

Pendampingan Pengembangan Usaha Untuk Meningkatkan Nilai Jual Dalam Rangka Mengembangkan Wira Usaha “La Donat” di Desa Tanggir, Malo, Bojonegoro Jawa Timur

Hari Minantyo, Prasetyon Sepsi Winarno, Moses Soediro

Staf Pengajar Hospitaliti Bisnis Fakultas Pariwisata Universitas Ciputra ln. CitraLand
CBD Boulevard Surabaya, 60219
Fax 6231 745 1698, E-mail hari.minantyo@ciputra.ac.id

Abstrak: Industri Kecil Menengah (IKM) Makanan dan Minuman (MaMin), Kota Bojonegoro merupakan ”Kompetensi Inti Industri Daerah” berdasarkan Undang-Undang No 3 Tahun 2014 tentang perindustrian yang kemudian dijabarkan dalam Ren-cana Induk Pembangunan Industri Kota Bojonegoro dengan membentuk klaster Industri Makanan dan Minuman di Desa Tanggir Kecamatan Malo. La Donat merupakan mitra yang bergerak dalam industri makanan yaitu donat, yang sedang berusaha menangkap peluang untuk mengembangkan usaha ”jajanan” khususnya roti di Desa Tanggir Kota Bojonegoro. Permasalahan yang dialami oleh mitra ada 5 hal. Pertama, belum adanya peralatan yang memadai. Kedua, belum memiliki kemampuan yang memadai untuk memproduksi jajanan khususnya roti Ketiga, belum mempunyai kemasan yang menarik. Keempat, belum mempunyai cara yang baik untuk mema-sarkan produk. Kelima belum punya merek yang menunjukkan identitas Desa Tanggir, Bojonegoro. Solusi yang ditawarkan: Pertama adalah pengembangan produk jajanan terutama roti, berbasis kebutuhan yang sesuai dengan selera masyarakat sehingga memperkaya variasi jenis jajanan. Kedua adalah menambah peralatan yang sesuai dengan kebutuhan, Ketiga adalah pengembangan kemasan yang baik sesuai keinginan masyarakat. Keempat adalah rancangan sistem sales & marketing. Kelima merancang sebuah merek agar lebih dikenal oleh masyarakat luas. Metode pelaksanaan yang akan diterapkan dalam program ini adalah pendekatan penunjang teknologi berbasis teknologi tepat guna yaitu pembuatan produk jajanan khususnya pembuatan roti, pendekatan persuasif untuk meningkatkan peran serta mitra, pendekatan pengem-bangan komunitas untuk peningkatan mitra secara langsung, dan pendekatan edukatif sebagai sarana transfer pengetahuan dan pendidikan.

Kata Kunci: Pendampingan, Usaha, Roti, La-Donat Tanggir

*Corresponding Author

e-mail : **hari.minantyo@ciputra.ac.id**

1. PENDAHULUAN

Desa Tanggir, Malo, Bojonegoro adalah Desa yang menurut geografis, mata pencahariannya adalah dari hasil agraris, jadi hampir seluruh masyarakat Desa tersebut adalah petani yang mengharapkan hasil bumi. Makanan dan Jajanan adalah satu hal yang sangat dibutuhkan oleh manusia karena asupan adalah hal utama yang diperlukan setiap orang untuk mengganti energi yang keluar dari tubuh manusia untuk mendatangkan tenaga agar manusia mendapat *energy* yang cukup, terutama dalam tenaga yang telah dibutuhkan agar seimbang antara pengeluaran dan pemasukan, serta hal tersebut berhubungan erat dengan kesehatan manusia. Donat adalah salah satu Jajanan yang sangat populer selain mudah dibuat dengan peralatan sederhana, tetapi juga digemari oleh kalangan kelas menengah ke bawah. Desa Tanggir adalah dapat dikategorikan masyarakat kelas bawah.

"La Donat" adalah satu diantara usaha yang muncul di Desa tersebut. Dikelola oleh seorang petani yang bernama Bapak Lasono.

Peralatan yang digunakan adalah peralatan rumah tangga yang sangat sederhana, ditunjang dengan bahan-bahan yang ada disekitar Desa tersebut.

Segi produksi : Peralatan rumah tangga yang digunakan sebagai sarana usaha, sangat menentukan kapasitas produksi tersebut. "La Donat" memproduksi Donat dengan menggunakan alat kerja sederhana yang masih minim penggunaan mesin atau teknologinya. Bagi beberapa pihak, hal ini merupakan keunikan "La Donat". Banyak tenaga yang terlibat dalam proses produksi kue donat. Proses pertama dimulai dari penerimaan order dari pemesan. Lebih besar permintaan pada saat ada acara tertentu seperti (hajatan, hari raya dan pesanan untuk oleh-oleh). Artinya sistem pesanan yang digunakan masih *by order* atau masih bersifat pasif menunggu pesanan. Program online (Telpon, WA, Line), belum banyak digunakan sehingga kurang mampu memberikan identitas keunikan produk tersebut.

Setelah *order* diterima, maka kepala produksi bertugas untuk memproses order ter-

sebut untuk diteruskan ke bagian produksi. Bagian produksi bertugas untuk menyiapkan bahan peralatan untuk membuat produk yang diminta sesuai dengan pesanan secara manual. Untuk sementara, produk yang dibuat berdasarkan permintaan *buyer*. Bagian produksi belum mampu membaca kebutuhan pasar dalam menciptakan kreasi produk yang mampu diterima pasar.

Kemudian setelah produk jadi, diserahkan pada bagian pengemasan untuk dikemas, lalu disiapkan berdasarkan order yang telah diterima sebelumnya.

Proses yang terakhir adalah melakukan *quality checking* dan *packing*. *Packing* yang digunakan masih sederhana sehingga perlu dirancang *packing* yang menarik dalam hal: bahan, model, dan fungsinya

Dari segi manajemen "La-Donat" masih menggunakan cara yang sederhana, terutama keuangan masih tercampur dengan kebutuhan rumah tangga. memproduksi donat dengan menggunakan alat kerja sederhana dan masih minim penggunaan mesin atau

teknologinya. Bagi beberapa pihak, hal ini merupakan keunikan "La Donat". Program online (Telpon, WA, Line), belum banyak digunakan sehingga kurang mampu memberikan identitas keunikan produk tersebut.

Permasalahan umum dibagian produksi ini adalah kebersihan, penanganan bahan proses pengolahan. Ketika pekerja mengambil bahan dan alat tidak mengembalikan pada tempatnya. Ketika menggunakan bahan dan alat tersebut tidak hati-hati sehingga berceceran, berserakan dan kotor sehingga membuat suasana ruang produksi tidak nyaman. Sedangkan bagian pengemasan masih sering kurang teliti dalam hal menimbang yang jumlahnya kadang-kadang kurang kadang-kadang lebih sehingga sering mendapatkan keluhan dari pemesan termasuk produk yang cacat dan kuantitas kue kurang, akibat dari penataan yang kurang sesuai dengan kemasan. Bagian produksi membawahi proses pemilihan dan penyimpanan bahan, pemesanan, penanganan bahan, pengolahan bahan, mengemas, dan penyimpanan produk jadi. Komunikasi dalam

perusahaan ini bersifat informal. Koordinasi dilakukan untuk membahas sesuatu hal yang terjadi pada saat ini sehingga waktunya tidak direncanakan sebelumnya. Oleh karena itu, tidak ada aturan ketat. Rapat biasanya dilakukan di masing-masing unit kerja sehingga tidak semua pekerja terlibat dalam rapat.

Perusahaan belum menjalankan program keselamatan kerja. Hal ini terjadi karena sebagian besar pekerja bukan pekerja tetap sehingga membuat perusahaan ragu untuk mengurus program keselamatan kerja ini.

Perusahaan juga belum berani memberi jaminan keamanan kerja. Hal ini terjadi karena hampir semua tenaga kerja terdiri dari sanak keluarga dan tetangga. Meskipun demikian rata-rata pekerja sudah bekerja di atas 1 tahun.

Sistem upah yang diterapkan berdasarkan upah borongan dalam satu minggu. Banyak tidaknya upah yang diperoleh tergantung pada banyak tidaknya pekerjaan yang mampu mereka selesaikan dalam satu minggu. Namun, ada pula pekerja yang mendapat gaji harian. Disamping gaji, perusahaan juga memberikan

bonus sesuai dengan hasil kerja yang sudah mereka berikan pada perusahaan.

Dari aspek manajemen ini ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan terkait dengan aspek manajemen yaitu gigitnya karyawan dalam menghadapi permasalahan, fokus pada target, dan minat terhadap pekerjaan yang dijalankan untuk menunjang pencapaian target perusahaan.

2. PERMASALAHAN

Berdasarkan analisis situasi perkembangan kebutuhan pasar, telah disepakati antara Mitra dan Pengusul PKM 5 hal.

1. Belum adanya peralatan yang memadai untuk mengembangkan produk, khususnya roti.
2. Belum memiliki kemampuan untuk memproduksi jajanan khususnya roti.
3. Belum mempunyai kemasan yang memadai, sehingga dapat menarik masyarakat untuk membelinya

4. Belum mempunyai cara yang baik untuk memasarkan produk, terutama dalam hal IT, agar sesuai dengan perkembangan jaman.
5. Belum punya merek yang menunjukkan identitas Desa Tanggir, Bojonegoro.

3. METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

3.1 Metode Pendekatan

3.1.1. Metode Penyuluhan Partisipatif dengan cara mengadakan pertemuan dengan ceramah dan diskusi pada mitra yang ada di desa Tanggir Kecamatan Malo, Bojonegoro, untuk mengetahui apa yang ingin dilakukan dan perlu dibantu.

3.1.2 Metode diskusi melakukan dialog dengan Ibu kepala desa Tanggir Kecamatan Malo, Bojonegoro, untuk

membahas permasalahan yang dihadapi oleh mitra.

3.1.3 Metode Pelatihan (demonstrasi dan kegiatan praktek dengan mitra, Kegiatan pelatihan meliputi kegiatan demonstrasi dan kegiatan praktik dengan mitra untuk membuat produk roti dilanjutkan dengan pelatihan proses membungkus/packaging untuk roti yang akan dijual.

3.1.4 Metode Pembimbingan dan Pendampingan oleh tim Pelaksana, Kegiatan ini dilakukan dengan pendekatan kelembagaan, yaitu proses pembimbingan dan pendampingan yang terus-menerus dengan tim yang terkait. Pelaksanaan pendampingan ini difokuskan pada penerapan teknologi dalam pengolahan roti.

3.2 Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

3.2.1 Tahap Persiapan Awal dengan Based Line Survey, merupakan survei pendahuluan yang bertujuan untuk me-

lihat kecocokan lokasi kegiatan dengan rencana program yang akan dilakukan.

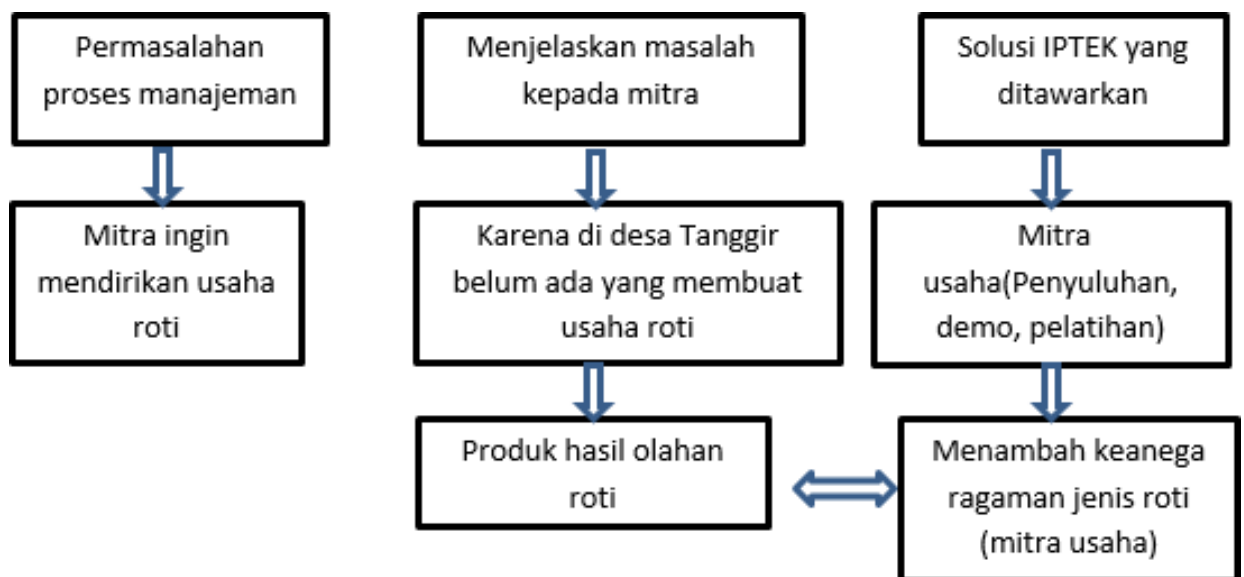
3.2.2 Tahap Penggalangan Target Sasaran, Penggalangan mitra kerja bertujuan untuk mengoordinasi dan mengonsultasikan kegiatan yang dilakukan oleh instansi terkait, yaitu pemerintah tingkat kelurahan desa Tanggir Kecamatan Malo, Bojonegoro. Pemerintah setempat diharapkan dapat memberikan dukungan dalam bentuk penye-

diaan tempat mitra untuk pelaksanaan pelatihan pembuatan produk roti.

Tahap kegiatan ini meliputi persiapan materi-materi yang akan diberikan dan penyediaan sarana pendukung dalam kegiatan penyuluhan.

3.2.4. Kegiatan Penyuluhan

Kegiatan ini dilakukan untuk memberi penyuluhan mengenai materi-materi sebagai berikut:



Gambar 1 Matrik Pemecahan masalah Mitra di desa Tanggir Kecamatan Malo, Bojonegoro

- a. Memberikan penyuluhan tentang bahan dasar yang baik serta penyimpanannya.
- b. Memberikan penyuluhan dalam hal sanitasi dan higienis yang berhubungan dengan penjamah makanan (HACCP)
- c. Memberikan penyuluhan tentang penyimpanan produk yang sudah matang (FIFO) sebelum dijual.
- d. Memberikan pendampingan secara teratur dalam menghitung harga bahan dan harga jual (Costing).

3.2.5. Tahap Pelatihan dalam Bentuk Demonstrasi dan Praktik Pembuatan Roti

Kegiatan pelatihan ini meliputi kegiatan demo oleh pelatih/tim dan kegiatan praktek dilakukan oleh mitra. Pada kegiatan demonstrasi, tim pelaksana memberi contoh cara membuat adonan dasar untuk membuat macam-macam roti.

3.2.6 Tahap Pembimbingan

Kegiatan ini bertujuan untuk membimbing mitra agar berhasil dalam usaha pembuatan roti dengan variasi isi dan bentuknya.

3.2.7. Tahap Pendampingan

Tahap ini dilakukan melalui pendekatan kelembagaan, yaitu proses pendampingan yang terus-menerus selama kegiatan persiapan untuk membuat usaha dalam pembuatan roti dengan variasi isi dan bentuknya.

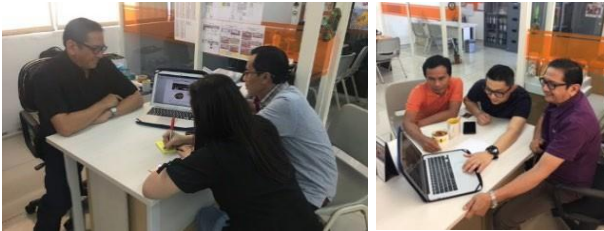
3.2.8. Tahap Evaluasi

Tahap ini dilakukan melalui pendekatan kelembagaan, yaitu proses pendampingan yang terus-menerus selama kegiatan persiapan untuk membuat usaha dalam pembuatan roti dengan variasi isi dan bentuknya.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan persiapan pelatihan ini dimulai dengan persiapan awal mengadakan

rapat dengan tim pelaksana pada tanggal 07 Mei 2019. Membahas tentang persiapan yang akan dilakukan dengan mitra di Desa Tanggir, mengenai jadwal pelaksanaan, pengadan peralatan dan bahan, serta luaran.



Gambar 2 Rapat Koordinasi

Pada tanggal 20 Mei 2019, rapat koordinasi dengan mitra di desa Tanggir, Malo, Bojonegoro. Rencana kerja selama pelaksanaan pendampingan dengan mitra.



Gambar 3 Koordinasi dengan Mitra

Pada tanggal 20 Juni 2017, Penyerahan peralatan penunjang dan penyuluhan tentang sanitasi hygiene dan pelatihan cara menghitung biaya bahan dasar dan harga jual, serta cara memasarkan produk roti.



Gambar 4 Penyerahan Alat dan Penyuluhan

Pada tanggal 10 Juli 2019, pelatihan pembuatan produk roti dan cara menghitung harga bahan produksi dalam pembuatan roti dan biaya pendukung lainnya untuk menentukan harga jual. Dilanjutkan dengan pembuatan Instagram dan desain kemasan roti untuk dijual sesuai dengan ukuran roti.



Gambar 5 Latihan membuat roti



Gambar 6 Kemasan Resep dan Instagram

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diuraikan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di desa Tanggir Kecamatan Malo, Bojonegoro.

- (a) Dengan pelatihan ini mitra usaha sangat antusias mengikuti kegiatan dan berminat untuk mengaplikasikan pengetahuan yang sudah diperoleh dalam usaha roti.
- (b) Selama ini mitra usaha masih kebingungan membuat usaha roti yang sesuai dengan keinginan masyarakat desa Tanggir Kecamatan Malo, Bojonegoro dan sekitarnya.
- (c) Dengan keberhasilan pelatihan dalam pembuatan roti dan variasinya sehingga dapat menciptakan peluang dalam usaha penjualan roti sehingga bisa menambah meningkatkan pendapatan mitra.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan adalah pendampingan terhadap mitra secara rutin

dilakukan dan berkelanjutan agar program yang sudah dicanangkan untuk membuat usah roti ini bisa berjalan dengan baik.

[desawisata#targetText=Desa%20Wisa](#)
[ta%20adalah%20komunitas%20atau,k](#)
[esejahteraan%20masyarakat%20di%2](#)
[0wilayah%20itu.](#)

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih ditujukan kepada:

1. Ketua LPPM Universitas Ciputra Surabaya beserta Timnya.
2. Wakil Ketua Program Studi Jurusan Pariwisata (Bisnis Kuliner), Fakultas Pariwisata Universitas Ciputra Surabaya
3. Kepala Desa Tanggir Wiwik Murtiningsih beserta Perangkat Desa yang terkait.
4. Mitra kerja Desa Tanggir yang sudah meluangkan waktunya.

7. DAFTAR PUSTAKA

Gianyar Tourism. (n.d.). Pengembangan desa wisata. Retrieved 20 August 2019 from [http://diparda.gianyarkab.go.id/index.p](http://diparda.gianyarkab.go.id/index.php/en/news/item/304-pengembangan-)
[hp/en/news/item/304-pengembangan-](http://diparda.gianyarkab.go.id/index.php/en/news/item/304-pengembangan-)