

PKM PENINGKATAN PRODUKTIVITAS DAN MANAJEMEN PEMASARAN PADA USAHA KECIL PENGHASIL ROTI DAN KUE BASAH DI KADIPIRO BANJARSARI SURAKARTA

Betty Eliya Rokhmah¹, Siti Almaidah²

¹Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Atma Bhakti

²Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Atma Bhakti

¹Email: eliya.rokhmah@gmail.com; ²Email: almaidah.elmuhammad@gmail.com

ABSTRAK

Usaha pembuatan roti dan kue basah merupakan usaha rumahan yang banyak dilakukan oleh masyarakat di Surakarta. Banyaknya permintaan terhadap roti dan kue basah merupakan suatu peluang usaha yang menjanjikan. Kondisi persaingan yang ketat menuntut usaha pembuatan roti dan kue basah untuk aktif dalam melakukan terobosan dan inovasi, supaya produknya tetap diminati oleh konsumen. Usaha pembuatan roti dan kue basah sebagai usaha kecil juga mengalami berbagai kendala, diantaranya omzet dan kapasitas produksi yang rendah, serta lemahnya pada aspek pemasaran terutama dalam saluran distribusi bagi produknya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada dua usaha pembuatan roti dan kue basah di Kadapiro Banjarsari Surakarta. Kegiatan ini bertujuan: 1) pengusaha penghasil roti dan kue basah dapat menjalankan usahanya secara profesional, kreatif dan inovatif, 2) dapat memperluas pasar bagi produknya, 3) dapat meningkatkan kapasitas produksinya, 4) meningkatkan keahlian dan keterampilan dalam pembuatan roti dan kue basah. Kegiatan dalam pengabdian ini meliputi pelatihan (manajemen pemasaran, kewirausahaan, penyusunan laporan keuangan), dan pendampingan (penyusunan laporan keuangan dan pembuatan varian baru bagi produknya), serta hibah alat. Berdasarkan pelaksanaan dan evaluasi hasil kegiatan dapat disimpulkan pengusaha penghasil roti dan kue basah dapat menjalankan usahanya secara profesional, kreatif dan inovatif, serta terdapat peningkatan kapasitas produksi karena bertambahnya permintaan dari pelanggan.

Kata-kata kunci: *usaha kecil, kreatif, inovatif, kapasitas produksi*

PENDAHULUAN

Pada saat ini usaha yang mengalami perkembangan pesat adalah usaha makanan, khususnya usaha roti dan kue basah. Kegiatan pembuatan roti dan kue basah banyak dilakukan oleh usaha rumahan. Peminat pada makanan ini adalah berbagai kalangan masyarakat dan usia. Persaingan pada bisnis ini cukup ketat, hal ini ditandai dengan semakin bermunculannya usaha yang sama, dan semakin banyaknya variasi roti dan kue basah yang ditawarkan.

Produk roti merupakan alternatif makanan ringan yang banyak dijual baik di toko besar seperti sejenis *bakery shop* atau kalau dalam skala kecil biasa dijual toko-toko makanan dan toserba. Sedangkan kue basah biasa dikenal sebagai makanan tradisional Indonesia atau jajanan pasar. Selain sebagai camilan kue

basah juga dapat dihidangkan pada acara-acara tertentu, misal dalam acara arisan, syukuran, pernikahan, rapat atau acara penting lainnya begitu pula dengan roti. Banyaknya permintaan terhadap roti dan kue basah ini menjadi suatu peluang usaha yang menjanjikan. Dengan melakukan usaha ini, maka dapat mendatangkan keuntungan yang tidak sedikit.

Pelaku usaha pada bisnis ini dituntut untuk banyak belajar tentang proses dan persoalan mengenai pemasaran roti dan kue basah, serta memahami seluk beluk pembuatan dan inovasi dari roti dan kue basah itu sendiri. Karena saat ini roti dan kue basah yang ditawarkan di pasar sangat bervariasi dan menarik selera. Sehingga untuk tetap bertahan di pasar, maka dibutuhkan kemampuan untuk menyediakan roti dan kue basah yang sedang diminati oleh konsumen, namun

dengan tetap fokus pada jenis roti dan kue yang ditekuni. Selain mempelajari tentang roti dan kue basah, juga harus mempraktekkan berbagai macam resep roti dan kue basah, supaya bisa tetap melayani permintaan pasar. Sehingga peluang pasar dapat dimanfaatkan secara baik.

Bisnis roti dan kue basah selain memberikan keuntungan yang tidak sedikit juga terdapat salah satu kendala yang menyita perhatian, yaitu daya tahan kue yang tidak lama. Kue basah hanya bertahan selama sehari saja dan untuk roti maksimal bertahannya sampai tiga hari. Jadi penentuan jumlah yang diproduksi akan menjadi pertimbangan.

Seperti pada umumnya usaha kecil, pada usaha kecil penghasil roti dan kue basah juga memiliki karakteristik yang terdapat pada usaha kecil umumnya yaitu: 1) usaha informal yang memiliki aset modal, omzet yang amat kecil dan kapasitas produksi yang rendah, 2) lemah dalam manajemen, teknologi, dan informasi pasar, 3) dikelola dalam manajemen keluarga sehingga lemah dalam pengendalian, 4) tidak menguasai saluran distribusi dan lemah dalam pemasaran, 5) tidak memiliki legalitas usaha, 6) memiliki kelemahan dalam manajemen keuangan sehingga lembaga keuangan formal mengalami kesulitan dalam mengukur kemampuan usahanya (Partomo dan Soejoedono: 2011).

Di wilayah Surakarta banyak tersebar para pelaku bisnis roti dan kue dengan berbagai jenis roti dan kue basah yang ditawarkan. Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada dua usaha kecil penghasil roti dan kue basah di Kelurahan Kadipiro Kecamatan Banjarsari Surakarta. Pada kedua usaha kecil ini jumlah karyawannya terbatas, dan pelaksanaan operasional sepenuhnya di bawah kontrol pemilik usaha. Praktik manajerial dalam menjalankan usahanya belum terlaksana secara tepat karena minimnya wawasan dan kemampuan usaha kecil penghasil roti dan kue basah tentang bagaimana menjalankan usahanya secara profesional.

Pada Usaha Kecil mitra pertama, produk yang dihasilkan, jumlah dan jenisnya juga masih dalam skala kecil serta dalam kemasan sederhana. Produknya

antara lain adalah roti tawar, roti pisang, roti kelapa, roti nanas, roti meses, roti mocca, roti semir, roti coklat, donat, roti sisir, roti strawberry, krumpul, roti mandarin. Sedangkan untuk Usaha Kecil mitra kedua, produk yang dihasilkan adalah donat, roti terang bulan, roti kukus, roti karamel, pastel, kue lapis, pokis, putu ayu, dan bakpao dengan tiga varian yaitu isi kacang, selai strawberry, coklat.

Pelanggannya adalah masyarakat di sekitarnya, penjual kue di pasar, kantin-kantin sekolah, warung-warung, dan angkringan. Adapun saluran distribusi yang digunakan untuk memasarkan produknya adalah distribusi langsung dan melalui para penjual untuk dijual kembali. Pada kedua usaha ini juga melayani pesanan dari pelanggan. Kegiatan promosi untuk produknya dilakukan hanya secara personal selling. Sehingga jaringan pemasaran yang dibentuk masih terbatas.

Bahan baku yang digunakan pada kedua usaha ini tidak jarang harganya mengalami fluktuasi disebabkan kondisi ekonomi secara mikro maupun makro. Bahan baku dasar yang digunakan diantaranya adalah tepung terigu, telur, gula, dan susu. Sehingga berdampak pada penurunan margin keuntungan yang diterima. Sampai saat ini kapasitas produksi sulit untuk ditingkatkan, hal ini disebabkan kurangnya modal, kurangnya peralatan yang digunakan untuk membuat roti dan kue basah, dan kurangnya tenaga kerja yang ikut membantu dalam penyelesaian operasionalnya. Kondisi ini menyebabkan hilanglah kesempatan untuk mendapatkan keuntungan, selain itu tidak terlayannya konsumen yang membutuhkan produk yang dicari dan sedang diminati.

Sumber pendanaan merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan bisnis (Suryana: 2010). Selama ini kedua usaha kecil tersebut, lebih banyak mengandalkan dari modal sendiri, atau meminjam dari keluarga, kerabat, atau kenalan. Selain itu juga berasal dari uang muka pemesan. Sedangkan untuk bisa mendapatkan sumber pendanaan dari lembaga keuangan formal seperti bank atau lembaga keuangan mikro, masih sulit. Karena pada umumnya lembaga

keuangan formal mensyaratkan adanya kelengkapan administrasi (Yusuf: 2011). Pada kedua usaha kecil ini tidak pernah melakukan pencatatan laporan keuangan secara sistematis. Karena tidak memiliki kemampuan untuk menyusun laporan keuangan. Catatan hanya dibuat sekedarnya sehingga kemajuan usahanya sulit diketahui dan diukur.

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang dihadapi mitra dapat disebutkan sebagai berikut: 1) praktik manajerial dalam menjalankan usahanya belum terlaksana secara tepat karena minimnya wawasan dan kemampuan usaha kecil penghasil roti dan kue basah tentang bagaimana menjalankan usahanya secara profesional, 2) kompetensi dibidang pemasaran masih kurang, sehingga jaringan pemasaran yang dibentuk masih terbatas, 3) kegiatan penyusunan laporan keuangan belum terlaksana secara sistematis, hal ini disebabkan usaha kecil penghasil roti dan kue basah tidak memiliki pengetahuan dan kemampuan tentang sistem laporan keuangan, sehingga kemajuan usaha kurang dapat diketahui dan diukur, 4) ketersediaan peralatan yang terbatas, mengakibatkan kapasitas produksi tidak maksimal dan daya saing berkurang. serta variasi produk terbatas, 5) pengetahuan dan keahlian menghasilkan roti dan kue basah masih kurang, sehingga masih perlu ditingkatkan seiring dengan cepatnya perkembangan variasi roti dan kue basah yang beredar di pasaran.

Adapun tujuan dari dilaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah: 1) pengusaha penghasil roti dan kue basah dapat menjalankan usahanya secara profesional, kreatif dan inovatif, 2) dapat memperluas pasar bagi produknya, 3) dapat meningkatkan kapasitas produksinya, 4) meningkatkan keahlian dan keterampilan dalam pembuatan roti dan kue basah.

BAHAN DAN METODE

Bahan

Bahan yang harus disiapkan sebelum pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat meliputi cakupan tentang materi pelatihan dan pendampingan,

bahan-bahan treatment terkait, buku konsultasi, dan dokumentasi. Sedangkan untuk membuat roti dan kue basah dengan varian baru disiapkan bahan untuk membuat kue yang telah ditetapkan.

Metode Kegiatan

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam beberapa tahapan yaitu:

1. **Pelatihan Manajemen Pemasaran**
Pelatihan manajemen pemasaran ditujukan kepada peningkatan pemahaman dan pengetahuan dalam bidang pemasaran. Materi pelatihan mencakup konsep dasar pemasaran, proses perencanaan pemasaran, analisis peluang pasar, dan perencanaan strategi pemasaran (Tjiptono: 2011).
2. **Pelatihan Kewirausahaan**
Pelatihan kewirausahaan dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial dalam menjalankan usaha. Materi kewirausahaan yang diberikan mencakup konsep dasar kewirausahaan, kreativitas dan inovasi, motivasi kewirausahaan, serta usaha kecil (Mutis: 2011).
3. **Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan**
Pelatihan ini dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan mengenai arti pentingnya laporan keuangan, selain itu untuk menanamkan kesadaran kepada usaha kecil penghasil roti dan kue basah bahwa penyusunan laporan keuangan adalah merupakan kebutuhan dan unsur penting untuk mengetahui kemajuan usaha (Al Haryono: 2014).
4. **Pemberian Stimulan Peralatan**
Stimulan berupa peralatan yang memadai sehingga dapat menunjang proses produksi sehingga kapasitas produksi dapat ditingkatkan dan terjadi penambahan varian produk, serta permintaan konsumen dapat dilayani.
5. **Pendampingan penyusunan laporan keuangan.**
Kegiatan pendampingan penyusunan laporan keuangan dilakukan untuk membantu mitra dalam mengimplementasikan teori ke dalam praktik.

6. Pendampingan pembuatan produk dan diversifikasinya.

Kegiatan pendampingan pembuatan produk dan diversifikasinya dilakukan untuk membantu mitra dalam membuat varian baru dari produknya sesuai dengan permintaan pasar.

Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program merupakan unsur penting dalam kegiatan pengabdian. Sebelum pelaksanaan kegiatan diinformasikan kepada mitra mengenai tujuan, manfaat, dan jangka waktu pelaksanaan kegiatan. Bentuk partisipasi mitra diantaranya adalah: 1) menyediakan waktu dan tenaganya untuk terlaksananya program hingga selesai, 2) memberikan informasi tentang kegiatan usaha dan segala permasalahannya, 3) memberikan masukan sehingga kegiatan pengabdian ini dapat memberikan manfaat seperti yang diharapkan mitra, 4) menyediakan sarana dan prasarana kegiatan.

Evaluasi Pelaksanaan dan Keberlanjutan Program

Pada tahap ini ditujukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Indikatornya adalah terjadi peningkatan usaha yang dijalankan usaha kecil penghasil roti dan kue basah, pangsa pasar yang meningkat, omzet penjualan yang meningkat, diversifikasi produk bisa terlaksana, dan kemajuan usaha dapat diukur melalui pencatatan laporan keuangannya. Sedangkan keberlanjutan program diindikasikan dengan keberlangsungan usaha kecil tersebut dan pencapaian kemajuan usaha.

HASIL DAN DISKUSI

Kegiatan awal yang dilakukan untuk menuju pada serangkaian kegiatan pengabdian adalah melakukan persiapan. Pada tahapan ini diisi dengan koordinasi antara tim pelaksana PKM dengan mitra. Koordinasi ditujukan untuk persiapan dilaksanakannya kegiatan-kegiatan yang telah disepakati bersama berdasarkan prioritas kegiatan dan pencapaian tujuan kegiatan yang hendak dicapai. Termasuk dalam tahapan persiapan ini adalah perencanaan jadwal pelatihan dan pendampingan

bagi mitra. Koordinasi internal dilaksanakan pada tanggal 26 Pebruari, 2 Maret dan 8 Maret 2018.

Kegiatan selanjutnya adalah kegiatan identifikasi jenis dan isi materi pelatihan bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang materi yang dibutuhkan oleh kedua mitra penghasil roti dan kue basah dalam meningkatkan kapasitas usahanya. Identifikasi materi pelatihan dilaksanakan pada tanggal 19 Maret s/d 2 April 2018. Selain jenis dan isi materi pelatihan juga ditentukan narasumber diantara anggota tim pelaksana yang akan memberikan pelatihan. Materi pelatihan terdiri dari: 1) Manajemen Pemasaran oleh Betty Eliya Rokhmah, SE. MSc.; 2) Kewirausahaan oleh Siti Almaidah SE. MM.; dan 3) Penyusunan Laporan Keuangan oleh Siti Almaidah SE. MM.

Berikutnya dilakukan penyusunan administrasi dan materi pendampingan dilaksanakan pada tanggal 12 s/d 30 April 2018. Pada kegiatan ini disiapkan dokumen yang dibutuhkan dalam penyelenggaraan pendampingan seperti, modul/bahan ajar, media ajar, buku konsultasi, daftar hadir dan dokumentasi.

Pelatihan yang diselenggarakan bagi mitra ditujukan untuk mempersiapkan kedua usaha kecil penghasil roti dan kue basah untuk meningkatkan kapasitas usahanya sehingga peluang memperluas pasar dan meningkatkan layanan bagi pelanggan dapat dilakukan. Pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan, diikuti oleh kedua mitra dengan melibatkan pemilik dan karyawan. Kegiatan pelatihan Manajemen Pemasaran telah dilaksanakan pada tanggal 14 Mei 2018. Pelatihan Kewirausahaan dilaksanakan pada tanggal 21 Mei 2018. Sedangkan pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan, diselenggarakan pada 28 Mei 2018. Setelah pelaksanaan pelatihan, peserta diberikan kuis tentang pelatihan yang dilaksanakan, tujuannya untuk mengetahui pendapat dan kemanfaatannya pelatihan diberikan kepada mitra.

Pelatihan manajemen pemasaran diberikan untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan usaha kecil (mitra) dalam bidang pemasaran. Pada tahapan ini alternatif teknologi yang diterapkan adalah pengenalan praktik-praktik implementasi sistem dan

strategi manajemen pemasaran yang tepat. Materi dalam pelatihan ini ditekankan pada penentuan strategi pemasaran terutama strategi promosi yang tepat bagi produknya, sehingga meningkatkan omzet penjualan.

Pelatihan kewirausahaan diberikan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial dalam menjalankan usaha, mempercepat proses belajar sehingga dapat menyelesaikan persoalan operasional usaha, dan meningkatkan kinerja usaha secara efisien. Selain itu pelatihan ini juga untuk membantu meningkatkan semangat dan memotivasi mitra. Pada tahapan ini alternatif teknologi yang diterapkan adalah memperkenalkan praktik-praktik manajerial (Lynn & Lynn: 2009).

Pelatihan penyusunan laporan keuangan diberikan untuk meningkatkan pengetahuan kepada mitra mengenai arti pentingnya laporan keuangan bagi suatu usaha. Materi dalam pelatihan penyusunan laporan keuangan berupa teori dan praktik, terutama berkaitan langsung dengan usaha yang tengah dijalankan oleh mitra.

Pemberian stimulan peralatan dimaksudkan untuk melancarkan kegiatan produksi, sehingga kapasitas produksi dapat ditingkatkan. Adapun seperangkat peralatan yang digunakan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk diantaranya adalah loyang masing-masing 3 set, mesin mixer, dandang, oven gas sebanyak satu set.

Pendampingan dilaksanakan dalam bulan Juni - September 2018 pada kedua mitra yaitu penghasil roti dan kue basah miliknya Bapak Slamet dan Bapak Budi. Pendampingan sangat diperlukan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat, karena dengan pendampingan mitra memiliki kesempatan lebih untuk mempelajari dan mempraktikkan materi penyusunan laporan keuangan dan pembuatan varian baru untuk produk-produknya. Selama pendampingan juga diberikan contoh-contoh penerapan dalam usaha yang dijalankan secara profesional. Selain itu mitra dapat berkonsultasi langsung dengan Tim Pelaksana Pengabdian, jika ditemui kesulitan dalam penyelesaiannya. Setelah kegiatan pendampingan

selesaiannya selanjutnya dilakukan kegiatan monitoring dan evaluasi untuk melihat besarnya ketercapaiannya. Kendala-kendala selama kegiatan menjadi catatan, sehingga metode penyelesaian bisa menjadi pembelajaran bagi kedua mitra.

Pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan terhadap kedua usaha kecil penghasil roti dan kue basah telah memberikan manfaat positif bagi pengembangan usahanya. Manfaat tersebut diantaranya:

1. Meningkatnya pemahaman dan pengetahuan usaha kecil (mitra) dalam bidang pemasaran, indikasinya bahwa mitra dapat memanfaatkan peluang yang ada, dan dapat melayani permintaan konsumen terhadap produk yang diminati.
2. Mitra dapat memperluas jaringan kerjasama dengan pengusaha atau rekanan lainnya untuk menjual produknya dan menginformasikan mengenai produk barunya.
3. Meningkatnya pemahaman dan keterampilan manajerial dalam menjalankan usaha dan mengembangkan usaha. Hal ini diindikasikan dengan peningkatan kapasitas usaha, kinerja yang semakin efisien dengan banyak melakukan inovasi, dan mampu merencanakan kegiatan produksi, serta dapat menyelesaikan permasalahan operasional.
4. Meningkatnya pengetahuan mengenai penyusunan laporan keuangan diikuti dengan pencatatan administrasi keuangan secara tertib dan teratur.

KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kegiatan pengabdian ini mendapatkan sambutan yang cukup baik dari mitra, hal ini ditunjukkan dengan partisipasi aktif dari kedua mitra dengan mengikuti secara teratur semua tahapan kegiatan.
2. Mitra memperoleh manfaat dari kegiatan pengabdian ini dalam bidang pemasaran, pengelolaan usaha, dan peningkatan kapasitas usaha.
3. Terjadi peningkatan kapasitas produksi seiring dengan bertambahnya permintaan dan diversifikasi

produk dilakukan dengan menawarkan produk varian baru.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami ucapkan kepada Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi yang telah mendukung pendanaan untuk program pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Haryono Jusuf. 2014. *Dasar-Dasar Akuntansi. Jilid 1 Edisi ke-4*. Yogyakarta: Bagian Penerbitan STIE YKPN
- Lynn, G.S. dan Lynn, N.M. 2009. *Innopreneurship*, Probus Publishing Co
- Mutis, T. 2011. *Kewirausahaan yang Berproses*, Jakarta: Grasindo
- Partomo, Titik S. & Soejoedono, A. R. 2011. *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Suryana. 2010. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat
- Tjiptono, Fandy. 2011. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset
- Yusuf, Nasrullah. 2011. *Wirausaha dan Usaha Kecil*. Jakarta: Modul PTKPNF Depdiknas

LAMPIRAN



Gambar 1. Pelaksanaan pelatihan Kewirausahaan



Gambar 2. Pelaksanaan pelatihan Manajemen Pemasaran



Gambar 3. Pelaksanaan praktik pembuatan produk varian baru



Gambar 4. Pelaksanaan pendampingan pembuatan produk varian baru



Gambar 5. Contoh hasil produk varian baru pada mitra 1



Gambar 6. Contoh hasil produk varian baru pada mitra 2