140.000.

Usaha *OneBites.Pancake* menunjukkan sinyal positif yang dimana usaha tersebut kedepannya akan memiliki potensi yang maju sehingga usaha *OneBites.Pancake* ini berencana untuk terus berinovasi dengan mengikuti perkembangan zaman.

5.1.2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian pada usaha *OneBites.Pancake* melibatkan sumber daya manusia untuk melaksanakan rencana yang telah di susun pada usaha *OneBites.Pancake*. Usaha One Bites Pancake merupakan usaha skala mikro dengan jumlah tenaga kerja sebanyak dua orang, yaitu Arni Nardatalia sebagai penanggung jawab produksi dan Andi Malyka sebagai penanggung jawab pemasaran pembagian tugas ini dapat melancarkan proses produksi hingga distribusi berjalan dengan baik.

Adapun uraian tanggung jawab dari kedua tenaga kerja dapat kita lihat sebagai berikut:

1. Produksi

Tanggung jawab dari produksi yaitu Arni Nardatalia yang dimana memiliki tugas dalam proses seluruh produksi mulai dari persiapan bahan baku, hingga ketahap pengemasan produksi. Selain itu dalam aspek kemasan Arni Nardatalia juga bertanggung jawab atas kemasan dari usaha *OneBites.Pancake* yang dimana memastikan kemasan dalam kondisi bersih dan layak pakai. Proses pengemasan juga memperhatikan kerapihan dan keamanan produk di dalam kemasan tersebut.

2. Pemasaran

Andi Malyka Arfah Zakiah bertanggung jawab atas pemasaran yang dimana dalam kegiatan promosi, komunikasi dengan konsumen mengenai kualitas produk dari usaha *OneBites.Pancake*. Selain itu Andi malyka juga mengelola media sosial sebagai sarana promosi digital dan melakukan riset untuk memahami selera konsumen dan tren pasar.

5.1.3. Pelaksanaan (*Actuating*)

Pelaksanaan merupakan implementasi dari tahap perencanaan seperti pada usaha *OneBites.Pancake* akan berkomitmen pada inovasi dan kualitas, *OneBites.Pancake* telah berhasil menghadirkan varian topping coklat almond, coklat redvelved, tiramisu chocochips, tiramisu redvelved. *OneBites.Pancake* juga dalam proses produksi dengan penentuan resep yang konsisten dan menjaga konsistensi rasa.

Pengendalian terstruktur dengan adanya *Standard Operating Procedure* (SOP). SOP pada usaha *OneBites.Pancake* yaitu dapat kita lihat sebagai berikut:

A. Tujuan

1. Memastikan produk yang konsisten
2. Menghasilkan produk yang higienis dan berkualitas

B. Jadwal Kegiatan

Adapun jadwal kegiatan yaitu dengan melakukan penjualan selama 20 hari perbulan dengan jam kerja mulai dari pukul 15.00 hingga 16.00 yang dilaksanakan penjualan offline di Waduk Borong Ayu dan rumah produksi di Perumahan Alka Surya Graha No. 1, Jadwal dapat berubah dengan kondisi yang disesuaikan.

C. Prosedur Produksi

1. Persiapan alat dan bahan : cetakan, kompor, baskom, sendok, kuas kue dan mixer serta bahan yaitu tepung, telur, gula, vanili, soda kue, susu, margarin, dan variasi topping.
2. Proses pembuatan : Setelah bahan baku telah disiapkan selanjutnya menyiapkan wadah untuk mencampurkan bahan baku menjadi adonan pancake. Setelah bahan baku dicampur kedalam wadah selanjutnya melakukan pencampuran adonan dengan menggunakan mixer. Selanjutnya memanaskan cetakan diatas kompor lalu diberi margarin dan menuangkan adonan yang telah dibuat dan tunggu hingga warna kecoklatan lalu di balik hingga matang sempurna lalu di angkat dimasukkan kedalam kemasan.
3. Pemberian topping : topping pada usaha *OneBites.Pancake* memiliki 4 varian rasa yaitu coklat almond, coklat redvelved, tiramisu chocochips, tiramisu redvelved. Setelah dimasukkan pancake kedalam kemasan maka kita akan

memberikan topping dengan memasukkan glaze topping kedalam plastic segitiga lalu di berikan di pancake dengan rata dan diberikan topping tabur seperti chocochips, redvelvet dan almond.

5.1.4. Pengendalian (*Controlling*)

Pengendalian dilakukan untuk memastikan seluruh proses berjalan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Pengendalian melibatkan pengecekan rutin bahan baku dan pemantauan lokasi penjualan offline serta dapur produksi *OneBites.Pancake*. Pengendalian juga melibatkan pemantauan dari segi rasa, kualitas produk, dan tekstur dalam setiap produksinya.

Pendapatan tidak sesuai dengan *business plan* karena pada business plan jumlah penjualan rencana 300 box dalam sebulannya sehingga pada hasil implementasi produk terjual tidak sampai dengan 300 box alasannya karena penjualan ini produk baru dipasar dan permintaan pasar kurang serta promosi produk juga masih terbatas.

Berdasarkan sisi keuangan seluruh pemasukan offline maupun online dicatat secara rutin dengan penyusunan keuangan melalui Excel agar mengetahui arus kas bulanan pada usaha *OneBites.Pancake* serta mengetahui kondisi financial usaha. Laporan Keuangan serta penjualan dapat kita lihat pada tabel berikut. Estimasi keuntungan yang dihitung berdasarkan untung berboxnya yang didapatkan dari selisih harga jual dengan harga biaya produksi yang dapat kita lihat pada tabel berikut.

Tabel 5. Hasil Penjualan Produk *OneBites.Pancake*

Bulan	Jumlah Terjual	Harga Jual (Rp)	Nilai Penjualan	Keuntungan (%)	Keuntungan (Rp/ bulan)
Oktober 2025	162	10.000	1. 620.000	27	437.400
November 2025	220	10.000	2.220.000	27	594.000
Desember 2025	232	10.000	2.320.000	27	626.400
					Rp 1. 657.800

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2026.*

Berdasarkan Tabel 15, menunjukkan hasil penjualan setiap bulannya dengan harga jual Rp. 10.000 dan harga produksi perboxnya sebesar Rp. 7.201 (meliputi bahan baku, dan biaya oprasional lainnya) maka keuntungan perboxnya yaitu sebesar Rp. 2.799/ box atau 27%. Hasil Tabel 15 menunjukkan bahwa pada keuntungan pada bulan Oktober 2025 sebesar Rp. 437.400, bulan November 2025 sebesar Rp. 594.000 dan bulan Desember 2025 sebesar Rp. 626.400 maka total keuntungan yang didapatkan selama tiga bulan yaitu sebesar Rp. 1.657.800.

5.2. Inovasi Kemasan Produk *OneBites.Pancake*

Inovasi kemasan pada produk *OneBites.Pancake* yaitu untuk mengembangkan desain berdasarkan respon konsumen. Rencana kemasan pada usaha *OneBites.Pancake* pada *business plan* yaitu dapat kita lihat pada gambar 1. Rencana dari kemasan tidak kami realisasikan karena adanya kendala yaitu dapat kita lihat sebagai berikut.

1. Harga

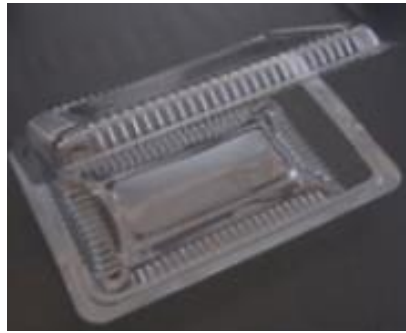
Kemasan tersebut kami tidak menggunakannya sesuai *business plan* karena memiliki harga yang mahal yaitu 4.000/pes sedangkan harga jual produk kami yaitu Rp.10.000. Jika kami mengambil kemasan tersebut maka harga jual otomatis naik.

2. Kendala terhadap pemesanan kemasan.

Alasan kemasan tidak sesuai *business plan* karena harus pemesana kemasan minimal 1000 pcs hingga harus mengganti kemasan dari usaha *OneBites.Pancake*.

5.2.1. Kemasan Pertama Produk *OneBites.Pancake* (Plastik Mika)

Kemasan pertama yaitu menggunakan bahan plastik mika berwarna bening transparan. Kemasan mika tersebut dapat kita lihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Kemasan Pertama (Plastik Mika)

5.2.2. Survey Pasar Terhadap Kemasan

Survei pasar adalah proses pengumpulan, pengolahan, dan analisis data secara sistematis mengenai kondisi pasar untuk memahami kebutuhan, preferensi, perilaku, dan karakteristik konsumen, serta kondisi persaingan dan tren industri. Jumlah sampel konsumen yang dijadikan responden sebanyak 21 orang.

a) Identitas Responden

Identitas responden survey pasar terhadap kemasan produk *OneBites.Pancake* dapat kita lihat sebagai berikut.

Tabel 6. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Perempuan	16	76
2.	Laki - laki	5	24
Total		21	100

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2026.*

Berdasarkan Tabel 16, menunjukkan bahwa mayoritas dari responden yaitu berjenis kelamin perempuan sebanyak 16 orang atau 76%, sedangkan berjenis kelamin laki-laki sebanyak 5 orang atau 24%. Hasil survey menunjukkan bahwa responden dominan berjenis kelamin perempuan.

Menurut penelitian (Sauma, 2022), menunjukkan bahwa mayoritas perempuan memiliki preferensi terhadap *junk food* atau makanan ringan modern, dengan persentase kesukaan mencapai 63,4%. Dan perempuan memiliki rasa penasaran terhadap cemilan yang tinggi disbanding laki-laki.

Tabel 7. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Pelajar/Mahasiswa	15	71
2.	Pegawai Negeri / Swasta	2	10
3.	Ibu Rumah Tangga	3	14
4.	Lainnya	1	5
Total		21	100

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2026.*

Berdasarkan Tabel 17, menunjukkan bahwa responden terbanyak dari kalangan pelajar/mahasiswa yaitu sebanyak 15 orang atau 71%, pegawai negeri/swasta sebanyak 2 orang atau 10%,

Menurut penelitian (Rahmi dkk, 2021), menyatakan bahwa pelajar/mahasiswa merupakan kelompok yang banyak mengonsumsi makanan cepat saji atau *fast food* karena faktor gaya hidup dan kemudahan akses terhadap makanan tersebut.

b) Evaluasi Inovasi Kemasan Produk *OneBites.Pancake* Pertama (Plastik Mika)

Hasil dari survey pada kemasan pertama dapat kita lihat pada Tabel 18 dari respon konsumen terhadap kemasan pertama produk *OneBites.Pancake*.

Tabel 18. Evaluasi Kemasan Pertama Produk *OneBites.Pancake* (Plastik Mika)

Indikator	Keterangan			Jumlah (Orang)	Persentase (%)			Jumlah (%)
	(K.S)	(S)	(S.S)		(K.S)	(S)	(S.S)	
Bentuk (Praktis)	15	4	2	21	71	19	10	100
Estetika	9	8	4	21	42	39	19	100
Material	19	2	0	21	90	10	0	100
	(K.H)	(H)	(S.H)		(K.H)	(H)	(S.H)	
Fungsi	17	3	1	21	81	14	5	100

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2026.*

Keterangan

K.S = Kurang Suka

S = Suka

S.S = Sangat Suka

K.H = Kurang Higienis

H = Higienis

S.H = Sangat Higienis

Tabel 18, menunjukkan bahwa pada indikator bentuk yaitu 15 responden atau 71% menyatakan kurang suka, 4 responden atau 19% menyatakan suka dan 2 reponden atau 10% menyatakan sangat suka. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden menilai bahwa kemasan pertama yaitu plastik mika kurang praktis untuk diginakan.

Indikator estetika menunjukkan bahwa 9 responden atau 42% menyatakan kurang suka, 8 responden atau 39% menyatakan suka dan 4 responden atau 19% menyatakan sangat suka. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden menilai tampilannya cukup baik.

Indikator material yaitu menunjukkan 19 responden atau 90% kurang suka dan 2 responden atau 10% menyatakan suka. Hal tersebut menunjukkan bahwa kemasan pertama kurang menarik untuk digunakan sebagai kemasan produk *OneBites.Pancake*.

Indikator fungsi atau tingkat higienitas menunjukkan bahwa 17 responden atau 81% menilai kemasan tersebut kurang higienis, 3 responden atau 14% menilai higienis dan 1 responden atau 5% menilai sangat tidak higienis. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden menilai kemasan plastik mika kurang mampu untuk memberikan kesan higienis terhadap produk *OneBites.Pancake*.

Berdasarkan hasil evaluasi tersebut dapat disimpulkan bahwa kemasan pertama berupa plastik mika masih memiliki beberapa kekurangan, baik dari segi bentuk, estetika, material, maupun fungsi higienitas. Oleh karena itu, diperlukan pengembangan atau inovasi desain kemasan yang lebih menarik, praktis, dan memberikan kesan higienis agar dapat meningkatkan daya tarik konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

5.2.3. Kemasan Kedua Produk *OneBites.Pancake* (Inovasi Pertama)

Kemasan kedua pada inovasi pertama yaitu menggunakan *paper lunch box* dengan bahan serat kayu. Kemasan kedua tersebut dapat kita lihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Kemasan Kedua (Inovasi Pertama)

5.2.4. Evaluasi Survey Pasar Kemasan Produk *OneBites.Pancake* Kedua (Inovasi Pertama)

Evaluasi hasil dari survey pada kemasan kedua dapat kita lihat pada Tabel

19 dari respon konsumen terhadap kemasan pertama produk *OneBites.Pancake*.

Tabel 19. Evaluasi Kemasan Produk *OneBites.Pancake* Kedua (Inovasi Pertama)

Indikator	Keterangan			Jumlah (Orang)	Persentase (%)			Jumlah (%)
	(K.S)	(S)	(S.S)		(K.S)	(S)	(S.S)	
Bentuk (Praktis)	1	0	20	21	5	0	95	100
Estetika	5	10	6	21	24	48	28	100
Material	0	0	21	21	0	0	100	100
	(K.H)	(H)	(S.H)		(K.H)	(H)	(S.H)	
Fungsi	1	9	11	21	5	43	52	100

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2026.*

Keterangan

(K.S) = Kurang Suka

S = Suka

S.S = Sangat Suka

K.H = Kurang Higienis

H = Higienis

S.H = Sangat Higienis

Berdasarkan hasil evaluasi terhadap kemasan produk *OneBites.Pancake* yang dinilai oleh 21 responden, diperoleh beberapa tanggapan terhadap indikator bentuk, estetika, material, dan fungsi kemasan. Indikator bentuk (praktis), sebagian besar responden memberikan penilaian yang sangat baik terhadap kemasan tersebut. Sebanyak 20 responden atau 95% menyatakan sangat suka, sementara 1 responden atau 5% menyatakan kurang suka, dan tidak ada responden yang menyatakan suka. Hal ini menunjukkan bahwa bentuk kemasan dinilai sangat praktis dan memudahkan konsumen dalam menggunakan maupun membawa produk.

Indikator estetika, hasil penilaian menunjukkan bahwa 5 responden atau 24% menyatakan kurang suka, 10 responden atau 48% menyatakan suka, dan 6 responden atau 28% menyatakan sangat suka. Data tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar responden menilai tampilan kemasan sudah cukup menarik secara visual, meskipun masih terdapat beberapa responden yang menilai tampilannya kurang menarik karena belum diberikan logo dari produk *OneBites.Pancake*.

Indikator material, seluruh responden memberikan penilaian yang sangat positif. Sebanyak 21 responden atau 100% menyatakan sangat suka terhadap bahan kemasan yang digunakan. Hal ini menunjukkan bahwa material kemasan dinilai sangat sesuai karena pada kemasan ini ramah lingkungan.

Indikator fungsi atau higienitas kemasan, sebanyak 1 responden atau 5% menyatakan kurang higienis, 9 responden atau 43% menyatakan higienis, dan 11 responden atau 52% menyatakan sangat higienis. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden menilai kemasan tersebut mampu menjaga kebersihan dan keamanan produk dengan baik.

Berdasarkan hasil evaluasi tersebut dapat disimpulkan bahwa kemasan ini memperoleh tanggapan yang sangat positif dari responden, terutama pada aspek bentuk dan material yang dinilai sangat baik dan ramah lingkungan. Selain itu, dari segi fungsi kemasan juga dinilai mampu menjaga higienitas produk dengan baik tetapi masih ada responden juga memberikan saran untuk memberikan kualitas yang lebih higienis. Oleh karena itu, kemasan ini dinilai lebih layak digunakan karena mampu meningkatkan daya tarik serta memberikan kesan produk yang lebih berkualitas bagi konsumen.

5.2.5. Kemasan Akhir pada Produk *OneBites.Pancake*

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan terhadap dua alternatif kemasan, yaitu kemasan pertama dan kemasan kedua, diperoleh beberapa perbedaan penilaian dari responden pada indikator bentuk, estetika, material, dan fungsi kemasan. Hasil perbandingan ini digunakan sebagai dasar dalam menentukan kemasan yang paling sesuai untuk digunakan sebagai kemasan akhir produk.



Gambar 9. Kemasan Akhir Produk *OneBites.Pancake*

Kemasan pada usaha *OneBites.Pancake* yaitu memiliki inovasi sebanyak 2 kali yang dari kemasan plastik mika menjadi kemasan yang memiliki bahan dari serat kayu serta inovasi pemberian label logo dan keetas kue. Alur inovasi kemasan dari usaha *OneBites.Pancake* dapat kita lihat pada Gambar 10 yaitu sebagai berikut.



Gambar 9. Inovasi Kemasan pada Produk *OneBites.Pancake*

Berdasarkan Gambar 9, menunjukkan bahwa pada kemasan pada bisnis plan (1) memiliki kemasan yang cantik dengan kemasan yang memiliki visual yang cantik serta logo brand yang cantik, tetapi kemasan pada bisnis plan tidak dapat kami gunakan saat penjualan di akibatkan harga dari kemasan tersebut memiliki harga yang tinggi yaitu Rp. 4.000/ pcs dan pemesan harus sebanyak 1.000 pcs sehingga kami tidak menggunakan kemasan tersebut, setelah itu kemasan plastik mika bening (2) kemasan ini adalah kemasan yang kami gunakan pada penjualan pertama karena memiliki harga yang murah tetapi kemasan ini memiliki kekurangan yaitu kurangnya keindahan visual dari brand *OneBites.Pancake* dan toping dari pancake kami tidak sempurna sehingga kami mengganti kemasan. Tahap kemasan dengan bahan serat kayu (3) adalah kemasan kami yang kedua, pada kemasan ini pelanggan sudah banyak yang setuju karena kemasan ini murah dan ramah lingkungan tetapi pada kemasan ini tidak memiliki identitas dari usaha kami. Hasil kemasan akhir (4) yaitu menggunakan kemasan yang sama pada kemasan (3) tetapi memiliki tambahan stiker logo brand dan juga tambahan alas kertas minyak agar kemasan tidak mudah berminyak akibat dari margarin yang ada pada pancake tersebut.

5.3. Evaluasi Permasalahan Pada Usaha *OneBites.Pancake*

Setiap menjalankan kegiatan usaha pasti tidak terlepas dari hambatan dan permasalahan yang dapat mempengaruhi stabilitas berjalannya usaha secara langsung, dengan demikian identifikasi hambatan dapat kita lihat dengan metode manajemen elemen 6 M (*Man, Money, Method, Mechine, Material dan Market*) serta solusi yang dapat kita lihat yaitu pada Tabel 20 .

Tabel 20. Evaluasi Permasalahan Menggunakan Metode 6M pada usaha *OneBites.Pacake*

Aspek	Masalah	Dampak	Solusi
Man	Tenaga kerja terbatas (2 orang)	Produksi lambat saat pesanan meningkat.	Menambah tenaga kerja paruh waktu dan membagi jobdesk secara jelas.
Money	Modal usaha terbatas.	Sulit ekspansi dan pembelian alat modern.	Menyusun laporan keuangan rutin agar keuangan jelas.
Method	SOP belum dijalankan secara konsisten dan belum dievaluasi secara berkala	Terjadi ketidakkonstanan dalam pengawasan kualitas dan standar kerja yang kurang optimal	Melakukan evaluasi SOP dan pengawasan rutin agar standar kerja berjalan dengan optimal.
Machine	Peralatan masih manual.	Kapasitas produksi terbatas.	Investasi alat cetakan otomatis bertahap.
Material	Harga bahan baku	Biaya produksi tidak stabil.	Menerapkan sistem stok dan supplier tetap.
Market	Promosi terbatas dan banyak pesaing.	Jangkauan belum maksimal dan pertumbuhan konsumen tidak meningkat tinggi	Meningkatkan promosi digital dan inovasi kemasan.

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2026.*

Berdasarkan Tabel 20, menunjukkan hasil dari analisis menggunakan metode 6M pada usaha *OneBites.Pancake* bahwa setiap masalah memberikan dampak sehingga usaha tidak berjalan secara optimal. Masalah tersebut diidentifikasi mulai dari tenaga kerja hingga ke pemasaran (*market*) produk, Selanjutnya diberikan solusi. Uraian tabel dapat kita lihat sebagai berikut.

1. *Man* (Tenaga kerja)

Aspek tenaga kerja menyebabkan produksi menjadi kurang optimal ketika adanya peningkatan permintaan produk karena tenaga kerja pada usaha ini hanya dua orang sehingga menimbulkan ketidak konsistensi pada kualitas produk dan pelayanan pada konsumen. Aspek tenaga kerja juga hanya ada pada pemasaran

dan produksi sehingga tidak memiliki tenaga kerja bagian financial untuk mencatat laporan keuangan.

Solusi yang akan dilakukan kedepannya oleh usaha kami yaitu menambah tenaga kerja paruh waktu pada saat permintaan produk tinggi serta melakukan pembagian jobdesk pada tenaga kerja yang lebih spesifik bukan hanya pemasaran dan produksi. Solusi lainnya juga seperti menambahkan satu tenaga kerja untuk jobdesk pada pencatatan laporan keuangan atau *finance*.

2. *Money*

Aspek money memiliki keterbatasan modal hingga menghambat pengembangan usaha seperti pembelian alat produksi yang lebih modern. Selain pembelian alat keterbatasan modal juga menghambat kegiatan promosi. Keterbatasan modal juga menghambat penambahan tenaga kerja sehingga usaha kami tidak memiliki karyawan yang menjadi sebagai *finance*.

Solusi yang akan dilakukan kedepannya pada usaha kami yaitu penyusunan laporan keuangan secara rutin agar arus kas pengelolaan keuangan lebih jelas sehingga kedepannya dapat menambah tenaga kerja khusus mengelola laporan keuangan usaha *OneBites.Pancake*.

3. *Method*

Hambatan dari metode pelaksanaan usaha yaitu memiliki *Standar Oprational Prosedur* (SOP) yang belum terlaksana secara konsisten hingga dampak yang diperoleh yaitu kondisi standar kerja seperti pembuatan adonan dan memasak adonan tidak konsisten, meskipun kondisi tidak terlalu signifikan tetapi akan berpengaruh jangka panjang usaha *OneBites.Pancake*.

Solusi yang akan dilakukan kedepannya yaitu melakukan evaluasi SOP secara berkala dan meningkatkan pengawasan rutin terhadap proses kerja pada usaha ini.

4. *Mechine*

Peralatan menjadi salah satu hambatan yang tidak signifikan karena peralatan yang kami gunakan tidak banyak sehingga hambatan yang terjadi hanya terbatasnya kapasitas produksi karena menggunakan alat yang masih manual.

Solusi untuk kedepannya yaitu kami akan menambahkan peralatan yang lebih modern dan mencakup kapasitas produksi yang lebih banyak sehingga dapat membuat produk lebih meningkat.

5. *Material*

Bahan baku sangat berpengaruh untuk memproduksi mini pancake, harga bahan baku dapat meningkat pada waktu yang tidak diketahui sehingga biaya produksi pada usaha *OneBites.Pancake* tidak stabil.

Solusi dari usaha kami saat ini yaitu dengan membeli bahan baku pada tempat yang sama sehingga jika ada perubahan harga dapat di informasikan kepada kami sebelumnya. Jika bahan baku akan naik maka kami akan membeli bahan baku sebelum harga naik.

6. *Market*

Masalah yang ada pada usaha *OneBites.Pancake* yaitu pada persaingan usaha yang tinggi dengan produk sejenis. Meskipun usaha kami melakukan promosi melalui media sosial tetapi promosi masih belum cukup bersaing dengan usaha yang menggunakan promosi melalui influencer dan endorment.

Solusi yang kami lakukan kedepannya yaitu dengan perbaikan strategi promosi yang lebih menarik di sosial media dan menggunakan influencer yang sedang trending untuk mempromosikan produk dari usaha *OneBites.Pancake*.