

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dilansir dari money.kompas.com, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang dilakukan secara perorangan maupun badan usaha. Pengertian UMKM telah diatur dalam UU No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah. UMKM digolongkan berdasarkan batasan omzet per tahun, jumlah aset dan jumlah karyawan. Terdapat beberapa kriteria UMKM, yaitu usaha mikro, usaha usaha kecil dan usaha menengah. Usaha mikro merupakan usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan atau badan usaha yang sesuai dengan kriteria usaha mikro. Sebuah usaha dikriteriakan sebagai usaha mikro apabila keuntungan usaha yang diperoleh sebesar Rp300.000.000 dan memiliki kekayaan bersih dengan nilai minimal Rp50.000.000 tidak termasuk aset tanah dan bangunan. Usaha kecil merupakan suatu ekonomi produktif yang bersifat independen yang dimiliki oleh perorangan maupun kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan induk. Sebuah usaha dapat dikriteriakan sebagai usaha kecil apabila memiliki kekayaan bersih senilai Rp50.000.000 – Rp500.000.000 dan penjualan pertahun berkisar pada angka Rp300.000.000 – Rp2.500.000.000. Usaha menengah merupakan usaha dalam ekonomi produktif yang bukan merupakan anak usaha dari perusahaan induk dengan nilai total kekayaan bersihnya sesuai dengan yang sudah diatur dalam undang-undang. Suatu usaha dapat dikriteriakan sebagai usaha menengah apabila nilai kekayaan bersih perusahaan sudah di atas Rp500.000.000 – Rp10.000.000.000 dan tidak termasuk aset tanah dan bangunan. Hasil penjualan per tahun usaha menengah mencapai angka Rp2.500.000.000 – Rp50.000.000.000

Suatu bisnis atau usaha yang menyediakan barang ataupun jasa memiliki keterkaitan yang sangat erat dengan penjualan barang atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Penjualan merupakan salah satu faktor yang menyebabkan bisnis atau usaha tersebut berkembang menjadi lebih besar, begitupun untuk bisnis yang baru dirintis oleh seorang pelaku bisnis seperti Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM sangat mengandalkan penjualan karena kelancaran suatu UMKM sangat dipengaruhi oleh jumlah penjualan produknya. Terdapat tujuan dari penjualan, yaitu penjualan dilakukan bertujuan untuk mendapatkan volume penjualan yang bertambah setiap bulan atau tahun untuk membantu

meningkatkan kinerja dari suatu bisnis dan usaha. Tujuan utama dari penjualan adalah mendapatkan laba atau keuntungan yang sebesar-besarnya dari produk yang dijual ke konsumen. Dengan adanya pengelolaan yang baik, suatu bisnis atau usaha akan memperoleh laba atau keuntungan yang besar. Penjualan yang baik dapat dibuktikan dengan kemampuan suatu bisnis atau usaha dalam memenuhi keinginan konsumen. Suatu usaha atau bisnis yang mampu memenuhi keinginan konsumennya dengan baik dapat berjalan dengan lancar karena pendapatan yang diperoleh bisa maksimal. Keberlanjutan suatu bisnis atau usaha sangat dipengaruhi oleh tingkat penjualan barang atau jasanya karena pendapatan yang maksimal juga mempengaruhi perputaran uang pada bisnis atau usaha tersebut.

UMKM Bakery 512 merupakan usaha yang bergerak pada bidang perindustrian. Bakery 512 berada di Komplek Yadara Blok V No. 12, Babarsari, Depok, Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Perusahaan ini sudah berdiri sejak tahun 2005. Bakery 512 sempat mengalami masa jayanya dan memiliki 2 toko yang tersebar di kota Yogyakarta. Namun, Bakery 512 mengalami penurunan pendapatan yang drastis akibat pandemi Covid-19 yang sempat melanda dunia dari awal tahun 2020. Saat ini, Bakery 512 memiliki 5 orang karyawan yang terbagi menjadi 2 orang karyawan pada bagian bahan baku, 1 orang karyawan pada bagian *finishing product*, 1 orang karyawan pada bagian administrasi dan 1 orang karyawan pada bagian keuangan. Produk yang dihasilkan oleh Bakery 512 adalah berbagai macam roti yang sudah familiar bagi banyak orang seperti roti tawar, roti isi manis dan *cake*. Proses produksi roti dilakukan di bagian tengah belakang rumah dengan menggunakan mesin-mesin untuk memudahkan pekerja dalam melakukan proses produksi dari bahan mentah sampai menjadi roti. Bagian depan rumah digunakan sebagai toko Bakery 512.

Menurut pemilik usaha, pengunjung yang datang untuk membeli *cake* dan roti masih sedikit atau kurang dari yang diharapkan dan hasil dari penjualan roti dengan harga diskon hanya dapat menutupi 80 – 90% biaya produksi. Pemilik menyebutkan hal tersebut bisa terjadi karena mulai muncul beberapa kompetitor di sekitar lokasi Bakery 512 yang memiliki variasi produk yang lebih beragam. Menurut karyawan bagian keuangan, perputaran keuangan pada Bakery 512 menjadi lambat karena jumlah pembeli yang datang sedikit. Hasil penjualan roti dengan harga diskon juga menyebabkan pendapatan yang diperoleh masih kurang dari yang diharapkan dan dapat menyebabkan kerugian. Menurut

karyawan bagian administrasi, hingga saat ini jumlah penjualan masih kurang memuaskan. Walaupun roti sudah dijual dengan harga diskon, terkadang masih ada roti yang tersisa. Roti dengan harga diskon yang masih tersisa akan langsung dibuang jika tidak kunjung terjual.

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan pada tanggal 14 November 2022 – 30 November 2022, permasalahan yang terdapat di UMKM Bakery 512 adalah target penjualan roti basah tidak tercapai yang menyebabkan pendapatan berkurang hingga mengalami kerugian. Pemilik usaha menginginkan jumlah penjualan roti basah dapat mencapai target penjualan yang telah ditentukan tanpa adanya penambahan karyawan dan biaya yang rendah.

1.2. Penelusuran Masalah

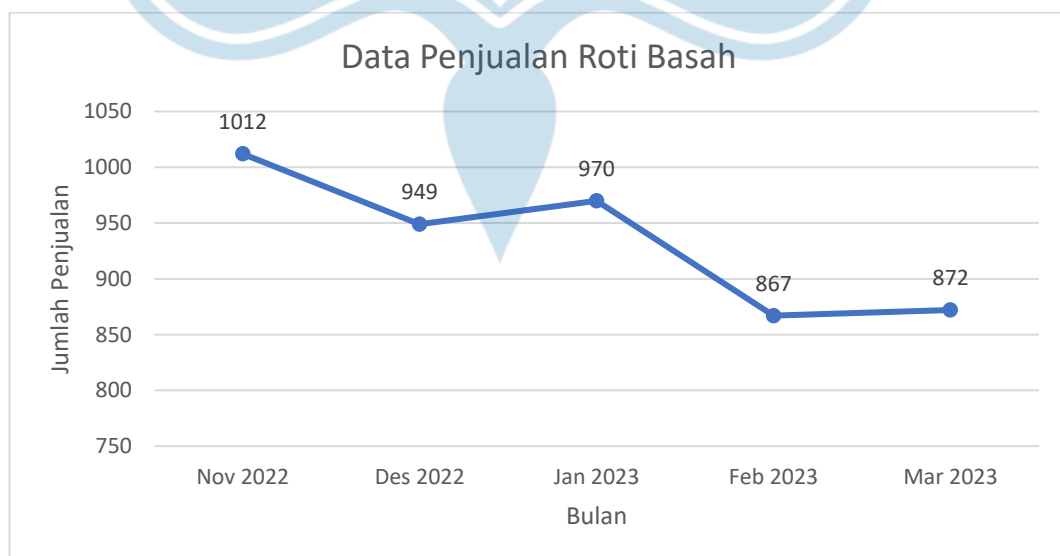
Penelusuran masalah dilakukan pada ada tanggal 14 November 2022 dengan cara observasi dan wawancara pada objek penelitian, yaitu Bakery 512. Observasi dan wawancara dimulai dari bagian paling depan, yaitu toko roti. Observasi dan wawancara pada bagian toko roti dilakukan untuk menggali informasi terkait dengan jenis roti yang tersedia, proses penjualan roti dan sistem pembayaran yang terdapat di toko roti Bakery 512. Jenis roti yang disediakan oleh bakery 512 adalah roti tawar, roti manis dan *cake*. roti tawar yang disediakan adalah roti tawar biasa, roti kecil yang disediakan oleh Bakery 512 kurang lebih berjumlah 10 varian dan jenis *cake* berjumlah 8 varian dengan bentuk kotak dan lingkaran. Roti dan *cake* yang tersedia diproduksi di bagian produksi yang terletak di belakang toko Bakery 512. Pembuatan roti dimulai dari proses pencampuran bahan baku untuk menjadi adonan, pemrosesan seperti peng-oven-an dan *finishing* yang mencakup penambahan topping dan pengemasan. Roti yang sudah selesai dikemas kemudian langsung diletakan di etalase yang terdapat di toko. Jumlah stok harian yang disediakan adalah 50 pc roti manis dengan varian yang beragam dan *cake* 1 pc per varian tergantung varian apa saja yang disediakan untuk hari itu sehingga untuk produk *cake*, jumlah yang tersedia di etalase tidak menentu. Proses penjualan roti yang terdapat di Bakery 512 terjadi seperti pada proses penjualan pada umumnya. Konsumen mendatangi toko, memilih jenis dan varian roti yang terdapat di etalase dan melakukan pembayaran di kasir. Sistem pembayaran yang terdapat di toko Bakery 512 masih konvensional, yaitu menggunakan pencatatan manual. Setiap pembelian roti yang terjadi dicatat pada buku nota. Pada akhir hari, karyawan bagian administrasi melakukan pencatatan untuk rekap data di buku penjualan harian dan mencatat jumlah uang yang keluar dan masuk pada hari itu.

Bakery 512 melakukan promosi melalui aplikasi media sosial WhatsApp dengan cara menyebarkan informasi melalui fitur status, *personal message* dan *WhatsApp Group*. Dokumentasi dari kegiatan observasi dan wawancara dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Gambar 1.1. Foto Bersama Pemilik Bakery 512

Berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilakukan bersama dengan pemilik usaha dan karyawan bagian administrasi, terdapat masalah pada penjualan roti basah (roti manis dan *cake*), yaitu penjualan yang tidak mencapai target. Target yang ditentukan oleh perusahaan adalah 1.000 roti basah per bulannya. Berikut ini merupakan data penjualan roti basah dari bulan November 2022 – Maret 2023.



Gambar 1.2. Data Penjualan Roti Basah Bulan November 2022 - Maret 2023

Target penjualan yang tidak tercapai berpengaruh pada pemasukan yang diperoleh Bakery 512. Jumlah penjualan roti per harinya juga dapat mempengaruhi kondisi roti. Roti yang sudah memasuki hari ke tiga sudah tidak sebaik hari pertama dan kedua sehingga jika tetap disimpan di etalase, keesokan harinya atau pada hari yang ke empat roti sudah kadaluarsa dan tidak layak dijual. Hingga saat ini, pemilik mengatasi masalah tersebut dengan cara memberikan diskon untuk roti-roti yang sudah memasuki hari ke-tiga. Menurut pemilik usaha, jika terlalu banyak roti atau *cake* yang terjual dengan harga diskon, perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan roti atau *cake*. Jika terjadi secara terus-menerus dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Maka dari itu, pemilik dan karyawan menginginkan solusi yang dapat menyelesaikan masalah penjualan yang tidak tercapai pada produk *cake* dan roti basah namun tidak memerlukan biaya yang banyak untuk menerapkan solusi tersebut.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan tahap penelusuran masalah yang telah dijelaskan, permasalahan yang ada di Bakery 512 adalah target penjualan tidak tercapai yang menyebabkan pendapatan berkurang hingga mengalami kerugian.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian tugas akhir di IKM Bakery 512 adalah merancang usulan strategi untuk menyelesaikan masalah target penjualan yang tidak mencapai target sebesar 1.000 pc per bulan tanpa membutuhkan biaya penerapan lebih dari Rp250.000 per bulan dan tidak menambah karyawan. Keputusan dalam menetapkan jumlah maksimal biaya dan tanpa menambah karyawan merupakan hasil diskusi yang dilakukan oleh para *stakeholder* saat berada di toko dengan meninjau hasil penjualan yang akhir-akhir ini belum memuaskan.

1.5. Batasan Masalah

Batasan masalah yang terdapat pada penelitian ini adalah :

- a. Data yang digunakan adalah penjualan roti dari bulan November 2022 – Maret 2023.
- b. Data keuangan tidak dapat diperlihatkan