

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Berdirinya KSP Sumekar

Klaster Bakpia Sumekar merupakan salah satu komunitas UMKM bakpia di Yogyakarta yang berada di bawah naungan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sumekar. Awalnya, klaster ini dibentuk sebagai upaya untuk membantu para pelaku usaha bakpia dalam memperoleh legalitas usaha dengan lebih mudah dan terkoordinasi, mengingat banyak pengrajin bakpia yang masih menjalankan usaha secara mandiri tanpa memiliki izin resmi. Melalui KSP Sumekar, para anggota klaster difasilitasi dalam proses perizinan, sehingga mereka dapat memiliki legalitas usaha yang sah dan diakui, yang selanjutnya membuka akses bagi mereka untuk mengikuti program pemerintah, mendapatkan dukungan pembiayaan, dan memperluas pasar. Selain membantu dalam aspek legalitas, KSP Sumekar juga memberikan dukungan modal usaha, pelatihan, serta membentuk ekosistem kerja sama antar-UMKM yang tergabung dalam klaster. Adanya wadah koperasi ini, para pengrajin bakpia tidak hanya lebih mudah dalam mendapatkan izin usaha, tetapi juga mampu meningkatkan kapasitas produksi, menjaga kualitas produk, serta memperkuat jejaring bisnis mereka. Oleh karena itu, keterikatan klaster Bakpia Sumekar dengan KSP Sumekar menjadi strategi penting bagi keberlanjutan dan pengembangan usaha bakpia secara kolektif di Yogyakarta.

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sumekar berdiri secara resmi pada tanggal 1 Mei 1996 dengan dasar hukum berupa Badan Hukum No. 080/KD/AD/1/2012. Pendiriannya diprakarsai oleh Bapak Agustinus Sujalal (Alm) bersama dengan 66

anggota lainnya di Kelurahan Ngampilan, Kecamatan Ngampilan, Kota Yogyakarta. Tujuan utama pendirian koperasi ini adalah untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat setempat melalui layanan simpan pinjam yang berbasis pada prinsip gotong royong dan saling membantu.

KSP Sumekar memiliki kantor pusat yang beralamat di Sanggrahan Pathuk, Kelurahan Ngampilan, Kecamatan Ngampilan, Kota Yogyakarta, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Sebagai koperasi yang bergerak di bidang simpan pinjam, KSP Sumekar melayani penerimaan simpanan dari anggota serta pemberian pinjaman yang ditujukan untuk mendukung kebutuhan ekonomi mereka. Dengan misi untuk memberikan pelayanan yang berkualitas dan manfaat optimal, koperasi ini terus mengedepankan kepuasan anggotanya sebagai prioritas utama.

KSP Sumekar secara rutin mengadakan pertemuan bulanan setiap tanggal 12. Pertemuan ini bertujuan untuk membahas berbagai hal terkait aktivitas simpan pinjam, memberikan laporan kegiatan, dan mensosialisasikan hasil pelatihan yang diikuti oleh pengurus. Selain itu, dalam forum ini juga dilakukan promosi produk, terutama untuk inovasi produk bakpia yang merupakan salah satu oleh-oleh khas Yogyakarta.

Sebagai bagian dari program tahunan, KSP Sumekar menyelenggarakan acara bertajuk *Bakpia Day* yang dilaksanakan melalui kolaborasi dengan Kelurahan Ngampilan. Acara ini bertujuan untuk mempromosikan bakpia sebagai produk unggulan lokal sekaligus memberikan kesempatan kepada para pengrajin bakpia, yang mayoritas merupakan pelaku usaha kecil dan menengah (UKM), untuk memamerkan hasil produksi mereka. *Bakpia Day* tidak hanya meningkatkan daya

tarik produk lokal tetapi juga memperkuat sinergi antara koperasi dengan masyarakat sekitar.

Hingga saat ini, KSP Sumekar terus berkomitmen untuk menjadi mitra ekonomi yang andal bagi masyarakat Ngampilan. Melalui filosofi kebersamaan dan semangat kolaborasi, koperasi ini mampu bertahan dan berkembang sebagai lembaga keuangan berbasis komunitas yang memberikan dampak nyata bagi anggotanya.

2.2 Lokasi dan Kontak KSP Sumekar

2.2.1 Lokasi KSP Sumekar

Koperasi Simpan Pinjam Sumekar berlokasi di Sanggrahan, Pathuk, Yogyakarta dengan dasar badan hukum 080/KD/AD/1/2012.



Gambar 2. 1 Lokasi KSP Sumekar

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2025.

2.2.2 Kontak KSP Sumekar

Telepon: 0813-2825-9988

2.3 Visi dan Misi KSP Sumekar

2.3.1 Visi KSP Sumekar

Visi KSP Sumekar adalah menjadikan koperasi yang mandiri dengan mengedepankan pelayanan terbaik di dalam membangun dan mengembangkan potensi ekonomi rakyat.

2.3.2 Misi KSP Sumekar

Misi KSP Sumekar sebagai berikut:

- a. Memberikan pelayanan yang terbaik untuk anggota atau calon anggota.
- b. Meningkatkan kesejahteraan anggota calon anggota.
- c. Memberikan pelayanan lebih cepat dibanding lembaga keuangan lainnya.
- d. Mengembangkan amanah anggota.
- e. Menjunjung tinggi keputusan rapat anggota.
- f. Manajemen yang tangguh, mandiri, berdedikasi dan terpercaya.

2.4 Struktur Organisasi

KSP Sumekar memiliki struktur organisasi yang dirancang untuk mendukung operasional koperasi secara efektif. Struktur organisasi ini mencakup berbagai divisi dengan tanggung jawab dan tugas yang terdefinisi jelas sesuai dengan peran masing-masing. Berikut adalah susunan pengurus dan pengawas KSP Sumekar:

Susunan Pengurus KSP Sumekar

- **Ketua** : Sumiyati
- **Wakil Ketua** : Dewi Nurhidayah
- **Sekretaris** : Bangunteki Maryani
- **Wakil Sekretaris** : Dwi Catur Listiyani
- **Bendahara** : Anastasia Suryani
- **Wakil Bendahara** : Lucia Retno Safitri

Susunan Pengawas KSP Sumekar

- **Ketua** : Martinus Djoko Pratomo

Struktur organisasi KSP Sumekar ini dapat dilihat pada gambar 2.2 di bawah ini.



Gambar 2. 2 Struktur Organisasi KSP Sumekar

Sumber: Dokumen Internal KSP Sumekar, 2025.

2.5 Job Deskripsi

Setiap pengurus dan pengawas memiliki peran penting dalam memastikan kelancaran kegiatan koperasi, pengelolaan administrasi, serta pengawasan yang optimal terhadap jalannya organisasi. Struktur ini mencerminkan prinsip kerja

sama, akuntabilitas, dan transparansi yang menjadi nilai utama koperasi. Berikut adalah deskripsi tugas masing-masing jabatan dalam KSP Sumekar:

1. Susunan Pengurus KSP Sumekar

a. Ketua

- Memimpin dan mengawasi seluruh kegiatan koperasi.
- Mengambil keputusan strategis dalam operasional koperasi.
- Bertanggung jawab atas keberlangsungan dan perkembangan koperasi.
- Mewakili koperasi dalam hubungan dengan pihak eksternal.

b. Wakil Ketua

- Mendukung tugas Ketua dalam menjalankan operasional koperasi.
- Menggantikan Ketua jika berhalangan.
- Mengkoordinasikan program kerja koperasi.

c. Sekretaris

- Mengelola administrasi dan dokumentasi koperasi.
- Menyusun laporan kegiatan dan notulen rapat.
- Mengurus korespondensi dan komunikasi internal koperasi.

d. Wakil Sekretaris

- Membantu Sekretaris dalam pelaksanaan tugas administrasi.
- Mengelola arsip dan surat-menyurat koperasi.
- Menyusun dan menyimpan dokumen penting koperasi.

e. Bendahara

- Mengelola keuangan koperasi secara transparan dan akuntabel.
- Menyusun laporan keuangan secara berkala.

- Mengawasi transaksi keuangan dan pengeluaran koperasi.

f. Wakil Bendahara

- Membantu Bendahara dalam mengelola keuangan koperasi.
- Mengawasi penerimaan dan pengeluaran dana.
- Mengatur pencatatan keuangan dan laporan keuangan harian.

2. Susunan Pengawas KSP Sumekar

a. Ketua Pengawas

- Melakukan pengawasan terhadap pengelolaan koperasi.
- Memastikan kegiatan koperasi berjalan sesuai dengan aturan yang berlaku.
- Mengevaluasi laporan keuangan dan operasional koperasi.
- Memberikan rekomendasi perbaikan kepada pengurus koperasi.

Dengan adanya struktur organisasi yang jelas dan tugas yang terdefinisi dengan baik, KSP Sumekar dapat menjalankan operasionalnya secara optimal untuk memberikan pelayanan terbaik kepada para anggotanya.

2.6 Keanggotaan KSP Sumekar

Keanggotaan di KSP Sumekar terbuka bagi individu yang memenuhi persyaratan serta memiliki komitmen untuk mendukung perkembangan koperasi. Anggota terdiri dari mereka yang telah menyerahkan simpanan pokok dan simpanan wajib, serta memiliki minat untuk bersama-sama mewujudkan tujuan koperasi demi kesejahteraan bersama.

Untuk bergabung sebagai anggota, beberapa kriteria berikut harus dipenuhi:

1. Merupakan Warga Negara Indonesia (WNI).

2. Membayar Simpanan Pokok sebesar Rp. 100.000,- serta Simpanan Wajib sebesar Rp. 3.000,- setiap bulan.
3. Menyetujui aturan dan ketentuan yang berlaku di KSP Sumekar.
4. Berdomisili, bekerja, atau pernah memiliki hubungan kerja di wilayah Kelurahan Ngampilan.

Setiap anggota memiliki kedudukan yang setara di KSP Sumekar. Hak-hak anggota meliputi:

1. Mendapatkan pelayanan dari pengurus koperasi sesuai peran dan tanggung jawab mereka.
2. Berpartisipasi dalam rapat anggota untuk menyampaikan pendapat atau saran.
3. Memiliki hak suara yang setara dalam pengambilan keputusan koperasi.
4. Berkesempatan untuk mencalonkan diri sebagai pengurus atau pengawas koperasi.

Selain memiliki hak, setiap anggota juga diwajibkan untuk:

1. Membayar simpanan pokok dan simpanan wajib sesuai keputusan rapat anggota.
2. Terlibat secara aktif dalam berbagai kegiatan usaha koperasi.
3. Mematuhi seluruh ketentuan yang tertuang dalam Anggaran Dasar, Anggaran Rumah Tangga, serta keputusan rapat anggota.
4. Menjaga nama baik koperasi dan membangun kerja sama yang harmonis di antara anggota.

Bergabung di KSP Sumekar, setiap individu berkesempatan untuk berkontribusi dalam pengembangan koperasi sekaligus memperoleh manfaat yang

berimbang. KSP Sumekar berkomitmen untuk membangun kesejahteraan bersama bagi komunitas di wilayah Kelurahan Ngampilan.

2.7 Kegiatan Usaha KSP Sumekar

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sumekar memiliki peran signifikan dalam mendukung dan mengembangkan usaha mikro kecil menengah (UMKM) bakpia yang menjadi anggotanya. Dengan 98 persen anggotanya merupakan pengusaha bakpia, koperasi ini memberikan layanan yang terfokus pada kebutuhan usaha anggotanya, mulai dari akses permodalan, pelatihan, hingga pemasaran. Berikut adalah detail kegiatan usaha KSP Sumekar dan peran strategisnya dalam mendukung UMKM bakpia:

1. Layanan Simpan Pinjam untuk Modal Usaha

KSP Sumekar menyediakan layanan simpan pinjam yang menjadi andalan bagi para anggota untuk mendapatkan modal usaha. Layanan ini meliputi:

- **Pinjaman Modal Usaha**

Anggota dapat mengajukan pinjaman untuk keperluan seperti membeli bahan baku (kacang hijau, tepung terigu, gula, minyak), memperbaiki alat produksi, atau memperluas usaha.

- **Simpanan Wajib dan Sukarela**

Selain simpanan pokok sebesar Rp100.000, setiap anggota wajib menyetor simpanan wajib bulanan sebesar Rp20.000. Dana ini dikelola sebagai sumber utama pinjaman, sehingga menciptakan sistem keuangan yang saling mendukung antaranggota.

- **Dana Sosial**

Iuran dana sosial Rp3.000 per bulan digunakan untuk memberikan bantuan bagi anggota yang membutuhkan, misalnya dalam kondisi darurat.

2. Pertemuan Rutin Bulanan:

Setiap tanggal 12, koperasi mengadakan pertemuan untuk membahas berbagai agenda, seperti perkembangan keuangan, transaksi simpan pinjam, dan agenda tahunan (contoh: peringatan 17 Agustus atau "Bakpia Day").

3. Pengawasan dan Kepatuhan

Melakukan pengawasan untuk memastikan bahwa seluruh aktivitas koperasi berjalan sesuai dengan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (ADART). Hal ini penting untuk menjaga integritas dan keberlanjutan koperasi.

2.8 Peran KSP Sumekar Terhadap UMKM Bakpia

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sumekar memiliki peran strategis dalam mendukung UMKM bakpia di Kelurahan Ngampilan, Kecamatan Ngampilan, Kota Yogyakarta. Berikut adalah peran KSP Sumekar terhadap UMKM bakpia serta kegiatan usahanya:

1. Penyedia Modal Usaha

KSP Sumekar memberikan fasilitas pinjaman modal kepada anggotanya yang mayoritas merupakan pengusaha bakpia. Fasilitas ini memungkinkan para pengusaha untuk mengembangkan usaha mereka, seperti meningkatkan kapasitas produksi, membeli bahan baku, atau berinovasi dalam pengemasan produk. Aturan terkait pinjaman, seperti simpanan pokok Rp 100.000, simpanan wajib Rp 20.000/bulan, serta kontribusi sosial Rp 3.000, membantu membangun keberlanjutan finansial koperasi.

2. Wadah Kolaborasi dan Dukungan

KSP Sumekar menjadi platform untuk berbagi pengalaman dan inovasi antaranggota, seperti dalam pengelolaan usaha dan pengemasan bakpia. Forum pertemuan rutin setiap bulan, yang juga membahas perkembangan usaha, menjadi sarana pengusaha bakpia untuk mendapatkan informasi terkini dari dinas terkait, seperti Dinas Koperasi atau Dinas Kesehatan.

3. Pengadaan Bahan Baku dan Pemasaran

Untuk mendukung efisiensi biaya produksi, KSP Sumekar membantu anggota dengan melakukan pengadaan bahan baku secara kolektif. Langkah ini tidak hanya menekan harga pembelian bahan baku, tetapi juga memastikan kualitasnya tetap terjaga. Di aspek pemasaran, koperasi menyediakan *outlet* kolektif sebagai tempat penjualan bersama produk-produk anggotanya. Selain itu, koperasi mempromosikan produk anggotanya melalui pameran dan menjalin kerja sama dengan mitra lokal, seperti toko oleh-oleh, restoran, dan hotel. Dengan strategi ini,

produk bakpia anggota koperasi dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan pendapatan usaha.

4. Pengembangan Kapasitas Usaha

Koperasi mendukung anggotanya melalui pelatihan dan pendampingan usaha. Di mana nantinya sekretaris koperasi akan bertugas mencatat agenda pelatihan dan memastikan penyebaran informasi yang relevan. Koperasi secara rutin mengadakan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan kapasitas para anggotanya. Pelatihan-pelatihan ini mencakup berbagai aspek penting dalam menjalankan usaha, seperti pengelolaan keuangan usaha, inovasi produk, dan strategi pemasaran.

Pelatihan pengelolaan keuangan, koperasi mengajarkan anggota cara mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha secara terorganisir sehingga dapat meningkatkan efisiensi usaha. Sementara itu, pelatihan inovasi produk membantu anggota menciptakan varian baru bakpia yang sesuai dengan tren dan selera pasar. Selain itu, koperasi juga memberikan edukasi mengenai strategi pemasaran, seperti branding, pemanfaatan media sosial, serta pengemasan yang menarik agar produk lebih kompetitif di pasar.

5. Mendukung Inovasi dan Diferensiasi Produk

Anggota koperasi didorong untuk meningkatkan daya tarik produk melalui inovasi kemasan, seperti penggunaan karton bermerek yang lebih praktis dan elegan dibandingkan kemasan plastik konvensional. Desain kemasan yang menarik dan penggunaan logo turut membantu meningkatkan daya saing bakpia di pasar. Dengan mayoritas anggotanya sebagai pengusaha bakpia, koperasi secara tidak

langsung berkontribusi pada penguatan identitas Ngampilan sebagai sentra produksi bakpia di Yogyakarta.

6. Peningkatan Standar Produksi

Koperasi berperan aktif dalam membantu anggota meningkatkan standar produksi bakpia. Upaya ini diwujudkan dengan memberikan panduan mengenai standar penggunaan bahan baku dan kebersihan selama proses produksi. Selain itu, koperasi mendorong anggotanya untuk menggunakan kemasan modern yang lebih menarik dan ramah lingkungan guna meningkatkan daya tarik produk. Koperasi juga mengedukasi anggota tentang pentingnya menerapkan standar kesehatan dan kebersihan dalam setiap tahap produksi untuk memastikan produk yang dihasilkan berkualitas tinggi dan aman bagi konsumen.

2.9 Implementasi Variabel di UMKM Bakpia Sumekar

1. Berbagi Informasi (*Information Sharing*)

Di Klaster Bakpia Sumekar, berbagi informasi masih dilakukan secara terbatas dan informal. Komunikasi antara UMKM dan pemasok umumnya hanya melalui *WhatsApp* atau telepon tanpa pencatatan formal. Informasi yang dibagikan biasanya hanya seputar harga bahan baku, ketersediaan stok, serta jadwal pengiriman, tetapi tidak mencakup strategi produksi atau pengembangan produk. Selain itu, persaingan antar UMKM menyebabkan keterbatasan dalam pertukaran informasi bisnis, seperti harga beli bahan baku atau pemasok alternatif, sehingga tidak semua pelaku usaha mendapatkan akses yang sama terhadap sumber daya terbaik.

2. Kepercayaan (*Trust*)

Kepercayaan antara UMKM dan pemasok di Klaster Bakpia Sumekar sangat tinggi, yang dibuktikan dengan minimnya kontrak kerja tertulis dalam transaksi. Sebagian besar kerja sama hanya didasarkan pada kepercayaan dan hubungan jangka panjang. Pemasok sering kali memberikan kemudahan pembayaran secara tempo bagi UMKM yang sudah bekerja sama lama. Namun, bagi UMKM baru, mereka harus membayar secara tunai dan berisiko mendapatkan harga lebih tinggi. Meskipun tingkat kepercayaan tinggi, kurangnya sistem tertulis dapat menimbulkan ketidakpastian dalam kesepakatan, seperti fluktuasi harga atau keterlambatan pengiriman.

3. Hubungan Jangka Panjang (*Long-Term Relationship*)

Sebagian besar UMKM Bakpia Sumekar telah bekerja sama dengan pemasok mereka selama lebih dari 10, 15, bahkan 30 tahun. Hubungan ini memberikan keuntungan seperti kestabilan pasokan bahan baku dan harga yang lebih kompetitif bagi pelaku usaha yang telah lama bermitra dengan pemasok. Namun, hubungan jangka panjang ini juga dapat menjadi hambatan dalam mencari alternatif pemasok yang lebih efisien, karena UMKM cenderung mempertahankan kerja sama dengan pemasok lama meskipun ada opsi yang lebih baik di luar klaster.

4. Kinerja *Supply Chain Management*

Dari segi kinerja rantai pasok, distribusi bakpia masih menghadapi tantangan. Produk lebih banyak dipasarkan melalui toko oleh-oleh yang lebih memilih merek terkenal, sehingga UMKM kecil harus berjuang dengan membuka gerai sendiri atau menjual secara online. Selain itu, *defect rate* (tingkat cacat bahan baku) menjadi

permasalahan, karena bahan yang diterima dari pemasok tidak selalu sesuai standar, sehingga UMKM harus melakukan seleksi manual atau bahkan mengalami pemborosan bahan. Pengelolaan distribusi juga belum sepenuhnya optimal, karena pencatatan masih dilakukan secara manual dan tidak ada sistem logistik terintegrasi.

2.10 Identitas Responden

2.10.1 Identitas Responden Berdasarkan Usia

Usia merupakan faktor yang dapat memengaruhi tingkat kematangan individu dan berpotensi memengaruhi respons dalam sebuah penelitian. Tabel berikut menampilkan distribusi responden berdasarkan rentang usia yang berpartisipasi dalam penelitian ini.

Tabel 2. 1 Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase (%)
1	17 – 27	0	0
2	28 – 37	3	6,7
3	38 – 47	14	31,1
4	48 – 57	16	35,5
5	58	12	26,7
Jumlah		45	100

Sumber: Data primer diolah, (2025).

Berdasarkan Tabel 2.1, mayoritas responden UMKM Bakpia yang tergabung dalam Sumekar berada pada rentang usia >48–57 tahun sebesar 35,5%, diikuti oleh usia >38–47 tahun sebesar 31,1%. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM Bakpia dalam kelompok ini didominasi oleh usia produktif yang memiliki pengalaman dan stabilitas dalam menjalankan usaha. Sementara itu, partisipasi dari kelompok usia lebih muda masih rendah, menunjukkan adanya potensi pengembangan dan regenerasi pelaku usaha di masa depan.

2.10.2 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Pengumpulan data responden berdasarkan jenis kelamin bertujuan untuk mengidentifikasi proporsi antara responden laki-laki dan perempuan yang berpartisipasi dalam menjawab pertanyaan penelitian. Tabel berikut menyajikan informasi mengenai distribusi responden berdasarkan jenis kelamin.

Tabel 2. 2 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	Perempuan	36	80
2	Laki-laki	9	20
Jumlah		45	100

Sumber: Data primer diolah, (2025).

Berdasarkan Tabel 2.2, dapat diketahui bahwa sebagian besar pemilik UMKM Bakpia yang tergabung dalam Sumekar, yaitu sebesar 80%, merupakan perempuan, sementara pemilik berjenis kelamin laki-laki hanya sebesar 20%. Data ini menunjukkan bahwa keterlibatan perempuan dalam pengelolaan UMKM Bakpia lebih dominan. Hal ini dapat disebabkan oleh tingginya peran perempuan dalam sektor usaha rumahan dan keterlibatan mereka dalam aktivitas produksi maupun pemasaran produk Bakpia di Yogyakarta.

2.10.3 Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tingkat pendidikan terakhir pemilik UMKM Bakpia dapat memengaruhi cara mereka mengelola usaha, termasuk dalam pengambilan keputusan strategis, pengelolaan keuangan, dan pengembangan produk. Pendidikan yang lebih tinggi umumnya memberikan wawasan lebih luas dalam manajemen bisnis dan pemasaran. Tabel berikut menyajikan distribusi pemilik UMKM Bakpia berdasarkan pendidikan terakhir yang ditempuh.

Tabel 2. 3 Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

No	Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase (%)
1	SD	4	8,9
2	SMP	1	2,2
3	SMA/SMK	35	77,8
4	Diploma (D3/D4)	0	0
5	Sarjana (S1)	5	11,1
6	Pascasarjana (S2/S3)	0	0
Jumlah		45	100

Sumber: Data primer diolah, (2025).

Berdasarkan Tabel 2.3, mayoritas pemilik UMKM Bakpia memiliki latar belakang pendidikan pada tingkat SMA/SMK sebesar 77,8%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pemilik memiliki pengetahuan dasar dalam manajemen usaha yang diperoleh dari pendidikan formal. Namun, terdapat juga pemilik dengan latar pendidikan SD sebesar 8,9%, yang menunjukkan bahwa pengalaman lapangan turut menjadi faktor penting dalam menjalankan usaha bakpia.

2.10.4 Identitas Responden Berdasarkan Tahun Berdirinya UMKM Bakpia

Tahun berdirinya UMKM Bakpia menunjukkan tingkat pengalaman dan stabilitas usaha. UMKM yang telah berdiri lebih lama cenderung memiliki sistem manajemen yang lebih matang dan jaringan pelanggan yang lebih luas. Sebaliknya, UMKM yang baru berdiri mungkin masih dalam tahap pengembangan dan eksplorasi pasar. Tabel berikut menggambarkan distribusi UMKM Bakpia berdasarkan tahun pendiriannya.

Tabel 2. 4 Responden Berdasarkan Tahun Berdirinya UMKM Bakpia

No	Tahun Berdiri	Jumlah	Persentase (%)
1	Sebelum 2000	20	44,4
2	2000 – 2005	13	28,9
3	2006 – 2010	6	13,3

4	2011 – 2015	3	6,7
5	2015 – 2020	2	4,4
6	Setelah 2020	1	2,2
Jumlah		45	100

Sumber: Data primer diolah, (2025).

Dari Tabel 2.4 dapat dilihat bahwa sebagian besar UMKM Bakpia berdiri pada periode sebelum 2000 sebesar 44,4%. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha bakpia yang sudah lama berdiri memiliki tingkat kestabilan dan pengalaman yang lebih tinggi dalam menghadapi dinamika pasar. Sementara itu, UMKM yang berdiri pada periode setelah 2020 memiliki persentase paling kecil, yaitu 2,2%, yang menunjukkan adanya pelaku usaha baru yang mulai memasuki industri bakpia meskipun dalam jumlah yang masih terbatas.

2.10.5 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Produk Bakpia yang Diproduksi UMKM Bakpia

Jenis produk bakpia yang diproduksi mencerminkan kreativitas dan strategi pemilik dalam memenuhi kebutuhan konsumen. UMKM Bakpia dapat memproduksi varian rasa klasik seperti kacang hijau, keju, atau cokelat, hingga varian inovatif seperti bakpia dengan isian modern. Tabel berikut menampilkan jenis produk bakpia yang diproduksi oleh masing-masing UMKM.

Tabel 2. 5 Responden Berdasarkan Jenis Produk Bakpia

No	Jenis Produk Bakpia	Jumlah	Persentase (%)
1	Basah	35	77,8
2	Kering	10	22,2
Jumlah		45	100

Sumber: Data primer diolah, (2025).

Tabel 2.5 menunjukkan bahwa jenis bakpia paling banyak diproduksi oleh UMKM adalah Bakpia Basah dengan persentase sebesar 77,8%. Produk klasik ini

masih menjadi favorit di kalangan konsumen karena teksturnya yang lembut dan rasa isian yang lebih kaya. Di sisi lain, beberapa UMKM juga memproduksi varian Bakpia Kering sebesar 22,2% yang memiliki daya simpan lebih lama.

2.10.6 Identitas Responden Berdasarkan Jumlah Pemasok Bahan Baku yang Dimiliki UMKM Bakpia

Jumlah pemasok bahan baku berperan penting dalam menjaga kelancaran proses produksi dan kestabilan harga. Memiliki beberapa pemasok memungkinkan UMKM untuk mengurangi risiko keterlambatan pasokan dan fluktuasi harga bahan baku. Data berikut menunjukkan distribusi jumlah pemasok bahan baku yang dimiliki oleh UMKM Bakpia.

Tabel 2. 6 Responden Berdasarkan Jumlah Pemasok Bahan Baku

No	Jumlah Pemasok Bahan Baku	Jumlah	Persentase (%)
1	1 Pemasok	10	22,2
2	2 – 3 Pemasok	30	66,7
3	4 – 5 Pemasok	5	11,1
4	6 – 7 Pemasok	0	0
5	8 – 9 Pemasok	0	0
6	>10 Pemasok	0	0
Jumlah		45	100

Sumber: Data primer diolah, (2025).

Berdasarkan Tabel 2.6, sebagian besar UMKM Bakpia memperoleh bahan baku dari 2–3 pemasok dengan persentase sebesar 66,7%. Hal ini menunjukkan adanya diversifikasi sumber bahan baku guna mengurangi risiko keterlambatan pasokan dan menjaga kestabilan harga. Sementara itu, UMKM yang hanya memiliki 1 pemasok sebesar 22,2% menghadapi risiko yang lebih besar jika terjadi kendala pasokan. Keberagaman pemasok juga berpengaruh terhadap kualitas dan

kontinuitas produksi, sehingga menjadi salah satu strategi penting dalam menjaga kelancaran operasional.

2.10.7 Identitas Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja yang Dimiliki UMKM Bakpia

Jumlah tenaga kerja dalam sebuah UMKM menunjukkan kapasitas produksi dan skala usaha. Semakin besar jumlah tenaga kerja, semakin tinggi potensi volume produksi yang dapat dicapai. Selain itu, jumlah tenaga kerja juga dapat mencerminkan kompleksitas proses produksi dan tingkat kebutuhan operasional UMKM. Tabel berikut menyajikan jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh UMKM Bakpia.

Tabel 2. 7 Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

No	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah	Persentase (%)
1	1 – 5 Orang	37	82,2
2	6 – 10 Orang	5	11,1
3	11 – 15 Orang	2	4,4
4	16 – 20 Orang	1	2,2
5	>20 Orang	0	0
Jumlah		45	100

Sumber: Data primer diolah, (2025).

Dari Tabel 2.7 dapat diketahui bahwa sebagian besar UMKM Bakpia mempekerjakan 1–5 orang dengan persentase sebesar 82,2%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM masih beroperasi dalam skala kecil dan mengandalkan tenaga kerja minimal untuk efisiensi biaya operasional. Namun, terdapat juga UMKM yang memiliki jumlah tenaga kerja lebih besar, seperti 16–20 orang sebesar 2,2%, yang menunjukkan kapasitas produksi yang lebih tinggi dan potensi distribusi produk ke pasar yang lebih luas.

2.10.8 Identitas Responden Berdasarkan Jumlah Produksi Bakpia

Jumlah produksi bakpia menunjukkan skala usaha dan kapasitas produksi masing-masing UMKM. Produksi dalam jumlah besar biasanya mencerminkan permintaan pasar yang tinggi dan stabilitas usaha yang baik. Sebaliknya, produksi dalam skala kecil bisa menunjukkan fokus pada pasar lokal atau strategi pemasaran yang lebih spesifik. Tabel berikut menyajikan data jumlah produksi bakpia dari UMKM yang tergabung dalam Sumekar.

Tabel 2. 8 Responden Berdasarkan Jumlah Produksi Bakpia

No	Jumlah Produksi per Hari	Jumlah	Persentase (%)
1	1 – 20 Dus	6	13,3
2	21 – 40 Dus	10	22,2
3	41 – 60 Dus	11	24,4
4	61 – 80 Dus	6	13,3
5	81 – 100 Dus	4	8,9
6	>100 Dus	8	17,8
Jumlah		45	100

Sumber: Data primer diolah, (2025).

Berdasarkan Tabel 2.8, mayoritas UMKM Bakpia memproduksi sebanyak 41–60 dus per hari dengan persentase sebesar 24,4%. Jumlah produksi ini menunjukkan tingkat permintaan pasar yang stabil di segmen usaha kecil hingga menengah. Sementara itu, UMKM dengan kapasitas produksi di atas 100 dus sebesar 17,8% cenderung memiliki jaringan distribusi yang lebih luas dan mampu menjangkau pasar yang lebih besar. Tingkat produksi yang tinggi juga mencerminkan potensi daya saing dan keberlanjutan usaha di tengah persaingan pasar.