



Pengelolaan Permintaan dan Kapasitas Produksi pada UMKM Sektor Jasa MUA Meniq di Kota Batam

¹ Wikandriya Pradinang, ² Erika, ³ Sherina Romaithe Hutagaol, ⁴ Gita Aulia, ⁵ Harris Kristanto
Email: 2041378.wikandriya@uib.edu¹, 2041197.erika@uib.edu², 2041197.sherina@uib.edu³,
2041103.gita@uib.edu⁴, 1941080.harris@uib.edu⁵

Kata kunci:	Abstrak
Kata kunci : Pengelolaan, Permintaan, Kapasitas Produksi, MUA	Pengelolaan Permintaan dan Kapasitas Produksi merupakan factor yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha baik bidang jasa maupun non jasa. Karena itu perusahaan perlu menggunakan strategi yang tepat agar permintaan dapat seimbang dengan kapasitas produksi yang tersedia. Pada penelitian ini kami menganalisis perusahaan jasa di Batam yakni MUA Meniq yang bergerak dibidang Makeup & Beauty. MUA Meniq Batam tersedia jasa makeup untuk makeup wisuda, makeup party, makeup lamaran / tunangan, makeup prawedding, makeup wedding, dll. dan juga jasa hairdo. Metode penelitian menggunakan survei kuantitatif untuk mendapatkan data kuantitatif dari data pelanggan MUA Meniq di kota Batam. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa teknik kuesioner dengan menyebarkan pertanyaan kepada customer MUA Meniq Batam terkait bagaimana mengelola permintaan dan kapasitas pada UMKM Bidang Jasa (MUA Meniq) Kota Batam serta dalam menganalisa pola permintaan MUA Meniq Batam menggunakan metode SWOT. Dan sesuai dengan data permintaan yang didapatkan pada 3 tahun terakhir pola permintaan pada Umkm MUA Meniq merupakan permintaan melampaui kapisitas optimum. Serta kapasitas yang terdapat pada UMKM Mua Meniq masih tergolong kurang, maka MUA Meniq perlu melakukan untuk menerapkan beberapa strategi seperti mengembangkan dan memelihara rencana kapasitas untuk mengoptimalkan kinerja layanan dan meningkatkan efisiensi serta melakukan pelatihan khusus agar Makeup yang dipaparkan kepada customer dapat tampil memukau.

Pendahuluan

Pada zaman sekarang, jasa makeup itu sangat di perlukan karena banyaknya acara seperti ulang tahun, acara pernikahan, acara wisuda, makeup untuk pre wedding, make up untuk lamaran dan tunangan. Dengan adanya jasa makeup professional masyarakat masyarakat lebih dimudahkan. Masyarakat tidak lagi perlu khawatir dengan makeup karena semua yang berhubungan dengan tata rias atau makeup akan diurus oleh jasa makeup yang professional. Salah satu perusahaan jasa makeup yang ada di batam adalah MUA Meniq. MUA Meniq Batam tersedia jasa makeup untuk makeup wisuda, makeup party, makeup lamaran / tunangan, makeup prawedding, makeup wedding, dll. dan juga jasa hairdo yang dimana tujuan dari layanan tersebut untuk membantu para costumer agar dapat terlihat lebih rapi dan cantik di acara-acara penting sehingga dapat lebih percaya diri. Target customer dari

MUA Meniq adalah calon calon pengantin, ibu ibu, dan masyarakat masyarakat yang memiliki acara.

Pemasaran jasa dari MUA Meniq adalah dengan menggunakan social media, social media utama dari MUA Meniq adalah Instagram. Dengan menggunakan Instagram, MUA Meniq dapat mempromosikan jasa makeup dan testimoni testimoni hasil jasa makeup dari MUA Meniq. Pengelolaan dan kapasitas produksi merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk suatu perusahaan karena perusahaan harus menyesuaikan antara kapasitas dan produksi, Semakin banyaknya customer dari MUA Meniq maka MUA Meniq akan semakin meningkatkan peralatan make up tersebut agar Perusahaan MUA Meniq dapat semakin berkembang dan menjadi salah satu perusahaan jasa make up terbaik di Batam.

A. Tujuan Pengabdian Kepada Masyarakat

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dibahas diatas, Tujuan dari penulisan ini adalah untuk meningkatkan perusahaan dari MUA Meniq dan juga meningkatkan kapasitas produksi dan produktifitas dalam perusahaan MUA Meniq

B. Manfaat Pengabdian Kepada Masyarakat

Dengan diakan pengabdian masyarat ini MUA bisa memahami bagaimana cara penanganan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan konsumen MUA, serta memahami cara inventarisasi permintaan dengan sistem tunggu dan antrian.

Metode

1. Tahap observasi

Pada tahap observasi, penulis melaksanakan wawancara dengan selaku pemilik MUA guna mengetahui bagaimana kondisi permintaan dan kapasitas produksi pada MUA.

2. Tahap analisis

Pada tahap ini penulis bertanya tentang permasalahan yang dihadapi MUA sehingga membuat materi sesuai dengan permasalahan yang dihadapi MUA Setelah mengetahui permasalahan yang dialami MUA sehingga team pkm menjadwalkan pelak sanaan PKM yang telah disepakatai team PKM dan MUA.

3. Tahap implementasi

Dari hasil Overvasi dengan MUA team PKM kembali dengan membawa Materi yang dimana materi tersebut solusi dari permasalahan yang dihadapi MUA setealah team pkm selesai presentasi maka kami mengadakan sesi Tanya jawab

Hasil dan Pembahasan

Sebagai salah satu Umkm Meniq Batam yang bergerak dibidang jasa, Makeup Meniq Batam berkomitmen untuk selalu memenuhi kebutuhan customer, MUA Meniq Batam yang didirikan oleh ibu Meniq pada tahun 2019 yang beralamat di jalan Villa Alam Lestari Blok Fd Tiban sekupang-batam (home service) dengan pelayanan jasa yang ditawarkan seperti jasa makeup party, wisuda, Makeup lamaran, Makeup Wedding. MUA Meniq Batam menargetkan customer para pengantin dan ibu-ibu. Layanan yang diberikan Makeup Meniq Batam tersebut membantu customer untuk mempercantik diri dan memukai dalam acara-acara penting sehingga customer dapat tampil cantik. Hal tersebut yang merupakan alasan Makeup MUA Meniq sangat dibutuhkan. Sebelum customer menggunakan produk yang ditawarkan MUA Meniq Batam customer tentunya harus mencari tinformasi yang akurat terlebih dahulu sebelum menggunakan jasa MUA Meniq. MUA Meniq Batam mempunyai postioning yaitu berfokus pada jasa Makeup pernikahan mulai dari akad hingga resepsi.

Jasa MUA Meniq menetapkan harga berkisaran mulai dari 1-2,5 juta dimana harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas yakni Makeup Customer bertahan lama terbukti dari beberapa testimoni yang diunggah di akun sosial media MUA Meniq Batam. Dalam memenuhi

produk permintaan customer, MUA Meniq Batam harus membuat customer merasa aman dan nyaman serta menyediakan tempat yang nyaman dan aman.

Dalam menganalisa pola permintaan, umkm MUA Meniq harus mampu memenuhi permintaan customer dan menghasilkan suatu yang unik dan berbeda dari Makeup Artist yang lain serta memahami kebutuhan yang diperlukan customer, adanya ketersediaan barang yang lengkap, memberikan pelayanan yang baik terhadap customer. Dari informasi yang didapatkan beberapa evaluasi yang dilakukan customer terhadap Meniq Batam yaitu memiliki harga yang cukup terjangkau, Lokasi mudah dicapai, ruangan nyaman serta fasilitas yang memadai Keahlian yang sudah tersertifikasi

Kesimpulan

Kesimpulan pada artikel ini adalah Makeup Meniq Batam berkomitmen untuk selalu memenuhi kebutuhan customer, MUA Meniq Batam yang didirikan oleh ibu Meniq pada tahun 2019 yang beralamat di jalan Villa Alam Lestari Blok Fd Tiban sekupang-batam (home service) dengan pelayanan jasa yang ditawarkan seperti jasa makeup party, wisuda, Makeup lamaran, Makeup Wedding. Target customer dari MUA Meniq adalah para pengantin dan ibu-ibu. Layanan yang diberikan oleh MUA Meniq Batam tersebut membantu customer untuk mempercantik diri dan menyukai dalam acara-acara penting sehingga customer dapat tampil cantik.

Daftar Pustaka

- Gunawan, P. A., Gozali, L., Widodo, L., Daywin, F. J., & Doaly, C. O. (2021). Production planning and capacity control with demand forecasting using artificial neural network (Case study PT. Dynaplast) for industry 4.0. *Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*, 2722–2732.
- Hanafi, M., Amrozi, Y., & Syafrizal, M. N. (2022). *Managing Deman Fluctuations In The Supply Chain With Social Media*. 923–929.
- Irawan, Nasiatin, T., Adha, S., Julyanto, O., Rani, C. P., & K, R. D. P. (2020). Analysis Of Production Capacity Planning And Control In PT . Krakatau Wajatama With Rought Cut Capacity Planning (RCCP). *Journal Industrial Engineering & Management Research*, 1(2), 207–218.
- Magableh, G. M. (2021). Supply Chains and the COVID-19 Pandemic: A Comprehensive Framework. *European Management Review*, 18(3), 363–382. <https://doi.org/10.1111/emre.12449>
- Pradita, S. P., Ongkunaruk, P., & Leingpibul, T. (2020). Utilizing an intervention forecasting approach to improve reefer container demand forecasting accuracy: A case study in Indonesia. *International Journal of Technology*, 11(1), 144–154. <https://doi.org/10.14716/ijtech.v11i1.3220>
- Sugiatna, A. (2021). Analisis Perencanaan Kapasitas Produksi Dengan Menggunakan Metoda Rought Cut Capacity Planning Pendekatan Cpod Di Pt. Xyz. *Sistemik : Jurnal Ilmiah Nasional Bidang Ilmu Teknik*, 9(02), 28–32. <https://doi.org/10.53580/sistemik.v9i02.61>
- Utama, Dava, F., Nursanti, E., & Priyasmanu, T. (2021). Manajemen Rantai Pasok Untuk Mengatasi Fluktuasi Permintaan Konsumen Minuman Sari Apel Pada Ksu Brosem (Studi Kasus Home Industri Sari Apel Brosem – Kota Batu , Jawa Timur). *Jurnal Valtech (Jurnal Mahasiswa Teknik Industri)*, 4(2).
- Zakaria, M., & Selvia, R. A. (2021). Metode Rough Cut Capacity Planning Di PT Wijaya Karya Beton. *IEJ Journal (Industrial Engineering Journal)*, 10(1).