

Studi Kasus UMKM Usaha Martabak Manis Bang Aldo

Teguh H.S, Naufal G.R, Nani Hartati

Universitas Pelita Bangsa

egaradiansyah955@gmail.com

Alamat : Jl. Inspeksi Kalimalang No.9, Cibatu, Cikarang Sel., Kabupaten Bekasi, Jawa Barat 17530

Korespondensi email : egaradiansyah955@gmail.com

Article History:

Received: June 03, 2024

Accepted: July 06, 2024

Published: July 31, 2024

Keywords: UMKM,
Business, Cake.

Abstract. *This research aims to analyze marketing strategies and factors that influence the success of SMEs in the martabak business in the Sukatani area, Bekasi Regency, which coincides in Sukadarma Village, Kampung Serengseng Jaya. MSMEs play an important role in the local economy, but often face challenges in competing with larger businesses. To identify effective strategies, we conducted a qualitative study using in-depth interviews with Martabak MSME owners and used SWOT analysis to identify strengths, weaknesses, opportunities and threats faced. The research results show that the use of social media as a marketing tool, product innovation and service quality are the main factors that contribute to the success of martabak MSMEs. Additionally, partnerships with local suppliers and a deep understanding of consumer preferences have also proven important. The challenges faced include intense competition, fluctuations in raw material prices, and limited capital. Thus, this research provides insight into the best practices that can be implemented by martabak MSMEs to increase the competitiveness and sustainability of their businesses. The proposed strategic recommendations include increasing digital skills, product diversification, and developing customer loyalty programs.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran dan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMKM usaha martabak di daerah Sukatani Kabupaten Bekasi yang bertepatan di Desa Sukadarma Kampung Serengseng Jaya. UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian lokal, namun sering kali menghadapi tantangan dalam bersaing dengan bisnis yang lebih besar. Untuk mengidentifikasi strategi yang efektif, kami melakukan studi kualitatif dengan metode wawancara mendalam terhadap pemilik UMKM martabak dan menggunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan media sosial sebagai alat pemasaran, inovasi produk, dan kualitas layanan merupakan faktor utama yang berkontribusi terhadap keberhasilan UMKM martabak. Selain itu, kemitraan dengan pemasok lokal dan pemahaman yang mendalam tentang preferensi konsumen juga terbukti penting. Tantangan yang dihadapi meliputi persaingan yang ketat, fluktuasi harga bahan baku, dan keterbatasan modal. Dengan demikian, penelitian ini memberikan wawasan tentang praktik terbaik yang dapat diterapkan oleh UMKM martabak untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka. Rekomendasi strategis yang diajukan termasuk peningkatan keterampilan digital, diversifikasi produk, dan pengembangan program loyalitas pelanggan.

Kata Kunci: UMKM, Bisnis, Kue.

LATAR BELAKANG

Usaha mikro dan kecil, yang merupakan bagian dari usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), memainkan peran yang signifikan dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Perekonomian Indonesia secara keseluruhan. Menurut penelitian nasional, bidang usaha Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu yang paling konsisten dan berkembang. Makanan yang tidak termasuk dalam kategori makanan cepat saji atau fast food

* Teguh H.S, egaradiansyah955@gmail.com

disebut sebagai makanan non-fast food. Salah satu makanan non fast-food yang paling populer yang ada di Indonesia adalah martabak manis milik Bang Aldo. Martabak manis terbuat dari tepung terigu yg dicampur air,gula,garam,dan baking powder,serta diberikan berbagai macam variasi topping. Beliau membuka usahanya tersebut mulai dari siang hari pukul 14.00 s/d 23.00. Hampir setiap harinya usaha ini habis terjual dengan jumlah omset yang menanjaka. Karena martabak manis Bang Aldo ini tetap menjadi salah satu sector usaha yang laris manis dan menjanjikan di kalangan sekitar. Terutama dengan potensi pasar yang luas dan kecintaan masyarakat terhadap produk kuliner lokal.

Dari hasil penelitian dengan Bang Aldo mengenai usaha martabak manis yaitu :

1. Mengetahui pengalaman dan perjalanan usaha Bang Aldo dari awal menjalankan usaha martabak manis
2. Dapat menganalisis faktor apa saja yang dapat membuat usaha martabak manis Bang Aldo menjadi berkembang seperti modal usaha, varian topping yang ditawarkan dan target pasar dari usahanya.
3. Dapat mengevaluasi usaha Bang Aldo dari pendapatan usaha,modal bersih dari usaha, dan biaya yang di keluar untuk operasional dari usahanya.
4. Untuk menganalisis konsep anggaran produksi pada usaha martabak manis Bang Aldo
5. Untuk menganalisis konsep anggaran keuangan pada usaha martabak manis Bang Aldo

METODE PENELITIAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap usaha Teguh Priyatno penelitian ini melakukan pendekatan secara kualitatif. Yang dimana kami melakukan penelitian ini secara langsung dengan cara mewawancarai Bang Aldo dan untuk mengetahui cara proses pembuatan martabak manis secara langsung agar kita dapat tahu bagaimana cara membuat martabak manis tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Konsep Anggaran Produksi

Berdasarkan hasil penelitian usaha penelitian usaha martabak manis Bang Aldo terdapat konsep anggaran produksi seperti :

Biaya Produksi

Bahan Baku

1. Tepung Terigu 8kg : 96.000
2. Baking Powder 1kg : 9.000
3. Gula 3kg : 48.000
4. Garam 2kg : 12.000
5. Telur 1kg : 30.000
6. Susu Kental Manis 5 kaleng : 70.000
7. Keju 3 bungkus : 45.000
8. Kacang 1kg : 16.000
9. Mentega 2kg : 32.000
10. Messes 1kg : 24.000
11. Ketan 1kg : 16.000
12. Kelapa 1kg : 12.000

Dari hasil keseluruhan bahan baku yang diperlukan usaha martabak manis Bang Aldo mengeluarkan sebanyak Rp 410.000

Biaya Overhead

Untuk usaha nasi martabak manis Bang Aldo biaya overhead yang dikeluarkan untuk membeli 2 tabung gas sebesar Rp 46.000.

Total Biaya Produksi

Untuk usaha martabak manis Bang Aldo total biaya produksi yang dikeluarkan untuk bahan baku, biaya overhead yaitu sebesar Rp 456.000.

Pendapatan

Pendapatan Perbulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada usaha martabak manis Bang Aldo untuk pendapatan perbulan yang didapat pada usaha tersebut sebesar Rp. 7.320.000 perbulan.

Sumber Pendapatan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada usaha martabak manis Bang Aldo untuk sumber pendapatan usaha tersebut itu berasal dari warga sekitar di daerah Sukatani

Biaya Operasional

Sewa Tempat

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada usaha martabak manis Bang Aldo untuk biaya sewa tempat usahanya sebesar 500.000 perbulan.

Keuntungan Bersih

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada usaha martabak manis Bang Aldo untuk keuntungan bersih dari pendapatan, total biaya produksi dan biaya operasional yaitu sebesar Rp 6.364.000

Konsep Anggaran Keuangan

Berdasarkan hasil penelitian usaha martabak manis Bang Aldo terdapat konsep anggaran keuangan seperti :

Pendapatan

Dari hasil penelitian pada usaha martabak manis Bang Aldo terdapat pendapatan yang didapat pada usahanya yaitu :

1. pendapatan perbulan sebesar Rp. 6.364.000
2. Sumber pendapatan dari usaha yaitu : martabak manis
3. Target pasar pada usaha yaitu warga sekitar di daerah Sukatani

Pengeluaran

Dari hasil penelitian pada usaha martabak manis terdapat pengeluaran untuk usahanya yaitu :

- Modal awal usaha sebesar 5 juta rupiah
- Untuk sewa tempat sebesar Rp. 500.000
- Pembelian bahan baku untuk usaha sebesar Rp 410.000

Deskripsi Usaha Martabak Manis Bnag Aldo



Sejarah awal berdirinya usaha martabak manis Bang Aldo dimulai sejak tahun 2018, usaha martabak manis Bang Aldo ini diwariskan dari orang tuanya sebelum orang tuanya meninggal. Setelah orang tuanya meninggal Bang Aldo mulai berani membuka Kembali usaha martabak manis orang tuanya.

Pandemi COVID-19 melanda tahun 2020, memengaruhi bisnis Bang Aldo. Bisnis ini mengalami penurunan yang cukup signifikan sehingga usaha Bang Aldo hamper tutup karena

untuk menjaga keamanan dan kesehatan pelanggan serta mematuhi aturan pemerintah. Hal ini menyebabkan penurunan pendapatan dan usaha menghadapi masalah keuangan.

Bang Aldo memutuskan untuk memulai kembali usahanya setelah pandemi berakhir. Pada tahun 2021, bisnis ini kembali beroperasi dengan buka setiap hari dari pukul 3 sore hingga 12 malam. Bang Aldo berharap dapat mengembalikan dan meningkatkan pendapatan usahanya dengan kembali beroperasi.

Proses Produksi

Untuk memulai usaha martabak manis untuk bahan bakunya di siapkan terlebih dahulu dari rumah lalu dibawa ke tempat usaha di dekat tempat tinggalnya setelah di siapkan di tempat usaha jika ada yang memesan bisa langsung buat untuk disajikan ke pelanggan. Jika semua bahan baku habis Bang Aldo kembali berbelanja bahan baku kembali untuk jualan pada besok hari.

Pengelolaan Keuangan



Pada usaha martabak manis Bang Aldo terdapat pengeluaran, pendapatan dan perhitungan keuntungan untuk pendapatan per bulan pada usaha tersebut yaitu sebesar Rp.6.364.000 per bulan adapun pengeluaran yang digunakan untuk modal usaha sebesar Rp.5.000.000, sewa untuk tempat usaha sebesar Rp 500.000 dan untuk berbelanja bahan baku sebesar Rp 410.000.

PERBANDINGAN TEORI DENGAN HASIL KUNJUNGAN

Dari hasil teori yang sudah dijelaskan dan hasil kunjungan yang sudah dilakukan terdapat beberapa perbandingan yaitu :

1. Untuk pembahasan teori menjelaskan anggaran produksi dan anggaran keuangan yang di gunakan untuk usaha martabak manis sementara pada hasil kunjungan menjelaskan sejarah awal usaha martabak manis diberdirikan.

2. Untuk pembahasan teori menjelaskan bahan baku yang digunakan pada usaha martabak manis sedangkan pada hasil kunjungan menjelaskan apa saja yang ditawarkan pada usaha martabak manis.
3. Untuk pembahasan teori dijelaskan secara rinci penggunaan keuangan untuk membeli bahan baku dan lain-lainnya sedangkan hasil kunjungan hanya menjelaskan berapa modal yang dikeluarkan untuk usaha martabak manis.

Tantangan

Harga bahan baku seperti tepung, telur, dan gula mengalami fluktuasi yang signifikan, yang dapat mempengaruhi margin keuntungan.

Penyelesaian :

1. **Kontrak Jangka Panjang:** Bang Aldo mengamankan kontrak jangka panjang dengan beberapa pemasok bahan baku untuk mendapatkan harga yang lebih stabil dan diskon volume.
2. **Diversifikasi Pemasok:** Menggunakan lebih dari satu pemasok untuk setiap jenis bahan baku agar tidak terlalu bergantung pada satu pemasok saja.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan terdapat tujuan yaitu untuk menghitung anggaran produk dan anggaran keuangan pada UMKM martabak manis. Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian adalah metode kualitatif. Untuk keuntungan yang didapatkan pada usaha nasi ayam penyet/ayam monster yaitu sebesar Rp. 6.364.000 per bulan.

DAFTAR PUSTAKA

- Promaleasy, Rika. "Analisis Persepsi Masyarakat Pekanbaru Pada Perkembangan Jajanan Manis Martabak (Tinjauan Dari Perspektif Inovasi Produk)." *Jurnal Ekonomi* 25.2 (2017): 61.
- Pada, Andi Tenri. "Strategi Bertahan Usaha Mikro Pada Fase Awal Pandemi Covid-19: Studi Kualitatif Pada Pelaku Usaha Kuliner." *Insight Management Journal* 3.2 (2023): 56-62.
- Mulyadi, E., Lestari, T. D., Ajijah, S., & Djuanda, G. (2023). Manajemen Persediaan Umkm Martabak Mini. *Penerbit Tahta Media*.