

Kunci Pengembangan Bisnis Camilan

Wednesday, 27 April 2022 WIB, Oleh: Satria



Berdasarkan data, 60% sektor UMKM Indonesia bergerak pada bidang kuliner. Besarnya angka ini juga dipengaruhi oleh tingginya minat masyarakat dalam bidang kuliner. Disamping itu, berdasarkan survei Indonesia merupakan salah satu negara yang mengonsumsi camilan yang sangat besar yaitu sebanyak 2.7 kali dalam sehari.


Tingginya minat masyarakat dalam bidang camilan ini menunjukkan bahwa sektor camilan masih memiliki potensi bisnis yang tinggi bagi UMKM. Berdasarkan pemaparan Teten Masduki, Menteri Koperasi & UKM, kuliner menjadi salah satu sektor yang memiliki perkembangan pesat.

"Dalam gerakan Bangga Buatan Indonesia ada empat sektor yang tinggi penjualannya. Yaitu kuliner, layanan kesehatan, perlengkapan rumah tangga, dan kesehatan," ungkapnya dalam Keynote Speech dalam Obrolan UMKM Hebat : Guruhnya Bisnis Camilan yang diselenggarakan oleh Kagama UGM pada Minggu (24/04).

Namun, saat ini tantangan bagi UMKM untuk dapat berkembang adalah kapasitas produksi dan mindset kewirausahaan. Salah satu upaya pemerintah untuk memfasilitasi UKM adalah dengan menyediakan ekosistem digital bagi UMKM. Adanya ekosistem ini diharapkan mampu untuk mempermudah UMKM dalam segi pemasaran dan distribusi produk.

"Kami sekarang terus benahi ekosistem UMKM supaya terus bertumbuh dan berkembang," ungkap Teten.

Untuk menghadapi tantangan ini Muhammad Kautsar, Founder of Bale Kaka Dimsum 49 sebagai narasumber, mengungkapkan adanya marketplace membantunya untuk mengembangkan bisnisnya



memiliki banyak reseller sehingga cashflow menjadi lancar. Menurutnya hal ini berperan besar untuk membantu bisnisnya.

“Untuk scale up bagi UMKM ada 2 hal yang pertama cash flow. Yaitu bagaimana keuntungan harus bisa diputarkan dalam bisnis lagi,” ungkap Kautsar.

Pengaturan cash flow yang sehat sangat diperlukan bagi UKM. Harus ada pemisahan uang antara milik pribadi dan perusahaan. Selain cash flow mindset kewirausahaan berupa berani mengambil risiko dan melihat peluang juga diperlukan dalam scale up bisnis.

Setuju dengan Kautsar, Rosie, Founder Tahu Taisi, menjelaskan keyakinan bahwa bisnis bisa berkembang menjadi salah satu mindset sebagai modal utama UMKM bisa scale up. Membangun arah bisnis juga perlu untuk dikomunikasikan ke tim sehingga dalam prosesnya bisa berjalan dengan baik.

“Harus percaya diri dahulu bisa mendapatkan pendanaan dan bisa mengelolanya dengan baik,” paparnya.

Selengkapnya [disini](#).

Penulis: Khansa

Berita Terkait

- [Keripik Buah Mangrove ala Mahasiswa UGM](#)
- [Bisnis Konservasi Mulai Dilirik](#)
- [Raih Doktor Usai Teliti Ritual Konsumen Komunitas Fotografi](#)
- [Inovasi, Kunci Kemajuan Bangsa](#)
- [Legitimasi Usaha Baru Pengaruhi Kebertahanan Hidup Usaha Baru](#)