

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

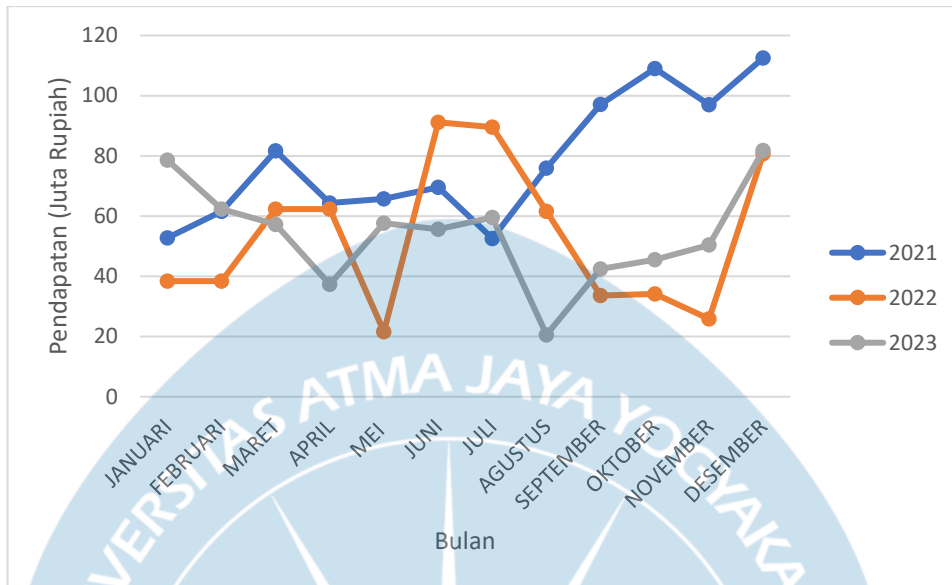
Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) menjadi fondasi yang penting bagi pembangunan ekonomi Indonesia yang terus didukung agar usaha dapat berkembang, sehingga perekonomian dapat terkena dampaknya, dan dapat menyerap lebih banyak tenaga kerja. Berdasarkan siaran pers Kementerian Koordinator Bidang Ekonomi, kontribusi sebesar 61% atau senilai 9.580 triliun yang diberikan oleh sektor UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), serta 97% dari total tenaga kerja sudah diserap oleh UMKM (Limanseto, 2023). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha atau senilai 65,5 juta UMKM.

Salah satu UMKM di Yogyakarta adalah Usaha Jadah Tempe Mbah Carik Generasi Keempat yang berdiri sejak 2016. Usaha ini merupakan kuliner otentik nusantara yang terdiri dari 2 jenis makanan yaitu jadah dan tempe. Jadah adalah makanan olahan yang berbahan utama ketan dan tempe yang disajikan diolah dengan cara dibacem sehingga menghasilkan rasa manis dan gurih. Usaha Jadah Tempe Mbah Carik juga menjual berbagai olahan makanan lain yaitu tahu bacem, gembus bacem, sambal pecel, serundeng, wajik, ampyang kacang, dan jadah bakar.

Usaha Jadah Tempe Mbah Carik Generasi Keempat memiliki 2 *outlet* cabang yaitu berada di Pakem dan Katamso. Kedua *outlet* cabang tersebut menerima order secara *offline*, namun untuk pengiriman secara *online* hanya dapat dilakukan *outlet* cabang di Katamso. Proses produksi Jadah Tempe Mbah Carik Generasi Keempat letaknya berbeda dengan *outlet*, yaitu berada di Jalan Kaliurang KM 25, Kaliurang Selatan RT 05 RW 12 Hargobinangun, Pakem, Sleman.

Proses produksi jadah membutuhkan beras ketan, garam dan kelapa. Tempe bacem, tahu bacem, dan gembus bacem, dibutuhkan gula jawa, gula pasir, garam dan air dalam proses produksinya. Semua produk yang sudah diolah kemudian dikemas ke dalam berbagai variasi, yaitu tahan 24 jam, 6 bulan, dan 1 tahun. Produk yang dikemas dengan masa kedaluwarsa 24 jam akan dikemas di *outlet* cabang, untuk produk yang masa kedaluwarsa 6 bulan dan 1 tahun akan langsung dikemas saat masih berada di lokasi produksi.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, perusahaan mengalami kegagalan dalam mencapai target penjualan selama 2 tahun.



Gambar 1.1. Grafik Pendapatan Tahun 2021-2023

Gambar 1.1 merupakan grafik pendapatan Jadah Tempe Mbah Carik dengan pendapatan terbesarnya pada tahun 2021. Permasalahan pendapatan terjadi mulai pada tahun 2022 dengan menurunnya minat beli masyarakat terhadap produk Jadah Tempe Mbah Carik. Penurunan drastis berturut-turut dirasakan oleh Usaha Jadah Tempe Mbah Carik pada bulan Januari hingga Mei 2022, serta bulan September hingga bulan Desember 2022. Namun penurunan pada bulan September hingga bulan Desember disebabkan *outlet* pada lokasi Balong yang berpindah ke Pakem.

1.2. Penelusuran Masalah

Selama waktu observasi untuk menelusuri permasalahan yang terjadi di Jadah Tempe Mbah Carik Generasi Keempat, dilakukan wawancara dengan beberapa *stakeholders*. Observasi dilakukan kepada Bapak Angga Kusuma Arywibowo selaku *owner*, Mas Lanjar selaku bagian *purchasing*, Mbak Vivin dan Mbak Sasa selaku karyawan penjualan, dan beberapa pelanggan jadah tempe.

Hasil wawancara dengan Bapak Angga diperoleh penuturan bahwa penjualan mengalami penurunan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya, penurunan penjualan yang dialami senilai 31,95% dari tahun 2021 ke 2022. Penjualan setiap tahun yang sering mengalami permasalahan yaitu pada bulan puasa, sehingga

jumlah produksi jadah tempe dikurangi agar stok tidak menumpuk. Penurunan penjualan tersebut membuat pengeluaran biaya operasional harus dikurangi agar tidak mengalami kerugian. Penjualan mulai naik pada tahun 2023 disebabkan karena adanya pembukaan *outlet* di Katamso dan penggunaan layanan *online* yaitu Gojek sebagai perantara penjualan. Mas Lanjar mengatakan bahwa penurunan drastis pada tahun 2022 menyebabkan jumlah karyawan yang dulunya ada 11 orang berkurang menjadi 7 orang saja, dikarenakan membengkaknya biaya operasional pada tahun tersebut. Pembelian bahan-bahan juga tidak menentu dikarenakan stok yang masih ada pada saat pengurangan jumlah stok. Harga bahan-bahan yang dibeli pada musim lebaran juga meningkat yang membuat biaya produksi pada musim lebaran menjadi lebih mahal dibandingkan bulan lain.

Stakeholders yang lain yaitu Mbak Vivin dan Mbak Sasa selaku karyawan penjualan yang bertugas bekerja di *outlet* cabang yang ada di Katamso. Mbak Vivin mengatakan bahwa pada akhir tahun 2022 sepi pelanggan sehingga karyawan tidak ada yang dipekerjakan. Awal tahun 2023 sampai sekarang penjualan mulai naik, namun pada saat setelah lebaran 2023 pada bulan puasa sepi pelanggan dan *outlet* hanya dibuka 1 *shift* saja sehingga mengakibatkan keterlambatan pembayaran gaji karyawan. Mbak Sasa juga mengatakan bahwa penjualan yang tidak lancar sebelumnya tersebut juga berdampak pada operasional cabang yang tidak dapat melakukan pembelian stok besek, plastik, pembayaran listrik, dan *wifi*, sehingga pasokan pembelian stok harus disokong dari pihak pusat. Apabila penjualan di *outlet* cabang Katamso sepi, maka produk akan dikirimkan ke cabang di Pakem untuk segera dijual kembali.

Salah satu pelanggan dari luar kota yang datang ke *outlet* cabang mengetahui oleh-oleh Jadah Tempe Mbah Carik dari promosi yang ada di akun Instagram dan Tiktok. Pelanggan juga ada yang mengatakan bahwa kesulitan dalam melakukan pembelian jarak jauh. Pelanggan pernah membeli secara *online* dengan pihak jasa titip/*reseller* namun dengan harga yang cukup mahal dibandingkan dengan membeli langsung.

Berdasarkan penelusuran masalah yang telah dijabarkan, Jadah Tempe Mbah Carik Generasi Keempat memerlukan solusi untuk meningkatkan penjualan. Pemilik menghendaki dengan adanya solusi yang dibuat dapat meningkatkan penjualan Jadah Tempe Mbah Carik Generasi Keempat.

1.3. Rumusan Masalah

Usaha Jadah Tempe Mbah Carik mengalami kendala pada penjualan. Tahun 2022 Usaha Jadah Tempe Mbah Carik mengalami penurunan penjualan sebesar 31,95% dan pada tahun 2023 hanya mengalami kenaikan sebesar 11,90%.

1.4. Tujuan Tugas Akhir

Tujuan tugas akhir ini yaitu merancang solusi untuk meningkatkan penjualan terhadap produk Jadah Tempe Mbah Carik Generasi Keempat hingga mencapai 10% dari sebelumnya setelah 3 minggu implementasi solusi.

1.5. Batasan Tugas Akhir

Beberapa batasan yang digunakan dalam tugas akhir ini di antaranya:

- a. Data penjualan yang digunakan dari tahun 2021 hingga 2023.
- b. Perubahan lokasi *outlet* tidak dapat dilakukan karena *owner* tidak menghendaki.
- c. Perencanaan produksi tidak bisa dilakukan karena sudah dilakukan peneliti sebelumnya.