

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring waktu, persaingan Usaha Mikro Kecil dan Menengah semakin meningkat. Terutama adanya pandemi menyebabkan pemutusan hubungan kerja yang tinggi mengakibatkan orang berusaha untuk mencari usaha baru seperti yang dikutip dari artikel oleh Alam (2021) berjudul “UMKM dan Platform Jual Beli Makanan Meningkat Selama PPKM” bertambahnya UMKM maka persaingan UMKM kategori makanan ringan juga meningkat. Agar UMKM Boneta dapat tetap kompetitif dibutuhkan pengembangan dan perbaikan pada produk untuk menjaga dan meningkatkan pasar yang ada dengan memproduksi kue manco wijen yang berkualitas. Produk berkualitas dapat menjadi nilai jual lebih sehingga dapat membedakan dengan pesaing.

UMKM Boneta adalah usaha mikro kecil menengah yang bergerak dalam pembuatan makanan ringan kue manco wijen. Manco wijen yang dijual memiliki dua varian yaitu bulat dan lonjong. Kue manco wijen adalah kue tradisional yang terbuat dari tepung tapioka yang digoreng berlapis wijen memiliki bentuk bulat seperti onde-onde dengan rasa yang renyah dan manis legit. Kue manco juga menjadi salah satu makanan yang wajib dipersiapkan untuk seserahan saat lamaran tradisi Tionghoa. Kue manco wijen Boneta dijual dalam kemasan dengan berat 2,5 Kg. UMKM Boneta didirikan oleh Khoe Kioe Lan dan berlokasi Jl. Coyudan, Besaran, Parakan Kauman, Parakan, Kabupaten Temanggung, Jawa Tengah. UMKM Boneta mampu memproduksi manco wijen sebanyak 250 Kg dalam sebulan.

Hasil pengamatan di UMKM dan *brainstorming* dengan pemilik UMKM Boneta terdapat beberapa permasalahan yaitu dari proses produksi yang kurang konsisten karena belum melibatkan mesin, teknik pemasaran kurang efisien dan promosi produk manco wijen masih dilakukan dengan sederhana, dan pengendalian kualitas yang diterapkan juga masih sederhana yaitu memisahkan produk cacat sebelum dikemas. Sistem pemasaran dilakukan dengan dititipkan ke toko cemilan di daerah Jawa Tengah & DIY dan dititipkan ke tengkulak grosir yang menjual produk dalam kemasan grosir untuk toko eceran. Promosi produk juga masih sama dengan pemasaran yaitu dengan menawarkan produk ke toko-toko

cemilan atau oleh-oleh secara langsung melalui kunjungan, belum menggunakan media sosial atau iklan dan media promosi lainnya. Toko yang menjual manco wijen boneta masih sedikit yaitu toko di Magelang yaitu “Kios Roti Lezat” dan “Toko Roti dan Jajan Pasar Nyah Lan”, Parakan untuk kemasan eceran 200 gram. Pengetahuan produk mengenai jenis cemilan manco wijen dan merk Boneta masih kurang karena ketika menawarkan produk manco wijen Boneta di toko snack atau cemilan seringkali pemilik toko masih belum tahu akan produk manco wijen Boneta karena pengetahuan produk akan merk dan jenis produk yang masih rendah maka penjualan produk manco wijen juga masih tergantung pada kemampuan toko yang menjual dalam memasarkan produk yang dititipkan. Saat ini mayoritas penjualan manco wijen Boneta dijual dalam kemasan grosir yaitu 2,5 Kg karena keterbatasan tenaga kerja dalam pengemasan untuk kemasan eceran.

Masalah proses produksi, pemasaran, dan promosi produk manco wijen. Pemilik memutuskan untuk menyelesaikan permasalahan produksi berupa cacat produk terlebih dahulu akibat pengendalian kualitas yang minim, apabila dilakukan perbaikan pada pemasaran atau promosi produk terlebih dahulu menurut pemilik mengakibatkan produk yang dijual atau dipasarkan bukan produk yang berkualitas karena tahap produksi UMKM masih belum siap yang dapat berakibat menjadi promosi yang buruk dan dapat membuat konsumen jera saat mencoba kue manco wijen yang pertama. Produk yang dijual berupa makanan ringan maka aspek seperti rasa manco, kerenyahan manco, harga jual yang terjangkau, ketersediaan barang menjadi aspek yang penting karena ketika barang kosong maka konsumen dapat mengganti dengan makanan ringan lain. Perbaikan perlu dilakukan pada tahap produksi terutama dari perbaikan pengendalian kualitas.

Pengendalian kualitas menurut Clute (2009) adalah sebuah rangkaian prosedur yang didesain agar produk akhir memenuhi kriteria yang sudah ditetapkan oleh perusahaan atau pelanggan. Yang dimaksud dengan pengendalian kualitas yang sangat minim adalah prosedur pembuatan masih sangat bergantung kebiasaan setiap pekerja saat pembuatan, sehingga saat terbentuknya cacat produk kurang dapat dianalisis dan dievaluasi karena kebergantungan dengan pekerja tersebut. Untuk keadaan saat ini pengendalian kualitas hanya dilakukan di akhir proses produksi dengan mengambil produk cacat sebelum dikemas, dengan prosedur pengendalian kualitas seperti ini jika terjadi kesalahan pada saat meracik juga tidak terdeteksi sehingga akan menyumbang produk cacat setiap tahapan produksi. Dengan rerata persentase cacat produksi bulan September-Januari

tahun 2022 10% total produksi perharinya dengan harapan perbaikan persentase cacat produksi mencapai target kurang dari 5%. Cacat produk yang dimaksud adalah kue manco yang tidak mengembang, kue manco yang pecah, kue manco pahit, ukuran potongan yang tidak seragam, dan wijen yang gosong. Cacat produk yang berulang seperti manco pecah, ukuran terlalu kecil, dan wijen gosong mengakibatkan UMKM Boneta mendapatkan keluhan pelanggan dari banyaknya kue manco wijen yang pecah dalam satu kemasan, setelah didapatkannya keluhan tersebut UMKM berusaha mensortir manco yang pecah sebelum dikemas dan didapatkan sekitar 10% target produksi. Metode seleksi produk cacat dengan inspeksi produk jadi pada tampah sebelum dilakukan pengemasan dan akibat hanya dilakukan inspeksi pada tahap akhir produksi menyebabkan banyak manco wijen yang terseleksi menyebabkan target produksi pada hari itu tidak tercapai. Proses produksi manco wijen masih diproses tanpa bantuan mesin mulai dari proses pengadukan adonan, penggorengan, sampai dikemas masih dilaksanakan oleh pekerja.

Adanya produk cacat mengharuskan UMKM meningkatkan jumlah produksi dari jumlah yang dipesan, memproduksi lebih banyak maka penggunaan bahan baku, waktu dan bahan habis pakai seperti gas dan minyak tanah yang lebih banyak akan mengakibatkan biaya produksi yang meningkat. Biaya produksi meningkat dapat mengakibatkan naiknya harga jual. Menurut pemilik UMKM dengan harga jual naik target pasar dapat berkurang. Berdasarkan kondisi UMKM yang memiliki permasalahan produk cacat akibat proses produksi penting dilakukan penelitian yang berguna untuk menganalisis penyebab dari terbentuknya jenis cacat produk tersebut sehingga dapat dicegah untuk proses produksi kedepannya sehingga dapat menekan biaya produksi dan juga tetap terjaganya kepuasan konsumen kue manco wijen. Dengan harga jual yang terjaga menguntungkan bagi konsumen retail dan akhir karena dapat menikmati produk dengan harga stabil.

1.2. Rumusan Masalah

UMKM menekankan perbaikan pada persentase cacat produk dikarenakan bagi UMKM tingginya produk cacat melambangkan kualitas produk yang dijual sebelum agar disaat perbaikan promosi dan distribusi, produk yang dipasarkan adalah produk yang berkualitas dari UMKM Boneta. Rumusan masalah pada penelitian ini ialah tingginya persentase cacat produk kue manco wijen di UMKM Boneta.

1.3. Tujuan Penelitian

UMKM menginginkan perbaikan kualitas produk manco wijen, sehingga persentase cacat produksi dapat diturunkan maksimum 5% dari total target produksi harian kue manco wijen.

1.4. Batasan Masalah

Batasan masalah tersebut ialah:

- a. Ketiga permasalahan yang ditemukan yaitu produk cacat, promosi dan kemampuan produk sampai ke konsumen. Fokus pembahasan ini adalah pada cacat produk jadi.
- b. Pihak yang terlibat di UMKM Boneta meliputi pemilik, ketua regu, kepala gudang, dan pekerja UMKM.
- c. Periode penelitian menggunakan data bulan September 2021 – Januari 2022.
- d. Perbaikan difokuskan pada bagian produksi manco wijen. Bagian lain seperti distribusi dan promosi tidak dipertimbangkan.
- e. Data yang digunakan untuk perbandingan sebelum dan sesudah diterapkannya perbaikan adalah target produksi, jumlah hasil produksi, jumlah produk cacat dan jenis produk cacat yang terbentuk.