

**EFEKTIVITAS PRODUKSI UKM DALAM UPAYA  
MENINGKATKAN LABA  
(STUDI KASUS MAKARONI GULA MERAH MAMA ASMI)**

***PRODUCTION EFFECTIVENESS OF SMEs IN EFFORT  
INCREASE PROFIT***

Jamil Rifani<sup>1</sup>

Safarina Harianty Azimah<sup>2</sup>

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis  
Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai

**ABSTRAK**

Makanan ringan, cemilan atau kudapan adalah istilah bagi angin makanan yang bukan merupakan menu utama. Makanan yang dianggap makanan ringan merupakan makanan untuk menghilangkan rasa lapar seseorang sementara waktu, memberi sedikit pasokan tenaga ke tubuh, atau sesuatu yang dimakan untuk dinikmati rasanya angin. Salah satu contoh dari makanan ringan ini adalah makaroni gula merah yang dimana produksinya dilakukan dirumah pemilik UKM di desa Kota Raden Hulu, cemilan yang satu ini memiliki cita rasa yang khas dan jarang ditemukan dipasaran oleh karenanya cemilan yang satu ini sangat disukai oleh banyak orang baik dikalangan anak anak, remaja maupun orang dewasa. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana efektivitas produksi UKM Makaroni Gula Merah Mama Asmi dan untuk mengetahui upaya yang dilakukan untuk meningkatkan laba pada produksi UKM Makaroni Gula Merah Mama Asmi.

Tipe penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, Berdasarkan sumbernya, data dibedakan menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder. Data Sekunder yaitu data yang berhubungan dengan efektivitas produksi UKM Makaroni Gula Merah Mama Asmi yang diperoleh melalui dokumen, catatan, laporan, arsip dan sebagainya yang digunakan untuk melengkapi informasi yang diperlukan dalam penelitian yang tersedia di Kota Amuntai Kabupaten Hulu Sungai Utara. Informan yang diambil sebanyak 10 orang dengan *teknik Purposive Sampling*.

Dari hasil analisis indikator ada salah satu indikator yang belum dikatakan efektif yaitu pada indikator pengadaan yang dimana berkaitan juga dengan indikator tenaga kerja. Dalam proses produksi belum bisa memenuhi apabila pesanan pembeli lebih dari 100 bungkus karenanya harus menunggu dulu 2 sampai 3 harian. Kalau dilihat dari indikator meningkatkan laba sudah terbilang efektif. Saran penulis untuk UKM Makaroni Gula Merah Mama Asmi, dalam rangka untuk lebih meningkatkan laba lagi sebaiknya menambah tenaga kerja agar dapat memenuhi permintaan pembeli apabila ada pesanan banyak, memperluas pemasaran secara langsung ataupun memperluas pemasaran melalui media sosial.

**Kata Kunci : Produksi, UKM, Laba**

## **ABSTRACT**

*Snacks, snacks or snacks are terms for food that is not the main menu. Foods that are considered snacks are foods to relieve one's hunger temporarily, provide a little supply of energy to the body, or are something eaten to enjoy the taste of the wind. One example of this snack is brown sugar macaroni, where the production is carried out at the home of the UKM owner in the village of Kota Raden Hulu, this snack has a distinctive taste and is rarely found in the market, therefore this one snack is very popular with many people, both among children, youth and adults. This study aims to find out how effective the production of Mama Asmi Red Sugar Macaroni UKM is and to find out the efforts made to increase profits in the production of Mama Asmi Red Sugar Macaroni UKM.*

*The type of research used is descriptive qualitative. Based on the source, the data is divided into two, namely primary data and secondary data. Secondary data, namely data related to the production effectiveness of Mama Asmi's Red Sugar Macaroni UKM obtained through documents, notes, reports, archives and so on which are used to complete the information needed in research available in Amuntai City, Hulu Sungai Utara Regency. Informants taken as many as 10 people with purposive sampling technique.*

*From the results of the indicator analysis, there is one indicator that has not been said to be effective, namely the procurement indicator which is also related to the labor indicator. In the production process, if the buyer's order is more than 100 packs, it cannot be fulfilled, so you have to wait 2 to 3 days. When viewed from the indicators of increasing profits, it is said to be effective. The author's suggestion for Mama Asmi's Red Sugar Macaroni UKM, in order to further increase profits, it is better to increase the workforce so that it can meet buyer requests if there are large orders, expand direct marketing or expand marketing through social media.*

*Keywords: Production, UKM, Profit*

## **PENDAHULUAN**

Makaroni merupakan sejenis pasta yang terbuat dari campuran gandum jenis durum, tepung terigu, dan air. Dengan bentuknya kecil dan terasa hambar, makaroni mengandung sejumlah nutrisi yang bermanfaat untuk tubuh. Bahan makanan ini juga mudah dikreasikan kedalam berbagai hidangan makanan.

Sedangkan pengertian gula merah sendiri merupakan salah satu bahan pangan yang dibuat dari nira palma termasuk kelapa dan aren. Permintaan gula merah semakin meningkat karena bertambahnya kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan dengan mengurangi konsumsi gula pasir dan menggantikannya dengan gula merah. Gula merah mempunyai kelebihan antara

lain warna kecoklatan dan aroma yang khas serta mempunyai nilai indeks glikemik yang rendah dibandingkan gula pasir (Pertwi, 2015), sehingga baik dikonsumsi oleh penderita diabetes atau masyarakat yang ingin menjaga kesehatan.

Tidak sedikit orang yang mengkreasikan makaroni dengan berbagai macam bumbu bumbuan salah satunya yaitu makaroni gula merah Mama Asmi ini, yang dimana sudah banyak diminati oleh masyarakat banyak baik itu dikalangan anak-anak, dewasa maupun orang tua. Dengan memiliki cita rasa yang khas sehingga sangat jarang ditemui makaroni jenis ini dipasaran.

Penelitian ini mengambil tentang UKM Makaroni Gula Merah Mama Asmi Di Desa Kota Raden Hulu Kecamatan Amuntai Tengah. Karena penulis ingin

mengetahui bagaimana efektivitas produksi UKM dalam upaya meningkatkan laba studi kasus makaroni gula merah Mama Asmi yang bertempat di desa Kota Raden Kecamatan Amuntai Tengah. Dan karena penelitian ini dapat dilaksanakan sesuai dengan waktu yang dilaksanakan mengingat tersedianya data dan lokasi yang mudah dijangkau serta tersedianya literatur yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Saat ini usaha dibidang makanan berkembang dengan pesat, terutama usaha makanan ringan. Usaha yang didirikan ini merupakan usaha yang bergerak dalam bidang penjualan makanan ringan berupa Makaroni Gula Merah. Makaroni ini dihadirkan dengan 2 jenis varian rasa yaitu manis dan pedas. Makaroni merupakan makanan dari *Italy* yang berbentuk pasta, namun saat ini makaroni telah diolah menjadi cemilan yang memiliki banyak rasa yang disesuaikan dengan selera masyarakat. Selain itu cemilan makaroni ini dijual dengan harga yang terjangkau dan juga digemari oleh masyarakat

Usaha ini merupakan usaha dari perorangan dan membutuhkan 3 tenaga kerja dalam proses produksi, karena pengolahannya dilakukan setiap hari dari 2 kg sampai 3 kg makroni. Pemasaran pada hasil produksi UKM ini yaitu promosi melalui media sosial, pemasaran viral (mulut kemulut), dan menjual langsung dipasar. Permasalahan pada UKM ini yaitu tenaga kerjanya yang masih sedikit sehingga tidak bisa *menghandle* apabila pesanan banyak atau melebihi dari 100 bungkus.

### Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana efektivitas produksi UKM Makaroni Gula Merah Mama Asmi ?
2. Bagaimana upaya yang dilakukan untuk meningkatkan laba pada produksi

UKM Makaroni Gula Merah Mama Asmi ?

## LANDASAN TEORI

### Pengertian Efektivitas

Kata efektif berasal dari bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Efektivitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan di dalam setiap organisasi, kegiatan ataupun program. Disebut efektif apabila tercapai tujuan ataupun sasaran seperti yang telah ditentukan. Efektivitas adalah mengerjakan sesuatu yang benar. Sesuatu organisasi barangkali bisa efisien tetapi tidak efektif dalam pendekatan pencapaian tujuan organisasi. Semakin dekat organisasi ketujuannya, maka semakin efektif organisasi tersebut.(Ahadi, 2010:3). Efektivitas selalu terkait dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang sesungguhnya dicapai.

Menurut Steers (dalam buku Edy Sutrisno :123) menyatakan bahwa yang terbaik dalam efektivitas ialah memerhatikan secara serempak tiga buah konsep yang saling berkaitan (1) optimalkan tujuan-tujuan: (2) perspektif sistem: dan (3) tekanan pada segi perilaku manusia dalam susunan organisasi. Dari tiga konsep diatas dapat dijelaskan bahwa:

- 1) Dengan ancangan optimalisasi tujuan-tujuan, meskipun tampak sering saling bertentangan, kaitannya dengan optimalisasi tujuan efektivitas itu dinilai menurut ukuran seberapa jauh suatu organisasi berhasil mencapai yan satu sama lain saling berkaitan.
- 2) Yang dimaksud dengan ancangan sistem ialah menggunakan sistem terbuka, yaitu pandangan terhadap suatu organisasi yang saling berkaitan dengan berhubungan dengan

lingkungannya. sistem mencakup tiga komponen yaitu input, proses, dan output. jadi efektivitas tidak hanya dilihat dari segi tujuan semata-mata, melainkan juga segi sistem.

- 3) Perilaku manusia dalam organisasi sebagai alatnya atau suatu perusahaan dapat efektif, tetapi juga karena faktor manusianya. Suatu perusahaan tidak efektif.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan sejauh mana rencana dapat tercapai. Semakin banyak rencana yang dapat dicapai, semakin efektif pula kegiatan tersebut, sehingga kata efektivitas dapat juga diartikan sebagai tingkat keberhasilan yang dapat dicapai dari suatu cara atau usaha tertentu sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai

Sedangkan Richard M. Steers yang dikutip Duncan dalam buku Adam Ibrahim (2009) dalam R Tri Wismanawati (2013:14) mengenai ukuran efektivitas sebagai berikut:

- 1) Pencapaian Tujuan

Pencapaian tujuan adalah keseluruhan upaya pencapaian tujuan harus dipandang sebagai suatu proses. Oleh karena itu, agar pencapaian tujuan akhir semakin terjamin, diperlukan pentahapan, baik dalam arti pentahapan pencapaian bagian-bagiannya maupun pentahapan dalam arti periodisasinya. Pencapaian tujuan terdiri dari beberapa aktor, yaitu: Kurun waktu dan sasaran yang merupakan target kongkrit.

- 2) Integrasi

Integrasi yaitu pengukuran terhadap tingkat kemampuan suatu organisasi untuk mengadakan sosialisasi, pengembangan konsensus dan komunikasi dengan berbagai macam organisasi lainnya. Integrasi menyangkut proses sosialisasi.

- 3) Adaptasi

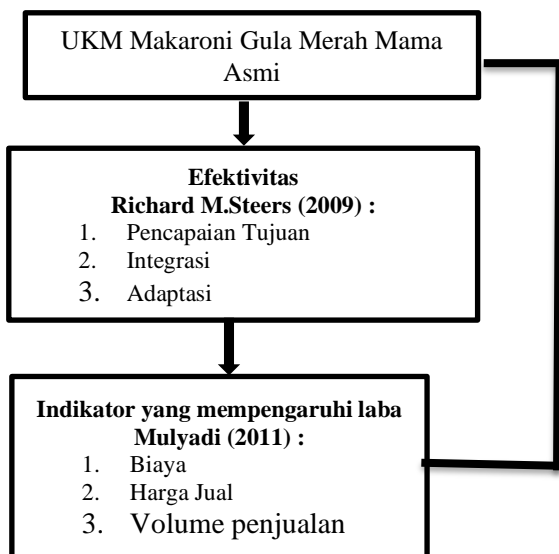
Adaptasi adalah kemampuan organisasi untuk menyesuaikan diri dengan lingkungannya. Untuk itu digunakan tolak ukur proses pengadaan dan pengisian tenaga kerja.

### **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba**

Menurut Mulyadi (2011) faktor-faktor yang mempengaruhi laba diantaranya :

- 1) Biaya merupakan suatu pengorbanan yang diukur dengan satuan uang yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha.
- 2) Harga jual, merupakan jumlah tertentu yang dibayarkan oleh konsumen terhadap barang dan jasa yang diterima.
- 3) Volume penjualan dan produksi, besarnya volume penjualan akan berpengaruh terhadap volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi. Semakin besar volume penjualan suatu barang maka laba yang diperoleh akan semakin besar dan sebaliknya bila volume penjualan suatu barang menurun biasanya perolehan laba juga akan ikut turun.

**Kerangka Pemikiran**



digunakan adalah deskriptif kualitatif, yaitu dimana penulis ingin mencoba menggambarkan keadaan yang tampak dilapangan seperti apa adanya, sesuai dengan kenyataan dan keadaan obyek yang diteliti pada saat penelitian dilakukan berdasarkan pada fakta-fakta yang ada dilapangan. Berdasarkan sumbernya, data dibedakan menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder. Data Primer adalah data yang diperoleh melalui hasil pengamatan penelitian tentang efektivitas produksi UKM Makaroni Gula Merah Mama Asmi. Data Sekunder yaitu data yang berhubungan dengan efektivitas produksi UKM Makaroni Gula Merah Mama Asmi yang diperoleh melalui dokumen, catatan, laporan, arsip dan sebagainya yang digunakan untuk melengkapi informasi yang diperlukan dalam penelitian yang tersedia di Kota Amuntai Kabupaten Hulu Sungai Utara. Informan yang diambil sebanyak 10 orang dengan teknik *Purposive Sampling*.

**METODE PENELITIAN**

Lokasi Penelitian dilakukan dirumah Mama Asmi di Desa Kota Raden Hulu Kecamatan Amuntai Tengah Kabupaten Hulu Sungai Utara. Tipe penelitian yang

**Desain Operasional Penelitian**

| Variabel                                      | Sub Variabel         | Indikator                              |
|-----------------------------------------------|----------------------|----------------------------------------|
| Efektivitas Richard M. Steers (2009)          | 1. Pencapaian Tujuan | 1. Kurun waktu<br>2. Sasaran           |
|                                               | 2. Integrasi         | 1. Tingkat kemampuan<br>2. Sosialisasi |
|                                               | 3. Adaptasi          | 1. Pengadaan<br>2. Tenaga kerja        |
| Faktor yang Mempengaruhi Laba, Mulyadi (2011) | 1. Biaya             | 1. Bahan baku<br>2. Upah tenaga kerja  |
|                                               | 2. Harga jual        | 1. Pembeli<br>2. Biaya produksi        |
|                                               | 3. Volume penjualan  | 1. Promosi<br>2. Kualitas rasa         |

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam pengukuran efektivitas sudah dibilang baik karena usaha ini yang awalnya dilakukan oleh 1 orang saja hingga sekarang dilakukan oleh 3 orang karena peminatnya

yang sudah banyak. Yang sebelumnya produk ini hanya produk biasa sekarang sudah terdaftar dalam nomor P-IRT dan BPOM sehingga meyakinkan orang bahwa produk tersebut layak konsumsi dan sudah

pasti halal. Produksinya dilakukan setiap hari yang bisa menghasilkan 40 sampai 60 bungkus. Kekurangan pada produksi ini hanya saja tenaga kerjanya yang masih sedikit sehingga tidak bisa memenuhi apabila ada pesanan 100 bungkus lebih harus menunggu PO dulu 2 sampai 3 harian. Pemasarannya pun sudah baik dari memasarkannya langsung dipasar dan melalui media sosial.

Dalam hal upaya meningkatkan laba pada makaroni gula merah Mama Asmi sudah baik, karena modal awal yang digunakan adalah uang tunjangan dari gaji suami beliau, semakin lama modal itu bertambah karena beliau benar-benar merintis usaha ini dari nol. Sampai sekarang beliau sudah mempunyai 2 orang tenaga kerja yang membantu beliau dalam produksi makaroni ini dengan upah 25 ribu perharinya biasanya jam kerja dari habis jujur sampai jam 8 malam. Walaupun ada lembur karena pesanan banyak upah itu ditambah beliau untuk tenaga kerja. Harga jual yang ditawarkan hanya 5.000 perbungkusnya. Dengan rasa yang khas dan harga jual yang pas dikantong membuat orang banyak berlangganan membeli makaroni gula merah Mama Asmi ini.

### **Kesimpulan**

1. Efektivitas pada produksi UKM makaroni gula merah Mama Asmi belum cukup baik. Hal ini terlihat dari indikator pengadaan dan berkaitan dengan indikator tenaga kerja yang belum begitu baik karena terbatasnya tenaga kerja, mereka hanya mampu membuat 40 sampai 60 bungkus saja perharinya, sulit *handle* apabila pesanan melebihi itu karena harus menunggu PO dulu 2 atau 3 hari. Kalau dilihat dari indikator lain seperti pada kurun waktu, sasaran, tingkat kemampuan, sosialisasi dan tenaga kerja sudah baik. Karena dari awal produksi cuma 20 bungkus itu pun masih tidak habis dalam sehari, seiring

berjalannya waktu produksi makaroni gula merah ini pun semakin meningkat karena produk ini sangat memiliki cita rasa yang khas dan sulit ditemukan dipasaran.

2. Upaya dalam meningkatkan laba pada produksi UKM Makaroni Gula Merah Mama Asmi ini sudah baik. Hal ini terlihat dari indikator bahan baku, upah tenaga kerja, pembeli, biaya produksi, promosi dan kualitas rasa. Harga yang ditawarkan murah dan juga memiliki cita rasa yang khas sehingga tidak heran jika pelanggan pada Makaroni Gula Merah Mama Asmi ini selalu bertambah, apabila pelanggan bertambah maka otomatis laba pun meningkat. Promosi yang dilakukan pun sudah bagus dari menjualnya kepasar, promosi melalui media sosial dan pemasaran viral (dari mulut kemulut). Harga yang ditawarkan pun memiliki harga yang menetap, hanya saja apabila harga bahan baku naik isian dari makaroni ini dikurangi sedikit.

### **Saran**

1. Apabila pemasaran sudah berkembang maka harus mencari produsen lagi agar para pelanggan tetap berlangganan membeli makaroni gula merah ini. Kalau takut resep ketahuan orang luaran carilah orang luaran yang dapat dipercaya dan untuk teknik tersendiri harusnya diajarkan secara perlahan kepada produsen baru itu agar dapat *handle* apabila pesanan banyak.
2. Menambah aneka cemilan lainnya agar banyak pilihan selain makaroni tersebut.
3. Lebih memperluas pemasaran pada media sosial misal shopee, instagram dll. Dan juga memperluas pemasaran langsung misal memasarkan pada tempat lain.

**DAFTAR PUSTAKA**

Prof.Dr.Sugiyono. (2010).*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*.Catatan ke-10

Lapau, Buchari. 2012. *Metode Penelitian Kesehatan: Metode Ilmiah Penulisan Skripsi, Tesis, dan Disertasi*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.

Yusuf, 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif & Gabungan*. Jakarta: Kencana

Jhanuar Pratama, 2018.*Manfaat dan Keunggulan Produk Pangan Memiliki Izin PIRT*. Jakarta: Kencana

Hadar, Nawawi, 2007, *Metode Penelitian Sosial*, Yogyakarta, Gadjah mada University Press

Media Internet :

[http://eprints.ums.ac.id/30313/2/Bab\\_1.pdf](http://eprints.ums.ac.id/30313/2/Bab_1.pdf)

<https://repository.uin-suska.ac.id/4181/3/BAB%20II.pdf>

[http://repository.radenintan.ac.id/3205/3/BAB\\_II\\_bismillah.pdf](http://repository.radenintan.ac.id/3205/3/BAB_II_bismillah.pdf)

<http://eprints.stainkudus.ac.id/1784/5/5.%20BAB%20II.pdf>

<https://blog.investree.id/bisnis/berikut-pengertian-dan-penjelasan-dari-ukm-selengkapnya/>

<http://repository.pipsemarang.ac.id/1053/5/15.%20BAB%20II%20TEGUH%20AJI.PDF>

<http://repository.uinbanten.ac.id/4715/4/BAB%20II.pdf>

<https://www.linguistikid.com/2016/09/pengertian-penelitian-deskriptif-kualitatif.html?m=1>

<https://penalaran-unm.org/uji-kredibilitas-penelitian-kualitatif/>

<http://repository.pipsemarang.ac.id/1053/5/15.%20BAB%20II%20TEGUH%20AJI.PDF>

<https://journal.ikopin.ac.id/index.php/cooperation/article/view/46/48>

<http://repository.uin-suska.ac.id/7271/4/BAB%20III.pdf>

<http://repository.unpas.ac.id/27370/4/BAB%20II.pdf>