

LAPORAN ANALISA KACANG REBUS KAK DEWI**Rizki**

Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer
Universitas Islam Indragiri
JL. Provinsi Parit 1 Tembilahan Hulu, Riau-Indonesia
Email : Rizkirizki3941@gmail.com

ABSTRAK

Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) Kacang Rebus Kak Dewi usaha yang bergerak dibidang makanan dan banyak diminati masyarakat sebagai camilan. Usaha UMKM ini merupakan usaha yang mempunyai peran dan potensi besar dalam membangun perekonomian di indonesia. Namun usaha ini kurang dikenal banyak masyarakat karena hanya melakukan penjualan secara offline, penelitian ini dibuat untuk mengetahui penjualan Kacang Rebus tersebut. Dalam penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data dengan cara wawancara, dan ditemukan hasil analisis penjualan bervariasi tergantung hari dan waktu.

Kata Kunci : UMKM, Usaha, Penjualan**ABSTRACT**

Micro and Medium Enterprise (MSMEs) SIS Dewi's Boiled Peanuts is a business that operates in the food sector and is much sought after by the public as a snack. This MSME business is a business that has a role and there is a great potential in it developing the economy in indonesia. However, this business is not well known to many people because it only sells offline. This research was created to find out the sales of Boiled Peanuts. This research used a data collection method by means of interviews, and it was found that the results of sales analysis varied depending on the day and time

Keywords : MSMEs, Business, Sales**1) PENDAHULUAN**

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah usaha yang bergerak di bidang ekonomi yang dalam hal ini mencakup jasa dan produksi barang. Usaha mikro kecil menengah (UMKM) telah menjadi salah satu sumber penggerak perekonomian yang utama di Indonesia. UMKM bertanggung jawab atas sebagian besar pembangunan ekonomi di Indonesia, terutama di daerah pedesaan. UMKM telah berperan dalam mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan taraf hidup masyarakat. UMKM juga telah berperan dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan mengurangi kemiskinan. Ada banyak manfaat yang diperoleh dari UMKM. Pertama, UMKM menawarkan peluang untuk menciptakan lapangan kerja. Dengan UMKM, masyarakat

dapat memiliki pendapatan yang lebih baik. Selain itu, UMKM juga meningkatkan kualitas produk dan jasa yang ditawarkan. UMKM juga meningkatkan kegiatan ekspor, karena produk dan jasa yang ditawarkan oleh UMKM dapat dibeli oleh para pembeli di luar negeri. Hal ini membantu meningkatkan pendapatan ekspor Indonesia. Selain itu, UMKM juga berperan penting dalam meningkatkan investasi di daerah pedesaan. Dengan meningkatnya investasi, masyarakat desa dapat memiliki akses ke sumber daya yang lebih baik. UMKM juga berperan dalam pengembangan teknologi. UMKM dapat memanfaatkan teknologi baru untuk meningkatkan produktivitas dan produk yang ditawarkan. Dengan menggunakan teknologi baru, UMKM dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas usahanya. Selain itu, UMKM juga dapat meningkatkan kualitas produk dan jasa yang ditawarkan. UMKM juga berperan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Dengan adanya UMKM, masyarakat dapat memiliki akses ke pendidikan yang lebih baik. Ini akan membantu mereka untuk belajar lebih banyak tentang dunia bisnis dan dapat membantu mereka dalam meningkatkan keterampilan mereka. Ini juga dapat membantu mereka

Nama : Kacang Rebus Kak Dewi
Tahun Berdiri : 2019
Alamat : JL. Mboya (Dekat Jalan Trimas)
Produk : Kacang Rebus, Jagung Rebus
Owner : Kak dewi
Karyawan : Bang Andi

2) METODE PENELITIAN

Metode merupakan langkah langkah yang akan digunakan dalam perubahan sistem informasi saat ini. Metode penelitian sistem informasi pada usaha kacang rebus kak dewi itu menggunakan metode pengumpulan data yakni wawancara yang dimana dalam metode ini saya mewawancarai langsung pengusaha kacang rebus tentang usaha tersebut dengan bertanya secara lisan yang berlangsung satu arah.

3) HASIL PEMBAHASAN

Penerapan digitalisasi saat ini terjadi di berbagai kegiatan, terutama pada kegiatan operasional dan pemasaran. Sistem pemasaran digital membantu UMKM dalam menjangkau lebih banyak orang melalui website dan sosial media. Pelaku UMKM bisa mendapatkan banyak pelanggan dengan dana yang terjangkau. Pelaku usaha juga dapat merasakan kemudahan dengan menerapkan digitalisasi pada operasional mereka. Segala hal bisa diatur oleh satu sistem yang tersentralisasi sehingga, semuanya lebih praktis, efisien, dan minim biaya.

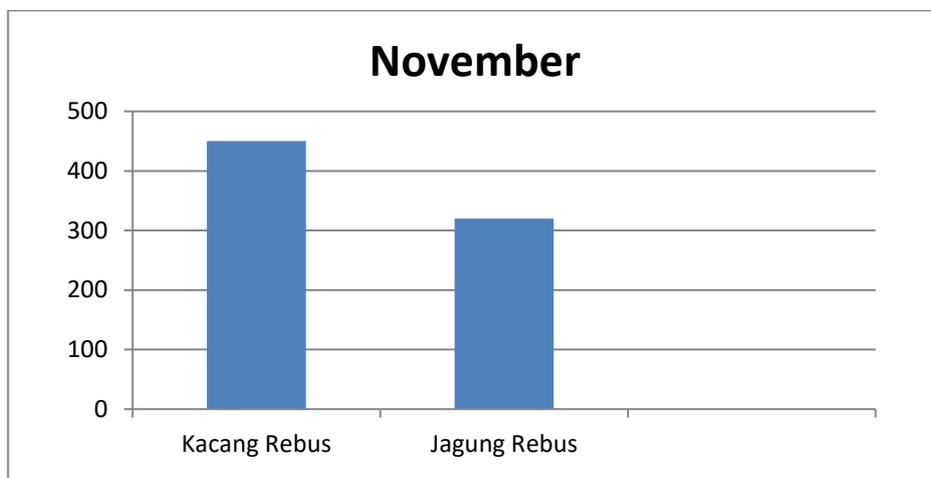
Hasil analisis data terhadap UMKM Kacang Rebus Kak dewi:

- 1) Volume Penjualan Produk selama sebulan
- 2) Waktu paling banyak penjualan selama seminggu
- 3) Waktu paling banyak terjadinya transaksi.

Hasil dari penelitian ini saya buat dalam bentuk Visualisasi Data, Sebagai berikut:

1) Volume Pnjualan Produk selama sebulan

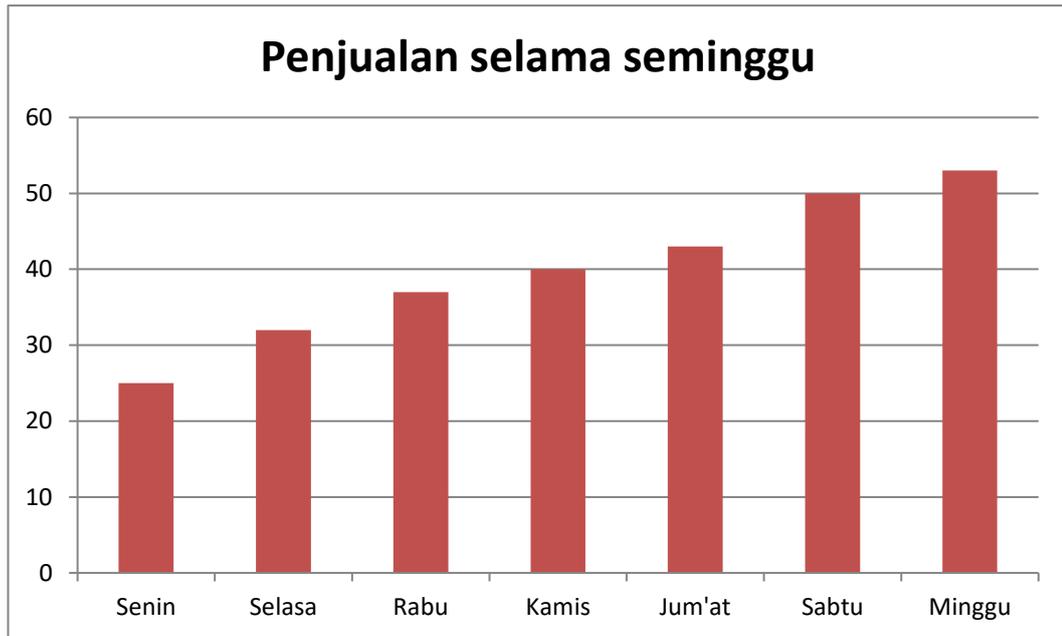
Kacang rebus sangat diminati banyak kalangan dan sangat laris, sedangkan jagung rebus juga laris namun tidak selaris kacang rebus. Berikut adalah grafik volume penjualan kacang rebus dan jagung rebus.



2) Waktu paling banyak penjualan selama seminggu

Penjualan paling banyak selama seminggu yaitu pada hari jum'at sampai minggu yang dimana waktu tersebut masyarakat tembilahan sedang weekend. Penjualan yang sedikit biasanya terjadi pada hari senin sampai kamis karena watu terseut biasanya masyarakat tembilahan sibuk bekerja.

Berikut ini adalah grafik penjualan selama seminggu.

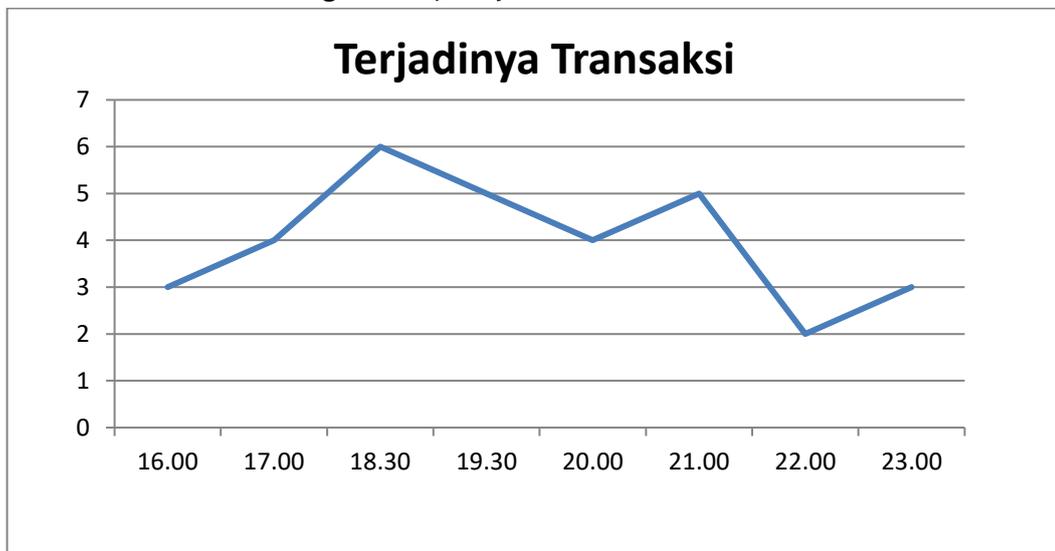


3) Waktu paling banyak terjadinya transaksi

Transaksi yang sering terjadi biasanya pada pukul 18.30 karena waktu tersebut banyak orang yang pulang kerumah.

Dan transaksi paling sedikit terjadi pada pukul 22.00 karena waktu tersebut stok sudah sedikit dan masyarakat tembilahan sudah mulai beristirahat dirumah.

Berikut ini adalah grafik terjadinya transaksi.



4) KESIMPULAN DAN SARAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah usaha yang bergerak di bidang ekonomi yang dalam hal ini mencakup jasa dan produksi. UMKM ini merupakan bentuk

usaha masyarakat dalam meningkatkan perekonomian dan menciptakan lapangan kerja yang bisa mensejahterakan masyarakat. UMKM telah menjadi salah satu sumber penggerak

Perekonomian yang utama di Indonesia. Kacang Rebus Kak Dewi merupakan salah satu UMKM yang terletak di tembilahan tepatnya di jalan M. Boya dekat jalan trimas. Berikut ini adalah hasil analisis saya:

- 1) Kacang Rebus Kak Dewi sangat diminati para pelanggan dan terjual hampir 450 penjualan selama sebulan.
- 2) Jagung Rebus juga laris namun tidak selaris kacang rebus
- 3) Penjualan banyak terjadi pada hari Jum'at sampai hari Minggu
- 4) Transaksi banyak terjadi pada pukul 18.30

Agar tidak terjadi penurunan omset dan penghasilan, saya menyarankan agar pihak UMKM Kacang Rebus Kak Dewi melakukan promosi diberbagai platform online seperti Instagram, Facebook, Tiktok, dan Whatsapp.

5) Daftar Pustaka

Cahya, A. D., Aminah, A., Rinaja, A. F., & Adelin, N. (2021). Pengaruh Penjualan Online di masa Pandemi Covid-19 terhadap UMKM Menggunakan metode Wawancara. *Jesya (Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah)*, 4(2), 857-863.

Lestari, R., Digdowiseiso, K., & Safrina, D. (2022). PENGARUH KUALITAS PRODUK, PERSEPSI HARGA TERHADAP TINGKAT PENJUALAN MELALUI DIGITAL MARKETING UMKM INDUSTRI MAKANAN DAN MINUMAN DI KECAMATAN PANCORAN JAKARTA SELATAN SAAT PANDEMI COVID-19. *Journal of Syntax Literate*, 7(3).

Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137-146.

Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *jurnal ilmiah cano ekonomos*, 6(1), 51-58.

Tambunan, T. (2012). *UMKM Indonesia. Buku Dosen-2014*.

Fuadi, D. S., Akhyadi, A. S., & Saripah, I. (2021). Systematic Review: Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju Ekonomi Digital Melalui Aksi Sosial. *Diklus: Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, 5(1), 1-13.

Pratiwi, A. A. M. (2020). Peran Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Online Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Satyagraha*, 3(2), 73-81.

Purnama, N. I., Putri, L. P., & Bahagia, R. (2021). Analisis E-commerce Dalam Membantu Penjualan UMKM di Tengah Pandemi. *Ekonomikawan: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Studi Pembangunan*, 21(2), 194-200.

Lestari, R., Digdowiseiso, K., & Safrina, D. (2022). PENGARUH KUALITAS PRODUK, PERSEPSI HARGA TERHADAP TINGKAT PENJUALAN MELALUI DIGITAL MARKETING UMKM INDUSTRI MAKANAN DAN MINUMAN DI KECAMATAN PANCORAN JAKARTA SELATAN SAAT PANDEMI COVID-19. *Journal of Syntax Literate*, 7(3).

6) Lampiran

Berikut ini adalah foto dokumentasi saya, difoto tersebut ada karyawan bernama bang andi sedang melayani pembeli.



Foto Kacang Rebus Kak Dewi