

ANALISIS PERAN UMKM DALAM MENGURANGI TINGKAT PENGANGGURAN PADA USAHA “ KENTHUKY SAMARA CHICKEN ”

Ummi Salamah¹, Sandy Puspita Della², Susanna Lumbanraja³, Aziziyah Zahra
Jinan⁴, Nadhira Adinda Salsabila⁵, Riendza Wibowo⁶, Rita Ningsih⁷, Westri
Andayanti⁸

Program Studi Pendidikan Matematika, Fakultas MIPA, Universitas Indraprasta PGRI
slmhummmi.id@gmail.com¹, ydnas191604.pd28@gmail.com²,
Susanlumra28@gmail.com³, aziziyah1006@gmail.com⁴,
nadhira.asalsabila@gmail.com⁵, riendzawibowo@gmail.com⁶,
rita.ningsih@unindra.ac.id⁷, westri2014@gmail.com⁸

Dikirim : 3 Agustus 2022 Direvisi : 29 Des 2022 Dipublikasi : 31 Des 2022

ABSTRAK

Tujuan utama setiap kebijakan negara yang sedang membangun termasuk di Indonesia adalah diarahkan untuk menghilangkan masalah-masalah pokok yang kini masih fundamental di negara Indonesia yakni: masalah kemiskinan, pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan dan arus urbanisasi berlebih di kota-kota besar. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) termasuk koperasi pada saat ini telah dijadikan sebagai sarana kebijakan pembangunan nasional. Hal ini dilakukan karena, banyak peran penting yang dapat diberikan oleh keberadaan UMKM di Indonesia khususnya dalam menyediakan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan dan arus urbanisasi berlebih. Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu mengapai tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UMKM itu sendiri, utamanya agar dapat bersaing dengan produk produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia, mengingatkannya UMKM adalah sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di Indonesia.

Kata Kunci : Kemiskinan, Pengangguran, UMKM, Strategi.

PENDAHULUAN

Permasalahan akan pengangguran di Indonesia seolah menjadi permasalahan yang tak kunjung usai. Permasalahan tersebut bertambah kompleks disusul dengan pertumbuhan penduduk Indonesia yang saat ini berada pada angka 267 juta jiwa (Badan Pusat Statistik, 2019). Sebagai negara yang telah mengalami krisis moneter beberapa tahun silam, tentu tidak mudah bagi pemerintah dan juga masyarakat untuk memperbaiki perekonomian Indonesia pemerintah menyadari hal tersebut setelah krisis terjadi, mengenai kebijakan yang ada saat ini mengakibatkan kemerosotan serta lemahnya perekonomian nasional, sehingga dalam rancangannya, pemerintah perlu sebuah langkah yang lebih stabil serta terencana mengingat tantangan perekonomian bangsa semakin rumit (Prasetyo, 2008). Untuk mengatasi pengangguran yang terjadi pemerintah telah melakukan berbagai inovasi dengan peningkatan standar ekonomi dalam mengentas kemiskinan serta pengangguran di masyarakat, ditunjukkan pada beberapa program perekonomian, salah satunya melalui peningkatan sektor UMKM. Sektor ini menjadi kelompok usaha yang terbesar serta menyerap tenaga kerja dengan jumlah yang besar pula, hal tersebut menjadikan UMKM sebagai kelompok yang dapat bertahan di segala kondisi, seperti pada krisis moneter atau ekonomi. (Syaiful, 2016; Krismajayanti dan Darma, 2020). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,19 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi. Seperti yang telah kita ketahui, sector UMKM di Indonesia pada tahun 2020 mengalami kemerosotan akibat pandemi COVID-19, dengan terjadinya pandemi tersebut maka melatarbelakangi peraturan pemerintah dalam pembatasan social di beberapa daerah Indonesia untuk menekan penyebaran COVID-19, karena dengan terjadinya pandemic tersebut bisa menyebabkan terhentinya laju perekonomian negara untuk sementara waktu dan berimbas pada peningkatan jumlah pengangguran di Indonesia. Maka dalam hal ini, UMKM diharapkan dapat mengubah perekonomian masyarakat dengan menciptakan lapangan kerja baru khususnya bagi pengangguran tak terdidik serta masyarakat kelas menengah kebawah dengan tujuan untuk meningkatkan taraf hidup. Selain itu, bisnis UMKM ini lebih kuat dalam menghadapi krisis global. Untuk bisa menghadapi pasar global memang tidaklah mudah, karena produk UMKM akan bersaing dengan produk negara lain. Untuk menyiasatinya dibutuhkan strategi yang tepat mengembangkan UMKM agar bisa bersaing menghadapi pasar global. Menentukan produk dalam bisnis UMKM adalah Langkah paling utama sebelum bisnis berjalan. Untuk itu, harus dilakukan riset terlebih dahulu tentang selera pasar, tren pasar yang sedang berkembang saat ini,

dan melihat seberapa besar peluang pasar yang akan kita bidik. Selain itu, dalam segi kualitas, produk yang akan dijual harus memiliki kualitas yang bisa bersaing dengan produk yang sudah ada, jika perlu bisa sekelas dengan produk yang dijual dengan standar pasar global.

METODE PENELITIAN

Dalam memahami kondisi masyarakat pekerja UMKM, penelitian ini melibatkan informasi dengan Informan utama adalah Edi Supriyatna (34 Tahun) pemilik UMKM Samara Chicken di lokasi Pondok Labu, Jakarta Selatan. Penelitian ini dilakukan disebuah UMKM milik masyarakat lingkungan Pondok Labu, Kelurahan Pondok Labu, Kecamatan Cilandak, Jakarta Selatan. Metode kualitatif digunakan guna fokus pada pengamatan yang mendalam oleh peneliti terhadap mengkaji realitas sosial masyarakat pekerja UMKM (Radix Prima Dewi, 2019). Hal tersebut digunakan untuk memperoleh sumber data yang valid dan mendalam dari pernyataan dan interaksi informan (Bachtiar S Bachri, 2010). Sehingga diharapkan pembaca dapat mengetahui secara rinci kondisi yang dialami oleh masyarakat. dalam penelitian ini, wawancara serta observasi langsung ke lapangan dalam proses pengambilan data sangat diperlukan (Ahmad Rijali, 2019). Proses observasi dilakukan untuk memahami realitas yang tidak bias diungkapkan oleh informan secara langsung (Fatriansyah, Alif Ilham Akbar, Iwan Triyuwono, and Roekhudin Roekhudin, 2018). Dalam menganalisa hasil penelitian yang telah diperoleh, tulisan ini menggunakan beberapa studi literature untuk memperoleh sumber data serta jurnal pendukung yang dapat memperdalam pembahasan dari tulisan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Masyarakat Pekerja kelas menengah kebawah dan UMKM "Kenthuky Samara Chicken"

UMKM Kenthuky Samara Chicken merupakan identitas usaha mikro kecil menengah kebawah yang merupakan salah satu fast food paling populer dan dicari. Fried chicken merupakan makanan ringan yang cukup digemari, selain itu fried chicken juga cocok untuk lauk pendamping nasi. Awal mula didirikan usaha Kenthuky Samara Chicken karena terinspirasi oleh usaha milik saudara kandung yang dimana bergelut dalam bidang fast food yaitu fried chicken.

Pemilik usaha ini pada awalnya hanya ikut bekerja sebagai karyawan ditempat saudaranya tersebut, ia banyak belajar dalam membuat fried chicken ditempat ia bekerja, dengan menggeluti sebagai karyawan selama 2 tahun lamanya dengan semangat dan keteguhannya dalam bekerja pada akhirnya ia pandai membuat fried chicken.

“awalnya ikut dengan saudara 2 tahun, terus kemudian mencoba membuka usaha sendiri walaupun kecil”

Dengan melihat peluang yang ia miliki ia mencoba memutuskan untuk berjualan fried chicken sendiri dengan bermodalkan uang seadanya dan support dari sang istri yang diberi nama “KENTHUKY SAMARA CHICKEN”. Untuk menghadapi persaingan yang sehat, pemilik usaha menginovasi fried chicken dengan cara yang berbeda. Usaha ini sudah berjalan selama kurang lebih 4 tahun. Lokasi usaha berada di jalan sawi II Pondok Cabe ilir V, Rt 03, Rw 05, Tangerang selatan.

Informan menjelaskan bahwa penghasilan perhari biasanya tergantung pada ramainya pembeli. Produksi perharinya terdiri dari produksi utama yaitu 100 sampai 150 potong ayam, juga produksi sampingan yaitu usus crispy, ati, dan ampela dengan penghasilan sekitar Rp400.000 sampai Rp450.000. Penghasilan yang ia dapat di hari itu ia gunakan untuk membelanjakan bahan-bahan pokok di keesokan harinya.

“naik turunnya penghasilan tergantung penjualan, kalo sepi kurang dan kalo lagi rame bertambah, kerugiannya sebenarnya tidak ada kalo misalkan ada yang

tidak habis terjual maka akan disimpan lagi di kulkas, jadi istilahnya bukan rugi, tapi keuntungan yang tertunda.”

Salah satu kendala yang seringkali ditemui pada proses UMKM di negara berkembang adalah minimnya bahan mentah produksi, hal tersebut mengakibatkan proses Impor harus dilakukan (Sudaryanto, Ragimun, and Wijayanti 2012), padahal dalam realitasnya sumber daya alam dari negara kita sangat besar dan melimpah, salah satu faktor yang membuat hal tersebut tidak bisa dimanfaatkan oleh masyarakat adalah kurangnya pengetahuan akan pemanfaatan dari sumber alam tersebut. Pendiri UMKM memiliki strategi untuk mengurangi permasalahan-permasalahan yang kerap terjadi, salah satunya adalah permasalahan dalam kenaikan harga bahan produksi. Dalam proses produksi selama kenaikan harga bahan produksi, pemilik UMKM mengoptimalkan bahan-bahan yang digunakan untuk mengurangi kerugian. Seperti jika pada hari itu produk tidak habis terjual, produk disimpan di dalam kulkas freezer untuk penjualan di keesokan harinya. Hal tersebut dilakukan oleh informan mengingat pendapatan yang diperoleh selama pandemi COVID-19 menurun drastis, oleh karenanya pihaknya harus pandai dalam mengatur strategi, dalam rangka menyeimbangkan modal dalam produksi dengan pendapatan yang diperoleh.

- Peluang

ketersediaan bahan-bahan yang gampang ditemui dipasaran, dan bahan-bahan tidak mudah busuk, ketika hari ini tidak habis terjual maka bisa di simpan dalam freezer untuk di goreng keesokan harinya

- Ancaman usaha

1. Modal terbatas

Pengusaha berusaha untuk dapat memasuki pasar dengan modal yang terbatas. Hal ini membuat pengusaha kesulitan dalam memproduksi karena keterbatasan modal untuk menyediakan bahan baku sebab itu dipilih usaha waralaba yang tidak membutuhkan biaya besar namun sudah pasti keuntungannya karena semua sudah teratur dengan baik.

2. Sistem pemasaran yang kurang baik

Sistem pemasaran yang dilakukan masih standar karena penjualan produk dilakukan secara biasa (berupa tempat) sehingga pembeli hanya penduduk area disana kesempatan untuk memperluas pangsa pasar lebih luas belum tercapai maksimal.

- Kelemahan

Munculnya Pesaing Baru Kemungkinan munculnya industri serupa adalah sangat besar mengingat prospek usaha ini cukup baik.

- Kekuatan

1. Lokasi di daerah bahan baku

Usaha waralaba fried chicken terletak di kecamatan sekarang yang merupakan penghasil ayam yang stabil dan sering di kirim ke berbagai daerah.

2. Pangsa pasar luas

Untuk daerah kecamatan sekarang ini masih sangat luas ini disebabkan belum adanya pesaing dan minat beli masyarakat cukup tinggi.

KESIMPULAN DAN SARAN

UMKM adalah salah satu dari berbagai jenis strategi bagi masyarakat dalam rangka perbagai tarif kehidupan. Hadirnya UMKM bisnis” kenthuky samara chicken” juga membantu mengurangi pengangguran oleh Bapak Edi. UMKM adalah suatu kegiatan usaha individu dan yang terorganisasi untuk menghasilkan dana menjual barang ataupun jasa agar mendapatkan keuntungan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat dan ada di dalam indsutri. Berbagai tantangan yang dihadapi oleh Bapak Edi selalu pemilik “kenthuky samara chicken” dalam penjualan dan peningkatan usaha. Dalam hal ini dapat disimpulkan untuk mendirikan sebuah usaha tidaklah mudah banyak sekali proses yang harus dijalankan. Semangat dan ketekunanlah yang bisa menghantarkan kepada puncak kesuksesan dalam berbisnis. Support dan do’a dari seseorang yang kita cintai juga bisa mendorong

semangat dalam menjalankan bisnis. Karna, dalam hal ini Bapak Edi menjalankan bisnis *Kenthuky Samara Chicken* butuh perjuangan, semangat, ketekunan dan juga support dari sang istri untuk mencapai kesuksesan dan tingkat penjualan.

Dalam menjalankan UMKM perlu adanya inovasi yang dapat dilakukan untuk bertahan dan berkembang dalam menghadapi persaingan dilingkungan sekitar. Dalam hal ini dapat dilakukan dalam berbagai cara seperti mengubah proses penjualan menjadi online maupun melakukan variasi produk seperti UMKM yang dimiliki oleh Bapak Edi dalam proses pembuatannya Bapak Edi membuat citra rasa yang khas dan berbeda dengan fried chicken yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Andiny, P., and Nurjannah. (2018). Analisis Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Sebagai Upaya Penanggulangan Kemiskinan DiKota Langsa, *Jurnal Serambi Ekonomi Dan Bisnis* 5 (1):31-37.
- Anggraita Primatami, N. H (2019). Perkembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) Di Provinsi Jawa Barat Tahun 2006 – 2016. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 203-212.
- Bachri, Bachtiar S. "Meyakinkan validitas data melalui triangulasi pada penelitian kualitatif." *Jurnal teknologi pendidikan* 10.1 (2010)
- Effendy, A., & Sunarsi, D. (2020). Persepsi Mahasiswa Terhadap Kemampuan Dalam Mendirikan UMKM Dan Efektivitas Promosi Melalui Online DiKota Tangerang Selatan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(3), 702-714.
- Fatriansyah, Alif Ilham Akbar, Iwan Triyuwono, and Roekhudin Roekhudin. "MAKNA JASA PINJAMAN DALAM UNIT USAHA SIMPAN PINJAM." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 19.3 (2018): 1-11.
- Fitriyani, I., Sudiarti, N., & Fietroh, M.N. (2020). Strategi Manajemen Bisnis Pasca Pandemi Covid-19. *Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities*, 1(2), 87-95.
- Rijali, Ahmad. "Analisis data kualitatif." *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah* 17.33 (2019)
- Suci, Y.R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi* 6 (1):51-58.
- Sudaryanto, R., and Rahma Rina Wijayanti. (2012). Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean, *Jurnal Ekonomi Akuntansi Dan Manajemen*, 1–32.
- Syaiful, S. (2016). Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi Dan Komunikasi (TIK) Sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing, *AKMEN Jurnal ilmiah*, 13(3): 629-36.