

Pengaruh Strategi Operasional Terhadap Penjualan UMKM

Irmawati¹

¹ Universitas Muhammdiyah Jakarta, Indonesia;

* Correspondence e-mail; irmawati1p@gmail.com

Article history

Submitted: 2023/10/01; Revised: 2023/10/21; Accepted: 2023/11/10

Abstract

Abstrak ini menguraikan konsep strategi manajemen operasional dalam konteks organisasi dan kemudian mengeksplorasi implementasinya dalam meningkatkan produktivitas dan keunggulan bersaing pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Konsep strategi manajemen operasional mencakup elemen seperti kualitas produk, perancangan proses, lokasi, tata letak, sumber daya manusia, perjadwalan, dan pemeliharaan. Dalam studi kasus, kami mengamati strategi operasional yang diterapkan oleh Damai Laundry sebagai contoh UMKM. Dampak strategi operasional pada UMKM termasuk peningkatan efisiensi produksi, peningkatan kualitas produk, manajemen persediaan yang baik, respons terhadap perubahan pasar, pelayanan pelanggan yang baik, dan pengurangan biaya operasional. Dengan menerapkan strategi operasional yang tepat, UMKM seperti Damai Laundry dapat meningkatkan daya saing mereka, menghasilkan keuntungan yang lebih baik, dan memperluas bisnis mereka.

Keywords

Penjualan Umkm, Strategi Operasional



© 2023 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY SA) license, <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>.

PENDAHULUAN

Pemerintah memberi perhatian yang sangat besar terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). Tidak saja jumlah UMKM di Indonesia mendominasi, tetapi juga UMKM dapat lebih bertahan dari terpaan krisis global. Berbagai inisiatif selalu diusahakan oleh pemerintah melalui pemerintah melalui Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah agar semakin banyak individu mau menekuni dunia wirausaha dalam bentuk pendirian UMKM.

Perhatian pemerintah terhadap UMKM yang sangat besar merupakan langkah strategis yang tepat dibutuhkan bangsa Indonesia. Keseriusan kepedulian pemerintah terhadap UMKM dengan program-program untuk menumbuhkan kembangkan UMKM di Indonesia. Meskipun dukungan pemerintah Indonesia sangat besar untuk menjadikan UMKM berhasil dan berkembang bukan berarti tanpa kendala.

Agenda percepatan pemulihan ekonomi dan memeperkuat landasan pembangunan berkelanjutan dan keadilan diwujudkan melalui pengembangan sistem ekonomi kerakyatan berdasarkan keadilan dengan tetap memperhatikan pemanfaatan sumber daya manusia yang optimal dan pelestarian wirausaha mandiri.

Pembangunan ekonomi nasional bukan hanya tanggung jawab pemerintah, namun merupakan tanggung jawab bersama. Masyarakat adalah pelaku utama pembangunan dan pemerintah punya andil besar dalam hal untuk dapat mengarahkan, membimbing dan menciptakan fasilitas penunjang. Semakin sempitnya lapangan kerja merupakan penyelesaian yang tidak bisa ditunda-tunda lagi, karena penduduk merupakan aset berharga bagi bangsa dan negara. Pertumbuhan masyarakat visual mandiri merupakan alternatif jitu untuk memecahnya.

Wirausaha mandiri diperlukan para individu yang siap tempur berwirausaha karena usaha berpeka pada hati nurani dan naluri bisnis yang tajam untuk menembus pangsa pasar yang kompetitif (R Bawsir, 1997). karakteristik wirausaha dapat berpengaruh terhadap perkembangan usahanya , karakteristik wirausaha kebutuhana akan keberhasilan, keinginan mengambil resiko,percaya diri dan keinginan kuat untuk berbisnis , selain karakteristik wirausaha modal usaha adalah mutlak diperlukan dalam melakukan kegiatan usaha. Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi terhadap perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan (Bambang Riyanto,2001).Modal usaha dapat diperoleh dari dua sumber yaitu modal sendiri dan modal dari luar yaitu dari lembaga lembaga kredit .Selain karakteristik wirausaha dan modal usaha,strategi pemasaran merupakan bidang yang tidak dapat dilepaskan dari masyarakat yang berwawasan visual mandiri. Strategi pemasaran meliputi strategi tentang unsur-unsur atau variabel-variabel dalam bauran pemasaran yang merupakan interaksi empat variabel utama dalam sistem pemasaran , yaitu produk/jasa, harga, distribusi dan promosi.

Wirausaha umumnya mempunyai sifat yang sama, mereka adalah orang yang mempunyai tenga, keinginan untuk berinovatif, kemauan menerima tanggung jawab pribadi mewujudkan suatu peristiwa dengan cara yang mereka pilih, dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi. Geoffrey Crowther dalam buku (Masykur,2001) menambahkan sikap optimis dan kepercayaan terhadap masa depan. Meskipun imbalan dalam kewirausahaan menggiurkan, tapi ada juga biaya yang berhubungan dengan kepemilikan bisnis tersebut. Memulai dan mengoperasikan bisnisnya sendiri, memerlukan kerja keras, menyita banyak waktu dan membutuhkan kekuatan

emosi. Wirausaha mengalami tekanan pribadi yang tidak menyenangkan seperti kebutuhan untuk menginvestasikan lebih banyak waktu dan tenaganya. Banyak wirausaha menggambarkan kariernya menyenangkan, tetapi sangat menyita segalanya.

Kemungkinan gagal dalam bisnis adalah ancaman yang selalu ada bagi wirausaha, tidak ada jaminan kesuksesan, tantangan yang berupa kerja keras, tekanan emosional, dan resiko meminta tingkat komitmen dan pengorbanan.

METODE

Penelitian ini dilakukan menggunakan metodologi kualitatif, mengambil data ini dengan melakukan wawancara kepada pedagang umkm dengan tujuan untuk mendapatkan deskripsi yang jelas dan dapat dipahami.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Manajemen Operasional

Strategi operasional merupakan turunan dari strategi Perusahaan yang menjabarkan strategi secara keseluruhan dari visi dan misi suatu Perusahaan. Strategi operasi juga merupakan seperangkat sasaran rencana dan kebijakan yang menjabarkan fungsi operasi yang menunjang strategi bisnis organisasi.

Sumayang(2003) menjelaskan strategi operasi sebagai bayangan atau visi operasi, yaitu perangkat pendorong atau penentu arah untuk mengambil keputusan. Strategi operasi termasuk salah satu cara yang dapat dikembangkan oleh Perusahaan.

Schroeder, Anderson, dan Cleveland(1986) mendefinisikan bahwa strategi operasi terdiri dari empat komponen yaitu: misi, tujuan, keunggulan, dan kebijakan. Keempat komponen ini membantu menegaskan tujuan yang dicapai dan bagaimana akan mencapai tujuan tersebut.

Hayes dan Wheelwright(1984 universitas Gunadarma.2014.) mendefinisikan strategi operasi sebagai suatu pola yang konsisten dalam keputusan operasi mereka juga memberi tekanan pada hasil dari strategi operasi sebagai suatu pola yang konsisten dalam mengambil keputusan.

Strategi Manajemen Operasi Dalam Meningkatkan Produktivitas Dan Keunggulan Bersaing UMKM

Dalam menghasilkan barang dan jasa, semua jenis organisasi menjalankan tiga yaitu pemasaran, produksi atau operasi, dan keuangan atau akuntansi fungsi fungsi

merupakan hal yang penting, bukan hanya untuk proses produksi, melainkan juga demi keberlangsungan hidup organisasi. Ada beberapa strategi yang bisa diterapkan dalam pembahasan ini di antaranya adalah,

Strategi kualitas adalah serangkaian langkah dan kebijakan yang diterapkan oleh organisasi untuk mencapai dan mempertahankan tingkat kualitas produk atau layanan yang tinggi. Hal ini bertujuan untuk memenuhi atau melampaui harapan pelanggan, meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan memastikan keberlanjutan kesuksesan bisnis

Proses disini adalah mengubah sumber daya yang dimiliki menjadi produk barang dan jasa, selain itu Strategi perancangan proses adalah pendekatan yang digunakan oleh organisasi untuk mengoptimalkan proses bisnis mereka. Tujuan dari strategi ini adalah meningkatkan efisiensi, produktivitas, kualitas, dan fleksibilitas proses agar dapat mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan.

Strategi lokasi merujuk pada keputusan yang diambil oleh perusahaan atau organisasi dalam menentukan lokasi fisik untuk operasi bisnis mereka. Pemilihan lokasi yang tepat dapat memiliki dampak besar pada keberhasilan dan profitabilitas suatu perusahaan.

Strategi tata letak adalah pendekatan yang digunakan oleh organisasi untuk merancang dan mengatur penempatan fisik dari berbagai elemen, sumber daya, dan area dalam suatu ruang kerja atau fasilitas dengan tujuan meningkatkan efisiensi operasional, produktivitas, dan kualitas produk atau layanan. Tata letak mencakup pemilihan lokasi relatif, pengaturan aliran kerja, dan penempatan peralatan, stok, atau personel.

Strategi sumber daya manusia dan rancangan pekerjaan

Strategi Sumber Daya Manusia (SDM) dan rancangan pekerjaan adalah dua aspek penting dalam manajemen sumber daya manusia yang berfokus pada pengelolaan dan pengembangan tenaga kerja jasa.

Strategi perjadwalan berfungsi untuk pengurutan dan bagian waktu untuk seluruh kegiatan yang dilakukan. Strategi penjadwalan dibentuk untuk memastikan program yang dibuat mendapatkan manajemen dan perhatian yang adil.

Dalam suatu usaha untuk dapat menggunakan peralatan atau fasilitas terus menerus supaya menghasilkan produksi yang terjamin atau berkualitas, perlu dilakukan pemeliharaan barang atau fasilitas seperti pengecekan kondisi barang, jika saat pengecekan barang atau fasilitas terjadi kerusakan maka harus segera diperbaiki atau diganti dengan fasilitas yang lebih baik atau bagus.

Strategi Operasional Usaha UMKM yang digunakan oleh Damai Laundry

Strategi yang digunakan damai laundry untuk menarik para customer yaitu ada 2 dengan cara offline dan online. strategi dengan cara offline:

1. menawarkan produk atau layanan yang berkualitas tinggi apabila kita mempunyai strategi yang bagus maka pelanggan juga akan kembali menitipkan pakaiannya di damai laundry karena mereka puas dan suka dengan pelayanan jasa damai laundry.
2. Memberi diskon untuk para pelanggan Memberi diskon dan promosi juga membantu menarik atau mendorong para customer baru dan customer lama untuk datang kembali.
3. Membangun hubungan para pelanggan untuk menarik para konsumen biasanya para konsumen akan lebih percaya kepada produsen yang mereka kenal

Strategi dengan cara online:

1. Membuat situs web atau browser yang menarik dan informatif di zaman sekarang situs web atau browser itu sangat terpakai karena itu salah satu titik kontak pertama konsumen dengan bisnis tersebut jadi jadikan itu semenarik mungkin dan kesan yang baik.
2. Menggunakan Foto/vidio yang jelas untuk menampilkan layanan yang baik Gambar/vidio yang disebar di media sosial akan membantu menarik perhatian konsumen.
3. Tawaran antar jemput gratis antar jemput gratis adalah cara yang bagus untuk menarik customer baru.
4. Layanan customer yang responsive Perlu diketahui untuk para customer bahwa mereka bisa menghubungi kami jika mereka memiliki masalah atau pertanyaan yang lainnya

Tantangan yang dihadapi damai laundry ketika menerapkan strategi operasional:

1. Persaingan. dari segi konsep pelayanan dengan banyaknya laundry yang ada di daerah poncol karena para customer pasti mencari pelayanan yang sangat baik dan juga dapat dipercaya
2. kurangnya SDM(sumber daya manusia). Setiap usaha pasti membutuhkan tenaga kerja manusia terutama laundry agar semua proses tersusun dengan rapih atau sesuai dengan target yang telah d terapkan di awal perubahan yang tidak terduga seperti : cuaca

Berikut ini cara untuk mengatasi tantangan yang dihadapi damai laundry ketika menerapkan strategi operasional:

1. membuat strategi tinggi agar para customer percaya bahwa layanan damai laundry sangat memuaskan,dan membuat perubahan tren pasar

2. meningkatkan fleksibilitas strategi operasional harus mempunyai nilai fleksibilitas agar proses kebutuhan bisnisnya bisa terlaksana dengan baik dan teratur
3. melakukan strategi darurat ketika cuaca tidak mendukung karena untuk mengatasi kejadian yang tidak terduga

Dampak strategi operasional bagi UMKM

Strategi operasional memiliki dampak signifikan terhadap penjualan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berikut beberapa latar belakang pengaruh strategi operasional terhadap penjualan UMKM:

1. Efisiensi Produksi: Strategi operasional yang efisien dapat membantu UMKM meningkatkan produktivitas dan mengurangi biaya produksi. Hal ini dapat mengarah pada peningkatan volume produksi dan penurunan harga jual, yang dapat menarik pelanggan baru dan meningkatkan penjualan.
2. Kualitas Produk: Melalui strategi operasional yang baik, UMKM dapat meningkatkan kualitas produk atau layanan mereka. Produk yang berkualitas tinggi cenderung mendapatkan lebih banyak pelanggan setia dan merekomendasi produk kepada orang lain, yang dapat meningkatkan penjualan.
3. Manajemen Persediaan: Pengelolaan stok yang efisien adalah bagian penting dari strategi operasional. UMKM yang mampu menjaga stok yang tepat dapat menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan, yang dapat memengaruhi penjualan dan keuntungan.
4. Respons Terhadap Perubahan Pasar: Strategi operasional yang responsif terhadap perubahan pasar dapat membantu UMKM menghadapi persaingan yang ketat dan tren konsumen. UMKM yang dapat dengan cepat menyesuaikan produk atau layanan mereka dengan permintaan pasar akan lebih mampu menjual produk mereka.
5. Pelayanan Pelanggan: Kualitas pelayanan pelanggan yang ditingkatkan melalui strategi operasional dapat meningkatkan retensi pelanggan dan memberikan peluang penjualan ulang. Pelanggan yang puas cenderung menjadi pelanggan setia.
6. Biaya Operasional: Strategi operasional yang dapat mengidentifikasi dan mengurangi biaya yang tidak perlu dapat membantu UMKM meningkatkan profitabilitas mereka. Penurunan biaya operasional dapat mengarah pada peningkatan margin keuntungan, bahkan jika harga jual tetap sama.

Dengan strategi operasional yang tepat, UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka, menghasilkan keuntungan yang lebih baik, dan meningkatkan penjualan produk atau layanan mereka.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pengaruh strategi operasional pada penjual UMKM sangatlah berpengaruh penting karena dapat meningkatkan progress dan hasil penjual para UMKM. Ada beberapa penerapan strategi operasional yang dilakukan oleh pedagang umkm antara lain: lokasi yang strategis, dapat memudahkan para customer untuk mengakses jarak, jasa, dan tempatnya, promosi yang efektif, memiliki target customer yang tepat dan meningkatkan kepercayaan customer untuk menitipkan barangnya Kembali ke damai laundry, kualitas jasa yang tinggi, kualitas jasa yang tinggi selalu meningkatkan loyalitas dan kepuasan kepada customer. Strategi manajemen operasional merupakan bagian penting dari strategi perusahaan yang menjelaskan cara organisasi mencapai visi dan misi mereka. Ini mencakup rencana, tujuan, dan kebijakan yang mendukung fungsi operasi untuk mencapai strategi bisnis. Strategi operasional melibatkan sejumlah elemen seperti kualitas produk, perancangan proses, lokasi, tata letak, sumber daya manusia, perjadwalan, dan pemeliharaan. Setiap elemen ini bertujuan untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing perusahaan. Ketika diterapkan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) seperti Damai Laundry, strategi operasional memiliki dampak signifikan. Dampak tersebut termasuk peningkatan efisiensi produksi, peningkatan kualitas produk, manajemen persediaan yang baik, respons terhadap perubahan pasar, pelayanan pelanggan yang baik, dan pengurangan biaya operasional. Dengan strategi operasional yang tepat, UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka, memperluas pasar, dan mencapai kesuksesan yang lebih besar dalam bisnis mereka.

REFERENCES

Ronny Edward utama, Nur asri gani, Jahariddin, Andry priharti (2019) MANAJEMEN OPERASIONAL. UM JAKARTA PRESS. (strategi oprasional)

https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://scholar.google.co.id/scholar_url%3Furl%3Dhttps://jurnal.stieama.ac.id/index.php/ama/article/viewFile/65/46%26hl%3Den%26sa%3DX%26ei%3D31dGZdeXOKKO6rQPpOuFyA8%26scisig%3DAFWwaebUgiW8OJJEsWjfgWEwDjww%26oi%3Dscholar&ved=2ahUKewj8rePSyaqCAxV2UGwGHeK1BzEQgAN6BAgHEAI&usq=AOvVaw1jDo8Nf8-3tl-_Zk3buP_Y

https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://scholar.google.co.id/scholar_url%3Furl%3Dhttp://www.ejurnal.stiedharmaputra-smg.ac.id/index.php/PRO/article/viewFile/263/229%26hl%3Den%26sa%3DX%26ei%3D31dGZdeXOKKO6rQPpOuFyA8%26scisig%3DAFWwaeaI1_X9C2q6_Mcddg2YLRUc%26oi%3Dscholarr&ved=2ahUKewj8rePSyaqCAxV2UGwGHeK1BzEQgAN6BAgHEAE&usg=AOvVaw2OrLxEE_uWjz6nnR8-x6VZ