

BAB II

GAMBARAN UMUM MASYARAKAT SASARAN

2.1 Profil dan Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat

Desa Legok memiliki potensi Home Industri. Lahan pertanian Desa Legok sebagian besar beririgasi teknis yang membuat desa Legok memiliki kawasan yang produktivitas atau hasil pertanian yang cukup tinggi. Selain itu, dikarenakan desa Legok terletak di perbatasan dengan Kecamatan Pandaan dan Beji, yang mana merupakan daerah industri sehingga pertanian menjadi andalan. Selain pertanian, sebagian masyarakat legok di generasi muda banyak bergerak di sektor industri yang menunjukkan bahwa secara umum kondisi perekonomian berada di kategori cukup. Desa Legok termasuk desa yang sudah maju, dapat terlihat dari berbagai kegiatan-kegiatan yang telah ada di desa.

Gambar 2.1 Desa Legok



2.1.1 Profil Desa Legok

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 2.2 Wilayah Desa Legok

Sumber : Google Maps

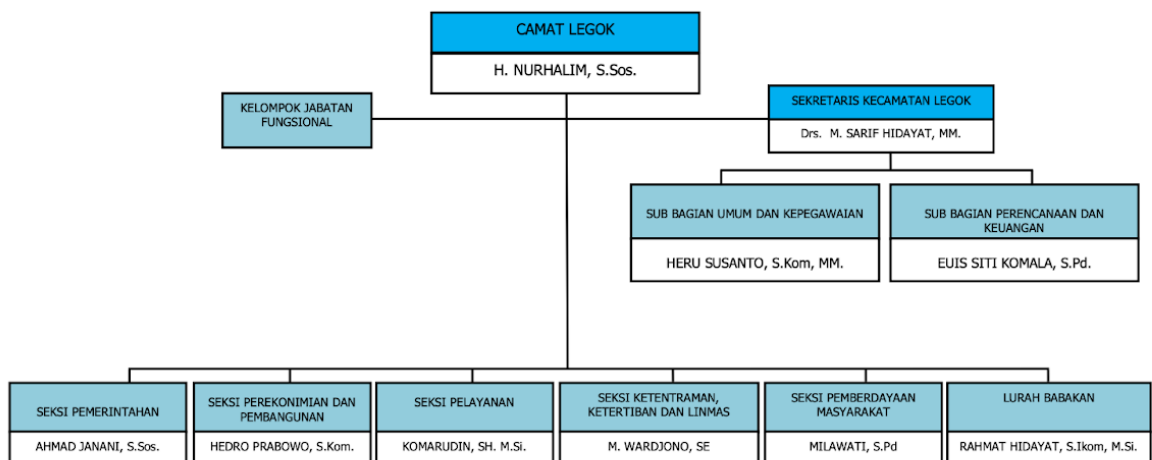
Tabel 2.1 Profil Desa Legok

1.	Nama Desa	:	Desa Legok
2.	Jumlah warga	:	13136 Penduduk
3.	Jumlah Kepala Keluarga	:	3.463 Jiwa
4.	Jenis Pekerjaan	:	- Karyawan : 3740 orang - Wiraswasta / pedagang : 1186 orang - Petani : 578 orang - Tukang : 345 orang - Pensiunan : 77 orang - Jasa : 2394 orang - Pengrajin : 1021 orang - Pekerja seni : 27 orang - Pengangguran : 215 orang - Lainnya : 15 orang
5.	Tingkat Pendidikan	:	a. Lulusan pendidikan umum - Taman kanak-kanak : 521 orang - Sekolah dasar/ sederajat : 1058 orang - SMP : 1719 orang - SMA / SMU : 1360 orang - D1-D3 : 331 orang - Sarjana : 427 orang - S2 : 15 orang b. Lulusan pendidikan khusus - Pondok pesantren : 175 orang - Pendidikan keagamaan : 307 orang - Kursus keterampilan : 258 orang c. Tidak lulus - Tidak lulus : 25 orang

6.	Jumlah penduduk miskin	:	1281 Jiwa
7	UMR Kabupaten/Kota	:	Rp. 1.575.000.-
8	Tingkat Perkembangan Desa		Swasembada/ Swadaya/ Swakarya
9	Luas Wilayah		223.775 Ha
10	Batas Wilayah		a. Sebelah Utara : Kelurahan Bojong Nangka b. Sebelah Selatan : Kelurahan Babakan c. Sebelah Barat : Desa Rancagong d. Sebelah Timur : Desa Cijantra
11	Orbitasi		a. Jarak dari Pusat Pemerintahan Kecamatan : 3 Km b. Jarak dari Pusat Pemerintahan Kota : 25 Km c. Jarak dari Kota / Ibukota Kabupaten : 25 Km d. Jarak dari Ibukota Provinsi : 97 Km
12	Data Kelembagaan	:	1. LPM / Lembaga Pemberdayaan Masyarakat - Jumlah pengurus : 3 orang - Jumlah anggota : 11 orang - Jumlah kegiatan per bulan : 5 kegiatan 2. TP PKK - Jumlah pengurus : 5 orang - Jumlah anggota : 25 orang - Jumlah kegiatan per bulan : 10 kegiatan - Jumlah buku adm yang dikelola : 12 kegiatan 3. Karang Taruna - Jenis Kegiatan : Pengajian - Jumlah pengurus : 10 orang - Jumlah anggota : 321 orang 4. RT/RW - Jumlah RW : 11 orang - Jumlah RT : 43 orang

13	Tipologi Desa	a. Persawahan b. Perladangan c. Perkebunan d. Peternakan e. Nelayan f. Pertambangan / Gajian g. Kerajinan dan Industri Kecil h. Industri sedang dan besar i. Jasa dan Perdagangan
----	---------------	---

Gambar 2.3
Bagan Organisasi dan Personil Kecamatan Legok Kabupaten Tangerang



Sumber: Data Kepegawaian Kecamatan Legok Bulan Januari 2019

2.1.2 Profil UMKM

Herni bakery merupakan UMKM dalam bidang food and beverage yang terletak di Desa Legok. Herni Bakery menjual berbagai bahan kue dan kue seperti bolu, brownies, kue ulang tahun, kue kering, dan lain sebagainya.

Tabel 2.1 Profil Herni Bakery

1.	Nama UMKM	:	Herni Bakery
2.	Alamat	:	Legok Permai Blok E1/A3 sebrang Cluster Kaliandra.

3	Produk		- Bahan kue - Kue ulang tahun - Kue kering - Kue basah - Roti
4	Tahun berdiri	:	2020 (sejak covid).
5	Sejarah	:	Herni Bakery berasal dari nama ibu dari Lionnie. Berawal dari pemilik meneruskan bisnis toko kue mamanya dengan membuka cabang dari Ciledug ke Desa Legok. Seiring waktu, timbul pemikiran pemilik bahwa ingin membuka toko kue juga sehingga sekaligus toko bahan kue dan kue. Setelah itu beliau dan saudaranya belajar membuat kue, setelah trial and error akhirnya mereka menjual kue.
6	Visi dan Misi	:	Ingin menjadikan Herni bakery yang memenuhi kebutuhan masyarakat dan tidak terpaku kepada menu melainkan menyesuaikan dengan keinginan/request pelanggan. Selain itu Herni Bakery menyesuaikan produknya dengan harga yang terjangkau sehingga sesuai di kantong masyarakat Legok.
7	Menu	:	- Bolu Gulung Mesis, Keju, Coklat, Kacang, Oreo - Bolu Keju - Kue Black Forest - Nastar - Kastangel Keju - Sagu Keju - Kue Lapis - Marmer Cake - Bolu Mesis - Bolu Pandan - Bolu Keju - Brownies Sekat - Brownies Almond - Kue ulang tahun anak - Cupcake

Gambar 2.3
Menu Kue Herni Bakery



2.2 Potensi UMKM Herni Bakery

Herni Bakery adalah sebuah bisnis UMKM yang baru berusia 2 tahun. Tokonya terletak di Legok Permai Blok E1/A3 dan berseberangan dengan Cluster Kaliandra. Daerah sekitarnya adalah sebuah perumahan yang memiliki potensi untuk menarik konsumen. Salah satu keunikan dari Herni Bakery adalah display kue-kue yang menarik perhatian di bagian depan toko. Jenis kue yang ditawarkan meliputi kue brownies, kue bolu gulung, kue ulang tahun, dan cupcake. Selain itu, toko ini juga memiliki display bahan-bahan kue di bagian dalamnya. Untuk mengenal lebih jauh tentang Herni Bakery, dilakukan analisis SWOT yang terdiri dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Berikut adalah tabel analisa keunikan, perilaku sosial, keadaan, dan SWOT yang terdiri dari *strength* (keunggulan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *threat* (ancaman) dari Herni Bakery.

Potensi UMKM	
Keunikan UMKM (USP)	- Herni Bakery menunjukkan orientasi yang sangat tinggi pada kepuasan pelanggan. Selain itu, mereka menawarkan layanan yang berbeda dari toko kue lainnya, yaitu memberi kebebasan kepada pelanggan untuk menentukan sendiri anggaran yang dimilikinya untuk memesan kue. Apabila anggaran tersebut memungkinkan, Herni Bakery akan membuat kue yang diinginkan oleh pelanggan tersebut. Dengan memberikan kebebasan seperti ini, Herni Bakery mampu memberikan pengalaman berbelanja yang berbeda dan menyenangkan bagi pelanggan mereka. - Herni Bakery menyediakan berbagai macam produk yang bervariasi, sehingga dapat disesuaikan dengan selera konsumen yang beragam.

Perilaku sosial UMKM (Behaviour) Harga produk Herni Bakery sangat terjangkau dan berkualitas tinggi. • Terdiri dari banyak varian produk, sehingga dapat menyesuaikan selera banyak masyarakat. • <i>Customer oriented.</i>	:	Herni Bakery melakukan promosi produk secara online melalui WhatsApp dan Instagram Story. Pemilik Herni Bakery mengatakan bahwa mayoritas konsumen berasal dari warga sekitar Desa Legok, termasuk komplek perumahan dan daerah kampung. Sebelumnya, Herni Bakery mencoba untuk mempromosikan produknya dengan menyebar brosur dari rumah ke rumah, namun tidak terlalu berhasil.
Keadaan alam/sekitar UMKM (Environment)	:	Herni Bakery berlokasi di jalan raya Desa Legok yang berdampingan dengan perumahan lain. Menurut pemilik Herni Bakery, ada beberapa toko kue pesaing yang berlokasi di sekitarnya.
Analisa SWOT Herni Bakery		
<i>Strength</i>		<i>Weakness</i>
• Herni Bakery menawarkan produk berkualitas tinggi dengan harga yang sangat terjangkau. • Memiliki banyak variasi produk untuk memenuhi selera masyarakat yang beragam. Mereka juga fokus pada kepuasan pelanggan dengan memperhatikan kebutuhan dan preferensi mereka. • Dengan adanya banyak pilihan varian produk, Herni Bakery dapat menyesuaikan dengan beragam selera masyarakat. • Mengutamakan kepentingan pelanggan dengan fokus pada kepuasan dan kebutuhan mereka.		• Herni Bakery belum dapat menggambarkan dengan jelas nilai-nilai yang ingin disampaikan melalui identitas visual mereka. • Belum ada katalog produk yang jelas dan lengkap, dan masih menggunakan sistem labelling harga secara manual melalui nota. • Herni Bakery masih terlalu fokus pada metode penjualan offline.
<i>Opportunity</i>		<i>Threat</i>
• Herni Bakery memiliki peluang untuk memperluas target pasar mereka dari segi geografis, demografis, dan usia karena		• Produk Herni Bakery seperti kue, bolu, brownies, dan lain sebagainya bukanlah kebutuhan utama, sementara

masih banyak segmen pasar yang belum terjangkau. Selain ibu rumah tangga, produk mereka juga dapat menarik minat remaja karena banyak remaja yang menyukai kue. Hal ini dapat membantu Herni Bakery untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan produk mereka. • Herni Bakery dapat memanfaatkan metode penjualan online yang sedang berkembang pesat untuk menjangkau target pasar baru dalam segi geografis, demografis, dan usia. Dengan menggunakan metode penjualan online, Herni Bakery dapat lebih mudah menarik minat remaja untuk membeli produk mereka. Selain itu, penjualan online juga dapat membantu Herni Bakery untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk mereka secara keseluruhan. • Desa Legok masih memiliki sedikit pesaing dalam industri kue dan bahan kue.	masyarakat di Legok masih lebih memprioritaskan kebutuhan utama dalam kehidupan sehari-hari. • Terdapat banyak merk kue ternama di luar Desa Legok yang menawarkan produk serupa dan memiliki pelanggan setia.
--	---

Berikut dokumentasi dari Herni Bakery dari kunjungan yang dilakukan pada tanggal 23 Februari 2023.



Gambar 2.4
Gerai Herni Bakery