

## **Analisa Manajemen Proyek Dari Bisnis Manisan Kulit Jeruk**

Yuli Indah Fajar Dini <sup>1</sup>, Junestin <sup>2</sup>, Andriani Fahira <sup>3</sup>, Chairunsa Aj Reqha <sup>4</sup>, Putri Surya Sri Rahayu <sup>5</sup>  
<sup>1,2,3,4,5</sup> Pascasarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Internasional Batam, Batam

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis manajemen proyek dari bisnis manisan kulit jeruk. Proyek ini menganalisis *Project Integration*, *Project Scope Management*, *Project Time Management*, *Project Cost Management*, *Project Quality Management*, *Project Human Resource Management*, *Project Communication Management*, *Project Risk Management*, *Project Procurement Management*, dan *Project Stakeholder* untuk melihat proses berjalannya proyek yang dikerjakan dari berbagai aspek agar berjalan dengan baik dan sesuai harapan para *stakeholder*. Metode penelitian ini menggunakan metodologi deskriptif kualitatif dengan menggunakan proses analisis *Focus Group Discussion* (FGD) yang dimana menganalisis secara sistematis dan searah melalui diskusi kelompok. Untuk pengumpulan data dilakukan dengan teknik observasi. Dengan menganalisis sepuluh elemen manajemen proyek di bisnis manisan kulit jeruk ini penulis berharap bisnis ini dapat bertahan dan bersaing di pasar dalam waktu yang lama, mendapatkan keuntungan yang stabil, dan dapat menciptakan produk dengan kualitas baik serta sehat untuk para konsumen.

**Kata Kunci:** Manisan kulit jeruk, Manajemen proyek, Deskriptif kualitatif, Bisnis

### **Abstract**

This research aims to determine the project management analysis of the candied orange peel business. This project analyzes *Project Integration*, *Project Scope Management*, *Project Time Management*, *Project Cost Management*, *Project Quality Management*, *Project Human Resource Management*, *Project Communication Management*, *Project Risk Management*, *Project Procurement Management*, and *Project Stakeholders* to see the progress of projects undertaken from various aspects in order to run well and according to the expectations of stakeholders. This research method uses a qualitative descriptive methodology by using an analysis process of *Focus Group Discussion* (FGD) which analyzes systematically and one way through group discussions. For data collection is done by observation techniques. By analyzing the ten elements of project management in the candied orange peel business, the authors hope that this business can survive and compete in the market for a long time, earn stable profits, and be able to create good quality and healthy products for consumers.

**Keywords:** Candied orange peel, Project management, Descriptive qualitative, Business

---

Copyright (c) 2023 Yuli Indah Fajar Diji

✉ Corresponding author :  
Email Address : [yuli.indah@uib.edu](mailto:yuli.indah@uib.edu)

## PENDAHULUAN

Usaha yang akan di kembangkan di sini adalah usaha manisan dari kulit jeruk. Jeruk adalah buah yang sangat umum di Indonesia, dan dapat dijumpai hampir di seluruh pedagang buah. Selain buahnya yang dapat dikonsumsi, ternyata kulit dari jeruk ini juga dapat dijadikan produk baru dan dapat dikonsumsi lagi. Kulit jeruk mengandung senyawa fenolik yang memiliki aktivitas sebagai antimikroba, antioksidan, antikanker, anti-inflamasi, dan anti-alergi, sehingga menjadikan kulit jeruk memiliki banyak manfaat, salah satunya untuk kesehatan, yaitu menurunkan kolesterol, mencegah kanker, mengontrol nafsu makan dan gula darah, dan menyehatkan saluran pencernaan (Indrastuti and Aminah 2020). Akan tetapi, kebanyakan masyarakat masih belum mengetahui hal ini dan hanya mengetahui bahwa jeruk mengandung vitamin C yang baik untuk kulit, dan kesehatan mulut, seperti untuk mencegah timbulnya sariawan. Karena manfaatnya yang baik untuk kesehatan, serta rasanya yang menyegarkan, maka kami putuskan untuk mengembangkan usaha manisan dari kulit jeruk ini. Beberapa jenis jeruk lokal yang dapat digunakan untuk produksi adalah jeruk Medan, jeruk Pontianak, jeruk Bali, dan jeruk sunkist.

Untuk membuat usaha ini berkembang dengan teratur dan berjalan dengan baik, maka dilakukannya analisis terhadap *Project Integration*, *Project Scope Management*, *Project Time Management*, *Project Cost Management*, *Project Quality Management*, *Project Human Resource Management*, *Project Communication Management*, *Project Risk Management*, *Project Procurement Management*, dan *Project Stakeholder*, yang merupakan komponen-komponen dari manajemen proyek. Selain itu menganalisis manajemen proyek dilakukan untuk mendapatkan gambaran lebih jelas mengenai usaha yang akan dibangun ini dan mengenai resiko apa saja mungkin terjadi, serta untuk menjamin usaha akan berjalan dengan lancar dan dapat bertahan dalam waktu yang lama.

Manisan dari kulit jeruk ini menggunakan bahan utama kulit jeruk yang kulitnya tebal, lalu dilakukan proses pembersihan dan dipotong memanjang, setelah dilakukan proses pembersihan, kulit jeruk direndam dengan air garam untuk menghilangkan bakteri dan membuat rasa asam pada kulitnya. Setelah itu kulit jeruk akan direbus dengan air gula dan diadkan selama satu malam agar rasa manis meresap dengan baik. Setelah direbus dan didiamkan selama semalaman, kulit jeruk dimasukkan kedalam alat pemanggang dan akan dipanggang selama kurang lebih 6-8 jam dengan suhu sekitar 50 derajat celcius. Setelah itu manisan kulit jeruk siap di kemas dan dijual ke customer yang telah melakukan sistem pre order sebelumnya. Penjualan manisan dari kulit jeruk ini akan dilakukan melalui sistem pre order untuk mengurangi jumlah kerugian. Manisan dari kulit jeruk ini akan dijual dengan harga 20.000 per kemasannya.

## METODOLOGI

Metodologi penelitian yang digunakan pada analisis ini adalah metodologi deskriptif kualitatif yang dimana penulis menggunakan konsep analisis untuk menggambarkan, menjelaskan, dan memberikan penjabaran rinci mengenai topik yang dianalisis (Irawan, 2019). Metode penelitian yang juga digunakan pada penelitian ini adalah metode *Focus Group Discussion* (FGD) yang dimana penulis mengerjakan analisis ini secara sistematis serta terarah melalui diskusi kelompok (Paramita & Kristiana, 2013). Objek analisis pada artikel ini adalah usaha yang didirikan oleh penulis, yaitu usaha manisan kulit jeruk yang kemudian dianalisis lebih lanjut mengenai *Project Integration*, *Project Scope Management*, *Project Time management*, *Project Cost Management*, *Project Quality management*, *Project Human Resource Management*, *Project Communication Management*, *Project Risk Management*, *Project Procurement Management*, dan *Project Stakeholder*. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam proses analisis ini adalah teknik observasi, karena data yang dibutuhkan adalah data primer (Hasanah, 2017), yaitu data yang berisikan segala sesuatu tentang usaha manisan kulit jeruk yang didapatkan melalui proses pengamatan. Data yang dibutuhkan didapatkan dari hasil observasi dari awal mula usaha dirancang hingga usaha sudah dapat dijalankan. Tidak hanya itu penulis juga mengandalkan beberapa jurnal yang diakses langsung melalui media elektronik sebagai referensi untuk menganalisis serta sebagai materi tambahan untuk menyelesaikan analisis ini.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### . Project Integration

- *Develop Project Charter*

PROJECT CHARTER							
Project Name		Membuat Manisan Dari Kulit Jeruk		Project Manager		Junestin	
Project Start Date		15 Februari 2023		Project End Date		21 Mei 2023	
				No Sponsor			
INPUT							
Project Description	Market Demand	Customer Request	Technological Advance	Ecological Impacts	Social Need		
Olahan dari sisa kulit jeruk menjadi manisan yang dapat dinikmati oleh konsumen.	Kebutuhan akan menciptakan produk berupa manisan namun yang baik bagi kesehatan.	Membuat produk ramah lingkungan yang dapat dikonsumsi dengan harga yang terjangkau.	Adanya teknologi pemanggang makanan (oven) untuk membantu proses pengolahan bahan baku basah.	Adanya teknologi pemanggang makanan (oven) untuk proses pengolahan bahan baku basah.	Untuk dapat mengetahui ketertarikan konsumen pada produk daur ulang yang menjadi suatu produk bernilai jual.		
TOOLS & TECHNIQUES			OUTPUTS				
- Selalu menjaga keutuhan produk dengan memperhatikan kebersihannya yang harus selalu terjaga dengan menggunakan APD pada proses pengolahan produk. - Selalu mempertahankan rasa dan kualitas pada setiap produk yang dihasilkan. - Menerapkan strategi pemasaran dengan konsep 4P (Product, Price, Place, Promotion)		Estimasi Anggaran & Waktu		Project Deliverables		Project Benefits	
		21 Mei 2023 Dengan anggaran sekitar kurang lebih Rp 3.190.000		- Produk unik yang bernilai jual. - Manisan yang mengandung khasiat yang bagus.		- Meningkatkan nilai jual produk - Meningkatkan hasil penjualan marketing	
		Meeting Management		Project Risks		Supportd Company Goals Of	
		Mengadakan pertemuan antar team untuk membahas progress kegiatan sebanyak 2 kali setiap minggu.		- Keterbatasan dalam indormasi mengenai produk yang akan dipasarkan. - Belum adanya pengalaman dalam produk branding.		- Meningkatkan hasil penjualan produk sebanyak 30%. - Menaikkan produk branding dengan engangement.	
PROJECT BUDGET		PROJECT MILESTONES		PROJECT TEAM MEMBERS			
Budget untuk mengerjakan proyek ini sekitar Rp 3.190.000. Dengan Harga jual produk Rp 20.000/pcs		Promosi : 16 Maret 2023 Open Pre-Order : 1 April 2023 Penjualan Produk : 18 Mei 2023		- Project Manager : Junestin - Produc Designer : Chairunisa Aj Reqha - Contact Person : Putry Surya Sri Rahayu - Digital Marketing : Andriani Fahira - Produc Preparation : Semua anggota team			

**Gambar 1.** *Project Charter* Dari Usaha Manisan Kulit Jeruk

Berdasarkan *Project Charter* diatas dapat disimpulkan bahwa dalam mengerjakan suatu proyek diperlukan untuk menciptakan dokumen kerangka kerja dahulu agar nantinya proses pengerjaan proyek berjalan dengan sesuai.

*Project charter* dalam membuat manisan kulit jeruk seperti yang telah dibuat di tabel diatas cukup komprehensif dalam memperhatikan beberapa aspek perencanaan hingga operasionalisasi proyek terlaksana dengan baik. Dari analisis ini, maka setiap anggota team proyek harus membahas dengan sangat hati-hati dan teliti dalam penyusunan *project charter*. Harus ada saling keterbukaan agar permasalahan yang dirumuskan dalam Project Charter benar-benar telah dipertimbangkan dengan baik.

- **Develop Project Management Plan**

A. Pada *Scope* proyek Membuat Manisan Dari Kulit Jeruk diciptakan dengan tujuan kebutuhan akan masyarakat yang menyukai jajanan manis dari buah-buahan yang segar dan juga ramah terhadap lingkungan. Dalam hal tersebut tim menciptakan manisan dari kulit jeruk dengan memanfaatkan limbah kulit jeruk menjadi produk bernilai jual yang ramah lingkungan. Tim mengumpulkan kulit buah yang masih bagus dan masih bersih untuk dikelola kembali menjadi manisan. Untuk memproduksi suatu kemasan manisan ini tidak terlalu banyak mengeluarkan dana dan bahan baku utamanya pun sangat mudah ditemukan. Setelah produk berhasil diciptakan dan dikemas maka produk siap dipasarkan pada masyarakat yang menyukai jenis cemilan yang manis dan asam. Pada penelitian proyek manisan kulit jeruk ini tim melakukan observasi dengan meminta responden menanggapi produk yang diciptakan. Dalam pengisian google form kuesioner tim mendapat 50% responden yang tertarik dengan produk yang akan dipasarkan ini. Dalam hal ini proyek yang diciptakan cukup terbilang berhasil karena dalam waktu 3 bulan sudah mendapatkan pelanggan yang mencapai target penjualan.

B. Pada *Time* dalam proyek menentukan waktu untuk menyelesaikan produksi produk Manisan Dari Kulit Jeruk telah ditentukan dengan sangat efisien, dimana pada bulan Desember mulai menyusun proposal dan pada bulan Februari sudah memasarkan produk yang dihasilkan. Kemudian pada segi penjualan produk sudah mempertimbangkan bahan dan alat yang digunakan pada saat memproduksi manisan tersebut, sehingga harga yang ditetapkan dalam penjualan merupakan hasil perhitungan yang sesuai untuk dipasarkan. Proyek manisan kulit jeruk ini berjalan dengan jadwal yang sudah sesuai dan sejauh ini belum menemukan adanya kendala yang dapat menghambat berjalannya proyek.

C. Pada *Quality* dalam produk manisan kulit jeruk ini sebelum dipasarkan sudah lebih dahulu memperhatikan kualitas dan mutu produk. Sebelum produk dipasarkan ke konsumen maka terlebih dahulu selaku tim produksi memperhatikan kebersihan dalam proses produksi dengan cara membersihkan kulit buah secara higienis dan mengikuti prosedur. Jika pada saat produksi ditemukan bahan yang tidak bisa digunakan lagi maka bahan tersebut tidak akan dilanjutkan untuk dikelola. Produk manisan kulit jeruk ini bertujuan untuk memberikan edukasi serta pengetahuan dalam menjaga lingkungan serta limbah yang berdampak buruk bagi lingkungan. Dalam strategi yang telah dirancang oleh tim berguna untuk memastikan bahwa produk manisan yang akan dipasarkan ini nantinya akan menghasilkan keuntungan yang besar bagi tim dan menjaga kepuasan konsumen dalam mengkonsumsi produk yang diciptakan.

D. *Cost* pada proyek manajemen ide bisnis manisan kulit jeruk ini mempunyai strategi dalam membuat dan mengumpulkan rincian biaya. Anggaran biaya yang dibutuhkan dalam memproduksi manisan ini tidak terlalu besar, yang mana anggaran yang digunakan sekitar Rp 3.190.000 untuk membeli bahan dan alat pembuatan manisan. Dengan anggaran biaya yang digunakan tersebut dapat menghasilkan keuntungan dua kali lipat. Biaya yang digunakan untuk membeli alat dan bahan antara lain: Buah jeruk Rp 400.000, Garam dapur Rp 75.000, Gula Rp 112.000, Garam buah Rp 60.000, Penguat aroma jeruk Rp 18.000. Dalam mengontrol biaya tersebut tim memiliki tanggung jawab penuh atas produk manisan ini yang mana kami harus memiliki laporan bulanan dan melakukan kerjasama dengan pihak kedua sebagai tempat penjualan produk manisan ini.

## 2. Project Scope Management

- *Scope Planning*

Scope Planning		
Input	Tools and techniques	Output
<p>Produk manisan dari kulit jeruk ini sangat banyak manfaatnya untuk kesehatan. Kandungan berkhasiat didalamnya baik untuk kecantikan kulit dan kesehatan jantung serta mengurangi risiko kanker. Vitamin C pada kulit jeruk dapat membantu meningkatkan Kesehatan paru-paru dan kekebalan tubuh. Selain untuk kesehatan pembuatan manisan kulit jeruk ini dapat berpengaruh terhadap lingkungan yaitu mengurangi limbah.</p>	<p>Pembuatan manisan ini memanfaatkan limbah organik yaitu kulit jeruk.</p> <p>a) Pemilihan bahan : penggunaan bahan dari manisan ini menggunakan kulit jeruk yang dipilih berkualitas baik. Jeruk yang dipakai juga dari jeruk Bali/medan/Pontianak/ jeruk lainnya yang kulitnya tebal.</p> <p>b) Pembuatan produk : Menyiapkan bahan, membersihkan serta memotong kulit jeruk, merebus kulit jeruk dengan campuran gula, mendinginkan kulit jeruk selama 1 malam, memanggang kulit jeruk, dan hasil akhir memasukan ke dalam kemasan.</p> <p>c) Pemasaran</p>	<p>Pemasaran manisan dari limbah organik kulit jeruk.</p>

Tabel 1. *Scope Planning*

- *Scope Definition*

Scope Definition	
Tujuan dan Manfaat	Hasil Utama
<p>Meminimalkan limbah melalui daur ulang dan meningkatkan nilai komersial produk. Membuka peluang bisnis dan dengan demikian mendapatkan keuntungan dari bisnis tersebut. Dan juga dapat memberikan informasi tentang bagaimana pengolahan kulit jeruk bisa menjadi sebuah makanan serta membuat orang-orang untuk tertarik terhadap produk ini</p>	<p>Hasil utama dari pembuatan produk ini adalah manisan dari limbah organik kulit jeruk.</p>

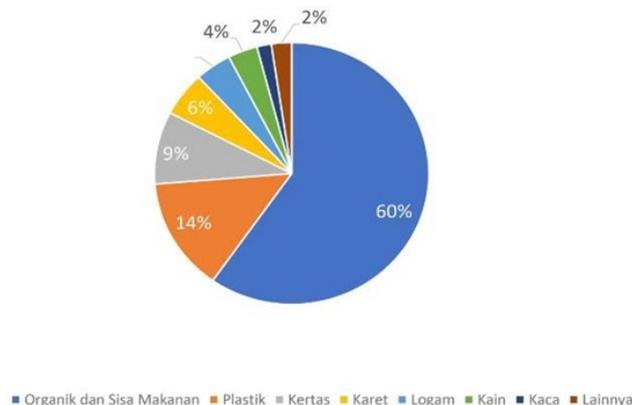
Tabel 2. *Scope Definition*

- *Deliverable Definition Table*

Value proposition	Customer relationships	Customer segments	Revenue streams
1. Manisan dari kulit jeruk ini memiliki banyak manfaat bagi Kesehatan tubuh dan kecantikan kulit. 2. Dengan membuat produk manisan kulit jeruk ini dapat membantu mengurangi limbah organik.	Penulis menggunakan media sosial sebagai penghubung antara penjual dengan pembeli. Pembeli bisa secara langsung berkomunikasi dengan penjual melalui media sosial serta penjual bisa langsung memberikan <i>feedback</i> kepada pembeli secara interaktif dan cepat.	Segmentasi dari produk ini adalah semua kalangan karena semua orang berhak merasakan produk ini.	Sumber pendapatan yang didapatkan dari hasil penjualan sebelumnya

Tabel 3. Deliverable Definition Table

- *Scope Verification*



Sumber: KLHK



Gambar 2. Scope Verification

Berdasarkan data diatas bisa dilihat bahwa sampah organik memiliki angka yang dominan senilai 60%. Dengan membuat sampah organik ini memiliki nilai jual dan bermanfaat, penulis memiliki ide untuk membuat manisan dari limbah kulit jeruk. Produksi manisan ini akan berdampak bagi lingkungan karena dapat membantu mengurangi limbah, khususnya limbah makanan di lingkungan sekitar. Kulit jeruk nantinya akan didapatkan dari UMKM yang menjual es jeruk peras. Jika diuraikan dengan metode SWOT, berikut beberapa poin utama, yaitu:

**a) Strength**

Kekuatan pada produk ini adalah manisan kulit jeruk ini memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh seperti mengurangi risiko kanker dan meningkatkan kekebalan tubuh dan kecantikan kulit.

**b) Weakness**

Kekurangan pada produk ini adalah tidak semua orang menyukai produk ini karena setiap orang memiliki selera masing-masing dan produk ini hanya memiliki satu rasa.

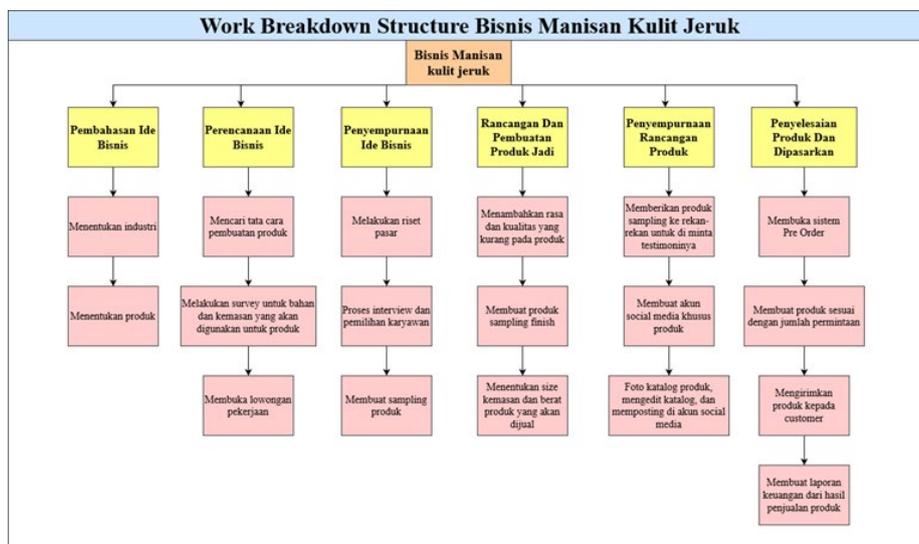
**c) Opportunities**

Keuntungan dalam produk ini adalah memiliki pesaing yang sedikit sehingga para penulis memiliki keunggulan kompetitif dan memiliki peluang besar dalam bisnis ini.

**d) Threats**

Ancaman pada produk ini yaitu para konsumen memiliki selera yang berbeda sehingga penjualan yang didapatkan setiap individu biasanya hanya sekali order yang menyebabkan pendapatan yang tidak menentu.

- **Work Breakdown Structure (WBS)**



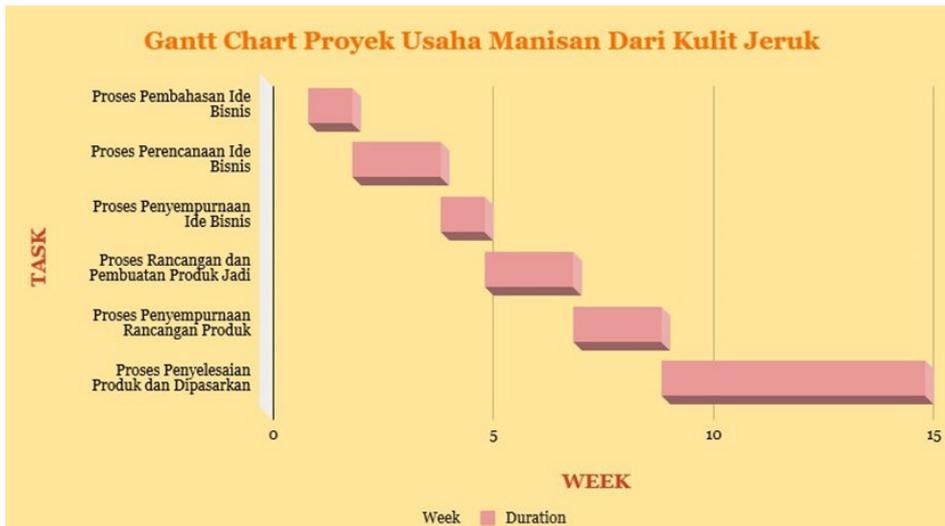
**Gambar 3.** WBS

*Work breakdown structure* bisnis manisan kulit jeruk ini memiliki 6 tahap pembahasan ide, perencanaan ide, penyempurnaan ide bisnis, perancangan dan pembuatan produk jadi, penyempurnaan rancangan produk, dan penyelesaian produk serta pemasaran produk. berikut penjelasan:

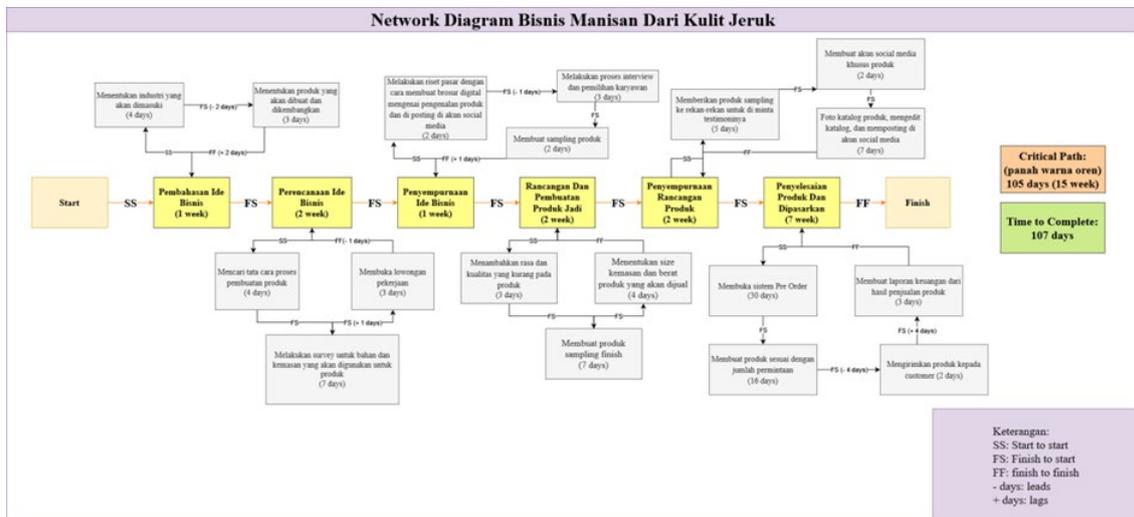
1. Tahap pertama yaitu pembahasan ide, pada tahap ini dimana para penulis menentukan industri apa yang akan dipilih yaitu industri pangan. Kemudian setelah menentukan industri yang cocok para penulis mulai menentukan produk apa yang cocok untuk dipasarkan dan memiliki banyak manfaat dari segi lingkungan dan kesehatan serta isu sosial. Dalam menentukan produk penulis memilih untuk membuat manisan dari limbah kulit jeruk.
2. Tahap kedua yaitu perencanaan ide, dimana para penulis mencari tata cara pembuatan produk dari berbagai sumber yang relevan serta melakukan survey untuk bahan dan kemasan yang akan digunakan untuk produk. Setelah melakukan survey para penulis mulai membuka lowongan pekerjaan yang sesuai kriteria untuk merealisasikan bisnis ini.

3. Tahap ketiga yaitu penyempurnaan ide, dimana pada tahap ini para penulis melakukan riset pasar bertujuan untuk mempelajari seluruh pasar, termasuk perilaku konsumen. Proses riset pasar dimulai dengan perencanaan masalah dan tujuan penelitian hingga pengumpulan data dan interpretasi hasil penelitian. Setelah melakukan riset pasar para penulis melakukan proses interview dan pemilihan karyawan yang berkompeten. Setelah melakukan interview karyawan para penulis membuat sampling produk untuk mengetahui apakah produk pantas dijual dipasaran atau tidak.
4. Tahap keempat yaitu rancangan dan pembuatan produk jadi, dimana pada tahap ini penulis mulai merevisi rasa dan kualitas yang kurang pada manisan dari kulit jeruk ini agar mendapatkan rasa dan kualitas yang terbaik. Setelah merevisi produk penulis mulai membuat produk sampling finish. Kemudian menentukan size kemasan dan berat produk yang akan dijual yang sesuai pada budget
5. Tahap kelima yaitu penyempurnaan rancangan produk, dimana pada tahap ini penulis memberikan produk sampling ke rekan-rekan untuk diminta testimoninya agar mendapatkan masukan-masukan yang dapat mengembangkan produknya kembali. Setelah itu membuat akun sosial media khusus produk agar mempermudah konsumen mencari informasi tentang produk yang akan dijual. Kemudian foto katalog produk, mengedit katalog produk, dan memposting di akun sosial media agar menarik konsumen.
6. Tahap keenam yaitu penyelesaian produk dan dipasarkan, dimana pada tahap ini penulis mulai membuka sistem *Pre Order* selama sebulan agar mencegahnya pembuangan limbah kembali. Setelah itu membuat produk sesuai dengan jumlah permintaan konsumen dan mengirimkan produk kepada konsumen. Kemudian membuat laporan keuangan dari hasil penjualan produk agar dapat mengevaluasi bisnis ini.

### 3. *Project Time Management*



Gambar 4. Gantt Chart



Gambar 5. Network Diagram

Berdasarkan gantt chart dan network diagram yang telah dibuat, dapat disimpulkan bahwa project time management dari bisnis manisan kulit jeruk, mulai dari awal proses pencarian ide bisnis hingga akhirnya produk dapat dipasarkan dan di perjual belikan kepada konsumen membutuhkan time to complete selama 107 hari dan critical path selama 105 hari atau 15 minggu. Berikut adalah penjelasan project time management pertahap dari bisnis manisan dari kulit jeruk.

- Tahap awal dari pendirian bisnis ini adalah pembahasan ide bisnis, pada tahap ini ditetapkan waktu utamanya selama 7 hari dan terbagi lagi menjadi 2 step by step di dalam tahap ini. Step pertama yaitu menentukan industri yang akan dimasuki, pada step ini ditargetkan untuk siap dalam 4 hari, akan tetapi step ini hanya membutuhkan waktu 2 hari untuk menyelesaikannya. Setelah step pertama dalam tahap ini selesai, maka langsung dilanjutkan ke step yang kedua, yaitu menentukan produk yang akan dibuat dan dikembangkan, pada step ini ditargetkan untuk siap dalam 3 hari, akan tetapi pada step ini terjadi kendala yaitu adanya perbedaan pendapat dan masukan dari anggota kelompok, sehingga membutuhkan 2 hari waktu tambahan dari waktu yang sudah dijadwalkan sebelumnya.

- Tahap kedua adalah perencanaan ide bisnis, pada tahap ini di tetapkan waktu utamanya selama 14 hari dan terbagi lagi menjadi 3 step by step di dalam tahap ini. Step pertamanya yaitu mencari tata cara proses pembuatan produk dan selesai sesuai dengan waktu yang telah ditargetkan yaitu 4 hari. Selanjutnya step keduanya adalah melakukan survey untuk bahan dan kemasan yang akan digunakan untuk produk, pada step ini ditargetkan untuk selesai pada 7 hari, akan tetapi step ini diselesaikan dalam 8 hari yang dimana berarti lebih sehari dari yang ditargetkan. Dan step yang terakhir adalah membuka lowongan pekerjaan, target waktu yang ditetapkan adalah 3 hari, akan tetapi dapat diselesaikan hanya dalam 2 hari, karena lamaran yang masuk sudah cukup banyak.
- Tahap ketiga adalah penyempurnaan ide bisnis, pada tahap ini ditetapkan waktu utamanya selama 7 hari dan terbagi lagi menjadi 3 step by step di dalam tahap ini. Step pertamanya adalah melakukan riset pasar dengan cara membuat brosur digital mengenai pengenalan produk dan di posting di akun social media, pada step ini waktu yang ditargetkan adalah 2 hari, akan tetapi ternyata step ini dapat dikerjakan dalam sehari, karena pengerjaan brosur digital selesai dalam sehari dan langsung bisa di upload di akun social media owner dan rekan-rekan lainnya. Selanjutnya step keduanya adalah melakukan proses interview dan pemilihan karyawan, pada tahap ini waktu yang ditargetkan adalah 3 hari, dan step ini diselesaikan sesuai dengan waktu yang telah ditargetkan. Dan step yang terakhir adalah membuat sampling produk dengan waktu yang ditargetkan adalah 2 hari, akan tetapi karena produk masih memiliki banyak kekurangan, maka pengerjaan di step ini menjadi bertambah 1 hari dari jadwal yang sudah ditentukan sebelumnya.
- Tahap keempat adalah rancangan dan pembuatan produk jadi, pada tahap ini ditetapkan waktu utama nya selama 14 hari dan terdiri dari 3 step by step didalam tahap ini. Step yang pertama adalah menambahkan rasa dan kualitas yang kurang pada produk, pada step ini waktu yang ditargetkan adalah 3 hari, dan selesai sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Selanjutnya step yang kedua adalah membuat produk sampling finish, dengan waktu yang ditargetkan selama 7 hari, dan dapat diselesaikan juga dengan waktu yang telah ditargetkan diawal. Pada tahap ini selain dilakukannya membuat produk sampling finish, juga dilakukannya proses training karyawan dan memberikan resep final ke mereka untuk mencoba membuat produk yang akan dijual nantinya. Dan step terakhir adalah menentukan size kemasan dan berat produk yang akan dijual, pada step ini ditargetkan waktunya selama 4 hari untuk menyelesaikan step ini, dan selesai sesuai dengan waktu yang ditargetkan.
- Tahap kelima adalah penyempurnaan rancangan produk, pada tahap ini ditetapkan waktu utamanya selama 14 hari dan terdiri dari 3 step by step didalam tahap ini. Step yang pertama adalah memberikan produk sampling ke rekan-rekan untuk di minta testimoni nya, pada tahap ini waktu yang ditargetkan adalah 5 hari dan diselesaikan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Pada tahap ini diperlukan waktu yang lumayan panjang, dikarenakan produk manisan kulit jeruk dikirimkan ke teman-teman, keluarga, dan partner kerja untuk dimintai testimoni lalu hasil testimoni nya

akan dijadikan konten untuk di upload di social media khusus produk. Selanjutnya step kedua adalah membuat akun social media khusus produk dengan waktu yang di targetkan 2 hari, dan step ini selesai sesuai dengan waktu yang ditargetkan. Di step ini selain membuat akun social media, juga dilakukan untuk memposting countdown perilsan produk dan pembukaan sistem pre order yang pertama. Dan di step terakhir adalah foto katalog produk, mengedit katalog, dan memposting di akun social media, step ini menargetkan waktu pengerjaan selama 7 hari, dan diselesaikan sesuai dengan waktu yang ditargetkan.

- Tahapan terakhir dari pendirian bisnis ini adalah penyelesaian produk dan dipasarkan, pada tahap terakhir ini ditargetkan waktu utamanya adalah selama 49 hari dan terdiri dari 4 step by step di dalam tahap terakhir ini. Step pertamanya adalah membuka sistem pre order yang pertama dengan kurun waktu yang ditetapkan selama 30 hari dan slot pemesanan sebanyak 200 Pcs kemasan. Selanjutnya step yang kedua adalah membuat produk sesuai dengan jumlah permintaan, dengan waktu yang ditargetkan untuk menyiapkan 200 Pcs pesanan adalah 16 hari, tetapi dikarenakan cepatnya cara kerja karyawan, 200 Pcs pesanan manisan kulit jeruk dapat diselesaikan hanya dalam 12 hari saja. Selanjutnya step ketiga adalah mengirimkan produk kepada customer, dengan waktu yang ditargetkan untuk selesai selama 2 hari, ternyata pada tahap ini baru diselesaikan selama 6 hari, dikarenakan banyaknya pesanan yang harus diantarkan kepada alamat yang berbeda-beda. Dan step terakhir dari tahap terakhir ini adalah membuat laporan keuangan dari hasil penjualan produk, dan ditargetkan selama 3 hari, dan diselesaikan sesuai dengan waktu yang telah ditargetkan.

#### 4. *Project Cost Management*

Berdasarkan tabel biaya tetap dan biaya variabel pada bab 1, dapat disimpulkan bahwa budget yang sudah ditetapkan untuk pembelian bahan serta akomodasi lainnya bisa berubah sewaktu-waktu dikarenakan harga bahan yang dapat turun atau bahkan naik, serta sistem penjualan yang sesuai pesanan atau pre-order yang membuat jumlah pesanan tidak menentu, sehingga pengeluaran actual dapat lebih murah juga bisa lebih mahal dari budget yang telah ditetapkan.

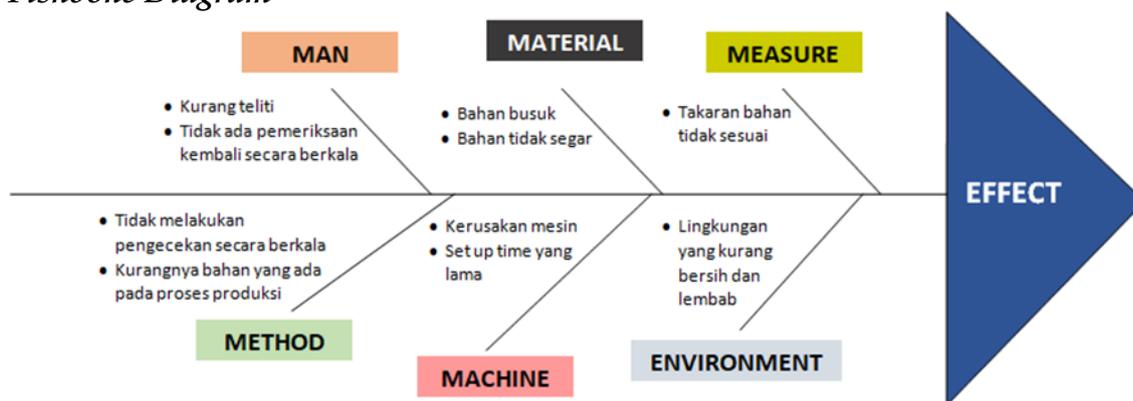
PRODUCT EXPENSES					
NO	ITEM NAME	QT	UNITS	Rp/UNITS	TOTAL
1	Biaya Listrik dan air				300.000
2	Biaya Perawatan alat dan mesin				100.000
3	Biaya bahan baku				
	Jeruk	10	Kg	40.000	400.000
	Garam dapur	15	Pcs	5.000	75.000
	Garam buah	5	Pcs	12.000	60.000
	Gula	8	Kg	14.000	112.000
	Penguat aroma jeruk	3	Pcs	6.000	18.000
	Air	5	ml	16.000	80.000
4	Biaya bahan pelengkap				
	Alat makan	1	Set	300.000	300.000
	Alat masak	1	Set	350.000	350.000
	Timbangan	1	Pcs	100.000	100.000
	Plastik/cup packing	17	Lusin	25.000	425.000
	Sticker	220	Pcs	1.000	220.000
5	Biaya Promosi	1	Media	500.000	500.000
6	Biaya Transportasi	5	Orang	30.00	150.000
<b>PRODUCT EXPENSE TOTAL</b>					<b>3.190.000</b>

Tabel 4. Product Expenses

### 5. Project Quality management

Dalam proyek suatu organisasi untuk memberikan jaminan berupa kualitas pada hasil proyek yang terlaksana, ada banyak alat yang dapat digunakan dalam melakukan pengendalian kualitas. Alat yg digunakan untuk memecahkan masalah untuk kualitas disebut juga 7QC Tools atau bisa juga disebut PDCA TULTA. Berikut ini ada 3 dari 7 metode yang digunakan untuk mengontrol kualitas proyek pada manisan dari kulit jeruk ini yaitu , Fishbone Diagram, Pareto Diagram dan Flow Chart.

- *Fishbone Diagram*



Gambar 6. Fishbone Diagram

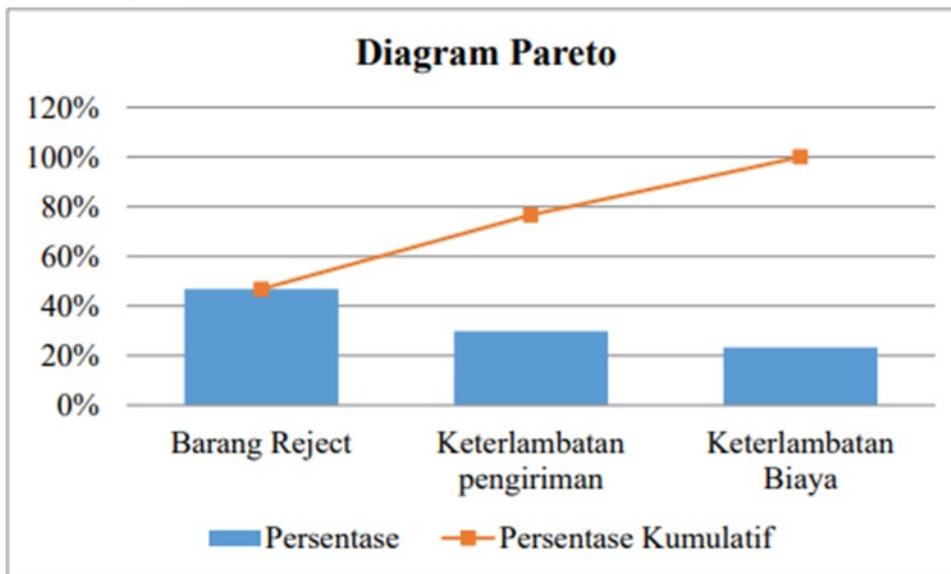
Dengan menggunakan metode *fishbone diagram* atau sebab akibat ini lebih berfokus dengan material pada proses pembuatan manisan dari kulit jeruk. Kurangnya kesadaran masyarakat bahwa kulit buah jeruk ini dapat dimanfaatkan menjadi suatu produk manisan membuat mereka tertarik akan proyek ini. Buah jeruk yang sudah tidak segar atau bahkan yang sudah busuk tidak layak dijadikan material atau bahan dalam proses produksi,

sehingga hal ini menjadi salah satu penyebab terlambatnya pada proses produksi. Mengontrol kualitas produk secara maksimal dan konsisten berguna untuk mendapatkan hasil produk yang berkualitas dan terjaga mutunya. Dalam hal ini maka diperlukan kerjasama yang baik antar anggota tim untuk selalu melakukan pengecekan secara berkala pada proses produksi serta dibutuhkan ketelitian dalam memilih bahan dan juga memperhatikan komposisi saat melakukan proses produksi

- *Pareto Diagram*

Penyebab	Jumlah	Persentase	Persentase kumulatif
Barang <i>Reject</i>	36	47%	47%
Keterlambatan pengiriman	23	30%	77%
Keterlambatan Biaya	18	23%	100%
Total	77		

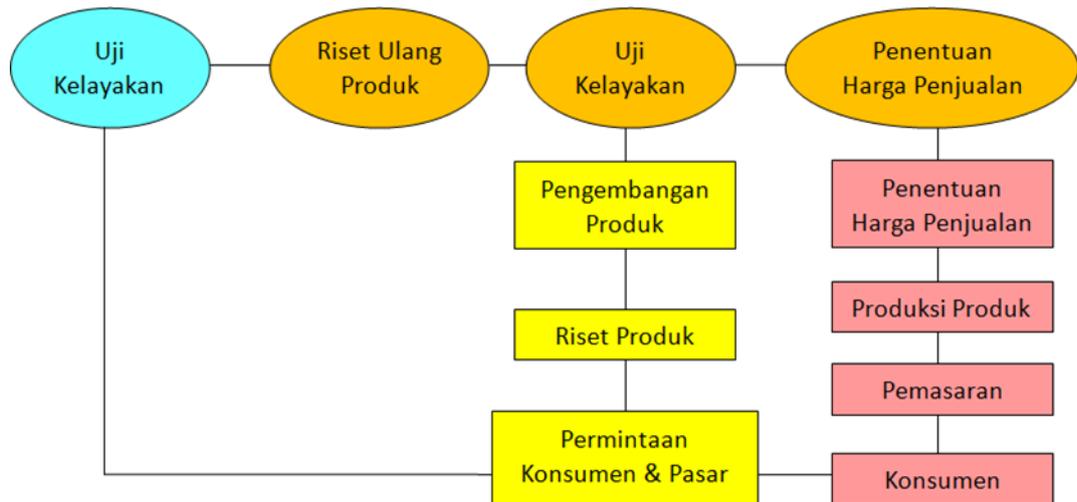
**Tabel 5.** *Data*



**Gambar 7.** *Pareto Diagram*

Berdasarkan hasil diagram pareto diatas maka dalam proyek manisan kulit jeruk ini yang harus diselesaikan adalah barang reject. Pada diagram pareto yang sesuai gambar diatas dapat disimpulkan bahwa penyebab keterlambatan yang paling tinggi dengan persentase sebesar 47% adalah karena barang reject, sehingga jumlah frekuensi keterlambatan sebesar 36 kali berlangsung selama proyek manisan kulit jeruk periode Februari 2023. Berikutnya terjadi kembali keterlambatan pengiriman dengan persentase cukup besar yaitu 30% dan dengan jumlah frekuensi keterlambatan sekitar 23 kali. Hal ini membuat anggota tim melakukan tindakan penanganan pada faktor yang menyebabkan keterlambatan pada proyek tersebut karena hal ini termasuk dalam kategori keadaan yang kritis.

• *Flow Chart*



**Gambar 8.** *Flow Chart*

Berikut adalah penjelasan dari *Flow Chart*.

**1. Uji kelayakan produk**

Pada tahap uji kelayakan produk ini dilakukan dengan memberikan *sample* yang telah diproduksi kepada anggota tim dan juga anggota tim kelompok lainnya untuk mendengar tanggapan dari orang lain dalam menilai produk yang dihasilkan.

**2. Riset Ulang Produk**

Pada tahapan riset ulang produk ini dilakukan karena pada proses uji kelayakan yang dilakukan gagal sehingga produk yang sudah diproduksi di modifikasi kembali atau bahkan dilakukan pengulangan proses dari awal kembali.

**3. Pengembangan produk**

Pada tahap pengembangan produk, masing-masing anggota tim melakukan melakukan inovasi terhadap desain kemasan maupun isi dari produk itu yang telah diciptakan.

**4. Riset produk**

Pada tahap ini riset yang dilakukan yaitu dengan melihat jenis produk yang dihasilkan tersebut apakah konsumen lebih memilih untuk rasa yang sangat manis atau tidak terlalu manis.

**5. Permintaan konsumen dan pasar**

Dengan antusias konsumen pada produk manisan kulit jeruk ini dapat melihat *supply* dan *demand* pada pasar tersebut.

**6. Penentuan harga penjualan**

Dalam tahap rancangan penentuan harga penjualan produk ini sudah menyesuaikan dengan anggaran biaya yang menjadi modal produksi tersebut.

**7. Produksi produk**

Proses kegiatan dalam menghasilkan sebuah produk ini dilakukan dirumah dari salah satu anggota tim, sehingga dalam hal ini dapat menghemat biaya tanpa harus menyewa tempat lain untuk kegiatan produksi.

**8. Pemasaran**

Proses pemasaran produk yang dilakukan pada proyek ini yaitu dengan melalui media sosial yang sudah disiapkan sebelumnya ataupun dari mulut ke mulut. Social media yang digunakan pada tahap produksi ini yaitu Instagram, Facebook dan sosial media lainnya.

### 9. Konsumen

Produk manisan kulit jeruk ini tidak ada batasan umur untuk mengkonsumsi produk tersebut, dikarenakan manisan ini berbahan alami dan tidak mengandung bahan-bahan yang dapat mengganggu sakit tenggorokan seperti manisan lainnya yang menggunakan pengawet. Konsumen dari berbagai umur dapat mengkonsumsi manisan yang telah kami produksi ini.

## 6. *Project Human Resorces Management*

Manajemen Sumber Daya Manusia (HRM) adalah komponen penting dari setiap proyek. Ini melibatkan pengelolaan sumber daya manusia yang relevan dengan proyek, seperti rekrutmen, pelatihan, pengembangan, dan pengelolaan kinerja anggota tim proyek. Berikut adalah contoh analisis proyek manajemen sumber daya manusia pada proyek Usaha Manisan Kulit Jeruk yaitu:

1. **Penentuan Kebutuhan SDM:** Identifikasi kebutuhan tenaga kerja yang spesifik untuk proyek Usaha Manisan Kulit Jeruk. Antar anggota kelompok melakukan pembagian tugas dalam pengumpulan bahan baku, pengolahan, pengemasan, dan distribusi. Perencanaan ini mencakup estimasi jumlah karyawan yang diperlukan, kualifikasi dan keahlian yang diperlukan, serta waktu kerja yang optimal.
2. **Perekrutan:** Proses perekrutan yang efektif penting dilakukan untuk menarik tenaga kerja yang berkualitas. Melakukan pengumuman lowongan kerja yang jelas dan relevan, melakukan seleksi yang hati-hati dengan menganalisis kecocokan keterampilan, pengalaman, dan minat calon karyawan dengan pekerjaan yang ditawarkan.
3. **Pelatihan dan Pengembangan:** Menyediakan pelatihan kepada karyawan yang baru direkrut dan juga yang sudah ada dalam tim. Pelatihan ini harus meliputi pemrosesan kulit jeruk, penggunaan peralatan, dan standar kebersihan dan keamanan makanan. Selain itu, penting juga memberikan peluang pengembangan karir agar karyawan merasa termotivasi dan memiliki kesempatan untuk meningkatkan kemampuan mereka.
4. **Penetapan Tugas dan Tanggung Jawab:** Setelah merekrut karyawan, penting untuk menetapkan tugas dan tanggung jawab dengan jelas. Hal ini akan menghindari kebingungan dan memastikan setiap anggota tim tahu apa yang diharapkan dari mereka.
5. **Manajemen Kinerja:** Menerapkan sistem manajemen kinerja yang efektif untuk memantau dan mengevaluasi kinerja karyawan. Penetapan tujuan yang jelas, umpan balik reguler, dan pengakuan atas prestasi yang baik akan membantu dalam meningkatkan motivasi dan produktivitas karyawan.
6. **Komunikasi dan Kolaborasi:** Membangun komunikasi yang baik dan kolaborasi antara anggota tim sangat penting. Menyediakan saluran

komunikasi yang terbuka, pertemuan rutin, dan kesempatan untuk berbagi gagasan dan masukan akan memperkuat hubungan tim dan meningkatkan efisiensi proyek.

7. **Manajemen Konflik:** Jika terjadi konflik di antara anggota tim, penting untuk menanganinya dengan bijaksana dan segera. Mendorong dialog terbuka, mendengarkan semua pihak yang terlibat, dan mencari solusi yang memuaskan untuk semua pihak dapat membantu mempertahankan keharmonisan tim.
8. **Penghargaan dan Pengakuan:** Memberikan penghargaan dan pengakuan atas kontribusi karyawan yang baik akan meningkatkan motivasi dan rasa kepemilikan mereka terhadap proyek. Hal ini bisa berupa penghargaan finansial, penghargaan non-finansial, atau pengakuan publik.

## 7. *Project Communication Management*

Manajemen komunikasi adalah suatu pendekatan yang digunakan dalam mengelola aliran informasi dan komunikasi antara *stakeholder* yang terlibat dalam sebuah proyek. Pada proyek Usaha Manisan Kulit Jeruk, manajemen komunikasi sangat penting untuk memastikan bahwa semua pihak terlibat dapat saling berkomunikasi dengan efektif dan efisien. Berikut adalah analisa mengenai manajemen komunikasi dalam proyek tersebut:

1. **Identifikasi *stakeholder*:** Langkah pertama dalam manajemen komunikasi adalah mengidentifikasi semua pihak yang terlibat dalam proyek Usaha Manisan Kulit Jeruk. Ini termasuk pemilik proyek, tim proyek, pemasok bahan baku, distributor, pelanggan, dan pihak-pihak terkait lainnya. Dengan mengidentifikasi *stakeholder* ini, dapat ditentukan siapa yang perlu terlibat dalam komunikasi proyek.
2. **Tujuan komunikasi:** Selanjutnya, penting untuk menetapkan tujuan komunikasi proyek. Dalam kasus Usaha Manisan Kulit Jeruk, tujuan komunikasi mungkin termasuk pertukaran informasi tentang kebutuhan bahan baku, jadwal produksi, pengiriman produk, dan umpan balik pelanggan. Dengan menetapkan tujuan ini, tim proyek dapat lebih fokus dalam komunikasi mereka.
3. **Media komunikasi:** Proyek Usaha Manisan Kulit Jeruk mungkin melibatkan berbagai media komunikasi, seperti pertemuan tatap muka, panggilan telepon, surel, dan platform kolaborasi online. Penting untuk menentukan komunikasi yang paling efektif untuk setiap jenis informasi yang perlu dikomunikasikan. Misalnya, pengiriman jadwal produksi mungkin lebih baik disampaikan melalui email, sementara pembahasan detail proyek dapat dilakukan dalam pertemuan tatap muka.
4. **Frekuensi komunikasi:** Juga penting untuk menetapkan frekuensi komunikasi yang diperlukan dalam proyek. Beberapa jenis informasi mungkin membutuhkan komunikasi yang lebih sering, seperti perkembangan produksi harian, sementara yang lain mungkin membutuhkan komunikasi yang lebih terjadwal, seperti rapat tim mingguan. Dengan menentukan frekuensi komunikasi yang tepat, semua pihak terlibat dapat tetap terinformasi tanpa kelebihan atau kekurangan komunikasi.

5. **Alur komunikasi:** Proses komunikasi yang jelas dan terstruktur sangat penting dalam manajemen proyek. Usaha Manisan Kulit Jeruk harus memiliki alur komunikasi yang jelas, yang menunjukkan bagaimana informasi akan dikomunikasikan dari satu pihak ke pihak lainnya. Misalnya, jika ada perubahan dalam jadwal produksi, ada prosedur yang harus diikuti untuk memastikan semua pihak terinformasi dengan cepat.
6. **Pengelolaan konflik:** Dalam proyek apa pun, kemungkinan terjadinya konflik adalah hal yang umum. Oleh karena itu, manajemen komunikasi juga harus mencakup strategi pengelolaan konflik. Ini bisa melibatkan penetapan jalur komunikasi yang terbuka, ruang bagi pihak-pihak terlibat untuk menyampaikan masalah mereka, dan upaya untuk mencari solusi bersama. Memastikan semua pihak merasa didengar dan terlibat dalam komunikasi dapat membantu mengatasi potensi konflik.  
Dalam keseluruhan, manajemen komunikasi yang efektif pada proyek Usaha Manisan Kulit Jeruk akan membantu memastikan bahwa informasi yang relevan disampaikan dengan jelas dan tepat waktu antara semua pihak terlibat. Hal ini akan meminimalkan kesalahpahaman, meningkatkan koordinasi, dan meningkatkan kemungkinan kesuksesan proyek.

## 8. *Project Risk Management*

Hampir seluruh proyek dan usaha yang didirikan memiliki risiko yang harus diidentifikasi dan ditangani untuk keberhasilan suatu proyek atau usaha tersebut. Hal ini tentunya berlaku juga untuk Proyek Usaha Manisan Kulit Jeruk ini. Setelah diidentifikasi ada beberapa risiko yang mungkin terjadi pada proyek usaha ini, berikut adalah risiko yang diperkirakan akan terjadi:

1. **Memiliki sedikit peminat**, dikarenakan masih banyak masyarakat yang tidak mengetahui bahwa manisan kulit jeruk ini memiliki banyak khasiat untuk kesehatan serta hanya mengira manisan ini hanya sekedar manisan, sehingga kebanyakan konsumen akan memilih jenis manisan yang lain daripada manisan kulit jeruk ini.
2. **Memiliki banyak kompetitor**, sudah banyak kompetitor yang menjual manisan kulit jeruk ini baik via *online* maupun *offline store*, sehingga sedikit sulit untuk bersaing dengan kompetitor diluar sana yang telah memiliki nama dan lumayan dikenal oleh banyak konsumen.
3. **Bahan utama yang tidak selalu ada**, bahan utama yang dibutuhkan untuk proyek usaha ini adalah kulit jeruk, akan tetapi tidak sembarang kulit jeruk dapat dipakai, sehingga mengalami sedikit kesulitan dalam mencari bahan baku utama untuk manisan ini.
4. **Harga bahan produk yang tidak konsisten**, membuat manisan kulit jeruk ini tentunya akan menggunakan bahan dapur seperti gula salah satunya dan jika harga sembako lagi mengalami kenaikan maka tentunya akan terjadi kenaikan pengeluaran modal juga.

Jika ingin mendirikan sebuah usaha tentunya sudah harus memiliki persiapan yang banyak dan cukup serta harus bisa dan siap untuk menghadapi segala risiko yang timbul dan muncul selama usaha berjalan. Untuk proyek usaha manisan kulit jeruk ini sudah diidentifikasi ada 4 risiko yang harus dapat ditangani agar usaha tetap dapat berjalan dengan baik, berikut adalah cara yang digunakan untuk menangani risiko yang ada:

1. Jika memiliki sedikit peminat dikarenakan masih banyak yang tidak mengetahui khasiat dibalik manisan kulit jeruk ini, penulis sekaligus *owner* untuk usaha ini melakukan penyuluhan informasi atau sosialisasi mengenai khasiat yang dikandung oleh kulit jeruk untuk kesehatan tubuh melalui poster yang dibuat lalu kemudian di upload di Instagram khusus usaha yang digunakan untuk menghubungkan *owner* dengan kostumer.
2. Kompetitor adalah salah satu risiko yang tidak dapat di hindari di dunia wirausaha, karena apapun bidangnya pasti memiliki kompetitor. Untuk menghadapi risiko yang satu ini *owner* memutuskan untuk memberikan perbedaan pada produk yang dijual yaitu dengan cara menerapkan berbagai macam promo unik seperti beli 2 gratis 1, diskon di hari-hari tertentu, dan membuat *event giveaway*.
3. Untuk permasalahan bahan baku utama dan bahan pendukung lainnya, *owner* memutuskan untuk menjalin hubungan dengan lebih dari satu mitra, agar jika bahan baku utama yaitu kulit jeruk tidak tersedia atau tidak cukup jumlah yang dibutuhkan maka masih dapat diperoleh dari mitra yang lain. Dan untuk bahan pendukung seperti gula, plastik kemasan dan lainnya jika di grosir utama mengalami kenaikan harga maka *owner* dapat mencari di mitra yang lainnya dan membandingkan harga mana yang paling murah sehingga masih bisa tetap mendapatkan keuntungan walaupun kondisi barang lagi mengalami kenaikan harga.

## 9. *Project Procurement Management*

*Project procurment management* menjelaskan tentang perencanaan persediaan barang serta jasa yang akan dilibatkan untuk keberlangsungan usaha serta kegiatan dalam suatu proyek. Untuk proyek usaha manisan kulit jeruk ini, anggota kelompok yang berperan sebagai pemilik usaha merangkap menjadi tim *procurement* yang dimana mencari informasi mengenai *supplier* untuk bahan-bahan pembuatan manisan serta kebutuhan lainnya hingga manisan sampai di tangan konsumen tepat waktu. Untuk bahan baku, tim *procurement* memutuskan untuk bekerja sama dengan UMKM yang menjual minuman jeruk peras, karena bahan utama dari manisan ini adalah kulit jeruk. Tim memutuskan untuk bekerja sama dengan 2 UMKM untuk mencegah kekurangan bahan baku utama. Sebelum memutuskan untuk bekerja sama tim sudah terlebih dahulu melakukan riset mengenai harga yang ditetapkan oleh mitra serta kualitas produk yang ditawarkan. Selain bahan baku utama, bahan baku pendukung seperti gula, garam, baking soda dan bahan lainnya, tim memutuskan untuk bekerja sama dengan *retail* karena harga yang ditawarkan lebih terjangkau dan jika membeli dalam jumlah yang banyak akan mendapatkan potongan harga lagi.

Kemudian untuk kemasan dari manisan kulit jeruk ini tim membelinya lewat *e-commerce*, dimana harga nya jauh lebih terjangkau dengan kualitas yang sama dibandingkan dengan harga pasaran di toko. Tim tidak hanya melakukan riset mendetail pada produk saja akan tetapi tim juga melakukan riset pada proses pengiriman barang kepada konsumen. Setelah melakukan riset dan mempertimbangkan harganya serta kualitasnya tim memutuskan untuk menggunakan JNE Express untuk konsumen yang diluar kota dan memutuskan untuk mengantar sendiri pesanan kepada konsumen yang ada di dalam kota, jika waktu tidak memungkinkan untuk mengantar sendiri maka opsi lain yang di

tetapan adalah menggunakan jasa layanan Gojek yaitu fitur *Gosend*. Sebelum penetapan mitra pada usaha ini, tim procurement telah terlebih dahulu melakukan riset mendalam mengenai kualitas serta harga untuk mencocokkan dengan modal yang dimiliki serta keuntungan yang didapatkan nanti. Dan tentunya telah membangun hubungan kerja sama yang baik dengan mitra untuk kenyamanan bersama.

## 10. Project Stakeholder

Keterlibatan *stakeholder* memiliki peran penting secara pasif dan aktif dalam bisnis manisan kulit jeruk. Keberadaan *stakeholder* dalam kegiatan bisnis ini diperlukan untuk membantu mengembangkan tujuan dari bisnis manisan kulit jeruk ini. Dalam analisis dan pembahasan terkait *stakeholder* dalam project manisan kulit jeruk ini kita akan melakukan analisis dengan beberapa analisis yaitu *Identify Stakeholder*, *Stakeholder Engagement Plan*, *Manage Stakeholder Engagement* dan *Control Stakeholder Engagement*.

### • *Identify Stakeholder*

Berdasarkan pembahasan diatas, berikut adalah stakeholder didalam proyek manisan kulit jeruk ini.

### • *Tabel Identify Stakeholder*

<i>Stakeholder</i>	<i>Peran</i>	<i>Internal atau Eksternal</i>
<i>Owners</i> (Anggota kelompok)	Pemilik bisnis serta pemegang saham	<i>Internal</i>
Bapak Bena Taswin, S.E., MBA	Penanggung jawab proyek bisnis manisan kulit jeruk	<i>Internal</i>
Universitas Internasional Batam	Penyelenggara proyek bisnis manisan kulit jeruk	<i>Internal</i>
Konsumen	Pembeli dan pemerhati produk	<i>Eksternal</i>
Masyarakat	Pesaing	<i>Eksternal</i>

**Tabel 6.** *Identify Stakeholder*

Setelah identifikasi yang dilakukan dalam *stakeholder* dan informasi mengenai peran dan golongannya, selanjutnya dilakukan analisis *interest* atau minat setiap *stakeholder* untuk mengetahui minat dan tujuan *stakeholder* dalam proyek manisan kulit jeruk ini.

### ○ *Tabel Minat/Interest Stakeholder*

<i>Stakeholder</i>	<i>Interest</i>
<i>Owners</i> (Anggota kelompok)	Berpengaruh langsung dalam bisnis dengan memastikan serta mengontrol yang dijalankan agar sukses dan <i>profitable</i>
Bapak Bena Taswin, S.E., MBA	Membantu proyek agar dapat berjalan dengan baik dan sukses

Universitas Internasional Batam	Memfasilitasi proyek agar berjalan dengan lancar
Konsumen	Mendapatkan penawaran terbaik yang beragam dalam proyek bisnis manisan kulit jeruk
Masyarakat	Mendapatkan keadaan persaingan yang sehat

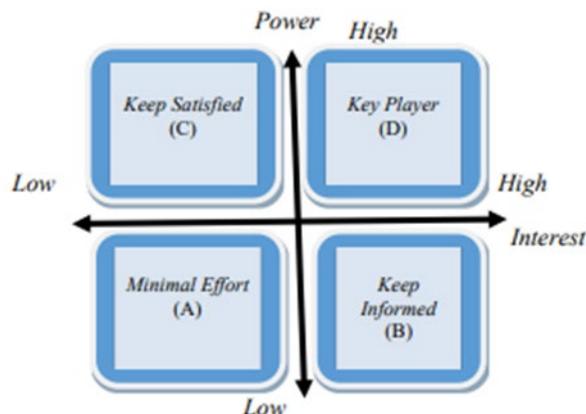
**Tabel 7.** *Interest Stakeholder*

o **Tabel Power Stakeholder**

Stakeholder	Power
<i>Owners</i> (Anggota kelompok)	Menentukan keputusan dalam menjalankan proyek, bertindak sebagai investor yang memberikan modal untuk menjalankan proyek, menentukan startegi, dan menjalankan fungsi pengawasan di dalam project bisnis manisan jeruk dengan memantau kinerja serta kondisi proyek
Bapak Bena Taswin, S.E., MBA	Membimbing disetiap pengambilan keputusan sehingga proyek berjalan dengan lancar dan bertanggung jawab atas proyek
Universitas Internasional Batam	Penyelenggara dari proyek untuk dipasarkan di UIB festival
Konsumen	Permintaan konsumen dengan spesifikasi produk yang dijual dalam proyek ini
Masyarakat	Strategi pemasaran yang bagus

**Tabel 8.** *Power Stakeholder*

Berdasarkan analisa *power* dan *interest* yang didapatkan disetiap *stakeholder* pada tabel identifikasi *stakeholder* diatas. Selanjutnya memberikan penilaian *power* dan *interest* dengan skala 0 (rendah) – 10 (tinggi) berdasarkan pengaruh terhadap kegiatan proyek yang dijalankan. Berikut hasil penilaian yang didapatkan



**Gambar 9.** *Skala Power and Interest*○ **Tabel Stakeholder Register**

<i>Stakeholder</i>	<i>Peran</i>	<i>Int or Eks</i>	<i>Power Lvl.</i>	<i>Interest Lvl.</i>	<i>Strategi</i>
Owners (Anggota kelompok)	Pemilik sekaligus investor	<i>Internal</i>	10	10	<i>Manage closely</i>
Bapak Bena Taswin, S.E., MBA	Penanggung jawab proyek	<i>Internal</i>	10	10	<i>Manage closely</i>
Universitas Internasional Batam	Penyelenggara proyek	<i>Internal</i>	10	6	<i>Keep satisfied</i>
Konsumen	Pembeli	<i>Eksternal</i>	10	9	<i>Manage Closely</i>
Masyarakat	Pesaing	<i>Eksternal</i>	5	5	<i>Monitor</i>

**Tabel 9** *Stakeholder Register*

Berdasarkan hasil Analisa *Stakeholder register* yang didapat:

- Owner mendapatkan strategi *manage closely*, dimana strategi tersebut berarti seorang pemilik harus mengawasi, mengontrol, serta mengambil keputusan dalam setiap kegiatan di proyek bisnis ini.
- Bapak Bena Taswin, S.E., MBA juga mendapatkan strategi *manage closely*, dimana perlu memberi informasi serta masukan secara rutin dan konsultasi terusmenerus dengan para pemilik bisnis sebagai penanggung jawab dari proyek bisnis manisan kulit jeruk.
- Universitas Internasional Batam disini sebagai penyelenggara proyek adalah pihak yang mendapatkan strategi *keep satisfied* karena proyek ini merupakan proyek besutan Universitas Internasional Batam untuk mata kuliah Sociopreneur
- Konsumen mendapatkan strategi *manage closely*, karena semua penjualan tergantung pada tingkat minat konsumen, dengan adanya konsumen dalam penjualan ini dapat menilai kualitas manisan kulit jeruk. Dalam hal ini, keberhasilan menarik konsumen sebanyak-banyaknya menjadi kunci kemajuan dan perkembangan proyek ini.
- Kompetitor atau pesaing diklasifikasikan sebagai pengamat strategis dan termasuk pemangku kepentingan eksternal. Oleh karena itu, kita perlu memeriksa strategi yang digunakan oleh pesaing.

○ **Stakeholder Engagement Plan**

Dalam analisis stakeholder engagement plan akan dilakukan rancangan Engagement Stakeholder dari proyek bisnis manisan kulit jeruk

<i>Stakeholder</i>	<i>Strategi</i>	<i>Method of Engagement</i>	<i>Respond of Engagement</i>
--------------------	-----------------	-----------------------------	------------------------------

<p><i>Owners</i> (Anggota kelompok)</p>	<p><i>Manage closely</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Merancang strategi yang terbaik dan membuat produk agar mendapatkan hasil yang maksimal untuk dipasarkan kepada para konsumen.</li> <li>• Melakukan <i>brainstorming</i> untuk mengunmpulkan ide-ide dari berbagai sudut pandang masing-masing.</li> <li>• Melakukan rapat secara rutin untuk mengevaluasi segala tahapan yang diambil dalam pemasaran produk.</li> <li>• Mengambil keputusan berdasarkan persetujuan Ibu Erilia Kesumahati, S.Si., Apt., M.M serta masukan dan saran yang diberikan.</li> </ul>	<p>Meningkatkan penjualan produk, dengan menjanging pelanggan melalui promosi yang dilakukan.</p>
<p>Bapak Taswin, MBA</p>	<p><i>Manage closely</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membimbing disetiap pengambilan keputusan sehingga proyek berjalan dengan lancar</li> <li>• Memberikan evaluasi terkait penyelenggaraan proyek agar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para pemilik terbantu atas saran dan kritik membangun yang diberikan.</li> <li>• Para pemilik terbantu atas evaluasi yang diberikan.</li> </ul>

		<p>berjalan dengan lancar</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memantau setiap proses yang dilakukan dan memberi saran dan kritik</li> </ul>	
Universitas Internasional Batam	<i>Keep satisfied</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan fasilitas terkait proyek agar berjalan dengan baik dan sesuai harapan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produk dapat dipasarkan pada UIB festival atau bazar yang dilakukan oleh Universitas Internasional Batam</li> </ul>
Konsumen	<i>Manage Closely</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan pembelian terhadap produk yang dijual serta memberi masukan kepada para pemilik agar produk terus berkembang lebih baik lagi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima kepuasan terhadap produk yang dijual</li> </ul>
Masyarakat	<i>Monitor</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan pemantauan secara sehat dalam bersaing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengedepankan etika bisnis dengan saling menghargai para pembisnis</li> </ul>

**Tabel 10.** *Stakeholder Engagement Plan*

○ ***Manage Stakeholder Engagement***

*Manage stakeholder engagement* dengan cara sebagai berikut:

- Menggunakan pendapat dan pandangan para pemilik yang paling kuat untuk membentuk tujuan dari proyek manisan kulit. Hal ini tidak hanya memberikan dukungan terhadap proyek tetapi dapat juga meningkatkan kualitas dari hasil yang direncanakan.
- Mendapatkan dukungan dari para pembimbing atau penanggung jawab seperti bapak Bena Taswin, S.E., MBA dan penyeleanggara proyek yaitu Universitas Internasional Batam untuk membantu segala proses yang dibutuhkan hal

ini akan lebih mengoptimalkan kinerja dalam mencapai tujuan proyek.

- Membangun strategi komunikasi yang baik dengan para pemilik dan penanggung jawab sejak tahap awal secara intensif untuk memastikan bahwa saling memahami apa yang harus dilakukan dan memahami manfaat dari proyek yang dijalankan - hal ini dapat mendukung tujuan proyek secara aktif jika di perlukan.
- Mengantisipasi reaksi dari konsumen dan masyarakat terhadap keberadaan proyek yang akan dilaksanakan dan menggabungkan segala perencanaan dan strategi yang baik agar dapat diterima oleh konsumen dan masyarakat.

o *Control Stakeholder Engagement*

Dalam proses ini memantau keseluruhan hubungan pemangku kepentingan proyek dan menyesuaikan strategi dan rencana yang telah di rancang untuk melibatkan pemangku kepentingan. Ini akan mempertahankan dan meningkatkan efisiensi serta efektivitas kegiatan keterlibatan pemangku kepentingan. Control Stakeholder Engagement memuat beberapa hal, yaitu sebagai berikut:

1) Rencana Manajemen Proyek

Mengembangkan rencana manajemen proyek pemangku kepentingan dengan mencakup tahapan-tahapan untuk proyek dan proses yang akan diterapkan pada setiap fase. Pada proses ini penulis menyusun tahapan-tahapan untuk proyek menggunakan work breakdown structure untuk lebih memudahkan dalam menjalani tahapan-tahapannya.

2) Log Masalah

Log masalah akan selalui diperbarui ketika ancaman atau masalah datang dan teridentifikasi, kemudian masalah tersebut akan diselesaikan dengan mencari solusi terbaik yang didapatkan dari hasil kesepakatan antar pemangku kepentingan.

3) Data Presentasi Kerja

Pengamatan dan pengukuran utama diidentifikasi selama kegiatan dilakukan untuk melaksanakan pekerjaan proyek dengan project time management, project cost management, dan project quality management yang telah dianalisis sebelumnya.

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis pembahasan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa menganalisis Project Integration, Project Scope Management, Project Time Management, Project Cost Management, Project Quality Management, Project Human Resource Management, Project Communication Management, Project Risk Management, Project Procurement Management, dan Project Stakeholder dalam sebuah proyek akan sangat membantu, terutama untuk melihat proses berjalannya

sebuah proyek yang sedang dikerjakan dari berbagai aspek. Dengan menganalisis sepuluh komponen manajemen proyek diatas dapat disimpulkan bahwa setiap bisnis yang didirikan tidak akan selalu berjalan lancar, ada kalanya berjalan sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan, dan kalanya juga tidak berjalan sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan. Selain itu produk yang dihasilkan juga pasti akan memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Dan juga mengontrol kualitas produk sangat penting untuk suatu bisnis, karena menjual produk dengan kualitas yang baik sama saja dengan menjaga kesehatan konsumen yang mengkonsumsi produk kita. Dan yang paling penting dengan menganalisis, penulis dapat menetapkan batasan atau scope pada bisnis manisan kulit jeruk ini, serta penulis dapat mengontrol biaya yang dikeluarkan dan yang masuk, agar tetap balance dan tidak menyebabkan kerugian. Serta setiap proyek akan berjalan dengan lancar jika didalamnya terdapat komunikasi, human resource dan stakeholder yang tepat dan bijak. Tidak hanya itu setiap proyek yang dijalankan pasti akan selalu ada risiko yang terjadi, serta proyek manisan dari kulit jeruk ini akan dapat berjalan dengan lancar jika owner dapat menjaga hubungan dengan sumber daya eksternal dengan baik. Dengan sudah dilakukannya analisis ini, penulis berharap dapat menciptakan produk yang lebih baik lagi dengan kualitas produk yang lebih baik juga dan mendapatkan keuntungan yang stabil. Serta berharap bisnis manisan kulit jeruk ini dapat bertahan dalam waktu yang lama dan dapat bersaing dengan kompetitor lain.

## Referensi :

- Hasanah, H. (2017). Teknik-Teknik Observasi. 8(1), 21. <https://doi.org/10.21580/at.v8i1.1163>
- Irawan, F. B. (2019). Menyingkap Kualitas Pelayanan Pada Toko Kelontong Aulia Anugerah Pati. Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents, 26–35. <https://repository.usm.ac.id/files/skripsi/B11A/2015/B.111.15.0308/B.111.15.0308-15-File-Komplit-20200323090502.pdf>
- Paramita, A., & Kristiana, L. (2013). Teknik Focus Group Discussion dalam Penelitian Kualitatif (Focus Group Discussion Technique in Qualitative Research). Buletin Penelitian Sistem Kesehatan, 16(2), 117–127.
- Ardi, Pujo Hastowo, Emha Ahdan Fahmi Elmuna, Muhammad Ali Zamroni, and Muhammad Ainul Yaqin. 2020. "Implementasi Project Management Body of Knowledge (PMBOK) Pada Organisasi Pondok Pesantren." *ILKOMNIKA: Journal of Computer Science and Applied Informatics* 2(3):314–28. doi: 10.28926/ilkomnika.v2i3.166.
- Burr, Andrew. 2019. "Project Procurement." *Delay and Disruption in Construction Contracts* 71–90. doi: 10.4324/9781315673950-3.
- Djohar, Winni Octaviyani, and Dipati Ukur Street. n.d. "PROJECT TIME MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM USING CRITICAL PATH METHOD METHOD AT PT . MATRIX PRIMATAMA."
- Forsström, Sara, Janika Koskinen, Hilda Vähäsöyrinki, Johb Ekollo, and Sonja Klippi-ryhänen. 2010. "Project Communications Management." *Case Studies in Project, Program, and Organizational Project Management* 203–4. doi: 10.1002/9780470549179.ch10.
- Indrastuti, Na, and S. Aminah. 2020. "Potensi Limbah Kulit Jeruk Lokal Sebagai Pangan Fungsional." *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Pangan* 13(2):122–29.
- Levin, Ginger, and J. LeRoy Ward. 2020. "Project Human Resource Management." *PMP Exam Practice Test and Study Guide* 174–205. doi: 10.1201/b18977-12.

- Oburu, Allan Ouma. 2020. "Effective Project Time Management." *International Academic Journal of Information Sciences and Project Management* | 3(6):47-55.
- PMI. 2017. *PMBOK, 6th Edition*.
- Pratiwi, Rahmawati Eka. 2012. "Analisis Pengaruh Cost Management Terhadap Efisiensi Pada Proyek Konstruksi Studi Pada Perusahaan PT. Adhi Karya (Persero) Tbk." *Jurnal Bisnis Strategi* 21(2):60-78.
- Rikaz, Sahal, Afifah Dhia Ulhaq, and Rahawarin Hilda Mulyono. 2020. "Design of Coso Enterprise Risk Management At Publishing and Printing Companies." *E-Prosiding Akuntansi* 3:1.