BAB IV

PENYAJIAN DATA & ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

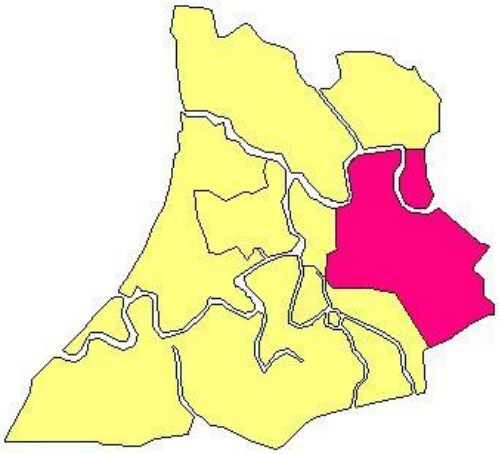
1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kota Banjarmasin ialah salah satu kota yang terletak di Provinsi Kalimantan Selatan, Indonesia. Kota Banjarmasin yang dijuluki Kota Seribu Sungai ini memiliki wilayah seluas 98,46 km² yang wilayahnya merupakan delta atau kepulauan yang terdiri dari sekitar 25 buah pulau kecil (delta) yang dipisahkan oleh sungai-sungai. Kota Banjarmasin secara geografis terletak antara 3° 16’ 46’’ sampai dengan 3° 22’ 54’’ Lintang Selatan dan 114° 31’ 40’’ sampai dengan 114° 39’ 55’’ Bujur Timur. Berada pada ketinggian rata-rata 0,16 m di bawah permukaan laut dengan kondisi daerah relatif datar dan berawa.

Pada waktu air pasang hampir seluruh wilayah digenangi air. Banjarmasin termasuk zona Waktu Indonesia Tengah (WITA). Kecamatan Banjarmasin Timur terletak di bagian Timur dari Kota Banjarmasin. Banjarmasin Timur adalah salah satu diantara 5 kecamatan yang ada di Kota Banjarmasin. Kecamatan Banjarmasin Timur mempunyai luas Wilayah Kecamatan 23.87 Km2 (Selatan, 2021). UMKM Bingka Bunda beroperasi dari rumah, di mana lokasi produksi sekaligus tempat penjualannya terletak di Jalan Veteran, tepatnya di Simpang SMP 7 Jalur 2 RT 30 No 47.

Gambar 4.1

Peta Kecamatan Banjarmasin Timur



Sumber : Peta Kecamatan Banjarmasin Timur

2. Sejarah UMKM Bingka Bunda

Gambar 4.2

Logo Bingka Bunda

Sumber: Bingka Bunda

Bingka Bunda adalah sebuah usaha kuliner khas Banjarmasin yang berfokus pada pembuatan dan penjualan kue

bingka. Bisnis ini bermula pada tahun 1984 ketika ibu dari Ibu Netty Asistina, pemilik usaha saat ini mencoba menjual kue bingka yang awalnya dibuat hanya untuk konsumsi keluarga dan keperluan acara di salah satu SMA tempat ayahnya bertugas sebagai kepala sekolah. Perlahan, usaha ini mulai dikenal masyarakat, terutama setelah pertama kali dipasarkan di stand Pasar Wadai pada bulan Ramadan. Meski menghadapi kendala pemasaran di awal, permintaan terus meningkat hingga akhir Ramadan dan usaha pun berkembang di luar bulan tersebut.

Awalnya, Bingka Bunda tidak memiliki toko khusus, sehingga produk dititipkan di toko-toko kue ternama untuk memperluas pemasaran. Pada tahun 1990-an, Ibu Netty Asistina mulai aktif mengambil alih pengelolaan usaha ini. Dengan memegang teguh resep asli yang diwariskan oleh ibunya, Ibu Netty berhasil mempertahankan eksistensi usaha hingga saat ini.

Bingka Bunda menawarkan beragam varian rasa, seperti kentang, tapai, nangka, telur, kelapa, keju, dan durian. Harga produk bervariasi mulai dari Rp 50.000 hingga Rp 55.000 per loyang, dengan bingka rasa kentang menjadi favorit pelanggan. Meski banyak kompetitor bermunculan, Ibu Netty justru melihatnya sebagai peluang untuk terus belajar dan berinovasi. Beliau kerap mencoba produk pesaing untuk mendapatkan inspirasi dalam menciptakan varian baru. Beliau juga menjalin

hubungan baik dengan para pedagang lain untuk berbagi pengalaman dan wawasan.

Proses produksi Bingka Bunda dilakukan di rumah produksi yang berlokasi di Jalan Veteran, Banjarmasin, serta di *stand* Pasar Wadai. Bahan-bahan dasar terlebih dahulu direbus, kemudian diolah sesuai varian rasa, dan dipanggang dalam oven selama sekitar satu jam. Setiap oven mampu menampung hingga 16 loyang. Dengan menjaga kualitas rasa, resep asli, dan pelayanan, Bingka Bunda tetap menjadi salah satu pilihan utama pelanggan hingga saat ini.

3. Hasil Data

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang dilakukan peneliti dengan cara wawancara langsung kepada empat (4) informan yang memenuhi kriteria sampling. Informan tersebut terdiri dari Pemilik Bingka Bunda dan Karyawan Bingka Bunda.

Dari wawancara tersebut, peneliti mendapatkan data terkait Konstribusi UMKM Bingka Bunda dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat di Banjarmasin Timur. Maka diperoleh informasi penelitian dari beberapa informan dengan deskripsi sebagai berikut.

1. Informan Pertama

Nama	: Netty Asistina
Tempat Tanggal Lahir	: Banjarmasin, 18 November 1968
Jenis Kelamin	: Perempuan

Pekerjaan/Jabatan : Pemilik Bingka Bunda

Alamat : Jl. Vetran, samping SMP 7

Anggota Keluarga : 5

Pendidikan Terakhir : S1

Ibu Netty merupakan pemilik Bingka Bunda yang bertempat di Jl.Vetran, Banjarmasin Timur. Beliau menyampaikan beberapa informasi mengenai penelitian ini dimana awal dibangun usaha kuliner Bingka Bunda ini pada tahun 1984 yang dikelola oleh orang tua Netty.

"Awal berdirinya Bingka Bunda ini dikelola oleh orang tua Ibu Netty, pada tahun 1984, pada awalnya usaha ini hanya usaha rumahan yang produksinya 5-6 bingka saja, pada awal berdirinya Bingka Bunda memiliki karyawan sebanyak 3 orang yang diambil dari sekitaran rumah orang tua ibu Netty, seiring berjalannya waktu karyawan Bingka Bunda memiliki 6 karyawan yang mana Bingka Bunda dikelola oleh Ibu Netty. Modal pembuatan Bingka Bunda dalam perhari berkisar pada Rp. 2.000.000"

Bingka Bunda ini adalah usaha turun-temurun. Awalnya Bingka Bunda hanya memiliki 3 karyawan, namun setelah Bingka Bunda dikelola oleh Ibu Netty karyawan Bingka Bunda bertambah menjadi 6 orang. Selanjutnya peneliti mewawancara mengenai media promosi penjualan Bingka Bunda.

"Untuk promosi penjualan Bingka Bunda Ibu Netty hanya menggunakan media sosial Instagram, Facebook, Whatsapp dan Website, selain media sosial tersebut Ibu Netty tidak menggunakan Tik-tok dan Youtobe sebagai media promosi penjualan karena ketidaksiapan terhadap komentar yang sensitif dari media sosial tersebut. Usaha Bingka Bunda sering diliput media televisi yang secara tidak langsung menjadi media promosi bingka ini. Untuk tempat penitipan Bingka Bunda biasanya dititipakan di tempat penjualan makanan khas Banjarmasin seperti di Andalas dan Viagaluh,

pada tempat penitipan biasanya Ibu Netty menitipkan bingka sebanyak 10-20 bingka dengan varian rasa yang berbeda tetapi tidak semua varian rasa ada pada penitipan tersebut. Bingka Bunda juga menerima jasa titip bingka yang dikirim keluar daerah seperti Palangkaraya dan Batulicin, biasanya untuk jasa titip ini ada minimal pembelian 5 (lima) bingka. Bingka Bunda tidak memiliki distributor karena merupakan home industry yang memproduksi tidak lebih dari 50 perhari, biasanya Bingka Bunda membuka stand setiap bulan ramadhan"

Bingka Bunda merupakan *home industry*, tidak memiliki toko tetap hanya dititipkan saja pada toko khas makanan Banjar dan membuka stand pada saat bulan Ramadhan.

"Sistem penetepan harga pada Bingka Bunda, penjualan dirumah sebesar Rp. 50.000 – Rp. 55.000 tergantung varian rasa. Pada tempat penitipan Ibu Netty menetapkan harga mulai dari Rp. 45.000-Rp. 50.000 untuk penjualan pada penitipan harga selanjutnya ditetapkan oleh pemilik toko, Ibu Netty tidak membolehkan penjualan dibawah harga yang ditetapkan karena akan memungkinkan kecurangan dalam penjualan. Ibu Netty tidak mempermasalahkan seberapa mahal pun harga sembako, tidak ada tambahan pada harga bingka bunda, sekalipun tidak ada keuntungan dalam penjualan karena Bingka Bunda mempertahankan stabilitas harga yang ada. Pendapatan Bingka Bunda dalam sehari berkisar pada Rp. 2.000.000 tidak melebihi dari Rp. 5.000.000. pesanan Bingka Bunda dalam sehari biasanya mencapai 30 pcs, total keseluruhan produksi dalam sehari sebanyak 60 - 80 tergantung berapa banyak pesanan, biasanya pemesan diakukan sehari sebelum pengambilan. Bingka Bunda memiliki 3 kategori yang mana bingka fresh, bingka frozen dan bingka second, bingka fresh ini biasanya bertahan kurang dari 16 jam diluar suhu ruangan, untuk bingka frozen biasanya untuk pembeli luar Banjarmasin seperti Palangkaraya, Martapura, Batulicin dan sekitarnya yang lebih dari 24 jam perjalanan, dan untuk bingka second biasanya penjualan yang tidak habis dalam waktu sehari, bingka second ini biasanya harganya dibawah harga penjualan bingka fresh dan bingka frozen, bingka second biasanya memiliki pembeli tetap. Omset penjualan Bingka Bunda dalam sehari kisaran Rp.1.000.000 – Rp.5.000.000"

Untuk penetepan harga Bingka Bunda ditetapkan oleh Ibu Netty, Selanjutnya peneliti mewawancara mengenai sistem penggajihan karyawan Bingka Bunda dan strategi pemasaran Bingka Bunda.

"Untuk penggajihan karyawan Ibu Netty menggunakan sistem penggajihan perminggu dan perbulan, biasanya untuk bagian pengadonan dan pembakaran digaji setiap satu minggu dan untuk kurir penggajihan perbulan. Untuk gaji ini berkisar pada Rp. 2.000.000 – Rp. 3.000.000. Adapun strategi pemasaran Bingka Bunda melihat pada kualitas bahan, kemasan dan pelayanan, tidak ada kenaikan harga meskipun bahan baku pembuatan mahal, karena harga awal adalah harga yang diminati pembeli tidak masalah jika keuntungan yang didapat sedikit asalkan kualitas harga tetap, selain ini Bingka Bunda menggunakan media sosial sebagai promosi produk agar lebih dikenal masyarakat luas"

Selanjutnya peneliti mewawancara Ibu Netty mengenai kendala apa saja yang dialami oleh Ibu Netty selama produksi dan penjualan dan bagaimana solusi Ibu Netty dalam menghadapi kendala tersebut.

"Untuk kendala saat produksi Bingka Bunda biasanya terletak pada pembuatan adonan yang terlalu cair, tidak sesuai takaran dan pada saat pemanggangan tidak matang sempurna yang mengakibatkan Bingka Bunda cepat basi (terasa asam). Pada penjualan biasanya kendalanya yaitu kurangnya pembeli karena dampak covid pada tahun 2020 akibatnya penjualan Bingka Bunda turun drastis hingga. Hal ini tidak mengurangi penggajihan karyawan dan tidak ada yang dirumahkan, Ibu Netty berusaha mempertahankan itu dengan menggunakan tabungan pribadi.

Solusi untuk kendala ini biasanya Ibu Netty memantau setiap pembuatan adonan hingga pembakaran bingka agar tidak ada kesalahan yang sama terjadi karena kualitas produk nomor 1 bagi Ibu Netty. Untuk kurangnya peminat pembelian biasanya Ibu Netty membuka jasa titip dan menitipkan Bingka Bunda pada tempat penitipan makanan khas Banjar."

Dari wawancara bersama Ibu Netty terlihat bahwa Ibu Netty sangat senang dengan adanya usaha Bingka Bunda ini. Ibu Netty berpratisipasi secara aktif dalam mengawasi produksi Bingka Bunda, mulai dari penyiapan bahan hingga pengantaran kurir.

2. Informan Kedua

Nama : Lisa

Tempat Tanggal Lahir : Banjarmasin, 22 Juni 1997

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan/Jabatan : Karyawan Bingka Bunda

Alamat : Jl. Pengambangan

Anggota Keluarga : 4

Pendidikan Terakhir : SMP

Karyawan Bingka Bunda salah satu pelaksana didalam pengelolaan Bingka Bunda yang memiliki beberapa peran dan tanggung jawab, peneliti melakukan wawancara dengani Ibu Lisa selaku karyawan dari Bingka Bunda di Banjarmasin Timur. Ada banyak peran karyawan dalam pengelolan Bingka Bunda dipaparkan oleh Ibu Lisa yaitu antara lain membantu pembuatan dan menghandle pekerjaan yang dibutuhkan secara dadakan.

"Untuk perrekrutan Ibu Lisa tidak direkrut secara resmi atau mengisi data-data, karena saat itu Ibu Lisa mendapat tawaran langsung dari pemilik Bingka Bunda yaitu Ibu Netty, awal mula Ibu Lisa menjadi karyawan Bingka Bunda saat itu Ibu Netty mencari orang yang dapat membantu pengelolaan kue bingka atau mencari karyawan dan saat itu kebetulan lagi mencari pekerjaan karena tidak dapat melanjutkan pendidikan maka saya tertarik untuk ikut bekerja ditempat Ibu Netty sebagai karyawan, awalnya Ibu Lisa tidak tau bagaimana pembuatan Bingka Bunda seiring berjalannya waktu dan mengikuti arahan Ibu Netty terbiasa dalam pengelolaan Bingka Bunda bukan hanya dalam pengadonan saja tapi menguasai pekerjaan yang lainnya juga seperti pembakaran, packing dan admin media sosial, namun pekerjaan utama sebagai karyawan Ibu Lisa ditugaskan pada bagian penyiapan bahan dan pengadonan, tidak ada pelatihan khusus yang diberikan karena setiap hari apa yang dikerjaan merupakan pelatihan untuk

karyawan dan selalu dipantau oleh Ibu Netty selaku pemilik Bingka Bunda.

Waktu bekerja karyawan dimulai dari jam 10 siang untuk penyiapan bahan baku pengelolaan, untuk pembakaran biasanya jam 10 malam, jadi penjualan dan penitipan Bingka Bunda di pagi hari"

Proses awal perekrutan karyawan, Ibu Netty mencari orang untuk diikutsertakan dalam proses pengelolaan Bingka Bunda, Ibu Lisa bukan karyawan pertama yang di rekrut oleh Ibu Netty namun Ibu Lisa dapat menghandle semua pekerjaan yang ada dirumah produksi Bingka Bunda mulai dari penyiapan bahan hingga pengemasan Bingka Bunda.

Selanjutnya peneliti mewawancara mengenai penghasilan dari Bingka Bunda apakah mencukupi untuk Ibu Lisa.

"Penghasilannya sangat mencukupi bagi Ibu Lisa, bukan hanya Ibu Lisa saja yang berkeja sebagai karyawan Bingka Bunda tetapi suami Ibu Lisa juga bekerja disana. Pekerjaan Ibu Lisa sebagai karyawan Bingka Bunda merupakan pekerjaan satu-satunya, Ibu Lisa tidak ada memiliki pekerjaan selain sebagai karyawan di Bingka Bunda."

Peneliti juga mewawancara Ibu Lisa terkait kendala pada proses pengelolaan Bingka Bunda.

"Untuk kendala biasanya ada pesanan dadakan yang menjadikan tidak ada persiapan dalam pengelolaan terlebih pesanan dalam jumlah yang banyak, dan juga biasanya keterlambat kedatangan bahan baku yang diantar oleh agen ke rumah produksi jadi penyiapan bahan dan pengadonan sedikit terlambat dari jam biasanya produksi"

Peneliti mendapatkan pemahaman bahwa seberapapun Tingkat penghasilan akan mencukupi ekonomi jika melakukan pekerjaan dengan senang hati.

3. Informan Ketiga

Nama : Bahrah

Tempat Tanggal Lahir : Banjarmasin, 2 Agustus 1962

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan/Jabatan : Karyawan Bingka Bunda

Alamat : Jl. Pengambangan

Anggota Keluarga : 3

Pendidikan Terakhir : SMA

Ibu Bahrah menjadi salah satu informan dalam penelitian ini, karena Ibu Bahrah merupakan karyawan pertama yang ikut membantu produksi Bingka Bunda, Ibu Bahrah merupakan karyawan yang khusus didalam pembakaran Bingka Bunda.

"Awal mula Ibu Bahrah bekerja disini dengan orang tua Ibu Netty waktu itu saya masih berumur 20 tahunan, saat itu Ibu Bahrah tidak ada perrekrutan, Ibu Bahrah ditawarkan langsung oleh orang tua Ibu Netty untuk membantu produksi Bingka Bunda, pada saat itu Ibu Bahrah menjadi karyawan satu-satunya karena produksi Bingka Bunda tidak sebanyak pada saat dikelola oleh Ibu Netty. Ibu Bahrah dari awal masuk bekerja sebagai karyawan di bagian pembakaran Bingka Bunda hingga sekarang, Ibu Bahrah tidak cukup pandai dalam pengadonan, hanya di bagian pembakaran saja yang ditekuni. Ibu Bahrah tidak ada pelatihan khusus karena Ibu Bahrah hanya menggunakan insting saja bahwa bingka yang dibakar sudah matang atau belum matang.

Ibu Bahrah bekerja dari jam 10 malam hingga jam 2 pagi, karena jam pembakaran memang dilakukan dimalam hari agar dapat dijual di pagi hari. Ibu Bahrah tidak ada memiliki perkerjaan selain di Bingka Bunda ini, Ibu Bahrah hanya bekerja ditempat Ibu Netty, karena Ibu Bahrah hanya tinggal sendiri jadi tidak memerlukan pekerjaan tambahan untuk mendapatkan penghasilan lebih."

Peneliti juga bertanya terkait kecukupan penghasilan dari Bingka Bunda, menurut Ibu Bahrah pendapatan dari Bingka Bunda ini sangat mencukupi oleh sebab itu beliau mempertahankan pekerjaan ini.

> "Saya merasa senang dengan pekerjaan ini. Penghasilan ini sangat mencukupi terlebih Ibu Bahrah hanya tinggal sendiri, dari penghasilan ini Ibu Bahrah dapat membeli keperluan rumah tangga, dan masih terdapat sisa hasil pengajihan yang dapat ditabung."

Peneliti juga bertanya terkait kendala pada saat pembakaran dan bagaimana Solusi dari Ibu Bahrah.

> "Kendala pada pembakaran biasanya tidak sesuai kematangan, kalau tidak sesuai biasanya bingka akan terasa asem dan cepat basi, biasanya untuk mecegah hal ini, pembakaran harus diawasi dan selalu dicek Tingkat kematangannya agar tidak ada masalah ketika sudah dibeli pelanggan."

Ibu Bahrah sangat senang dengan pekerjaan ini, penghasilan dari Bingka Bunda tercukupi untuk Ibu Bahrah, pekerjaan ini sangat sesuai dengan minat Ibu Bahrah.

4. Informan Keempat

Nama : Rahman

Tempat Tanggal Lahir : Banjarmasin, 18 September 1998

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pekerjaan/Jabatan : Kurir Bingka Bunda

Alamat : Jl. Melati Indah Pal 6

Anggota Keluarga : 2

Pendidikan Terakhir : SMA

Peneliti memberi pertanyaan kepada kurir pengantaran Bingka Bunda, yang ikut serta dalam keberlangsungan usaha Bingka Bunda. Peneliti melakukan wawancara kepada kurir yaitu Kak Rahman yang merupakan karywan Bingka Bunda sejak tahun 2017. Kak Rahman merupakan kurir khusus yang ditugaskan dalam pengantaran Bingka Bunda ke tempat penitipan Bingka Bunda.

> "Kak Rahman direkrut langsung oleh Ibu Netty untuk jadi kurir pengantaran Bingka Bunda, awalnya Kak Rahman merupakan kurir biasa yang mecangkup semua pemesanan seperti kurir shoope dll, pada saat itu Kak Rahman mendapatkan orderan dari Ibu Netty yang meminta untu diantarkan pesanan Bingka Bunda ke tempat penitipan, karena keseringan di order Ibu Netty, maka Ibu Netty meminta untuk menjadi Kurir khusus pengantaran Bingka Bunda ke tempat penitipan. Pekerjaan Kak Rahman khusus untuk mengantarkan pesanan ke tempat penitipan atau ke rumah pembeli yang meminta untuk dikurirkan.
>
> Kak Rahman juga membuka orderan lain sebagai selingan dari pengantaran Bingka Bunda, tidak ada larangan dari Ibu Netty untuk mengambil orderan dari luar asalkan pengantaran Bingka Bunda sudah terselesaikan.
>
> Penghasilan bingka bunda ini mencukupi untuk Kak Rahman karena Kak Rahman hanya tinggal bersama istrinya yang mana pengeluarannya tidak terlalu banyak, dan juga Kak Rahman mendapatkan penghasilan lain diluar pengantaran Bingka Bunda."

Sama halnya dengan karyawan lain, peneliti juga mewawancarai terkait kendala apa saja yang Kak Rahman rasakan selama pengantaran Bingka Bunda.

> "Kendala biasanya ada pada kerusakan kemasan saat pengantaran, karena penumpukan Bingka Bunda yang mengakibatkan kerusakan pada kemasan dipaling bawah, terus adanya keterlambatan pengantaran karena macet di dalam perjalanan yang mengakibatkan keterlambatan pengantaran"

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan dari bingka bunda ini sangat mencukupi untuk karyawannya, yang secara tidak langsung dapat meningkatkan ekonomi karyawan, terlebih karyawan yang direkrut merupakan karyawan sekitar rumah produksi dan yang memang memerlukan bantuan.

B. Analisis Data

Berdasarkan hasil wawancara beberapa informan yang memenuhi kriteria, observasi awal di lapangan ketika riset, dan dokumen-dokumen pendukung data penelitian. Peneliti menyajikan analisis data sesuai dengan rumusan masalah yang diangkat sebagai berikut.

1) Kontribusi UMKM Bingka Bunda dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat

Menurut Soerjono dan Djoenaesih, kontribusi dapat berupa ide, tenaga, dan sumber daya dalam suatu kegiatan ekonomi (Soerjono & Djoenaesih, 1997, hlm. 45).

Kontribusi adalah sumbangan dari suatu usaha terhadap pendapatan total yang di terima masyarakat, di ukur dengan persentase dari masing-masing sumber pendapatan terhadap total pendapatan pendapatan masyarakat bersumber dari berbagai jenis kegiatan. Dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka ini bisa dilihat dari pendapatan karyawan (Amelia, 2023, hlm. 9).

Kontribusi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sumbangan dari UMKM Bingka Bunda terhadap pendapatan karyawan yang dilakukan di daerah penelitian sebanyak 3 karyawan yang bertugas sebagai karyawan yang mengadon bingka, pembakaran, dan pengantaran karna meskipun salah satu informan yang bertugas pada pengantaran bukan hanya bekerja pada UMKM Bingka Bunda saja, tetapi karyawan tetap menjalankan tugas pengantaran sesuai arahan pemilik Bingka Bunda disamping usaha lain yang dikerjakan, karena karyawan tersebut sudah menjalankan tugas pengantaran pada UMKM Bingka Bunda dari lama. UMKM Bingka Bunda yang di kelola oleh Ibu Netty bertujuan memperoleh pendapatan untuk pemilik dan karyawan.

Jumlah kontribusi yang diterima dari UMKM Bingka Bunda sangat mempengaruhi pendapatan rumah tangga informan karena pendapatan dari UMKM Bingka Bunda merupakan sumber pendapatan rumah tangga di daerah penelitian. UMKM Bingka Bunda telah menunjukkan kontribusi nyata melalui penciptaan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, baik dalam proses produksi, distribusi, maupun pemasaran serta keterlibatan dalam berbagai *event* kuliner juga menunjukkan adanya peran aktif UMKM ini dalam mengembangkan sektor ekonomi lokal.

UMKM Bingka Bunda tidak hanya berkontribusi dalam peningkatan ekonomi pemiliknya, tetapi juga memberikan dampak

positif terhadap masyarakat sekitar yang mendapatkan kesempatan kerja baru. Jadi kaitannya dengan kontribusi UMKM Bingka Bunda terhadap pendapatan karyawan di Kecamatan Banjarmasin Timur, adalah tingkat pendapatan karyawan sangat berpengaruh terhadap kontribusi yang di terima dari UMKM Bingka Bunda mengingat para informan pekerjaan pokoknya adalah sebagai karyawan Bingka Bunda.

Kontribusi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam peningkatan ekonomi masyarakat di Kecamatan Banjarmasin Timur dalam upaya pengembangan UMKM ini kerap kali terjadi masalah-masalah yang menjadi penghambat pertumbuhan UMKM Bingka Bunda, salah satunya adalah dalam produksi UMKM Bingka Bunda terdapat ketidaksempurnaan adonan yang menyebabkan bingka cepat basi serta keterlambatan bahan baku. Keberhasilan adonan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Untuk mengatasi hal ini, pemilik Bingka Bunda menerapkan pengawasan ketat dalam setiap tahap produksi.

Kontribusi yang dimaksud penulis dalam penelitian ini adalah kontribusi yang bersumber dari kegiatan usaha Bingka Bunda, yaitu usaha mikro kecil menengah yang berada di Kecamatan Banjarmasin Timur. Dengan demikian, kegiatan usaha Bingka Bunda berperan dalam memberikan kontribusi terhadap pemenuhan kebutuhan hidup karyawan melalui pendapatan yang mereka peroleh dari usaha tersebut.

Pelaku UMKM biasanya memakai modal pribadi dalam menjalankan bisnisnya akan tetapi jumlah ini sangat terbatas. Jika modal yang sedikit akan berdampak pada lambatnya perkembangan usaha UMKM dan sebaliknya jika modal yang dialokasikan untuk usaha dengan jumlah yang tinggi maka kemungkinan besar pertumbuhan UMKM jauh lebih cepat.

2) Srategi Pemasaran UMKM Bingka Bunda Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat

Dalam mengembangkan usaha, juga perlu memperhatikan aspek strategi, manajemen pemasaran dan penjualan agar usaha dapat tumbuh dan berkembang. Pengolahan produk, promosi atau iklan, harga yang kompetitif dan pelayanan yang baik menjadi penting dalam meningkatkan pengembangan ekonomi pada pelaku UMKM.

Berbagai persoalan yang terjadi pada masyarakat saat ini untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari, apalagi di zaman sekarang. Adanya usaha Bingka Bunda ini yang berbasis lokal dapat meningkatkan kemandirian dalam daya lokal (Endaryono et al., 2018, hlm. 228). Mencapai target dalam penjualan Usaha Bingka Bunda sangat perlu strategi untuk mempelajarkan usaha yang dijalankan. Strategi pemasaran adalah salah satu untuk memenangkan keunggulann bersaing dalam penjualan. Menjual produk tentunya ada hal yang harus dicapai agar memperluas konsumen, mencapai hal tersebut

memerlukan strategi. Strategi yang dilajalankan untuk pemasaran. Strategi pemasaran dapat meningkatkan omset penjualan.

Philip Kotler menjelaskan bahwa strategi pemasaran terdiri dari empat komponen utama, yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan distribusi (*place*). Dalam hal ini, UMKM Bingka Bunda telah menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan daya saingnya di pasar dengan empat komponen utama yaitu sebagai berikut.

a) Produk

Menurut Philip kothler, produk adalah segala sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasar untuk menarik perhatian, digunakan, atau dibeli guna memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Produk tidak hanya terbatas pada barang fisik, tetapi juga mencakup layanan, orang, tempat, bahkan ide (Philip Kotler & Amstrong, 1997, hlm. 268).

Produk yang disediakan Bingka Bunda memang tidak diragukan lagi, karena produk yang dihasilkan berasal dari bahan baku yang datang setiap hari, sehingga bahan baku tesebut dijamin masih bagus dan segar yang membuat para konsumennya merasa nyaman. Produk Bingka Bunda ini juga telah bersetifikat halal dari MUI (ID63110017748090524) yang menambah rasa aman bagi konsumen, khususnya yang beragaman Islam.

Pada komponen produk, Bingka Bunda juga menjaga kualitas produk dengan mempertahankan resep asli yang diwariskan serta membuat inovasi dalam menciptakan varian bingka dengan rasa baru menjadi salah satu strategi untuk menarik minat konsumen. Varian bingka rasa kentang, telur, kelapa, nangka, tapai, keju, dan durian. Varian bingka rasa kentang, keju dan durian yang popular menujukkan bahwa Bingka Bunda mampu beradaptasi dengan selera pasar. Dengan varian rasa yang banyak diminati kaum tua dan muda sehingga dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli.

Kemasan Bingka Bunda juga dibuat menarik dan praktis sebagai oleh-oleh khas daerah, memperkuat citra *brand*. Dari sisi layanan, Bingka Bunda responsif. Konsumen bisa datang langsung ke rumah produksi atau memesan via *WhatsApp*, Bingka Bunda juga menyediakan layanan antar.

Pengembangan produk yang berkelanjutan tidak hanya meningkatkan kepuasan pelanggan tetapi juga menciptakan loyalitas yang lebih tinggi. Dari Pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa pada produk sejalan dengan teori Philip kothler, bahwa produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk menarik perhatian, pembelian pemakaian.

b) Harga

Suatu transaksi, bagian terpenting ialah jual beli. Nilai jual

beli di tukar dari suatu produk yang dijual. Pelanggan yang belum mengatahui kualitas produk dapat menilai produk dari harga yang dimiliki.

Menurut Philip Kothler, Harga adalah jumlah uang yang dibebankan untuk sebuah produk atau jasa, atau jumlah nilai yang konsumen pertukarkan untuk mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa.

Harga varian rasanya Bingka Bunda berbeda-beda dan modal harga yang lebih baik dalam sebuah bahan. Pendapatan harga yang dihasilkan dari Usaha Bingka Bunda menghindari agar suatu kenaikan atau penurunan harga. pada komponen harga, harga yang diterapkan pada produk UMKM Bingka Bunda yaitu berkisar dari Rp. 50.000 - Rp. 55.000 yang dibuat dirumah produksi dan dengan harga Rp. 45.000 - Rp. 50.000 untuk produk yang dititipkan (dijual kembali) di toko lain. Pemilik UMKM Bingka Bunda menekankan pentingnya menjaga harga tetap stabil untuk mempertahankan loyalitas pelanggan, bahkan saat harga bahan baku meningkat sekalipun tidak ada keuntungan yang diperoleh dari penjualan tersebut.

Dari pernyatan diatas dapat diketahui bahwa harga yang ditawarkan oleh Bingka Bunda sesuai dengan teori Philip Kothler, yaitu jumlah uang yang dibebankan untuk sebuah produk atau jasa, atau jumlah nilai yang konsumen pertukarkan untuk

mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa.

c) Promosi

Menurut Philip Kothler promosi bertujuan untuk memperluas jaringan agar penjualan dikenal banyak orang (Dewa & Bayu, 2018, hlm. 1). Promosi adalah usaha perusahaan untuk mempengaruhi dengan merayu (*persuasive communication*) calon pembeli, melalui pemakaian segala unsur acuan pemasaran. Kombinasi dari unsur-unsur atau peralatan promosi dikenal dengan acuan/bauran promosi, yang terdiri dari *Advertensi* (dengan media massa seperti tv, radio, surat kabar)*, personal selling* (penyajian secara lisan)*, sales promotion* (kegiatan pemasaran: pameran, pertunjukan)*, publisitas* (berupa berita, atau hasil wawancara).

Strategi promosi yang dilakukan oleh UMKM Bingka Bunda yaitu dengan melakukan pemasaran melalui sosial media seperti di *Instagram, Facebook*, dan *WhatsApp*, serta melalui liputan media televisi. Namun, pemilik usaha memilih untuk tidak menggunakan platform seperti *TikTok* dan *YouTube* karena ada alasan pribadi. Selain itu, promosi dari mulut ke mulut masyarakat juga menjadi strategi yang sangat efektif dalam menarik peminat baru, bazar umkm, toko makanan khas daerah, dan sponsor kegiatan-kegiatan organisasi mahasiswa. Promosi

yang banyak menimbulkan minat para konsumen untuk membeli. Kalangan masyarakat semakin tertarik untuk membeli.

Dari pernyatan diatas dapat diketahui bahwa strategi promosi yang ditawarkan oleh Bingka Bunda sesuai dengan teori Philip Kothler untuk memperluas jaringan pemasaran.

d) Distribusi/Tempat

Dalam mendistribusikan produk harus merata agar semua konsumen dapat menikmati produk. Produk UMKM Bingka Bunda didistribusikan melalui sistem penitipan di toko makanan khas Banjarmasin serta sistem pemesanan dan jasa pengiriman ke luar kota seperti Palangkaraya dan Batulicin. Bingka Bunda juga menerima pesanan secara langsung melalui pesan singkat di *WhatsApp*, sehingga memungkinkan fleksibilitas dalam pemesanan.

Strategi pemasaran ini sejalan dengan teori pemasaran Kotler yang menekankan bahwa kombinasi yang tepat antara produk, harga, promosi, dan distribusi dapat meningkatkan penjualan dan pertumbuhan usaha. Setiap usaha pasti lebih mementingkan konsumennya, begitupun dengan usaha Bingka Bunda ini. Usaha ini pasti terlibat dengan kualitas dalam rasa bingka. Maka Usaha Bingka Bunda ini memberikan kepuasan untuk Konsumen. Memiliki harapan dan berkeinginan agar konsumen

menyukai dari segi pelayanan, manfaat bingka ataupun dari segi harga (Zulkarnaen et al., 2018, hlm. 127-128).

Dari pernyataan diatas dapat diketahui bahwa strategi distribusi sejalan dengan teori bahwa distribusi telah menekankan pada kombinasi harga, promosi dan sebagainya.

Dalam kesimpulannya, pengembangan usaha UMKM memerlukan kemauan, keterampilan, dan pengetahuan yang baik dari pemilik usaha, serta perhatian terhadap aspek strategi dan pemasaran untuk mencapai kesuksesan dan pertumbuhan yang berkelanjutan.