



Penyuluhan Efisiensi Pengelolaan Harga Barang Pokok untuk Usaha Bakso Urat

Dedy Lazuardi¹, Ihdina Gustina², Putri wahyuni³, Bambang Sutejo⁴

^{1,2,4}Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Indonesia

³Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Indonesia Correspondensi :

dedylazuardi78@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dilakukannya kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan mengenai pasar, produk, pelanggan, dan proses bisnis yang berkaitan dengan UMKM tersebut. Serta para peneliti juga mengetahui apa saja faktor masalah yang sering kali terjadi di dalam usaha tersebut. Para penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu Metode Observasi (teknik pengamatan), dan Metode Interview (wawancara), metode ini merupakan teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan dengan tujuan menemukan permasalahan yang harus diteliti, juga apabila peneliti ingin mengetahui beberapa hal dari responden yang lebih mendalam. Dalam memahami pasar target, UMKM Bakso Urat Mas Iwan perlu mengidentifikasi preferensi dan kebutuhan konsumen yang dapat menjadi dasar untuk mengembangkan produk yang menarik dan inovatif. Selain itu, penting bagi UMKM Bakso Urat Mas Iwan untuk memperhatikan kualitas produk. Dalam industri makanan, kepuasan pelanggan sangat bergantung pada rasa dan kualitas produk. Oleh karena itu, UMKM Bakso Urat Mas Iwan perlu memastikan bahwa bahan baku yang digunakan segar, proses produksi higienis, dan rasa bakso yang konsisten. Strategi pemasaran yang efektif akan memainkan peran yang penting dalam kesuksesan UMKM Bakso Urat Mas Iwan.

Kata kunci : Penyuluhan, Harga, UMKM

PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Saat ini, UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara Indonesia. Meskipun demikian bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus, masih banyak hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal yang harus dihadapi para pelaku UMKM.

UMKM diatur dalam undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Pasal 1 dari undang-undang tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro atau usaha besar yang memenuhi kriteria

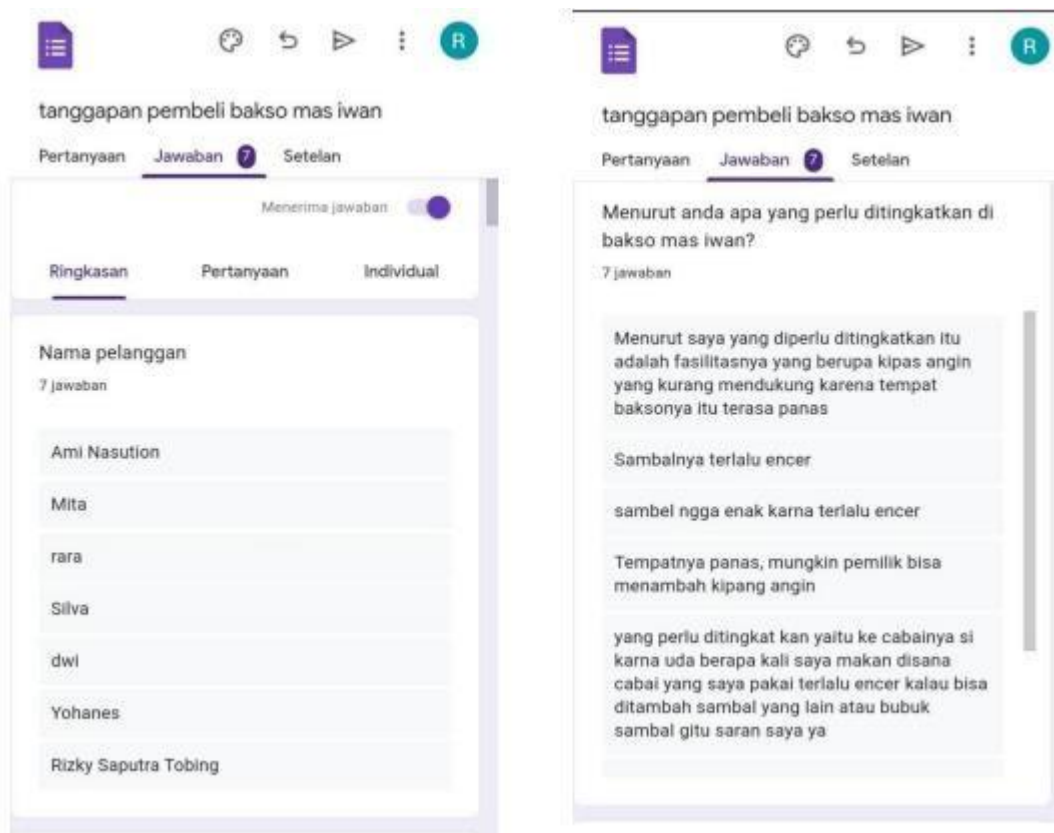
usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang tersebut. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana dimaksud dalam undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM.

Tujuan dilakukannya kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan mengenai pasar, produk, pelanggan, dan proses bisnis yang berkaitan dengan UMKM tersebut. Serta para peneliti juga mengetahui apa saja faktor masalah yang sering kali terjadi di dalam usaha tersebut. Manfaat kegiatan ini:

1. Kegiatan ini dapat digunakan sebagai referensi bagi UMKM dengan menganalisis aktivitas pemasaran dalam usaha mereka, dan juga sebagai data bantuan terhadap perkembangan UMKM tersebut.
2. Kegiatan ini juga dapat diharapkan sebagai media pembelajaran bagi mahasiswa.

Warung bakso urat mas iwan merupakan salah satu contoh UMKM yang bergerak dibidang kuliner, terkhususnya yang menjual bakso dan mie ayam. Di warung bakso ini mas iwan hanya memiliki 1 karyawan saja dikarenakan Mas iwan juga ikut turun berjualan. Di warung bakso ini juga tidak hanya menjual makanan saja tetapi juga ada menjual minuman yaitu aneka jus,teh manis dan nutrisari. Ada juga menu best seller di warung bakso ini ialah Bakso mercon dan Bakso beranak. Permasalahan yang terjadi kepada pelaku usaha UMKM memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. Meskipun demikian bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus, masih banyak hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal yang harus dihadapi para pelaku UMKM. Misalnya di usaha Bakso Urat mas iwan yang sedang mengalami masalah yaitu kenaikan harga pokok sehingga mas iwan harus mencari cara agar modal yang dikeluarkan tidak bertambah banyak.

Situasi masalah yang dialami pelanggan, setiap tempat usaha terutama usaha dibidang kuliner tentu tidak ada yang sempurna, maka dari itu kami ingin tahu masalah atau hal apa yang perlu ditingkatkan di tempat makan bakso urat mas iwan, kami telah meneliti dan mengumpulkan data melalui gform yg telah kami berikan ke beberapa pelanggan yang saat itu sedang makan.



Gambar 1. Form Responden

Disini dapat kita lihat terdapat 2 masalah yang muncul dari pendapat 7 pembeli bakso mas iwan. Diantaranya ialah Sambalnya yang encer sehingga membuat sambal tersebut tidak enak, dan area tempat makan yang kurang nyaman dikarenakan terasa panas.

METODOLOGI

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan terkait dengan kegiatan yang dilakukan ini, para penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu sebagai berikut:

1. Metode Observasi (teknik pengamatan), metode ini merupakan cara pengumpulan data yang dengan cara melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis.
2. Metode Interview (wawancara), metode ini merupakan teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan dengan tujuan menemukan permasalahan yang harus diteliti, juga apabila peneliti ingin mengetahui beberapa hal dari responden yang lebih mendalam.

Terdapat 7 pelanggan/responden yang kami minta pendapatnya melalui gform yaitu Ami Nasution, Mita, Rara, Silva, Dwi, Yohanes, Rizky saputra tobing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keunggulan dan kelemahan saat melakukan kegiatan

Keunggulan :

1. Pemilik warung Bakso urat Mas Iwan yang Ramah

Mas iwan selaku pemilik usaha bakso ini sangat ramah kepada kami dan pelanggan lainnya.

2. Mudah diwawancarai

Seperti yang kami lihat bahwa para penjual disana sangat ramah, hal ini yang membuat kami mudah untuk mewawancarai penjual disana karena pada saat kami datang ke tempat tersebut mereka langsung mengizinkan kami untuk bertanya lebih lanjut dan mereka merespon semua pertanyaan kami sesuai yang kami inginkan.

3. Tempat makan yang bersih

Warung bakso mas iwan memiliki tempat yang bersih, tidak ada sampah yang berserakan, meja dan bangku tertata rapi.

4. lokasi tempat yang strategis

Lokasi tempat mas iwan berjualan cukup strategis dikarenakan berada di pinggir jalan yang ramai masyarakat lalu lalang.

Kelemahan :

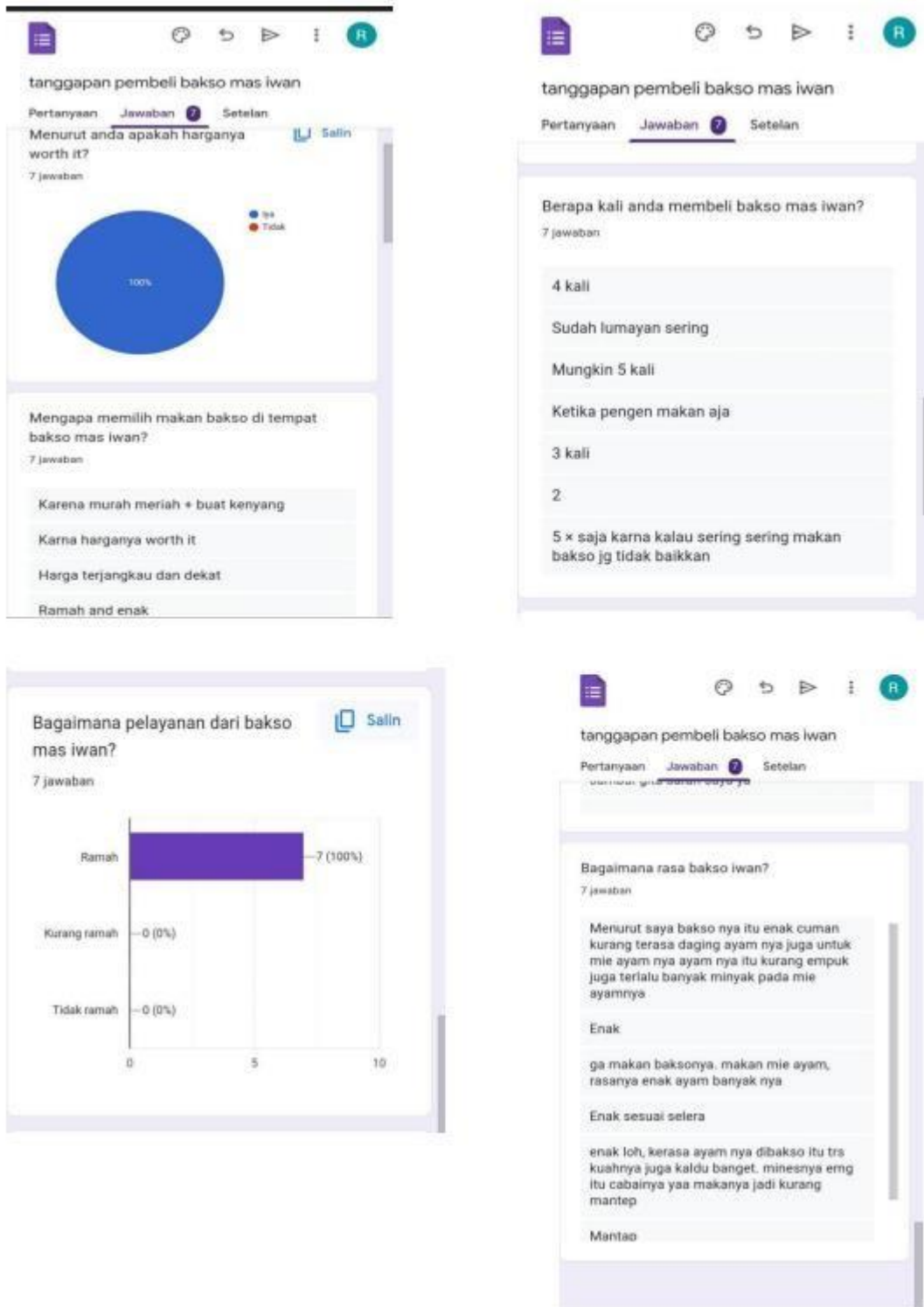
- 1) Tempat parkir yang tidak memadai

Tempat parkir yang tidak memadai, jika ada yang datang menggunakan mobil akan memakirkan kendaraannya di masjid karena tidak adanya tempat untuk parkir.

- 2) Kustomer yang susah untuk diajak wawancara

Kebanyakan dari pelanggan sedikit susah untuk diajak melakukan wawancara sehingga merupakan salah satu kelemahan dari laporan tersebut.

Berikut beberapa pertanyaan dan hasil jawaban dari responden:



Gambar 2. Hasil Jawaban Responden

KESIMPULAN

Dalam memahami pasar target, UMKM Bakso Urat Mas Iwan perlu mengidentifikasi preferensi dan kebutuhan konsumen yang dapat menjadi dasar untuk mengembangkan produk yang menarik dan inovatif. Selain itu, penting bagi UMKM Bakso Urat Mas Iwan untuk memperhatikan kualitas produk. Dalam industri makanan, kepuasan pelanggan sangat bergantung pada rasa dan kualitas produk. Oleh karena itu, UMKM Bakso Urat Mas Iwan perlu memastikan bahwa bahan baku yang digunakan segar, proses produksi higienis, dan rasa bakso yang konsisten. Strategi pemasaran yang efektif akan memainkan peran yang penting dalam kesuksesan UMKM Bakso Urat Mas Iwan. Dengan memahami pasar target, mengembangkan produk berkualitas, serta melakukan promosi dan distribusi yang tepat, UMKM Bakso Urat Mas Iwan dapat meningkatkan penjualan, membangun citra merek yang kuat, dan mencapai keunggulan kompetitif di pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Halimahtussakdiah, H., Siska, S., Rosyadi, M. I., & Azzahra, S. (2023). Penyuluhan Penentuan Harga Pokok Produksi Pada UMKM Terasi di BUMDES Putri Panglima Desa Baran Melintang Kecamatan Pulau Merbau Kabupaten Kepulauan Meranti. *Community Engagement and Emergence Journal (CEEJ)*, 4(3), 317-323.
- Purwandhani, S. N., Kusumastuti, C. T., & Indroprahasto, S. (2019). Program kemitraan masyarakat bagi kelompok wanita tani Ngupoyo Boga Godean, Sleman, Yogyakarta dalam pengolahan bunga telang. *SENADIMAS*.
- Kusumawardhani, D. (2024). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Usaha Laundry Di Kelurahan Pondok Gede Kecamatan Jatiwaringin Kota Jakarta Timur. *Jurnal Abdikaryasakti*, 4(1), 23-44.
- Miftachuddin, A. (2014). Analisis Efisiensi Faktor Faktor Produksi Usaha Tani Padi Di Kecamatan Undaan Kabupaten Kudus. *Economics Development Analysis Journal*, 3(1).
- Wilujeng, W. W., Yurisinthae, E., & Sasli, I. (2013). Analisis nilai tambah dan efisiensi usaha pengolahan jeruk siam pontianak (*Citrus nobilis* var. *microcarpa*) Gabungan Kelompok Tani Sumber Anugerah Desa Segedong Kecamatan Tebas Kabupaten Sambas. *Jurnal Social Economic of Agriculture*, 2(1).