

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

Obyek dalam penelitian ini yaitu Tanah Jawa aeromodelling, Tanah Jawa merupakan salah satu jenis mainan yang dapat diterbangkan dengan menggunakan *remote control*. Bisnis ini berdiri pada tahun 2020 sampai dengan sekarang, pemilik dari Tanah Jawa ini bernama Gustika atau peneliti bisnis Tanah Jawa ini sendiri. Model aeromodelling yang dijual oleh Tanah Jawa adalah jenis aeromodelling *fixed wing*, para karyawan Tanah Jawa melakukan perakitan aeromodelling maksimal 2 minggu setelah pesanan masuk. Selain itu, Tanah Jawa juga memberikan garansi kepada konsumen yang tentunya Tanah Jawa memiliki syarat garansi misalnya aeromodelling tidak mau terhubung dengan *remote control*, kerusakan pada fisik aeromodelling, kerusakan pada mesin aeromodelling. Garansi tidak dapat digunakan jika mesin aeromodelling terkena air karena pada awal pembelian telah ada penjelasan bahwa mesin aeromodelling tidak boleh terkena air. Saat ini, lokasi bisnis Tanah Jawa yaitu di Jalan Cendana Timur No. 18, Banyumanik, Kota Semarang atau tempat tinggal pemilik bisnis Tanah Jawa ini. Untuk saat ini, Tanah Jawa hanya menjual aeromodelling saja belum menambah produk lainnya. Cara Tanah Jawa melakukan transaksi dengan konsumen yaitu melalui aplikasi *whatsapp* dan dipromosikan melalui media sosial *Instagram*.

4.2 Gambaran Umum 30 Responden

Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah responden Tanah Jawa *Aeromodelling* yang sudah pernah membeli, yang belum pernah membeli, dan yang mengetahui sedikit banyak mengenai aeromodelling berjumlah 30 orang. Dalam Penelitian ini responden

diminta untuk mengisi kuesioner yang berisikan pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan pengetahuan tentang aeromodelling, kesadaran merek, dan keputusan pembelian. Selain itu, responden juga diminta untuk menjawab mengenai data diri konsumen yang nantinya dibutuhkan dalam penelitian ini.

Dari data responden maka dapat diketahui gambaran responden secara umum yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.1 Gambaran Responden Membeli Aeromodelling

		Frekuensi	Persen
	Tanah Jawa	8	26.7
	mrkshop205	18	60.0
	Belum pernah membeli dikeduanya	4	13.3
	Total	30	100.0

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Menurut tabel diatas, dapat dilihat bahwa responden banyak membeli aeromodelling di mrkshop205 bukan di Tanah Jawa, maka dari itu bisnis Tanah Jawa belum dapat berkembang secara maksimal karena mrkshop205 menjual produknya melalui *marketplace* sedangkan Tanah Jawa menjual produknya hanya melalui *whatsapp*. Pesaing Tanah Jawa tersebut juga memiliki produk lebih dari 1, dan juga menjual peralatan dan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk merakit aeromodelling.

Tabel 4.2 Gambaran Responden Tanah Jawa Berdasarkan Jenis Kelamin

		Frekuensi	Persen
	Laki-laki	5	62.5
	Perempuan	3	37.5
	Total	8	100.0

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Tabel 4.2 diatas menunjukkan gambaran responden Tanah Jawa berdasarkan jenis kelamin. Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa pelanggan Tanah Jawa totalnya sebesar 8 orang, sebesar 62,5% berjenis kelamin laki-laki dan sisanya 37,5% berjenis kelamin perempuan. Jadi, dapat disimpulkan bahwa responden Tanah Jawa yang memiliki hobi bermain aeromodelling banyak berjenis kelamin laki-laki, karena responden yang berjenis kelamin perempuan kurang tertarik dengan model produk yang ditawarkan Tanah Jawa.

Tabel 4.3 Gambaran Responden Tanah Jawa Berdasarkan Usia

		Frekuensi	Persen
	15-<25 Tahun	2	25.0
	25-<35 Tahun	3	37.5
	35-<50 Tahun	2	25.0
	50-65 Tahun	1	12.5
	Total	8	100.0

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Tabel 4.3 di atas menunjukkan gambaran responden berdasarkan usia. Untuk menghitung rentang usia diatas maka perlu menggunakan rumus nilai

maksimal dikurangi nilai minimal dibagi jumlah kelas. Kemudian, kesimpulan dari data diatas adalah dari beberapa rentang usia responden tersebut, keseluruhan usianya telah membeli aeromodelling di Tanah Jawa.

Tabel 4.4 Cara Responden Melakukan Transaksi di Tanah Jawa

		Frekuensi	Persen
	Online	2	25.0
	Offline	6	75.0
	Total	8	100.0

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Berdasarkan data tabel diatas disimpulkan bahwa pelanggan Tanah Jawa membeli aeromodelling paling banyak melalui offline, yaitu sebesar 75% atau sebanyak 6 orang, alasannya karena di Kota Semarang ini justru lebih banyak konsumen yang melihat produk secara langsung agar dapat mengetahui detail produk, dapat bertanya secara langsung kepada pemilik bisnis bagaimana klasifikasi Tanah Jawa, dan jika konsumen membeli secara offline maka akan lebih percaya.

Tabel 4.5 Frekuensi Responden Tanah Jawa Melakukan Pembelian aeromodelling (dalam 2 bulan)

	Frekuensi	Persen
<2 Kali	6	75.0
3 Kali	2	25.0
Total	8	100.0

Sumber : Data primer yang diolah (2022)

Berdasarkan dari data pelanggan di atas disimpulkan bahwa responden Tanah Jawa yang membeli aeromodelling <2 kali dalam 2 bulan sebesar 75% atau sebanyak 6 orang, alasannya karena responden Tanah Jawa banyak yang memiliki pendapatan kurang dari Rp. 2.000.000, maka dari itu penjualan Tanah Jawa belum dapat meningkat secara maksimal.

Tabel 4.6 Penghasilan Responden Tanah Jawa dalam 1 bulan

	Frekuensi	Persen
<Rp. 2.000.000	4	50.0
Rp. 2.000.000- Rp. 3.000.000	1	12.5
>Rp. 3.000.000	3	37.5
Total	8	100.0

Sumber : Data primer yang diolah (2021)

Berdasarkan tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa responden Tanah Jawa masih banyak yang memiliki penghasilan kurang dari Rp. 2.000.000 per bulan, sehingga responden belum dapat membeli aeromodelling lebih dari 3 kali dalam 2 bulan.

4.3 Perbandingan Rencana dan Kondisi Tanah Jawa Aeromodelling saat ini

Berdasarkan data responden Tanah Jawa diatas, maka dapat dibuat tabel komparatif mengenai rencana dan kondisi Tanah Jawa aeromodelling saat ini yang didalamnya terdapat rencana-rencana yang telah dibuat Tanah Jawa, kondisi bisnis saat ini, dan alasan mengapa realita belum sesuai dengan rencana. Aspek pertama yang dijelaskan dalam tabel tersebut yaitu aspek pemasaran, kemudian didalam aspek tersebut ada beberapa unsur yang dijelaskan misalnya segmentasi pasar berdasarkan demografis, segmentasi pasar berdasarkan geografis, target pasar, positioning produk, produk, place, price, dan promotion. Aspek kedua yaitu aspek operasi yang berisi perencanaan lokasi bisnis, desain produk, dan harga pokok penjualan. Aspek ketiga yaitu aspek keuangan berisi mengenai payback period, dan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai bisnis. Dan yang aspek yang keempat yaitu aspek sumber daya manusia yang berisi deskripsi pekerjaan, rekrutmen, struktur organisasi, training, dan standart operating procedure (SOP). Aspek-aspek tersebut akan diuraikan lebih jelas lagi pada tabel dibawah, sebagai berikut :

**Tabel 4.7 Komparatif Rencana dan Kondisi Tanah Jawa
Aeromodelling saat ini**

Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
Aspek Pemasaran 1. Segmentasi Pasar berdasarkan demografis				
a. Jenis kelamin	Tanah Jawa berencana bersegmentasi pada jenis kelamin laki-laki dan perempuan.	Berdasarkan hasil survey dari 8 responden Tanah Jawa, sebanyak 62,5% konsumen Tanah Jawa berjenis kelamin laki-laki, dan sebanyak 37,5% berjenis kelamin perempuan. Dapat dilihat padatabel 4.2.	Realita bisnis telah sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat yaitu menjual produk pada responden yang berjenis kelamin laki-laki dan perempuan.	Alasan konsumen Tanah Jawa banyak yang berjenis kelamin laki-laki karena peminat pemain aeromodelling di Kota Semarang masih sedikit dan produk aeromodelling yang dibuat oleh Tanah Jawa memiliki model yang tidak disukai oleh jenis kelamin perempuan.
b. Usia	Tanah Jawa berencana bersegmentasi pada rentang usia 15-50 tahun.	Berdasarkan hasil survey dari 8 responden Tanah Jawa, peminat Tanah Jawa dari usia 15-<25 tahun sebesar 25% , 25-<35 tahun sebesar 37,5%, 35-<50 tahun sebesar 25%, dan 50-65 tahun sebesar 12,5%.	Realita bisnis telah sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	Alasan mengapa lebih banyak konsumen di usia 21-30 tahun karena dapat dibilang usia tersebut adalah usia yang masih produktif dan selalu ingin mencoba hal baru.
c. Penghasilan	Tanah Jawa berencana bersegmentasi pada konsumen yang memiliki penghasilan Rp. 2.000.000 hingga Rp. 3.000.000/bulan	Berdasarkan hasil survey dari 8 responden Tanah Jawa, sebanyak 50% responden Tanah Jawa memiliki penghasilan Rp. <2.000.000/bulan, Rp. 2.000.000-3.000.000 sebesar 12,5%, dan >3.000.000 sebesar 37,5%.	Realita telah sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	Maka kesimpulan dari hasil survey tersebut adalah tidak ada batasan penghasilan untuk membeli aeromodelling di Tanah Jawa. Atau responden Tanah Jawa tidak hanya yang memiliki penghasilan <Rp. 2.000.000/bulan.

Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
2. Segmentasi Pasar berdasarkan geografis	Tanah Jawa berencana menjual sampai keluar kota Semarang, misalnya di Kota Yogyakarta. Karena kota tersebut mendapat julukan kota pelajar, wisata, dan budaya sehingga kemungkinan besar dapat lebih menguntungkan dibanding Kota Semarang.	Berdasarkan kondisi saat ini, Tanah Jawa baru menjual produk pada konsumen yang bertempat tinggal di Kota Semarang.	Realita bisnis belum sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	Alasan Tanah Jawa belum dapat menjual produk diluar Kota Semarang karena keterbatasan modal dan keterbatasan model produk.
3. Target pasar	Tanah Jawa berencana memilih target pasar dari usia 15-50 tahun. Karena didalam organisasi FASI tidak ada batasan usia.	Berdasarkan survey yang telah dilakukan kepada 8 responden Tanah Jawa, ternyata semua rentang usia sudah pernah membeli aeromodelling di Tanah Jawa.	Realita bisnis telah sesuai dengan rencana yang dibuat.	Karena untuk bermain aeromodelling tidak ada batasan usia, sehingga dari usia 15-50 tahun tersebut dapat bermain aeromodelling.

Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
<p>4. Positioning produk berdasarkan Atribut Produk</p> <p>a. Kualitas</p> <p>b. Harga</p>	<p>Tanah Jawa berencana memposisikan kualitasnya diatas pesaing, karena Tanah Jawa berencana membuat aeromodelling menggunakan bahan EPE Foam, yang memiliki kelebihan mudah dicari, tidak mudah patah dan ringan, tidak mudah goyah saat terkena angin saat terbang.</p> <p>Tanah Jawa berencana menjual produk seharga Rp. 470.000/unit.</p>	<p>Kondisi bisnis saat ini, Tanah Jawa menggunakan bahan depron, belum sesuai dengan rencana karena bahan depron memiliki harga yang lebih murah dibandingkan EPE Foam tetapi memiliki kualitasnya yang hampir sama.</p> <p>Sesuai dengan yang telah direncanakan, Tanah Jawa menjual produk dengan harga Rp. 470.000/unit.</p>	<p>Realita bisnis belum sesuai dengan rencana yang telah dibuat.</p> <p>Realita telah sesuai dengan rencana yang telah dibuat.</p>	<p>Karena harga dari bahan EPE Foam cukup mahal dan di Kota Semarang belum ada yang menjual bahan tersebut dan alasan lainnya Tanah Jawa menjual produknya dikalangan menengah atau middle class.</p> <p>Karena jika Tanah Jawa menaikkan harga maka peminat Tanah Jawa semakin sedikit, dimarketplace banyak penjual aeromodelling yang memiliki harga lebih murah dibanding Tanah Jawa.</p>

Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
c. Garansi	Tanah Jawa berencana memberikan garansi selama 2 bulan kepada konsumen.	Sesuai dengan rencana, Tanah Jawa memberikan garansi selama 2 bulan kepada konsumen.	Realita sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	Karena untuk menarik perhatian konsumen Tanah Jawa harus memberikan hal khusus agar konsumen terus membeli produk Tanah Jawa.
d. Pelayanan	Tanah Jawa berencana memiliki pelayanan yang jika menjawab semua pertanyaan konsumen dengan cara sangat sopan dan ramah, dan tentunya dapat memberikan pengetahuan lebih kepada konsumen mengenai Aeromodelling.	Pelayanan yang dilakukan Tanah Jawa sesuai dengan yang telah direncanakan.	Realita bisnis sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	Agar para konsumen Tanah Jawa merasa dihargai dan percaya pada produk Tanah Jawa.

Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
5. Produk	<p>Tanah Jawa berencana memiliki produk yang memiliki karakteristik :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Model pesawat Aeromodelling memiliki luas daerah putaran rotor utama tidak boleh melebihi 300 dm² 2. Berat maksimum 6 kg 3. Kapasitas Terbang maksimal sampai 1km ketinggian 400ft atau 122m 	<p>Dari beberapa karakteristik yang direncanakan, Tanah Jawa belum dapat memenuhi keseluruhan karakteristiknya.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Model produk Tanah Jawa Aeromodelling memiliki luas daerah putaran 250dm² 2. Tanah Jawa memiliki berat 5kg 3. Tanah Jawa Aeromodelling terbang dengan ketinggian 400ft 	<p>Model pesawat yang dibuat Tanah Jawa saat ini telah sesuai dengan rencana yang dibuat.</p> <p>Berat aeromodelling yang dibuat saat ini telah sesuai dengan rencana.</p>	<p>Karena jika ingin membuat Aeromodelling maka harus sesuai dengan standart yang telah dibuat oleh FASI, agar produk Tanah Jawa dipercaya oleh para konsumen dan tidak melanggar aturan yang telah dibuat.</p> <p>Alasannya, jika berat aeromodelling melebihi berat maksimum yang telah ditetapkan FASI maka aeromodelling tidak akan dapat terbang sesuai dengan standartnya.</p> <p>Pada saat terbang Tanah Jawa tidak melebihi kapasitas terbang maksimal yang telah ditentukan oleh FASI, karena remote control yang digunakan untuk mengoperasikan Aeromodelling memiliki batas maksimial untuk mengontrol penerbangannya.</p>

Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
	4. Bahan Aeromodelling terbuat dari EPE FOAM	4. Saat ini, Tanah Jawa belum menggunakan bahan EPE FOAM, masih menggunakan depron.	Realita belum sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	Alasan Tanah Jawa belum dapat membuat produk menggunakan bahan EPE FOAM karena belum menemukan penjual yang berada di Kota Semarang, karena jika penjual berada diluar Kota Semarang maka akan memakan biaya yang cukup mahal untuk mengirim sekian banyak bahan tersebut.
6. Place a. Distribusi secara online	Tanah Jawa berencana mendistribusikan produknya secara online misalnya berjualan online melalui marketplace Shopee.	Berdasarkan hasil survey 8 responden Tanah Jawa, yang membeli secara online hanya sebesar 25% atau sebanyak 2 orang. Dan yang membeli secara offline sebesar 75% atau sebanyak 6 orang.	Realita belum sesuai dengan rencana yang dibuat.	Alasan mengapa banyak konsumen yang bertransaksi secara offline karena konsumen lebih percaya jika datang secara langsung, konsumen dengan pasti akan mendapatkan gambaran bentuk aeromodelling seperti apa.
b. Distribusi secara offline	Tanah Jawa berencana mendistribusikan secara Offline, berjualan secara offline yaitu dengan cara membuka ruko di salah satu daerah di Kota Semarang.	Berdasarkan kondisi saat ini, Tanah Jawa masih berjualan di rumah pemilik bisnis.	Realita belum sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	Alasan Tanah Jawa masih menjual aeromodelling dirumah karena untuk menyewa sebuah ruko di Kota Semarang membutuhkan biaya yang sangat mahal.

Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
7. Price	Tanah Jawa berencana menjual produk dengan harga Rp. 470.000/unit.	Saat ini, Tanah Jawa menjual produk dengan harga sesuai rencana yaitu Rp. 470.000/unit.	Realita bisnis saat ini, harga jual produk Tanah Jawa telah sesuai dengan rencana yang dibuat.	Alasan Tanah Jawa menjual produk dengan harga yang sesuai rencana agar tidak jauh berbeda dengan pesaing.
8. Promotion a. Instagram	Tanah Jawa berencana melakukan promosi dimedia sosial Instagram dengan cara promosi melalui iklan dan memanfaatkan fitur hashtag.	Tanah Jawa belum melakukan promosi dengan cara iklan di Instagram.	Realita bisnis saat ini belum sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	Tanah Jawa telah melakukan promosi di instagram dengan cara memposting gambar produk di akun pribadinya dan diberi penjelasan mengenai klasifikasi Tanah Jawa.
b. Facebook	Tanah Jawa berencana melakukan promosi di media sosial Facebook dengan cara sama seperti di Instagram yaitu melalui iklan.	Tanah Jawa belum melakukan promosi di Facebook sesuai dengan rencana.	Realita bisnis saat ini, Tanah Jawa belum dapat mempromosikan melalui Facebook sesuai dengan yang direncanakan.	Tanah Jawa belum dapat melakukan promosi dimedia sosial Facebook, karena untuk mengiklankan produk di Facebook tidaklah mudah, iklan seringkali ditolak oleh Facebook.

Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
<p>Aspek Operasi 1. Perencanaan lokasi bisnis</p>	<p>Tanah Jawa berencana memiliki lokasi bisnis yang strategis misalnya di sebuah ruko di daerah Semarang Selatan yang berada di Jalan Setiabudi, Banyumanik.</p>	<p>Dilihat dari kondisi bisnis saat ini, Tanah Jawa masih berlokasi di alamat JL. Cendana Timur No. 18 yaitu di rumah pemilik bisnis.</p>	<p>Realita lokasi bisnis saat ini belum sesuai dengan rencana yang telah dibuat.</p>	<p>Karena Facebook memiliki standar jika ingin mengiklankan produk yaitu iklan tidak boleh mengandung unsur diskriminasi, pelecehan, kekerasan, dan memiliki gambar yang mengganggu. Kemudian jika ingin beriklan di Facebook juga harus mengeluarkan sejumlah biaya, jumlah biaya yang dikeluarkan tergantung dengan tujuan iklan itu dijalankan misalnya <i>awareness</i>, <i>consideration</i>, dan <i>conversion</i>.</p> <p>Kondisi bisnis Tanah Jawa saat ini belum sesuai dengan perencanaan karena pemilik belum memiliki biaya lebih untuk menyewa sebuah ruko, biaya yang harus dikeluarkan untuk menyewa sebuah ruko di Jalan Setiabudi, sebesar Rp. 52.500.000/tahun.</p>

Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
2. Desain produk	Desain produk yang direncanakan yaitu Tanah Jawa Aeromodelling menggunakan ukuran sayap 29 cm, panjang badan 45,5 cm, lebar elevator 19 cm, horizontal stabilizer 10 cm. Untuk ukuran yang lebih lengkapnya tertera di halaman lampiran.	Tanah Jawa mendesain Aeromodelling sesuai dengan desain yang telah direncanakan.	Realita desain produk Tanah Jawa telah sesuai dengan rencana yang dibuat.	Alasan desain produk sesuai dengan rencana karena ukuran-ukuran aeromodelling telah ditentukan oleh FASI, sehingga Tanah Jawa harus membuat produk sesuai dengan standart.
3. Harga Pokok Penjualan	Dalam membuat perencanaan Tanah Jawa telah menghitung harga pokok penjualannya, yaitu sebesar Rp. 306.700.	Harga pokok penjualan produk Tanah Jawa Aeromodelling yaitu sebesar Rp. 306.700.	Realita harga pokok penjualan bisnis saat ini sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	Alasan HPP sesuai dengan rencana karena dengan sejumlah tersebut Tanah Jawa sudah mendapatkan keuntungan yang cukup besar.
Aspek Keuangan 1. Payback Period	Pada saat menyusun perencanaan, Tanah Jawa telah menghitung Payback Periodnya yaitu modal akan kembali dalam jangka waktu 1 tahun 8 bulan.	Berdasarkan kondisi saat ini, Payback Period yang dibuat sesuai dengan hasil data penjualan tahun 2021-2022 yaitu modal akan kembali dalam jangka waktu 4 tahun 4 bulan. Hasil dari perhitungan terdapat di halaman lampiran 3.	Realita payback period bisnis saat ini belum sesuai dengan rencana yang dibuat.	Alasannya karena kurang aktifnya Tanah Jawa dalam melakukan promosi di media sosial dan belum menjual di marketplace.
2. Modal awal	Dalam perencanaan, modal awal Tanah Jawa diperoleh dari modal asing yaitu pinjam kepada orang tua yaitu sebesar Rp. 5.400.000	Berdasarkan realitanya, modal awal yang dibutuhkan sebesar Rp. 7.400.000, sebesar Rp. 1.500.000 pemilik menggunakan uangnya sendiri dan sebesar Rp. 5.900.000.	Realitanya modal awal yang dibutuhkan tidak sesuai dengan rencana yang dibuat.	Modal awal yang ditetapkan saat menyusun rencana dengan kondisi saat ini berbeda, karena pada saat menyusun perencanaan ada beberapa hal yang belum dicantumkan misalnya biaya listrik

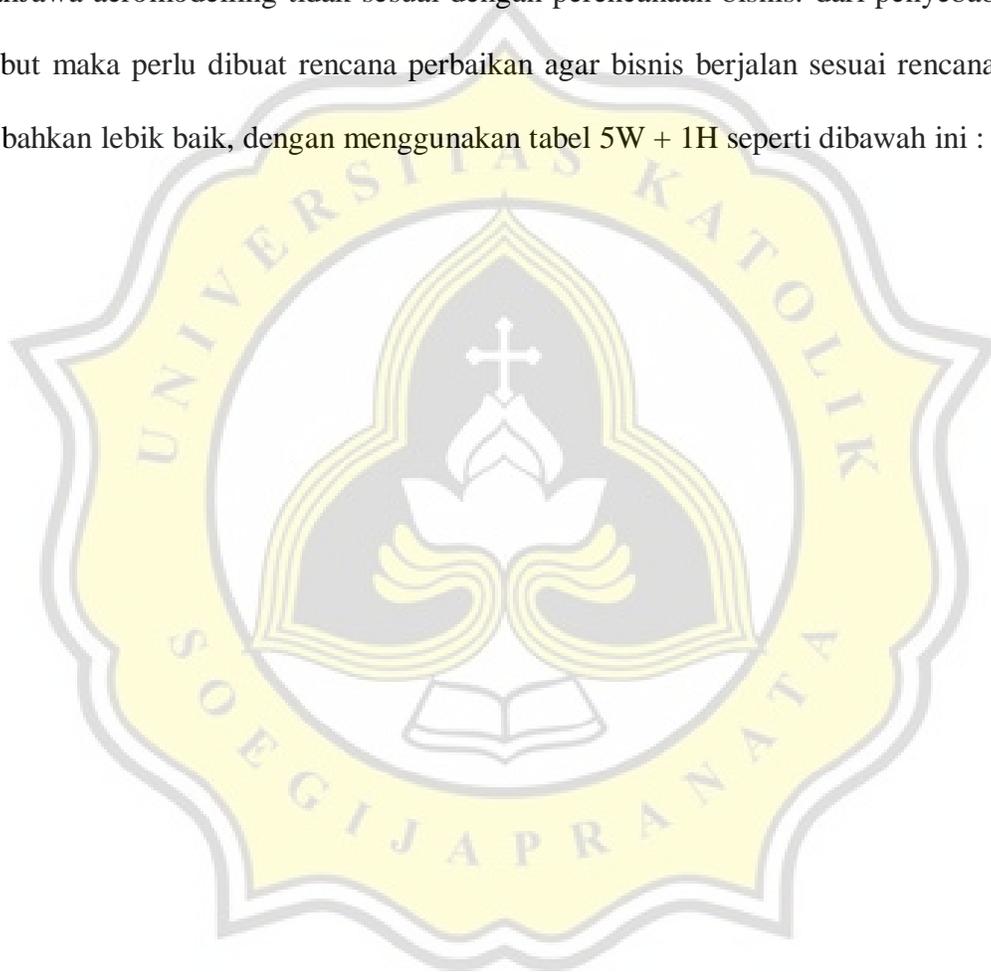
Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
				Rp. 700.000 pembelian meja Rp. 350.000, pembelian alat-alat untuk memotong stiker dan merakit sebesar Rp. 4.300.000, lemari untuk penyimpanan aeromodelling yang sudah siap jual sebesar Rp. 500.000, biaya gaji karyawan sebesar Rp. 1.350.000, biaya operasional Rp. 200.000
<p>Aspek SumberDaya Manusia</p> <p>1. Deskripsi pekerjaan</p>	<p>Tanah Jawa telah membuat rencana mengenai pekerjaan masing-masing karyawan, sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemilik memiliki pekerjaan mengontrol keseluruhan kinerja karyawan agar mengetahui karyawan sudah bekerja sesuai dengan jobdesc atau tidak. 2. Karyawan 1 memiliki jobdesc mencatat setiap pesanan yang masuk 	<p>Pemilik dan para karyawan di Tanah Jawa telah bekerja sesuai dengan jobdesc yang telah direncanakan.</p>	<p>Realita deskripsi pekerjaan bisnis saat ini telah sesuai dengan rencana yang dibuat.</p>	<p>Pemilik dan para karyawan bekerja sesuai dengan jobdesc yang telah direncanakan, suatu bisnis tetap bisa berjalan jika bisnis belum memiliki SOP, maka cara pemilik mensosialisasikan jobdesc karyawan dengan cara membuat jobdesc dalam bentuk tabel yang kemudian diprint dan ditempel ditembok diruang produksi, selain itu pemilik selalu melakukan briefing sebelum karyawan bekerja.</p>

Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
2. Rekrutmen	<p>dan mencari dan membeli keseluruhan bahan yang diperlukan melalui toko online atau <i>marketplace</i>.</p> <p>3. Karyawan 2 memiliki jobdesc menggambar desain dan memotong depron sesuai dengan desain yang sudah dibuat.</p> <p>4. Karyawan 3 memiliki jobdesc merakit pesawat <i>Aeromodelling</i> hingga menjadi siap terbang dan melakukan uji terbang.</p> <p>Tanah Jawa berencana merekrut karyawan yang berpengalaman dibidang yang sama, misalnya bidang perakitan <i>Aeromodelling</i>. Ada beberapa syarat untuk merekrut karyawan bidang perakitan, antara lain :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki pengetahuan banyak mengenai cara merakit <i>Aeromodelling</i> 2. Memiliki keterampilan dan kreatifitas dalam merakit <i>Aeromodelling</i> 	<p>.</p> <p>Tanah Jawa telah merekrut karyawan yang syaratnya telah sesuai dengan perencanaan.</p>	<p>Realita bisnis saat ini sesuai dengan rencana yang telah dibuat.</p>	<p>Tanah Jawa merekrut karyawan sesuai dengan rencana karena untuk merakit sebuah <i>Aeromodelling</i> tidaklah mudah, sehingga dalam merakit membutuhkan karyawan yang benar-benar memiliki pengetahuan dan kemampuan agar menghasilkan produk yang sesuai dengan desain dan sesuai dengan keinginan konsumen</p>

Kategori	Rencana	Kondisi Saat Ini	Realita Sesuai Rencana/Tidak	Alasan
3. Struktur Organisasi	Tanah Jawa berencana membuat struktur organisasai sederhana yang tentunya dapat menjelaskan tiap-tiap bagian didalam bisnis ini.	Sesuai dengan perencanaan, Tanah Jawa telah membuat struktur organisasi sederhana.	Realita bisnis saat ini sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	Tanah Jawa membuat struktur organisasi yang sederhana agar mudah dipahami oleh para karyawan dan bisnis Tanah Jawa ini belum menjadi yang sangat besar sehingga struktur organisasi yang dibuat masih berbentuk sederhana.
4. Training	Tanah Jawa berencana mengadakan training setiap 3 bulan sekali untuk karyawan, misalnya training untuk memotivasi, meningkatkan kinerja, dan meningkatkan kreatifitas karyawan.	Berdasarkan kondisi bisnis saat ini, pemilik bisnis belum mengadakan training sesuai dengan rencana.	Realita bisnis saat ini belum sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	Alasannya karena untuk mengadakan sebuah training membutuhkan biaya yang direncanakan membutuhkan biaya yang cukup mahal. Misalnya untuk training meningkatkan motivasi harus mengeluarkan biaya 10-15juta, training biasanya dilakukan selama seminggu.
5. Standart Operating Procedure (SOP)	Tanah Jawa berencana membuat SOP mengenai mencatat dan menerima pesanan, SOP dalam membeli bahan-bahan yang diperlukan dalam m embuat Aeromodelling, SOP merakit dan SOP melakukan uji terbang pesawat Aeromodelling.	Berdasarkan kondisi saat ini, Tanah Jawa belum membuat SOP sesuai dengan yang direncanakan.	Realita bisnis saat ini belum sesuai dengan rencana yang telah dibuat.	SOP dibuat untuk mengetahui standart pekerjaan karyawan, karyawan telah bekerjasecara maksimal atau belum. Membuat SOP untuk sebuah bisnis tidaklah mudah, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi. Tanah Jawa belum dapat membuat SOP karena para karyawan di Tanah Jawa tidak memiliki waktu sisa untuk berdiskusi membuat SOP, karena untuk menyusun SOP membutuhkan waktu yang cukup lama.

4.4 Rencana perbaikan setelah evaluasi bisnis Tanah Jawa Aeromodelling

Setelah melakukan evaluasi dengan cara membandingkan rencana bisnis dengan realita yang kemudian dapat diketahui penyebab mengapa realita bisnis Tanah Jawa aeromodelling tidak sesuai dengan perencanaan bisnis. dari penyebab tersebut maka perlu dibuat rencana perbaikan agar bisnis berjalan sesuai rencana atau bahkan lebih baik, dengan menggunakan tabel 5W + 1H seperti dibawah ini :



Tabel 4.8 Rencana Perbaikan 5W + 1H Aspek Pemasaran

Keterangan	What	Why	Where	When	Who	How/ Rencana Perbaikan
ASPEK PEMASARAN	Tanah Jawa memfokuskan membuat produk yang disukai jenis kelamin laki-laki dan perempuan.	Agar penjualan Tanah Jawa dapat meningkat secara signifikan maka dari itu Tanah Jawa ingin menempatkan produk pada konsumen yang berjenis kelamin laki-laki dan perempuan. Selain itu, agar Tanah Jawa banyak digemari dan dikenal oleh banyak orang sehingga orang akan terus membeli produk Tanah Jawa.	Diruang produksi Tanah Jawa aeromodelling	Perbaikan pada permasalahan ini akan dilakukan pada bulan Juli-September 2022	Pemilik Tanah Jawa	Memperbaikinya dengan cara : <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat produk baru yang banyak disukai oleh konsumen yang berjenis kelamin perempuan misalnya model aeromodelling Chuck Glider/OHLG (On Hand Launched Glider), pesawat model tersebut banyak disukai oleh perempuan karena mudah memainkannya tidak perlu menggunakan remote control. 2. Mempromosikan produk dengan cara memberikan diskon, voucher, atau promo package, misalnya memberikan promo package membeli 1 aeromodelling dengan harga Rp. 470.000 juga akan mendapatkan miniatur aeromodelling.
	Tanah Jawa memfokuskan menjual produknya di rentang usia 15-50 tahun.	Tanah Jawa memfokuskan menjual produk di rentang usia tersebut karena dalam organisasi FASI disebutkan bahwa yang memiliki hobi bermain aeromodelling hanya dari rentang usia 15-50 tahun.	Diruang untuk meeting pemilik dan para karyawan.	Perbaikan akan dilakukan di bulan Juni 2022.	Pemilik Tanah Jawa.	Rencana perbaikan yang dilakukan : <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan promosi dengan cara melalui aplikasi yang saat ini banyak digemari oleh semua kalangan usia, misalnya aplikasi tiktok. 2. Mempromosikan dengan cara diberi keterangan mengenai nama produk, bahan yang digunakan, harga, dan cara mengoperasikannya. 3. Memberikan harga promo/diskon kepada konsumen.

Keterangan	What	Why	Where	When	Who	How/ Rencana Perbaikan
	Tanah Jawa akan memfokuskan produk pada konsumen yang berpenghasilan >Rp. 4.000.000/ bulan.	Karena jika Tanah Jawa menjual produk pada konsumen yang berpenghasilan lebih dari Rp. 4.000.000 maka kemungkinan besar konsumen tersebut akan membeli produk Tanah Jawa lebih dari 2x dalam sebulan.	Diruang produksi Tanah Jawa.	Perbaikan akan dilakukan di bulan Juni 2022.	Pemilik Tanah Jawa.	Melakukan perbaikan dengan cara : <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat produk dengan menggunakan bahan yang tahan lama misalnya EPE Foam 2. Membuat desain produk yang berbeda dengan pesaing. 3. Mempromosikan berbayar melalui facebook, misalnya Tanah Jawa menargetkan promosi pada konsumen yang berpenghasilan lebih dari Rp. 4.000.000, maka yang dapat mengunjungi situs kami hanyalah konsumen yang memiliki penghasilan lebih dari Rp. 4.000.000 dan membayar sejumlah biaya kepada facebook.
	Tanah Jawa akan menjual produk sampai ke luar kota Semarang, misalnya Yogyakarta.	Jika Tanah Jawa menjual diluar kota Semarang maka Tanah Jawa akan lebih banyak dicari tahu oleh masyarakat, sehingga bisnis ini akan cepat berkembang.	Diruang pemesana n bahan baku.	Perbaikan dilakukan dibulan Juni 2022.	Seluruh karyawan dan pemilik Tanah Jawa.	Melakukan perbaikan dengan cara : <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan survey mengenai tipe model aeromodelling yang disukai oleh masyarakat di Kota Jogja. 2. Dari hasil survey tersebut, dibuat produk yang sesuai dengan keinginan masyarakat jogja 3. Mempromosikan produk melalui media sosial yang banyak dikunjungi oleh masyarakat jogja, misalnya facebook yang bernama Jogjabiz (media promosi online di Jogja).

Keterangan	What	Why	Where	When	Who	How/ Rencana Perbaikan
ASPEK PEMASARAN	Tanah Jawa akan menjual produk melalui marketplace shopee.	Dijaman sekarang ini banyak masyarakat Indonesia yang berbelanja melalui shopee, maka jika Tanah Jawa menjual produk melalui shopee aka nada kemungkinan penjualan Tanah Jawa meningkat.	Diruang pemesanan bahan baku.	Perbaikan akan dilakukan dibulan Juni2022	Seluruh karyawan dan pemilik Tanah Jawa.	Cara perbaikan dilakukan dengan cara : <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat akun baru di shopee 2. Mengikuti beberapa online shop yang memiliki pengikut banyak 3. Mengunggah foto dan video produk Tanah Jawa 4. Memberikan deskripsi secara detail mengenai bahan yang digunakan, ukuran, garansi yang diberikan, dan langkah melakukan perakitan.
	Tanah Jawa akan melakukan promosi berbayar melalui instagram dan facebook.	Saat ini instagram dan facebook tidak hanya digunakan untuk memposting foto pribadi saja tetapi juga untuk berjualan produk, jika promosi melalui instagram tidak ada persyaratan khusus untuk melakukannya jadi seluruh pengguna instagram dapat melihat postingan tersebut.	Diruang pemesanan bahan baku.	Perbaikan dilakukan dibulan Juli 2022.	Pemilik Tanah Jawa	Cara perbaikan dilakukan dengan cara : <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat video/foto mengenai produk Tanah Jawa 2. Memberikan keterangan bahan apa yang digunakan, bagaimana mengoperasikan, dan lain-lain. 3. Memberikan keterangan tentang penawaran khusus, misalnya jika membeli pada bulan tertentu maka akan mendapatkan potongan harga. 4. Memposting video/foto tersebut di instagram berbayar

Tabel 4.9 Rencana Perbaikan 5W + 1H Aspek Operasi

Keterangan	What	Why	Where	When	Who	How/ Rencana Perbaikan
ASPEK OPERASI	Tanah Jawa ingin menjadi lebih unggul dibanding dengan pesaing.	Jika Tanah Jawa memiliki desain yang berbeda dengan pesaing, maka Tanah Jawa akan menjadi produk satu-satunya yang tidak memiliki kesamaan desain dengan pesaing.	Diruang proses produksi	Perbaikan akan dilakukan bulan oktober 2022	Seluruh karyawan dan pemilik Tanah Jawa	Melakukan perbaikan dengan cara : <ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan bahan yang memiliki kualitas jauh diatas pesaing, misalnya pesaing menggunakan magic board tetapi Tanah Jawa menggunakan Depron. 2. Menggunakan mesin yang memiliki ketahanan terbang selama 45 menit 3. Ketepatan dalam merakit aeromodelling, misalnya Tanah Jawa sangat memperhatikan kedetailan dalam menempel stiker agar terlihat rapi. 4. Kecepatan dalam melayani, misalnya Tanah Jawa memberi waktu maksimal 2 minggu dalam merakit aeromodelling.
	Tanah Jawa ingin memiliki lokasi bisnis yang strategis, misalnya disebuah ruko.	Jika Tanah Jawa dapat menyewa sebuah ruko yang memiliki lokasi strategis untuk menjual aeromodellingnya, jika menjual dilokasi yang strategis maka modal Tanah Jawa akan cepat kembali.	Diruang produksi Tanah Jawa	Perbaikan akan dilakukan Agustus 2023	Pemilik Tanah Jawa	Cara perbaikan yang dilakukan yaitu : <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyewa sebuah ruko yang berlokasi strategis misalnya diBanyumanik

Tabel 4.10 Rencana Perbaikan 5W + 1H Aspek Keuangan

Keterangan	What	Why	Where	When	Who	How/ Rencana Perbaikan
ASPEK KEUANGAN	Payback period sesuai dengan awal perhitungan yaitu selama 1 tahun 8 bulan	Jika Tanah Jawa dapat mengembalikan modal selama 1 tahun 8 bulan maka Tanah Jawa dapat digunakan untuk investasi dimasa mendatang.	Diruang prouksi Tanah Jawa	Perbaikan akan dilakukan bulan September 2022	Seluruh karyawan dan pemilik Tanah Jawa	Melakukan perbaikan untuk meningkatkan penjualan dengan cara : <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat produk body kit/miniatur aeromodelling yang memiliki harga lebih murah dibanding aeromodelling rc. 2. Tidak hanya menjual aeromodelling saja tetapi juga menjual bahan-bahan yang diperlukan untuk merakit, misalnya batrei untuk rc, kabel servo, dan lainnya.

Tabel 4.11 5W+1H Aspek Sumber Daya Manusia

Keterangan	What	Why	Where	When	Who	How/ Rencana Perbaikan
ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA	Tanah Jawa ingin meningkatkan kemampuan karyawan dengan cara on the job training	Tanah Jawa ingin memberikan training kepada seluruh karyawan, agar karyawan lebih terampil dalam mendesain, merakit, melakukan uji terbang, dan lain-lain.	Di ruang produksi Tanah Jawa	Perbaikan akan dilakukan bulan Oktober 2022	Pemilik dan seluruh karyawan Tanah Jawa	Cara perbaikan yang akan dilakukan : <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemilik Tanah Jawa memberikan pengarahan sendiri saat karyawan sedang merakit. 2. Memperlihatkan video tutorial mengenai bagaimana cara merakit dengan benar, bagaimana cara memasang stiker agar rapi, dan lain sebagainya.
	Pembuatan SOP (Standart Operating Procedure) untuk bisnis Tanah Jawa, misalnya SOP mendesain, merakit, dan melakukan uji terbang.	Didalam bisnis perlu adanya SOP, manfaat dari SOP adalah standart kinerja yang harus dipenuhi oleh seluruh karyawan.	Di ruang produksi Tanah Jawa	Perbaikan akan dilakukan Juli 2022	Pemilik dan seluruh karyawan Tanah Jawa	Perbaikan akan dilakukan dengan cara : <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengajak seluruh karyawan membuat tim untuk berdiskusi mengenai SOP apa saja yang diperlukan 2. Mempelajari proses bisnis Tanah Jawa 3. Menyusun dan mengevaluasi alur kerja Tanah Jawa 4. Melakukan simulasi SOP 5. Jika SOP belum memenuhi maka perlu dilakukan perbaikan, dan kemudian dievaluasi 6. Penetapan SOP Tanah Jawa

Pada tabel-tabel diatas berisi mengenai apa yang perlu diperbaiki dan rencana perbaikan yang perlu dilakukan, dari tabel-tabel diatas kemudian dianalisis.

4.4.1 Analisis Aspek Pemasaran dan Action Plan yang dilakukan

Didalam bisnis Tanah Jawa terdapat beberapa hal yang perlu dilakukan perbaikan. Pertama, Tanah Jawa akan menempatkan produk pada konsumen yang berjenis kelamin laki-laki dan perempuan dengan cara membuat produk baru yang banyak disukai oleh konsumen perempuan misalnya jenis aeromodelling yang tidak menggunakan remote control, yaitu bernama aeromodelling Chuck Glider/OHLG (On Hand Launched Glider), pesawat model tersebut sangat diminati oleh konsumen perempuan karena cara bermainnya tidak perlu menggunakan remote control, memainkannya dengan cara hanya dilemparkan ke udara. Kemudian, memberikan promo package kepada konsumen perempuan misalnya membeli aeromodelling dengan harga normal yaitu Rp. 470.000 tetapi juga akan mendapatkan miniatur aeromodelling.

Perbaikan kedua yang perlu dilakukan adalah mengenai Tanah Jawa akan menjual produknya direntang usia 15-50 tahun, langkah perbaikan yang dilakukan yaitu melakukan promosi dengan cara berbeda misalnya promosi dengan cara melalui aplikasi yang saat ini banyak digemari oleh semua kalangan usia yaitu aplikasi tiktok dengan memberikan keterangan mengenai nama produk, bahan yang digunakan, harga, dan cara mengoperasikannya. Dan juga memberikan harga promo/diskoon kepada konsumen.

Perbaikan ketiga yang perlu dilakukan yaitu Tanah Jawa akan menempatkan produk pada konsumen yang berpenghasilan >Rp. 4.000.000/bulan dengan cara melakukan perbaikan membuat produk dengan menggunakan bahan yang tahan lama misalnya EPE foam, membuat desain produk yang lebih unggul dari pesaing, mempromosikan berbayar melalui *instagram dan facebook*. Tanah Jawa dapat menentukan kriteria orang yang dapat mengakses promosinya, misalnya orang tersebut membayar sejumlah Rp. 150.000 maka produk Tanah Jawa akan muncul diberandanya.

Perbaikan keempat yaitu Tanah Jawa akan menjual produk sampai ke luar kota Semarang, misalnya di Kota Yogyakarta. Cara perbaikan yang dilakukan melakukan survey mengenai tipe model aeromodelling yang banyak disukai oleh masyarakat Jogja, kemudian dari hasil survey tersebut dibuat produk yang sesuai dengan keinginan masyarakat Jogja, dari sisi promosinya, Tanah Jawa mempromosikan produk melalui media sosial yang banyak diikuti dan dikunjungi oleh masyarakat Jogja misalnya facebook yang bernama Jogjabiz (media promosi online di Jogja).

Perbaikan kelima, Tanah Jawa akan menjual produk melalui marketplace shopee dengan cara membuat akun baru di shopee, mengikuti beberapa online shop yang memiliki pengikut banyak, mengunggah foto dan video Tanah Jawa, memberikan penjelasan secara detail mengenai bahan yang digunakan Tanah Jawa, ukuran aeromodelling Tanah Jawa, garansi yang akan diberikan berapa lama, dan langkah-langkah melakukan perakitan.

Perbaikan keenam, Tanah Jawa akan melakukan promosi berbayar melalui media sosial *instagram dan facebook*. Cara perbaikannya yaitu membuat video/foto mengenai produk Tanah Jawa, memberikan keterangan bahan yang digunakan, bagaimana mengoperasikannya, dan lain lain. Kemudian, memberikan keterangan tentang penawaran khusus misalnya jika membeli pada bulan tertentu maka akan mendapatkan potongan harga.

4.4.2 Analisis Aspek Operasi dan Action Plan yang dilakukan

Didalam aspek operasi ada beberapa hal yang perlu dilakukan perbaikan yang pertama, Tanah Jawa akan membuat desain aeromodelling yang lebih unggul dari pesaing, langkah melakukan perbaikannya yaitu melakukan ketepatan dalam merakit, kecepatan dalam melayani konsumen sehingga konsumen merasa puas dengan produk dan pelayanan yang diberikan, menggunakan bahan yang memiliki kualitas premium jauh diatas pesaing, menggunakan mesin yang memiliki ketahanan terbang lebih lama dibandingkan pesaing.

Perbaikan yang harus dilakukan kedua yaitu Tanah Jawa akan menyewa sebuah ruko, cara perbaikannya yaitu menyewa sebuah ruko yang berlokasi strategis misalnya di daerah banyumanik, membuat variasi produk.

4.4.3 Analisis Aspek Keuangan dan Action Plan yang dilakukan

Didalam aspek keuangan hanya terdapat satu hal yang perlu dilakukan perbaikan mengenai payback period sesuai dengan awal perhitungan yaitu selama 1 tahun 8 bulan. Cara perbaikan untuk meningkatkan penjualan Tanah Jawa yaitu membuat variasi baru pada produk misalnya membuat body kit/miniatur Tanah Jawa aeromodelling, body kit maksudnya adalah aeromodelling tidak dapat diterbangkan tetapi hanya dapat dijadikan untuk aksesoris atau pajangan didalam rumah. Kemudian, menjual berbagai macam bahan yang dibutuhkan untuk merakit aeromodelling misalnya baterai untuk remote control dan aeromodellingnya, kabel servo, dan macam lainnya.

4.4.4 Analisis Aspek Sumber Daya Manusia dan Action Plan yang dilakukan

Ada beberapa hal yang perlu untuk dilakukan perbaikan didalam aspek sumber daya manusia. Pertama, meningkatkan kemampuan karyawan dengan cara on the job training, atau melatih karyawan secara langsung saat karyawan melakukan

pekerjaannya. Memerlihatkan video tutorial mendesain, merakit, dan melakukan uji terbang aeromodelling kepada karyawan.

Kedua, pembuatan SOP mengenai mendesain, merakit, memasang stiker, dan melakukan uji terbang untuk bisnis Tanah Jawa, perbaikan yang akan dilakukan yaitu mengajak seluruh karyawan membuat tim untuk berdiskusi mengenai SOP apa saja yang diperlukan, mempelajari proses bisnis Tanah Jawa, menyusun dan mengevaluasi alur kerja, melakukan simulasi SOP, jika SOP belum memenuhi maka harus dilakukan perbaikan dan evaluasi lagi, dan yang terakhir penetapan SOP.

