

Perancangan Pembukaan *Official Store Donita Food* di Kota Medan

Mayang Daesi Sabilla¹, Endang Chumaidiyah², Yudha Prambudia³

^{1,2,3} Universitas Telkom

Abstrak

Perancangan dan studi kelayakan pada pembukaan *official store Donita Food* di Kota Medan dikarenakan terdapat permasalahan terkait penjualan produk *Donita Food* dengan tetap menjaga kualitas produk. Pada penelitian ini bertujuan untuk merancang dan melakukan studi kelayakan bisnis pembukaan *official store Donita Food* di Kota Medan. Penelitian ini menggunakan metode forecasting yang kemudian diperoleh data ramalan untuk demand selama 5 tahun kedepan. Hasil penelitian pada aspek pasar diperoleh besar demand pada tahun pertama pembukaan cabang sebesar 110.490 produk per tahun. Pada aspek teknis ditentukan lokasi *Donita Food* berada di Kecamatan Medan Sunggal, Medan dengan luas bangunan 224 m² dan jumlah tenaga kerja sebanyak 7 orang. Aktivitas utama pada cabang bisnis *Donita Food* yaitu proses pelayanan secara langsung dan pelayanan secara tidak langsung. Pada aspek finansial diperoleh nilai NPV Rp 873.483.372, nilai IRR 42,2% dan PBP 2,82 tahun. Oleh karena nilai NPV > 0, nilai IRR > MARR 8,25% dan nilai PBP < economic life 5 tahun, pembukaan cabang bisnis *Donita Food* dikatakan layak untuk dijalankan. Pada cabang bisnis *Donita Food* memiliki tingkat sensitivitas terhadap peningkatan biaya material produk sebesar 14,46%, penurunan demand sebesar 32,15%, dan penurunan harga jual produk sebesar 31,12%.

Kata Kunci: Analisis Kelayakan, *Donita Food*, NPV, IRR, PBP

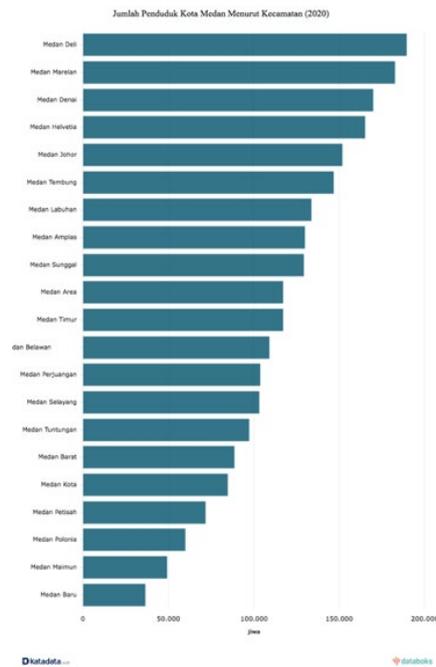
Copyright (c) 2022 Mayang Daesi Sabilla

✉ Corresponding author :

Email Address : mayangdaesi@gmail.com

PENDAHULUAN

Dengan adanya perkembangan zaman dan gaya hidup saat ini, masyarakat saat ini lebih menyukai makanan yang praktis, ekonomis, cepat saji dan tentunya memiliki cita rasa yang enak. Pada tahun 2020, penjualan frozen food mengalami peningkatan yang signifikan. Dari survei Poxel Buy & Send Insight II (2020) diperoleh data, 52% UKM banting setir beralih menjual makanan, dimana UKM yang menjual makanan beku sebanyak 33,1% dan berbagai jenis kue 17,1%. Peningkatan konsumsi tersebut juga dipengaruhi oleh pertumbuhan penduduk di Indonesia yang memiliki gaya hidup modern, serba praktis, dan instan. Data pertumbuhan penduduk Kota Medan tahun 2020 dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Pertumbuhan Penduduk Kota Medan Tahun 2020

Laju pertumbuhan penduduk di Kota Medan dalam kurun waktu 2010 – 2015 sebesar 5,39 persen dengan laju setahun dalam kurun waktu 2014 – 2015 sebesar 0,89 persen. Terdapat juga pola konsumsi jumlah makanan penduduk Perkotaan di Sumatera Utara yaitu salah satunya Kota Medan relatif tinggi yaitu sebesar 52,59 persen dari total pengeluaran. Angka tersebut diketahui angka yang sangat besar dikarenakan rata-rata pengeluaran makanan per kapita masyarakat perkotaan di Sumatera Utara berada di urutan kedua se-Indonesia.

Dengan meningkatnya laju pertumbuhan penduduk dan pengeluaran untuk konsumsi makanan di Kota Medan, maka terdapat peluang yang cukup besar untuk berbisnis di bidang usaha makanan dan minuman.

Donita *Food* merupakan suatu bisnis UMKM di Kabupaten Deli Serdang yang bergerak di bidang kuliner khususnya menyediakan berbagai produk makanan olahan beku atau biasa disebut frozen food, bisnis ini sudah berjalan sejak tahun 2014 Donita *Food* saat ini memiliki beberapa macam produk yang di produksi dan dijual sendiri seperti Donat, bakpau, kebab, dan risol yang tidak memiliki pengawet, sehingga produk harus dalam keadaan suhu yang disarankan, jika tidak maka kualitas produk akan berkurang terutama pada bentuk donat dan bakpau akan sedikit mengalami perubahan bentuk. Dikarenakan produk harus dalam keadaan tempat dan suhu yang tepat, sehingga perusahaan mengalami kesulitan menjaga kualitas produk ketika dalam proses pengiriman dengan jarak yang jauh dari toko. 80% konsumen Donita *Food* menggunakan pelayanan secara tidak langsung sehingga banyak produk yang dikirimkan setiap harinya dengan lokasi tujuan yang berbeda-beda. Tabel 1 merupakan histori penjualan produk Donita *Food* pada tahun 2021.

Tabel 1 Histori Penjualan Donita *Food* Tahun 2021

Bulan	Jumlah Item Terjual
Januari	9094
Februari	8163
Maret	7497
April	10849

Mei	7381
Juni	10303
Juli	10543
Agustus	10349
September	9693
Oktober	9442
November	8917
Desember	8259

Owner menginginkan peningkatan jumlah pendapatan dan memperluas pangsa pasarnya dengan kualitas produk yang tetap sama tanpa mengalami penurunan kualitas. Akar masalah pada bisnis Donita Food muncul karena 4 faktor, yaitu man, place, material, dan method.

Tabel 2 Alternatif Solusi

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1	Toko hanya berada di Kabupaten Deli Serdang	Perancangan bisnis dan kelayakan dalam pembukaan cabang di Kota Medan untuk memperluas pangsa pasar dan tetap menjaga kualitas produk.
2	Penurunan Kualitas Produk	
3	Jumlah produksi tidak teratur karena permintaan penjualan hanya terfokus pada satu tempat	
4	Kurangnya jumlah pegawai yang mengantarkan produk kepada konsumen	Menganalisis kebutuhan tenaga kerja dan melakukan perekrutan sesuai dengan kebutuhan Donita Food

Pada tabel 2 Terdapat empat akar masalah dan dua potensi solusi yang dipilih satu solusi yang dianggap paling tepat untuk dapat menyelesaikan permasalahan yang terjadi pada Donita Food yaitu Perancangan bisnis dan kelayakan dalam pembukaan cabang di Kota Medan untuk memperluas pangsa pasar dan tetap menjaga kualitas produk. Alternatif solusi ini dipilih karena dianggap dapat mengatasi seluruh akar permasalahan yang terjadi sehingga memiliki dampak paling tinggi untuk menyelesaikan permasalahan penjualan agar produk yang dijual dalam kondisi kualitas yang tetap terjaga.

Oleh karena itu, pada penelitian ini akan membahas lebih lanjut terkait permasalahan yang saat ini dialami oleh owner Donita Food dari akar permasalahan yang terjadi, sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat dalam menjalankan bisnisnya dan bisnis yang akan dijalankan oleh Donita Food nantinya.

METODOLOGI

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, yaitu metode forecasting atau peramalan. Metode forecasting digunakan untuk memperoleh peramalan permintaan dari data histori perusahaan. Penelitian dilaksanakan pada bisnis Donita Food yang berlokasi di Jl. Ps. V No.81, Dusun Salak, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang. Pelaksanaan penelitian berlangsung selama 6 bulan pada bulan Februari – Juli 2022. Pada penelitian ini, yang menjadi target atau objek oleh peneliti adalah bisnis Donita

Food. Sistematika dalam penelitian ini memiliki enam tahapan. Tahapan-tahapan tersebut meliputi pendahuluan, pengumpulan data, pengelolaan data, analisis, kesimpulan dan saran, dan verifikasi dan validasi

Setelah diperoleh rumusan permasalahan, tahap selanjutnya adalah pengumpulan data, data tersebut berupa data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dari hasil wawancara dan observasi, sedangkan data sekunder yang dijadikan penunjang pada tugas akhir ini diperoleh dari dokumen perusahaan dan instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Medan dan Indonesia, media elektronik, serta berbagai literatur yang berhubungan dengan tugas akhir.

Pada tahap perancangan sistem terintegrasi dilakukan rancangan usulan perbaikan terkait permasalahan yang diangkat pada objek penelitian. Perancangan yang dilakukan terhadap aspek pasar, teknis, dan finansial. Verifikasi hasil rancangan dilakukan dengan tujuan untuk memeriksa kesesuaian hasil rancangan. Proses verifikasi dilakukan berdasarkan spesifikasi yang telah dibuat, kemudian hasil rancangan dari setiap spesifikasi tersebut dinilai apakah telah sesuai dengan parameter atau standar perancangan. Pada tahap validasi, peneliti memperoleh umpan balik dari pemangku kepentingan (stakeholder) terkait hasil rancangan untuk melihat apakah hasil rancangan tersebut telah sesuai untuk menyelesaikan permasalahan yang akan dikaji dan memungkinkan untuk diimplementasikan. Pada tahap kesimpulan dan saran berisikan hasil analisis perancangan secara singkat dan saran untuk perusahaan dan juga peneliti selanjutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perancangan Aspek Pasar

1. Data Historis Penjualan

Data historis penjualan merupakan data yang berisikan informasi mengenai jumlah penjualan masa lalu di toko Donita Food dalam periode tertentu. Data pengunjung historis didapatkan dari arsip penjualan. merupakan data penjualan selama 25 bulan.

2. Perhitungan Estimasi Demand

Berdasarkan perhitungan peramalan penjualan pada tahun 2022 menggunakan IBM SPSS, selanjutnya dilakukan estimasi penjualan untuk jangka 5 tahun ke depan, yaitu tahun 2023 - 2027 pada toko eksisting. Untuk estimasi demand pada toko cabang menggunakan data penjualan pada toko eksisting di tahun 2021 dengan kenaikan laju pertumbuhan penduduk di Kota Medan sebesar 2,21%. Tabel 3 merupakan histori penjualan selama 25 bulan.

Tabel 3 Histori Penjualan Juni 2020 - Juni 2022

No	Tahun	Jumlah Item Terjual
1	Juni - Desember 2020	94.407
2	Januari - Desember 2021	110.490
3	Januari - Juni 2022	92.001

Pada tabel 4 merupakan estimasi jumlah permintaan 5 tahun yang akan datang. Dari hasil perkiraan demand produk per tahun

Tabel 4 Estimasi *Demand* per Tahun

Target Penjualan					
Tahun	2023	2024	2025	2026	2027
Estimasi Penjualan	110490	112929	115422	117970	120574

Setelah di dapatkan estimasi *demand* pada bisnis Donita Food setiap tahunnya, maka akan diperoleh *demand* tiap produk per tahun. Pada Tabel 5 merupakan estimasi *demand* tiap produk per tahun.

Tabel 5 Estimasi *Demand* tiap Produk per Tahun

Produk	Frekuensi Permintaan per Tahun				
	2023	2024	2025	2026	2027
Donat Kampung	31932	32636	33357	34093	34846
Donat Filling	60328	61659	63020	64412	65833
Delipao	11049	11293	11542	11797	12057
Kebab	4199	4291	4386	4483	4582
Risol	2983	3049	3116	3185	3255
Total	110490	112929	115422	117970	120574

Strategi STP

Segmenting

Segmentasi merupakan proses mengklarifikasi pasar berdasarkan karakteristiknya masing-masing. Segmentasi pasar yang ditentukan oleh Donita Food berdasarkan pada segmentasi geografis Donita Food menargetkan Kota Medan, segmentasi demografis yaitu Donita Food menargetkan ibu rumah tangga yang berusia 25 - 35 tahun, dan segmentasi psikografis Donita Food adalah konsumen yang memiliki gaya hidup yang serba praktis.

Targeting

Target yang dituju oleh Donita Food adalah ibu rumah tangga yang berusia 25-35 tahun yang dalam kesehariannya ingin praktis dalam menyiapkan makanan siap saji untuk cemilan bersama anggota keluarganya

Positioning

Donita Food menawarkan produk frozen food yang diproduksi sendiri dengan beberapa jenis produk dan juga produk yang dijual Donita Food tidak menggunakan bahan pengawet, sehingga produk Donita Food dikenal dengan produk yang bebas pengawet dan aman dikonsumsi oleh konsumennya.

3. *Marketing Mix*

Product

Donita Food merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang kuliner, yang menjual produk olahan beku atau frozen food. Donita Food juga memproduksi produknya sendiri, yaitu donat, bakpau, kebab, dan risol. Produk yang diproduksi Donita Food tidak memiliki bahan pengawet.

Price

Harga produk yang ditawarkan oleh Donita Food adalah Rp 23.000 dan Rp 49.000. Untuk produk donat, bakpau, dan risol dijual seharga Rp 23.000 dan kebab dijual seharga Rp 49.000.

Place

Lokasi toko eksisting Donita Food terletak di Jl. Ps. V No.81, Dusun Salak, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Bangunan toko tersebut merupakan bangunan milik owner sendiri, untuk toko cabang berlokasi di Kota Medan.

Promotion

Untuk memasarkan produknya, Donita Food menggunakan website promotion pada aplikasi Google dan Instagram Story Ad pada aplikasi instagram sebagai media promosinya.

Perancangan Aspek Teknis

1. Identifikasi Produk

Donita Food memiliki beberapa produk yang dijual, diantara produk yang dijual ada yang diproduksi sendiri oleh Donita Food dan ada juga produk titipan dari UMKM sekitar. Beberapa produk yang diproduksi oleh Donita Food yaitu, Donat Filling ,Donat Kampung, Delipao, Kebab, dan Risol.

2. Proses Bisnis

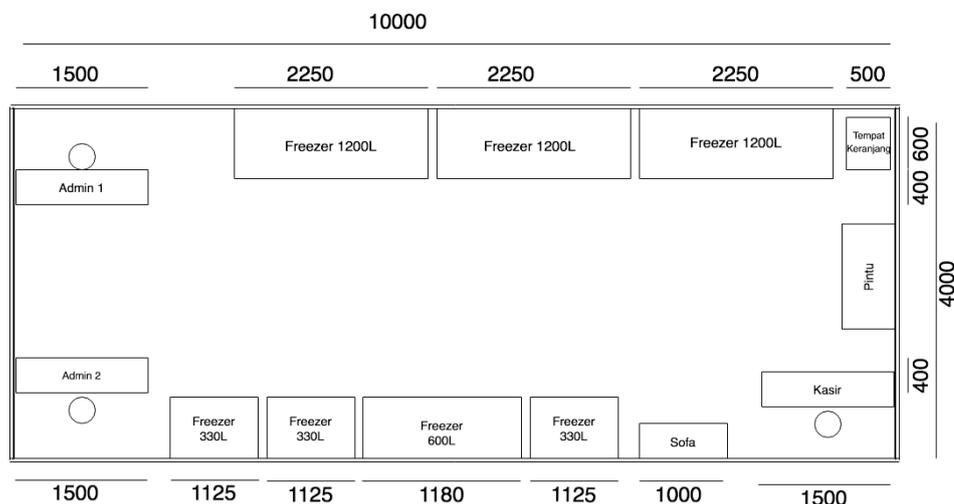
Pada pembukaan cabang Donita Food, terdapat 2 aktivitas proses bisnis ,yaitu aktivitas pelayanan secara langsung dan pelayanan secara tidak langsung. Tabel 6 merupakan jumlah waktu yang diperlukan untuk pelayanan langsung dan pelayanan tidak langsung pada bisnis Donita Food.

Tabel 6 Waktu Proses Setiap Proses Bisnis

Kegiatan	Waktu (Menit)
Pelayanan Secara Langsung	3,42
Pelayanan Secara Tidak Langsung	3,5

3. Layout Toko

Toko cabang Donita Food pada ruang penataan produk memiliki luas ruangan sebesar 40m². Pada ruangan ini terdapat tempat keranjang belanja yang berada di sebelah kanan pintu masuk dan kasir di sebelah kiri pintu masuk, terdapat juga susunan freezer di sisi sebelah kanan dan kiri dan juga sofa di samping kasir. Di ujung ruangan terdapat dua meja kasir untuk admin dalam melayani pesanan melalui chat whatsapp.



Gambar 3 Layout Toko

4. Tenaga Kerja

Dalam penentuan jumlah tenaga kerja ditentukan oleh demand produk, waktu kerja efektif, dan waktu proses aktivitas bisnis. Waktu beroperasi Donita Food setiap hari Senin – Sabtu dari pukul 10.00 – 21.00 WIB dan waktu kerja efektif pegawai Donita Food selama 9 jam per hari. Tenaga kerja yang dibutuhkan Donita Food , yaitu 2 orang karyawan pelayanan, 1 orang kasir, 2 orang admin, dan 2 orang kurir. Bisnis Donita Food dipimpin oleh seorang owner.

Perencanaan Aspek Finansial

1. Proyeksi Pendapatan

Pendapatan pada bisnis Donita Food diperoleh dari hasil perkalian antara harga jual per produk harga normal dengan jumlah permintaan produk secara langsung setiap tahunnya ditambah hasil perkalian antara harga jual per produk harga khusus dengan jumlah permintaan produk secara tidak langsung setiap tahunnya. Tabel berikut ini merupakan proyeksi pendapatan bisnis Donita Food selama 5 tahun ke depan.

Tabel 7 Proyeksi Pendapatan

Jenis Produk	Tahun				
	2023	2024	2025	2026	2027
Donat Kampung	Rp555.610.014	Rp578.494.028	Rp602.321.407	Rp627.130.018	Rp652.959.108
Donat Filling	Rp1.049.699.196	Rp1.092.933.353	Rp1.137.949.786	Rp1.184.820.034	Rp1.233.618.246
Delipao	Rp192.252.600	Rp200.170.944	Rp208.415.712	Rp217.000.006	Rp225.937.408
Kebab	Rp182.220.108	Rp189.725.242	Rp197.539.765	Rp205.676.098	Rp214.147.111
Risol	Rp51.908.202	Rp54.046.155	Rp56.272.242	Rp58.590.002	Rp61.003.100
Pengiriman	Rp172.525.715	Rp175.976.230	Rp179.495.754	Rp183.085.669	Rp186.747.383
Total	Rp2.204.215.835	Rp2.291.345.951	Rp2.381.994.667	Rp2.476.301.826	Rp2.574.412.356

2. Kebutuhan Dana

Investasi awal yang harus dikeluarkan untuk pembukaan toko cabang Donita Food sebesar Rp 615.383.623. Anggaran tersebut terdiri atas fixed investment sebesar Rp 120.421.000 dan working capital sebesar Rp 494.962.623, working capital tersebut digunakan untuk 3 bulan aktivitas bisnis.

3. Laporan Keuangan

Laporan Laba Rugi

Labarugi merupakan suatu laporan yang berisi rincian pendapatan dan biaya dari suatu bisnis dalam suatu periode tertentu yang menggambarkan bisnis tersebut laba atau rugi, bisnis dikatakan laba jika pendapatan yang diperoleh lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan, sementara bisnis dikatakan rugi jika pendapatan yang diperoleh lebih kecil dibandingkan biaya yang dikeluarkan. Pada laporan laba rugi bisnis Donita Food diperoleh EAT pada tahun 2023 sebesar Rp 201.578.343, EAT pada tahun 2024 sebesar Rp 251.685.255, EAT pada tahun 2025 sebesar Rp 255.351.267, EAT pada tahun 2026 sebesar Rp 310.316.31, dan EAT pada tahun 2027 sebesar Rp 367.464.902.

Laporan Arus Kas

Laporan arus kas merupakan laporan yang berisi rincian arus kas yang masuk (penerimaan) dan kas yang keluar (pengeluaran) berupa uang tunai atau investasi tunai pada suatu periode tertentu. Total cash inflow bisnis Donita Food pada tahun 2022 sebesar Rp 615.383.623, pada tahun 2023 sebesar Rp 2.204.215.835, pada tahun 2024 sebesar Rp 2.291.345.951, pada tahun 2025 sebesar Rp 2.381.994.667, pada tahun 2026 sebesar Rp 2.476.301.826, dan pada tahun 2027 sebesar Rp 2.574.412.356. Sementara total cash outflow

bisnis Donita Food pada tahun 2022 sebesar Rp 120.421.000, pada tahun 2023 sebesar Rp 1.981.866.275, pada tahun 2024 sebesar Rp 2,019.390.549, pada tahun 2025 sebesar Rp 2.106.409.914, pada tahun 2026 sebesar Rp 2.211.713.182, dan pada tahun 2027 sebesar Rp 22.186.950.977.

Laporan Neraca

Laporan neraca merupakan laporan yang berisi catatan terkait informasi mengenai aset, kewajiban serta ekuitas pemilik modal pada periode waktu tertentu. Total passiva dan aktiva yang diperoleh bisnis Donita Food pada tahun 2023 sebesar Rp Rp 814.946.183, pada tahun 2024 sebesar Rp Rp 1.064.114.585, pada tahun 2025 sebesar Rp 1.316.912.339, pada tahun 2026 sebesar Rp 1.624.125.487, dan pada tahun 2027 sebesar Rp 1.987.915.740.

4. Kelayakan Usaha

Kelayakan usaha pada bisnis Donita *Food* dihitung menggunakan metode NPV, IRR, dan paybackperiod. Perhitungan dilakukan untuk mengetahui apakah pembukaan *official store* pada bisnis Donita *Food* dapat dikatakan layak dengan mempertimbangkan 3 metode yang digunakan. Pada Tabel 8 merupakan perhitungan kelayakan usaha bisnis Donita *Food*.

Tabel 8 Kelayakan Usaha

Tahun	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Periode	0	1	2	3	4	5
Initial Cash Flow (Cash Out)	Rp615.383.623				Rp65.411.503	
Operational Cash Flow (Cash In)		Rp222.349.560	Rp271.955.402	Rp275.584.754	Rp330.000.148	Rp387.461.379
Nilai Sisa						Rp71.013.377
Working Capital						Rp494.962.623
Net Cash	Rp(615.383.623)	Rp222.349.560	Rp271.955.402	Rp275.584.754	Rp264.588.644	Rp953.437.380
p/f Factor	8,25 %	0,923787529	0,853383398	0,788344941	0,728263225	0,672760485
NPV	Rp(615.383.623)	Rp205.403.751	Rp232.082.225	Rp217.255.846	Rp192.690.179	Rp641.434.994
NPV Cumulative	Rp(615.383.623)	Rp(409.979.872)	Rp(177.897.647)	Rp39.358.199	Rp232.048.379	Rp873.483.372
NPV	Rp 873.483.372					
PBP	2,82					
IRR	42,20%					

SIMPULAN

Perancangan pembukaan cabang Donita Food dilakukan terhadap tiga aspek, yaitu aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Perancangan aspek pasar meliputi histori penjualan di toko eksisting, estimasi jumlah demand, dan strategi pemasaran yang dilakukan. Perancangan pada aspek teknis meliputi identifikasi produk, proses bisnis, layout toko, dan penentuan jumlah tenaga kerja. Perancangan pada aspek finansial berupa perhitungan nilai NPV Rp 907.697.588, IRR 42,89%, dan payback period selama 2.82 tahun. Oleh karena nilai NPV>0, IRR>MARR yaitu 8,25%, dan payback period < economic life yaitu 5 tahun, sehingga perancangan bisnis pembukaan cabang Donita Food di Kota Medan dikatakan layak untuk dijalankan.

Referensi :

- Basu Swasta DH and T. Hani Handoko (2016). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Kasmir and Jakfar (2008). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *A Framework for Marketing Management, Edisi kelimabelas*. London: Person Education.
- Aris, M., Al Munawwarah, R., Azis, M., & Sani, A. (2021). PENGARUH TUNJANGAN SERTIFIKASI, MOTIVASI DAN KECERDASAN EMOSIONAL TERHADAP KINERJA GURU DI SMKN 4 SOPPENG. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 1(1).
- Hasbi, H., Mulyadi, A., Mustari, M., & Ilyas, G. B. (2021). PENGARUH KOMPETENSI PEDAGOGIK, DISIPLIN KERJA, DAN KONDISI LINGKUNGAN SEKOLAH TERHADAP KINERJA GURU SMA NEGERI 1 SOPPENG. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 1(1).
- Tamsah, H., Ilyas, G., Nur, Y., Yusriadi, Y., & Asrifan, A. (2021). Uncontrolled consumption and life quality of low-income families: A study of three major tribes in south Sulawesi. *Management Science Letters*, 11(4), 1171-1174.
- YASIN, S. N., Ilyas, G. B., FATTAH, M. N., & PARENDEN, A. (2021). PENGARUH PENGALAMAN KERJA, PENDIDIKAN DAN PELATIHAN (DIKLAT) DAN TINGKAT PENDIDIKAN TERHADAP KINERJA PEGAWAI DI DINAS PENDIDIKAN KABUPATEN SOPPENG. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 1(1).
- Indriasari, D. P., & Sani, A. (2019). Pengendalian Manajemen Pupuk Subsidi. *Jurnal Aplikasi Manajemen & Kewirausahaan MASSARO*, 1(1).
- Sani, A., & Karim, A. (2022). Dampak terjadinya pandemic covid-19 terhadap penjualan minuman sarabba di Kota Makassar. *YUME: Journal of Management*, 5(1), 359-368.
- SYARIFUDDIN, S., ILYAS, J. B., & SANI, A. (2021). PENGARUH PERSEPSI PENDIDIKAN & PELATIHAN SUMBER DAYA MANUSIA PADA KANTOR DINAS DIKOTA MAKASSAR. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 1(2).
- Nurofik, A., Rahajeng, E., Munti, N. Y. S., Hardiansyah, A., Firmansyah, H., Sani, A., ... & Wiyono, A. S. (2021). PENGANTAR TEKNOLOGI INFORMASI. Penerbit Insania.
- Ahral, A., Ilyas, G. B., & Mulat, T. C. (2019). Pengaruh Kualitas Penyuluh Dan Pendidikan Terhadap Perilaku Hidup Bersih Dan Sehat Melalui Pemahaman Masyarakat Di Wilayah Kerja Puskesmas Caile Kabupaten Bulukumba. *YUME: Journal of Management*, 2(3).
- Sani, A. (2016). Penerapan Otomasi dalam Meningkatkan Kualitas Layanan Sirkulasi (Circulation Services) di UPT Perpustakaan UIN Alauddin Makassar (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).
- Firman, A., Mustapa, Z., Ilyas, G. B., & Putra, A. H. P. K. (2020). Relationship Of TQM On

Managerial Performance: Evidence From Property Sector in Indonesia.

- Majid, A., & Sani, A. (2016). The effect of training and supervision of the head room on the performance of executive nurse room hospital surgical, hospital Tk. II Pelamonia Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 1(2), 310-412.
- Sani, A. (2018). Analisis Pengaruh Kompetensi, Disiplin Kerja, dan Lingkungan Kerja Fisik Terhadap Kinerja Pegawai (Studi Pada Pegawai Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Kebumen). *Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia*, 10(2), 1-14.
- Febrian, W. D., Diwyarthi, N. D. M. S., Pratama, I. W. A., Eddy, I. W. T., Ruswandi, W., Purba, R. R., ... & Sarjana, S. (2022). *Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi*. Get Press.
- Tamsah, H., Ilyas, G. B., Nur, Y., & Farida, U. (2019). The resilience of poor families and their effects on Poverty: A grounded research approach. *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)*, 21(6), 1-5.
- ISNAINI, D. B. J., DANILWAN, Y., MANSUR, D. M., ILYAS, G. B., MURTINI, S., & TAUFAN, M. Y. (2021). Perceived Distribution Quality Awareness, Organizational Culture, TQM on Quality Output. *Journal of Distribution Science*, 19(12), 1-14.
- Kadir, S., Tamsah, H., & Ilyas, G. B. (2018). Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Pelanggan Maraja Tour Plan. *Jurnal Mirai Management*, 3(2), 1-17.
- Muchzen, M., Tamsah, H., & Ilyas, G. B. (2019). Pengaruh Kompensasi terhadap Kinerja Melalui Motivasi dan Disiplin Kerja Pegawai Kantor Unit Penyelenggara Pelabuhan Garongkong Kabupaten Barru. *YUME: Journal of Management*, 2(1).
- Al Munawwarah, R., & Ilyas, G. B. (2022). Analisis Kompetensi Guru dan Sarana Prasarana terhadap Prestasi Belajar Siswa. *YUME: Journal of Management*, 4(3).
- Asna, F., Kadir, I., & Ilyas, G. B. (2018). PENGARUH PENGETAHUAN, PRILAKU, DAN PARTISIPASI TERHADAP PROGRAM STOP BUANG AIR BESAR SEMBARANGAN (BABS) DI DESA BOJO KECAMATAN MALLUSETASI KABUPATEN BARRU. *YUME: Journal of Management*, 1(3).
- Suyatna, I., Riadi, R. I., Feriyanto, I. J., Gunawan, B. I., Sasono, R. R., & Rafii, A. (2019, November). Determination of water quality condition from water samples around location of ship to ship transfer of coal in Balikpapan, East Kalimantan, Indonesia. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (Vol. 348, No. 1, p. 012067). IOP Publishing.
- Darwis, D., Tamsah, H., & Ilyas, G. B. (2019). PENGARUH KOMPETENSI DAN SARANA PRASARANA TERHADAP KINERJA DOSEN MELALUI PROSES PEMBELAJARAN DI AKADEMI ILMU PELAYARAN APII MAKASSAR. *YUME: Journal of Management*, 2(1).
- Faridav, U., Yusriadi, Y., & Saniv, A. (2021). The Family Hope Program (PKH) Collective Partnership among Beneficiary Families (KPM) For Healthy Living through the Clean Friday Campaign. *Indian Journal of Forensic Medicine & Toxicology*, 15(2).
- Gunawan, B. I. (2019, February). Socioeconomic and institutional factors affecting the sustainable development for fisheries in Bontang City, Indonesia. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (Vol. 236, No. 1, p. 012133). IOP Publishing.
- Hidayat, A., Mattalatta, S., & Sani, A. (2020). PENGARUH KOMPETENSI TERHADAP KINERJA MELALUI KEPUASAN KERJA PADA DINAS SOSIAL KOTA MAKASSAR. *Jurnal Mirai Management*, 5(3), 202-212.
- Setiawan, I. P., Liong, H., & Sani, A. (2020). Pengaruh Pelatihan, Kompetensi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Dosen Pada Stia Al-Gazali Barru Kabupaten Barru. *Jurnal Mirai Management*, 5(3), 213-224.
- Supriadi, S., Sani, A., & Setiawan, I. P. (2020). Integrasi Nilai Karakter dalam Pembelajaran Keterampilan Menulis Siswa. *YUME: Journal of Management*, 3(3), 84-94.
- Gunawan, B. I. (2016). PENGARUH PROFESIONALISME, KREDIBILITAS, RESPONSIF,

- DAN TIM WORK TERHADAP KEPUASAN KERJA PEGAWAI PADA DINAS KEPENDUDUKAN DAN CATATAN SIPIL KABUPATEN GOWA. *Jurnal Mirai Management*, 1(1), 50-75.
- Muzakir, M., & Gunawan, B. I. (2017). Pengaruh Kualitas Pelayanan Keperawatan, Fasilitas Dan Minat Terhadap Kepuasan Pasien Di Ruang Rawat Inap RSUD Wisata Ute Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 2(1), 30-44.
- Anis, A. L., Ilyas, G. B., & Kadir, I. (2018). Pengaruh Aplikasi Sistem Manajemen Informasi Objek Pajak, Motivasi Kerja dan Tingkat Pendidikan terhadap Kinerja Aparatur Pajak di Kantor BPKD Kabupaten Soppeng. *Jurnal Mirai Management*, 3(1), 48-65.
- Ermi, E., Ilyas, G. B., & Tasmin, H. (2018). Pengaruh Penerapan Sistem Akuntansi Keuangan Daerah, Kompetensi Sumberdaya Manusia dan Sarana Prasarana terhadap Kualitas Laporan Keuangan pada Dinas Sosial Kabupaten Bantaeng. *YUME: Journal of Management*, 1(2).
- Jumhariyani, J., Ilyas, G. B., & Munir, A. R. (2018). Persepsi Kualitas Jasa Layanan Perizinan terhadap Inovasi pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP) Kabupaten Bantaeng. *Jurnal Mirai Management*, 3(1), 266-288.
- Rasyid, A. E., Ilyas, G. B., & Azis, M. (2018). Analisis Kompetensi Dan Kompensasi Terhadap Kinerja Melalui Kualitas Kerja Pegawai Se-Kecamatan Manggala Kota Makassar. *YUME: Journal of Management*, 1(3).
- Surasdiman, S., Ilyas, G. B., & Azis, M. (2019). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Fasilitas Dan Pengetahuan Terhadap Kepuasan Pasien Di Puskesmas Batu-Batu Kabupaten Soppeng. *YUME: Journal of Management*, 2(1).
- Zulkifli, A. A., Pananrangi, R., & Ilyas, G. B. (2019). ANALISIS PENGARUH DISIPLIN KERJA DAN PELATIHAN TERHADAP KINERJA PEGAWAI POLITEKNIK PARIWISATA MAKASSAR. *YUME: Journal of Management*, 2(1).
- Hatta, M., Tamsah, H., & Ilyas, G. B. (2019). Pengaruh Kemampuan dan Sikap terhadap Kinerja Guru Melalui Motivasi Kerja di Madrasah Aliyah Kabupaten Maros. *Jurnal Mirai Management*, 4(1), 1-16.
- Munir, A. R., Maming, J., Kadir, N., Ilyas, G. B., & Bon, A. T. (2019). Measuring the effect of entrepreneurial competence and social media marketing on small medium enterprises' competitive advantage: a structural equation modeling approach. In *International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*. <https://www.researchgate.net/publication/335840479>.
- Kule, Y., Ilyas, G. B., & Tamsah, H. (2018). Pengaruh Kepemimpinan, Kompensasi dan Budaya Organisasi terhadap Kinerja Dosen Pada Amik Luwuk Banggai. *Jurnal Mirai Management*, 3(1), 221-239.
- Imron, A., Tamsah, H., & Ilyas, G. B. (2018). Pengaruh Disiplin Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Melalui Kemampuan Kerja Pegawai Kantor Unit Penyelenggara Pelabuhan Garongkong Kabupaten Barru. *YUME: Journal of Management*, 1(3).
- Sugiyanto, Nadi and Wenten (2020). *Studi Kelayakan Bisnis*. Serang: Ikatan Penerbit Indonesia