

## Implementasi Prinsip Pareto Dan Penentuan Biaya Usaha Seblak Naha Rindu

Aep Saefullah<sup>1</sup>, Ahmad Fadli<sup>2</sup>, Nuryahati<sup>3</sup>, Ika Agustina<sup>4</sup>, Farhat Abas<sup>5</sup>

<sup>1</sup>STIE Ganesha, [aep@stieganessa.ac.id](mailto:aep@stieganessa.ac.id)

<sup>2</sup>STIE Ganesha, [afadli69@gmail.com](mailto:afadli69@gmail.com)

<sup>3</sup>STIE Ganesha, [nurhayatirachman03@gmail.com](mailto:nurhayatirachman03@gmail.com)

<sup>4</sup>STIE Ganesha, [ika@stieganessa.ac.id](mailto:ika@stieganessa.ac.id)

<sup>5</sup>STIE Ganesha, [farhat@stieganessa.ac.id](mailto:farhat@stieganessa.ac.id)

### ABSTRAK

Tujuan penelitian guna mengetahui penerapan Prinsip Pareto dan menentukan kebutuhan biaya usaha kuliner makanan Seblak Naha Rindu. Metode penelitian menggunakan Diagram Pareto. Penelitian berlangsung selama empat bulan sejak bulan September hingga Desember 2022 dengan objek usaha seblak yang dikelola empat mahasiswa STIE Ganesha Jakarta. Teknik olah data dilakukan dengan pembuatan diagram Pareto, observasi, dan pengamatan lapangan. Berdasarkan hasil penelitan, terdapat 11 permasalahan usaha Seblak Naha Rindu yang perlu diselesaikan segera oleh pelaku usaha. Prinsip ini menyatakan bahwa dalam banyak kasus 80% akibat disebabkan oleh 20% penyebab. Urutan masalah mulai dari yang paling urgent untuk segera diatasi antara lain a) promosi tidak gencar, b) inovasi produk, c) hasil olahan tidak matang/merata, d) takaran bumbu tidak merata, e) kurangnya SDM yang terampil dalam memasak, f) menu varian tidak update, g) bahan baku kadaluarsa, dan h) lokasi usaha tidak nyaman/kotor. Selanjutnya i) tidak ada fasilitas internet, j) tata ruang lokasi usaha, serta k) kartu member pelanggan. Adapun menentukan biaya usaha Seblak Naha Rindu dapat diketahui dengan 10 kegiatan yaitu a) promosi produk, b) riset inovasi produk, c) gaji karyawan, d) pemasangan instalasi jaringan internet, e) bahan baku, f) alat perlengkapan, g) tata ruang, h) kartu member pelanggan, i) lain-lain, j) pelatihan SDM karyawan.

**Kata Kunci:** *Prinsip Pareto; Penentuan Biaya; Usaha Seblak; Naha Rindu.*

### ABSTRACT

*This study aims to determine the implementation of the Pareto Principle and to determine the cost requirements for the Seblak Naha Rindu food culinary business. The research method uses Pareto Diagrams. The research was conducted for four months from September to December 2022 with the object of the seblak business managed by four STIE Ganesha Jakarta students. Data processing techniques are carried out by making Pareto diagrams, observations, and field observations. This principle states that in most cases 80% of the consequences are caused by 20% of the causes. Based on the research results, there are 11 Seblak Naha Rindu business problems that need to be resolved immediately by business actors. The sequence of problems starting from the most urgent to be resolved immediately includes a) incessant promotion, b) product innovation, c) processed products are not cooked / evenly distributed, d) uneven seasoning doses and e) lack of skilled human resources in cooking, f) menu variants are not updated, g) expired raw materials, and h) uncomfortable/dirty business locations. Furthermore, i) there are no internet facilities, j) layout of the business location, and k) customer member cards. As for determining the cost of Seblak Naha Rindu's business, it can be found with 10 activities, namely a) product promotion, b) product innovation research, c) employee salaries, d) internet network installation, e) raw materials, f) equipment, g) layout, h) customer member cards, i) others, j) employee HR training.*

**Keywords :** *Pareto Principle; Costing, Seblak Business, Naha Rindu*

## A. PENDAHULUAN

Kemajuan usaha saat ini ditandai dengan kompetisi usaha yang bersaing. Para pelaku usaha dituntut inovasi dalam menjalankan usaha agar mampu berkelanjutan yang berdampak kepada perubahan perilaku konsumen untuk memutuskan



pembelian suatu produk. (Saefullah, 2022). Perilaku konsumen adalah tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam perolehan, konsumsi, dan konsumsi produk dan layanan, termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan tersebut. Oleh karena itu, setiap perusahaan harus mempertimbangkan kebutuhan dan keinginan konsumen dengan mengamati gaya hidup, sikap, pekerjaan, dan kelompok afinitas konsumen (Anaswati, 2020).

Menurut (Endaryono et al., 2018), usaha dan perusahaan memerlukan fungsi kinerja yang baik bagi pelaku bisnis. Perusahaan menilai dasar kinerja yang baik yaitu selalu menjalankan prosedur standar perusahaan. (Suparmono, 2018) membagi dua jenis kelompok barang, yakni barang bebas (*free goods*) dan barang ekonomi (*economic goods*). Barang bebas ialah jenis barang yang didapatkan tanpa pengorbanan, untuk mendapatkannya tidak diperlukan saingan dan melibatkan pihak lain dan bersifat umum tanpa biaya seperti udara dan sinar matahari. Sedangkan barang ekonomi yaitu produk yang apabila meraihnya diperlukan usaha serta harus bersinggungan dengan hak orang lain dan bersifat terbatas sangat dibutuhkan orang banyak contohnya barang sembako. pakaian, rumah.

Untuk mendapatkan kebutuhan hidup, orang dapat melakukan dengan berkerja atau berwirausaha. Agar kinerja atau usaha mencapai maksimal diperlukan suatu cara, salah satunya menggunakan Prinsip Pareto. (Ariyanto, 2021) menjelaskan bahwa dalam dunia kerja, Prinsip Pareto mampu difungsikan di semua sektor seperti tataran manajerial. Prinsip Pareto dipakai dalam penentuan reward bagi 20 persen karyawan yang memiliki peran bagi 80 persen kinerja. Melalui Prinsip Pareto ini, dapat meningkatkan fokus capaian kinerja organisasi yang maksimal. (Amri & Nurjaya, 2022) menilai prinsip ini memiliki dampak signifikan terhadap budaya kerja organisasi dan kinerja karyawan.

## **B. KAJIAN TEORI**

### **Teori Prinsip Pareto**

Prinsip Pareto menyatakan 80 persen kejadian, diakibatkan oleh penyebabnya sebanyak 20%. Sekitar 80% kesuksesan yang diraih, merupakan hasil dari 20% usaha. Pengertiannya yakni 20 persen tindakan dan pemikiran, mampu dimaksimalkan mencapai 80 persen keberhasilan. Sebaliknya 20 persen waktu yang digunakan secara optimal dapat mencapai memperoleh 80% kesuksesan. Prinsip Pareto menuntun dalam penggunaan insting secara maksimal dan mencari 20% usaha untuk dimaksimalkan. Prinsip ini sangat efisien, dapat membuat tempo menjadi efektif, energi, ide, dan biaya yang didapatkan jika mampu mencapai 20% sebab atau aksi (Sunarto & WN, 2020).

Contoh prinsip pareto yang dapat diketahui dalam aktifitas sehari-hari yaitu :

- 1) Dalam hal produksi, 20 persen produk dapat menghasilkan 80 persen nilai penjualan;
- 2) Modal Usaha, 20 persen pengusaha dapat menguasai 80 persen uang di suatu negara;
- 3) Aktifitas di kampus, mahasiswa yang mampu menguasai 20 persen materi ujian, mampu menjawab 80 persen nilai ujian.
- 4) Usaha kuliner, restoran rata-rata penjualan perhari hanya 20 persen menu, Dari jumlah tersebut restoran mendapatkan 80 persen jumlah pendapatan;
- 5) Acara kepanitiaan suatu kegiatan, hampir 80 persen berhasilnya kegiatan disebabkan hasil kerja keras 20 persen anggota.

Prinsip Pareto digunakan dengan efisien dalam membedakan faktor penyebab utama dari r a n g k u m a n serangkaian permasalahan. Fokus prinsip Pareto yakni memberikan solusi akar masalah yang dihadapi agar tetap efektif dan efisien. Prinsip ini mudah diterapkan apabila telah memiliki data bersumber dari hasil pengamatan, lalu dianalisa dan dideskriptifkan ke dalam bentuk diagram Pareto. Berikut contoh penerapan prinsip 80-20 dalam diagram Pareto (Nasution et al., 2022):

1. Adanya 80 persen keluhan bersumber dari 20 persen konsumen
2. 80 persen kecurangan dalam ujian disebabkan oleh 20 persen mahasiswa
3. Hasil yang didapatkan sekitar 80 persen, datang dari masukan yang berjumlah 20 persen
4. Berhasilnya 80 persen suatu usaha bersumber dari 20 persen dari usaha
5. 80 persen kesulitan mencapai target, disebabkan oleh 20 persen tantangan
6. Adanya 80 persen penghasilan, pengaruh dari 20 persen konsumen
7. Mayoritas 80 persen masalah berawal dari 20 persen faktor penyebab
8. Omset 80 persen rumah makan, diakibatkan dari penjualan 20 persen menu
9. 80 persen waktu berselancar di internet, hanya digunakan sekitar 20 persen web yang tersedia
10. Kebanyakan 80 persen pakaian yang ada di lemari, sekitar 20 persen yang terpakai

Joseph M Juran seorang ahli manajemen mutu mempopulerkan “Hukum Pareto”. Juran menjelaskan dengan konsep aturan 80/20 mampu dipakai di seluruh pilar kehidupan manusia seperti sosial, budaya, ekonomi, politik. Prinsip utama dari “Hukum Pareto” yakni reaksi 80 perasetase didapatkan dari aksi 20 persentase (Abdullah, 2017). Dalam menjalankan bisnis atau usaha, Prinsip Pareto sangat bermanfaat untuk meningkatkan profit maksimal. (Pope, 2021) menyebut prinsip ini sebagai regulator 80/20 yang artinya sekitar 80 persen hasil terjadi akibat 20 persen penyebabnya. Prinsip Pareto mampu diterapkan di semua aspek usaha. Dalam usaha atau bisnis, prinsip ini membantu terhadap fokus yang 20% upaya terkait langsung dengan hasil yang mendorong penjualan, pendapatan, dan pertumbuhan (Cahyani & Sukanta, 2022)

### **Teori Perkembangan UMKM**

UKM di negara berkembang seperti Indonesia sering dikaitkan dengan masalah ekonomi dan sosial dalam negeri, seperti kemiskinan yang tinggi, tingkat pengangguran yang tinggi, distribusi pendapatan yang tidak merata, proses pembangunan yang tidak merata di daerah perkotaan dan pedesaan, dan masalah perkotaan. Pengembangan UKM diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap upaya penyelesaian permasalahan di atas (Mulyadi & Setyawan, 1999).

Bertahannya UKM Indonesia saat masa krisis ekonomi disebabkan empat hal, yaitu beberapa UKM memproduksi barang-barang konsumsi, terutama yang tidak tahan lama. Mayoritas UKM lebih mengandalkan pembiayaan non-bank untuk pembiayaan korporasi. UKM mempraktikkan spesialisasi produk yang ketat dalam arti bahwa mereka hanya memproduksi barang atau jasa tertentu. Dan lahirnya UKM baru sebagai akibat dari banyaknya pemutusan hubungan kerja di sektor formal (Saefullah, 2022) .

Sektor UMKM memiliki peranan *urgent* dalam menopang dan menggerakkan roda perekonomian Indonesia. Fungsi utama UMKM dalam menggerakkan ekonomi



Indonesia menurut (Ervilia, 2009) yaitu a) penyedia lapangan kerja bagi jutaan orang yang tidak tertampung di sektor formal. b) kontributor pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), dan c) sumber penghasil devisa negara melalui ekspor berbagai jenis produk yang dihasilkan (Iwan et al., 2022)

Kinerja UKM Indonesia dapat dilihat dari beberapa aspek yaitu Nilai Tambah, Unit Usaha, Tenaga Kerja dan Produktivitas, dan Nilai Ekspor. Kerjasama antara perusahaan Indonesia dalam hal ini antara UMKM dengan UB disebut dengan kemitraan ("Peraturan Pemerintah No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan"). Kemitraan tersebut harus disertai dengan pelatihan-pelatihan yang ditujukan bagi UKM UB dengan memperhatikan prinsip saling membutuhkan, saling menguatkan dan saling menguntungkan (Atmaja, 2018).

Usaha kuliner di Indonesia marak bermunculan yang banyak dilirik para pelaku usaha yang menjadikan ketatnya persaingan bisnis makanan. Pada penelitian sebelumnya (state of art), banyak kajian mengenai usaha makanan dan minuman dengan menerapkan prinsip Pareto. (Wahyudi et al., 2020) meneliti penerapan *Six Sigma* dalam perencanaan SOP usaha restoran Nasi Krawu Bu Tiban di Gresik, Jawa Timur. Hasil temuan mendapatkan, a) terdapat 11 permasalahan dengan tiga permasalahan utama yang diprioritaskan untuk diperbaiki. b) prosedur operasional standar telah dijalankan upaya mengontrol perbaikan proses bisnis.

(Sucipto et al., 2018) mengkaji evaluasi dari kualitas keripik buah nangka melalui pola *Six Sigma* di kota Malang, Jawa Timur. Penelitian menghasilkan unsur yang menjadikan keripik nangka pecah yaitu mesin, bahan, manusia, dan metode. Evaluasi utama dengan mengatur ulang kecepatan putaran pemintal sesuai standar, menyelesaikan prosedur operasional standar (SOP) pemintal dan memilih nangka yang tepat.

Riset selanjutnya dilakukan (Rimantho & Mariani, 2017) mengenai implementasi metode *Six Sigma* dalam kualitas air baku produksi makanan. Temuan penelitian bahwa kualitas air bahan baku dalam proses produksi pangan berdampak penting. Kontrol kualitas air adalah kunci dalam mempertahankan produksi. Kendali kualitas air produksi ditentukan dengan parameter pH, kekeruhan, dan besi.

Seblak Naha Rindu adalah salah satu jenis usaha kuliner makanan yang dikelola oleh tim kelompok usaha mahasiswa terdiri dari empat mahasiswa semester tujuh Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ganesha Jakarta. Tim kelompok usaha mahasiswa STIE Ganesha ini telah mendapatkan bantuan pendanaan dan bimbingan pengembangan usaha melalui Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha Kementerian Pendidikan Kebudayaan Dan Riset Teknologi RI (*Penerima Bantuan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW)*, 2022).

Nama merk Naha Rindu dari usaha seblak, merupakan akronim masing-masing nama anggota tim kelompok usaha yakni Khorul Anam, Agung Jaya Kusuma, Hilda Fariha dan Nur Aisyah. Empat mahasiswa melihat peluang usaha seblak sangat prospektif terutama di kalangan milenial yang menyukai cita rasa pedas dan gurih (P2MW STIE Ganesha, 2022).

Untuk penelitian penerapan Prinsip Pareto dalam usaha kuliner Seblak tidak ditemukan, kajian ini merupakan penelitian terbaru di bidang usaha Seblak. Berdasarkan latar belakang tersebut, kajian dilakukan agar dapat mengetahui bagaimana penerapan prinsip pareto dalam usaha Seblak Naha Rindu? Dan bagaimana menentukan Cost Usaha Seblak Naha Rindu?

### C. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode prinsip pareto dengan teknik pengolahan data berupa diagram pareto. Bagan Pareto dibuat dan dikembangkan oleh ilmuwan Italia Vilfredo Frederigo Samoso Pareto pada akhir abad ke-19. Bagan Pareto adalah pendekatan logis yang dimulai dengan tahap awal proses perbaikan situasi dalam bentuk histogram sebagai konsep pemahaman esensial (penting) dan menemukan akses ke banyak masalah (Sunarto & WN, 2020)

Aturan 80/20, menjelaskan banyaknya kejadian atau akibat yang 80 persen dari total akibat disebabkan oleh 20 persen penyebab. Bagan pareto menggunakan bagan batang. Panjang bilah mewakili frekuensi atau biaya (uang atau waktu), dalam urutan dari yang terpanjang di sebelah kiri hingga yang terpendek di sebelah kanan. Dengan demikian, grafik menunjukkan kondisi yang lebih signifikan (Rahayu, 2020).

Diagram Pareto digunakan pada 1) menganalisa data mengenai frekuensi masalah atau penyebab dalam suatu proses. 2) Saat terdapat banyak masalah signifikan untuk dievaluasi. 3) Menganalisis banyak faktor penyebab unsur khusus, dan ketika berkomunikasi mengenai data bisnis. Prinsip Pareto sebagai rumus yang menyatakan bahwa sekitar 80 persen hasil berasal dari 20 perser penyebab. Teknik ini mengidentifikasi dan memprioritaskan tugas dengan dampak terbesar, meningkatkan produktivitas sepanjang hari (Laoyan, 2022)

Prosedur membuat diagram Pareto dilakukan cara (M. K. Dewi, 2022)

- 1) Menentukan kategori yang akan digunakan untuk klasifikasi data.
- 2) Menentukan alat ukur yang tepat seperti frekuensi, kuantitas, biaya, dan waktu.
- 3) Memastikan rentang tempo observasi lapangan.
- 4) Mengumpulkan dan merecord, jenis data, setiap saat.
- 5) Membuat frekuensi data yang keluar tiap item (*list check sheet*) data.
- 6) Menentukan dan menghitung jumlah nominal frekuensi tiap item.

### D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Mutu dan kualitas produk menjadi tolak ukur kesuksesan usaha dalam produksi barang yang akan diedarkan. Konsumen merasa puas apabila produk dihasilkan bagus, namun bila menghasilkan produk berkualitas buruk menjadikan pelanggan konsumen kecewa, yang berakibat memilih produk kompetitor lain (Maolana, 2019).

Menjalankan usaha dengan menerapkan Prinsip Pareto, akan mendapatkan hasil luar biasa tanpa usaha yang luar biasa (Koch, 2018). Prinsip ini menerangkan yakni 20% masalah memiliki 80% dampak dan hanya 20% masalah penting yang ada. sisanya mudah. Bagan Pareto mengidentifikasi 20% dari akar penyebab utama masalah untuk mencapai peningkatan keseluruhan sebesar 80% (Kansada, 2020).

Dalam usaha seblak Naha Rindu, berdasarkan diagram Pareto, pengumpulan data permasalahan terdapat 11 kendala yang menghambat jalannya usaha. Problem dilihat dari intensitas frekuensi kejadian, jumlah total presentasi dan akumulasi presentase dengan keterangan dibawah ini :

1. Promosi tidak gencar.  
Situasi kejadian mencapai 40 kali, jumlah total presentasinya mencapai 25,64% dan akumulasi presentase sebanyak 25,64%.
2. Inovasi produk.  
Waktu kejadian sebanyak 25 kali, angka total presentase sejumlah 16,03% dan akumulasi presentase mencapai 41,67%
3. Hasil olahan tidak matang/merata.  
Intensitas ini terjadi 18 kali., mencapai 11,03% total presentase dan akumulasi





- presentasinya tembus di angka 53,21%
- 4. Takaran bumbu tidak merata.  
Kegiatan ini terulang 16 kali, sekitar 10,26 % hasil total presentase dan menembus 73,46% akumulasi presentase
- 5. Kurangnya SDM yang terampil dalam memasak.  
Aktifitas tersebut berulang 15 kali, total presentase dengan angka 9,62% dan akumulasi nya berjumlah 41,67%
- 6. Menu varian tidak update.  
Menu aneka rasa terjadi sebanyak 13 kali, total presentase menghasilkan 8,33% dan mencapai akumulasi presentase 81,41%
- 7. Bahan baku kadaluarsa,.  
Peristiwa ini terjadi 11 kali, mencapai total presentase 7,05% dan akumulasi presentase di angka 88,46%
- 8. Lokasi usaha tidak nyaman/kotor.  
Terjadi 8 kali peristiwa, dengan angka total presentase sekitar 5,13% dan akumulasi presentase berjumlah 93,59%
- 9. Tidak ada fasilitas internet.  
Masalah tersebut terjadi 5 kali, mencapai 3,21% total presentase dan akumulasi presentase menembus 96,79%
- 10. Lay out/tata ruang lokasi usaha.  
Aktifitas 3 kali terjadi, dengan 1,92% total presentase sertan meraih 98,72% akumulasi presentase
- 11. Kartu member pelanggan.  
Poin ini hanya terjadi 2 kali, total presentase menembus angka 1,28% dan akumulasi presentase sejumlah 100,00%

**Tabel Data Permasalahan Usaha Seblak Naha Rindu**

PERMASALAHAN	INTENSITAS KEJADIAN	TOTAL PRESENTASI	AKUMULASI PERSENTASE
Promosi tidak gencar	40	25.64%	25.64%
Inovasi produk	25	16.03%	41.67%
Hasil olahan tidak matang/merata	18	11.54%	53.21%
Takaran bumbu tidak merata	16	10.26%	63.46%
Kurangnya SDM Terampil Dalam Memasak	15	9.62%	73.08%
Menu varian tidak update	13	8.33%	81.41%
Bahan Baku kadaluarsa	11	7.05%	88.46%
Lokasi Usaha Kotor tidak nyaman	8	5.13%	93.59%
Tidak ada fasilitas Internet	5	3.21%	96.79%
Lay out tata ruang lokasi usaha	3	1.92%	98.72%
Kartu Member Pelanggan	2	1.28%	100.00%

Mengenai rincian kebutuhan biaya usaha Seblak Naha Rindu, dapat diketahui dengan menganalisa menggunakan diagram Pareto terhadap faktor yang menunjang jalannya usaha dengan cara pengumpulan data mulai dari barang atau kegiatan, jumlah biaya selama satu bulan, total presentasi hingga akumulasi presentase. Biaya yang dikeluarkan dalam satu bulan berjumlah Rp. 18.350.000, - terdiri dari 10 item barang atau aktifitas pembiayaan antara lain :

1. Promosi produk.  
Kebutuhan biaya selama satu bulan mencapai Rp. 3.000.000,- dengan total presentase 16,35% serta akumulasi presentase angka 16,35%
2. Riset inovasi produk.  
Poin ini menghabiskan biaya bulanan sebesar Rp. 2.000.000,- dengan presentase keseluruhan 10,90% dan akumulasi presentase mencapai 27,25%
3. Gaji karyawan, sebesar Rp. 3.500.000,- sebulan, menghasilkan 9,07% total presentase dan mencapai 46,32% akumulasi presentase
4. Pemasangan instalasi jaringan internet.  
Biaya bulanan sebesar Rp. 1.000.000,- sebulan, hasil total presentase 5,45% dan 51,77% akumulasi presentase
5. Bahan baku.  
Dalam satu bulan, barang tersebut membutuhkan Rp. 1.000.000,- dengan total presentase 27,25% serta akumulasi presentase mencapai 79,02%
6. Alat perlengkapan.  
Biaya bulanan sebesar Rp. 2.500.000,- total presentasinya sebanyak 13,62% dan angka akumulasi presentase menembus 92,64%
7. Lay out/tata ruang.  
Operasional biaya item ini dalam sebulan berjumlah Rp. 500.000,- dengan 2,72% total presentase dan akumulasi presentase mencapai 95,37%
8. Kartu member pelanggan.  
Dalam satu bulan, program ini menghabiskan Rp. 500.000,-. Jumlah presentase kisaran 1,91% serta 97,28% akumulasi presentase
9. Lain-lain.  
Biaya untuk lain-lain selama satu bulan sebesar Rp. 250.000,-, mencapai total presentase 1,36% serta 98,64% akumulasi presentase
10. Pelatihan SDM karyawan.  
Aktifitas ini menghabiskan sebesar Rp. 250.000,- dalam sebulan, dengan jumlah total presentase 1,36% dan akumulasi presentase di angka 100,00%

**Tabel Analisa Biaya Usaha Seblak Naha Rindu**

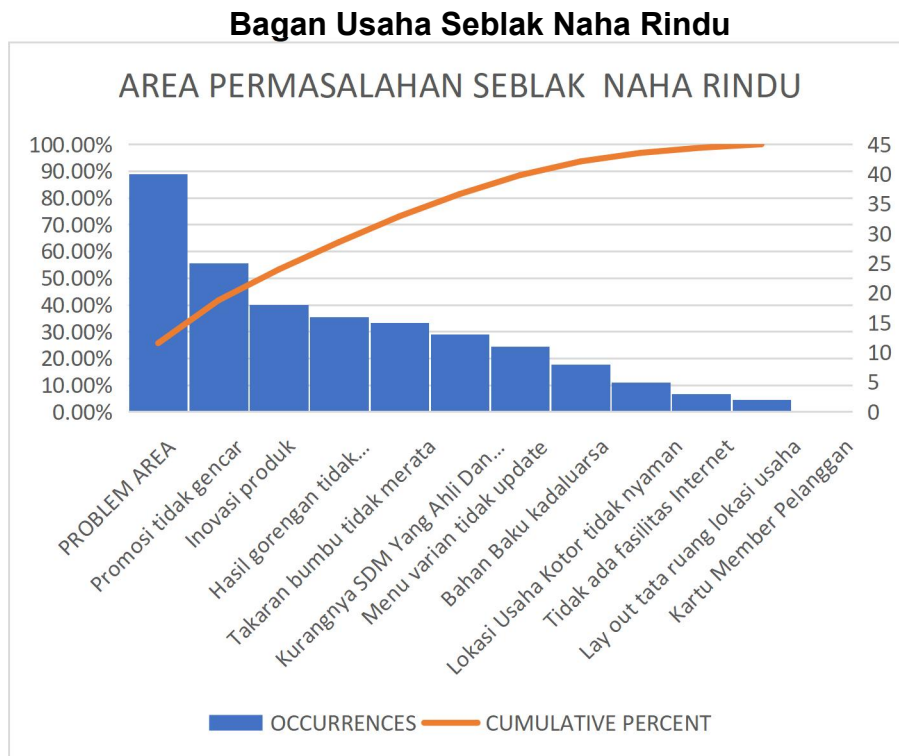
<b>Pusat Biaya</b>	<b>Biaya Tahunan</b>	<b>Total Presentase</b>	<b>Akumulasi Presentase</b>
Promosi Produk	Rp 3,000,000.00	16.35%	16.35%
Riset Inovasi Produk	Rp 2,000,000.00	10.90%	27.25%
Gaji Karyawan	Rp 3,500,000.00	19.07%	46.32%
Pemasangan Instalasi internet	Rp 1,000,000.00	5.45%	51.77%
Bahan Baku	Rp 5,000,000.00	27.25%	79.02%
Alat perlengkapan	Rp 2,500,000.00	13.62%	92.64%
Lay Out /Tata Ruang	Rp 500,000.00	2.72%	95.37%
Kartu Member Pelanggan	Rp 350,000.00	1.91%	97.28%
Lain-lain	Rp 250,000.00	1.36%	98.64%
Pelatihan SDM Karyawan	Rp 250,000.00	1.36%	100.00%
<b>Total</b>	<b>Rp 18,350,000.00</b>	<b>100.00%</b>	

Diagram batang (*bars graph*) dan diagram garis (*line graph*) tergambar dalam Bagan Pareto. Diagram batang menjelaskan kelompok dan nilai data, adapun diagram garis menggambarkan jumlah keseluruhan data kumulatif. Pengelompokan



data berurutan mulai kiri ke kanan sesuai rangking kelas nilai tertinggi sampai yang rendah. Ranking tertinggi adalah permasalahan utama dan terpenting agar segera diselesaikan (*Diagram Pareto, Prinsip Dan Cara Membuatnya, 2017*).

Adapun nilai ranking yang rendah yaitu problem yang memiliki pengaruh biasa dan tidak perlu cepat diselesaikan. Prinsip utamanya menganalisa identitas 20% sebagai penyebab permasalahan petning untuk mewujudkan 80% *improvement* keseluruhan



Hasil olah data memakai diagram Pareto, ditemukan bahwa terdapat permasalahan usaha Seblak Naha Rindu seperti promosi tidak gencar, inovasi produk, hasil gorengan tidak matang/merata, takaran bumbu tidak merata dan kurangnya SDM yang terampil dalam memasak. Selain itu ada menu varian tidak update, bahan baku kadaluarsa, lokasi usaha tidak nyaman/kotor, tidak ada fasilitas internet, lay out/tata ruang lokasi usaha, serta kartu member pelanggan.

Terlihat dalam table 3 diatas, tergambaran batang warna biru adalah situasi kejadian permasalahan, dan garis merah sebagai tolak ukur akumulasi persentasenya. Diketahui terdapat kelompok permasalahan dengan rangking tinggi dan rendah. Klasifikasi rangking tinggi dengan batang panjang dimaksudkan bahwa permasalahan tersebut memerlukan perhatian untuk perbaikan lebih lanjut, sedangkan klasifikasi rendah dengan batang pendek merupakan permasalahan yang di urgent untuk diselesaikan. Semakin tinggi batang, semakin urgent untuk diselesaikan dengan cepat.

Dalam usaha Seblak Naha Rindu, permasalahan yang harus segera diatasi mengingat kejadian diatas 10 % adalah promosi tidak gencar, inovasi produk, hasil olahan tidak matang/merata, takaran bumbu tidak merata dan kurangnya SDM yang terampil dalam memasak, menu varian tidak update, bahan baku kadaluarsa, dan lokasi usaha tidak nyaman/kotor, Sementara permasalahan yang berada dibawah 10% yaitu tidak ada fasilitas internet, lay out/tata ruang lokasi usaha, serta kartu



member pelanggan.

Hasil observasi dan wawancara dengan pelaku usaha, bahan baku seblak terdiri dari kencur, bawang putih, cabe merah, penyedap rasa (royco, sasa dan gula), mie, macaroni, kerupuk, sayuran, telur, minyak. Seblak dapat ditambahkan dengan varian topping untuk menarik konsumen dengan menggunakan tulang, ceker, ayam suwir, cuangki lidah, cikua, dumpling ayam/keju, fishroll, sosis, bakso dan siomay kering (Fariha, 2022)

Menurut (Fariha, 2022) agar hasil produksi tidak menghasilkan cacat yaitu takaran antara kencur dan bawang putih harus seimbang agar rasa kencur tetap dominan. Lebih banyak kencur dibanding bawang putih dalam memasukan bumbu seblak. Cara membersihkan kencur juga tidak sembarang. Dari kulit kencur tidak dikupas hanya dibersihkan dengan air putih yang mengalir supaya aroma kencur tetap ada. Setelah menjadi bumbu yang sudah dibuat agar tetap bertahan lama, bumbu ada tips nya bisa menggunakan minyak yang di masukkan pada bumbu seblak dan juga disimpan di kulkas agar tetap awet bumbunya.

Selain itu, memilih jenis cabai yang terlihat warna merah supaya hasil seblak menarik. Menggunakan cabe merah kering lalu direbus dan diblender sampai halus. Apabila menyimpan bumbu cabai tidak baik, maka hasilnya akan cepat basi. Solusinya agar awet dengan menyimpan di kulkas dicampur dengan minyak

(Fariha, 2022) menjelaskan, dari evaluasi pelanggan, mayoritas konsumen menyukai olahan seblak lebih rasa aroma yang pas di lidah dan kencur lebih terasa. Kelebihan seblak naha rindu antara lain tingkat cita rasa seblak dinilai baik oleh pelanggan mulai dari bumbu seblak rasa pedas, dan varian isian topping. Harga terjangkau mulai Rp. 10.000-Rp.22.0000. sangat cocok untuk semua kalangan usia. Lokasi strategis memadai dan penjualan di toko offline serta online seperti gofood.

Bagan pareto sering digunakan dalam aktivitas kendali mutu untuk menjelaskan kerangka kerja proyek yang berbeda. Proses program, kombinasi pelatihan, proyek dan proses sedemikian rupa sehingga sangat membantu memberikan kenyamanan bagi karyawan untuk meningkatkan kualitas pekerjaannya. Diagram Pareto sangat berguna ketika Anda ingin mengetahui detail kebutuhan biaya perusahaan (Astutik & Irsandy, 2022).

(P. K. Dewi, 2021) menjelaskan bahwa akuntansi adalah suatu kegiatan jasa yang tugasnya menyampaikan informasi kuantitatif, pada prinsipnya demikian laporan keuangan entitas keuangan dimaksudkan untuk membantu pengambilan keputusan keuangan. Peran akuntansi UKM dalam pelaksanaan proses pengelolaan keuangan, penggunaan akuntansi tentunya memiliki manfaat yang besar bagi kelangsungan perusahaan, karena tidak hanya melaporkan aktivitas keuangan yang sedang berlangsung, tetapi juga dapat menyediakan database untuk keputusan bisnis strategis. Penerapan akuntansi Titik awal penyusunan laporan keuangan sangat berguna bagi UKM, mis. mengakselerasi bisnis, mengevaluasi materi kinerja, melaksanakan perencanaan yang efektif dan membujuk pihak di luar organisasi.

Dengan bantuan pembukuan, semua transaksi bisnis tercatat dengan jelas, bersih dan kronologis. Kami menentukan berapa biaya produksi perusahaan, biaya operasi lain, persediaan, dan volume penjualan yang terealisasi. Ketika salah satu konsumen kami membeli secara cicilan atau kredit, kami dapat memantau pembayaran mereka dengan baik untuk menghindari risiko kehilangan pendapatan. Tentu saja, jumlah keuntungan yang menjadi tujuan utama bisa diketahui. Dengan bantuan spreadsheet, UKM dapat mengevaluasi kinerja perusahaan, seperti seberapa besar target penjualan tercapai, seberapa efisien biaya produksi yang

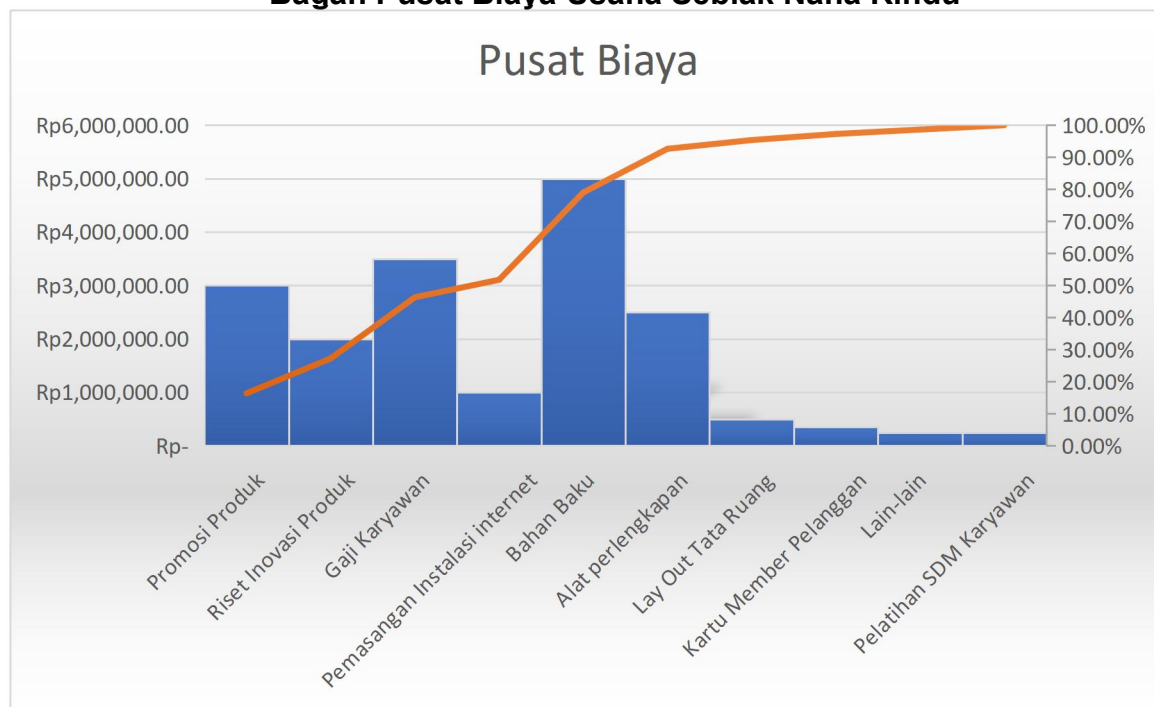


digunakan, dan seberapa besar target laba usaha tercapai. strategi diimplementasikan. kondisi ekonomi yang relevan untuk maju dan berkembang (Mastura et al., 2019).

Dalam menentukan biaya usaha, berdasarkan hasil pengamatan dan analisa data usaha Seblak Naha Rindu menggunakan diagram Pareto (*Analisis Pareto UKM Indonesia*, 2021), dapat diketahui 10 pusat biaya usaha dengan rincian sebagai berikut : promosi produk, riset inovasi produk, gaji karyawan, pemasangan instalasi jaringan internet, bahan baku, alat perlengkapan, lay out/tata ruang, kartu member pelanggan, lain-lain, pelatihan SDM karyawan (lihat pada Bagan).

Batang warna biru menunjukkan item aktifitas dan garis merah merupakan indicator akumulasi presentase. Dari 10 aktifitas biaya, apabila diurutkan dari paling tinggi ke rendah sesuai jumlah biayanya dapat diketahui yakni bahan baku, gaji karyawan, promosi produk, alat perlengkapan, riset inovasi produk, pemasangan instalasi internet, dan lay out/tata ruang, kartu member pelanggan, lain-lain, pelatihan SDM karyawan.

**Bagan Pusat Biaya Usaha Seblak Naha Rindu**



### E. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitan diatas, terdapat 11 permasalahan usaha Seblak Naha Rindu yang perlu diselesaikan segera oleh pelaku usaha. Urutan masalah mulai dari yang paling urgent untuk segera diatasi antara lain promosi tidak gencar, inovasi produk, hasil olahan tidak matang/merata, takaran bumbu tidak merata dan kurangnya SDM yang terampil dalam memasak, menu varian tidak update, bahan baku kadaluarsa, dan lokasi usaha tidak nyaman/kotor. Selanjtnya tidak ada fasilitas internet, tata ruang lokasi usaha, serta kartu member pelanggan.

Adapun menentukan biaya usaha Seblak Naha Rindu dapat diketahui dengan 10 kegiatan yaitu promosi produk, riset inovasi produk, gaji karyawan, pemasangan instalasi jaringan internet, bahan baku, alat perlengkapan, lay out/tata ruang, kartu

member pelanggan, lain-lain, pelatihan SDM karyawan.

Saran peneliti kepada pelaku usaha bisnis seblak Naha Rindu agar lebih memperhatikan faktor yang segera untuk diperbaiki demi keberlangsungan usaha. Dan pelaku usaha senantiasa menerapkan prinsip pareto dalam praktik bisnis nya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, H. H. (2017). *Penerapan Economic Order Quantity (Eoq) Untuk Persediaan Teh Goalpara Seduh Dalam Upaya Efisiensi Biaya Persediaan Di Unit Industri Hilir Teh Pada PT Perkebunan Nusantara VIII* [repository.unpas.ac.id]. <http://repository.unpas.ac.id/33542/>
- Amri, A., & Nurjaya, M. (2022). "Delapan Puluh, Dua Puluh": Membangun Budaya Organisasi Dengan Penerapan Prinsip Pareto di KSPPS Bakti Huria Syariah. *EMIK: Jurnal Ilmu Ilmu Sosial*, 5(2), 222–240. <https://doi.org/https://doi.org/10.46918/emik.v5i2.1601>
- Analisis Pareto UKM Indonesia*. (2021). <https://www.ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/analisis-pareto>
- Anaswati, N. Q. (2020). *Pengaruh Sikap, Gaya Hidup, Pekerjaan, dan Kelompok Acuan Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Boy Di Kabupaten Trenggalek Dalam Perspektif Ekonomi Islam* [repo.uinsatu.ac.id]. <http://repo.uinsatu.ac.id/17967/>
- Ariyanto, M. T. (2021). *Mengenal Prinsip Pareto dan Kegunaannya untuk Meningkatkan Efisiensi dalam Bekerja*. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-bukittinggi/baca-artikel/14487/Mengenal-Prinsip-Pareto-dan-Kegunaannya-untuk-Meningkatkan-Efisiensi-dalam-Bekerja.html>
- Astutik, S., & Irsandy, D. (2022). *Statistika Pengendalian Mutu: Teori, Konsep, dan Aplikasinya Menggunakan R*. [books.google.com. https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=JmiSEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=konsep+pareto&ots=w0ZiK\\_IAIE&sig=wEJVE\\_n1kb9NuXXFn0zMwC9E92A](https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=JmiSEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=konsep+pareto&ots=w0ZiK_IAIE&sig=wEJVE_n1kb9NuXXFn0zMwC9E92A)
- Atmaja, H. E. (2018). Pentingnya Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah. *Jurnal REKOMEN (Riset Ekonomi Manajemen)*. <https://jurnal.untidar.ac.id/index.php/rekomen/article/view/818>
- Cahyani, S., & Sukanta, S. (2022). Analisis Kualitas Produk Air Filter Menggunakan Basic Seven Tools di PT. Batarasura Mulia. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*. <http://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/2088>
- Dewi, M. K. (2022). *Pengendalian Kualitas Produksi Plate Buku Untuk Meminimasi Produk Cacat Menggunakan Statistical Quality Control (Sqc) Dan Failure Mode And Effect Analysis (FMEA) (Studi Kasus Pada PT Macanan Jaya Cemerlang Klaten, Jawa Tengah)* [eprints.upnyk.ac.id]. <http://eprints.upnyk.ac.id/27803/>
- Dewi, P. K. (2021). *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, Dan Menengah (SAK EMKM; Study Kasus Pada UMKM Poklahsar Wisna Fresh*.



eprints.umpo.ac.id. <http://eprints.umpo.ac.id/7201/>

- Diagram Pareto, Prinsip dan Cara Membuatnya.* (2017). <https://dreamfile.wordpress.com/2017/06/06/diagram-pareto-prinsip-dan-cara-membuatnya/>
- Endaryono, B. T., Paramansyah, A., & Djuhartono, T. (2018). Peran Kinerja dapat Meningkatkan Pendapatan untuk Peningkatan Ekonomi Keluarga Menurut Perspektif Islam. *Sosio E-Kons*, 10(1), 11. <https://doi.org/10.30998/sosioekons.v10i1.2347>
- Ervilia, P. (2009). *Analisis Perumusan dan Penerapan Sistem Akuntansi Pada Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Waroeng Coklat Bogor)*. Institut Pertanian Bogor.
- Fariha, H. (2022). *Wawancara Usaha Seblak Naha Rindu*.
- Iwan, H. K., Saefullah, A., Afrianti Rahayu, D., Khristanto, W., Tannady, H., Candra Susanto, P., Magdalena, & Totok Suyoto, Y. (2022). Peran Motivasi Ekstrinsik Dan Pelatihan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kinerja Pelaku UMKM di Belitung Timur. *Jurnal Kewarganegaraan*, 6(2), 5025–5027. <https://doi.org/10.31316/jk.v6i2.4061>
- Kansada, K. (2020). *Peningkatan Nilai Productivity Dengan Menggunakan Metode Overall Equipment Effectiveness (OEE) Pada Line Assembly Di Perusahaan Otomotif* [repository.president.ac.id]. <http://repository.president.ac.id/handle/123456789/3545>
- Koch, R. (2018). *Living the 80/20 way; Prinsip pareto untuk mendapatkan hasil luar biasa tanpa usaha yang luar biasa*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Laoyan, S. (2022). *Prinsip Memahami prinsip Pareto (Aturan 80/20)*. <https://asana.com/id/resources/pareto-principle-80-20-rule>
- Maolana, Y. (2019). *Peningkatan Kualitas Benang Dengan Menggunakan Metode Six Sigma Di Pt. Lawe Adyaprima Spinning Mills* [elibrary.unikom.ac.id]. <https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/6429/>
- Mastura, M., Sumarni, M., & Eliza, Z. (2019). Peranan Infomasi Akuntansi terhadap Keberhasilan UMKM di Kota Langsa. *JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM*, 4(1), 20–33. <https://doi.org/10.32505/v4i1.1248>
- Mulyadi, & Setyawan. (1999). *Sistem Perancangan Dan Pengendalian Manajemen: System Pelipat Ganda Kinerja Perusahaan*. Salemba Empat.
- Nasution, D. P., Nasution, L. N., & Novalina, A. (2022). Peningkatan Pemahaman Siswa Tentang Teori Kesejahteraan Pada Usaha Mikro Kecil Di SMAN 3 Medan. *Jurnal Pengabdian ...*, 1(6), 875–882. <https://www.bajangjournal.com/index.php/JPM/article/view/2494>
- P2MW STIE Ganesha. (2022). *Laporan Akhir Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) STIE Ganesha*.
- Penerima Bantuan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha(P2MW)*. (2022). Direktorat Pembelajaran Dan Kemahasiswaan Direktorat Jenderal Pendidikan

- Tinggi, Riset Dan Teknologi Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset Dan Teknologi. <https://dikti.kemdikbud.go.id/Pengumuman/Penerima-Bantuan-Program-Pembinaan-Mahasiswa-Wirausaha-P2mw-2022>
- Pope, L. (2021). *How to Waste Less Time at Work With the Pareto Principle*. <https://www.g2.com/articles/pareto-principle>
- Rahayu, P. (2020). Analisis Pengendalian Kualitas Produk Menggunakan Metode Statistical Quality Control (SQC) Di Plant D Divisi Curing PT. Gajah Tunggal, Tbk. *Jurnal Teknik*, 9(1). <https://doi.org/10.31000/jt.v9i1.2278>
- Rimantho, D., & Mariani, D. M. (2017). Penerapan Metode Six Sigma Pada Pengendalian Kualitas Air Baku Pada Produksi Makanan. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, 16(1), 1. <https://doi.org/10.23917/jiti.v16i1.2283>
- Saefullah, A. (2022). Analisa Tingkat Kepuasan Pelanggan Terhadap Kualitas Pelayanan Pada Toko Online Shop XYZ. *Economic and Business Management International Journal (EABMIJ)*, 4(3), 278–285. <https://doi.org/10.556442/eabmij.v4i03.221>
- Sucipto, S., Ardiyati, I., & Effendi, U. (2018). Evaluasi Kualitas Keripik Buah Nangka Dengan Metode Six Sigma. *Jurnal Teknologi Pertanian Andalas*, 22(2), 126. <https://doi.org/10.25077/jtpa.22.2.126-138.2018>
- Sunarto, & WN, H. S. (2020). *Buku Saku Analisis Pareto* (Suparji (Ed.); Pertama). Prodi Kebidanan Magetan Poltekkes Kemenkes Surabaya. <https://sunartoyahya.files.wordpress.com/2020/06/buku-saku-analisis-pareto.pdf>
- Suparmono. (2018). *Pengantar Makro Ekonomi; Teori, Soal Dan Penyelesaiannya* (2nd ed.). UPP STIM YKPN. <http://repository.stimykpn.ac.id/246/1/6.Buku-Pengantar-Ekonomi-Makro.pdf>
- Wahyudi, M. R., Baihaqi, I., & Prihananto, P. (2020). Implementasi Six Sigma untuk Perbaikan Proses Bisnis dan Perancangan Prosedur Operasional Standar: Studi Kasus pada Nasi Krawu Bu Tiban Gresik. *Teknis ITS*, 9(2), F137–F142.

