

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dukungan UMKM di Indonesia disambut baik oleh pelaku bisnis khususnya bagi para wirausaha muda atau industri perumahan (*home industry*) yang terus tumbuh berkembang pesat dan berdikari, pada tanggal 04 Juli 2008 Pemerintah Indonesia telah mengeluarkan Undang-Undang Nomor 20 yang berisikan mengenai pemberlakuan atas usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), Dengan adanya Undang-Undang tersebut maka UMKM memiliki landasan payung hukum yang kuat untuk menjadi salah satu sektor ekonomi nasional yang harus diberdayakan dan dikembangkan untuk bisa memberikan kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi nasional. (Marlinah, 2020).

Namun usaha kecil dan menengah (UMKM) berada di garis depan guncangan ekonomi yang disebabkan oleh pandemi COVID-19. Langkah-langkah penguncian (*lockdown*) telah menghentikan aktivitas ekonomi secara tiba-tiba, dengan penurunan permintaan dan mengganggu rantai pasokan di seluruh dunia. Dalam survei awal, lebih dari 50% UMKM mengindikasikan bahwa mereka bisa gulung tikar dalam beberapa bulan ke depan. Sejak itu, kebangkrutan telah menumpuk dan tingkat awal mulai runtuh. (Thaha, 2020).

Meskipun sedang terjadi wabah Covid-19, peluang bisnis UMKM itu tak terbatas (*unlimited*). Bidang apa saja bisa berpotensi untuk dijadikan bisnis UMKM asalkan para pelaku UMKM memiliki banyak ide kreatif, keahlian dan ketrampilan yang bisa dijual secara online dan offline. Tidak hanya melawan dampak ekonomi akibat wabah covid-19. Tantangan pada UMKM yang terjadi saat ini adalah persaingan yang harus dihadapi dengan menghasilkan beragam inovasi dan layanan untuk dapat terus bertahan di pasar lokal, dan juga bisa bersaing di pasar Internasional. (Marlinah, 2020).

Pengembangan bisnis UMKM yang sudah berbasis digital dan begitu mudah diakses telah memacu banyak pergerakan ekonomi diberbagai pelosok daerah. Dewasa ini potensi industri kreatif memiliki prospek peluang yang menjanjikan, Jika banyak industri kreatif di Indonesia terus digali dan ditingkatkan oleh UMKM maka daya serap ekonomi baik di kota maupun di desa akan tersebar merata dan berdaya serap semakin tinggi sehingga pada

akhirnya bisa meningkatkan kemakmuran ekonomi di daerah tersebut dan memberikan peluang lapangan kerja agar dapat mengentaskan tingkat kemiskinan. (Marlinah, 2020).

Kecamatan Bulak merupakan salah satu kecamatan di Kota Surabaya yang memiliki kawasan pesisir. Pada kecamatan ini sudah berkembang kegiatan perdagangan dan jasa berbasis perikanan dan pesisir, namun pengembangannya belum optimal. Padahal kegiatan ini berpotensi menjadi pemicu peningkatan perekonomian masyarakat setempat dengan memanfaatkan sumberdaya lokal, baik sumberdaya alam maupun sumberdaya manusia. (Sishadiyati, 2020).

Cibuyam merupakan salah satu UMKM yang terdapat di kecamatan Bulak, yang juga terdampak penurunan omzet akibat covid-19. UKM yang mempunyai produk olahan hasil laut seperti kerupuk kerang, stik ebi, bulu ayam *crispy*, dan mie tulang ikan, terdapat juga produk olahan non-laut yaitu keripik bakiak, UMKM CIBUYAM mengalami penurunan omzet hingga 95%. Oleh karena itu, praktik kerja lapang bertujuan untuk mempelajari mengenai proses produksi olahan ikan di UMKM Cibuyam dan berupaya menawarkan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi UMKM Cibuyam saat ini. Dengan bekal ilmu yang didapatkan selama perkuliahan menjadi acuan untuk melakukan pengamatan secara langsung pada UMKM Cibuyam dan memberikan kontribusi positif bagi pengembangan usaha UKM Cibuyam.

## 1.2 Tujuan

Tujuan dari pelaksanaan Kerja Praktik adalah sebagai berikut :

1. Mempelajari dan mengidentifikasi proses produksi di UMKM Cibuyam.
2. Membantu menyelesaikan permasalahan yang sedang dihadapi oleh UMKM, khususnya permasalahan yang timbul pada masa pandemi covid-19.
3. Memberikan suatu ide bisnis kepada UMKM dengan harapan membantu kenaikan penjualan produk.

### 1.3 Manfaat

Manfaat dari pelaksanaan Kerja Praktik adalah sebagai berikut :

a. Bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa dapat mengetahui tentang proses pengolahan yang terdapat pada UMKM Cibuyam, diharapkan dapat menerapkan ilmu yang telah didapat.
2. Mahasiswa dapat membandingkan ilmu yang telah didapat di UMKM dan ilmu yang didapat pada perkuliahan.
3. Mahasiswa mendapatkan ilmu dalam menjalankan suatu usaha.

b. Bagi UMKM Cibuyam

1. Mendapatkan solusi dari permasalahan yang sedang dihadapi.
2. Mendapatkan ilmu baru mengenai proses produksi pangan yang baik.
3. Mendapatkan suatu ide produk baru, sehingga diharapkan dapat menaikkan penjualan.

### 1.4 Profil UMKM

#### 1.4.1 Sejarah dan Profil UMKM CIBUYAM

UMKM CIBUYAM merupakan usaha kecil dan menengah yang dinaungi oleh Dinas Perdagangan Surabaya yang diresmikan pada tahun 2019, sebelumnya sudah melakukan jual beli produk sejak 5 tahun sebelumnya yaitu pada tahun 2015 dengan menggunakan nama “ Alfika” sebagai nama Brand Produk, yang berfokus memproduksi Kripik bakiak dan Kerupuk Kerang. Hingga tahun 2019 UMKM CIBUYAM diresmikan dan dibina oleh Dinas Perdagangan Surabaya dan didukung oleh Dosen Ekonomi UPN “Veteran” Jawa Timur. Singkatan dari nama CIBUYAM berasal dari “Camilan Bulu Ayam”. Definisi dari UMKM CIBUYAM yaitu UKM Cemilan Bulu Ayam, penjualan produk yang identic dengan menggunakan bahan dasar ikan bulu ayam. Mayoritas nelayan dipesisir daerah Kenjeran Surabaya memperoleh banyak aneka hasil laut salah satunya ikan bulu ayam dan kerang. UMKM CIBUYAM membuat inovasi produk yang berbahan dasar olahan ikan seperti ikan bulu ayam, ebi, dan kerang.

Hingga saat ini UMKM CIBUYAM memiliki 5 produk camilan yang dipasarkan yaitu Kripik Bakikak, Stik Ebi, Crispy Bulu Ayam, Kerupuk Kerang, Mie Tulang Ikan dan terdapat salah satu minuman yaitu Suca (Susu Cao). Saat ini UMKM CIBUYAM melakukan penjualan melalui offline dan online. Platform

untuk penjualan produknya selama ini melalui media sosial yaitu *Whatsapp* “UMKM Cibuyam Kenjeran” dan *Instagram* @cibuyamsuroboyo. Selain media sosial penjualan produk dilakukan melalui mulut ke mulut sanak saudara dan juga teman. Hal itulah yang selama ini diusahakan untuk mempertahankan pelanggan.

Beberapa prestasi/capaian yang pernah diraih oleh UMKM CIBUYAM adalah :

1. Sertifikat Halal dari Majelis Ulama Indonesia dengan nomor 07100062270819 atas nama tiga produk yaitu Camilan Bakiak, Kerupuk Kerang, dan Stik Ebi
2. Juara 1 Gelar Produk Olahan Ikan dan Bazaar Ramadhan.
3. Juara 2 Lomba Cipta Olahan Pangan oleh Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian Provinsi Jawa Timur.
4. Juara 1 produk unggulan sunrise of bulak kerjasama Pemkot Surabaya dengan UPN "veteran" Jawa Timur 2019



(a)



(b)

**Gambar 1.1.**(a) Logo Sunrise UMKM CIBUYAM (b) Logo UKM CIBUYAM

Sumber : Data UMKM CIBUYAM

#### 1.4.2 Lokasi dan Tata Letak

UMKM CIBUYAM merupakan salah satu dari beberapa UKM di Surabaya yang terdapat di Jawa Timur. Ditinjau dari lokasi UMKM terletak di daratan yang tidak jauh dari pantai yaitu pantai nambangan. Pantai Nambangan adalah salah satu pantai di Kota Surabaya yang terletak di wilayah bagian Utara Surabaya, pantai ini berada di daerah Desa Nambangan Perak Kelurahan Kedung Cowek Kecamatan Bulak Kota Surabaya Provinsi Jawa Timur.

UMKM CIBUYAM terletak di antara  $-7^{\circ}13'20.5''S$   $112^{\circ}47'14.6''E$ , di Jl. Nambangan Perak No, 9, Kedung Cowek, Kecamatan Bulak, Kota Surabaya, Jawa Timur 60125. Melihat potensi daerahnya yang cuku melimpah akan hasil

ikan, UMKM CIBUYAM memanfaatkan hasil penen nelayan dengan diolah menjadi cemilan olahan ikan.

Berikut ini gambar dari Lokasi UKM CIBUYAM :



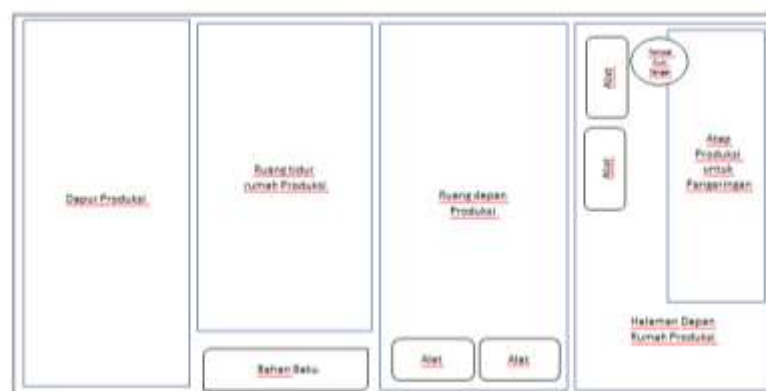
**Gambar 1.2** Lokasi UKM CIBUYAM

Sumber : Google Maps



**Gambar 1.3.** Peta UKM CIBUYAM

Sumber : Google Maps



**Gambar 1.4.** Tata Letak Denah Ruang UKM CIBUYAM

Sumber : Dokumentasi Pribadi

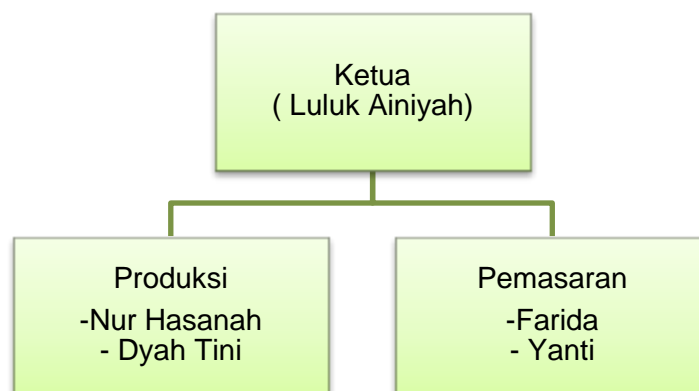
Akses menuju UMKM CIBUYAM sangat mudah untuk dilewati kendaraan seperti mobil dan motor. Sebab ke arah barat terdapat akses jalan utama menuju

ke Madura melalui Jembatan suramadu, jembatan yang diresmikan penggunaannya tahun 2009. Dan berdekatan dengan pantai Ria Kenjeran dan Jembatan Air Mancur Menari sekitar  $\pm 1$  kilometer. Pantai Ria Kenjeran merupakan salah satu wahana wisata di Kota Surabaya, sedangkan Jembatan Air Mancur Menari merupakan akses jembatan menuju ke Kenjeran Park, dengan demikian akses jalan ke UMKM CIBUYAM sangat mudah dicapai.

Lokasi UMKM CIBUYAM sangat strategis berdekatan dengan Pasar Nambangan, Taman Suroboyo, Sentra Bulak Ikan, Pantai Ria Kenjeran, Jembatan Air Mancur Menari dan Kenjeran Park. Yang merupakan icon wisata Surabaya. Letak yang sangat strategis ini dapat berpengaruh terhadap daya jual produk UmKM CIBUYAM.

### 1.4.3 Struktur Organisasi

UMKM CIBUYAM terdiri dari 5 anggota yaitu ketua, anggota yang bertugas sebagai produksi dan pemasaran. Ketua dari UMKM CIBUYAM yaitu Luluk Ainiyah. UMKM CIBUYAM ini merupakan usaha bersama keluarga yang di kelola langsung bersama keluarga besar. Didalam struktur organisasi UMKM CIBUYAM, melakukan pekerjaan ganda (*Double Job Desk*). Seperti ketua membantu anggota dalam kegiatan proses produksi dan pemasaran hingga anggota yang mengurus keluar masuk keuangan penjualan dan pembelian produk.



**Gambar 1.5.** Struktur Organisasi UMKM CIBUYAM

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Dalam struktur organisasi ada beberapa bagian dan tugas masing-masing di dalamnya, antara lain:

- Tugas dari ketua UMKM CIBUYAM :
  1. Sebagai penentu kebijakan kegiatan UMKM CIBUYAM dan mengontrol jalannya kegiatan UMKM CIBUYAM
  2. Memimpin dan mengendalikan para anggota dalam melaksanakan seluruh kegiatan dan tugas di UMKM CIBUYAM
  3. Mewakili UMKM jika terdapat kegiatan di luar maupun didalam atau sebagai delegasi UMKM
  4. Mendatangi surat-surat penting seperti nota pengeluaran, uang, dana, dan surat perwakilan lainnya
  5. Membantu tugas anggota lainnya seperti produksi, packing, promosi dan pemasaran
  
- Tugas dari bagian produksi UMKM CIBUYAM :
  1. Menjalankan seluruh aktivitas produksi, mulai dari pembelian barang, persiapan bahan, proses produksi, proses pengemasan hingga produk jadi.
  2. Menjadi salah satu untuk manajemen keuangan meliputi pencatatan pembukuan keluar masuk kas, dan pengadaan bahan baku
  3. Membantu dalam proses promosi dan pemasaran
  
- Tugas dari bagian pemasaran UMKM CIBUYAM :
  1. Melakukan promosi produk secara online atau offline
  2. Melakukan pemasaran produk yang berkaitan dengan agen, pengecer, pedagang dan konsumen

Awalnya, ketika usaha UMKM CIBUYAM masih kecil, semua dikelola hanya bersama 3 orang oleh Luluk Ainiyah, Nur Hasanah dan Dyah Tini dengan melakukan pekerjaan yang ganda dan saling berkerja sama seperti dalam proses pengadaan barang, proses produksi, proses packing, proses pemasaran hingga proses mengurus legalitas UMKM CIBUYAM. Hingga kini, UMKM CIBUYAM memiliki 5 anggota dengan dengan pembagian tugas yang masih dilakukan secara ganda.

#### **1.4.4 Kapasitas Produksi**

Jumlah kapasitas per produksi produk UMKM CIBUYAM dalam setiap harinya sebanyak 6 kg bahan baku yang diolah menjadi produk salah satunya yaitu Kripik Bakiak dan Kerupuk Kerang. Untuk produk Stik Ebi, Mie Tulang Ikan, Bulu Ayam Crispy diproduksi sebanyak  $\pm 3$  kg bahan baku. Ketika produk tersebut diproduksi ketika terdapat pesanan masuk sebelumnya atau (*Pre Order*) produk.

Dalam setiap harinya terdapat banyak pesanan masuk pada penjualan produk Kripik Bakiak dan Kerupuk Kerang sehingga UMKM CIBUYAM melakukan produksi setiap hari sebanyak 6 kg bahan baku, dengan hari operasional senin-jumat. Namun pada produk Stik Ebi, Mie Tulang Ikan dan Bulu Ayam Crispy di produksi ketika terdapat pesanan masuk sebelumnya, diproduksi seseuai kebutuhan konsumen yang telah melakukan pemesanan sebelumnya.

Kapasitas alat produksi menggunakan alat yang berbahan dasar plastik pada proses pencampuran adonan. Proses pemotongan menggunakan alat tradisional yang berbahan dasar dari bahan kayu sebagai tempat pemotongan Kerupuk Kerang. Proses penggorengan menggunakan alat *stainless steel* yaitu berupa kompor dan wajan penggorengan. Serta menggunakan alat press plastic untuk proses pengemasan agar produk lebih aman dan tahan lama.

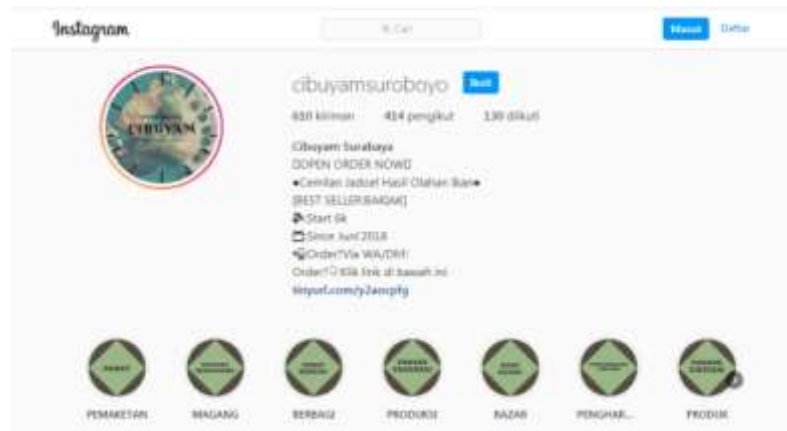
#### **1.4.5 Pemasaran**

Pemasaran di UMKM CIBUYAM dilakukan melalui langsung hingga tidak langsung baik secara *offline* maupun *online*. Salah satu penjualan offline seperti mengambil produk langsung di lokasi UMKM CIBUYAM, melakukan COD ( *Cash On Delivery* ), hingga meletakkan produk pada agen toko seperti toko camilan, swalayan hingga pusat oleh-oleh Surabaya. Selain itu, UKM CIBUYAM menawarkan produk pada katalog camilan di salah satu Hotel di Surabaya sebagai Camilan Oleh-Oleh Khas Surabaya.

Penjualan UMKM CIBUYAM secara online berlangsung melalui WhatsApps, Alamat email, *Business Google* dan Instagram. Konsumen membeli produk UMKM CIBUYAM melalu online hingga dapat dikirim melalui kurir hingga berupa paket yang dikirimkan oleh jasa pengirim paket seperti (Pos, JNE atau JNT). Nomor Business WhatsApps UMKM CIBUYAM yaitu 085733832589. Alamat email UMKM CIBUYAM yaitu [marketingcibuyam@gmail.com](mailto:marketingcibuyam@gmail.com). *Business*

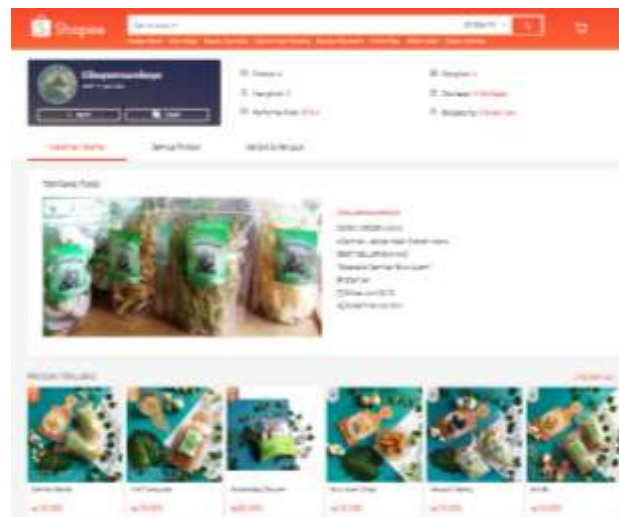


Google yaitu dengan pencarian Cibuyam. Dan Instagram UMKM CIBUYAM yaitu @cibuyamsuroboyo.



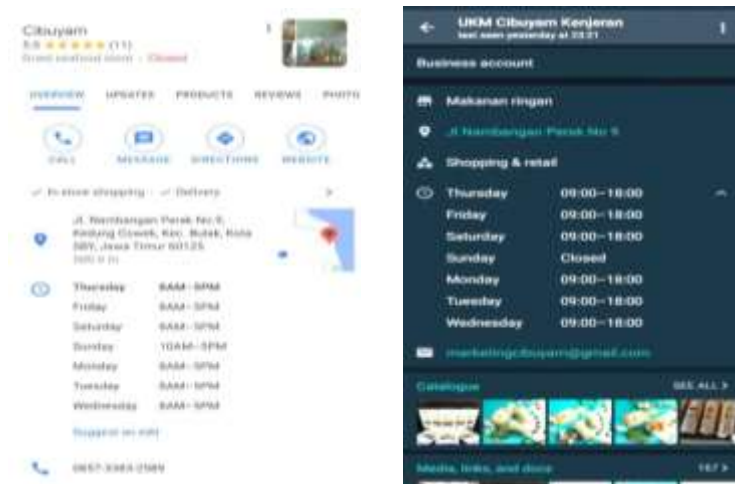
**Gambar 1.6.** Platfrom Instagram UMKM CIBUYAM

Sumber : Instagram UMKM CIBUYAM



**Gambar 1.7.** Platfrom Shopee UMKM CIBUYAM

Sumber : Shopee UMKM CIBUYAM



**Gambar 1.8.** Platfrom Business Google dan WhatsApps Business  
UMKM CIBUYAM

Sumber : Goggle Bisnis dan WhatsApp Bisnis UMKM CIBUYAM