

PENGEMBANGAN MANAJEMEN USAHA HOME INDUSTRI DI MANUKAN (TENGER KANDANGAN) KECAMATAN BOWO KOTA SURABAYA

Ignatia Martha Hendrati¹, Nuruni Ika Kusuma Wardani², Kiky Asmara³

¹Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Jawa Timur, Indonesia

^{2,3}Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Jawa Timur, Indonesia
ignatia.hendrati.ep@upnjatim.ac.id

Abstrak: Bisnis Roti Bolu Kukus Gulung selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, pasalnya Roti merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Selain dua faktor tadi, Roti Bolu Kukus Gulung juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai macam kalangan. Jika melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang sudah cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan higienis dengan memberikan kemasan dan label yang menarik juga sehingga produk yang mitra miliki mampu bersaing dan laku dipasaran. Home Industri Roti Bolu Kukus Gulung Tengger Kandangan Kecamatan Benowo Kota Surabaya belum memiliki pelanggan tetap maka akan menambah pemasarannya dengan membuat kemasan dan label yang menarik untuk mencari pasar dan bahkan agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha Roti Bolu Kukus Gulung ini. Permasalahan yang dihadapi adalah (1) belum maksimalnya manajemen wirausaha yang dilakukan (2) belum diberikan kemasan yang baik pada produk Roti Bolu Kukus Gulung yang dipasarkan dan (3) belum diberikan labelling untuk mengenalkan produknya..

Kata Kunci: manajemen usaha, kemasan, labeling

Abstract: *The Bread Bolu Roll business has been very promising for those who are involved in it, because bread is a delicious and filling snack. In addition to these two factors, bread Bolu Gulung also has many enthusiasts of all ages and various backgrounds. if you look at the competitors who are engaged in the same business, there are already quite a lot. with better taste innovations, beautiful and attractive sizes, economical prices, and most importantly healthy and hygienic by providing attractive packaging and labels so that partner products are able to compete and sell well in the market. home Industry Sponge Bread Rolls Tengger Kandangan District Benowo Surabaya does not yet have regular customers, so it will increase its marketing by making attractive packaging and labels to find markets and even agents who want to sell it, so there will be many who help to develop the bread Bolu business Steamed Rolls. The problems faced are (1) the entrepreneurial management has not been maximally carried out (2) has not been given good packaging on the products and (3) has not been given labeling to introduce their products.*

Keywords: *bussines mangement, packaging , labelling*

Pendahuluan

Dalam masa pandemi saat ini di bidang ekonomi dan kesehatan merupakan salah satu fokus pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dalam masa pandemi saat ini Usaha home industri tidak dapat dilepaskan dari terdampaknya pandemi covid-19. Usahaini harus dapat bertahan di masa pandemic, saat ini semua usaha dituntun melakukan

inovasi lebih dikarenakan untuk meningkatkan daya jual ke masyarakat dengan tetap terus mematuhi protokol kesehatan. Mitra pada program pengabdian masyarakat ini adalah pemilik home industri kue bolu kukus gulung, pemiliknya ini telah mendirikan usaha kue bolu kukus kurang lebih 2 tahun dimana pada saat mendirikan usahanya dan saat ini sudah berkembang usahanya dengan berbagai jenis kue bolu kukus. Kue bolu kukus gulung ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, karena kue bolu kukus gulung jenis ini merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Kue bolu kukus selain menjadi camilan juga biasanya dihidangkan dalam acara-acara penting, seperti dalam lamaran, pernikahan, syukuran dan acara lainnya. Pangsa pasar yang seperti ini akan banyak menguntungkan para pebisnis kue bolu kukus, dan bagi yang baru dan akan menggelutinya.

Pada Mitra ditemukan permasalahan pada aspek pemasaran, dan aspek manajemen usaha. Pada proses produksinya, terutama pada proses pemanggangan dengan menggunakan oven, selama ini oven yang di gunakan masih oven yang biasa untuk memanggang kue yang di gunakan ibu ibu rumah tangga, mitra hanya mampu membuat menghasilkan 15 box dalam 1 hari kue bolu kukus batik, masih banyak permintaan dari toko-toko oleh-oleh yang lain, tidak dapat terpenuhi karena keterbatasan peralatan, sehingga terbatas produksinya tidak semua pesanan dapat terlayani, sistem manajemen yang diterapkan masih sangat sederhana, sehingga keuntungan maupun kerugian tidak dapat terdeteksi dengan baik, belum memiliki kemampuan penggunaan teknologi informasi yang dapat dimanfaatkan sebagai media pemasaran

Pemberian pelatihan masyarakat dimaksudkan agar dapat memiliki ketrampilan kerja dan memberikan keuntungan individu untuk dapat meningkatkan penghasilan. Lebih jauh untuk menciptakan manusia yang kreatif, sebagai modal dasar menumbuhkan kewirausahaan. (Zainal, dkk, 2020)

Metode

Berdasarkan uraian sebelumnya, serta hasil diskusi dengan mitra, maka prioritas permasalahan yang harus diselesaikan bersama mitra home industri kue Bolu Kukus Gulung Tengger Kandangan Manukan Surabaya adalah memperbaiki manajemen wirausaha dan pembuatan kemasan serta labelling pada produk kue Bolu Kukus Gulung.

Tahap 1, Bidang Produksi yaitu :

- a. mempersiapkan materi pelatihan bersama dengan tim pengabdian dari survey awal yang dilakukan kepada mitra terhadap bagaimana proses produksi yang dilakukan oleh mitra.
- b. melakukan diskusi tentang kebutuhan mitra dalam melaksanakan proses produksi kue Bolu Kukus Gulung

Tahap 2, Bidang Manajemen yang digunakan yaitu :

- a. memberikan materi pengetahuan dan membuka wawasan kepada mitra tentang manajemen wirausaha sampai dengan pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue bolu kukus gulung sehingga tercipta kue bolu kukus gulung yang higienis.
- b. pelatihan manajemen usaha sampai dengan kemasan dan labelling melalui pemberian materi dan diskusi dengan mitra
- c. Pendampingan manajemen usaha sampai dengan pembuatan kemasan dan labeling

Tahap 3, Bidang Pemasaran

Pada bidang ini, langkah – langkah yang di gunakan mengevaluasi hasil pelatihan dan pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling yang dimana merupakan unsur dari manajemen pemasaran dengan memantau realisasi dari *pembuatan kemasan dan label yang menunjang pemasaran kue bolu kukus gulung* sedangkan Tim Pengabdian Pada Masyarakat dengan pendanaan DIPA Mandiri UPN “Veteran ” Jawa Timur.

Hasil dan Pembahasan

Pada tahap awal kegiatan pengabdian dimulai dengan kegiatan Sosialisasi dengan memberikan motivasi ke Ibu Ria dan Ibu 2 PKK, kegiatan ini telah dilakukan secara tatap muka dengan para pelaku usaha bahwa dengan adanya penyebaran covid 19 ini berimbas langsung pada penurunan pendapatan ekonomi ibu yang ada Di Tengger Kandangan Kecamatan Benowo Kota Surabaya. Sesuai dengan kegiatan yang telah direncanakan, maka hasil yang telah dicapai dalam kegiatan adalah:

1. Tahap Persiapan

Kegiatan pengabdian diawali dengan tahap persiapan yaitu melakukan koordinasi dengan Tim Pengabdian untuk menentukan kegiatan awal ataupun jadwal yang harus disusun, pada tahap ini juga diadakan pembagian tugas masing-masing tim dan anggotanya sesuai dengan bidang keahlian masing-masing

2. Tahap Awal Kegiatan

Pada tahap awal kegiatan pengabdian dimulai dengan kegiatan Sosialisasi dengan memberikan motivasi ke Ibu Ria dan Ibu 2 PKK . kegiatan ini g telah dilakukan secara tatap muka dengan para pelaku usaha bahwa dengan adanya penyebaran covid 19 ini berimbas langsung pada penurunan pendapatan ekonomi ibu yang ada Di Tengger Kandangan Kecamatan Benowo Kota Surabaya. Dimana ada beberapa kebijakan yang mengharuskan setiap warga untuk menjaga jarak, anak-anak sekolah diliburkan, sampai melakukan lockdown dirumah. Hal ini tentu berakibat pada beberapa Ibu-Ibu Yang ada Di Tengger Kandangan Kecamatan Benowo Kota Surabaya dalam penjualan

mengalami dampak yang sangat besar terutama pada pemesanan Kue yang di dagangkan. Sehingga pada akhirnya penghasilan yang diperoleh tidak sesuai harapan. Maka Kami sebagai TIM Pihat Memberikan Motivasi untuk bisa menjual produk yang dibutuhkan masyarakat saat ini. Dari segi harga, mungkin harus menurunkan sedikit harganya agar bisa bersaing dengan yang lain. Bagaimanapun juga pembeli akan membandingkan harga antar penjual. Pembeli akan memilih harga barang yang lebih murah dari yang lain. sebaiknya lebih gencar menawarkan produknya kepada calon pembeli. Promosi harus dilakukan agar produknya dikenal calon pembeli. Kegiatan promosi saat ini bisa dilakukan dengan memanfaatkan media sosial, seperti WhatsApp, Facebook, atau Instagram. Seperti diketahui masyarakat saat ini sedang melakukan sosial distancing, sehingga mereka membatasi untuk tidak keluar rumah. Oleh karena itu sebaiknya melakukan metode pesan antar dalam menjual produknya. Jadi pembeli memesan melalui media sosial dan kemudian produknya diantarkan ke tempat pemesan.



Gambar 1 : Foto Kegiatan Sosialisasi Dan Memberika Motivasi Kepada Ibu2 PKK Di Tengger Kandangan Kec Benowo Kota Surabaya

3. Manajemen Usaha

Untuk pembukuan terhadap hasil usaha "BOLUGIYO" sudah dilakukan oleh pemilik Ibu Ria. Sudah mencatat transaksi usahanya melalui buku kas, namun belum dilakukan secara rutin. Roti Gulung "BOLUGIYO" dijual dengan harga sebesar Rp. 35.000. Pemilik Roti "BOLUGIYO" Berdasarkan hasil tanya jawab mengenai perhitungan harga pokok produksi dan proses produksi yang dilakukan "BOLUGIYO" dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1) Bahan baku Roti

- Pemilik Usaha Bu Ria sudah memperhitungkan biaya bahan baku Pembuatan Roti dalam perhitungan harga pokok produksinya.
- Pemilik Usaha Bu Ria sudah memperhitungkan biaya bahan baku Pembuatan Roti dalam perhitungan harga pokok produksinya.
- Kendala dalam memperoleh bahan baku Apabila harga telur dan tepung mengalami kenaikan Dikarebnakan pemilik Bu Ria belum ahli dalam melakukan

hal tersebut akibatnya tidak diperoleh hasil yang maksimal.

- 2) Bahan penunjang berupa Mentega , perwarna kue , Vanili dan lain ya
 - Hal ini memberikan keuntungan bagi pemilik Ria yaitu dapat melakukan pembelian bahan baku dalam sekali untuk jangka waktu yang lama
 - Pemilik Bu Ria sudah memperhitungkan komponen ini dalam perhitungan harga pokok produksinya
- 3) Biaya listrik, air dan gas
 - Untuk biaya listri, air dan gas pemilik Bu Ria masih bergantung kepada orang tuanya dikarenakan dapur untuk proses produksi yang masih menajdi satu dengan rumah orang tuanya
 - Pemilik Bu Ria sudah memasukkan unsur ini kedalam perhitungan harga pokok produksinya
 - Pemilik Bu Ria belum secara nyata memberikan kontribusi listrik, air dan gas kepada orang tuanya
- 4) Biaya transportasi pengiriman
 - Biaya transportasi pengiriman sudah diperhitungkan dalam perhitungan harga pokok produksinya
- 5) Belum memperhitungkan biaya tenaga kerja
 - Pemilik Bu Ria adalah orang yang melakukan semua operasional yang berhubungan dengan produk "BOLUGIYO ". Dimulai dari proses produksi sampai pemasarannya.
 - Pemilik Bu Ria belum meperhitungkan tenaga yang dia keluarkan kedalam perhitungan harga pokok produksinya
- 6) Belum memperhitungkan biaya operasional
 - Pemasaran produk "Boligiyo " dilakukan dengan menggunakan media social seperti Whatsapp dan apliaksi Instramgram, WA, Face Book
 - Pemilik Bu Ria belum memperhitungkan biaya pulsa atau kuota internet dalam perhitungan biaya produksinya
- 7) Belum memperhitungkan resiko dari proses produksi yang dilakukan
 - Ada resiko yang dihadapi oleh pemilik Bu Ria dari penyimpanan Bahan2 yang terlalu lama akan mempengaruhi hasil roti menjadi tidak baik untuk dilihat
- 8) Keterbatasan modal untuk menambah alat produksi
 - Proses produksi "BOLIGIYO " dilakukan masih menggunakan alat produksi yang sederhana. Ada keinginan dari Pemilik UKM untuk bisa memiliki alat produksi yang lebih modern.

4. Proses Produksi



Gambar 2 : Bahan baku dan proses produksi pengolahan bahan baku



Gambar 3 : Pengolahan Bahan Baku dan proses member motif pada kue bolu



Gambar 4 :Proses Pengukusan dan bolu d angkat dari kukusan



Gambar 5: Proses Penggulungan Kue Bolu dan Kue Bolu Yang Sudah Siap Untuk Di Kemas

5. Pemasaran, Labeling Dan Kemasan

Membantu mitra kami dalam Pengemasan/mengenalkan produknya untuk lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas, selain masyarakat di lingkungan dimana Ibu Ria tinggal, dengan memanfaatkan media sosial yang ada. (WhatsApp, Line, BB, Facebook). Promosi dengan cara ini sangat mudah dan bisa dikendalikan langsung setiap saat oleh mitra kami. Untuk pembuatan kemasan yang menarik serta membantu membuat design labelling pada kemasan Roti gulung " BOLUGIYO sebelumnya kurang menarik sederhana belum terlihat mewah



Gambar 6: Kemasan BOLUGIYO yang Masih Sederhana



Gambar 7 : Kemasan BOLUGIYO yang Sudah Cantik dan Menarik serta Label yang Akan Di Tempel di Kotak Kue

Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas dapat dilihat bahwa dengan adanya kegiatan penyuluhan yang diberikan kepada para pelaku home industri di daerah Tengger Kandangan Kecamatan Benowo Kota Surabaya dapat membantu para pelaku UMKM untuk dapat bertahan di masa pandemi Covid -19. Sehingga selama penyuluhan secara umum dapat disimpulkan : (1) Para pelaku UMKM belum dapat membuat tampilan cantik dan menarik dari produknya, yang mana nantinya tampilan dari suatu produk menjadi hal yang paling pertama yang akan di lihat oleh pembeli; (2) untuk pengemasan (packing) para pelaku UMKM di daerah Tengger Kandangan Kecamatan Benowo Kota Surabaya belum memahami pentingnya pengemasan bagi sebuah

produk. Kebanyakan pengemasan hanya berbentuk sederhana saja, tidak memperlihatkan produk yang ada didalamnya; (3) Manajemen keuangan adalah hal yang terpenting yang juga belum dipahami oleh para pelaku UMKM. Dalam menghitung HPP mereka belum memasukan biaya-biaya yang seharusnya dimasukkan dalam penghitungan HPP, seperti biaya listrik, air, gas dan tenaga kerja. Selain itu para pelaku UMKM masih belum bisa memisahkan antara keuangan pribadi dengan keuangan dari hasil dari usahanya.

Ucapan Terima Kasih

Kami ucapkan terimakasih kepada ibu-ibu PKK di Tengger Kandangan Kecamatan Benowo Kota Surabaya yang sudah mau bekerjasama dan menerima kami sebagai tim penyuluh sehingga acara Pengabdian yang kami laksanakan dapat berjalan dengan baik dan sesuai harapan.

Referensi

- Agustina, W. 2019. *Desain Kemasan dan Label Produk Makanan*. Kumpulan Modul Pelatihan. UPT B2PTTG-LIPI Subang.
- Albert, 2016. *Mengenal Simbol pada Kemasan Plastik*. <http://ebook.pangan.com>. Diakses tanggal 15 Januari 2014
- Anonymous. 2018. [http://www.mesinpengemas.com/Mesin Pengemas Vakum Mesin Vacuum Sealer Mesin Kemasan Vakum.html](http://www.mesinpengemas.com/Mesin_Pengemas_Vakum_Mesin_Vacuum_Sealer_Mesin_Kemasan_Vakum.html).
- Assauri, S. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Rajawali Pers
- Cenadi, Christine Suharto. 2000. *Peranan Desain Kemasan dalam Dunia pemasaran*. Jurnal Nirmana Vol 2. No. 1, Januari 2000.
- Ebert, R. J., & Griffin, R. W. (2007). "Bisnis", Alih Bahasa Rd. Soemarnagara. Erlangga
- Febrianty, Divianto, Hidayat, R., Fatmariyani, & Rohana, T. (2019). The perception on technology acceptance to the behaviors on the use of social media for marketing and its implications on the turnover of creative industry MSMEs in villages. 1st International Conference on Advance and Scientific Innovation (ICASI) IOP Conf. Series: Journal of Physics: Conf. Series 1175 (2019)
- Mulyadi Nitisusastro. 2018. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Penerbit Alfabeta.
- Triyono, A. 2002. *Modul Pengemasan Produk Makanan, Kumpulan Modul Pelatihan UPT B2PTTG-LIPI Subang*
- Wibowo, D. H., Arifin, Z., & Sunarti. (2015). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Djajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1).
- Zainal, Sjaifatul, Endah, Salma & Agus, (2020). Menumbuhkan Upaya Derivikasi Usaha Melalui Penguatan Ketrampilan Pada Komunitas Kopersai Wanita Nelayan di Gresik, *Jurna Abdimas Bela Negara (JABN)*, UPNV Jatim
- Zimmerer, Scarborough. 2019. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* Edisi 5, Penerbit Salemba Empat.