

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM merupakan suatu usaha yang potensial bagi perkembangan perekonomian di Indonesia sehingga dalam pelaksanaannya perlu dioptimalkan dan digali kembali potensi-potensi yang ada untuk peningkatan pembangunan ekonomi masyarakat (Anggraeni dkk, 2017).

UMKM merupakan salah satu ujung tombak yang penting bagi Indonesia untuk dapat menguasai pasar bebas di tahun mendatang. UMKM juga telah menyelamatkan kondisi perekonomian Indonesia karena mampu menyerap banyak tenaga kerja yang saat itu pengangguran atau terkena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). UMKM jelas memegang peranan vital dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Indonesia tahun 2018 menunjukkan bahwa jumlah unit usaha UMKM 99,9% dari total unit usaha atau 62,9 juta unit.

Saat ini dunia sedang menghadapi pandemi *COVID-19* termasuk Indonesia. Masuknya *COVID-19* di Indonesia sejak bulan Maret 2020 hingga saat ini dengan kasus masyarakat yang terjangkit terus bertambah. Pandemi *COVID-19* memiliki dampak besar terhadap segala aspek dan sektor di kehidupan masyarakat terutama pada sektor ekonomi. Salah satu dampak pandemi *COVID-19* ialah UMKM di Indonesia, berdasarkan data dari kementerian koperasi yang menggambarkan bahwa 1.785 koperasi dan 163.713 pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terdampak pandemi virus corona (*COVID-19*). Kebanyakan koperasi yang terkena dampak *COVID-19* bergerak pada bidang kebutuhan sehari-hari, sedangkan sektor UMKM yang paling terdampak yakni makanan dan minuman (Amri, 2020).

Kementerian Koperasi dan UMKM mengatakan bahwa koperasi yang bergerak pada bidang jasa dan produksi juga paling terdampak pada pandemi *COVID-19*. Para pengelola koperasi merasakan turunnya penjualan, kekurangan, modal, dan terhambatnya distribusi. Sementara itu sektor UMKM yang terguncang

selama pandemi *COVID-19* selain daripada makanan dan minuman, juga adalah industri kreatif dan pertanian. Indonesia didominasi oleh UMKM yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional juga berdampak serius bukan hanya pada aspek produksi dan pendapatan mereka saja, namun juga pada jumlah tenaga kerja yang harus dikurangi dikarenakan pandemi ini (Pakpahan, 2020).

Terkait Pandemi *COVID-19*, dikeluarkanlah PP Nomor 21 tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar dengan maksud membatasi pergerakan orang dan barang dan mengharuskan masyarakat jika tidak ada keperluan mendesak diharapkan untuk berdiam diri dirumah. Hal ini juga berdampak terhadap terbatasnya operasional UMKM dan berkurangnya konsumen yang berbelanja secara langsung dibandingkan hari biasa (Hardilawati, 2020).

Pemilihan tempat Praktek Kerja Lapangan di UMKM SOMANO (Sonneratia Mangrove Wonorejo) dilakukan karena UMKM SOMANO merupakan UMKM yang sangat potensial karena terletak di lokasi wisata, dimana akan sangat menarik pengunjung dan belum adanya pesaing lain yang menjual produk olahan buah mangrove di Ekowisata Mangrove Surabaya. Akan tetapi, adanya pandemi *COVID-19* berdampak pada menurunnya jumlah wisatawan ekowisata Mangrove Wonorejo, yang mana juga menyebabkan penurunan penjualan UMKM SOMANO. Melalui Praktek Kerja Lapangan di UMKM SOMANO diharapkan dapat membantu permasalahan UMKM pada pandemi *COVID-19* ini, serta menambah pengetahuan mahasiswa mengenai cara mengembangkan suatu produk olahan buah mangrove.

1. TUJUAN

Tujuan Praktek Kerja Lapangan ini antara lain adalah :

- a. Menganalisis usaha UMKM SOMANO melalui SWOT.
- b. Membantu pemecahan permasalahan selama pandemi *COVID-19* yang ada di UMKM dengan mempraktikkan ilmu yang telah didapatkan di bangku kuliah.
- c. Menganalisis kelayakan finansial usaha cookies mangrove di UMKM SOMANO.
- d. Menganalisis penerapan HACCP pada proses produksi sari buah mangrove, sirup mangrove, dan selai mangrove di UMKM SOMANO

- e. Menganalisis penerapan GMP, sanitasi dan hygiene pada UMKM SOMANO.

2. MANFAAT

- a. Bagi Perguruan Tinggi

Dapat membangun kerjasama antara UPN “Veteran” Jawa Timur dengan UMKM SOMANO dalam memberikan informasi mengenai perkembangan pengolahan mangrove di Indonesia.

- b. Bagi UMKM

Dapat memberikan saran yang membangun untuk meningkatkan kualitas produk dan kerja pada UMKM SOMANO.

- c. Bagi Mahasiswa

Mahasiswa-mahasiswi dapat mengetahui secara lebih mendalam tentang kenyataan yang ada dalam dunia *entrepreneurship* sehingga nantinya diharapkan mampu menerapkan ilmu yang telah didapat dalam bidang *entrepreneurship*.

B. SEJARAH UMKM

SOMANO merupakan usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang bergerak dibidang pengolahan buah mangrove menjadi produk makanan dan minuman. Nama SOMANO diambil dari singkatan Sonneratia Mangrove Karyono. UMKM SOMANO didirikan oleh Bapak Karyono dan Ibu Ririn pada tahun 2016. Sebelum didirikannya SOMANO, Bapak Karyono bekerja sebagai tukang bangunan dan Ibu Ririn sebagai perajin aksesoris. Pada tahun 2016, saat Ibu Ririn menawarkan makanan-makanan yang dijual di sekitar Ekowisata Mangrove Wonorejo, terdapat salah satu wisatawan asing yang berkunjung ke Ekowisata Mangrove Wonorejo dan mencari produk khas dari tempat wisata tersebut. Pada saat itu, produk olahan mangrove hanya ada sirup mangrove yang telah dijual oleh produsen lain tetapi kurang dikenal oleh masyarakat. Semakin meningkatnya minat wisatawan Ekowisata Mangrove Wonorejo yang mencari oleh-oleh khas ekowisata Mangrove menjadikan motivasi Bapak Karyono dan Ibu Ririn untuk membuat produk olahan mangrove. Berawal dari Ibu Ririn yang mulai mempelajari cara membuat sari buah mangrove pada salah satu pengelola Ekowisata Mangrove Wonorejo. Bapak Karyono dan Ibu Ririn memerlukan waktu sekitar 6 bulan untuk membuat sari buah mangrove yang layak untuk diperdagangkan. Sari buah ini bisa langsung

dikonsumsi dan memiliki harga yang jauh lebih terjangkau dari sirup, sehingga masyarakat yang masih awam dengan buah mangrove akan lebih memilih untuk mencoba sari buahnya.

Mula-mula UMKM SOMANO menjual sari buah dengan menggunakan kemasan gelas plastik dengan harga Rp 3.000,-. Penjualan pertama sari buah UMKM SOMANO hanya sebanyak 5 gelas dalam sehari. Penjualan sari buah pertama kali dilakukan di sekitar Ekowisata Mangrove. Seiring berjalannya waktu, penjualan sari buah tersebut mendapatkan *feedback* yang sangat baik dari wisatawan sebab minuman tersebut mampu menghilangkan dahaga akibat panasnya cuaca di Ekowisata Mangrove. Banyaknya peminat sari buah mangrove membuat Bapak Karyono memilih kemasan yang lebih praktis untuk dijual yaitu dengan menggunakan kemasan botol plastik dengan ukuran 250 ml yang digunakan hingga saat ini. Sari buah dengan menggunakan kemasan botol plastik dijual dengan harga Rp 6.000,-. Produksi sari buah terus meningkat seiring berjalannya waktu dan juga minat konsumen yang terus bertambah.

Namun, kelemahan sari buah adalah masa simpannya yang pendek sehingga tidak dapat dijadikan sebagai oleh-oleh wisatawan ekowisata Mangrove. Buah mangrove merupakan buah musiman yang hanya panen pada saat musim kemarau. Hal tersebut berdampak pada produksi SOMANO yang hanya dapat berjalan pada saat musim kemarau, sedangkan pada musim penghujan, produksinya tidak menentu. Hal tersebut yang menjadikan Bapak Karyono mulai memproduksi produk yang memiliki daya simpan yang lama agar dapat disimpan dan dijadikan persediaan saat penjualan di musim hujan. Selain itu, juga dapat digunakan sebagai kesediaan oleh-oleh khas Ekowisata Mangrove, produk tersebut adalah sirup mangrove.

Pak Karyono dan Ibu Ririn terus membuat inovasi dari berbagai jenis olahan mangrove yang memiliki daya simpan yang panjang. Setelah sari buah dan sirup, Produk baru SOMANO adalah selai, legen, dan candy. Selain itu, SOMANO berkolaborasi dengan beberapa UMKM lainnya sehingga menjadi produk baru seperti coklat mangrove dan nastar mangrove. Dalam produksi kedua produk tersebut, UMKM SOMANO mensuplai bahan setengah jadi yaitu berupa selai mangrove yang kemudian diolah kembali dengan UMKM yang bekerjasama. UMKM SOMANO bekerjasama dengan UMKM yang memproduksi coklat, kemudian diolah menjadi coklat mangrove. Selain itu, UMKM SOMANO juga

bekerjasama dengan UMKM yang memproduksi kue kering, kemudian diolah menjadi nastar mangrove.



Gambar 1. Produk yang diproduksi oleh UMKM SOMANO

Bapak Karyono sangat memperhatikan produk-produk yang banyak digemari masyarakat dalam berinovasi. Seperti contohnya adalah banyaknya masyarakat Indonesia yang menyukai makanan pedas, maka Bapak Karyono memproduksi sambal dengan tanpa menghilangkan ciri khas mangrove. Hingga produk terbaru SOMANO yang baru diluncurkan pada tahun 2020 adalah jenang mangrove. Pak Karyono selalu mempunyai ide-ide kreatif dalam mengolah dan memaksimalkan manfaat dari buah mangrove. Beliau ingin seluruh bagian dari buah pedada ini bisa diolah sampai habis tanpa meninggalkan limbah apapun. Namun, masih adanya limbah yang belum bisa diolah oleh Bapak Karyono dan Ibu Ririn yaitu biji mangrove.

UMKM SOMANO telah terdaftar di beberapa lembaga sertifikasi diantaranya yaitu, Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) pada tahun 2016, dengan nomor: 503/11120 A/ 463.7.5/ 2016, Sertifikat Merek pada tahun 2017, dengan nomor pendaftaran: IDM000637478, dan Sertifikat Halal pada tahun 2019 dengan nomor: 07120063630919.

Pemasaran UMKM SOMANO tidak hanya terbatas dalam satu jenis lingkup pasar. UMKM SOMANO berusaha untuk menggapai semua pasar. Adapun kegiatan pemasaran UMKM SOMANO antara lain :

1. Penjualan Langsung, bertempat di pusat oleh-oleh Ekowisata Mangrove Wonorejo buka pada setiap hari Sabtu-Minggu dan hari libur lainnya.
2. Penjualan Tidak Langsung, melalui berbagai *marketplace* seperti tokopedia, shopee, facebook, dan juga melayani pembelian melalui Grab.
3. Promosi, melalui media elektronik seperti Instagram dan Facebook.

Adapun Visi dan Misi UMKM SOMANO adalah sebagai berikut :

1. Visi :
 - Menjadikan SOMANO sebagai daya tarik agar banyak masyarakat berkunjung ke ekowisata mangrove dengan menciptakan produk olahan mangrove yang dapat menjangkau pasar semua kalangan masyarakat.
2. Misi :
 - Menyediakan berbagai variasi produk olahan mangrove dengan harga terjangkau dan berkhasiat.
 - Mengenalkan produk olahan mangrove kepada kalangan masyarakat sehingga semua orang dapat merasakan olahan mangrove.

C. KONDISI UMKM SOMONO

UMKM SOMANO merupakan UMKM yang bergerak pada bidang makanan dan minuman berbahan dasar buah pedada (*Sonneratia caseolaris*). Dengan bekal pengetahuan mengenai pengolahan buah pedada, Bapak Karyono mengembangkan banyak produk makanan dan minuman. Mulanya, UMKM SOMANO hanya memiliki produk sirup dan sari buah mangrove. Seiring berjalannya waktu, UMKM SOMANO meluncurkan beberapa produk yang tidak kalah menarik seperti sirup, selai, legen, sambal, nastar, coklat, dan jenang.

Perkembangan UMKM SOMANO masih terbilang kecil karena produksi dan pemasaran produk masih dilakukan sendiri. Saat ini, UMKM SOMANO telah memiliki beberapa produk olahan mangrove yang telah diperjual belikan di Ekowisata Mangrove Surabaya. Beberapa produk UMKM SOMANO bekerja sama dengan UMKM lain untuk menghasilkan produk jadi. Produk yang diproduksi sendiri dan langsung dipasarkan antara lain sari buah, sirup, selai, sambal dan legen, sedangkan produk

lain seperti nastar dan coklat merupakan hasil kerjasama dengan UMKM lain yang memproduksi kue kering untuk nastar dan yang memproduksi coklat untuk coklat mangrove. Dalam kerja samanya, UMKM SOMANO menyuplai selai mangrove kepada masing-masing UMKM yang mengolah kue kering dan coklat kemudian produk yang siap jual akan dipasarkan oleh UMKM SOMANO.

Alat produksi yang digunakan untuk pembuatan produk olahan mangrove masih sangat sederhana dimana prosesnya dilakukan dengan cara manual seperti pemerasan dengan menggunakan kain yang digantung dan membutuhkan tenaga yang besar sehingga proses produksi kurang efektif saat pembuatan sari buah dan sirup. Tidak hanya itu, dalam pembuatan selai juga tergolong sederhana karena menggunakan wajan dan diaduk secara manual. Karena keterbatasan UMKM SOMANO, seluruh proses produksi hanya dilakukan oleh Bapak Karyono dan Ibu Ririn. Jika produksi melebihi kapasitas, Bapak Karyono akan meminta bantuan kepada kerabatnya untuk membantu proses produksi.

Produk SOMANO dipasarkan di Ekowisata Mangrove Surabaya setiap hari Sabtu dan Minggu. Pemasaran yang dilakukan di tempat wisata menyebabkan banyaknya peminat untuk membeli olahan khas tempat wisata tersebut. Produk yang paling banyak dicari oleh pengunjung adalah sari buah mangrove. Banyaknya penjualan sari buah disebabkan oleh harganya yang relatif murah yaitu Rp 6.000,- per botol dan memiliki rasa yang segar. Awalnya SOMANO hanya menjual sari buah sebanyak 5 gelas per hari, kemudian meningkat hingga mencapai 500 botol per hari. Penjualan SOMANO bergantung pada jumlah pengunjung yang datang ke tempat wisata tersebut. Adanya kunjungan siswa-siswi sekolah yang melakukan kegiatan *study tour* di Ekowisata Mangrove membuat kenaikan yang sangat pesat pada omzet SOMANO. Selain itu dengan adanya para pelajar yang tertarik dengan produknya, Bapak Karyono menjadikannya sarana untuk memperkenalkan dan mengedukasi mereka tentang manfaat yang terdapat pada buah mangrove yang ternyata bisa diolah dan memberikan khasiat bagi tubuh. Ketika waktu luang, beliau juga membuka praktek pembuatan sirup mangrove dan beberapa kali untuk mengikuti pameran nasional maupun internasional mewakili Indonesia.

Namun, tantangan yang dihadapi oleh UMKM SOMANO adalah masa panen buah mangrove yang tidak menentu sehingga proses produksi UMKM SOMANO terhambat dan tidak menentu, sedangkan permintaan konsumen tidak dapat diprediksi. Hal tersebut dapat diatasi oleh UMKM SOMANO dengan memproduksi produk yang memiliki masa simpan yang panjang. Selain itu, juga dapat diatasi dengan menyimpan buah dan beberapa produk sebagai stok di lemari pendingin.

Sejak masa pandemi *COVID-19* penjualan UMKM SOMANO menurun drastis dimana persentase penurunan omzet hingga 75% dari omzet awal yaitu dari Rp 5.000.000,- menjadi Rp 1.250.000,- per bulan. Hal ini disebabkan oleh penurunan jumlah pengunjung Ekowisata Mangrove yang dibatasi saat mulai diterapkannya *social distancing*. Awalnya, pengunjung Ekowisata Mangrove pada hari libur dan hari besar dapat mencapai 3.000 pengunjung karena banyaknya rombongan dari berbagai daerah. Namun, setelah adanya pandemi *COVID-19* jumlah terbanyak wisatawan Ekowisata Mangrove hanya mencapai 300 pengunjung.

Penjualan UMKM SOMANO pun ikut terkena dampak dari adanya pandemi *COVID-19* ini. Sebelum adanya pandemi *COVID-19*, penjualan terbanyak produk sari buah dapat mencapai 100 – 300 botol dalam sehari, lalu sirup sebanyak 40, dan selai sebanyak 5 jar. Namun, selama pandemi UMKM SOMANO hanya dapat menjual 25 botol sari buah dalam sehari dan ditambah dengan adanya pesanan sebanyak 30 botol sirup dan 20 jar selai. Karena menurunnya tingkat penjualan dari produk olahan mangrove, Bapak Karyono membuka peluang bisnis lain seperti ikan cupang sebagai penghasilan sampingan selama masa pandemi.

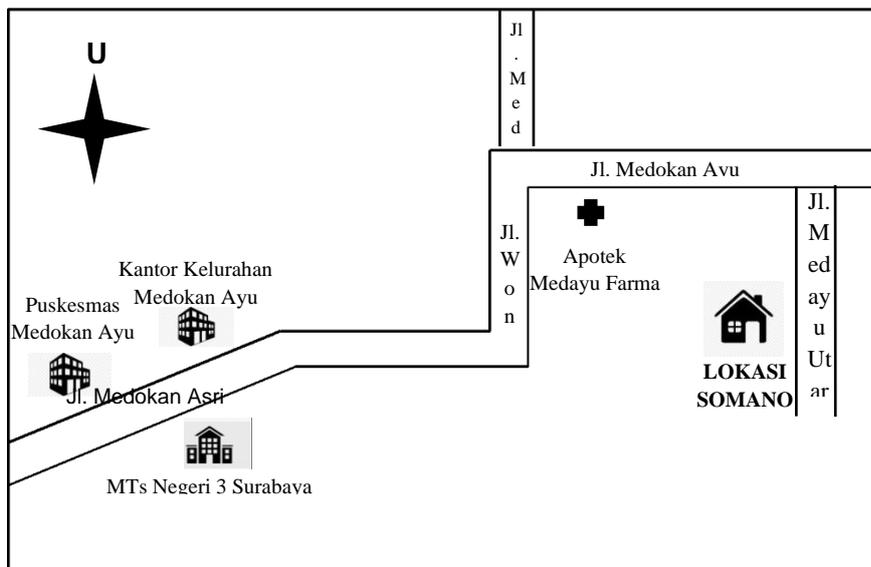
D. LOKASI DAN TATA LETAK UMKM SOMANO

1. Lokasi

Lokasi adalah pendorong biaya dan pendapatan, maka lokasi seringkali memiliki kekuasaan untuk membuat strategi bisnis perusahaan. Lokasi yang strategis bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan dari lokasi baru perusahaan (Heizer & Render, 2015). Dalam pemilihan lokasi perlu mempertimbangkan beberapa faktor yang disesuaikan dengan jenis

dan kondisi perusahaan. Menurut Wignjisoebroto (2003) faktor utama yang harus dipertimbangkan adalah lokasi pasar (*market location*), lokasi sumber bahan baku (*raw material location*), alat angkut (*transportation*), sumber energi (*power*), iklim (*climate*), buruh dan tingkat upahnya (*labor and wage salary*), undang-undang dan sistem perpajakan (*law and taxation*), sikap masyarakat setempat (*community attitude*) dan air limbah industri (*waste water*).

Lokasi produksi UMKM SOMANO berada di kediaman Bapak Karyono dan Ibu Ririn yang terletak di jalan Medayu Utara XXVI No. 16, Kecamatan Rungkut, Kota Surabaya, Jawa Timur. Lokasi UMKM ini cukup jauh dari jalan utama. Denah lokasi dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 2. Denah Lokasi UMKM SOMANO

2. Tata Letak

Tata letak merupakan salah satu aspek yang terpenting dalam perusahaan industri. Tata letak juga menjadi salah satu faktor yang memiliki peran penting dalam peningkatan produktivitas perusahaan. Tata letak fasilitas produksi adalah pengaturan dimana manusia, mesin/alat dan bahan material bekerja secara bersamaan dalam satu kesatuan untuk tujuan tertentu (Heragu, 2016). Dengan adanya perencanaan dan perancangan tata letak fasilitas ini, diharapkan agar aliran proses serta pemindahan bahan yang ada di dalam suatu perusahaan berjalan dengan

lancar. Kelancaran proses produksi dapat meminimumkan biaya dan mengoptimalkan keuntungan yang diperoleh. Selain itu, perencanaan dan perancangan tata letak fasilitas ini juga berguna untuk mengoptimalkan hubungan antar aktivitas (James, 1990).

Menurut *Apple* (1990), peranan tata letak merupakan susunan dari fasilitas-fasilitas dan operasi yang dibutuhkan untuk proses pengolahan suatu produk. Pengaturan tata letak dan fasilitas telah dikembangkan sejak tahun 1960an pada industri-industri besar seperti pabrik dan perusahaan yang menghasilkan produk.

Menurut Wignjosobroto (1995), secara garis besar tata letak ialah pengaturan area kerja dan segala fasilitas produksi yang paling ekonomis untuk beroperasi produksi aman, dan nyaman sehingga dapat menaikkan moral kerja dan *performance* dari operator. Lebih spesifik lagi tata letak yang baik akan dapat memberikan keuntungan-keuntungan dalam sistem produksi, yaitu :

1. Meningkatkan *output* produksi.
2. Mengurangi *delay*.
3. Mengurangi proses pemindahan bahan.
4. Penghematan penggunaan areal untuk produksi, gudang, pelayanan, dll.
5. Pendaya guna yang lebih besar dari pemakaian mesin, tenaga kerja, dan fasilitas produksi.
6. Mengurangi *inventory in process*.
7. Proses *manufacturing* yang lebih singkat.
8. Mengurangi resiko bagi keselamatan kerja operator.
9. Memperbaiki moral dan kepuasan kerja.
10. Mempermudah aktivitas supervisi.
11. Mengurangi kemacetan dan kesimpangsiuran.
12. Mengurangi faktor yang bisa merugikan dan mempengaruhi kualitas dari bahan baku ataupun produk jadi.

Menurut *Apple* (1990), terdapat beberapa pola aliran umum dalam tata letak antara lain yaitu :

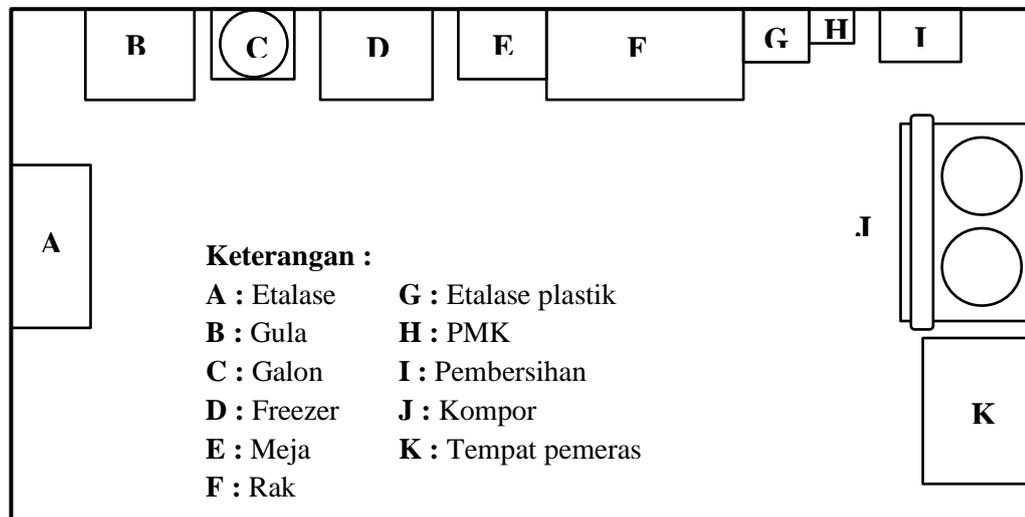
1. Garis lurus, digunakan jika proses produksi pendek, relatif sederhana dan hanya mengandung sedikit komponen atau beberapa peralatan produksi.
2. Zig-Zag, digunakan jika lintasan lebih panjang dari ruangan yang dapat digunakan untuk ditempatinya, dan karenanya berbelok-belok sendirinya untuk memberikan lintasan aliran yang lebih panjang dalam bangunan dengan luas, bentuk, dan ukuran yang lebih ekonomis.
3. Bentuk U, digunakan jika produk jadinya mengakhiri proses pada tempat yang relatif sama dengan awal proses karena keadaan fasilitas transportasi, pemakaian mesin, dsb.
4. Melingkar, digunakan jika barang atau produk kembali ke tempat yang tepat waktu memulai seperti pada tempat yang sama.
5. Bersudut ganjil, digunakan jika pola aliran tak tentu tetapi sangat sering ditemui. Tujuan utamanya untuk memperpendek lintasan aliran antar kelompok dari wilayah yang berdekatan. Keterbatasan ruangan tidak memungkinkan untuk pola aliran lain.

Keberhasilan seorang rekayasawan dalam membuat perencanaan tata letak pabrik dapat dilihat dari aplikasi atau karakteristik yang jelas yang dapat dilihat bahkan dari satu pengamatan biasa. Diantaranya yang paling penting diantaranya adalah:

1. Keterkaitan kegiatan yang terencana
2. Pola aliran material yang terencana
3. Aliran yang lurus serta langkah balik (kembali ke tempat yang telah dilalui) yang minimum.
4. Pemindahan antar operasi yang minimum.
5. Metode pemindahan yang terencana
6. Pemrosesan yang digabung dengan pemindahan bahan.
7. Pemindahan bergerak dari penerimaan menuju pengiriman.
8. Operasi pertama dekat dengan penerimaan dan operasi terakhir dekat dengan pengiriman.
9. Direncanakan untuk perluasan yang terencana.
10. Pemakaian seluruh lantai pabrik yang maksimum.

(Wignjisoebroto, 2003)

Adapun tata letak tempat produksi UMKM SOMANO dapat dilihat pada gambar dibawah:

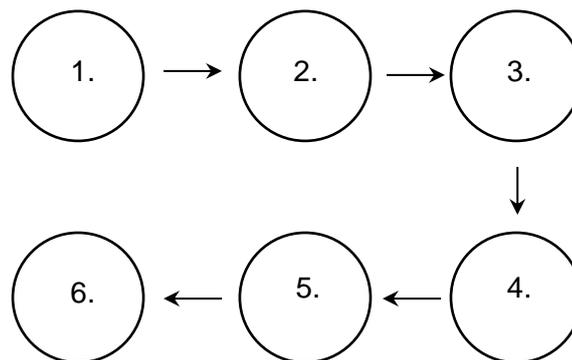


Gambar 3. Tata Letak Ruang Produksi UMKM SOMANO

Proses produksi UMKM SOMANO berada di kediaman Bapak Karyono sendiri sehingga terdapat keterbatasan ruang yang dapat menghambat proses produksi. Tata letak UMKM SOMANO belum memiliki pola aliran produksi yang baik. Hal tersebut dapat dilihat dari penempatan setiap proses yang tidak membentuk dalam satu aliran lurus. Tata letak penempatan terdekat dengan akses keluar masuknya kegiatan dimulai dari etalase produk-produk yang telah siap dipasarkan. Selanjutnya penyimpanan bahan baku yang berdampingan seperti gula, air galon, dan freezer. Penempatan antara penyimpanan bahan baku dengan operasi pertama dalam produksi seperti tempat pembersihan buah berjarak cukup jauh, sedangkan meja dan rak kemasan berada di dekat penyimpanan bahan baku. Penempatan seperti ini dapat menghambat proses produksi karena cukup banyak jarak antara tiap proses yang tidak membentuk pola terencana pada proses produksi.

Secara singkat, tata letak memiliki peran yang sangat penting bagi sebuah proses produksi. Tata letak yang benar akan membuat proses produksi berjalan lebih efisien, sebaliknya tata letak yang kurang baik juga dapat menghambat jalannya suatu proses produksi. UMKM SOMANO

sendiri paham mengenai tata letak dalam produksi sebuah produk. Namun, dalam penerapannya Bapak Karyono dan Ibu Ririn belum bisa menyanggapi untuk menyusun tata letak yang baik dan benar. Padahal tata letak yang baik dapat memberikan keuntungan seperti efisiensi kerja, ataupun menghindari faktor yang dapat merugikan dan mempengaruhi kualitas dari produk yang telah dibuat.



Gambar 4. Pola Tata Letak Bentuk U

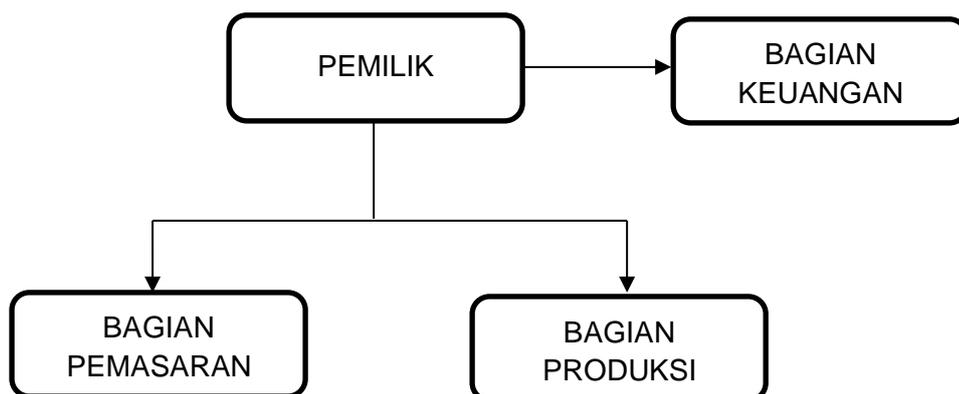
Pola tata letak yang paling cocok untuk UMKM SOMANO yaitu dengan pola membentuk U karena akhiran proses produksi memiliki tempat yang relatif sama dengan awal proses. Produk yang sudah jadi akan langsung di simpan pada tempat yang sama dengan bahan baku yaitu buah pedada. Hal ini dapat membantu efektifitas produksi sehingga dalam pembuatan tidak akan memakan waktu dan tenaga lebih.

E. STRUKTUR ORGANISASI

Organisasi merupakan wadah suatu kegiatan, termasuk kegiatan usaha. Bukan hanya sebagai wadah saja akan tetapi juga dapat memberikan gambaran kejelasan tentang : fungsi, tugas, wewenang, dan tanggung jawab setiap orang yang terlibat dalam kegiatan sebuah usaha (Maryanti, 2017). Menurut Robbins dan Coulter (2007) dalam Nurhayati (2013), struktur organisasi diartikan sebagai kerangka kerja formal organisasi yang dengan kerangka kerja itu tugas-tugas pekerjaan dibagi-bagi, dikelompokkan, dan dikoordinasikan. Struktur organisasi yang baik berusaha mewujudkan keserasian dan keharmonisan kerja. Robbins dan Coulter (2007) dalam Nurhayati (2013) juga mengemukakan 5 (lima) faktor yang mempengaruhi struktur organisasi, yaitu:

1. Pembagian pekerjaan, adalah tingkat dimana tugas dalam sebuah organisasi dibagi menjadi pekerjaan yang berbeda.
2. Departementalisasi, merupakan dasar yang digunakan untuk mengelompokkan sejumlah pekerjaan menjadi satu kelompok. Setiap organisasi terdiri dari beberapa departemen (divisi kerja).
3. Hierarki, adalah garis wewenang yang tidak terputus yang membentang dari tingkatan atas organisasi hingga tingkatan paling bawah dan menjelaskan hubungan si pelapor kepada si penerima laporan.
4. Koordinasi, adalah proses menyatukan aktivitas dari departemen yang terpisah untuk mencapai sasaran organisasi secara efektif.
5. Rentang manajemen, adalah jumlah karyawan yang dapat dikelola oleh seorang pimpinan secara efektif dan efisien.

Berdasarkan hasil observasi di lapangan, UMKM SOMANO belum memiliki struktur organisasi secara tertulis. Pengelolaan UMKM SOMANO, hampir seluruhnya dijalankan oleh pelaku usahanya, baik itu produksi, keuangan, dan pemasaran dimana hanya dilakukan oleh Bapak Karyono yang dibantu oleh Ibu Ririn. Dalam hal ini, UMKM SOMANO tidak mempunyai pembagian setiap tugas yang pasti. Berdasarkan kegiatan yang dilakukan oleh UMKM SOMANO dalam proses produksi, berikut merupakan struktur organisasi yang diterapkan dalam UMKM SOMANO



Gambar 5. Struktur organisasi UMKM SOMANO

Berdasarkan struktur organisasi di atas, tugas yang dilakukan adalah :

- Pimpinan : Mengkoordinir seluruh kegiatan yang terjadi pada UMKM maupun seluruh bagian-bagian yang berada di bawahnya agar dapat mencapai tujuan UMKM.
- Bagian pemasaran : Bertanggung jawab terhadap strategi pemasaran dan perencanaan produk UMKM.
- Bagian keuangan : Bertanggung jawab terhadap segala urusan keuangan antara lain pencatatan transaksi, mengelola pemasukan dan alur kas serta melakukan kegiatan akuntansi termasuk pembayaran.
- Bagian produksi : Bertanggung jawab terhadap pelaksanaan produksi agar dapat terlaksana secara ekonomis dan efisien di UMKM.

Pada perusahaan kecil, dimana seluruh sumber daya masih sangat terbatas, fungsi dan tugas seorang manajer berbaur menjadi satu. Pada UMKM SOMANO ini, Bapak Karyono selaku pemilik atau pimpinan juga merangkap menjadi bagian pemasaran, sedangkan Ibu Ririn bertugas sebagai bagian keuangan dan juga bagian produksi UMKM SOMANO. UMKM SOMANO tidak memiliki karyawan tetap hingga saat ini. Terkadang pada kondisi tertentu, Bapak Karyono meminta bantuan saudara terdekat untuk membantu UMKM SOMANO seperti dalam hal menjaga stan di Ekowisata Mangrove Wonorejo, lalu membantu menempelkan label pada kemasan produk, membantu saat adanya pameran, dan lain lain. Bapak Karyono tidak hanya meminta bantuan tetapi juga memberikan upah pada setiap pekerjaan yang dilakukan oleh saudaranya.