

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Umum Usaha Kulit Lumpia Beruntung Jaya**

Usaha kulit lumpia beruntung jaya adalah usaha kecil yang bergerak di bidang kuliner dengan memproduksi kulit lumpia beralamat di Jl.Samudra No.61C Komp Beruntung Jaya Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Usaha kulit lumpia ini didirikan karena kesadaran pemilik yaitu ibu Dhea Maulida akan permasalahan pengangguran di indonesia yang masih harus diperhatikan. Menurut ibu Dhea banyaknya anak muda yang bergelar sarjana apalagi yang tidak tamat sekolah sulit untuk mendapatkan pekerjaan. Ditambah dengan adanya pandemi covid 19 yang menyebabkan banyaknya karyawan mengalami putus hubungan kerja (PHK) besar-besaran dan peniadaan penerimaan pegawai.

Maka dari itu pada tahun 2016 ibu Dhea memulai usaha sembari berkuliah yaitu mengolah pisang caramel. Namun seiring berjalannya waktu kulit lumpia untuk membuat pisang caramel sulit untuk dicari. Maka dari itu ibu Dhea memikirkan cara lain dengan membuat kulit lumpia sendiri dengan resep sendiri.

Ditahun 2016 ini juga ibu Dhea memberikan pelatihan untuk membuat kulit lumpia kepada para pemuda. Orang pertama yang ibu Dhea ajarkan membuat kulit lumpia adalah seorang pemuda yang sudah putus sekolah sejak sekolah dasar bernama Ramadhan Said yang kerap di panggil Rama. Lalu usaha ini awalnya hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut saja karena jumlah produksi yang hanya berkisar 50-300 lembar per hari. Adapun harga jual kulit lumpia beruntung jaya adalah isi 20 lembar seharga Rp.6000, isi 50 lembar seharga Rp.15.000, dan isi 100 lembar Rp.25.000.

Promosi yang hanya dilakukan dari mulut kemulut ternyata mendapatkan respon yang bagus. Namun di tahun 2017 Rama memutuskan berhenti mengolah kulit lumpia sedangkan permintaan pada saat itu semakin bertambah. Maka dari ibu Dhea mulai mencari pemuda lain untuk dilatih mengolah kulit lumpia. Ari adalah orang yang selanjutnya dilatih dan diajarkan untuk mengolah kulit lumpia selain itu ada noval sebagai penepung olahan dan Dani sebagai bagian pengemasan produksi.

Di tahun 2017 ini juga usaha kulit lumpia mulai merambah media sosial yaitu Instagram dari sinilah produk kulit lumpia mulai dikenal secara luas dan permintaan bertambah selain beredar di kota Banjarmasin kulit lumpia juga merambah sampai Kabupaten Hulu Sungai.

Pada tahun 2018 Rama yang ditahun sebelumnya memutuskan berhenti memutuskan untuk kembali mengolah kulit lumpia. Semenjak saat itu usaha kulit lumpia mulai mempromosikan kulit lumpia ke facebook sehingga meningkatnya permintaan. Permintaan kulit lumpia ini tidak hanya di Banjarmasin dan Kabupaten Hulu Sungai saja namun juga merambah sampai kota Banjarbaru dan Kabupaten Martapura. Di tahun ini usaha kulit lumpia juga memberikan pelatihan kepada kaum Masjid Imam Syafi'I sehingga kaum Masjid dapat membuka usaha sendiri dengan brand "Kulit Lumpia Berkah". Karena menurut ibu Dhea "sebaik-baiknya manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia lain".

Pada tahun 2019 kulit lumpia beruntung jaya semakin dikenal oleh banyak kalangan dan menjadi primadona reseller yang berjualan makanan dengan bahan dasar kulit lumpia. Menurut konsumen kulit lumpia ini mempunyai keunggulan tersendiri yaitu krispi tahan lama, mudah dibentuk dan tidak mudah robek. Hal tersebutlah yang membuat kulit lumpia beruntung jaya digemari oleh banyak orang.

Ditahun 2019 ini pendistribusian kulit lumpia sudah menyebarluas memasuki wilayah Muarateweh, Palangkaraya, Tanah Grogot, dan Muara Komam. Pertengahan tahun 2019 usaha kulit lumpia melakukan kerjasama dengan PT Wilcas untuk mendistribusikan kulit lumpia beruntung jaya.

Awal tahun 2020 adanya virus yang melanda indonesia yaitu covid 19 yang tidak hanya menyerang manusia namun juga menyerang perekonomian indonesia yang tentunya usaha kulit lumpia beruntung jaya juga terkena imbas dari adanya pandemi covid 19 ini. Menurunnya permintaan pelanggan terhadap kulit lumpia mengakibatkan penjualan kulit lumpia menurun secara drastis. Namun menurut ibu Dhea beliau tidak patah semangat dengan tetap gencar mempromosikan produk kulit lumpia dan memberikan ide-ide usaha untuk orang-orang yang terkena pemutusan hubungan kerja (PHK) dengan mengolah makanan menggunakan bahan baku kulit lumpia. Akhirnya ditahun ini kami mendapatkan izin edar DINKES

dengan nomor PIRT 206637101004225. Berikut adalah informasi nilai gizi produk Usaha kulit lumpia beruntung jaya.

**Tabel 4.1 Informasi Nilai Gizi Produk Usaha Kulit Lumpia  
Beruntung Jaya**

| <b>INFORMASI NILAI GIZI</b>   |          |
|-------------------------------|----------|
| Takaran saji : 100 gr         |          |
| jumlah sajian per kemasan : 1 |          |
| JUMLAH PER SAJIAN             |          |
| Energi total                  | 395 kkal |
| Energi dari lemak             | 10 kkal  |
| Lemak total                   | 1 g      |
| Protein                       | 10 g     |
| Karbohidrat total             | 75 g     |
| Natrium                       | 1.5 g    |
| Vitamin B1                    | 20%      |
| Vitamin B2                    | 30%      |
| Asam folat                    | 55%      |
| Zat besi                      | 25%      |
| Seng                          | 25%      |

### **Sumber: Usaha kulit lumpia beruntung jaya**

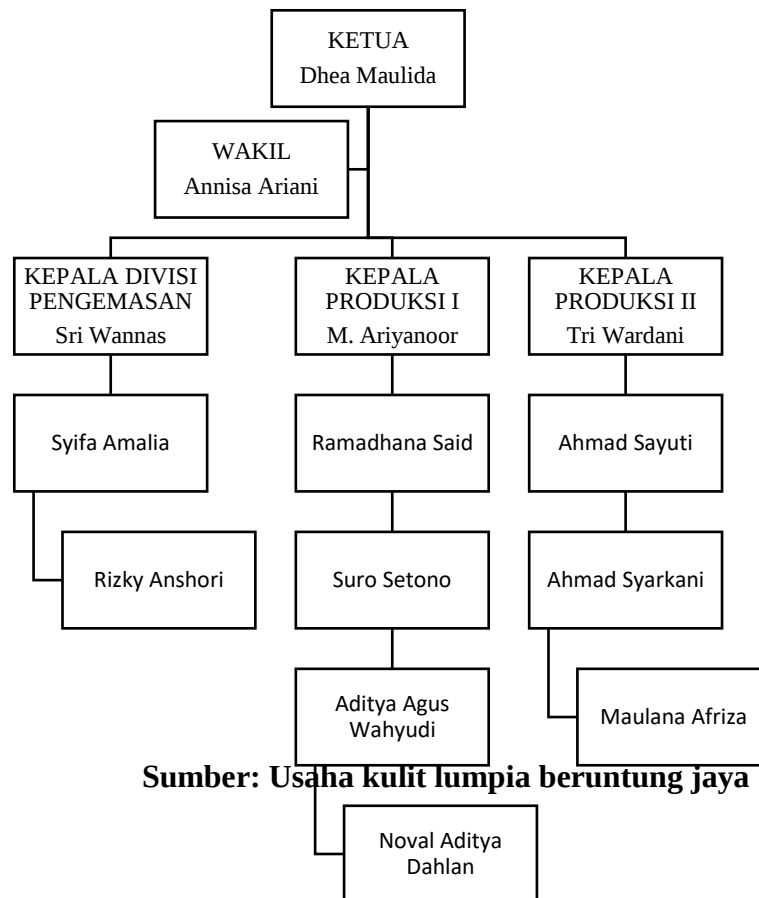
Ditahun 2021 usaha kulit lumpia terus melakukan inovasi agar dapat bertahan dari dampak pandemic covid 19 ini. Pada tahun ini usaha kulit lumpia berhasil menjuarai juara 1 pemuda pelopor bidang pangan kota Banjarmasin, juara 1 pemuda pelopor bidang pangan provinsi Kalimantan Selatan, dan juara 3 wirausaha muda syariah yang diadakan oleh Bank Indonesia.

Usaha kulit lumpia ini juga memproduksi kulit lumpia dari bahan bahan yang berkualitas baik yang membedakannya dengan kulit lumpia lainnya.

**Gambar 4.1 Bahan-Bahan Yang Digunakan Dalam Membuat Kulit Lumpia**



**Gambar 4.2 Struktur Organisasi Usaha Kulit Lumpia  
Beruntung Jaya**



## **B. Penyajian Data**

Setelah memberikan gambaran tentang lokasi penelitian yaitu Usaha kulit lumpia beruntung jaya. Dalam menyajikan data peneliti akan menyajikan data dalam bentuk deskripsi untuk nantinya akan dianalisis data dan penarikan kesimpulan.

Data yang dihasilkan didapat dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan pemilik usaha kulit lumpia beruntung jaya dan beberapa karyawan usaha kulit lumpia beruntung jaya

1. Informan pertama

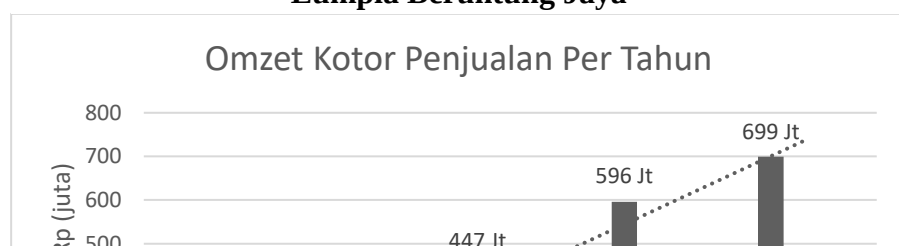
Nama : Dhea Maulida  
Umur : 24 tahun  
Jabatan : Pemilik usaha kulit lumpia  
Pendidikan : Strata 1

Usaha ini bergerak di bidang kuliner dengan memproduksi kulit lumpia. Usaha ini didirikan pada tahun 2016 dengan pegawai sekarang berjumlah 17 orang sebelum pandemi covid 19 pegawai hanya berjumlah 8 orang. Sebelum pandemi usaha ini hanya memproduksi 13.000 sampai dengan 15.000 lembar per hari setelah adanya pandemi covid 19 produksi meningkat menjadi 25.000 samapai dengan 27.000 per hari.

Pandemi covid 19 memang memberikan dampak kepada usaha kulit lumpia menurunnya produksi namun Ibu Dhea memikirkan strategi agar produksinya tetap berjalan agar tidak terjadi pemutusan hubungan kerja (PHK) dengan karyawan. Ibu Dhea juga memasarkan produk dengan menggunakan media sosial seperti facebook dan Instagram. Selain itu produk kulit lumpia ini juga dapat dibeli melalui marketplace seperti shopee dan dapat melakukan pemesanan langsung dengan menghubungi kontak person admin usaha kulit lumpia yang masih di pegang sendiri oleh pemiliknya yaitu ibu Dhea dan pengiriman bekerja sama dengan aplikasi gojek yaitu go-mart. Selain itu usaha kulit lumpia juga sesekali melakukan endorsement kepada infulencer untuk memasarkan usaha kulit lumpia

Produk kulit lumpia ini juga telah melakukan pengiriman tidak hanya wilayah Banjarmasin saja namun sudah sampai keluar daerah Kalimantan selatan seperti Kalimantan tengah, Kalimantan timur, dan baru baru ini juga sampai ke Kalimantan barat. Dampak pandemi covid 19 memang sangat dirasakan oleh usaha kulit lumpia namun dengan adanya strategi dan inovasi yang bagus dan baik usaha kulit lumpia ini data bertahan dan malah berkembang dan justru produksi usaha kulit lumpia malah meningkat.

**Gambar 4.3 Omzet Kotor Penjualan Per Tahun Usaha Kulit Lumpia Beruntung Jaya**



### **Sumber: Usaha kulit lumpia beruntung jaya**

Dapat dilihat dari grafik bahwa omzet yang didapatkan kulit lumpia beruntung jaya naik secara signifikan dari tahun ke tahun. Hal ini juga menunjukkan bahwa pandemi covid tidak terlalu memberikan pengaruh yang besar kepada usaha kulit lumpia beruntung jaya. Tidak hanya itu sampai sekarang pun permintaan pasar kulit lumpia beruntung jaya pernah mencapai 50.000 lembar dalam satu hari. Namun sangat disayangkan susah dan kurangnya dalam mencari kader-kader baru maka permintaan tersebut belum bisa terpenuhi dengan baik.

#### **2. Informan Kedua**

Nama : Annisa Ariani

Umur : 22 Tahun

Jabatan : Wakil pemilik usaha kulit lumpia

Pendidikan : SMA sederajat

Hasil wawancara dengan ibu Annisa Ariani selaku wakil pemilik usaha kulit lumpia menurut ibu Annisa usaha kulit lumpia sekarang berfokus mengembangkan digital marketing dengan melakukan promosi melalui media sosial seperti facebook, Instagram, dan tiktok. Selain itu usaha kulit lumpia dapat dipesan melalui marketplace shopee dan melayani via whatshap yang tertera di Instagram. Selain itu kami juga melakukan endorsement kepada infulencer dan menggunakan brand ambassador (BA). Di media sosial kami juga aktif membagikan resep untuk mengolah kembali

kulit lumpia. Pada masa pandemi produksi kami sempat mengalami penurunan terdampak pandemi namun dengan adanya inovasi yang dilakukan maka usaha kulit lumpia ini mampu meningkatkan produksi lebih baik dibandingkan sebelum pandemi yang biasanya usaha kulit lumpia hanya memproduksi 13.000 sampai dengan 15.000 lembar per hari meningkat menjadi 23.000 sampai dengan 27.000 lembar per hari. Hal ini disebabkan oleh usaha kulit lumpia menggunakan bahan berkualitas dan pilihan jika dibandingkan pesaing yang menjadi alasan pelanggan memilih usaha kulit lumpia.

Usaha kulit lumpia melakukan inovasi dengan meluncurkan kulit lumpia dengan beberapa rasa seperti rasa coklat dan rasa bawang bertujuan untuk membantu menghemat produksi usaha masyarakat yang menjual makanan dan cemilan berbahan dasar kulit lumpia. Kami juga memiliki reseller yang tersebar di Banjarmasin dan tidak hanya di Banjarmasin saja reseller kami juga dapat ditemui di daerah luar Kalimantan Selatan seperti di daerah Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur.

### 3. Informan Ketiga

Nama : Sri Wannas

Umur :19 Tahun

Jabatan : Kepala divisi pengemasan

Pendidikan : SMA Sederajat

Hasil wawancara dengan ibu Sri Wannas selaku kepala divisi pengemasan usaha kulit lumpia menurut ibu Sri pandemi covid 19 memang memberikan dampak kepada usaha kulit lumpia namun Ibu Dhea melakukan terobosan, inovasi, dan mengembangkan digital marketing. Kami aktif memanfaatkan media sosial seperti facebook, Instagram, dan tiktok untuk mempromosikan produk kulit lumpia selain itu kami juga melayani pemesanan online melalui whatsapp yang tertera di Instagram dan untuk wilayah di luar Banjarmasin dapat melakukan pemesanan melalui shopee. Setelah itu produksi meningkat sebelum pandemi covid 19 kami memproduksi 13.000 sampai dengan 15.000 lembar per hari sekarang pada

saat pandemi covid 19 produksi kami malah meningkat menjadi 25.000 sampai dengan 27.000 per hari. Kami mampu mempertahankan produksi malah meningkatkan produksi. Selain memanfaatkan digital marketing kami juga melakukan terobosan dengan memproduksi kulit lumpia dengan rasa coklat dan bawang untuk memudahkan pelanggan dalam mengolah kembali bahan baku kulit lumpia kami.

Kami juga memberikan ide-ide dan mengedukasi orang-orang yang terkena imbas PHK agar mengolah makanan ataupun cemilan dengan bahan baku kulit lumpia. Ide-ide usaha ini dengan membagikan berbagai macam resep-resep masakan menggunakan bahan baku kulit lumpia di media sosial. Produk kulit lumpia juga tersedia di aplikasi ojek online seperti Gojek, Grab, dan Maxim.

#### 4. Informan Keempat

Nama : M Ariyanoor

Umur : 27 Tahun

Jabatan : Kepala divisi produksi I

Pendidikan : Strata 1

Hasil wawancara dengan Bapak M. Ariyanoor selaku kepala divisi produksi I usaha kulit lumpia menurut pak Ari beliau malah tidak terlalu merasakan dampak pandemi covid 19 ini karena beliau percaya dengan kualitas produk kulit lumpia beruntung jaya yang menggunakan bahan-bahan berkualitas dan pilihan yang membuat mereka mampu bersaing dengan pesaing dan bertahan di masa pandemi covid 19. Produk kami tidak menggunakan bahan pengawet kata pak Ari, selain itu menurut pak Ari kami gencar melakukan promosi di media sosial facebook, Instagram, dan tiktok untuk mengenalkan lebih luas lagi tentang usaha kulit lumpia beruntung jaya itulah yang menjadi alasan kenapa produksi kami meningkat di masa pandemi covid 19. Maka dari itu menurut pak Ari pandemi covid 19 tidak terlalu memberikan dampak yang besar kepada usaha kulit lumpia karena menurut beliau sebelum covid 19 produksi mereka memang sudah banyak yaitu 13.000 sampai dengan 15.000 per hari nya tidak disangka

adanya pandemi covid 19 malah membuat produksi mereka meningkat menjadi 25.000 sampai dengan 27.000 lembar per hari. Bahkan menurut pak Ari saya sempat kaget dengan adanya pandemi covid 19 malah tidak terlalu mempengaruhi produksi usaha kulit lumpia alih-alih mengalami penurunan usaha kulit lumpia malah mengalami peningkatan produksi.

Kami juga berinovasi dengan menciptakan kulit lumpia dengan berbagai rasa seperti rasa coklat dan rasa bawang yang diharapkan dapat membantu memudahkan pelanggan dalam mengolah kembali kulit lumpia menjadi makanan atau cemilan.

Kami juga memberikan ide-ide usaha dan mengedukasi orang-orang yang terkena imbas PHK agar membuka usaha dengan mengolah kembali kulit lumpia menjadi makanan atau cemilan selain itu kami juga membagikan resep-resep masakan menggunakan bahan baku kulit lumpia. Produk kami juga tersedia di aplikasi ojek online seperti Gojek, Grab, dan Maxim.

##### 5. Informan Kelima

Nama : Tri Wardhani

Umur : 23 Tahun

Jabatan : Kepala divisi produksi II

Pendidikan : Strata 1

Hasil wawancara dengan pak Tri Wardani selaku kepala divisi produksi II usaha kulit lumpia beruntung jaya. Menurut pak Tri saat adanya pandemi covid 19 kami lebih berfokus pada digital marketing dengan melakukan promosi melalui facebook, Instagram, dan kami mulai mengembangkan tiktok baru-baru ini bahkan kami juga mulai mengembangkan youtube juga untuk berbagai resep-resep guna mengolah kulit lumpia menjadi makanan maupun cemilan. Selain itu untuk lebih mengenalkan kulit lumpia beruntung jaya kami juga melakukan Endorsment para infulencer untuk membantu mempromosikan produk kulit lumpia beruntung jaya dan kami juga sempat memakai brand ambassador (BA). Kami juga melayani pemesanan melalui marketplace shopee yang

dapat dikirim keluar daerah Banjarmasin namun dikarenakan produk kita tidak memakai pengawet maka kami hanya melakukan pengiriman di pulau Kalimantan saja. Kulit lumpia ini dapat bertahan 3-4 hari di suhu ruang, 1 bulan di suhu kulkas, dan 6 bulan pada suhu freezer. Kami juga dapat bersaing dengan para pesaing karena kulit lumpia yang kami produksi ini tanpa bahan pengawet dan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas bagus agar menjaga mutu kualitas produk dan kepercayaan pelanggan terhadap produk kami. Maka dari itu kami mampu bertahan pada masa pandemi covid 19 dan mampu meningkatkan produksi yang dimana sebelum covid 19 kami memproduksi 13.000 sampai dengan 15.000 lembar per hari mengalami peningkatan setelah covid 19 menjadi 25.000 sampai dengan 27.000 lembar per hari. Bahkan kami pernah memasok kulit lumpia kepada pasar modern Transmart namun kami hentikan karena produksi melebihi sedangkan tenaga kerja kami yang masih kurang dan tidak sanggup memenuhi permintaan sebanyak itu. Maka dari itu kami biasanya melaksanakan pelatihan untuk kader-kader baru untuk membuat kulit lumpia agar dapat memenuhi permintaan masyarakat luas terhadap kulit lumpia.

Kami juga melakukan inovasi dengan menciptakan kulit lumpia dengan rasa coklat dan rasa bawang yang dimaksud guna memudahkan konsumen untuk mengolah kembali kulit lumpia baik untuk di konsumsi pribadi ataupun untuk usahanya dan bagi mereka yang membeli untuk usaha mereka ini juga dapat menghemat biaya produksi mereka

Kami juga berusaha keras untuk menjaga kualitas produk kami dengan memilih bahan-bahan yang berkualitas seperti dalam memilih tepung kami menggunakan tepung terigu berbeda dengan kebanyakan pesaing yang menggunakan tepung kanji karena bagi kami jika menggunakan tepung kanji produk akan menghasilkan bau yang kurang sedap selain itu dalam hal minyak goreng kami menggunakan minyak goreng kemasan bukan minyak goreng jelatah walaupun sekarang harga minyak goreng sedang mahal namun kami tetap menggunakan bahan

terbaik dan berkualitas untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan juga guna menjaga kepercayaan pelanggan terhadap produk usaha kulit lumpia.

Kami juga kerap mengedukasi dan memberikan ide-ide usaha untuk orang yang terkena PHK agar dapat membuka usaha dengan menggunakan bahan baku kulit lumpia. Selain itu produk kami juga tersedia di aplikasi ojek online seperti Gojek, Grab, dan Maxim. Namun baru baru ini menggunakan aplikasi ini kami hentikan sementara karena sifat aplikasi ini bersifat barang ready sedangkan kami memproduksi pesanan pelanggan lain juga dan produk kami bersifat homemade jadi membuat kami merasa keteteran untuk melayani pemesanan melalui aplikasi ojek online juga.

**Tabel 4.2 Strategi Usaha Kulit Lumpia Beruntung Jaya Dalam Peningkatan Produksi Dan Penjualan Pada Masa**

**Dandani Covid 19**

| No | Nama informan | Jabatan                         | Strategi                                                                                                                                                                                                    | Faktor yang memengaruhi peningkatan produksi kulit lumpia                                                                              |
|----|---------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Dhea Maulida  | Pemilik UMKM kulit lumpia       | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fokus kepada digital marketing</li> <li>2. Tidak memakai pengawet</li> <li>3. Mengikuti berbagai perlombaan</li> </ol>                                            | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyaknya permintaan terhadap kulit lumpia</li> <li>2. Manajemen yang terstruktur</li> </ol> |
| 2  | Annisa Ariani | Wakil Pemilik UMKM kulit lumpia | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan digital marketing</li> <li>2. Berinovasi</li> <li>3. Memperluas reseller</li> </ol>                                                                 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dibuat dari bahan yang berkualitas</li> <li>2. Produk terkenal di pasaran</li> </ol>         |
| 3  | Sri Wannas    | Kepala divisi pengemasan        | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan digital marketing</li> <li>2. Berinovasi</li> <li>3. Mengedukasi usaha kepada orang lain</li> </ol>                                                 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aktif dalam bersosial media</li> <li>2. Banyak reseller yang tersebar</li> </ol>             |
| 4  | M Ariyanoor   | Kepala divisi produksi I        | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan digital marketing</li> <li>2. Terbuat dari bahan yang berkualitas</li> <li>3. Berinovasi</li> <li>4. Mengedukasi usaha kepada orang lain</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga kepercayaan pelanggan</li> </ol>                                                     |
| 5  | Tri Wardhani  | Kepala prduksi II               | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan digital marketing</li> <li>2. Menjaga kualitas produk</li> <li>3. Berinovasi</li> <li>4. Mengedukasi usaha kepada orang</li> </ol>                  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memakai bahan berkualitas</li> <li>2. Resep rahasia yang berbeda dengan pesaing</li> </ol>   |

### **C. Analisis Data**

Dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti strategi yang digunakan usaha kulit lumpia adalah strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk. Strategi penetrasi pasar adalah usaha perusahaan untuk meningkatkan jumlah nasabah baik secara kuantitas atau kualitas dengan promosi dan distribusi secara aktif. Strategi ini sangat cocok untuk pasar yang sedang berjalan lambat. Sedangkan Strategi pengembangan produk adalah usaha untuk meningkatkan jumlah konsumen dengan memperkenalkan produk-produk serta melakukan inovasi dengan kreatif dalam menciptakan produk. Strategi yang dilakukan usaha kulit lumpia adalah sebagai berikut:

1. Melakukan digital marketing dengan promosi di media sosial seperti Facebook dan Instagram. Selain itu usaha kulit lumpia juga sedang merintis di media sosial Tiktok dan Youtube
2. Memasuki marketplace Shopee sehingga penjualan produk kulit lumpia menyebar luas yaitu mencapai seluruh daerah Kalimantan selatan, Kota Palangkaraya (Kalimantan tengah), Kabupaten Paser (Kalimantan Timur). Selain itu usaha kulit lumpia beruntung juga juga menerima pemesanan dengan langsung menghubungi kontak person yang tersedia di Instagram.
3. Usaha kulit lumpia juga menggunakan brand ambassador (BA) dan endorsement beberapa food vlogger dan influencer untuk memasarkan produk kulit lumpia. Usaha kulit lumpia juga membuka reseller saat ini reseller Banjarmasin berjumlah 10 orang.
4. Memberikan ide-ide dan mengedukasi orang-orang yang terkena imbas PHK agar mengolah makanan ataupun cemilan dengan bahan baku kulit lumpia. Ide-ide usaha ini dengan membagikan berbagai macam resep-resep masakan menggunakan bahan baku kulit lumpia di media sosial.

5. Usaha kulit lumpia beruntung jaya juga membuat inovasi rasa kulit lumpia dengan meluncurkan kulit lumpia dengan rasa coklat dan rasa bawang guna untuk memudahkan pembeli untuk mengolah kembali kulit lumpia tersebut.

Faktor membuat usaha kulit lumpia dalam meningkatkan produksi di masa pandemi covid 19 yaitu menemukan kebutuhan masyarakat dan mampu dalam memenuhinya, memiliki jiwa yang kreatif dan inovatif dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Saat adanya pandemi covid 19 banyaknya orang-orang yang kehilangan pekerjaan karena pemutusan hubungan kerja (PHK) oleh karena itu usaha kulit lumpia melakukan edukasi dan memberikan ide usaha untuk orang-orang tersebut dengan mengolah makanan atau cemilan dengan bahan baku kulit lumpia. Selain itu usaha kulit lumpia juga membagikan resep-resep berbagai masakan di Instagram untuk ide konsumen mengolah kembali kulit lumpia.

Melakukan pengembangan dan penyesuaian dengan situasi dan selalu melakukan riset untuk mengetahui apakah ada jenis kebutuhan baru hal ini yang dilakukan usaha kulit lumpia beruntung jaya yaitu saat adanya pandemi covid 19 melihat banyaknya orang yang memulai usaha maka usaha kulit lumpia memberikan ide-ide dengan membagikan resep-resep untuk mengolah kulit lumpia menjadi beberapa cemilan di Instagram usaha kulit lumpia yaitu @kulitlumpiaberuntung untuk ide usaha orang-orang selain itu usaha kulit lumpia juga membuat kulit lumpia dengan rasa yaitu kulit lumpia rasa coklat dan kulit lumpia rasa bawang yang bertujuan untuk memudahkan mereka yang ingin memulai usaha dengan bahan baku kulit lumpia serta untuk menghemat biaya produksi usaha mereka.

Usaha kulit lumpia juga memproduksi kulit lumpia dengan bahan-bahan pilihan yang berkualitas yang membedakan dengan kulit lumpia pesaingnya. Usaha kulit lumpia menggunakan tepung terigu sedangkan jika dibandingkan dengan beberapa pesaingnya banyak menggunakan tepung kanji untuk menghemat biaya produksi namun hasilnya produk akan timbul bau kurang enak karena memakai tepung kanji. Selain itu untuk minyak goreng kami juga menggunakan minyak goreng kemasan tidak menggunakan minyak goreng jelantah.

Keunggulan kulit lumpia beruntung jaya lainnya adalah dari bahan yang

digunakan kulit lumpia beruntung jaya tidak menggunakan susu ataupun telur agar dapat dikonsumsi bagi orang-orang yang memiliki alergi terhadap susu dan telur, kulit lumpia beruntung jaya juga dinilai lebih krispy walaupun tidak menggunakan bahan pengawet.

Hal inilah yang menyebabkan pelanggan bertahan dan selalu memilih membeli kulit lumpia di usaha kulit lumpia beruntung jaya karena kualitas produk sangat kami jaga untuk kepuasan pelanggan dan menjaga kepercayaan pelanggan. Kulit lumpia kami juga dinilai lebih krispy jika dibandingkan kulit lumpia pesaing lainnya.

Banyak orang-orang yang sudah merasakan dampak adanya usaha kulit lumpia beruntung jaya khusus nya kalangan pemuda yang bisa membuka usaha dengan mengolah kulit lumpia dan menjualnya. Selain itu usaha kulit lumpia juga membantu ikut serta dalam memutar roda perekonomian karena bahan-bahan yang digunakan dalam membuat kulit lumpia dibeli dari pedagang pasar dengan begitu masyarakat setempat juga mendapatkan keuntungan juga.

Dari tahun ke tahun produksi usaha kulit lumpia beruntung jaya meningkat secara signifikan dan permintaan pasar tinggi bahkan pernah mencapai 50.000 lembar per hari Dengan gencarnya promosi yang dilakukan membuahkan hasil yang sangat baik produksi meningkat mencapai 25.000 sampai dengan 27.000 lembar per hari. Bahkan pada tahun 2021 usaha kulit lumpia beruntung jaya berkesempatan untuk menjalin kerjasama dengan pasar modern Transmart. Namun karena kurangnya sumber daya manusia dalam mengolah kulit lumpia maka kami menghentikan memasok ke pasar modern Transmart karena kami merasa kewalahan dengan pesanan kulit lumpia yang sangat membludak sedangkan dengan sumber daya manusia yang masih tidak cukup untuk menerima produksi sebanyak itu. Agar terjaga kualitas dan image yang baik maka usaha kulit lumpia memutuskan untuk menghentikan memasok ke pasar modern Transmart. Selain itu pemesanan melalui aplikasi transportasi online seperti Gojek, Grab, dan Maxim juga di nonaktifkan sementara karena membludaknya permintaan dan minimnya sumber daya manusia untuk mengolah kulit lumpia tersebut.

Hal ini tentunya dapat menjadi ancaman bagi usaha kulit lumpia karena jika

mereka tidak dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan kulit lumpia akan membuat beberapa pelanggan beralih kepada penjual kulit lumpia lainnya. Namun menurut Ibu Dhea selaku pemilik usaha kulit lumpia beruntung jaya ini mereka tidak terlalu khawatir karena bagi mereka kulit lumpia mereka memiliki kualitas yang bagus yang mampu bersaing dengan kulit lumpia lainnya ditambah lagi bahan yang mereka gunakan dalam membuat kulit lumpia berbeda dengan para pesaing yang tentunya akan menghasilkan produk yang berbeda pula kualitasnya. Bahkan ada beberapa pelanggan yang berasal dari pulau Jawa seperti Semarang yang ingin membeli kulit lumpia beruntung jaya ini namun usaha kulit lumpia tidak dapat memenuhinya dikarenakan produk mereka tanpa bahan pengawet dan hanya dapat bertahan 3-4 hari disuhu luar ruangan dan ditakutkan akan basi ketika diperjalanan. Maka dari itu untuk pengiriman kulit lumpia beruntung jaya sementara ini hanya dapat dikirim seputar pulau Kalimantan saja.

Pandemi covid 19 buka menjadi hambatan bagi usaha kulit lumpia untuk terus memproduksi karena dengan adanya pandemi covid 19 membuat mereka lebih kreatif dan inovatif lagi agar produk mereka dapat bertahan dan terus berusaha mengembangkannya.

Penelitian yang saya teliti ini dengan penelitian terdahulu memiliki hasil penelitian yang memiliki perbedaan dan kesamaan masing-masing jika di penelitian Ahmad Fadli yang berjudul Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Pendapatan UMKM di Desa Gondang Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara mengungkapkan jika pandemi covid 19 sangat berdampak pada sebagian UMKM namun ada beberapa UMKM yang tidak terdampak yaitu umkm yang bergerak dalam usaha perbaikan motor, pangkas rambut, dan penjual sembako. Jika penelitian Ahmad Fadil membahas tentang dampak pandemi covid 19 terhadap pendapatan UMKM maka penelitian yang saya teliti mengungkapkan walaupun dimasa pandemi covid 19 UMKM kulit lumpia beruntung jaya dapat meningkatkan produksi dengan berbagai macam strategi yang mereka lakukan salah satu mengembangkan digital marketing untuk tetap memproduksi kulit lumpia

Penelitian Mia Mulyani Petri yang berjudul Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis UMKM di Tengah Pandemi Covid 19 mengungkapkan

bahwa Toko Bucket Bunga Gallery Daisuki menggunakan bauran pemasaran (Marketing Mix) 4P yang terdiri dari strategi produk (product), strategi harga (price), strategi promosi (promotion), dan strategi tempat(place). Kendala yang dihadapi Gallery Daisuki adalah bahan baku dan keuangan toko. Solusi toko buket bunga gallery daisuki dalam menghadapi pandemi yaitu dengan menjaga cashflow, inovasi produk, memaksimalkan media sosial dan memaksimalkan layanan antar atau delivery. Sedangkan penelitian yang saya teliti mengungkapkan walaupun dimasa pandemi covid 19 UMKM kulit lumpia beruntung jaya dapat meningkatkan produksi dengan berbagai macam strategi yang mereka lakukan salah satu mengembangkan digital marketing untuk tetap memproduksi kulit lumpia, melakukan inovasi dengan meluncurkan produk baru.

Penelitian Siti Aisyah yang berjudul Dampak Pandemi Covid 19 Bagi UMKM Serta Strategi E-Marketing UMKM di Indonesia mengungkapkan bahwa Kondisi pandemi Covid-19 yang terjadi di Indonesia dan diberbagai negara di dunia telah menyebabkan berbagai permasalahan di bidang kesehatan dan juga perekonomian. Sehingga, ketika perekonomian global terganggu, maka perekonomian Indonesia juga mengalami gangguan yakni terjadinya penurunan pertumbuhan. UMKM sebagai penopang perekonomian di Indonesia ternyata merupakan sektor yang paling pertama dan paling terdampak oleh pandemi Covid-19. Berbagai strategi kebijakan dan stimulus dikeluarkan oleh Pemerintah untuk melindungi UMKM dari keterpurukan yang disebabkan oleh Covid-19. Stimulus tersebut seharusnya dapat dimanfaatkan oleh UMKM, pemerintah dan stakeholder sehingga pemulihan ekonomi dapat lebih cepat. Berdasarkan laporan yang telah dikumpulkan, terlihat bahwa kebijakan dan stimulus pemerintah tersebut mampu memperbaiki kondisi perekonomian yang jatuh di masa awal pandemi Covid-19 walaupun belum sepenuhnya membaik. Selain mengharapkan kebijakan dan stimulus dari pemerintah, pelaku UMKM dapat menggunakan strategi e-marketing dalam melakukan kegiatan pemasaran di masa pandemi dan pasca pandemi Covid-19. Berbagai penelitian dan data survey menyebutkan bahwa e-marketing dapat meningkatkan penjualan dan menghemat pengeluaran UMKM. UMKM harus meningkatkan kemampuannya dalam melakukan e-marketing. Sedangkan pada

penelitian saya mengungkapkan walaupun dimasa pandemi covid 19 UMKM kulit lumpia beruntung jaya dapat meningkatkan produksi dengan berbagai macam strategi yang mereka lakukan salah satu mengembangkan digital marketing untuk tetap memproduksi kulit lumpia, melakukan inovasi dengan meluncurkan produk baru. Dan memang selaras denga penelitian Siti Aisyah yang mengatakan bahwa E-Marketing dapat meningkatkan penjualan dan menghemat pengeluaran hal ini dibuktikan oleh UMKM kulit lumpia beruntung jaya yang dapat meningkatkan produksi mereka walaupun dimasa pandemic covid 19.