

PENDAMPINGAN PENGEMBANGAN VARIASI PRODUK ROTI DAN JENIS CAKE DI LA-DONAT, DESA TANGGIR, MALO, BOJONEGORO, JAWA TIMUR

Hari Minantyo^{1*}, Prasetyon Sepsi Winarno^{2*}, Victor Yuwono^{3*}, Evita Mei Kusumaningrum^{4*}, Ivana Aquilera^{5*},

Fakultas Pariwisata . Universitas Ciputra Surabaya

Email: hari.minantyo@ciputra.ac.id¹, sepsi@ciputra.ac.id², Victor.yuwono@ciputra.ac.id³.

Abstrak

Makanan dan Minuman (MaMin), adalah kebutuhan yang sangat mendasar terhadap kehidupan manusia. Kota Bojonegoro merupakan "Kompetensi Inti Industri Daerah" berdasarkan Undang-Undang No 3 Tahun 2014 tentang perindustrian yang kemudian dijabarkan dalam Rencana Induk Pembangunan Industri di Desa Tanggir Kecamatan Malo Kota Bojonegoro. La-Donat merupakan mitra yang bergerak dalam industri makanan yaitu donat dan roti, yang sedang berusaha menangkap peluang untuk mengembangkan usaha "jajanan" khususnya donat dan roti di Desa Tanggir. Permasalahan yang dialami oleh mitra ada 6 hal. Permasalahan Pertama adalah desain produk yang kurang variasi. Kedua adalah hanya tergantung pada konsumen yang datang ketempat produk. Ketiga, ketidaktepatan memenuhi pesanan. Keempat, kualitas produk roti kurang bagus. Kelima, belum mempunyai merek yang berkarakter. Keenam, kurangnya kegigihan karyawan dalam menghadapi permasalahan. Solusi yang dalam permasalahan ini adalah pendampingan pengembangan produk roti dan cake yang sesuai kebutuhan masyarakat sekitarnya, perbaikan sistem sales dan marketing untuk menjaga penjualan agar tidak berfluktiasi, perbaikan sistem manajemen kebersihan (HACCP), meningkatkan sistem operasional (DIFOTEF), perbaikan kualitas produk dengan sistem (organoleptik), menggunakan teknologi proses pemilihan dan penanganan bahan, pengolahan, penyimpanan, penambahan peralatan produksi, dan pengembangan *brand personality* produk roti dan cake yang kuat untuk memperkuat identitas Desa Tanggir. pengembangan kemasan yang menarik dan pengembangan jiwa *entrepreneurship*

Kata Kunci: Pendampingan, La-Donat Tanggir, Usaha, Roti dan cake.

Abstract

Food and Beverage, was a human basic needs. Bojonegoro was a "Region Industry Core Standard" according to Indonesian's law No 3 Tahun 2014 about industry then explained in Tanggir Village Malo sub-district Bojonegoro City industry base development plan. La Donat was a partnership in an food industry that produce bread and doughnuts, which was pursuing on the chance to develop a "jajanan" especially in bread and doughnuts at Tanggir village. There was 6 problem that was faced by the partner. First, lack of variations on product design. Second, depends on the customer who shopped at the store. Third, unable to fulfilled the correct order. Fourth, the bread quality were bad. Fifth, an uncharacterized business branding. Sixth, lack of drives from the employee to fix a problem. The solution was a mentoring on bread and cake development that was able to fulfilled the market's needs, organizing on sales and marketing system to eliminate price fluctuation, organizing cleaning management system (HACCP), upgraded operational system (DIFOTEF). Improvement on product quality with organoleptic system, applying an supply select and handle technology, processed, storage, addition on production equipment and development on a strong bread and cake brand personality product to enhance the Tanggir village identity. Development on an appealing packaging and coach on a entrepreneurship mind-set.

Key words: Partnership, La-Donat Tanggir, Business, Bread and Cake

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. Desa Tanggir dapat dikategorikan sebagai masyarakat kelas bawah.

“La-Donat” merupakan perusahaan yang bergerak di Industri bakery beralamat di Desa tanggir RT 002/RW 02 Kecamatan Malo, Kabupaten Bojonegoro Jawa Timur. “La-Donat” didirikan oleh Bapak Lasono, seorang petani, usia 59 tahun. Ketika berdiri tahun 2016, perusahaan tersebut sudah bergerak di bidang usaha penjualan donat dengan variasinya. Pada tahun 2018 “La-Donat” mulai menambah produk baru yakni roti. Dengan tambahan produk baru tersebut “La-Donat” mengalami kenaikan omset penjualan. Namun demikian mulailah muncul persaingan usaha produk serupa di Desa yang dekat dengan desa Tanggir. Struktur Organisasi “La-Donat” masih sangat sederhana. Pemilik sekaligus berfungsi sebagai pimpinan perusahaan. Fungsi di bawahnya adalah bagian produksi. 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. Pendaftaran BPJS Ketenagakerjaan masih dilakukan atas inisiatif secara individu oleh satu pekerja saja. 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 untuk tidak memberhentikan karyawan tetap. Hal ini terjadi karena adanya belum adanya kontrak kerja. Meskipun demikian rata-rata pekerja sudah bekerja di atas 2 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 dan bulanan. 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 gigihnya karyawan dalam menghadapi permasalahan, fokus pada target, dan minat terhadap pekerjaan yang dijalankan untuk menunjang pencapaian target perusahaan.

Berdasarkan analisis situasi di atas maka permasalahan Desa Tanggir, Malo, Bojonegoro dapat dirangkum menjadi 6 aspek yaitu:

- a. Desain produk yang kurang variasi
- b. Keterbatasan pasar dan ketergantungan pada konsumen yang datang ketempat produk
- c. Ketidaktepatan memenuhi pesanan (item, jumlah, waktu).
- d. Kualitas produk roti kurang bagus seperti tingkat kelembutan dan daya tahan
- e. Belum mempunyai merek yang berkarakter
- f. Kurangnya kegigihan karyawan dalam menghadapi permasalahan (Sumber daya yang ada belum kompeten)

2. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

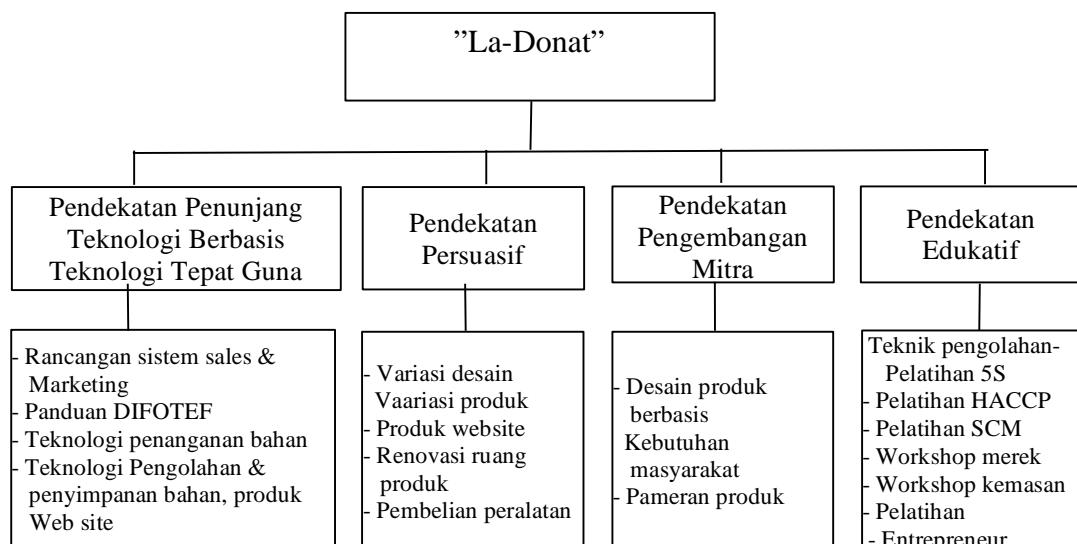
- a. Desain produk yang kurang variasi, dengan memberikan pendampingan penambahan produk jenis *cake* berdasarkan kebutuhan masyarakat sehingga memperkaya variasi yang sudah ada.
- b. Keterbatasan pasar dan ketergantungan pada konsumen yang datang ketempat produk dengan memberikan pendampingan pelatihan perbaikan sistem *sales* dan *marketing*.
- c. Ketidaktepatan memenuhi pesanan (item, jumlah, waktu), dengan memberikan pendampingan perbaikan sistem manajemen.
- d. Kualitas produk roti kurang bagus seperti tingkat kelembutan dan daya tahan, dengan memberikan pendampingan perbaikan kualitas produk yang sudah ada yakni donat dan roti serta *cake*
- e. Belum mempunyai merek yang berkarakter, dengan memberikan pendampingan pelatihan pengembangan *brand personality*.
- f. Kurangnya kegigihan karyawan dalam menghadapi permasalahan (Sumber daya yang ada belum kompeten), dengan memberikan pendampingan pelatihan Pengembangan Jiwa *Entrepreneursip*

3. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

1. Tahap Persiapan Awal dengan Based Line Survey, merupakan survei pendahuluan yang bertujuan untuk melihat kecocokan lokasi kegiatan dengan rencana program

pendampingan yang akan dilakukan.

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 mengomunikasikan kepada mitra yang akan didampingi.



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

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

4. Kegiatan Penyuluhan

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

- a. Memberikan penyuluhan tentang penambahan produk jenis *cake* berdasarkan kebutuhan masyarakat sehingga memperkaya variasi yang sudah ada.
- b. Memberikan penyuluhan untuk perbaikan sistem *sales* dan *marketing*.
- c. Memberikan penyuluhan untuk perbaikan sistem manajemen.
- d. Memberikan penyuluhan untuk perbaikan kualitas produk yang sudah ada yakni donat dan roti serta cake
- e. Memberikan penyuluhan dalam pengembangan *brand personality*.
- f. Memberikan penyuluhan dalam pengembangan jiwa *Entrepeneursip*

3. Tahap Pelatihan dalam Bentuk Demonstrasi dan Praktik Pengembangan Pembuatan Roti dan cake

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

1. Tahap Pembimbingan

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

2. Tahap Pendampingan

Tahap ini dilakukan melalui pendekatan kelembagaan, yaitu proses pendampingan yang terus-menerus selama kegiatan persiapan untuk membuat usaha dalam pembuatan roti dan cake yang lebih banyak variasinya agar bisa memenuhi kebutuhan masyarakat yang membutuhkannya.

3. Tahap Evaluasi

Tahap ini dilakukan melalui pendekatan kelembagaan, yaitu proses pendampingan yang terus-menerus selama kegiatan dalam mengembangkan jenis roti dan cake dalam menjalankan usaha dalam pembuatan roti dan cake dengan variasi isi dan bentuknya.

4. Hasil Dan Pembahasan

Kegiatan persiapan pelatihan ini dimulai dengan persiapan awal mengadakan rapat dengan tim pelaksana pada tanggal 25 Nopember 2019. Membahas tentang persiapan yang akan dilakukan dengan mitra di Desa Tanggir, mengenai jadwal pelaksanaan , jenis pengembangan roti dan cake yang akan diberikan, tambahan pengadaan peralatan dan bahan, serta luaran.

Gambar 1 : Rapat Koordinasi dengan tim



Pada tanggal 10 Desember 2019, rapat koordinasi, membahas tentang pengembangan kemasan Pameran produk, Perbaikan Sistem Sales dan Marketing (Produk website)

Gambar 2 : Rapat Koordinasi dengan mitra di desa Tanggir, Malo, Bojonegoro. Rencana kerja selama pelaksanaan pendampingan dengan mitra.



Pada tanggal 16 Februari 2020, pelatihan pembuatan pengembangan produk roti dan cake cara menangani dan menyimpan produk yang sudah jadi sebelum diantar atau diambil oleh konsumen

Gambar 3 : Latihan membuat pengembangan roti dan cake



Hasil pelatihan yang belum sempurna dan pengetahuan cara seleksi mana produk yang layak atau yang tidak layak dijual.

Rencana penyerahan peralatan penunjang dan penyuluhan tentang bagaimana pengoperasian pralatan tersebut

Gambar 4 : Peralatan tambahan dan penyerahan alat dan penyuluhan berkaitan dengan HACCP, tentang perawatan peralatan serta penyimpanannya



Gambar 5 : Kemasan, Resep Pengembangan Roti dan Cake serta Instagram dan Facebook



Instagram : lagonattanggir dan Facebook : lagonattengger

Gambar 6 : Rapat Laporan Akhir dengan tim Abdimas



5. Kesimpulan

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

1. Dengan pelatihan ini mitra usaha sangat antusias mengikuti kegiatan dan berminat untuk mengaplikasikan pengetahuan yang sudah diperoleh dalam usaha roti dengan pengembangan jenisnya serta cake.
2. Selama ini mitra usaha masih kebingungan membuat usaha roti yang sesuai dengan keinginan masyarakat desa Tanggir Kecamatan Malo, Bojonegoro dan sekitarnya karena produk yang sudah dibuat masih kurang memenuhi kebutuhan konsumen setempat.
3. Dengan keberhasilan pelatihan dalam pengembangan roti dan cake dan variasinya untuk dapat menciptakan peluang dalam usaha penjualan roti dan cake sehingga bisa menambah meningkatkan pendapatan mitra.

8.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.

Daftar Pustaka

- Hermanto. 2016 Perhitungan Harga Pokok Pesanan (Job Order Costing) Produk Pesa "BRKT NUMBER PLATE RK56 Pada PT. RAHMAD PERDANA ADHIMETAL" <https://media.neliti.com/publication/164558-ID-none.pdf>
- Rashinda. 2014 "Penggunaan Prosess Costing Method Sebagai Dasar Perhitungan Harga Pokok Produksi Yang Berfungsi Untuk Meningkatkan Akurasi Alokasi Biaya Pada UMKM Ananda Jaya Industri. eprints.dinus.ac.id/17089/1/jurnal_15399.pdf
- Suryatna. 2015 Peningkatan Kelembutan Tekstur Roti <https://journal.unnes.ac.id/nju/index.php/teknobuga/article>
- Suyatno. 2013 Pengaruh Marketing Mix terhadap Penjualan Sari Roti dan Holland Bakery.Pdf.www.academia.edu/Pengaruh_Merketing_Mix_Terhadap_Penjualan
- Setioaji. 2013 Implementasi Metode Fifo (First In First Out) Pada Inventory System <https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/handle/123456789/2359>
- Sri Gustina, Sulmiyati Magfirah, Marsudi 2016. Indonesia Journal of Community Engagement. Upaya Pembinaan Masyarakat Dalam Rangka pengebangaan Susu Kambing Pasteurisasi (suke) pada Kelompok Tani di Desa Lambanan, Kecamatan Balanipa, Kabupaten Polewali Mandar, Sulawesi Barat.