



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 2 Tahun 2024 Page 9234-9241

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Perilaku Produsen terhadap Peningkatan Jumlah Penjualan di Bisnis UMKM  
D'jamu Qu Desa Lubuk Makmur Kecamatan Lempuing Jaya  
Kabupaten OKI Provinsi Sumatera Selatan

Khufyah Robe'nur<sup>1✉</sup>, Agnes Jevi Realita<sup>2</sup>, Aminatus Sholekah<sup>3</sup>

(1,3) STIS Darusy Syafa'ah Lampung Tengah, (2) Institut Agama Islam Darul A'Mal Lampung

Email: [khufyah12@gmail.com](mailto:khufyah12@gmail.com)<sup>1✉</sup>

Abstrak

Kegiatan produksi juga dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang menghasilkan barang dan jasa yang digunakan konsumen. Secara teknis, produksi adalah proses mengubah input menjadi output, tetapi definisi produksi dari sudut pandang ekonomi jauh lebih luas. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa penting faktor produksi dalam produk UMKM D'jamu Qu untuk meningkatkan volume penjualan produknya. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Peneliti menggunakan teknik purposive sampling. Hasil Pembahasan Pada UMKM D'Jamu Qu di wilayah OKI Propinsi Sumatera Selatan terdapat dua faktor yang sangat mempengaruhi pertumbuhan produknya yaitu modal dan peralatan, dimana hal tersebut dapat meningkatkan omzet sebesar 50% yaitu tingkat penjualan pada akhir September akan naik pada akhir September di bulan Oktober 2022.

Kata Kunci: *Perilaku Produsen, Penjualan, Bisnis, UMKM*

## Abstract

Production activities can also be defined as human activities that produce goods and services used by consumers. Technically, production is the process of converting inputs into outputs, but the definition of production from an economic point of view is much broader. The purpose of this study is to determine how important production factors are in D'Jamu Qu UMKM products to increase the sales volume of their products. This type of research is field research. Researchers used purposive sampling technique. The results of the discussion in the D'Jamu Qu UMKM in the OKI region of South Sumatra Province there are two factors that greatly affect the growth of its products, namely capital and equipment, which can increase turnover by 50%, namely the level of sales at the end of September will increase at the end of September in October 2022..

Keywords: *Producer Behavior, Sales, Business, UMKM*

## PENDAHULUAN

Kajian literatur teori produksi tradisional bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang perilaku perusahaan saat membeli dan menggunakan input produksi dan saat menjual produk atau output. Teori produksi memberikan penjelasan tentang perilaku produsen dalam memaksimalkan keuntungan atau efisiensi produksi yang tidak terlepas dari dua hal, yaitu struktur biaya dan modal kerja untuk mencapai suatu tingkat produksi. Kegiatan produksi merupakan mata rantai dalam rantai konsumsi dan distribusi. Produksi menghasilkan barang dan jasa, yang kemudian dikonsumsi oleh konsumen. Tanpa produksi, kegiatan ekonomi berhenti dan sebaliknya.

Kegiatan produksi merupakan faktor penting yang menentukan pemenuhan kebutuhan manusia. Secara umum, produksi adalah proses menghasilkan barang dan jasa, atau proses peningkatan utilitas (nilai) suatu objek. Produksi dapat didefinisikan sebagai proses mengubah input atau faktor produksi menjadi output atau barang dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan manusia. Produksi melibatkan penggunaan sumber daya seperti tenaga kerja, bahan baku, mesin, dan teknologi untuk menciptakan nilai tambah (Djoko Supranto, 2020). Bahkan dapat dikatakan bahwa produksi merupakan mesin utama perekonomian. Tanpa produksi, ekonomi mati. Manufaktur juga merupakan salah satu mata rantai dalam rantai ekonomi yang meliputi produksi, distribusi, dan konsumsi. Produksi berkaitan erat dengan dua unsur lainnya, yaitu distribusi dan konsumsi. Produksi juga merupakan proses pertama dalam rantai ekonomi.

## METODE PENELITIAN

### Jenis dan sifat Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Sesuai dengan berupa ungkapan atau kata-kata permasalahan yang diambil maka sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Penelitian lapangan pada hakekatnya adalah suatu metode untuk mengetahui secara konkrit dan sekaligus realistik apa yang sedang terjadi di masyarakat.

### Tempat penelitian

Pada penelitian ini data dasar diperoleh langsung dari lapangan yaitu produk UMKM D'jamu Qu Desa Lubuk Makmur Kecamatan Lempuing Jaya Kabupaten OKI Provinsi Sumatera Selatan. Dalam hal ini, peneliti menggunakan teknik purposive sampling.

### Teknik Pengumpulan Data

Purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel dengan aspek-aspek tertentu. Analisis penelitian ini berdasarkan data dari UMKM Produk D'jamu Qu Desa Lubuk Makmur Kecamatan Lempuing Jaya Kabupaten OKI Provinsi Sumatera Selatan. kemudian membuat kesimpulan umum tentang perilaku produsen roti dalam memproduksi sesuai prinsip etika bisnis Islam.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penjualan suatu produk atau layanan dapat bervariasi tergantung pada industri dan konteksnya. Beberapa faktor umum yang dapat mempengaruhi penjualan adalah:

### Kualitas Produk atau Layanan

Kualitas yang baik dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan membangun reputasi yang baik, yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan.

Dari hasil wawancara langsung dengan produsen yang berasal dari Desa D'jamu Qun Lubuk Makmuri Kecamatan Lempuing Jaya Kabupaten OKI Provinsi Sumatera Selatan dapat dikemukakan beberapa faktor yang digunakan dalam produksi barang yaitu misalnya. Produk D'jamu Qu meliputi bahan baku, sarana produksi, sumber daya manusia dan modal, serta faktor legalitas:

1. Nomor Induk Berusaha (NIB) adalah nomor identitas pelaku usaha sesuai dengan bidang usaha yang diatur dalam Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) tahun 2020 yang dibedakan menurut jenis aktivitas ekonomi yang menghasilkan output alias produk, baik itu dalam wujud barang maupun jasa.

2. PIRT adalah sertifikat izin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) yang diberikan oleh Bupati atau Walikota melalui Dinas Kesehatan. Sertifikat ini mengacu bahwa pangan hasil produksi yang dihasilkan telah memenuhi persyaratan dan standar keamanan yang telah ditentukan.
3. Berdasarkan Peraturan Pemerintah No 102 Tahun 2000 tentang Standardisasi Nasional, standardisasi bertujuan untuk meningkatkan perlindungan kepada konsumen, pelaku usaha, tenaga kerja, dan masyarakat lainnya baik untuk keselamatan, keamanan maupun pelestarian fungsi lingkungan hidup, membantu kelancaran perdagangan, dan mewujudkan persaingan usaha yang sehat dalam perdagangan.
4. Badan Pengawas Obat dan Makanan atau disingkat adalah lembaga pemerintah di Indonesia yang bertanggung jawab dalam pengawasan dan pengendalian obat, makanan, dan kosmetik. BPOM memiliki peran penting dalam memastikan keamanan, kualitas, dan kehalalan produk-produk tersebut (Siti Rokhmawati, 2021).

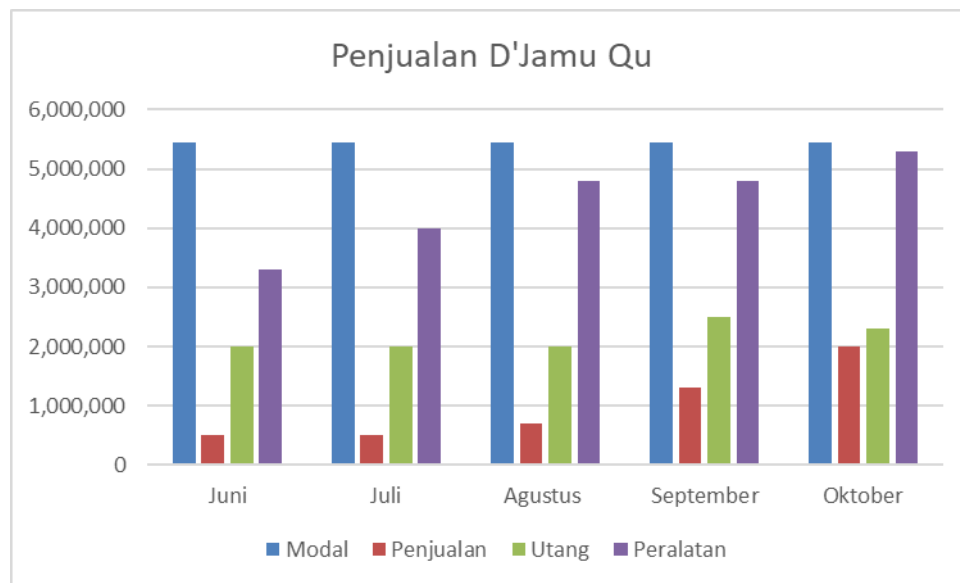
## Harga

Harga yang kompetitif dan sesuai dengan nilai yang ditawarkan oleh produk atau layanan dapat mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan. Pelanggan cenderung mempertimbangkan harga sebagai salah satu faktor penting dalam memilih produk atau layanan yang mereka beli (Dedi Irawan, 2020). Tidak hanya perizinan dalam produk tersebut faktor biaya atau harga juga sangat mempengaruhi penjualan dan permintaan konsumen berikut jenis dan harga produk yang diproduksi oleh produsen:

Tabel 1. Jenis dan Harga Produk

No.	Nama Produk	Harga
1.	Serbuk jahe merah	Rp.15.000
2.	Serbuk kunyit asem	Rp. 12.000
3.	Serbuk jahe empret	Rp. 12.000
4.	Serbuk jahe Chocolate	Rp. 14.000
5.	Serbuk jahe gula aren	Rp. 12.000
6.	Serbuk beras kencur	Rp. 14.000
7.	Jamu beras kencur original	Rp. 6.000
8.	Jamu beras kencur + kunyit	Rp. 6.000
9.	Jamu kunyit asem	Rp. 6.000
10.	Jamu gula asem	Rp. 6.000

Berdasarkan tabel diatas dari sisi Produsen sangat meikirkan faktor produksi salah satunya dari faktor biaya. Biaya yang dalam penjualan yang cukup relatif terjangkau oleh para konsumen . Hal ini bisa di lihat dari Bagan di bawah ini



Gambar 1. Grafik Penjualan D'Jamu Qu

Dari bagan di atas maka dapat dilihat terdapat dua faktor produksi yang sangat berpengaruh dalam tingkat produksi yaitu faktor Modal dan juga peralatan dimana dengan modal mencapai hasil melebihi Rp. 5.000.000 dan peralatan dengan rata-rata Rp.4.440.000. Hal ini mempengaruhi tingkat penjualan yang di setiap bulannya mengalami kenaikan hingga pada akhir bulan Oktober mencapai Rp.2.000.000.

#### Promosi dan Pemasaran

Upaya promosi yang efektif, seperti iklan, penjualan, dan strategi pemasaran lainnya, dapat meningkatkan kesadaran pelanggan dan mendorong mereka untuk membeli produk atau layanan. Pada produk D'jamu Qu promosi dan pemasaran sudah menggunakan layanan media sosial seperti Facebook, Instagram dan lainnya mengingat pada era sekarang media sosial sangatlah mempengaruhi penjualan masyarakat Indonesia.

#### Distribusi

Ketersediaan produk atau layanan di tempat yang mudah diakses oleh pelanggan potensial dapat mempengaruhi penjualan. Distribusi yang efisien dan tepat waktu juga penting untuk memenuhi permintaan pelanggan.

## Pembahasan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan, bahwa terdapat beberapa hal Perilaku produsen dalam meningkatkan Penjualannya diantaranya Modal usaha, Harga, Peralatan, Bahan Baku, dan Label. Dalam UMKM D'Jamu Qu yang ada pada Kabupaten OKI Provinsi Sumatera Selatan terdapat dua faktor yang sangat berpengaruh dalam meningkatkan produknya yaitu Modal dan juga Peralatan, dimana hal ini dapat meningkatkan penjualan sebesar 50% yang pada akhir bulan September tingkat penjualan sebesar Rp. 1.000.000 meningkat menjadi Rp. 2.000.000 pada akhir bulan Oktober 2022

## SIMPULAN

Kesimpulan seharusnya hanya menjawab tujuan penelitian. Menceritakan bagaimana penelitian Anda memajukan bidang dari keadaan pengetahuan saat ini. Tanpa Kesimpulan yang jelas, reviewer dan pembaca akan kesulitan menilai karya tersebut, dan layak atau tidak layak dipublikasikan di jurnal. Jangan mengulangi Abstrak, atau hanya mencantumkan hasil eksperimen. Berikan justifikasi ilmiah yang jelas untuk penelitian Anda, dan tunjukkan kemungkinan aplikasi dan ekstensi. Kesimpulan ini harus diberikan sebagai paragraf. Anda juga harus menyarankan eksperimen di masa mendatang dan / atau menunjukkan eksperimen yang sedang berlangsung. Simpulan maksimal 100 kata.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agus Arijanto, 2011, Etika Bisnis bagi Pelaku Bisnis Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Ali Chaerudin, Inta Hartaningtyas Rani, Velma Alicia, 2020, Sumber Daya Manusia: Pilar Utama Kegiatan Utama Operasional Organisasi, Sukabumi: CV Jejak, anggota IKAPI.
- Andrie Wongso, 2018, Strategi Penjualan yang Efektif, Gramedia Pustaka Utama.
- Asari, A., Arifin, A. H., Lubis, M. A., Ismunandar, A., Ashari, A., Agniya, U., Ayunda, W. A., & Pramudyo, G. N. (2023). Manajemen E-Resource. Mafy Media Literasi Indonesia.
- Bambang Suroyo, 2019, Pengembangan Produksi: Strategi dan Implementasi, Jakarta: Erlangga.
- D Meilina, R Rinovian, S Mokodenseho, M Haris, dkk, 2022. [Utilization of Used Cardboard Waste As a Learning Resource to Improve Early Childhood Fine Motor Development](#), Bulletin of Early Childhood 1 (2), 102-109.
- Dedi Irawan, 2020, Strategi Harga yang Efektif: Menentukan Harga yang Kompetitif dan Menguntungkan, Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Djoko Supranto, 2020, Manajemen Produksi dan Operasi, Penerbit Erlangga.

- Ermawati Usman, 2007, "Perilaku Produsen dalam Etika Bisnis Islam (Suatu Upaya Perlindungan Konsumen)," Jurnal Hunafa Vol. 4 No. 3, 2007. UIN Datokarama Palu.
- Fahmi Yusniaji dan Erni Widajanti, "Analisis Penentuan Persediaan Bahan Baku Kedelai Yang Optimal Dengan Menggunakan Metode Stockhastic Pada PT. Lombok Gandaria", Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, vol. 13 no. 2. 2013. Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta.
- Hadi Sasana, 2020, Ekonomi Mikro: Teori dan Aplikasi, Salemba Empat.
- Harsuko Riniwati, Nuddin Harahap, dkk, 2022, Ekonomi Mikro (Teori & Contoh Kasus dalam Bidang Perikanan, Jakarta : media Nusa Creative.
- Intan rahmasari, Nining Yuningsih, dkk, 2023, konsep dasar manajemen bisnis, Batam: Yayasan Cendikia Mulai Mandiri.
- Ismunandar, A. 2020. Dinamika Sosial dan Pengaruhnya Terhadap Transformasi Sosial Masyarakat. Tarbawiyah: Jurnal Ilmiah Pendidikan, 3(2), 205–219.
- I Kamaruddin, AA Azis, MS Assabana, D Meilina, dkk., 2022 [Improving Early Childhood Fine Motor Development Through Weaving Activities](#), Journal of Childhood Development 2 (1), 71-79.
- Ismunandar, A., & Hasan, H. 2022. Kepemimpinan Transformasional dan Implementasinya dalam Lembaga Pendidikan. Jurnal Al-Qiyam, 3(2), 214–222.
- Ismunandar, A. 2022. Integrasi interkoneksi profesionalisme pendidik dan implementasi pendidikan karakter. Ta'lim: Jurnal Agama Islam, 3(2), 34–49.
- Ismunandar, A. 2022. Paradigma pengembangan perguruan tinggi dalam menghadapi era revolusi industry 4.0. An Najah Jurnal Pendidikan Islam Dan Sosial Keagamaan, 1(1), 45–57
- Mustafa Edwin Nasution et.al., 2007, Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam, cet. ke-2 Jakarta: PrenadaMedia Group.
- Nazara, D. S., Se, M. M., Casriyanti, S. P., Fauzi, H., Trianto, E., Arif Ismunandar, M. M., Raule, J. H., Kes, S. K. M. M., Syamsuddin, A. R., & Jamil, I. M. (2023). Manajemen Sumber Daya Manusia" Teoritis Dan Praktis". Cv. Mitra Cendekia Media.
- Rogi Gusrizaldi dan Eka Komalasari, 2016, Analisis Faktor -faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. Jurnal Valuta , Vol. 2 No. 2, 2016. Universitas Islam Riau.
- Sigit Winarno & Sujana Ismaya, 2010, Kamus Besar Ekonomi Bandung: CV Pustaka Setia
- Fahmi Yusniaji dan Erni Widajanti, "Analisis Penentuan Persediaan Bahan

Baku Kedelai Yang Optimal Dengan Menggunakan Metode Stockhastic Pada PT. Lombok Gandaria.

Siti Nur Fatoni, 2014, Pengantar Ilmu Ekonomi Bandung: Pustaka Setia

Sofjan Assauri, 1998, Manajemen Produksi dan Operasi, cet. ke-4 (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia).