
PENINGKATAN PRODUKSI DAN PENJUALAN PADA USAHA BOLEN PISANG “QIFA BAKERI” DI SEMEMI KIDUL-BENOWO-SURABAYA

Alfin Maulana¹, Fitryani², Hafizh Novantori³, Nova Herdiansyah⁴

¹Universitas Wijaya Putra

² Universitas Wijaya Putra

³ Universitas Wijaya Putra

⁴ Universitas Wijaya Putra

alfinmaulana@uwp.ac.id, fitryani@uwp.ac.id, hafizhivan1126@gmail.com,
novahardiansyah61@gmail.com

Abstrak

Usaha pembuatan roti dan kue basah merupakan usaha rumahan yang banyak dilakukan oleh masyarakat di wilayah Sememi Kidul-Benowo-Surabaya. 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 satu usaha pembuatan roti dan kue basah "Bolen Pisang" yang ada di wilayah Sememi Kidul-Sememi-Benowo. Kegiatan ini bertujuan: 1) pengusaha penghasil roti dan kue basah dapat menjalankan usahanya secara profesional, kreatif dan inovatif; 2) dapat memperluas pasar bagi produknya; dan 3) dapat meningkatkan kapasitas produksinya. Kegiatan dalam pengabdian ini meliputi peningkatan efisiensi waktu produksi Bolen Pisang, pemasaran *online* melalui media sosial, serta penerapan manajemen kualitas agar hasil produksi Bolen Pisang sesuai dengan yang diinginkan, 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, terdapat peningkatan kapasitas produksi karena bertambahnya permintaan dari pelanggan, serta peningkatan kualitas hasil produksi Bolen Pisang.

Kata Kunci: Usaha Kecil, Kreatif, Inovatif, Kapasitas Produksi

PENDAHULUAN

UKM merupakan salah satu pilar utama perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan. Sebagai

kelompok usaha kecil, ditemukan permasalahan terkait UKM yang dialami oleh UKM, antara lain: 1) kurang / keterbatasan modal; 2) kesulitan dalam pemasaran; 3) persaingan usaha yang ketat; 4) kesulitan bahan baku; 5) kurang teknik produksi serta keahlian; 6)

kurang ketrampilan manajerial; 7) kurang memahami manajemen keuangan; dan 8) iklim usaha (perizinan, aturan perundang-undangan) yang kurang kondusif. Menurut Kuncoro UKM perlu diarahkan untuk meningkatkan kemampuan pengusaha kecil menjadi pengusaha menengah dan pengusaha mikro menjadi usaha kecil. Namun tantangan UKM juga masih terjadi seperti kendala kemampuan, ketrampilan, keahlian, manajemen sumberdaya manusia, informasi pemasaran dan pencatatan keuangan. Usaha Kecil Menengah menjadi salah satu pilar ekonomi nasional. UKM juga diharapkan mampu berperan dan berfungsi sebagai katup pengaman untuk menyediakan alternatif kegiatan produktif, alternatif penyaluran kredit maupun dalam hal penyerapan tenaga kerja. Salah satu upaya untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil diperlukan pelatihan, pembinaan yang berkelanjutan dan pendampingan. Hal ini dilakukan agar UKM memiliki kualitas produk yang lebih unggul.

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 inipun 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 jenis *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 (1).

Salah satu usaha kecil jajanan basah di wilayah Sememi Kidul yaitu jajanan basah Bolen Pisang "Qifa Bakeri" yang dijual di sekitaran wilayah Sememi Kidul Benowo Surabaya. Usaha "Qifa Bakeri" dimiliki oleh Ibu Anis yang setiap harinya memproduksi Bolen Pisang, baik itu pesanan atau dijual secara langsung kepada masyarakat sekitar menggunakan rompong sederhana. Aktivitas berjualan Bolen Pisang dilakukan setiap hari mulai pagi di wilayah Sememi Kidul sudah sekitar 2 tahun yang lalu.

Namun hingga saat ini omset yang didapat kurang stabil dan cenderung mengalami penurunan pendapatan bersih yang diterima setiap hari. Penurunan pendapatan dikarenakan harga bahan baku yang digunakan mengalami kenaikan harga setiap tahun, sedangkan harga jual tidak mengalami kenaikan karena jika terlalu mahal akan mengurangi jumlah pembeli.

Walaupun telah memproduksi Bolen Pisang dengan alat produksi yang dimiliki secara mandiri, namun mitra masih memiliki beberapa permasalahan dari segi aspek produksi dan manajemennya. Pada aspek produksi yaitu pada proses pembuatan Bolen Pisang mitra membutuhkan waktu yang lama, alat produksi yang digunakan memiliki ukuran dengan kapasitas 1 kg per kali produksi dengan waktu kurang lebih 3 jam. Sehingga dalam proses ini dibutuhkan penerapan Teknologi Tepat Guna, dimana TTG dapat meningkatkan produktivitas sehingga sesuai kapasitas produksi dan mutu produksi (2). Kapasitas produksi adalah jumlah produk yang seharusnya dapat diproduksi oleh sebuah perusahaan guna mencapai keuntungan maksimal (3).

Kemudian permasalahan manajemen terdapat dua permasalahan yaitu manajemen pemasaran dan manajemen pengendalian kualitas. Pada permasalahan manajemen pemasaran, mitra belum mampu memanfaatkan aplikasi media sosial maupun aplikasi layanan pesan antar makanan secara *online* sehingga penjualan Bolen Pisang hanya mengandalkan berjualan secara keliling wilayah Sememi Kidul yang terkadang sepi pembeli. Penerapan strategi pemasaran melalui pemasaran yang baik akan menarik minat konsumen untuk membeli dan mampu bersaing (4). Media sosial adalah paradigma media baru dalam konteks industri pemasaran (5). Selain itu media digital yang digunakan antara lain Instagram, Facebook, WhatsApp, GrabFood/GoFood, Tokopedia dan platform online lainnya mampu membantu UMKM mampu mempertahankan bisnisnya (6).

Permasalahan pengendalian kualitas yaitu dalam proses pembuatan Bolen Pisang terkadang terjadi cacat produk dimana Bolen Pisang kurang padat. Kualitas menjadi hal yang perlu diperhatikan dalam kegiatan produksi (7). Pengendalian kualitas yang mudah untuk dipahami dan diterapkan adalah dengan menggunakan SOP (*Standar Operation Procedure*) (8). Dengan peningkatan kualitas maka biaya produksi akan semakin kecil sehingga mengurangi pemborosan (9).

Penanganan masalah yang ada pada mitra difokuskan pada dua aspek permasalahan produksi dan manajemen. Pada aspek permasalahan produksi penyelesaian masalah yaitu dengan perancangan mesin pencetak mie dengan kapasitas sesuai kebutuhan untuk 5kg sekali proses, workshop pengetahuan bahan kemasan, serta pembuatan label kemasan. Sedangkan pada spek permasalahan manajemen yaitu memberikan pelatihan pendaftaran dan iklan online pada media sosial dan aplikasi pesan antar makanan secara online, serta

pelatihan pembuatan standar operation prosedur pembuatan mie serta penentuan standar jumlah bahan utama hingga bahan tambahan.

Tujuan dari kegiatan ini yaitu meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi waktu produksi Bolen Pisang, meningkatkan penjualan, serta meningkatkan kualitas produk Bolen Pisang untuk mengurangi tingkat cacat produksi Bolen Pisang.

Penanganan masalah yang ada pada mitra difokuskan pada dua aspek permasalahan produksi dan manajemen. Pada aspek permasalahan produksi penyelesaian masalah yaitu dengan penggunaan oven Bolen Pisang dengan kapasitas sesuai kebutuhan untuk 1 kg sekali proses. Sedangkan pada aspek permasalahan manajemen yaitu memberikan pelatihan pendaftaran dan iklan *online* pada media sosial dan aplikasi pesan antar makanan secara *online*, serta pelatihan pembuatan SOP (*Standart Operation Prosedur*) untuk pembuatan Bolen Pisang serta penentuan standar jumlah bahan utama hingga bahan tambahan.

METODE

Metode dalam kegiatan pengabdian ini menggunakan beberapa cara yaitu identifikasi kondisi mitra sebelum kegiatan, identifikasi permasalahan, diskusi dengan mitra, saran dan uji coba serta konsultasi. Selain itu tim akan memberikan oven yang digunakan untuk mempercepat proses produksi serta efisiensi waktu produksi, pelatihan pendampingan pemasaran *online* melalui pendaftaran dan iklan *online*, hingga pelatihan pengendalian kualitas dengan pembuatan *Standart Operation Procedure* (SOP) untuk proses produksi bolen pisang.

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 PEMBAHASAN

Identifikasi Permasalahan, Diskusi dengan Mitra, Saran serta Pemberian Alat Produksi

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 Mei 2024 dan 05 Juni 2024.

Kegiatan selanjutnya adalah pemberian stimulant peralatan yang dimaksudkan untuk melancarkan serta mempercepat proses produksi

dan efisiensi waktu produksi, sehingga kapasitas produksi dapat ditingkatkan. Adapun stimulant peralatan yang diberikan dalam kegiatan pengabdian ini adalah satu set alat pemanggang (oven) dengan ukuran lebar 80 cm dan tinggi 65 cm. Pemberian stimulant dilaksanakan pada tanggal 15 Juli 2024.

Pelatihan Pendampingan Pemasaran Online

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.

Pada kegiatan ini mitra dilatih dan didampingi membuat iklan *online* melalui *Shopee Food*, Instagram dan melalui Whatsapp untuk meningkatkan jumlah penjualan setiap harinya.

Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana

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.

Pelatihan Penyusunan Standart Operation Procedure (SOP) Produksi Bolen Pisang “Qifa Bakeri”

Pada kegiatan ini mitra di latih untuk menyusun *Standart Operation Prosedure* (SOP) tentang proses pembuatan bolen pisang hingga komposisi dan takaran bahan utama serta bahan baku pendukung. Pembuatan SOP dimaksudkan untuk mengurangi kesalahan prosedur pembuatan

bolen pisang sehingga akan berdampak pada kerusakan atau gagal produksi karena bolen pisang terkadang terjadi cacat produk dimana bolen pisang kurang padat.

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 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 dan efisiensi waktu produksi.
- 3) Terjadi peningkatan kapasitas produksi seiring dengan bertambahnya permintaan dan diversifikasi produk dilakukan dengan menawarkan produk varian baru.

Kesimpulan berisi rangkuman hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan implikasi dari kegiatan yang dilaksanakan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada tim pengabdian dari Dosen dan Mahasiswa Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Putra Ketua LPPM, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Putra yang telah mendukung program pengabdian kepada masyarakat melalui skema pembiayaan internal Universitas Wijaya Putra.

REFERENSI

- Partomo, Titik S. & Soejoedono, A. R. 2011. Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rahmiyati N., Andayani S., & Panjaitan H. (2015). Model Pemberdayaan Masyarakat Melalui Penerapan Teknologi Tepat Guna di Kota

Mojokerto. Jurnal Ilmu Ekonomi & Manajemen, Vol. 2 No.2. hal. 48 – 62.

Putri Santoso K., I Gede Agus Widayadana Agus G.I., & Palit Christian H., (2015). Peningkatan Kapasitas Produksi pada PT. Adicitra Bhirawa. Jurnal Titra, Vol. 3, No. 1, Januari 2015, pp. 69-76.

Herlin Ie., Oroh G. S., & Moniharapon S. (2015). Penerapan Strategi Promosi Pada Pemasaran Produk Federal Parts CV. Kanaka Jaya Manado, Jurnal EMBA, 3 (2), pp. 650-659.

Mukhsin, (2019). Manfaat Penerapan Marketing Online (Menggunakan E-Commerce Dan Media Sosial) Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM), Jurnal TEKNOKOM, Vol. 2 No. 1, ISSN: 2621-8070.

Dwijayanti, A., & Pramesti, P. (2020). Pemanfaatan Strategi Pemasaran Digital menggunakan ECommerce dalam mempertahankan Bisnis UMKM Pempek Beradek di masa Pandemi Covid-19. Jurnal Ikra-Ith Abdimas, 4(2), 68– 73.

Tamba A., Yuswita E., Dewi E. H., (2020). Pengendalian Kualitas Produk Pie Susu Apel Pada UMKM, Prosiding Webinar Konser Karya Ilmiah Tingkat Nasional, 24 September 2020, ISSN 2460 – 5506.

Sailendra, Annie. (2015). Langkah-Langkah Praktis Membuat SOP. Cetakan Pertama. Trans Idea Publishing, Yogyakarta.

Kholilah U., Farhan A.A., Gumay R., Mukhlis Fauzi Utomo F. M., Mahfi N. F, Hidayat H.H. (2022). Pengendalian Kualitas Produk Pada Umkm Donate Donut Dengan Metode Seven Tools, Journal of Agricultural and Biosystem Engineering Research, Vol. 3 No. 1, pp. 65-74.

.