

MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS DAN PROFITABILITAS UKM TOKO ROTI

“JOS GANDOS”

Siti Mundari

Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
mundari@untag-sby.ac.id

Erma Yuliaty

Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
ermayulia31@gmail.com

Abstrak

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh sebagian besar masyarakat Indonesia. Keberadaan Usaha Kecil Menengah (UKM) harus didukung dan didorong agar tetap eksis. UKM yang perlu dikembangkan adalah Toko Roti “ Jos Gandos” yang diusahakan oleh Yayasan Amanah, Panti Asuhan Yatim Piatu di Surabaya. Permasalahan Toko Roti “Jos Gandos” adalah tidak dapat melakukan produksi secara maksimal dikarenakan tidak mempunyai meja untuk produksi dan alat pengembang roti. Untuk membuat roti terpaksa dilakukan di lantai dan untuk memenuhi kebutuhan alat pengembang roti dibuatlah semacam rak dari bambu dan untuk pemanasnya diberi air panas di bawah rak bambu tersebut. Untuk pembuatan roti membutuhkan waktu sekitar 2,5-3 jam. Oleh karena itu Tim PKM Untag Surabaya melakukan pengadaan alat pengembang roti dan meja untuk produksi. Setelah diberikan bantuan keperluan produksi, tingkat produktivitas dan profitabilitas akan diukur, guna mengetahui seberapa besar peningkatan kinerja Toko Roti”Jos Gandos”. Berdasarkan hasil pengukuran produktivitas dapat diketahui bahwa dengan bantuan alat pengembang roti dan meja produksi, Indeks produktivitasnya Toko Roti” Jos Gandos” mengalami peningkatan yang signifikan dibandingkan sebelumnya yaitu terjadi peningkatan produktivitas sekitar 29%. Begitu juga tingkat profitabilitas, terjadi peningkatan laba yang signifikan yaitu sebesar 65,6% dan terjadinya peningkatan produksi yang semula 300 roti menjadi 400 roti dalam satu hari atau terjadi peningkatan jumlah produksi sebesar 33,3% serta mampu menurunkan biaya produksi rata-rata sekitar 14,84%. Rekomendasi strategis yang diberikan berdasarkan analisis SWOT adalah meningkatkan kuantitas produksi agar dapat menjual roti lebih banyak dan membuat program pemasaran agar profitabilitas bisa ditingkatkan lagi.

Kata Kunci : UKM Toko Roti, Produktivitas, Profitabilitas

ABSTRACT

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) is one of the economic activities carried out by most Indonesian people. The existence of Usaha Kecil Menengah (UKM) must be supported and encouraged to continue to exist. The UKM that needs to be developed is the "Jos Gandos" Bakery that is run by the Amanah Foundation, the Orphanage Orphanage in Surabaya. The problem with the bakery "Jos Gandos" is that it cannot produce optimally because it does not have a production table and bakery tools. To make bread, it has to be done on the floor and to do dough proofing, a kind of bamboo rack is made and hot water is placed under the bamboo rack. For making bread takes about 2.5-3 hours. Therefore, the Untag Surabaya PKM Team procured bread dough proofer machine and production table. After production assistance is provided, the level of productivity and profitability will be measured, in order to find out how much improvement the performance of the "Jos Gandos" Bakery. Based on the results of productivity measurements it can be seen

that with help of the machine and production table, the productivity index of the Bakery "Jos Gandos" experienced a significant increase compared to before, namely an increase in productivity of about 29%. Likewise, there was a significant increase the level of profitability as well as in profits that is equal to 65.6% and an increase in production that was originally 300 bread to 400 bread in one day or an increase in the amount of production by 33.3% and can reduce the average production cost of about 14,84%. Strategic recommendations given based on the SWOT analysis are to increase the quantity of production in order to sell more bread and create a marketing program so that profitability can be increased again.

Keywords : UKM Bakery, productivity, profitability

PENDAHULUAN

Yayasan Amanah merupakan salah satu Panti Asuhan Yatim Piatu yang ada di Surabaya. Latar belakang pendirian panti asuhan adalah timbulnya rasa sosial pada jiwa pendiri akan perlunya berbagi kepada sesama yang telah ditanamkan oleh orang tuanya sejak kecil. Kegiatan yang dilakukan oleh Yayasan Amanah sangat mulia yaitu menerima pengasuhan untuk anak yatim, piatu, yatim piatu dan anak telantar serta anak yang orang tuanya mempunyai keterbatasan financial. Salah satu usaha yayasan yang digunakan sebagai sumber pendanaan utama panti asuhan ini belum dikelola dengan baik adalah UKM toko roti "Jos Gandos". Usaha toko roti ini baru saja dibuka yaitu kurang lebih satu tahun yang lalu. Walaupun usaha toko ini baru buka namun penjualan sudah lumayan yaitu rata-rata per hari 300 buah roti. Hal ini dikarenakan rasa roti yang enak dan teksturnya yang lembut. Sebetulnya jumlah penjualan masih bisa ditingkatkan namun karena alat yang digunakan kurang memadai maka kapasitas produksi sulit ditingkatkan. Usaha toko roti ini dijalankan dengan apa adanya, hal ini dikarenakan Yayasan Amanah tidak mempunyai dana untuk membuat toko yang setara dengan toko roti yang kekinian. Pembuatan roti terpaksa dilakukan di lantai. Peralatan yang dibutuhkan untuk membuat roti juga tidak lengkap. Tidak mempunyai alat pengembang roti atau proofer. Untuk memenuhi kebutuhan alat pengembang roti dibuatlah semacam rak dari bambu dan ditutup dengan plastik sedangkan untuk pemanasnya dilakukan dengan menjerang air panas terlebih dahulu dan apabila telah mendidih baru diletakkan di bawah rak bambu tersebut untuk mengembang roti. Alat proofer dari bambu ini kapasitasnya hanya 4 rak, satu rak berisi 15 roti sehingga maksimal hanya mampu mengembang roti sebanyak 60 buah. Dengan cara seperti ini, untuk mengembang roti hingga siap dioven memakan waktu sekitar 1,75 jam.

Dengan demikian pembuatan roti hingga siap dijual menjadi lama yaitu membutuhkan waktu sekitar 2,5-3 jam. Karenanya dalam 1 hari paling banyak hanya mampu diproduksi tiga adonan atau sekitar 300 buah roti yang berupa roti donat dan roti manis dengan berbagai isian rasa yaitu strawberry, coklat dan keju. Selain alat pengembang yang tidak layak juga proses pembuatan roti dilakukan di lantai, sehingga kelihatan kurang layak dan menyebabkan cepat lelah. Oleh karena itu UKM ini perlu mendapatkan bantuan pengadaan proofer (alat pengembang roti) dan meja untuk proses produksi, agar UKM toko roti ini bisa meningkatkan produksinya serta proses produksi bisa dilakukan secara efektif efisien. Dengan adanya bantuan pengadaan proofer dan meja, maka tingkat produktivitas dan profitabilitas akan diukur, karena selama ini belum pernah dilakukan pengukuran sehingga perkembangan usaha dari UKM toko roti ini tidak bisa diketahui. Berikut adalah gambar keadaan UKM Toko Roti "Jos Gandos" sebelum dan sesudah adanya bantuan pengadaan proofer dan meja untuk proses produksi.



Gambar 1. Alat pengembang roti terbuat dari bambu dan plastik



Gambar 2. Pembuatan roti dilakukan di lantai



Gambar 3. Proffer dan meja untuk proses produksi

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan mulai awal bulan Juli 2019 sampai akhir bulan Agustus 2019 atau satu bulan (4 minggu) sebelum adanya alat dan satu bulan (4 minggu) sesudahnya. Metode pengumpulan data menggunakan metode deskriptif analisis yaitu metode penelitian untuk memberikan pemecahan masalah melalui pengumpulan data mengenai kondisi UKM, kemudian pengolahan data dan diinterpretasikan. Dalam penelitian ini menggunakan variable sebagai berikut :

a. Produktivitas

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan harapan dalam membangun ekonomi nasional karena bahan baku dan sumber daya lainnya kebanyakan lokal, maka perusahaan kecil tidak rentan terhadap fluktuasi bahan baku impor (Emrizal, 2012). Dari definisi-definisi tersebut dapat dipisahkan menjadi dua pengertian. Pengertian pertama adalah menyatakan bahwa produktivitas berhubungan dengan suatu kumpulan-kumpulan hasil-hasil. Didalam pengertian ini menunjukkan efektivitas dalam mencapai suatu tujuan. Sedangkan pengertian kedua menyatakan bahwa produktivitas berhubungan dengan penggunaan sumber daya. Efektivitas adalah ukuran keberhasilan dalam mencapai tujuan dan Efisiensi adalah ukuran kehematan penggunaan sumber.

Produktivitas dicapai dengan hasil yang sebesar mungkin dengan memakai sumber-sumber sehemat mungkin. Dengan demikian produktivitas merupakan suatu kombinasi dari efektifitas dan efisiensi, sehingga produktivitas dapat diukur berdasarkan pengukuran berikut (Vincent Gaspersz 1998, hal 18) :

$$\text{Produktivitas} = \frac{\text{Output yang dihasilkan}}{\text{Input yang dipergunakan}}$$
$$\text{Produktivitas} = \frac{\text{UUnjuk kerja yang dipakai}}{\text{S Sumber yang digunakan}}$$
$$\text{Produktivitas} = \frac{\text{EEfektifitas}}{\text{Efisiensi}}$$

Dari definisi diatas, secara umum dapat dikatakan bahwa produktivitas adalah perbandingan dari beberapa keluaran dengan beberapa masukan. Yang dimaksud dengan Keluaran adalah hasil yang dimanfaatkan bagi manusia yang diperoleh melalui suatu kegiatan yang bentuknya dapat berupa barang

atau jasa. Sedangkan yang dimaksud dengan Masukan adalah sumber-sumber yang digunakan untuk memperoleh hasil tersebut.

Model Pengukuran Produktivitas Marvin E. Mundell. Marvin E. Mundel (1978) memperkenalkan penggunaan suatu model pengukuran indeks produktivitas yang berdasarkan pada konsep-konsep dalam ilmu teknik industry. Model ini merumuskan dua bentuk indeks produktivitas, yaitu :

$$IP = \frac{AOMP/RIMP}{AOBP/RIMP}$$

$$IP = \frac{\text{Indeks kinerja periode yang diukur}}{\text{Indeks kinerja periode dasar}}$$

$$IP = \frac{AOMP/AOBP}{RIMP/RIMP} \quad IP = \frac{\text{Indeks Output}}{\text{Indeks Input}}$$

dimana :

AOMP = *Output* untuk periode yang diukur

AOBP = *Output* untuk periode dasar

RIMP = *Input-input* untuk periode yang diukur

RIBP = *Input-input* untuk periode dasar.

Dari dua bentuk pengukuran Indeks Produktivitas (IP) yang dikemukakan oleh Marvin E. Mundel tampak bahwa pada dasarnya kedua bentuk pengukuran itu adalah serupa, kita dapat menggunakan salah satu formula dalam penerapan pengukuran produktivitas pada tingkat perusahaan. Formula kesatu pada dasarnya merupakan rasio antara indeks performansi untuk periode pengukuran dan indeks performansi periode dasar, sedangkan formula kedua pada dasarnya merupakan rasio antara indeks *output* dan indeks *input*

b. Profitabilitas

Profitabilitas atau kemampuan memperoleh laba adalah suatu ukuran dalam persentase yang digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba pada tingkat yang dapat diterima. Angka profitabilitas dinyatakan antara lain dalam angka laba sebelum atau sesudah pajak, laba investasi, pendapatan per saham, dan laba penjualan.

Nilai profitabilitas menjadi norma ukuran bagi kesehatan perusahaan. Menurut Munawir (2007:33) mengemukakan bahwa “profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba”. Sedangkan menurut I Made Sudana (2011:22) Profitabilitas adalah “kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki seperti aktiva, modal atau penjualan perusahaan”.

c. Analisis SWOT

Menurut Freddy Rangkuti (2013:19) analisis SWOT diartikan sebagai : “analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats)”. Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang dikenal luas. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Analisis internal adalah kajian terhadap kekuatan dan kelemahan organisasi. Analisis ini mengidentifikasi kuantitas dan kualitas sumber sumber yang tersedia bagi organisasi. Komponen ini melibatkan sejumlah alternatif strategik dalam upaya pencapaian tujuan organisasi. Sedangkan dalam kajian analisa eksternal, perusahaan menggali dan mengidentifikasi semua peluang (opportunity) yang berkembang dan menjadi trend pada saat itu serta ancaman (threath) dari para pesaing dan calon pesaing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Toko roti buka dari jam 08.00-18.00. Pembuatan roti dimulai sebelum toko buka. Salah satu alat yang digunakan untuk produksi roti adalah alat pengembang roti. Selama ini alat pengembang roti yang digunakan terbuat dari bambu yang kapasitasnya hanya 4 rak, satu rak berisi 15 roti sehingga maksimal hanya mampu mengembangkan roti sebanyak 60 buah. Dengan cara seperti ini, untuk mengembangkan roti hingga siap di oven memakan waktu sekitar 1,75 jam. Dengan demikian pembuatan roti hingga siap dijual membutuhkan waktu sekitar 2,5-3 jam. Dalam 1 hari paling banyak hanya mampu diproduksi tiga adonan atau sekitar 300 buah roti yang berupa roti donat, roti tawar dan roti manis dengan berbagai isian rasa yaitu strawberry, coklat dan keju. Alat proofer untuk mengembangkan roti yang diberikan oleh Tim

PKM Untag Surabaya bisa mengembangkan roti hanya dalam waktu kurang 1 jam, mempunyai 15 tingkat setiap tingkat terdapat nampun besar yang berkapasitas 15 roti. Dengan demikian alat tersebut mempunyai kapasitas 225 roti untuk sekali proses. Dengan telah adanya alat proofer pekerjaan menjadi lebih ringan sebab untuk mengembangkan roti tidak lagi menjerang air panas terlebih dahulu, sehingga dalam 1 hari mampu diproduksi 5 adonan dengan jumlah 400 roti yang berupa donat, roti manis, roti tawar, roti untuk burger dan roti mini.

- 1) Data keluaran yaitu jumlah roti yang diproduksi dan terjual (dikuantifikasi dalam bentuk nilai rupiah)
- 2) Data masukan meliputi : tenaga kerja, Material , energi, Modal (dikuantifikasi dalam bentuk nilai rupiah).

Berikut ini adalah data output dan input Toko Roti “Jos Gandos” selama 4 minggu (periode) sebelum dan sesudah adanya alat proofer dan meja untuk proses produksi.

Pengukuran Produktivitas

Data yang dikumpulkan dalam pengukuran produktivitas ini meliputi :

Tabel 1. Data Output dan Input UKM Toko Roti “Jos Gandos” selama 4 periode (periode 1 sampai 4) sebelum adanya alat proofer dan meja untuk proses produksi

Diskripsi	Periode 1 (Rp)	Periode 2 (Rp)	Periode 3 (Rp)	Periode 4 (Rp)
Output	3.995.250	4.042.000	4.101.500	4.181.250
Input :				
Material	447.151	451.205	457.217	466.360
Tenaga Kerja	948.500	943.000	948.000	970.000
Energi	135.788	135.000	135.716	138.866
Modal (Penyusutan)	387.348	385.103	387.143	396.131
Input Total	1.918.787	1.914.308	1.928.076	1.971.357

Tabel 2. Data Output dan Input UKM Toko Roti “Jos Gandos” selama 4 periode (periode 5 sampai 8) sesudah adanya alat proofer dan meja produksi

Diskripsi	Periode 5 (Rp)	Periode 6 (Rp)	Periode 7 (Rp)	Periode 8 (Rp)
Output	5.570.250	5.710.750	5.714.000	5.801.250
Input :				
Material	610.747	625.123	630.085	634.529
Tenaga Kerja	965.815	971.663	969.581	988.753
Energi	136.236	137.829	139.525	139.946
Modal (Penyusutan)	377.290	380.232	385.461	386.114
Input Total	2.090.088	2.114.847	2.124.652	2.149.342

Tabel 3. Indeks Produktivitas Total UKM Toko Roti”Jos Gandos” mulai periode 1-8

No	Periode (Minggu)	Indeks Produktivitas (%)	Perubahan (%)
1	1	100	-
2	2	101,4	+ 1,4
3	3	102,1	+ 2,1
4	4	101,8	+ 1,8
5	5	128,0	+ 28
6	6	129,6	+ 29,6
7	7	129,1	+ 29,1
8	8	129,6	+ 29,6

Berdasarkan perhitungan mulai periode 5 sampai periode 8 Indeks Produktivitas mengalami kenaikan, artinya dengan bantuan alat proofer dan meja produksi, UKM Roti Jos Gandos Indeks produktivitasnya mengalami peningkatan yang signifikan dibandingkan sebelumnya. Dengan realita tersebut berarti UKM sudah bisa mengelola usaha ini lebih baik

Pengukuran Profitabilitas

Profitabilitas atau kemampuan memperoleh laba adalah suatu ukuran dalam persentase yang digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba pada tingkat yang dapat diterima. Berikut adalah perhitungan laba / rugi selama 4 periode sebelum dan sesudah adanya alat proofer dan meja produksi

Tabel 4. Tabel Laba/Rugi Toko Roti “Jos Gandos selama 4 periode (periode 1- 4)

Deskripsi	Periode 1 (Rp)	Periode 2 (Rp)	Periode 3 (Rp)	Periode 4 (Rp)
Output (Penjualan)	3.995.250	4.042.000	4.101.500	4.181.250
Input				
Bahan Baku	447.151	451.205	457.217	466.360
Tenaga Kerja	948.500	943.000	948.000	970.000
Energi	135.788	135.000	135.716	138.866
Modal	387.348	385.103	387.143	396.131
Total Input	1.918.787	1.914.308	1.928.076	1971.357
Laba / Rugi	2.076.463	2.127.692	2.173.424	2.209.893

Tabel 5. Tabel Laba/Rugi Toko Roti “Jos Gandos selama 4 periode (periode 5- 8)

Deskripsi	Periode 5 (Rp)	Periode 6 (Rp)	Periode 7 (Rp)	Periode 8 (Rp)
Output (Penjualan)	5.570.250	5.710.750	5.714.000	5.801.250
Input				
Bahan Baku	610.747	625.123	630.085	634.529
Tenaga Kerja	965.815	971.663	969.581	988.753
Energi	136.236	137.829	139.525	139.946
Modal	400.650	403.763	409.241	410.019
Total Input	2.113.448	2.138.378	2.148.432	2173.247
Laba / Rugi	3.456.802	3.572.372	3.565.568	3628.003

Berdasarkan data diatas dapat dihitung bahwa :

$$\text{Total laba periode 1-4} = 2.076.463 + 2.127.692 + 2.173.424 + 2.209.893 = 8.587.472$$

$$\text{Total laba periode 5-8} = 3.456.802 + 3.572.372 + 3.565.568 + 3.628.003 = 14.222.745$$

Prosentase kenaikan laba sebelum dan sesudah ada alat proofer dan meja produksi sebesar $(14.222.745 - 8.587.472) / 8.587.472 \times 100\% = 65,6 \%$ artinya terjadi peningkatan laba yang signifikan

Analisis SWOT

Perkembangan dan kemajuan bisnis yang sedang dijalankan sebuah perusahaan dalam hal ini adalah UKM akan terwujud jika menerapkan strategi secara efektif dan efisien. Disini analisis SWOT akan digunakan untuk menentukan strategi yang efektif dan efisien agar UKM Toko Roti “Jos Gandos” bisa mengembangkan usahanya sehingga profitabilitas bisa ditingkatkan. Analisis SWOT merupakan proses identifikasi beragam persoalan untuk dicari solusinya demi kemajuan bisnis.

Beragam persoalan itu dipetakan melalui empat unsur yakni Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats. Masing-masing unsur itu tercakup dalam 2 faktor utama yaitu internal dan eksternal. Pembagian itu dijabarkan sebagai berikut:

- 1) *Faktor Internal: Strength dan Weakness*, yaitu kekuatan dan kelemahan bisnis/perusahaan.
- 2) *Faktor Eksternal: Opportunities dan Threats*, yaitu peluang dan ancaman bagi bisnis/perusahaan.

Analisis SWOT dilakukan melalui serangkaian perhitungan yang dikenal dengan perhitungan IFAS (*internal factor analysis strategy*), EFAS (*eksternal faktor analysis strategy*) dan SFAS (*strategy factor analysis summary*) dengan memperhitungkan nilai bobot, rating dan skor. Berikut adalah perhitungan IFAS, EFAS dan SFAS dari analisis SWOT yang dilakukan terhadap Toko Roti “Jos Gandos” dengan matrix sebagai berikut:

Tabel 6. Matrix Analisis SWOT IFAS

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor = bobot x rating
1	Rasa enak	0.1	7	0.7
2	Tekstur lembut	0.1	7	0.7
3	Harga lebih rendah	0.07	8	0.56
4	Pembuat roti berpengalaman	0.06	7	0.42
5	Tempat strategis	0.12	8	0.96
Total				3.34

No	Kelemahan	Bobot	Rating	Skor= bobot x rating
1	Varian roti kurang	0.12	1	0.12
2	Tatanan toko kurang bagus	0.12	2	0.24
3	Tidak melakukan promosi	0.08	3	0.24
4	Belum mempunyai merk	0.14	1	0.14
5	Tenaga kerja kurang	0.09	3	0.27
Total				1.01

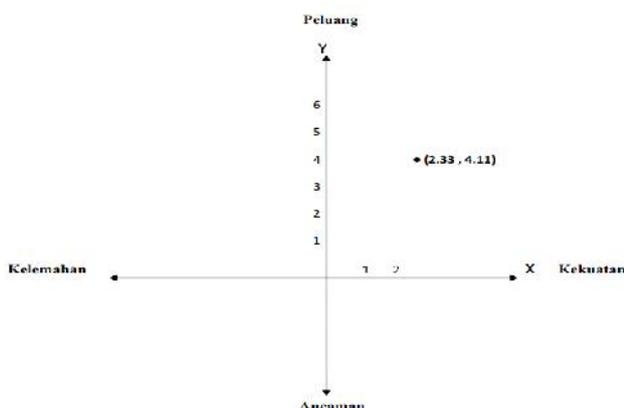
Berdasarkan hasil analisis IFAS maka poin atau titik pada sumbu X bisa dicari yaitu kekuatan – kelemahan = $3.34 - 1.01 = 2.33$

Tabel 7. Matrix Analisis SWOT EFAS

No	Peluang	Bobot	Rating	Skor= bobot x rating
1	Dititipkan ke warkop	0.16	9	1.44
2	Dititipkan ke warung makan	0.16	9	1.44
3	UKM binaan	0.15	9	1.35
4	Dijual keliling	0.04	6	0.24
5	Titip di kantin Sekolah	0.05	9	0.45
Total				4.92
No	Ancaman	Bobot	Rating	Skor= bobot x rating
1	Disaingi pengusaha lain	0.16	1	0.16
2	Harga tertekan	0.09	1	0.09
3	Roti kurang diminati	0.08	3	0.24
4	Emage roti kelas bawah	0.06	2	0.12
5	Peraturan Pemerintah	0.05	4	0.2
Total				0.81

Berdasarkan hasil analisis EFAS maka poin atau titik pada sumbu Y bisa dicari yaitu peluang – ancaman = $4.92 - 0.81 = 4.11$

Setelah mengidentifikasi analisis SWOT seperti yang telah dilakukan di atas maka dapat diketahui titik singgung IFAS dan EFAS berada pada kuadran-1 (Positif, Positif). Berikut adalah grafis yang memberikan gambaran pertemuan titik singgung perhitungan IFAS dan EFAS.



Menyusun strategi SFAS (*strategic factor analysis summary*)

Posisi ini membuktikan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategi yang

diberikan untuk UKM Toko Roti “Jos Gandos” ialah S/O (strategi yang menghubungkan Strength terhadap Opportunity) yaitu :

- 1) Meningkatkan kuantitas produksi agar dapat menjual roti lebih banyak
- 2) Membuat program pemasaran

KESIMPULAN

Dengan bantuan alat dari Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yaitu berupa proofer dan meja produksi untuk UKM Roti” Jos Gandos” telah terjadi perbaikan yaitu :

1. Peningkatan produksi yang semula 300 roti menjadi 400 roti dalam satu hari atau terjadi peningkatan jumlah produksi sebesar 33,3% serta mampu menurunkan biaya produksi rata-rata sekitar 14,84%
2. Indeks Produktivitas mengalami kenaikan peningkatan yang signifikan

- yaitu sekitar 29% dibandingkan sebelumnya.
3. Peningkatan profitabilitas sebesar 65,6 % artinya terjadi peningkatan laba yang signifikan
 4. Rekomendasi strategi yang diberikan untuk UKM Toko Roti "Jos Gandos" berdasarkan analisis SWOT adalah meningkatkan kuantitas produksi agar dapat menjual roti lebih banyak dan membuat program pemasaran agar profitabilitas bisa ditingkatkan lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Emrizal. Pembinaan Manajemen Usaha Dalam Rangka Pengembangan Industri Kecil dan Menengah di Sumatera Barat (Kasus Pada Industri Sepatu Kulit di Kabupaten Padang Pariaman), Polibisnis, Vol. 4 No.2 , Oktober 2012
- [2] Freddy Rangkuti, 2013, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- [3] Gaspersz, Vincent, 1998, "Manajemen Produktivitas Total : *Strategi Peningkatan Produktivitas Bisnis Global*", PT. Gramedia Pustaka Umum, Jakarta
- [4] Made, Sudana. (2011). Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktek. Jakarta : Erlangga
- [5] Mundell, Marvin E. (1978), Improving Productivity And Effectiveness, New Jersey, USA, Prentice Hall.
- [6] Munawir, 2007, Analisa Laporan Keuangan. Liberty, Yogyakarta.