
PROGRAM PEMBERDAYAAN MASYARAKAT POLA BISNIS DIGITAL DALAM MENDORONG UMKM KUE BASAH DI DESA ANGGASWANGI KABUPATEN SIDOARJO

Fitryani¹, Aditya Surya Nanda²

¹Universitas Wijaya Putra

²Universitas Wijaya Putra

fitryani@uwp.ac.id, adityasurya@uwp.ac.id

Abstrak

Peneliti memberikan solusi dalam mendorong pertumbuhan usaha kue basah ini dengan cara memberikan beberapa feedback yang baik. Pertama adalah mengembangkan varian yang sedang populer dipasaran, kedua memberikan pendampingan tentang pengelolaan keuangan dan ketiga memberikan pelatihan tentang pemasaran baik secara offline maupun pelatihan secara online. Target Luaran adalah solusi atas permasalahan yang sedang terjadi, publikasi ilmiah melalui jurnal ber-ISSN, publikasi pada media massa, penungkatan kualitas dan kuantitas manajemen usaha dan produk, peningkatan penerapan IPTEK, serta peningkatan nilai mitra dari segi ekonomi maupun sosial. Metode yang di gunakan adalah pendampingan personal terhadap mitra. Rencana yang akan dilakukan oleh tim adalah dengan memberikan pelatihan untuk memasarkan produk, memberikan pelatihan pembuatan kue dengan varian baru serta memberikan pendampingan tentang pengelolaan keuangan yang baik dari usaha mereka (mulai dari proses pengelolaan produksi, pembukuan sederhana, pemasaran efektif dan inspirasi penegusaha sukses) dengan mendatangkan para pakar yang kompeten untuk mendongkrak usaha mereka. Kemudian mendampingi mitra dalam memasarkan produk secara *offline* dan *online* agar jangkauan pasar lebih luas.

Kata Kunci : Pemberdayaan Masyarakat, Pemasaran, Peningkatan varian, Produksi

PENDAHULUAN

Dewasa ini usaha yang mengalami perkembangan cukup pesat adalah usaha makanan, khususnya usaha kue basah. Kegiatan pembuatan kue basah banyak dilakukan oleh pengusaha rumahan. Konsumen kue basah sangat bervariasi mulai dari kalangan masyarakat dan usia. Persaingan pada bisnis inipun cukup ketat, hal ini ditandai dengan semakin bermunculannya usaha yang sama, dan semakin banyaknya variasi kue

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

Selain mempelajari tentang kue, produsen kue juga harus mempraktekkan berbagai macam resep kue basah dengan banyak varian rasa, supaya bisa tetap melayani permintaan pasar. Sehingga peluang pasar dapat dimanfaatkan secara baik. Sama halnya dengan usaha usaha kecil lainnya, pada usaha kecil penghasil kue 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 (Widiana et al., 2012)

Wilayah Sukodono merupakan salah satu daerah di Sidoarjo yang memiliki banyak produsen kue dengan berbagai varian yang ditawarkan. Sukodono Sidoarjo terkenal dengan penghasil kue basah yang sudah sangat terkenal di penjuru daerah khususnya wilayah sidoarjo. Mayoritas penduduk Sukodono memang sebagian besar bekerja sebagai petani dan juga pedagang. Jenis pedagang kue disana juga sangat bervariasi mulai dari pedagang kue kecil sampai pedagang besar yang melayani partai dan grosir. Contoh kue basah khas daerah Sukodono yang sangat terkenal adalah kue lumpur bakar. Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada beberapa usaha kecil penghasil kue di Kelurahan Sukodono Sidoarjo. Pada 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 kue tentang bagaimana menjalankan usahanya secara profesional.

Sebagian besar usaha kecil di daerah Sukodono memiliki produk hasil, jumlah dan jenis kue yang masih dalam skala kecil serta dalam kemasan sederhana. Mitra kami adalah ibu Nur Rohmah yang kesehariannya membuat kue-kue basah untuk dijual kepada konsumen. Pelanggan mitra adalah masyarakat di sekitar tempat tinggal ibu nur, penjual kue di pasar, kantin-kantin sekolah, warung-warung, dan angkringan. Adapun saluran distribusi yang digunakan oleh mitra kami untuk memasarkan produknya adalah distribusi langsung dan melalui para penjual untuk dijual kembali. Usaha kue basah oleh mitra kami melayani pesanan dari pelanggan ataupun pembelian langsung dirumah mitra. Kegiatan promosi untuk produknya dilakukan hanya secara personal selling. Sehingga jaringan pemasaran yang dibentuk masih terbatas. Bahan baku yang digunakan pada usaha ibu nur ini tidak jarang harganya mengalami fluktuasi disebabkan kondisi ekonomi secara mikro maupun makro. Bahan baku dasar yang digunakan mitra guna membuat kue-kue basah diantaranya adalah tepung terigu, telur, gula, dan susu. Sehingga berdampak pada penurunan margin keuntungan yang diterima. Sampai dengan 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 hilangnya kesempatan untuk mendapatkan keuntungan, selain itu tidak terlayannya konsumen yang membutuhkan produk yang dicari dan sedang diminati.

Kegiatan perencanaan keuangan yang matang juga merupakan salah satu hal penting guna membuat perincian dan pencatatan terhadap keluar masuknya dana yang didapatkan oleh mitra. Salah satu permasalahan mitra kami adalah kurangnya pengetahuan mengenai tata pengelolaan pembukuan yang baik dan benar. Mitra hanya membuat catatan sederhana dalam membuat list belanja dan juga perincian harga barang. Mitra hanya menghitung kalkulasi pembelian dan penjualan secara umum bukan secara spesifik dan runtut. Model-model perhitungan dan pencatatan yang sangat sederhana dan tradisional ini sering kali

menjadi kendala utama mitra menentukan hpp dan juga menghitung laba pendapatan penjualan. Oleh karena itu pada program pemberdayaan masyarakat ini peneliti berusaha memberikan pelatihan keuangan yang baik dan benar kepada mitra.

Sumber pendanaan merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan bisnis (Jiang et al., 2012) 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 (Kementrian Perdagangan, 2013). 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 para peserta dapat disebutkan sebagai berikut:

1. praktik manajerial dalam menjalankan usahanya belum terlaksana secara tepat karena minimnya wawasan dan kemampuan usaha kecil penghasil kue 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 kue 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 kue yang beredar di pasaran.

Tujuan yang ingin dicapai dari dilaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah :

1. Memberikan pelatihan pembuatan berbagai varian kue basah, sehingga pengusaha penghasil kue dapat menjalankan usahanya secara profesional, kreatif dan inovatif
2. Untuk memperoleh tambahan pendapatan dan menumbuhkan usaha ekonomi berskala kecil, memberikan motivasi wirausaha serta gambaran peluang-peluang bisnis.
3. Dapat memperluas pasar bagi produknya dan meningkatkan kapasitas produksinya,
4. Meningkatkan keahlian dan keterampilan dalam pembuatan kue.

METODE

Adapun tahapan-tahapan dalam pelaksanaan kegiatannya adalah sebagai berikut:

1. Metode Presentasi: metode ini digunakan untuk menyampaikan materi tentang pelatihan peningkatan keterampilan dan manajemen pemasaran pada usaha rumahan penghasil kue.
2. Metode Pretek Langsung: metode ini digunakan untuk mempraktekkan langsung bagaimana cara memulai pelatihan peningkatan keterampilan dan manajemen pemasaran pada usaha rumahan penghasil kue. Pelatihan ini diikuti oleh mitra kami ibu Rohmah yang berada di Desa Sukodono kab. Sidoarjo. Kegiatan ini melibatkan tim dosen dan mahasiswa dalam upaya menjalin kerjasama dengan masyarakat setempat dan peserta didik.

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam beberapa tahapan yaitu:

1. Pelatihan pembuatan kue ditujukan kepada peningkatan pemahaman dan pengetahuan dalam bidang pembuatan berbagai varian kue bolu. Materi pelatihan mencakup mengetahui apa saja alat dan bahan yang dibutuhkan, dan tahap-tahap dalam membuat kue.

2. 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 (Dwijayanti & Pramesti, 2020).
3. 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 (Sarinah et al., 2019)
4. 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 (Herlina, 2014). Pengabdian peningkatan keterampilan dan manajemen pemasaran pada usaha rumahan penghasil kue ini dilaksanakan selama 3 hari, pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan di desa Sukdono Kabupaten Sidoarjo.
7. Menjaring relasi secara daring maupun luring
8. Menjaga mata rantai pemasok
9. Mendorong peningkatan permintaan
10. Menjaga bahan baku standart
11. Pemahaman pelaporan keuangan
12. pangsa pasar bertambah
13. Memahamsi selera pasar
14. Menjaga persaingan dengan kompetitor dalam mengembangkan produk

Pengklasifikasian fenomena serta pengidentifikasian tema yang ada selanjutnya akan diuraikan satu per satu melalui hasil studi kasus tentang fenomena yang dialami oleh masing-masing usaha mikro partisipan. Masing-masing uraian hasil studi kasus yang ada selanjutnya akan dimaknai dengan cara dihubungkan dengan strategi pengembangan produk. Setelah itu barulah akan diambil suatu proporsi yang menjadi kesimpulan dan digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang ada

memilih jenis produk baru yang akan dikembangkan karena apabila produk baru tersebut tidak sesuai dengan keinginan serta kebutuhan calon konsumen maka hal tersebut justru akan menurunkan volume penjualan sehingga menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Perencanaan produk yang matang diperlukan oleh perusahaan agar dapat memperoleh hasil yang menguntungkan dan dapat menjadi lebih baik daripada sebelumnya.

PEMBAHASAN

Solusi yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan mitra:

A. Pelatihan

1. Pelatihan pembuatan kue ditujukan kepada peningkatan pemahaman dan pengetahuan dalam bidang pembuatan berbagai varian kue bolu. Materi pelatihan mencakup mengetahui apa saja alat dan bahan yang dibutuhkan, dan tahap-tahap dalam membuat kue.

HASIL

Data pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa mitra pengusaha kue kering diperoleh sebagai berikut:

1. Mitra ingin selalu menciptakan inovasi terhadap produk yang dibuat
2. Berkonsultasi dengan dengan orang lain untuk terus memperbaiki kualitas produk
3. Dorongan untuk memperpancang product life circle
4. Menjaga kualitas produk
5. Menambah varian
6. Komunikasi dengan konsumen

2. 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 (Balqis & Sartono, 2020)
 3. 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 (Hamid & Susilo, 2015)
 4. Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan 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 (Sarinah et al., 2019) Pengabdian peningkatan keterampilan dan manajemen pemasaran pada usaha rumahan penghasil kue ini dilaksanakan selama 3 hari, pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan di desa Anggaswangi Kabupaten Sidoarjo.
- B. Bimbingan Teknis
 Bimbingan teknis (Bimtek) merupakan kegiatan yang dilaksanakan setelah kegiatan pelatihan (training) dilaksanakan. Kegiatan bimbingan teknis ini diberikan kepada mitra tujuan dari bimbingan teknis ini mitra dapat menerapkan hasil dari pelatihan dengan bimbingan dan arahan secara teknis dari trainer (pembimbing).
- C. Pendampingan usaha di laksanakan setelah pelaksanaan bimbingan teknis. Pendampingan usaha ini ditujukan agar mitra dapat menerapkan atau mengimplementasikan berbagai aspek

dengan di dampingi oleh trainer, guna mendapatkan hasil maksimal.

Kondisi persaingan yang ketat menuntut usaha pembuatan kue untuk aktif dalam melakukan terobosan dan inovasi, hal ini agar produk produsen kue tetap diminati oleh konsumen. Usaha pembuatan kue 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 pengusaha pembuatan kue di Desa Anggaswangi, Kabupaten Sidoarjo

KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan pada Mitra di Desa Anggaswangi Kabupaten Sidoarjo, Penitngnya meningkan pemahaman tentang manajerial agar supaya mampu untuk meningkatkan wawasan dan kemampuan dalam menjalankan usaha.

1. Meningkatkan pemahaman dan kompetensi di bidang pemasaran melalui berdagang secara langsung dan menggunakan perangkat online untuk mendorong peningkatan pasar pada bisnis yang dilakukan
2. Menyusun laporan keuangan menjadi keharusan karena mitra tidak memahami tentang penulisan laporan keuangan yang tepat.
3. ketersediaan alat menjadi keharusan bagi pedagang yang melakukan praktik tersebut dan berpotensi untuk manikkan biaya
4. Kurangnya pemahaman dan keahlian dalam membuat roti sudah tidak ditemui lagi, karena itu pentingnya lembaga keuangan untuk menjamin ketersediaan produk di bank, membentuk wawasan mejadi kewajiban agar dapat memberikan menjaga diri dan lingkungan sekitar

REFERENSI

- Balqis, W. G., & Sartono, T. (2020). Bank Wakaf Mikro Sebagai Sarana Pemberdayaan Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. *Jurisdictie*, 10(2), 215. <https://doi.org/10.18860/j.v10i2.7380>
- Dwijayanti, A., & Pramesti, P. (2020). Pemanfaatan Strategi Pemasaran Digital menggunakan E-Commerce dalam mempertahankan Bisnis UMKM Pempek4Beradek di masa Pandemi Covid-19. *Ikra-Ith Abdimas*, 4(2), 68–73. <https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-ABDIMAS/article/download/982/772>
- Hamid, E. S., & Susilo, Y. S. (2015). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*. *Jurnal Ekonomi Pembangunan: Kajian Masalah Ekonomi Dan Pembangunan*, 12(1), 45. <https://doi.org/10.23917/jep.v12i1.204>
- Herlina, E. (2014). Pendidikan dan Pelatihan dalam Meningkatkan Model Kerjasama Usaha Menengah Kecil dan Mikro Dengan Usaha Besar di Kecamatan Cikoneng Kabupaten Ciamis. *Ekonologi*, 1(April), 71–81.
- Jiang, J., Dai, B., Peng, D., Zhu, C., Liu, L., & Lu, C. (2012). Neural synchronization during face-to-face communication. *Journal of Neuroscience*, 32(45), 16064–16069. <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.2926-12.2012>
- Kementrian Perdagangan. (2013). Analisis Peran Lembaga Pembiayaan Dalam Pengembangan UMKM. *Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri*, 90.
- Sarinah, I., Sihabudin, A. A., & Suwarlan, E. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Dalam Bidang Ekonomi Oleh Pemerintah Desa Pangandaran Kecamatan Pangandaran Kabupaten Pangandaran. *Jurnal Moderat, Universitas Galuh Pangandaran*, 5(4), 267–277. <https://www.syekhnurjati.ac.id/jurnal/index.php/edueksos/article/download/4841/2364>
- Widiana, M. E., Supit, H., & Hartini, S. (2012). Penggunaan Teknologi Internet dalam Sistem Penjualan Online untuk Meningkatkan Kepuasan dan Pembelian Berulang Produk Batik pada Usaha Kecil dan Menengah di Jawa Timur. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 14(1), 71–81. <https://doi.org/10.9744/jmk.14.1.72-82>