

PENGARUH PENINGKATAN PENJUALAN TERHADAP PERTUMBUHAN EKONOMI PADA UMKM BUNGA BAKERY

Sherli Restalina¹, Fita Hidayatul Insani*¹, Lutfi Arya Hadi¹, Risky Pratama¹

¹Universitas Teknokrat Indonesia

*e-mail: fitahidayatulinsani@gmail.com

Abstract

The role of MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) is significant for Indonesia's economic growth, contributing up to 96.9% to employment. MSMEs serve as an alternative for Indonesian citizens to secure employment, fostering economic growth and generating personal profits by creating their own businesses. This approach utilizes existing resources, ensuring the sustainability and continual development of small businesses. MSMEs play a pivotal role in driving the economy at both local and national levels, exemplified by businesses like Bunga Bakery, engaged in food production. Community service programs have received positive responses from MSME practitioners. Consequently, implemented programs have demonstrated an increase in knowledge regarding sales strategies for MSMEs to market their products effectively.

Keywords: MSMEs, Economy, Sales.

Abstrak

Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia yang berkontribusi hingga 96,9% penyerapan tenaga kerja. UMKM sebagai alternatif warga negara Indonesia untuk memperoleh pekerjaan. Dengan menciptakan usaha sendiri dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan menghasilkan keuntungan pribadi dan dapat memanfaatkan sumber daya yang ada sehingga keberlangsungan hidup usaha kecil dapat terus berkembang. UMKM menjadi salah satu penggerak roda ekonomi di daerah maupun di Indonesia, salah satunya adalah UMKM Bunga Bakery yang bergerak dalam produksi makanan. Program pengabdian kepada masyarakat mendapat respon positif dari pelaku UMKM. Dengan demikian hasil program yang telah dilaksanakan menunjukkan peningkatan pengetahuan strategi peningkatan penjualan pelaku UMKM untuk memasarkan produknya.

Kata kunci: UMKM, Ekonomi, Penjualan.

1. PENDAHULUAN

Kegiatan ekonomi adalah suatu usaha untuk meningkatkan daya dan taraf hidup masyarakat, karena dengan semakin meningkatnya pertumbuhan ekonomi maka kebutuhan masyarakat juga akan terpenuhi. Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi sejahtera, masyarakat yang mempunyai kemampuan dan melihat potensi diri serta mampu mengidentifikasi lingkungan, dapat menemukan peluang dan membuka peluang usaha bagi masyarakat. Dengan adanya peluang usaha tersebut, diharapkan dapat membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar menjadi lebih baik sehingga mampu mengurangi tingkat urbanisasi yang tinggi. Usaha yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup diantaranya dengan melakukan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), UMKM merupakan salah satu sektor yang telah memberikan kontribusi pada perkembangan ekonomi dalam suatu negara. Keberadaan UMKM hendaknya diharapkan dapat memberi kontribusi yang cukup baik terhadap kesejahteraan masyarakat khususnya dalam upaya penanggulangan masalah-masalah

yang sering dihadapi seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan dan segala aspek yang tidak baik. Peranan UMKM di Indonesia yang dikaitkan oleh pemerintah hendaknya harus dapat mengurangi tingkat pengangguran yang semakin bertambah dari tiap tahun, menanggulangi kemiskinan dengan membantu masyarakat yang kurang mampu dan pemerataan pendapatan yang dapat memperbaiki kehidupan masyarakat yang memiliki keterbatasan dalam keuangan khususnya.

Pengembangan UMKM merupakan upaya yang gencar dilakukan oleh pemerintah guna mengatasi pengangguran dan kemiskinan (Setiawati & Widyartati, 2017). UMKM atau yang sering disebut dengan usaha mikro, kecil, dan menengah mempunyai peran yang sangat penting dalam memajukan dan mendorong perokonomian suatu negara. Bagi Indonesia sendiri UMKM mempunyai peran yang sangat penting dalam mendorong pertumbuhan perekonomian di Indonesia. Sebagai contoh UMKM Bunga Bakery yang memproduksi aneka makanan dan kue yang mampu memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar UMKM serta UMKM Bunga Bakery saat ini terus mengalami perkembangan yang pesat seiring permintaan konsumen yang terus bertambah dan kebutuhan konsumen yang beraneka ragam sehingga dapat mendorong pertumbuhan perekonomian. Selain itu UMKM Bunga Bakery terus melakukan inovasi produk untuk meningkatkan penjualan. Hal ini dilakukan karena inovasi produk sangat penting dalam upaya peningkatan penjualan dan membantu perusahaan dalam menghadapi persaingan dengan produk sejenis serta meningkatkan daya saing di pasaran.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Peneliti menggunakan pendekatan deskriptif di mana berusaha meneliti sebuah fenomena yang terjadi dengan cara memaparkan berupa gambaran tentang suatu kejadian yang diamati oleh peneliti secara jelas. Metode penentuan lokasi penelitian menggunakan metode purposive area, yaitu pemilihan tempat penelitian yang disesuaikan dengan tujuan penelitian. Adapun lokasi penelitian yang ditetapkan oleh peneliti yaitu UMKM Bunga Bakery di depan kampus pascasarjana universitas bandar lampung. Metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Dalam metode wawancara, penelitian ini dilakukan terhadap pemilik UMKM. Selain itu wawancara dilakukan terhadap informan tambahan yang merupakan karyawan. Adapun metode dokumentasi berupa data-data tertulis atau dokumen yang berkaitan

dengan data jumlah karyawan, dan profil UMKM Bunga Bakery. Penelitian ini dilakukan selama enam bulan yaitu dari Maret 2023 hingga Agustus 2023.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bunga Bakery merupakan usaha kuliner yang dimiliki oleh Bunga Fitriana dengan tujuan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan menyediakan lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar, serta dapat memperoleh laba yang maksimal. Bunga Bakery yaitu merupakan usaha kuliner yang menjual donat. Donat merupakan makanan ringan yang sudah lama dikenal masyarakat. Tidak hanya orang-orang di sekitar kita saja yang mengetahui tentang donat, namun masyarakat luas di seluruh dunia pun mengetahui tentang jajanan yang satu ini.

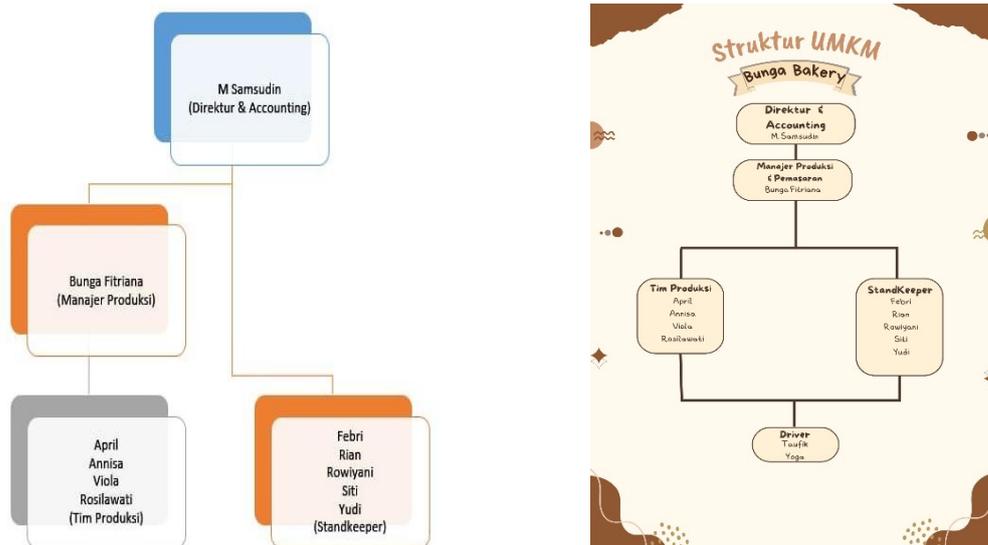
Donat memiliki rasa manis, asin, dan gurih yang menjadikannya teman yang cocok untuk bersantai dan mengobrol. Donat bisa menambah cita rasa nikmat saat dikonsumsi bersama teh panas atau kopi panas. Apalagi saat ini variasi bentuk, rasa dan isian donat semakin beragam (Pretty Napitupulu et al., 2022). UMKM Bunga Bakery memiliki beberapa outlet, salah satu diantaranya berada di depan kampus pascasarjana UBL dan outlet yang lain tersebar di seluruh kota Bandar Lampung.

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan 3 tahap. Tahap I, dilaksanakan pada hari Jum'at, 27 Oktober 2023, yang dimulai pukul 17.00 WIB. Kelompok kami berkunjung ke lokasi Produksi sekaligus rumah pemilik UMKM Bunga Bakery untuk meminta izin melaksanakan pengabdian dan menjelaskan maksud tujuan kami kepada UMKM Bunga Bakery. Tahap ke II, dilaksanakan pada Rabu, 8 November 2023, kami memberi penyuluhan tentang usaha diversifikasi produk dan praktiknya kepada para pegawai UMKM Bunga Bakery. Penyuluhan ini dimulai dari jam 15.00 wib dan diakhiri pukul 16.00 WIB, dilaksanakan di salah satu Outlet UMKM Bunga Bakery di daerah Labuhan Ratu (Depan Gedung Pasca Sarjana UBL), Bandar Lampung. Tahap ke III, dilaksanakan pada Kamis, 9 November 2023, Kelompok kami kembali mendatangi tempat produksi untuk melakukan wawancara lebih mendalam dan memberikan beberapa saran diversifikasi produk kepada owner/pemilik UMKM Bunga Bakery.



Gambar 1. Wawancara Owner’s UMKM Bunga Bakery

Struktur Organisasi



Gambar 2. Struktur UMKM Bunga Bakery

Ada beberapa peluang untuk melakukan evaluasi terhadap struktur organisasi Bunga Bakery agar lebih efektif. Salah satu hal yang perlu dievaluasi adalah penempatan divisi yang kurang tepat. Peletakan divisi yang kurang tepat contohnya pada bagian standkeeper, seharusnya manajer produksi yang handle langsung team standkeeper. Dan di dalam struktur organisasi Bunga Bakery tidak disertakan Team Driver yang bertugas untuk mengantar pesanan dan pengiriman stock ke setiap stand setiap harinya, dan untuk jumlah anggota yang bekerja di Bunga Bakery sebanyak 13 orang. Berdasarkan hasil kunjungan outlet UMKM Bunga Bakery dan observasi serta wawancara dengan pemilik UMKM Bunga Bakery dapat kami analisis SWOT dari UMKM Bunga Bakery yaitu sebagai berikut:



Gambar 2. Analisis SWOT UMKM Bunga Bakery

1. Strength

- Donat Bunga Bakery memiliki topping yang berbahan premium yang dapat meningkatkan citarasa dan kualitas produk, sehingga menarik konsumen serta memberikan nilai tambah pada penjualan donat bunga bakery.
- Tekstur donat yang lembut sehingga menjadi daya tarik utama penjualan donat dalam menarik pelanggan.
- Donat bunga bakery terverifikasi halal dan higienis dengan memastikan bahwa donat tidak terkontaminasi oleh bahan-bahan yang dapat menyebabkan penyakit.
- Akses lokasi yang terjangkau seperti jarak yang dekat dengan kampus sehingga mempunyai peluang yang lebih besar untuk meningkatkan penjualan.

2. Weakness

- Packaging yang kurang menarik seperti tidak adanya logo dalam kemasan, sehingga kurang dikenal oleh pelanggan.
- Kurangnya penggunaan media sosial dalam pemasaran seperti Instagram yang kurang efektif karena owner bunga bakery kurang memiliki pemahaman mengenai teknologi.

3. Opportunities

- Banyak di sukai masyarakat sehingga dapat meningkatkan permintaan dan bisnis bertahan dalam jangka panjang
- Menambah topping donat untuk menarik minat pelanggan dan menciptakan variasi produk yang menarik.

4. Threats

- Banyaknya pesaing sehingga dapat mempengaruhi persaingan pasar dan pendapatan semakin menurun.
- Harga bahan baku meningkat dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap tingkat pendapatan pada penjualan.



Gambar 3. Kunjungan Outlet UMKM Bunga Bakery

Peningkatan Penjualan Produk UMKM Bunga Bakery

Adapun peningkatan penjualan produk UMKM Bunga Bakery selama 3 tahun terakhir yaitu mengalami peningkatan sebesar 40%. Hal ini dikarenakan UMKM Bunga Bakery melakukan inovasi produk Donat dan kue lainnya seperti Cromboloni. Pada penjualan kue Cromboloni yang sedang trend saat ini membuat UMKM Bunga Bakery mengalami peningkatan penjualan yang sangat pesat. Selain itu UMKM Bunga Bakery menggunakan X-Banner untuk menarik minat pembeli dan di letakkan pada masing-masing outlet UMKM Bunga Bakery. Hal ini didukung oleh peneliti sebelumnya yang menyatakan bahwa UMKM Bunga Bakery mengalami penurunan penjualan dikarenakan adanya pandemi Covid-19 dan

mengalami peningkatan penjualan 10% setelah pandemi Covid-19 berakhir. Berikut tabel Omzet Penjualan UMKM Bunga Bakery selama 3 tahun terakhir.

Tabel 1. Omzet Penjualan UMKM Bunga Bakery

Tahun	Omzet	Persen
2021	5.504.250	12%
2022	4.983.250	10%
2023	7.721.700	40%

Source: UMKM Bunga Bakery

4. KESIMPULAN

1. Pemberian edukasi mengenai packaging kepada mitra memberikan dampak positif terhadap pengetahuan mitra tentang upaya peningkatan packaging atau kemasan terhadap penjualan produk. Hal ini ditunjukkan dari peningkatan nilai evaluasi awal dan akhir kegiatan penyuluhan, sebagai pelaku UMKM mengenai pemanfaatan peningkatan daya beli guna efisiensi penjualan.
2. Edukasi Penerapan SWOT pada sebuah UMKM Bunga Bakery mendapatkan respon dan hasil yang positif dengan bertambahnya pemahaman mitra terhadap Strength (Kekuatan), Weakness (Kelemahan), Opportunities (Peluang), dan Threats (Ancaman) yang dapat diterapkan guna menentukan strategi dan arah mitra pada masa depan serta melakukan perencanaan strategis sebelum menjalankan aktivitas pada bisnisnya.
3. Penggunaan media sosial oleh mitra sebagai tempat pemasaran produknya dapat meingkat, dibuktikan dengan semakin bertambahnya media online yang diterapkan oleh mitra dalam melakukan pemasaran yaitu WhatsApp dengan penggunaan akun WhatsApp Business, Instagram Business yang selalu memberikan postingan berupa feed dan story berupa produk yang dipasarkan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terimakasih kepada yayasan Universitas Teknokrat Indonesia yang telah memfasilitasi baik materil maupun non materil untuk terselenggaranya kegiatan ini dan juga kepada pihak UMKM Bunga Bakery, terimakasih atas kerjasamanya yang membantu kelancaran kegiatan kami.

DAFTAR PUSTAKA

- Purba, D. R. & Henny, A.W.(2023). Peningkatan Daya Saing Produk Donat Mercon Melalui Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka. *Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Volume 7, No 1*, 189-195.
- Arinastuti, Mayla, S.(2023). Usaha Difersifikasi Usaha Pada UMKM Yunsto Donat & Snack Desa Purwokerto LorKecamatan Purwokerto Timur, Kabupaten Banyumas. *Wikuacity: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Volume 2, No 2*, 300-303.
- Samsiyah, S., ett. all.(2022). Strategi Peningkatan Penjualan Melalui Packaging Produk Yang Menarik Pada UMKM di Desa Banjarsari Kecamatan Cerme Kabupaten Gresik. *Ekobis Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat. Volume 3, No 2*, 81-88.
- Noer, I., ett. all.(2022). Pendampingan Digital Marketing Pada Pelaku UMKM Dalam Upaya Peningkatan Efisiensi Penjualan Di Era Transisi Menuju Endemi Covid-19 . *Jurnal Pengabdian Nasional. Volume 3, No 2*, 109-117.
- Cay, S & Jeni, I.(2020). Strategi Pemasaran *E-commerce* Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus UMKM di Kota Tangerang Selatan). *Jurnal Mandiri: Ilmu Pengetahuan, Seni, dan Teknologi. Volume 4, No 2*, 160-170.