

Analisis Faktor-Faktor Peningkatan Pendapatan UMKM

Vidya Fathimah¹

¹Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma, Medan, Indonesia

Email: vidyafath@gmail.com

ABSTRAK - Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor peningkatan pendapatan UMKM. Penelitian ini dilakukan pada UMKM Krikol (Kripik Kelor). UMKM Krikol beralamat di Jalan Sakti Lubis Medan. UMKM Krikol merupakan usaha yang menjual produk berbahan dasar daun kelor. Penjualan UMKM Krikol meningkat dalam 4 bulan berjualan kripik daun kelor. Metode analisis data statistik deskriptif, dalam penelitian ini peneliti melakukan survei lapangan, wawancara pemilik usaha, melihat data penjualan, dan mendeskripsikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini bahwasannya yang menjadi faktor-faktor peningkatan pendapatan UMKM Krikol yaitu modal, tenaga kerja, pendidikan, pemasaran, sertifikat halal dan jam kerja. Adapun persentase faktor-faktor peningkatan pendapatan UMKM Krikol dari yang tertinggi ke yang terendah yaitu pemasaran 20%, sertifikat halal 20%, modal 15%, tenaga kerja 15%, pendidikan 15% dan jam kerja 15%. Dari penelitian ini dapat diketahui, *skill* pemasaran dan memiliki sertifikat halal juga sangat penting, agar pembeli benar-benar yakin akan zat baik yang terkandung dalam makanan yang dijual.

Kata Kunci: Pendapatan; Modal; Pemasaran; Sertifikat Halal; Tenaga Kerja

ABSTRACT- *This research aims to identify the factors contributing to the increase in income of Micro Small and Medium Enterprises (MSME). This study was conducted on Krikol's MSME (Moringa Leaf Chips). Krikol's MSME is located on Jalan Sakti Lubis Medan. Krikol's MSME is a business that sells products made from moringa leaves. The sales of Krikol's MSME increased within 4 months of selling moringa leaf chips. Descriptive statistical data analysis method, in this study, the researcher conducted field surveys, interviews with business owners, reviewed sales data, and described the conclusions. The results of this study indicate that the factors contributing to the increase in income for Krikol's MSME are capital, labor, education, marketing, halal certification, and working hours. The percentage of these factors in order from highest to lowest is marketing 20%, halal certification 20%, capital 15%, labor 15%, education 15%, and working hours 15%. From this research, it can be concluded that marketing skills and having halal certification are also very important, so that buyers are truly confident in the good substances contained in the food being sold.*

Keywords: Income; Capital; Marketing; Halal Certificate; Workforce

PENDAHULUAN

UMKM Krikol merupakan usaha keripik berbahan daun kelor. Daun kelor sangat banyak manfaat buat kesehatan tubuh. Pemilik usaha berjualan cemilan sekaligus memberi manfaat kesehatan pada orang banyak. Daun kelor bisa menjadi detox tubuh yakni membersihkan tubuh berasal zat-zat beracun. Adapun manfaat daun kelor lainnya yakni bisa membantu menangkal radikal bebas, bisa menurunkan kadar gula darah, mengurangi peradangan pada tubuh, memelihara fungsi dan kesehatan otak, mengontrol tekanan darah, membantu menghambat perkembangan sel kanker, menjaga kesehatan hati, tubuh merasa lebih berenergi, membantu melancarkan pencernaan, menaikkan kolestrol baik, mencegah penuaan dini, meningkatkan kesehatan tulang, dan lainnya. (Arum, 2019) Daun Kelor bisa tumbuh pada wilayah mana saja baik itu dataran rendah juga dataran tinggi. tapi bentuk daun kelor pedesaan dan kota agak sedikit berbeda sebab iklim, bentuk daun kelor di pedesaan diameter daunnya lebih besar dibandingkan bentuk daun kelor di daerah kota. (Marhawati et al., 2023)

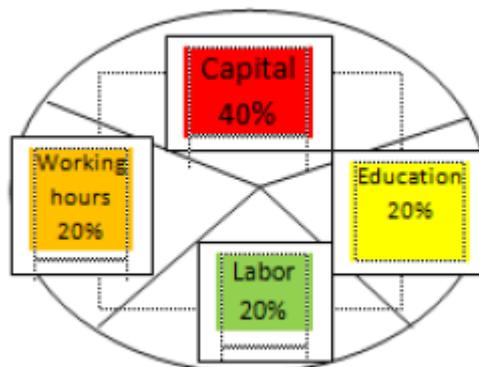
Kelor dikenal di seluruh dunia menjadi tumbuhan bergizi serta WHO sudah memperkenalkan kelor menjadi salah satu pangan buat mengatasi masalah gizi (malnutrisi). (Kurniawati et al., 2018) Salah satu bagian tanaman kelor yang acapkali dimanfaatkan merupakan bagian daunnya. Kandungan nutrisi daun kelor relatif tinggi sehingga sangat penting menjadi pangan fungsional yg bermanfaat buat kesehatan serta mengatasi kekurangan nutrisi. (Zakiah et al., 2024)



Gambar 1 : Daun Kelor

Penyakit yang dapat disembuhkan dengan mengkonsumsi daun kelor atau menggunakan suplemen berbahan dasar daun kelor ada lebih kurang 300 jenis penyakit.(Riyan, 2023) Tetapi, di Indonesia sendiri pemanfaatan kelor masih belum meluas, umumnya hanya dikenal menjadi salah satu hidangan sayuran.(Mallapiang & Haerana, 2022) Sebenarnya selain itu, kelor juga bisa di olah menjadi produk cemilan yang sehat. Kebutuhan nutrisi yang terkandung pada kelor sangat diperlukan buat mengatasi dilema malnutrisi yang terjadi di dalam tubuh.

Keripik ialah suatu cemilan yang tidak sedikit orang menggemarinya, selain cita rasanya yg lezat harganya juga terjangkau serta praktis ditemukan pada wilayah mana saja.(Inayah et al., 2021) Keripik daun kelor ini memberikan perbedaan makna rasa yang tidak sama di keripik pada umumnya. Keripik ini memiliki keunikan pada cita rasanya yang mana ada rasa daun kelor yang kriuk menarik minat masyarakat buat mengkomsumsinya. Adapun faktor-faktor yang bisa menaikkan pendapatan usaha dapat dicermati pada diagram di bawah ini



Gambar 2: Diagram faktor-faktor yang dapat meningkatkan pendapatan usaha(Laili & Setiawan, 2020)

Modal merupakan sejumlah uang yang digunakan untuk membuka usaha dan membeli segala keperluan untuk memulai usaha. Modal merupakan faktor yang sangat penting dalam setiap usaha karena dapat melancarkan kegiatan usaha.(Laili & Setiawan, 2020) Dari diagram diatas terlihat, modal sangat berpengaruh besar untuk mewujudkan perkembangan bisnis.

Tenaga kerja adalah orang yang mempunyai keahlian dalam melakukan pekerjaan, baik itu menghasilkan dan menjual produk barang dan jasa maupun pekerjaan lainnya.(Arum, 2019) Tenaga kerja dibutuhkan untuk mempercepat proses pekerjaan di dalam suatu bisnis.

Pendidikan adalah suatu usaha seseorang dalam mencari ilmu untuk meningkatkan kualitas diri.(Pristiwanti et al., 2022) Kualitas seseorang dapat dilihat dari pendidikan yang telah ia tempuh. Melalui pendidikan seseorang dapat meningkatkan keahlian, kreativitas, serta keterampilan tenaga kerja.(Laili & Setiawan, 2020)

Jam kerja adalah waktu kerja yang digunakan seseorang untuk bekerja di setiap kegiatan. Dengan adanya jam kerja, seorang manager dapat mengukur produktivitas seseorang dalam menggunakan waktu kerjanya semaksimal mungkin.(Sari & Andika, 2020)

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor peningkatan pendapatan seorang pemula usaha cemilan daun kelor yaitu UMKM Krikol. Manfaat dari penelitian ini adalah agar menjadi contoh tauladan yang baik dalam meningkatkan usaha dengan mengetahui faktor-faktor keberhasilan UMKM Krikol dalam meningkatkan pendapatan usaha.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada UMKM Krikol yang beralamat di jl. Sakti Lubis Medan. Penelitian ini menggunakan metode analisis statistik deskriptif yaitu statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan data yang sudah terkumpul.(Martias, 2021) Dalam penelitian ini peneliti melakukan survei lapangan, wawancara pemilik usaha, melihat data penjualan, dan mendeskripsikan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

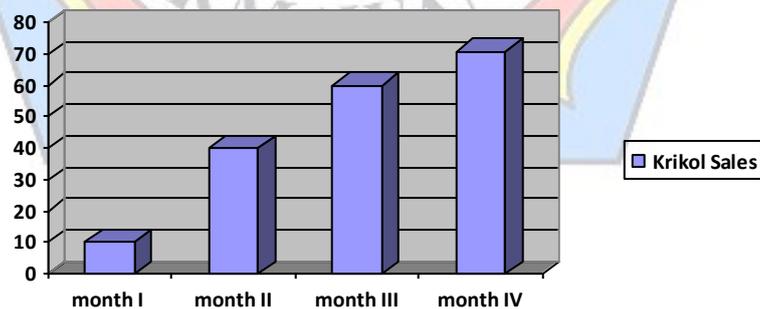
UMKM Krikol merupakan usaha yang baru berdiri di pertengahan tahun 2023. Krikol merupakan singkatan dari Keripik Kelor. Pengusaha keripik kelor membuat ide berjualan keripik berbahan daun kelor agar penikmat keripik juga mendapat manfaat banyak dari daun kelor. Daun kelor sangat banyak manfaat bagi tubuh manusia dan dapat mendetox tubuh. Adapun bahan-bahan dalam pembuatan kripik daun kelor yaitu tepung tapioka, tepung terigu, bawang putih, bawang merah, daun sop, udang kecepe, garam, kaldu jamur dan daun kelor.(Jamaluddin, 2018) Adapun cara pembuatan kripik kelor yaitu

1. Masing-masing bahan dikupas kulitnya.

2. Setelah itu campur bahan bawang merah dan putih, daun kelor, udang kecepe, dan rebus dengan air 2 ¹/₂ gelas lalu siramkan sedikit demi sedikit dan aduk hingga rata.
3. Setelah itu bahan yang sudah direbus tadi dicampur dengan tepung terigu dan tapioka, masukkan penyedap rasa dan aduk semua dengan rata sehingga menjadi adonan.
4. Setelah adonan jadi lalu diuleni sampai kalis
5. Setelah itu digiling seperti cenil dan di bentuk di mesin ampia.
6. Lalu goreng sampai warna kripiik merata.
7. Keringkan minyak pada kripiik terlebih dahulu.
8. Bungkus kripiik daun kelor ke dalam packaging.
9. Kripiik kelor siap dipasarkan.

Bagi pemula penjualan yang baru berproses selama 4 bulan sudah banyak pembeli yang menyukai rasa dari kripiik daun kelor. Terbukti dari peningkatan penjualan setiap bulannya dapat dilihat pada grafik di bawah ini.

Grafik 1. Data penjualan kripiik kelor (dalam pcs)



Sumber: Laporan Keuangan UMKM Krikol 2023

Dari grafik di atas terlihat penjualan kripiik kelor terus meningkat dari bulan I sampai bulan IV, total penjualan mencapai 181 pcs selama 4 bulan. Adapun faktor-faktor keberhasilan UMKM Krikol dalam meningkatkan pendapatan melalui dagang kripiik daun kelor yaitu

1. Modal

Modal sangat perlu untuk memulai usaha, karena dengan adanya modal pelaku usaha dapat membeli bahan-bahan pembuatan produk, alat-alat pembuatan produk, dan

membeli gerobak untuk berjualan. UMKM Krikol mempunyai modal Rp. 5.000.000 untuk membeli semua bahan pembuatan produk, alat penyajian produk, dan gerobak untuk jualan. Adapun alat-alat dalam pembuatan produk kripik kelor yaitu baskom bulat, pengiris bawang, wajan, kompor, gas, pisau, sendok, mesin ampia dan blender. Modal sangat diperlukan untuk keberlangsungan usaha, agar usaha tetap berjalan lancar, UMKM Krikol memisahkan uang modal dengan keuntungan yang didapat.

2. Tenaga kerja

Tenaga kerja pada UMKM Krikol ini berjumlah 3 (tiga) orang. Tenaga kerja yang berjumlah 3 (tiga) orang ini mengerjakan semua kegiatan usaha, dari belanja, memasak, *packaging* dan memasarkan produk. Tenaga kerja selalu disiplin dan semangat dalam bekerja. Apabila persediaan telah habis terjual, baru mulai buat persediaan produk kripik daun kelor kembali. Tenaga kerja yang rajin dan semangat serta teliti dalam berdagang merupakan kunci meningkatnya pendapatan UMKM Krikol.

3. Pendidikan

Adapun pendidikan pemilik usaha yaitu Sarjana, dan pendidikan 3 tenaga kerja lainnya yaitu masih proses kuliah. Ilmu dalam berdagang itu sangat penting. Dari ilmu yang dipelajari seorang pemilik UMKM Krikol, maka pemilik usaha tahu cara memasarkan yang bagus, berkomunikasi dengan pelanggan dan calon pembeli yang bagus. Dan pemilik usaha juga mengajarkan ke pekerjanya cara memasarkan dan berkomunikasi dengan calon pembeli.

4. Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Krikol adalah menawarkan melalui *face to face* dan media sosial (Whatsapp, Instagram: krikolsna_ck, tiktok: krikolnack). Pemasaran dilakukan ke tempat-tempat yang ramai orang. (Wahono & Atmojo, 2023) Para pekerja memasarkan dikampus tempat mereka belajar, dan alhamdulillah banyak yang beli. Karyawan juga memasarkan di media sosial Tik Tok dan Instagram, akan tetapi belum terlalu banyak yang membeli. Dan alhamdulillah dalam 4 bulan terjual 181 pcs kripik kelor. Para pekerja dan pemilik usaha sangat semangat dalam memasarkan produk kripik daun kelor ke calon-calon pembeli. Para pekerja tidak malu dalam menawarkan produk kripik daun kelor ke calon-calon pembeli. Sehingga banyak produk yang telah terjual.

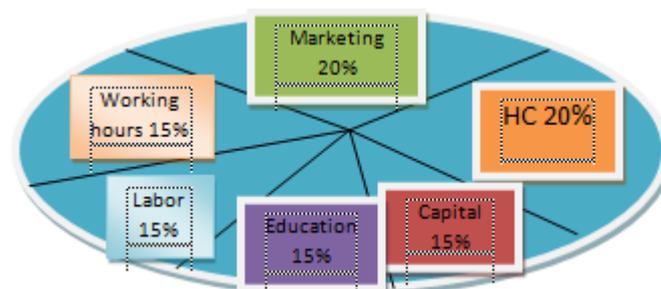
5. Sertifikat Halal

Sertifikat halal sangat dibutuhkan untuk menunjang peningkatan penjualan.(Wahono & Atmojo, 2023) Dari adanya label halal di kemasan produk kripik daun kelor dapat meningkatkan kepercayaan calon pembeli bahwasannya kripik kelor dibuat dari bahan yang halal dan baik. Sebelum mendaftarkan produk untuk dibuatkan Sertifikat halal, pemilik usaha membuat Nomor Izin Berusaha (NIB) terlebih dahulu.(Saefullah et al., 2023) Dengan adanya NIB dan Sertifikat halal, banyak pembeli yang tertarik untuk mencicipi keripik daun kelor. Dan setelah dicicipi dan rasanya enak, banyak pembeli yang *repeat order*.

6. Jam kerja

Adapun jam kerja pada UMKM Krikol adalah ketika pembuatan kripik daun kelor. Pembuatan kripik daun kelor dari pagi sampai sore, sekali produksi bisa menghasilkan 50 pcs kripik daun kelor. Setelah selesai pembuatan produk baru kemudian dilakukan pemasaran hingga habis terjual. Setelah habis terjual baru kemudian dilakukan produksi kembali. Jadi pentingnya pengaturan jadwal kerja oleh UMKM Krikol agar penjualan kripik daun kelor terus meningkat.

Dari faktor-faktor peningkatan pendapatan UMKM Krikol yang telah dipaparkan di atas, adapun yang paling berpengaruh dalam meningkatkan pendapatan usaha dari hasil survei adalah pemasaran yang bagus dan memiliki sertifikat halal. Karena dengan pemasaran yang bagus, produk yang tersedia dapat terjual dan modal dapat kembali lagi beserta laba. Sertifikat halal (SH) juga sangat penting karena banyaknya kasus keracunan makanan dan makanan tanpa sertifikat halal kadang juga bisa berpotensi menyebabkan penyakit yang serius.(NASIONAL, n.d.)



Gambar 3: Diagram hasil analisis faktor-faktor peningkatan pendapatan UMKM Krikol

SIMPULAN

UMKM Krikol mempunyai beberapa faktor-faktor dalam meningkatkan penjualan kripik daun kelor yakni modal, tenaga kerja, pendidikan, pemasaran, sertifikat halal, dan jam kerja. Semua faktor-faktor pendukung peningkatan pendapatan usaha tersebut dikerjakan dengan sebaik mungkin. Sehingga menarik minat pembeli untuk membeli produk UMKM Krikol. Dan penjualan mencapai 181 pcs. Ini merupakan penjualan yang sangat bagus untuk usaha baru dan skala kecil. Dan hasil analisis menunjukkan tingkat persentase faktor-faktor peningkatan pendapatan yang paling berpengaruh dalam meningkatkan pendapatan UMKM krikol yaitu pemasaran 20%, sertifikat halal 20%, modal 15%, tenaga kerja 15%, pendidikan 15% dan jam kerja 15%.

DAFTAR PUSTAKA

- Arum, Y. T. G. (2019). Hipertensi pada penduduk usia produktif (15-64 tahun). *HIGEIA (Journal of Public Health Research and Development)*, 3(3), 345–356.
- Inayah, N., Syam, Y., Rawi, R. D. P., Zain, E. M., Lestari, B. W., & Wijastuti, R. D. (2021). Penerapan Strategi Marketing Mix Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Keripik Pisang Makasy di Kota Sorong. *Abdimas: Papua Journal of Community Service*, 3(1), 49–52.
- Jamaluddin, J. (2018). *Pengolahan aneka kerupuk dan kripik bahan pangan*. Badan Penerbit Universitas Negeri Makassar.
- Kurniawati, I., Fitriyya, M., & Wijayanti, W. (2018). Karakteristik tepung daun kelor dengan metode pengeringan sinar matahari. *Prosiding Seminar Nasional Unimus*, 1.
- Laili, Y. F., & Setiawan, A. H. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sentra Batik Di Kota Pekalongan. *Diponegoro Journal of Economics*, 9(4).
- Mallapiang, F., & Haerana, B. T. (2022). Pembuatan produk diversifikasi pudding dengan daun kelor untuk pencegahan hipertensi. *Sociality: Journal of Public Health Service*,

14–20.

Marhawati, M., Azus, F., Nurdiana, N., Arafah, M., & Hadijah, H. (2023). Pemanfaatan Daun Kelor Sebagai Masker Wajah Menjadi Peluang Usaha bagi Ibu Rumah Tangga. *Carmin: Journal of Community Service*, 3(1), 22–28.

Martias, L. D. (2021). Statistika deskriptif sebagai kumpulan informasi. *Fihris: Jurnal Ilmu Perpustakaan Dan Informasi*, 16(1), 40–59.

NASIONAL, B. P. H. (n.d.). *TIM PENGAJIAN HUKUM TENTANG PERAN SERTA MASYARAKAT DALAM PEMBERIAN INFORMASI PRODUK HALAL*.

Pristiwanti, D., Badariah, B., Hidayat, S., & Dewi, R. S. (2022). Pengertian pendidikan. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling (JPDK)*, 4(6), 7911–7915.

Riyan, H. (2023). *PROFIL TITER ANTIBODI AVIAN INFLUENZA DAN NEWCASTLE DISEASE PADA AYAM PETELUR YANG DIBERI SUPLEMENTASI EKSTRAK DAUN KELOR (Moringa oleifera) PADA AIR MINUM*.

Saefullah, A., Ciptaningtyas, R., Kuraesin, A. D., & Anggraini, N. (2023). Pendampingan pelaku UMK dalam program Sertifikat Halal Gratis (SEHATI) tahun 2022. *Masyarakat Berdaya Dan Inovasi*, 4(1), 16–27.

Sari, N., & Andika, S. (2020). Pengaruh Modal, Lokasi Dan Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Di Wisata Pantai Selatbaru Kecamatan Bantan Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Bertuah Jurnal Syariah Dan Ekonomi Islam*, 1(2), 100–115.

Wahono, H. T. T., & Atmojo, C. T. (2023). Analisis Peranan Kualitas Produk dan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Petani Durian di Kabupaten Jombang. *Paradigma: Jurnal Filsafat, Sains, Teknologi, Dan Sosial Budaya*, 29(4), 221–229.

Zakiah, I., Noviany, H., Khodijah, U. P., Nirwana, M. R., & Nugraha, D. (2024). IMPLEMENTASI EDUKASI DIGITAL INOVASI GELATO DAUN KELOR (MORINGACAE OLIEVERA) SEBAGAI UPAYA PREVENTIF STUNTING

DIMULAI PADA IBU HAMIL, IBU MUDA PASCA PERSALINAN DAN
MENYUSUI SERTA BALITA DI DESA CIPAGALO KABUPATEN BANDUNG.
The Proceeding of Community Service and Engagement (COSECANT) Seminar, 6,
122–125.

