

Inovasi dalam memperluas jaringan umkm : Toko bakoel plastik & pecah belah di desa gedog wetan, turen

Dinda Pandu Febriana

Program Studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
e-mail : 230102110074@student.uin-malang.ac.id

Kata Kunci:

Ukm, inovasi, adaptasi, teknologi, perekonomian lokal

Keywords:

Msme, innovation, adaptation, technology, local economy

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran krusial dalam perekonomian lokal, terutama di masa sulit. Toko Bakoel Plastik & Pecah Belah di Pasar Gedog Wetan menjadi contoh nyata inovasi dan adaptasi yang berhasil. Pemilik toko tidak hanya menjual produk, tetapi juga mengembangkan bisnis dengan menawarkan barang baru kepada pedagang keliling, meningkatkan jangkauan pasar dan memperkuat komunitas lokal. Selain itu, pemanfaatan media sosial untuk pemasaran dan layanan pengiriman produk secara online menjadi strategi efektif untuk menarik lebih banyak pelanggan. Toko Bakoel menunjukkan bahwa dengan imajinasi dan strategi yang tepat, UMKM dapat bertahan dan bahkan berkembang di tengah tantangan ekonomi. Narasi ini menekankan pentingnya inovasi berkelanjutan dan keterbukaan dalam menghadapi perubahan pasar. Kisah sukses Toko Bakoel diharapkan dapat menginspirasi lebih banyak pelaku UMKM untuk terus beradaptasi dan berinovasi, sehingga memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal.

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSME) play a crucial role in the local economy, especially during challenging times. Toko Bakoel Plastik & Pecah Belah, located in Pasar Gedog Wetan, serves as a prime example of successful innovation and adaptation. The shop owner not only sells products but also expands the business by offering new items to street vendors, thereby increasing market reach and strengthening the local community. Additionally, utilizing social media for marketing and providing online product delivery services have proven effective strategies for attracting more customers. Toko Bakoel demonstrates that with imagination and the right strategies, MSMEs can survive and even thrive amid economic challenges. This narrative emphasizes the importance of continuous innovation and openness in navigating market changes. The success story of Toko Bakoel is intended to inspire more MSME operators to adapt and innovate, thus positively impacting the local economy.

Pendahuluan

Dalam kehidupan sehari-hari, perekonomian Indonesia tidak dapat dipisahkan dari keberadaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM berperan penting dalam memperkuat perekonomian lokal, terutama di masa-masa sulit seperti yang dihadapi saat ini. Mereka berfungsi sebagai fondasi utama dalam menciptakan lapangan kerja dan memenuhi kebutuhan masyarakat. UMKM memiliki daya survival tinggi dan mampu bertahan di tengah kesulitan, serta menjadi salah satu sektor yang tidak terkena dampak krisis global (Andriani et al., 2023). UMKM juga berkontribusi signifikan



This is an open access article under the [CC BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/) license.

Copyright © 2023 by Author. Published by Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menjadi moto penggerak ekonomi di berbagai daerah. Berbagai jenis usaha UMKM mencakup sektor perdagangan, jasa, dan industri, yang memungkinkan mereka untuk beradaptasi dan berinovasi sesuai dengan kondisi pasar yang dinamis.

UMKM di Indonesia kini memegang peran krusial dalam struktur ekonomi negara. Namun, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi sektor ini, seperti kurangnya nilai jual dan daya saing dibandingkan dengan produk impor yang unggul, termasuk aspek permodalan, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan teknologi, serta orientasi pemasaran (Rochayatun et al., 2022)

Salah satu contoh nyata dari inovasi dalam UMKM adalah Toko Bakoel Plastik & Pecah Belah, yang berlokasi di Pasar Gedog Wetan, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang. Toko ini tidak hanya berfokus pada penjualan produk di tokonya, tetapi juga mencari berbagai cara untuk meningkatkan pendapatannya. Pemilik toko menerapkan ide-ide kreatif dalam mengelola dinamika pasar, menunjukkan bahwa dengan strategi yang tepat, usaha kecil dapat bertahan dan bahkan berkembang di tengah tantangan yang ada.

Pengembangan jaringan usaha merupakan strategi kunci dalam mendorong UMKM agar mampu memperluas pasarnya secara berkelanjutan (Fiati & Zuliyati, 2016). Melalui pendekatan yang cerdas, pemilik Toko Bakoel Plastik & Pecah Belah menunjukkan bahwa usaha kecil dapat menemukan cara baru untuk menarik pelanggan dan meningkatkan layanan. Ini juga merupakan pengalaman umum yang dialami oleh banyak pelaku usaha lain yang menghadapi kesulitan serupa.

Tujuan dari artikel ini adalah untuk menyoroti berbagai strategi yang dapat diterapkan oleh pelaku UMKM lainnya saat menghadapi keadaan yang menantang. Toko Bakoel menjadi contoh bagaimana usaha kecil dapat tetap relevan dan berkontribusi pada perekonomian lokal, bahkan di masa yang tidak menentu, dengan memanfaatkan teknologi dan kerja sama yang efektif. Narasi dari Toko Bakoel memberikan wawasan mendalam tentang cara menyesuaikan diri dengan perubahan yang cepat dan tantangan yang muncul.

Secara lebih detail, UMKM adalah kategori usaha yang memiliki kriteria tertentu, seperti jumlah karyawan, omset, dan aset. Usaha mikro biasanya memiliki karyawan kurang dari 10 orang dengan omset tahunan di bawah Rp300 juta. Usaha kecil memiliki karyawan antara 10 hingga 50 orang dengan omset tahunan antara Rp300 juta hingga Rp2,5 miliar. Sementara usaha menengah memiliki karyawan antara 50 hingga 250 orang dengan omset tahunan antara Rp2,5 miliar hingga Rp50 miliar.

Pembahasan

Toko Bakoel telah berhasil memperluas jangkauan pasarnya dengan menawarkan produk inovatif untuk pedagang sayur keliling, yang dikenal sebagai mlijo. Dengan menjual jajanan usus dan permen bungkus, Toko Bakoel tidak hanya memperluas portofolio produk tetapi juga menciptakan sinergi yang saling menguntungkan antara toko dan komunitas pedagang. Langkah ini telah meningkatkan hubungan dengan masyarakat sekitar, yang pada gilirannya mampu meningkatkan pendapatan serta

memperkuat komunitas lokal. Keterlibatan aktif dengan pedagang keliling juga membantu Toko Bakoel memahami kebutuhan pasar yang terus berubah, sehingga mereka dapat menyesuaikan penawaran produk sesuai dengan preferensi pelanggan.

Selain itu, peran platform digital pada UMKM merupakan salah satu faktor untuk meningkatkan penjualan (Dwi Hidayatul Firdaus & Teguh Setyobudi, 2022). Pemilik Toko Bakoel memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk mereka. Dengan memposting informasi mengenai berbagai jenis plastik, kardus, mika, dan karton, mereka tidak hanya memperluas basis pelanggan tetapi juga meningkatkan kesadaran merek. Dalam era digital saat ini, di mana banyak orang melakukan transaksi dan pencarian informasi secara online, strategi ini sangat relevan. Penggunaan platform seperti Facebook dan WhatsApp memungkinkan mereka untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan berinteraksi dengan pelanggan secara lebih langsung (Ratama & Mulyati, 2024).

Tidak hanya itu, Toko Bakoel juga menyediakan layanan pengiriman produk yang dibeli secara online. Ini adalah langkah strategis untuk memenuhi permintaan konsumen yang mencari kemudahan dalam berbelanja (Putri & Widadi, 2024). Dengan adanya layanan pengiriman, Toko Bakoel memiliki keunggulan kompetitif di pasar lokal, sekaligus meningkatkan kepuasan pelanggan. Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, mempertahankan loyalitas pelanggan menjadi kunci, dan inovasi layanan serta aksesibilitas yang tinggi adalah cara yang efektif untuk mencapai tujuan tersebut.

Namun, di balik semua keberhasilan yang dicapai, Toko Bakoel juga menghadapi sejumlah tantangan sebagai bagian dari sektor UMKM. Pertama, ada tantangan dalam hal pemasaran yang efektif. Meskipun media sosial memberikan peluang besar, tidak semua pelanggan memiliki akses yang sama atau kemampuan untuk menggunakan teknologi ini. Ada segmen pasar, terutama di daerah pedesaan, yang masih lebih memilih cara tradisional dalam berbelanja. Selain itu, persaingan yang ketat dengan toko-toko lain yang menawarkan produk serupa dapat mengikis pangsa pasar Toko Bakoel. Mereka perlu terus berinovasi dan menemukan cara baru untuk membedakan diri dari kompetitor.

Selanjutnya, masalah dalam manajemen keuangan juga sering muncul. Banyak UMKM, termasuk Toko Bakoel, mengalami kesulitan dalam mengatur arus kas. Ketidakpastian ekonomi dan fluktuasi harga bahan baku dapat memengaruhi profitabilitas. Pengelolaan keuangan yang kurang baik dapat mengakibatkan kesulitan dalam memenuhi kewajiban keuangan, seperti pembayaran kepada pemasok. Di samping itu, akses ke pendanaan sering kali terbatas, yang membuat mereka sulit untuk berinvestasi dalam pengembangan usaha.

Aspek lain yang tidak kalah penting adalah tantangan dalam menjaga kualitas produk. Seiring dengan meningkatnya permintaan, Toko Bakoel harus memastikan bahwa produk yang mereka tawarkan tetap berkualitas tinggi. Peningkatan volume produksi tanpa pengawasan yang baik dapat mengakibatkan penurunan kualitas, yang pada akhirnya dapat merusak reputasi mereka di mata pelanggan.

Selain itu, Toko Bakoel juga harus menghadapi tantangan dalam hal sumber daya manusia. Dengan pertumbuhan usaha, mereka memerlukan tenaga kerja yang terampil

dan mampu untuk mendukung operasional. Namun, seringkali sulit untuk menemukan karyawan yang memiliki keterampilan yang diperlukan, terutama di daerah yang kurang berkembang. Pelatihan dan pengembangan karyawan menjadi penting, tetapi ini juga membutuhkan waktu dan biaya.

Akhirnya, Toko Bakoel perlu memperhatikan peraturan dan regulasi yang terus berkembang dalam sektor UMKM. Ketidapahaman terhadap regulasi dapat mengakibatkan masalah hukum yang dapat merugikan usaha mereka. Oleh karena itu, penting bagi mereka untuk selalu mengikuti perkembangan kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan sektor usaha kecil dan menengah.

Dengan mempertimbangkan semua tantangan ini, Toko Bakoel harus terus beradaptasi dan berinovasi untuk tetap relevan dan bersaing di pasar yang semakin dinamis. Keterlibatan dengan komunitas, pengelolaan keuangan yang baik, dan perhatian terhadap kualitas produk serta sumber daya manusia adalah langkah-langkah kunci untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha di masa depan.

Kesimpulan dan Saran

UMKM Toko Bakoel Plastik & Pecah belah dapat menjadi contoh dalam berinovasi dan adaptasi adalah dua pilar utama yang memungkinkan mereka tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang di tengah tantangan ekonomi yang ada. Dengan memanfaatkan teknologi modern dan menjalin kerja sama yang erat dengan komunitas lokal, Toko Bakoel berhasil menciptakan solusi yang relevan terhadap kebutuhan pasar. Mereka membuktikan bahwa dengan daya cipta dan imajinasi, hambatan yang ada dapat diatasi, dan peluang baru dapat diraih. Narasi perjalanan Toko Bakoel menggambarkan bagaimana kemampuan untuk beradaptasi dan keterbukaan terhadap perubahan dapat menjadi kunci untuk meraih kesuksesan di pasar yang kompetitif.

Dalam dunia ekonomi yang selalu berubah, penting bagi UMKM untuk terus belajar dan beradaptasi dengan lingkungan bisnis yang dinamis. Kisah Toko Bakoel mengingatkan kita bahwa usaha kecil memiliki potensi untuk tetap relevan dan memberikan dampak positif pada perekonomian lokal dengan tindakan yang tepat. Dengan menerapkan strategi inovasi berkelanjutan, perusahaan kecil seperti Toko Bakoel tidak hanya dapat meningkatkan kinerja mereka, tetapi juga memberikan manfaat bagi masyarakat di sekitarnya.

Toko Bakoel, yang didorong oleh keinginan untuk berinovasi dan memberikan layanan yang lebih baik, menjadi contoh nyata bahwa usaha kecil dapat tumbuh dan berkembang meskipun menghadapi banyak kesulitan. Oleh karena itu, penting bagi pelaku UMKM lainnya untuk meneladani semangat dan strategi yang diterapkan oleh Toko Bakoel. Harapannya, pengalaman mereka dapat menginspirasi lebih banyak pelaku UMKM untuk terus berusaha, beradaptasi, dan berinovasi demi mencapai keberhasilan yang berkelanjutan.

Saran untuk UMKM lainnya adalah untuk selalu terbuka terhadap perubahan dan perkembangan yang terjadi di pasar. Menerapkan teknologi dalam operasional bisnis, menjalin kemitraan dengan pihak lokal, serta memahami kebutuhan konsumen adalah

langkah-langkah yang krusial untuk mencapai keberhasilan. Selain itu, penting juga bagi pelaku UMKM untuk terus meningkatkan kemampuan dan keterampilan melalui pelatihan dan pendidikan, sehingga mereka dapat bersaing secara efektif di pasar yang kompetitif. Dengan komitmen untuk berinovasi dan adaptasi, UMKM dapat berkontribusi lebih signifikan terhadap perekonomian lokal dan menciptakan lapangan kerja yang berkelanjutan, lalu bagaimana kemampuan beradaptasi dan keterbukaan pikiran dapat membantu usaha kecil sukses di pasar.

Dalam dunia ekonomi, UMKM harus terus belajar dan beradaptasi dengan lingkungan bisnis yang terus berkembang. Kisah Toko Bakoel menjadi pengingat bahwa usaha kecil dapat tetap relevan dan meningkatkan perekonomian lokal dengan mengambil tindakan yang tepat. Perusahaan kecil seperti Toko Bakoel dapat memberikan manfaat bagi lingkungan dan diri mereka sendiri dengan menerapkan strategi inovasi berkelanjutan.

Toko Bakoel didorong oleh keinginan untuk berinovasi dan memberikan layanan yang lebih baik. Toko Bakoel menjadi contoh nyata bahwa usaha kecil dapat tumbuh dan berkembang meskipun berada dalam situasi sulit. Harapannya, pengalaman dan strategi yang diterapkan oleh Toko Bakoel dapat menginspirasi lebih banyak pelaku UMKM untuk terus berusaha dan beradaptasi demi mencapai keberhasilan.

Daftar Pustaka

- Andriani, S., Maretha, Setiani, & Nawirah. (2023). Pendampingan desain penyusunan laporan keuangan berdasarkan sak emkm berbasis microsoft excel pada umkm pia rb pasuruan. *Jurnal Edukasi Pengabdian Masyarakat*, 2(4), 272–279. <http://repository.uin-malang.ac.id/16501/>
- Dwi Hidayatul Firdaus & Teguh Setyobudi. (2022). Peran platform digital dalam sertifikasi halal umkm pasca ditetapkan undang-undang nomor 11 tahun 2020 tentang cipta kerja di era pandemi covid-19. <http://repository.uin-malang.ac.id/12442/>
- Fiati, R., & Zuliyati, Z. (2016). Strategi pengembangan jaringan usaha UMKM pigura kaligrafi memasuki pasar ekspor. *Jurnal Dianmas*, 5(1).
- Putri, P. L., & Widadi, B. (2024). Peran inovasi dalam pengembangan model bisnis UMKM di era digital. *Maeswara : Jurnal riset ilmu manajemen dan kewirausahaan*, 2(4), 180–189. <https://doi.org/10.61132/maeswara.v2i4.1113>
- Ratama, N., & Mulyati, S. (2024). Pemanfaatan teknologi informasi dalam mendorong pertumbuhan umkm di pedesaan dengan model jaringan internet desa sebagai solusi. 2(6).
- Rochayatun, S., . S., & Bidin, R. (2022). Mode of entry strategy on smes internationalization in east java: a review of literature. *Asian journal of economics, business and accounting*, 20–32. <http://repository.uin-malang.ac.id/11639/>