

PROYEK KEWIRAUSAHAAN

JODICO FURNITURE

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

FAIRUS ZABADI

1120 31558

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
TAHUN AJARAN 2023/2024**

TUGAS AKHIR

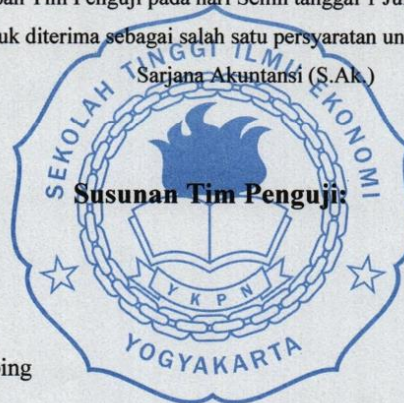
PROYEK KEWIRAUSAHAAN PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN JODICO FURNITURE

Dipersiapkan dan disusun oleh:

FAIRUS ZABADI

Nomor Induk Mahasiswa: 112031558

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Senin tanggal 1 Juli 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak.)



Susunan Tim Penguji:

Pembimbing

Prima Rosita Arini, SE., M.Si., Ak., CA.

Penguji

Dheni Indra Kusuma, SE., M.Si., Ak., CA., CFP.

Yogyakarta, 1 Juli 2024
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Laporan kewirusahaan ini menjelaskan bagaimana proses Jodico Furniture mampu menghasilkan produk *furniture* berbahan dasar kayu suar/trembesi berkualitas tinggi dengan memperhatikan konsep *quality assurance* yang mencakup semua proses dari perencanaan produksi, pemilihan bahan mentah, sampai tahap *finishing* dengan harapan meminimalisir adanya *defect rate* atau perbaikan ulang pada produk yang dihasilkan. Inovasi dalam hal pengeringan dengan menggunakan media berupa ruang oven yang dapat menampung kayu berkapasitas 5 kubik. Inovasi pengeringan ini, dilakukan untuk mengontrol kadar air di dalam kayu sehingga tingkat kadar air ideal. Hal ini akan mengurangi *defect rate* seperti kayu melengkung, teter kayu, dan jamur.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Latar Belakang

Industri *furniture* di Indonesia memiliki keunikan tersendiri. Hal ini disebabkan disetiap daerah memiliki ciri khas masing masing dalam pembuatan ornamen *furniture* tersebut sehingga produk *furniture* yang dihasilkan mengandung unsur seni yang unik. Salah satu daerah yang terkenal *furniture* adalah kota Jepara. Kota Jepara sendiri merupakan sentra pengrajin *furniture* yang telah mendunia, bahkan sudah ada *stereotype* bahwa produk *furniture* Jepara berkualitas tinggi

Tantangan terbesar dalam industri perdagangan *furniture* adalah persaingan dalam segi kualitas produk yang dihasilkan dengan harga yang bersaing. Kualitas yang baik diperlukan penanganan yang intensif untuk meneghasilkan produk *furniture* dengan kualitas ekspor dimulai dari proses pemilihan bahan mentah, proses produksi sampai proses pengemasan dan pengiriman. Berdasarkan data pada Himpunan Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia (HIMKI) mencatat, data ekspor mebel dan kerajinan pada semester III-2023 hanya mencapai 7 USD dengan demikian, banyaknya tantangan dalam dunia kewirausahaan menjadikan penulis tertantang untuk memiliki usaha sendiri dan menjadi *Entrepreneurship* muda. Maka dari itu, hal tersebut dapat menjadikan penulis terbiasa berkecimpung dalam dunia kewirausahaan secara nyata.

Berdasarkan latar belakang diatas rumusan masalah pada proyek ini adalah :

1. Apakah Jodico *Furniture* dapat membuat inovasi untuk meningkatkan kualitas produk industri *furniture*?

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Apakah *Jodico Furniture* mampu bersaing menghasilkan produk *furniture* dengan kualitas nilai jual ekspor?

Tujuan dari proyek kwirausahaan sebagai berikut :

1. *Jodico Furniture* mampu bersaing menghasilkan produk *furniture* dengan kualitas nilai jual ekspor.
2. *Jodico Furniture* dapat membuat inovasi untuk meningkatkan kualitas produk industri *furniture*.

Pengertian Produk

Produk merupakan sesuatu hal yang dihasilkan oleh suatu produsen atau perusahaan yang ditawarkan kepada konsumen atau pasar yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Komponen penyusun produk terdiri dari harga, kemasan, brand, warna, dan kualitas (Kotler, P.&Armstrong G, 2016).). Principle of Marketing produk diartikan sebagai apapun yang dapat ditawarkan ke pasar, termasuk barang, jasa, tempat, orang, dan lain-lain atau ide yang dipertukarkan. (Salim dan Munadi, 2017).

Jodico furniture fokus menghasilkan produk *furniture* berbahan dasar kayu trembesi. Kayu trembesi sebanding dengan kayu akasia dan kayu jati yang memiliki berat rata-rata 0,6 kg per meter kubik sehingga kayu trembesi tergolong dalam jenis kayu berat. Kayu trembesi biasa tumbuh di kawasan Asia Tenggara dan Australia Utara. Kayu ini, dapat dimanfaatkan sebagai bahan alternatif dari penggunaan bahan kayu jati yang memiliki harga jual yang tinggi. Sedangkan, kayu trembesi sendiri memiliki kualitas yang tidak jauh berbeda dengan kualitas kayu jati pada umumnya.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Sushi stool merupakan produk unggulan dari Jodico *Furniture* yang berbahan dasar kayu trembesi dengan beberapa *treatment* yang menghasilkan produk unik ini. Desain ini disesuaikan dengan bentuk tubuh seseorang saat duduk dapat dilihat pada gambar 2.1 sehingga akan terasa nyaman saat digunakan. Berat produk sushi stool ini kisaran 5 hingga 7 kilogram. Untuk warna dari produk ini yaitu natural glossy, natural doff, dan dark brown serta dapat disesuaikan dengan permintaan konsumen. Untuk ukuran dari produk sushi stool ini yaitu memiliki panjang 43cm, lebar 29 cm, dan tinggi 46 cm.

Coffee Table yang berbahan trembesi ini salah satu produk Jodico *Furniture* yang unik dan memiliki ciri khas tersendiri. Ukuran *Coffee table* pada gambar 2.2 dengan diameter 50 cm dan tinggi 50 cm. *Coffee Table* memiliki berat sekitar 6-8 kg dengan menampilkan hasil produk berwarna natural doff dan natural glossy. Proses produksi *Coffee Table* sendiri tidak berbeda jauh dengan produk yang lain dengan melewati proses perendaman, pengovenan, pendempulan, pengamplasan, dan pengecatan.

Rondo Stool pada gambar 2.3 ini juga terbuat dari kayu trembesi yang memiliki keunikan pada bentuk kursi yang dihasilkan. *Treatment* yang dilakukan pada produk rondo stool ini tidak berbeda dengan produk Sushi stool dan coffee table yaitu dimulai dengan perendaman, pengovenan, pendempulan, pengamplasan, serta pengecatan. Untuk warna yang digunakan pada produk Rondo Stool ini sama dengan *Coffee Table* yaitu natural doff dan natural glossy. Ukuran pada Rondo stool ini yaitu diameter 30 cm dan tinggi 50 cm. Kursi ini biasa digunakan untuk kursi hiasan karena keunikan bentuk dan desainnya. Terdapat juga yang mempergunakan kursi Rondo stool ini di tempat warung kopi untuk tempat duduk pengunjung.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Inovasi Produk

Usaha mebel dan furniture merupakan salah satu usaha sektor ekonomi yang sangat mudah berubah dan kompetitif, di mana pelaku usaha dituntut untuk selalu siap menghadapi perubahan dan berpikir kritis yang ditimbulkan adanya perkembangan perilaku konsumen, perkembangan teknologi, dan persaingan yang ketat sehingga memengaruhi permintaan desain dan persaingan harga yang ketat.

Usaha mebel dan furniture merupakan salah satu usaha sektor ekonomi yang sangat mudah berubah dan kompetitif, di mana pelaku usaha dituntut untuk selalu siap menghadapi perubahan dan berpikir kritis yang ditimbulkan adanya perkembangan perilaku konsumen, perkembangan teknologi, dan persaingan yang ketat sehingga memengaruhi permintaan desain dan persaingan harga yang ketat. Beberapa faktor inilah yang menyebabkan para pebisnis mebel dan furniture didorong untuk siap selalu berinovasi dengan produk yang dihasilkan, karena inovasi produk menjadi kunci utama sebuah usaha tetap eksis dan mampu bersaing dengan kompetitor yang lain.

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran pada bisnis mebel dan furniture mempunyai peran cukup penting untuk keberhasilan operasional dan daya saing perusahaan. Proses ini melibatkan proses pengidentifikasian, perencanaan, eksekusi, evaluasi aktivitas pemasaran yang nantinya bertujuan untuk mencapai ketertarikan dan kepuasan konsumen, sehingga konsumen baru merasa puas dan konsumen lama tetap bertahan membeli produk furniture di Jodico Furniture.

Dalam hal ini, Jodico Furniture memanfaatkan media sosial Whatsapp dan Instagram sebagai media promosi yang efektif. Selain pemanfaatan media sosial, Jodico Furniture juga

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

mengambil cara mengikuti event pameran yang bertema Furniture and Craft Exhibition yang dilaksanakan oleh Lembaga pemerintah dan non-pemerintah. Jodico Furniture juga sering mengikuti event atau acara rutin dibawah naungan asosiasi HIMKI JOGJA sebagai wujud memperkenalkan produk kepada sesama bisnis *Furniture* dan *Craft*. Berikut ini contoh pemasaran yang dilakukan oleh Jodico *Furniture*.

Manajemen Produksi

Tahap pertama adalah perhitungan dan perancangan desain yang diinginkan oleh calon konsumen atau *buyer*. Pada tahap tersebut dituntut untuk mampu membuat perhitungan untuk suatu produk dari bahan mentah menjadi produk dan siap untuk di kirim dengan kemasan packing yang sesuai standar. Setelah itu pada tahap kedua, yaitu tahap pemesanan bahan mentah kayu yang nantinya setelah barang diterima dan di cek maka akan dilakukan transaksi oleh pihak Jodico Furniture dengan pihak vendor penyedia bahan mentah kayu. Setelah itu masuk pada tahap keempat, yaitu tahap perendaman dan pengovenan bahan mentah sebelum produksi dengan tujuan menghilangkan getah di dalam kayu dan menghasilkan kayu dengan kadar air tidak melebihi 6% - 8% sehingga mengurangi terjadinya defect rate berupa teter dan jamur pada saat proses pengiriman. Kemudian masuk pada proses produksi menggunakan alat bantu manual maupun mesin. Proses produksi dilakukan berdasarkan desain yang sudah disepakati oleh Joidco Furniture dan oihak konsumen atau *buyer*. Setelah proses produksi masuk pada tahap finishing, dimana finishing dilakukan sesuai dengan permintaan konsumen atau *buyer*. Setelah semua proses telah dilakukan , kemudian dilakukan proses pengemasan menggunakan kardus. Berikut merupakan kegiatan operasional pada bisnis Jodico Furniture.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Sumber Daya Manusia

Jodico Furniture memiliki total 4 SDM yang bekerja setiap hari senin sampai sabtu untuk bekerja dalam operasional usaha Jodico Furniture. 2 orang difokuskan sebagai ahli pertukangan dan yang lainnya sebagai pembantu dalam hal pertukangan dan *finishing*. 4 orang tersebut pada suatu waktu akan bekerja fleksibel pada salah satu tahap seperti prose pengemasan dan pengiriman karena diperlukan banyak tenaga agar efektif dan efisien dalam segi waktu dan biaya.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Pengaplikasian perubahan dan inovasi pada Jodico Furniture mampu membuat pasar lebih luas dan menjadi peluang untuk terus berkembang. Keikutsertaan dalam pelatihan yang dilakukan Lembaga pemerintah atau non pemerintah dalam segi tenaga ahli, sistem dunia bisnis dalam perekonomian Indonesia, dan pemasaran menjadikan lebih efektif dan efisien dalam hal produksi sampai pemasaran. Bisnis mebel dan furniture adalah dunia bisnis yang menuntut untuk selalu dinamis sehingga diperlukan fleksibilitas karena hal tersebut menjadi kunci sukses untuk bertahan dalam jangka panjang.

Dalam konteks skripsi atau laporan tugas akhir, “kesimpulan” mengacu pada bagian akhir naskah yang berisi temuan, hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan. Temuan/temuan tersebut tidak hanya sebatas penyajian data, namun juga memberikan interpretasi, implikasi dan rekomendasi berdasarkan hasil temuan tersebut. Beberapa unsur dapat mencakup dalam kesimpulan, seperti menyajikan hasil-hasil utama yang ditemukan selama proses penelitian, menarik kesimpulan yang masuk akal dan runtut dari hasil penelitian, memberikan analisis

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

mendalam terhadap data dan informasi yang dikumpulkan, memberikan saran atau rekomendasi untuk pengembangan atau perbaikan lebih lanjut di bidang penelitian.

Jodico Furniture selalu memperhatikan perkembangan bisnis ini dengan melihat dan memperhatikan secara teliti pada bagian aspek tertentu, diantaranya inovasi produk, produksi, manajemen pemasaran, sumber daya manusia, keuangan, dan inovasi dan perubahan karena beberapa aspek tersebut mempunyai peran penting dan menjadi kunci kesuksesan bisnis ini. Inovasi produk dengan memperlakukan kayu dengan treatment perendaman berkala dan pengovenan menggunakan limbah hasil penebangan, semetara manajemen pemasaran yang efektif melibatkan media sosial dan partisipasi dalam event pameran menjadi strategi utama untuk menghasilkan produk dengan kualitas tinggi serta meningkatkan penjualan produk.

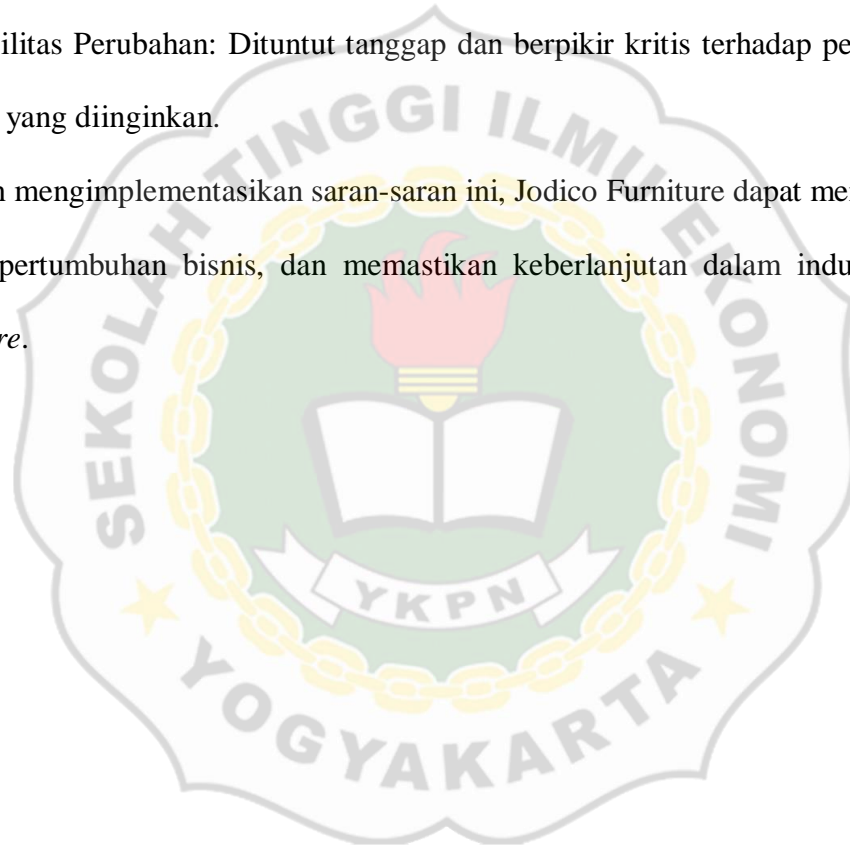
Proyek kewirausahaan ini akan berkembang pesat apabila mendapatkan dukungan yang baik dan profesional dengan melalui pengelolaan manajemen yang baik. Baik dan buruknya manajemen, seperti manajemen inovasi, manajemen produksi, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan akan berdampak pada hasil yang akan didapatkan. Oleh karena itu, penulis berkesempatan memberikan saran diantaranya :

1. Pengembangan Inovasi: Selalu melakukan inovasi produk dengan tujuan memenuhi permintaan produk dengan desain yang diinginkan konsumen akibat dampak dari perkembangan zaman dan perubahan tren.
2. Pemasaran Multikanal: Mengoptimalkan berbagai macam cara pemasaran baik melalui media sosial, asosiasi, maupun partisipasi event pameran.
3. Peningkatan Manajemen Produksi: Dilakukan pengevaluasian terhadap kinerja operasional guna meningkatkan keefisien dan keefektifan pada proses produksi.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

4. Pengembangan SDM: Melakukan upaya meningkatkan kualitas dan ketrampilan tenaga ahli melalui pelatihan atau mendatangkan tenaga profesional.
5. Pemantauan Laporan Keuangan yang Teliti : Laporan laba-rugi dan cashflow perlu diperhatikan dengan teliti, serta mengevaluasi terhadap kebutuhan pengeluaran dan pendapatan.
6. Fleksibilitas Perubahan: Dituntut tanggap dan berpikir kritis terhadap permintaan desain produk yang diinginkan.

Dengan mengimplementasikan saran-saran ini, Jodico Furniture dapat meningkatkan daya saing, pertumbuhan bisnis, dan memastikan keberlanjutan dalam industri mebel dan *furniture*.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Adhari, Agus. (2020). Penataan Ancaman Ekonomi. Ejournal UPPD. Vol.12
- Batoebara, M. U. (2021). Inovasi dan Kolaborasi Dalam Era Komunikasi Digital. 31.
- Hasan, S., Elpisah, Sabtohadhi, J., Nurwahidah, Abdullah, & Fachrurazi. (2022). Manajemen.
- Ismail, Solihin. (2012). Manajemen Strategik. Jakarta:Erlangga.
- Kotler, P.&Armstrong G. (2016). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 13, Jilid 1.Jakarta: ErlanggaKeuangan. Banyumas: CV Pena Persada.
- Nazirah, A. (2022). Manajemen Perubahan Dan Inovasi. Solok: PT Insan Cendekia Mandiri Grup.
- Rusdiana, H. A. (2014). Manajemen Operasi. Pustaka: CV Pustaka Setia.
- Widyaningrum, M. E. (2012). Manajemen Sumber Daya Manusia. Surabaya: Ubhara Manajemen Press.
- Yulianti, F., Lamsah, & Periyadi. (2019). Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Zamroni Salim, Ph.D dan Ernawati Munadi, Ph.D. Info Komoditi Furniture. https://bkperdag.kemendag.go.id/media_content/2017/11/Isi_BRIK_Furnitur.pdf. Diakses 6 Mei 2024.

