

Implementasi Vending Machine Untuk Mengatasi Neraca Keuangan Indomaret Yang Tidak Seimbang

Reisa Permatasari¹, Eristya Maya Safitri², Abrila Fatzali³, Andika Gosal⁴, Nizar Maulana Arrasyid⁵

^{1,2,3,4,5} Prodi Sistem Informasi, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

¹reisa.permatasari.sifo@upnjatim.ac.id

²maya.si@upnjatim.ac.id

Abstrak— Indomaret merupakan sebuah minimarket, yang mana Indomaret ini menggunakan sistem retail. Pada penelitian ini, penulis bertujuan untuk mengulas tentang Implementasi Vending Machine untuk Mengatasi Neraca Keuangan Indomaret yang Tidak Seimbang. Analisis ini bertujuan untuk menggambarkan perencanaan, pelaksanaan, dan manfaat dari penerapan vending machine di Indomaret. Pada tahapan pertama, penulis melakukan pengumpulan dan pengambilan data mengenai masalah yang mempengaruhi neraca keuangan indomaret dengan cara pengambilan data menggunakan metode literature review dengan mengambil data melalui jurnal-jurnal dan website yang ada. Selanjutnya pada tahapan kedua, penulis melakukan analisis data dan proses bisnis dari data yang sudah dihasilkan di tahapan yang pertama, yaitu dengan cara penulis memaparkan bentuk organisasi dari Indomaret ini seperti apa, kemudian penulis memaparkan proses bisnis yang organisasi tersebut terapkan saat ini, dan kemudian penulis menganalisa proses bisnis yang sudah dipaparkan melalui metode analisis SWOT. Selanjutnya pada tahapan yang ketiga, penulis melakukan penggunaan alat atau metode yang ditujukan untuk memperjelas dan memprioritaskan usaha peningkatan berdasarkan hasil analisis data yang dihasilkan dari tahapan sebelumnya yaitu dengan metode Brainstorming dan setelah itu penulis akan melakukan pengembangan analisis terhadap hasil brainstorming tersebut untuk dihasilkan suatu pengembangan terhadap proses bisnis yang ada menggunakan metode Fishbone.

Kata Kunci— SWOT, daya tarik pelanggan, self service, vending machines, Indomaret, Fishbone.

I. PENDAHULUAN

Sebagai negara berkembang dan ekonomi, Indonesia harus membuat terobosan baru dalam memasarkan atau menjual produknya. Indomaret adalah mini market tempat Anda bisa menemukan segala kebutuhan mulai dari kebutuhan sehari-hari hingga kebutuhan rumah tangga. Indomaret menjadi pionir dalam memperkenalkan cara membeli produk rumah tangga dengan konsep one stop dimana masyarakat dapat membeli segala kebutuhan rumah tangga dengan lengkap, nyaman dan harga yang relatif terjangkau serta kualitas yang terjamin [1]. Sejak dulu hingga sekarang, Indomaret selalu mengalami masalah dari komplain konsumen/pembeli, Internal Indomaret itu sendiri hingga perhitungan neraca keuangan yang kurang maksimal, seperti keluhan konsumen karena harga yang ada di struk dan rak produk berbeda, keluhan konsumen karena adanya biaya parkir, lalu demo yang dilakukan karyawan karena pembayaran THR tidak sesuai dengan isi peraturan perusahaan, dan yang paling sering adalah hilangnya produk yang dimiliki oleh Indomaret [2]. Permasalahan yang masih muncul hingga sekarang ialah berita kehilangan produk di

Indomaret yang telah dikutip dari “Indomaret di Pematangsiantar Dibobol Maling Kerugian Rp49 Juta Pelaku 3 Karyawan”[3].

Penulis mengangkat masalah yang masih terjadi dan yang cukup merugikan yaitu tentang permasalahan “hilangnya produk yang dimiliki Indomaret”. Solusi yang diajukan untuk menghindari dan mengurangi persentase pemborosan produk adalah dengan menggunakan vending machine sebagai sarana untuk menjual berbagai produk di Indomaret yang saat ini dijual melalui vending machine. Biasanya di Indonesia vending machine ini hanya menjual minuman yang berbeda-beda, namun kita tahu minuman di supermarket atau bandara biasanya dijual secara manual. Dengan rencana penggunaan Vending Machine ini diharapkan akan mengatasi permasalahan karyawan tentang kehilangan produk yang ada di Indomaret, yang menyebabkan kerugian bagi Indomaret sendiri dan juga kerugian bagi karyawan Indomaret yang wajib mengganti nominal barang yang hilang tersebut.

II. TINJAUAN PUSTAKA

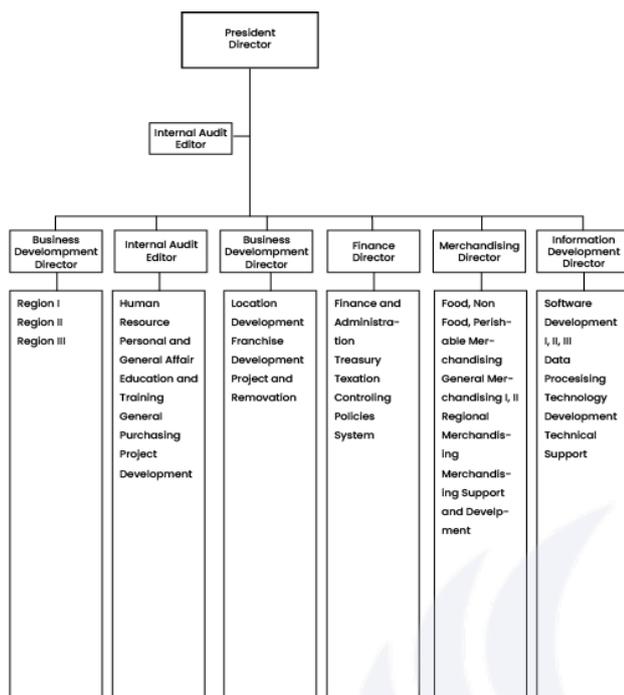
Berikut merupakan tinjauan Pustaka yang digunakan dalam penyusunan artikel ini.

A. Profil Perusahaan

Awalnya Indomaret sebagai minimarket menciptakan konsep titik penjualan yang dekat dengan tempat tinggal konsumen. Namun seiring berjalannya waktu dan kebutuhan pasar, sudah terdapat toko di berbagai tempat, mulai dari perumahan, toko, perkantoran, wisata hingga perumahan. Dengan Visi perusahaan yaitu “Menjadi aset nasional dalam bentuk jaringan retail waralaba yang unggul dalam persaingan global”, didetailkan dalam Misi “Meningkatkan pelayanan terbaik sehingga kepuasan pelanggan utama yang harus dapat dipenuhi” dan disampaikan ke pelanggan melalui Motto “Mudah dan Hemat” [4].

B. Performa Proses Bisnis Organisasi

Merujuk pendapat Niven, CSF digunakan sebagai pernyataan singkat yang menggambarkan hal-hal spesifik yang harus dilakukan dengan baik agar perusahaan berhasil menjalankan strateginya [5]. Key performance indicator adalah ukuran kuantitatif kinerja dari perspektif finansial dan non finansial yang membantu perusahaan atau organisasi mengukur seberapa jauh kemajuan tujuan perusahaan [6]. Perubahan dalam hal perbaikan proses dapat dilakukan melalui eliminasi, penyederhanaan, penggabungan proses dan otomatisasi proses. Adapun struktur organisasi perusahaan seperti pada Gbr. 1 Struktur Organisasi Indomaret.



GBR. 1 STRUKTUR ORGANISASI INDOMARET

C. Improvisasi Proses Bisnis Organisasi

Program yang dirancang untuk membuat, membangun, dan memelihara aliran yang menguntungkan segmen pasar tertentu untuk mencapai tujuan organisasi. Pemasaran dapat juga didefinisikan sebagai suatu kegiatan yang berfokus pada penerapan pada kondisi di dalam tubuh perusahaan, seperti produk, harga, promosi, tempat, dan saluran distribusi untuk mendapatkan hasil yang efektif [6].

D. SWOT Analysis

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) adalah analisis untuk mendapatkan strategi yang berguna atau efektif untuk diterapkan tergantung pada pasar dan kondisi publik pada saat itu, peluang dan ancaman digunakan untuk mengidentifikasi lingkungan eksternal atau eksternal dan kemudian kekuatan (kekuatan dan kelemahan diperoleh melalui analisis dalam perusahaan atau internal. Kekuatan (strengths) dan kelemahan diperoleh melalui analisis internal Analisis SWOT merupakan alat untuk mengidentifikasi kondisi eksternal dan internal guna membantu perusahaan menyusun strategi yang tepat sesuai dengan visi dan misi perusahaan [7].

E. Flowchart

Flowchart adalah diagram dengan simbol-simbol tertentu yang merinci urutan proses dan hubungan antara proses (instruksi) dan proses lainnya dalam program [8].

F. Fishbone

Diagram Ishikawa, umumnya dikenal sebagai diagram tulang ikan digunakan untuk mengidentifikasi kemungkinan sumber potongan yang terlihat berdasarkan empat kategori,

termasuk Orang, Mesin, Metode, dan Material [9]. Analisis Tulang Ikan (*Fishbone*) adalah pendekatan terstruktur yang memungkinkan analisis yang lebih detail untuk menemukan akar penyebab, perbedaan, dan celah dalam suatu masalah [10]

III. METODOLOGI

A. Metode Pengumpulan Data

Metode ini merupakan metode pengumpulan data dengan menggunakan pengamatan langsung terhadap perusahaan. Tahap bertujuan untuk mendapatkan referensi atau deskripsi yang terkait dengan sistem informasi. Pada Perancangan vending machine dilakukan dengan studi pustaka yaitu mengumpulkan referensi dari jurnal, artikel, video, dan buku mengenai perencanaan improvisasi neraca keuangan indomaret untuk meminimalisir kecurangan kasir yang sebelumnya menggunakan rak produk pada proses bisnis Indomaret. Kemudian tahap selanjutnya mengenai pengamatan jurnal dan mencoba website maupun media lain yang mengulas mengenai sistem keamanan.

B. Variabel Internal

Dalam lingkungan korporasi, terdapat beberapa aspek yang keberadaannya baik secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi bisnis ritel dan khususnya perkembangan korporasi, antara lain :

- 1) Organisasi dan manajemen : Kemampuan struktur organisasi untuk mendukung efisiensi operasional dan kewenangan pengambilan keputusan manajerial. Indikator : Struktur organisasi, deskripsi pekerjaan.
- 2) Budaya dan strategi kerja : Pengaruh budaya kerja terhadap motivasi kerja karyawan dan pengaruh strategi bisnis terhadap motivasi kerja karyawan. Indikator : Hubungan antar karyawan (komunikasi antar karyawan), kenyamanan kerja
- 3) Kualitas karyawan : Kualitas dan keahlian seluruh karyawan waralaba Indomaret. Indikator : Tingkat pendidikan, Pendidikan, jumlah karyawan .
- 4) Lokasi : Tempat berdirinya franchise Indomaret. Indikator : Dekat dengan apartemen bersama.
- 5) Lokasi produksi : Ruang fisik yang dapat langsung dirasakan oleh konsumen. Indikator : Kondisi bangunan, kegunaan ruang ritel, buka 24 jam.
- 6) Produk : Jenis dan jumlah produk yang ditawarkan, daya tarik dan daya saing produk. Indikator : Pemilihan produk, kualitas produk, kesempurnaan produk.
- 7) Harga : Kebijakan Penetapan Harga Produk. Indikator : Harganya sama seperti di pasaran.
- 8) Kampanye : Mempunyai strategi periklanan yang efektif, manajer pemasaran berpengalaman, dan sistem penghargaan berdasarkan tujuan. Indikator : Penawaran, promosi, dan diskon diselenggarakan.
- 9) Teknologi : Memanfaatkan kebutuhan bisnis dan konsumen secara real-time untuk teknologi canggih. Indikator : ketersediaan perangkat keras dan lunak penunjang.

- 10) Aspek keuangan : Pertumbuhan penghimpunan dana masyarakat tumbuh dengan baik. Indikator : Volume penjualan, Laba yang diperoleh terus bertambah

C. Analisis Data

Analisis SWOT digunakan dalam penelitian ini, yaitu sebagai bentuk identifikasi secara tersusun dari berbagai faktor untuk dapat membentuk strategi perusahaan. Analisis ini biasanya dinilai berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun bersama-sama, pengambilan keputusan strategis selalu dikaitkan dengan pengembangan misi. , tujuan dan kebijakan perusahaan. Oleh karena itu, perencanaan strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, peluang dan ancaman) dengan kondisi yang ada. Dewasa ini, persaingan antar perusahaan semakin ketat. Dalam penelitian ini, penulis menggambarkan apa yang terjadi pada perusahaan. Terakhir, Fishbone Analysis digunakan untuk menganalisis faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi neraca perusahaan guna meminimalisir terjadinya kecurangan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini adalah gambaran umum perusahaan yang dijelaskan pada :

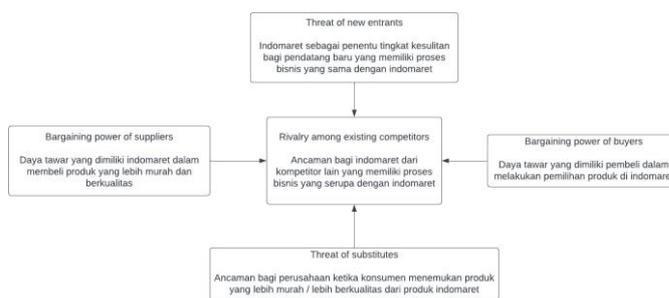
A. SWOT Analysis

Analisis 4 aspek dilakukan agar dapat melihat keseluruhan gambaran perusahaan, berikut adalah hasil analisis SWOT pada Tabel 1 Analisis SWOT Indomaret :

TABEL 1 ANALISIS SWOT INDOMARET

Strengths	Weakness
<ul style="list-style-type: none"> • Kami menjual barang eceran yang harganya mungkin lebih rendah karena bersumber dari pengecer besar • Mempunyai cabang internasional • Dapat mengurangi biaya operasional • Lokasi sangat strategis 	<ul style="list-style-type: none"> • BEP yang lebih sedikit meleset dibandingkan kompetitor • Parkir tidak dikelola dengan baik • Karyawan terkadang tidak terlalu baik dalam pekerjaannya • Kurangnya keamanan • Daya saing produk sejenis • Banyak daerah potensial, tapi belum ada kantor • Terjadi perdagangan bebas
Opportunities	Threat
<ul style="list-style-type: none"> • Kebutuhan pasar bagus, sehingga menjanjikan • Banyak peluang untuk perluasan lokasi • Waralaba perusahaan semakin berkembang 	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah minimarket yang bersaing • Pencurian barang berulang kali yang merugikan karyawan • Harga jual barang selalu sama dengan perjanjian waralaba lainnya • Banyak imitasi

B. Competitive Force Analysis



GBR. 2 DIAGRAM COMPETITIVE FORCE ANALYSIS

1) Hambatan bagi pemain baru

Indomaret sebagai minimarket tidak lama tidak menganggap pemain baru sebagai hal sepele. Contohnya pada kasus demam Seven Eleven atau 711 di Jakarta. Seven Eleven sebagai minimarket baru sangat populer di kalangan remaja. Karena bisa menjadi tempat nongkrong yang diikuti minimarket lain. Ancaman ini merupakan serangan besar bagi Indomaret, namun Indomaret tanggap dalam menanggapi selera pasar, lalu memunculkan tipe barunya yaitu Indomaret Point. Hal ini sangat baik dilakukan untuk menjaga kesetiaan pelanggan agar tidak dianggap kuno.

2) Kekuatan tawaran pemasok

Pemasok merupakan sumber barang dagangan yang dijual tahu bagaimana barangnya diminati pelanggan. Selain itu pemasok juga menginginkan untuk dapat keuntungan tinggi. Disitulah letak kesulitan dalam menangani daya tawar dengan pemasok. Disatu sisi harus menanggapi permintaan akan harga yang dibeli dari pemasok, namun juga mempertimbangkan harga yang akan dijual ke pasar. Selisih harga tersebut perlu seimbang agar dapat menguntungkan minimarket.

3) Daya tawar pembeli

Konsumen juga cukup jeli dalam memilih barang. Tidak hanya berdasarkan kualitas, namun juga harga. Konsumen pintar dalam mencari minimarket yang menjual dengan harga lebih murah. Hal ini mempengaruhi daya tawar konsumen untuk memastikan minimarket menjual barang dengan harga yang kompetitif. Disinilah Indomaret harus mencari harga yang sesuai agar dapat memenuhi daya tawar pembeli.

4) Hambatan untuk produk pengganti

Beberapa minimarket dengan namaa besar memiliki setidaknya 50% supplier yang dalam penjualan. Hal ini memberikan kebebasan kepada konsumen untuk memilih toko mana yang akan dikunjungi. Namun tentunya bagi minmarkeet khususnya Indomaret. ini menjadi suatu kerugian. Setiap bisnis membutuhkan pelanggan setia dari

toko tersebut. Di sini Indomaret harus mengatasi ancaman tersebut dengan melihat peluang produk yang belum tersedia dari kompetitor. Indomaret sudah cukup baik untuk mengatasi masalah ini dengan memproduksi sendiri produk sembako yang menguntungkan karena kompetitor lain belum memiliki dan hanya menjual produk dari supplier yang lebih mahal dari produk Indomaret. Ini adalah penanggulangan yang baik terhadap ancaman produk pengganti, yaitu persaingan harga.

5) Tingkat Persaingan dengan Kompetitor

Tingkat persaingan antara kompetitor semakin ketat. Jika kembali melihat ke belakang, pesaing yang memiliki segmentasi pasar yang sama dengan masih cenderung sedikit. Masyarakat dulu cenderung memilih pergi ke warung atau pasar tradisional untuk membeli kebutuhan rumah tangga. Namun setelah tren minimarket menjamur di Indonesia, Indomaret mulai memiliki rival, baik secara segmentasi maupun lokasi seperti Alfamart. Persaingan yang sangat jelas terjadi antara kedua franchise minimarket tersebut. Karena tidak hanya barang yang dijual di kedua minimarket tersebut mirip namun terletak berdekatan. Kehadiran kompetitor dalam dunia bisnis menjadi pelajaran dan ancaman besar bagi Indomaret. Karena kompetitor berhubungan langsung dengan pelanggan, juga dapat dijadikan bahan pertimbangan konsumen sebelum membeli. Untuk mempertahankan bisnis, Indomaret harus konsisten dalam peningkatan dan kreatif dalam menemukan pembeda yang menjadikannya pilihan utama pelanggan

C. Strategy Map

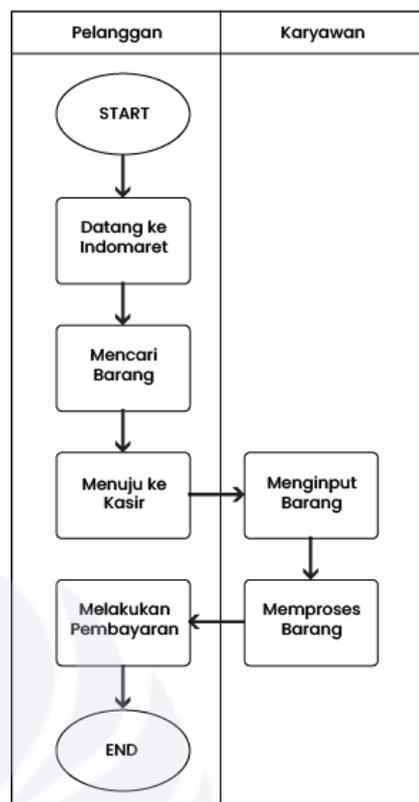
Berikut adalah strategi pemasaran yang ditunjukkan pada Gbr. 3 Strategy Map Indomaret dengan menentukan pricing strategy, promosi jangka pendek, promotional strategy dan promosi jangka panjang.



GBR. 3 STRATEGY MAP INDOMARET

D. Mengenal Proses Bisnis

Tahap ini menggunakan flowchart untuk menjelaskan proses bisnis indomaret dalam melakukan transaksi antara pihak customer/pelanggan dengan pihak indomaret/karyawan. Awalnya pelanggan datang ke Indomaret lalu memilih produk/barang yang akan dibeli. Kemudian menuju ke kasir, kasir memproses barang dan melakukan transaksi.



GBR. 4 PROSES BISNIS SEKARANG

E. Mencari Permasalahan

Untuk bisnis ritel seperti Indomaret dll, penyusutan (NBH) atau penyusutan merupakan masalah yang sering terjadi. Penyusutan disebabkan oleh pencurian karyawan atau pelanggan, mengutil, kesalahan administrasi dan penipuan vendor. NBH di Indomaret menjadi tanggung jawab karyawan toko. Mereka biasanya diminta mengganti NBH dengan pemotongan gaji.

Sebagai seorang karyawan, pemilik atau pengelola Indomaret harus mengambil pendekatan proaktif untuk memerangi penyusutan toko untuk meningkatkan keuntungan, mengoptimalkan neraca Indomaret dan menghindari pemotongan setiap gaji. Disini penulis memfokuskan pada topik yang sering muncul di berbagai media yaitu pencurian yang terjadi di Indomaret.

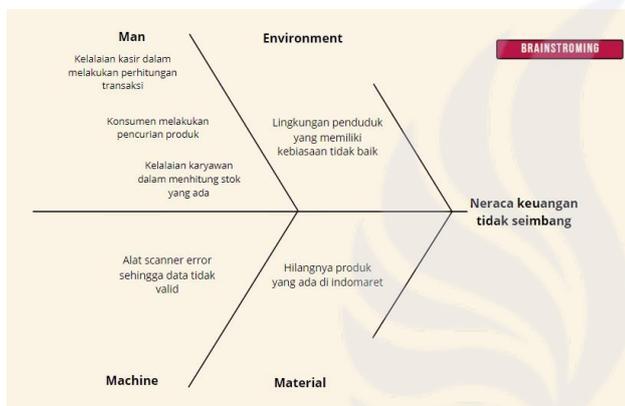
Contoh kasus kriminal di minimarket terjadi di Lubuk Linggau yang terjadi di tahun 2022. Modus operandi para tersangka adalah berpura-pura berbelanja, dimana ada satu tersangka yang bertanggung jawab untuk menarik perhatian kasir dan dua tersangka lainnya mencuri barang dagangan dari Indomaret. Mereka mencuri kebutuhan sehari-hari rumah tangga [11].

Contoh kasus kriminal lain, ada pelaku pencurian yang ditangkap telah mencuri susu kemasan di Indomaret dan beraksi hampir di seluruh Indomaret di Kota Banyuwangi. Modus yang digunakan yaitu pelaku berpura-pura seperti pengunjung lainnya dengan membeli barang yang lebih murah, tetapi dia mencuri susu seperti yang harganya diatas 100 ribu

rupiah. Dimana barang curian disimpan dalam tas pelaku. Selanjutnya, susu hasil curian dijual ke toko-toko kecil yang dengan mudah dicari karena pelaku memang berprofesi sebagai sales agen di Banyuwangi. Secara hitungan kasar, pelaku telah mencuri 135 item susu kemasan ukuran 750 gram dari berbagai merek, senilai Rp 4,7 juta [12].

Terlihat jelas bahwa dari contoh studi kasus yang diangkat diatas bahwasannya karyawan kurang dapat memantau kondisi indomaret dengan jelas dan teliti sehingga berakibat pada kerugian Indomaret itu sendiri terutama gaji karyawan yang selalu terpotong dari NBH.

Penulis ingin menganalisis penyebab yang terjadi dengan menggunakan tool Fishbone Diagram yang berguna untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi neraca keuangan yang tidak seimbang. Terdapat 4 permasalahan yang mempengaruhi neraca keuangan indomaret yang tidak seimbang yaitu Man, Machine, Environment, dan Material.



GBR. 5 DIAGRAM FISHBONE PERMASALAHAN

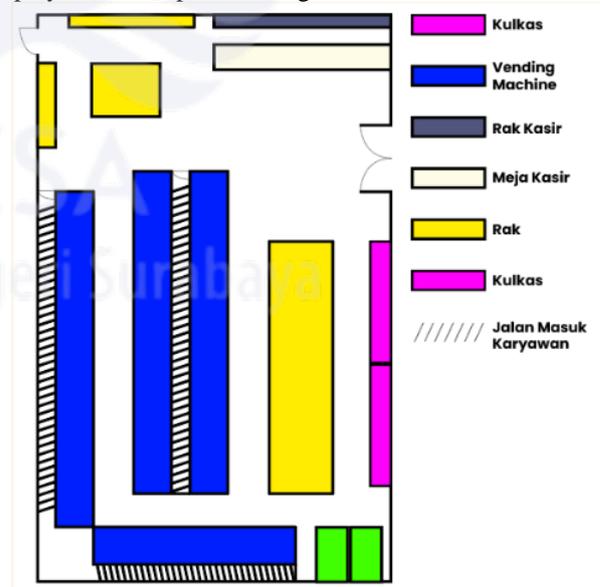
F. Mencari Solusi Permasalahan

Berdasarkan permasalahan yang sering muncul hingga kini yaitu pencurian yang terjadi di indomaret. Kami menentukan solusi dengan mengaplikasikan Vending Machine di Indomaret. Seluruh barang yang berukuran kecil - volume sedang/tidak terlalu berat akan berada pada Vending Machine dan untuk barang dengan ukuran besar - volume berat akan berada pada display.



GBR. 6 ILUSTRASI VENDING MACHINE INDOMARET

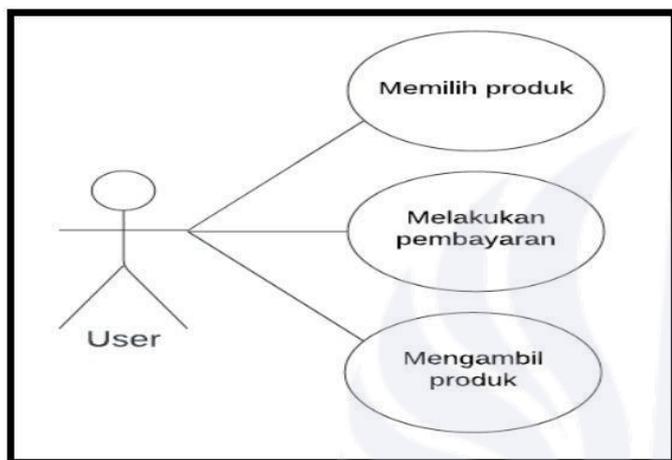
Berdasarkan denah Indomaret dibawah, dimana warna biru adalah penempatan Vending Machine dan warna kuning adalah display/rak untuk produk dengan ukuran besar - volume berat.



GBR. 7 DENAH INDOMARET DENGAN VENDING MACHINE

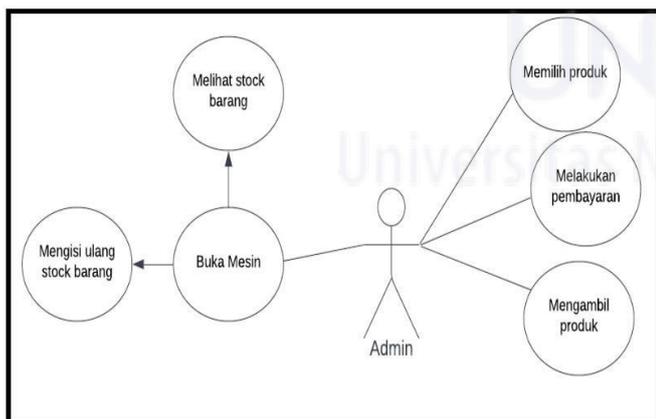
Fungsi utama system adalah pencarian. Dalam diagram sistem ini menjelaskan bagaimana jalannya proses penggunaan vending machine oleh user maupun admin. Dalam vending machine ini dapat dilakukan pembelian produk tanpa harus pergi ke kasir, dan hanya cukup memilih produk yang diinginkan lalu melakukan pembayaran baik tunai maupun non-tunai.

Dalam penggunaan vending machine ini menampilkan produk yang dijual di dalamnya, serta menampilkan harga dari setiap produk yang ada. User memiliki fungsi meliputi 'Memilih produk', 'Melakukan pembayaran', 'Mengambil produk' yang dilakukan saat menggunakan vending machine.



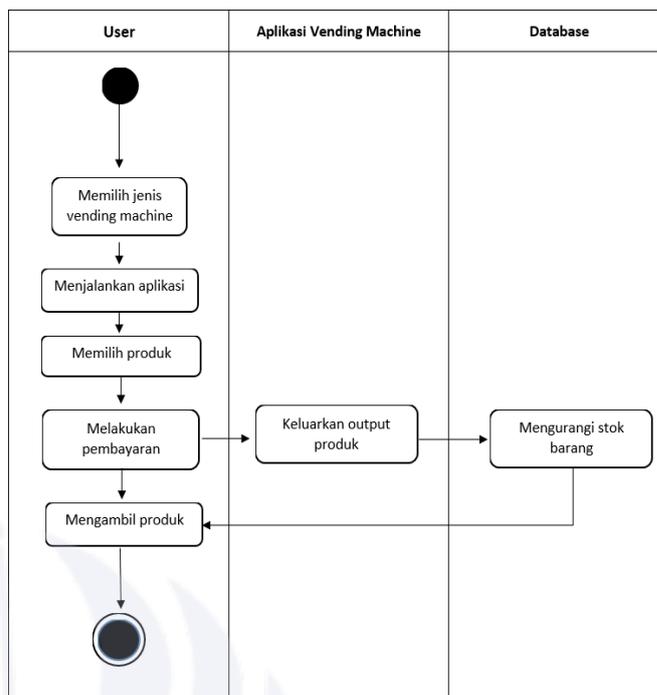
GBR. 8 USE CASE DIAGRAM AKTOR USER

Aktor yang lain dari penggunaan vending machine yaitu admin, admin lebih memiliki banyak fungsi, seperti 'Membuka mesin', 'Melihat stok barang', 'Mengisi ulang stock barang'. Dalam penggunaan vending machine admin juga memiliki cara penggunaan yang sama dengan user.



GBR. 9 USE CASE DIAGRAM AKTOR SISTEM

Berikut adalah improvisasi proses bisnis setelah adanya vending machine



GBR. 10 IMPROVISASI PROSES BISNIS

V. KESIMPULAN

Dalam prosedur keamanan indomaret masih banyak penilaian baik mengenai penggunaan maupun batasan indomaret, mis. Harga barang yang tidak sesuai/bermacam-macam di rak/tampilan kalkulator harga, barang terjual. tidak lengkap sehingga pelanggan harus bertanya kepada pekerja yang ada, sering komplain (nutrisi makanan kadang salah), hilangnya barang dalam rak/display sehingga karyawan harus menggantinya. Oleh karena itu dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa dengan mengimplementasikan Vending Machine bisa merubah berbagai transaksi-tampilan stok bisa dikontrol dari pusat, meminimalisir terjadinya fail pada machine kasir, meminimalisir pencurian produk, memudahkan karyawan dalam pemantauan dan meminimalisir rekap data penghitungan neraca keuangan yang tidak seimbang.

REFERENSI

- [1] "Bisnis Ritel Indomaret – Global Business Marketing." <https://bbs.binus.ac.id/gbm/2021/01/22/bisnis-ritel-indomaret/> (diakses 8 April 2023).
- [2] P. D. S. L. Tobing, "Pengaruh Persepsi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Di Indomaret Jalan Kutilang Cabang Binjai Timur," Mei 2019, Diakses: 8 April 2023. [Daring]. Tersedia pada: <https://repository.uhn.ac.id/handle/123456789/2417>
- [3] "Indomaret di Pematangsiantar Dibobol Maling Kerugian Rp49 Juta Pelaku 3 Karyawan." <https://siantar.inews.id/read/103220/indomaret-di-pematangsiantar-dibobol-maling-kerugian-rp49-juta-pelaku-3-karyawan> (diakses 8 April 2023).
- [4] "Indomaret." <https://indomaret.co.id/home/index/sejarah-visi> (diakses 8 April 2023).
- [5] P. R. Niven, *Balanced scorecard step-by-step: Maximizing performance and maintaining results*. John Wiley & Sons, 2002.
- [6] D. Prayudi, "STRATEGI PEMASARAN PADA PELATIHAN PUBLIC SPEAKING QUECARD SUKABUMI," *Swabumi (Suara*

- Wawasan Sukabumi*) : Ilmu Komputer, Manajemen, dan Sosial, vol. 6, no. 2, Sep 2018, doi: 10.31294/SWABUMI.V6I2.4580.
- [7] F. Rangkuti, *Analisis SWOT : teknik membedah kasus bisnis cara perhitungan bobot rating dan OCAI / Freddy Rangkuti*. PT Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- [8] W. Wibawanto, *Desain dan pemrograman multimedia pembelajaran interaktif*. Jember: Cerdas Ulet Kreatif Publisher, 2017.
- [9] R. S. Agrahari, P. A. Dangle, dan K. V Chandratre, "Implementation Of 5S Methodology In The Small Scale Industry: A Case Study," *INTERNATIONAL JOURNAL OF SCIENTIFIC & TECHNOLOGY RESEARCH*, vol. 4, no. 04, 2015, Diakses: 8 April 2023. [Daring]. Tersedia pada: www.ijstr.org
- [10] B. Mwenda dan L. Gasper, "Kaizen approach to quality improvement and its financial implication," *African Journal of Applied Research*, vol. 8, no. 2, hlm. 394–405, Des 2022, Diakses: 8 April 2023. [Daring]. Tersedia pada: <https://www.ajol.info/index.php/ajapres/article/view/237857>
- [11] "Suami Istri Kompak Maling di Indomaret, Dibekuk di Lubuk Linggau - Progres Kepahiang." <https://kepahiang.progres.id/berita-utama/suami-istri-kompak-maling-di-indomaret-dibekuk-di-lubuk-linggau.html> (diakses 8 April 2023).
- [12] "Terbelit Hutang, Pria Ini Mencuri Susu di Indomaret di Banyuwangi - TIMES Indonesia." <https://timesindonesia.co.id/peristiwa/166311/terbelit-hutang-pria-ini-mencuri-susu-di-indomaret-di-banyuwangi> (diakses 8 April 2023).

