

---

## KEBIJAKAN PERUSAHAAN/INDUSTRI DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS, EFISIENSI DAN PENDAPATANNYA

Oleh

Agnes Fitriani<sup>1</sup>, Kelvin Kwek<sup>2</sup>, Lydia Then<sup>3</sup>, Supriyadi Arifin<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Internasional Batam

E-mail: <sup>1</sup>[2041265.agnes@uib.edu](mailto:2041265.agnes@uib.edu), <sup>2</sup>[2041326.kelvin@uib.edu](mailto:2041326.kelvin@uib.edu), <sup>3</sup>[2041313.lydia@uib.edu](mailto:2041313.lydia@uib.edu),

<sup>4</sup>[2041317.supriyadi@uib.edu](mailto:2041317.supriyadi@uib.edu)

---

### Article History:

Received: 21-12-2021

Revised: 15-01-2022

Accepted: 20-01-2022

### Keywords:

Produktivitas, Efisiensi,  
UMKM

**Abstract:** Di masa pandemi seperti sekarang ini, banyak sekali perusahaan-perusahaan yang gulung tikar dikarenakan menurunnya produktivitas serta pendapatan yang seharusnya didapat. Sehingga membuat para karyawan banyak yang di PHK. Dengan ini, membuat orang-orang membangun usaha kecil-kecilan secara online. Dengan adanya usaha kecil-kecilan ini, membuat UMKM semakin banyak. Dan hal ini membuat UMKM yang sebelum pandemi ini terjadi merasa tersaing, apalagi UMKM tersebut lebih modern. Ditambah lagi dengan kondisi pandemi yang belum mereda, membuat produktivitas dari beberapa UMKM menurun. Produktivitas menjadi salah satu hal yang mendukung sebuah organisasi bertahan dalam jangka waktu yang panjang. Dengan adanya produktivitas, membuat organisasi tetap berdiri dan dikenal oleh masyarakat. Produktivitas dalam suatu organisasi berkaitan dengan efisiensi dalam memproduksi dan pendapatan. Ketika produktivitas meningkat, pendapatan pun akan meningkat serta efisiensi dalam memproduksi dapat tercapai.

---

## PENDAHULUAN

Perkembangan yang terjadi dalam dunia bisnis itu ditandai dengan adanya semakin banyak usaha-usaha yang berdiri dan persaingan pun muncul dimana-mana. Tidak hanya itu, ini perkembangan dalam dunia bisnis pun diiringi dengan perkembangan teknologi yang makin hari makin canggih. Umumnya tujuan utama dari suatu bisnis itu berdiri ialah untuk mendapatkan suatu keuntungan yang maksimal dan menjamin suatu bisnis tersebut tetap berdiri dalam jangka waktu yang panjang. Seiring menghasilkan keuntungan dalam berbisnis, kita juga dapat mengukur kemampuan perusahaan dalam beroperasi pada periode tertentu dengan produktivitas yang dihasilkan. Karena dengan adanya pengukuran pada produktivitas maka dapat pula kita mengetahui keberhasilan dalam mencapai tujuan. Produktivitas sering digambarkan hubungan antara produk yang dihasilkan dalam waktu yang telah ditentukan. Jadi tenaga kerja yang produktif adalah tenaga kerja yang mampu menghasilkan produk yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dan dalam waktu yang singkat. Dengan adanya kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan serta mampu

memanage produktivitas dalam sebuah perusahaan, maka sebuah bisnis tersebut dapat meningkatkan efisiensi serta pendapatan. (KNPedia, 2019).

June Dessert merupakan salah satu UMKM yang kami analisis dalam *study case* kali ini. UMKM ini telah berdiri 2 tahun sejak april tahun 2019 dan berlokasi di Batam. UMKM ini dijalankan secara online melalui media sosial instagram. June Dessert juga merupakan salah satu UMKM yang menjual dessert sehat dan dessert untuk memanjakan lidah. Dalam dua tahun tersebut, pastinya memiliki permasalahan dalam memajukan dan mengembangkan UMKM ini dan dapat bertahan sampai saat ini, apalagi UMKM ini ialah UMKM berbasis online. Produktivitas dalam UMKM ini dapat terbilang cukup bagus. Namun jika kita lihat lagi bahwa saingan dalam dunia per dessertan ini cukup banyak tidak hanya di luar Batam tetapi di dalam kota Batam juga cukup banyak, ditambah lagi dengan kondisi Covid-19 yang menerpa seluruh masyarakat di dunia termasuk masyarakat indonesia, dan tentu saja jika pendapatan yang didapatkan oleh UMKM ini berkurang.

Pada saat PPKM yang diterapkan oleh seluruh kota di Indonesia, termasuk salah satunya Kota Batam, ini juga mempengaruhi pendapatan yang di dapatkan oleh June Dessert sendiri. Setelah PPKM ini pun berakhir, ini juga mempengaruhi pendapatan yang didapatkan oleh UMKM tersebut. Tentu saja dengan adanya pernyataan tersebut, bahwa hal tersebut mempengaruhi pendapatan. Jika pendapatan telah berpengaruh, maka kita perlu melakukan perbaikan dengan meningkatkan lagi produktivitas dan tentunya efisiensi akan ikut berpengaruh nantinya. Oleh karena itu, dengan adanya analisis terhadap UMKM June Dessert ini, akan membantu mencari solusi bagaimana UMKM ini meningkatkan produktivitas lagi.

## **METODE PENELITIAN**

Dalam menyusun artikel penelitian ini memanfaatkan penggunaan metode pendekatan kualitatif yang disampaikan Sugiyono (2016) sebagai pendekatan yang mengamati objek tertentu dengan memperhatikan seluruh instrument utama dengan penentuan hasil berdasarkan peneliti (Yuliani, 2018).

Selain itu, teknik pengumpulan data pada artikel ini menggunakan jenis data sekunder yakni dengan mengumpulkan seluruh informasi yang dibutuhkan tidak secara langsung melainkan melalui sumber buku, jurnal penelitian terdahulu, atau fenomena yang terjadi pada objek penelitian sehingga data lebih bersifat tertulis (Utami, 2020). Hasil data yang telah dikumpulkan selanjutnya dilakukan olah data menggunakan teknik pengolahan data berupa deskriptif kualitatif yang menggambarkan dan merangkum semua fenomena dan mengumpulkan data yang telah diperoleh dengan mengamati dari sudut pandang hasil penelitian dan penulis (Suardi, 2020).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam menjalankan bisnis dessert online, terdapat beberapa tahap yang harus dilakukan, yaitu tahap perencanaan, tahap produksi dan tahap pemasaran. Pada tahap perencanaan, pemilik usaha merasa kesusahan saat menentukan budget awal dalam pembukaan UMKM ini karena pemilik usaha tidak menghitung *cost-cost* yang akan dikeluarkan saat membeli bahan baku atau persediaan. Pemilik usaha tidak mencatat pengeluaran yang akan dikeluarkan saat belanja sehingga pemilik usaha tidak mengetahui berapa keuntungan yang diperoleh setiap bulannya.

Kemudian pada tahap produksi, June Dessert menyediakan dessert segar setiap harinya, tidak menggunakan sistem penjualan PO (*Pre-Order*) seperti kebanyakan *online shop* lainnya. June Dessert melakukan sistem *ready stock* agar para konsumen yang ingin membeli produknya pada hari itu juga dapat langsung membeli *dessert* yang dijual. Pada tahap ini, pemilik usaha dibantu oleh beberapa karyawan yang membantunya dalam membuat dessert-dessert ini. Dessert-dessert ini dikemas kedalam sebuah mangkok plastik, tersedia kedalam berbagai ukuran dan harga.

Dan yang terakhir yaitu tahap pemasaran, June Dessert biasanya melakukan pemasaran menggunakan aplikasi Instagram dan Whatsapp. Pemilik usaha sering melakukan *posting snap gram* untuk mempromosikan barang dagangannya. Selain itu, June Dessert juga menjual makanan impor, ikan-ikanan, makanan instan, kue-kuean, kerupuk dan buah-buahan segar sehingga pelanggan yang sedang melihat-lihat menu June Dessert dapat juga melihat barang dagangan lainnya yang dijual oleh June Dessert.

Sebelum pandemi meluas, produk yang dihasilkan oleh UMKM June Dessert ini sangat banyak dinikmati oleh masyarakat. Berbagai macam olahan dessert yang disajikan baik dari dessert yang menyegarkan yang diolah dari berbagai jenis buah dan menjadi dessert yang menyegarkan mulut. UMKM ini juga sangatlah digemari oleh semua kalangan, baik dari remaja hingga orang tua. Untuk UMKM seperti June Dessert pasti akan menghadapi sebuah permasalahan yang kecil maupun permasalahan yang besar ataupun permasalahan lainnya yang kita tidak bisa perkirakan sebelumnya akan terjadi. Tetapi ada beberapa permasalahan yang dapat diatasi dengan beberapa solusi agar UMKM dapat meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan pendapatan, sehingga UMKM tetap beroperasi dan menjadi lebih baik kedepannya serta sudah mengetahui cara untuk mengatasi suatu permasalahan yang kemungkinan akan terjadi di masa yang mendatang.

Dalam 1 tahun terakhir ini, UMKM June Dessert memiliki masalah yang dihadapinya dalam mengembangkan usahanya yang terjadi karena dampak pandemi Covid-19 sehingga banyaknya masyarakat yang tidak diperkerjakan membuka usaha kecil-kecilan seperti jualan dessert buah ini karena bahan yang dicari mudah ditemukan dan proses yang dibuat juga tidak susah, sehingga June Dessert ini mengalami penurunan pada penjualannya ditahun 2020 yang menyebabkan UMKM June Dessert ini mengalami penurunan omset dan produk-produk dessert yang diproduksi tidak terjual, serta produk tersebut yang tidak bisa tahan lebih dari beberapa hari akan tidak dijual ke *customer*.

Permasalahan-permasalahan pada UMKM yang tertera diatas, langkah yang diambil oleh UMKM June Dessert ini dengan membuat sebuah rancangan atau kebijakan baru agar UMKM tetap bertahan dan tetap beroperasi di masa pandemi Covid-19, seperti membuat berbagai jenis menu baru yang tidak pernah dijual oleh orang agar pembeli merasa penasaran terhadap varian menu baru yang dikeluarkan, maka dengan adanya pengeluaran menu baru pembeli juga tidak merasa bosan untuk mencoba menu-menu baru yang ditawarkan. Kemudian UMKM June Dessert juga menawarkan pembelian 1 atau 2 dessert mendapatkan gratis dessert lainnya serta bisa juga dibarengi oleh penjualan per *bundle*, yang dimana beberapa produk dessert dari June Dessert di jual per *pack* dan dijual lebih murah dibanding harga aslinya serta dapat melakukan promo lainnya yang menarik perhatian *customer*.

UMKM June Dessert ini juga dapat membuka toko *offline* dan didukung oleh tempat yang nyaman, bagus serta menarik untuk dijadikan tempat nongkrong para anak muda dan

sambilan berfoto-foto. Dengan ini, masyarakat pun akan mengunjungi tempat tersebut dan brand June Dessert dapat dikenal lebih luas lagi oleh masyarakat Kota Batam. Dan juga dapat meningkatkan tingkat produktivitas bagi perusahaan dan juga karyawan yang bekerja serta menjadikan brand June Dessert sebagai sebuah jenis olahan dessert lokal yang mampu menyaingi jenis-jenis dessert lainnya. Tidak hanya itu, dapat juga meningkatkan kinerja para karyawan dengan memberikan bonus atau *reward* pertahun pada saat target yang dibuat oleh UMKM tersebut tercapai.

### KESIMPULAN

Berdasarkan pernyataan pada bab-bab sebelumnya, dapat kita ketahui bahwa UMKM June Dessert mengalami ketidakstabilan produktivitas pada saat pandemi dimulai. Pada awal masa pandemi masyarakat mulai berhenti melakukan pembelanjaan offline. Pada saat PPKM diterapkan, masyarakat juga lebih was-was dalam melakukan pembelanjaan *offline* maupun *online*, dikarenakan bertambahnya kasus Covid-19 yang beredar. Dengan adanya ketidakstabilan tersebut menyebabkan ketidakstabilan pendapatan yang akan didapatkan dan tentunya efisiensi juga akan terpengaruh. Maka dari itu produktivitas memiliki hubungan terhadap pendapatan dan efisiensi dalam suatu usaha.

Dengan kebijakan yang ada sebelumnya, yang tepat untuk meningkatkan produktivitas serta efisiensi dan pendapatan dari UMKM June Dessert ini ialah membuka toko offline. Di zaman sekarang, sudah banyak cafe-cafe yang sering dikunjungi oleh masyarakat dikarenakan tempatnya yang nyaman dan *instagramable* untuk nongkrong serta foto-foto. Maka dari itu, kebijakan ini sangat direkomendasikan. Tidak hanya sekedar membuka toko saja, tapi dapat dilakukan penetapan target yang akan dicapai pada satu periode tertentu untuk produktivitas karyawan terjaga, dan mereka akan selalu bersemangat saat bekerja, karena mereka tahu bahwa nantinya mereka akan mendapatkan bonus atau *reward* yang didapatkan pada akhir tahun. Kemudian dengan membuka toko secara *offline*, UMKM ini juga dapat sambilan dengan mengadakan promo-promo menarik. Diyakini dengan adanya hal-hal baru yang membuat orang-orang tertarik, maka UMKM ini dapat bertahan untuk kedepannya.

### DAFTAR PUSTAKA

- [1] KNPedia. (2019). *Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi*. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/12876/Meningkatkan-Efektivitas-dan-Efisiensi-Dalam-Perencanaan-Pengadaan-Tanah-Untuk-Proyek-Strategis-Nasional.html>