

PENGEMBANGAN USAHA PRODUKSI PANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA ROTI DAN KUE PIA DI KOTA MAKASSAR

Andi Wawan Indrawan¹⁾, Sarma Thaha²⁾

¹⁾²⁾ *Dosem Jurusan Teknik Elektro Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar*

ABSTRACT

The purpose of the implementation of this dedication is to help the home industry as a partner engaged in the culinary field, especially bread and cakes in order to compete with other bread and cake producers so that partners namely Ummu Azzam Cake & Bakery can overcome marketing problems, product labels, ease in completing the making of bread dough, and the management of turnover that is not organized. The Implementation method of this dedication is to provide counseling and training related to the importance of promotion through social media, improving the appearance of products or labels, and financial management, and the use of technology in the process of making bread dough using a proofer machine. The results achieved, partner able to use social media to promote its products and increase the number of consumers as well as income for the bakery.

Keywords: *Ummu Azzam Cake & Bakery, Social Media, Proofer Machine,*

1. PENDAHULUAN

Roti merupakan salah satu makanan yang banyak disukai oleh berbagai kalangan. Roti sendiri memiliki tekstur yang empuk dan lembut. Rasa roti yang nikmat memang bisa menarik semua orang mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Makanan ini juga sering diujakan di berbagai toko-toko, supermarket hingga pasar tradisional. Roti juga sering dibuat sebagai jajanan disaat bersantai maupun dibuat sarapan pagi sebagai pengganti nasi. sekarang ini roti juga telah banyak tersajikan dengan berbagai rasa sehingga tak membuat penggemarnya menjadi bosan. Bisnis roti kini juga semakin banyak digeluti dimasyarakat. Akan tetapi di kota Makassar sendiri permintaan akan roti dengan kualitas yang baik dengan harga yang relative lebih murah masih tidak dapat dipenuhi oleh pelaku-pelaku usaha roti yang menyebabkan konsumen mulai menysar ke pelaku usaha rumah tangga yang memproduksi roti dengan kualitas baik namun harga dapat bersaing dengan pelaku usaha roti yang telah memiliki nama. Melihat peluang ini, banyak usaha pembuatan roti dan donat rumahan bermunculan. Salah satu usaha pembuatan roti dan pia adalah usaha yang digeluti oleh ibu Heny yang beralamat di perumahan Nusa Harapan Permai Blok D4 no. 7, RT 004 RW 001, Biring Kanaya Makassar.

Dalam menjalankan usahanya, ibu Heny dibantu oleh suaminya dan anaknya yang masih sekolah dasar. Usaha ini telah dijalankan kurang lebih selama 2 tahun. Hanya saja, pangsa pasar dari usaha ini masih terbatas pada kenalan saja. Hal ini disebabkan karena pemasaran hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut sehingga kegiatan produksi tidak dilakukan setiap saat, tergantung dari pesanan konsumen. Hal ini tentunya berpengaruh terhadap jumlah penghasilan yang diterima oleh mitra.

Berdasarkan hasil pengamatan yang telah dilakukan, selama ini, mitra mengemas produknya secara sederhana. Jajanan hasil produksi hanya dimasukkan dalam mika plastik tanpa label. Mitra tidak memiliki pengetahuan bagaimana cara untuk meningkatkan omzet penjualan baik itu melalui peningkatan tampilan produk atau melakukan promosi diberbagai media sosial. Tampilan produk mitra dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 1. Tampilan Produk Mitra

¹ Korespondensi penulis: Andi Wawan Indrawan, Telp 081338163015, andi_wawan@poliupg.ac.id

Mitra dalam menjalankan usahanya sangat menjaga kualitas produknya baik dari segi rasa maupun kebersihannya. Aneka roti, dan pia yang diproduksi oleh mitra menggunakan oven untuk memasak. Selama ini, mitra hanya menggunakan sebuah oven gas untuk memproduksi roti dan pia sehingga mitra tidak pernah dapat memenuhi jumlah permintaan konsumen langganannya. Hal ini menyebabkan ada sebagian langganan dari mitra yang harus mengorder dari penjual roti lain jika mitra tidak dapat memenuhi sejumlah produk yang diminta. Untuk mengatasi hal ini, mitra akhirnya membagi jadwal layanan buat konsumen langganannya yang memang selalu memesan dalam jumlah yang besar. Hal tersebut juga kadang menyebabkan distribusi roti untuk dijual kembali pada toko-toko yang telah menjadi langganan tetap mitra menjadi terhenti.

2. METODE PELAKSANAAN

Pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan selama 8 bulan di perumahan Nusa Harapan Permai Blok D4 No.7, kecamatan Biring Kanaya. Adapun metode yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh mitra dalam melaksanakan program ini adalah dengan memberikan pelatihan dan penyuluhan, serta pendampingan.

Untuk mendukung terealisasinya metode yang ditawarkan diatas, maka pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan sesuai dengan prosedur kerja sebagai berikut:

1. Tim pengusul mempersiapkan alat dan bahan yang diperlukan guna mendukung terlaksananya program lbM ini.
2. Melakukan penyuluhan kepada mitra mengenai pentingnya melakukan promosi melalui media sosial dan perbaikan tampilan produk/pemberian label.
3. Melakukan pelatihan cara menggunakan media sosial untuk kegiatan promosi seperti penggunaan Whatsapp, dan Facebook.
4. Membuat label kemasan yang dilakukan bersama mitra.
5. Melakukan pendampingan terhadap mitra untuk memantau hasil pembuatan promosi melalui media sosial, dan hasil perancangan label.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang telah dicapai sejauh ini adalah sebagai berikut:

3.1. Pelatihan Pemanfaatan Software Toko dan Penggunaan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran

Kegiatan pelatihan dan penyuluhan yang diberikan berupa penggunaan software toko untuk membantu mitra dalam hal administrasi keuangannya. Selain itu mitra juga diberikan pelatihan untuk meningkatkan pemahaman akan pentingnya konsep pemasaran, peningkatan manajerial mitra, memperluas jaringan pemasaran.

Sebagai informasi bahwa mitra saat ini masih menggunakan model pemasaran secara konvensional dimana penjualan produk hanya sebatas dari mulut ke mulut sehingga pemasaran hanya sampai ke konsumen yang mengenal langsung dengan mitra atau melalui pihak lain yang telah sebelumnya melakukan transaksi produk dengan mitra. Hal ini menyebabkan jumlah produk yang dihasilkan hanya sebatas dari pemesanan atau orderan konsumen yang memang telah mengenal mitra.



Gambar 2. Pelatihan Penggunaan software toko dan Pelatihan Pemasaran Produk

Setelah dilakukannya pelatihan, mitra dapat memahami bahwa pemasaran bukan hanya melakukan penjualan langsung dengan pembeli atau konsumen tetapi mencakup beberapa aspek seperti perencanaan, penentuan harga, promosi dan distribusi atau pelayanan serta kepuasan konsumen.



Gambar 3. Tampilan pada Aplikasi Android

3.2. Pelatihan label produk dan pengemasan

Pelatihan label produk dan pengemasan bertujuan agar mitra dapat memahami fungsi label atau kemasan yang baik. Selama melakukan usahanya, kemasan yang digunakan oleh mitra masih kurang menarik dan minim, dimana hanya mengandalkan kemasan plastik dan box karton tanpa adanya label merk atau brand yang seharusnya dapat memberi nilai tambah pada produknya. Sebagaimana diketahui bahwa pemberian nama label pada kemasan dapat membantu konsumen untuk mengenali produk yang dicarinya. Selain itu label pada kemasan juga menyampaikan informasi tentang kualitas produk sehingga konsumen langsung dapat mengerti bahwa mereka akan dapat kualitas produk sesuai dengan ekspektasi ketika melihat kemasan dan label produk.

Pelatihan dan penyuluhan diberikan kepada mitra mengenai berbagai kemasan produk roti dan pia, serta konsep dan desain label kemasan yang komunikatif. Desain kemasan sendiri berlaku untuk membungkus, melindungi dari debu, mengidentifikasi serta membedakan sebuah produk dipasar.



Gambar 4. (a) Sebelum diberi label produk, (b) Setelah diberi label produk pada kemasan Roti

3.3. Pelatihan Penggunaan Alat Pengembang Roti/Proofer

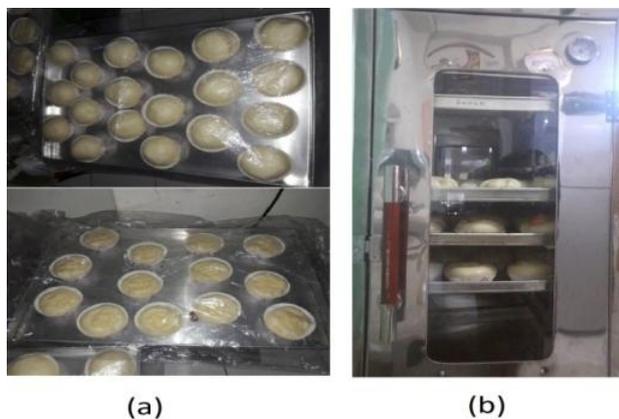
Dalam membuat adonan roti, mitra masih melakukan secara manual sehingga mitra membutuhkan waktu yang cukup lama ditambah proses pengembangan yang dilakukan secara manual sangat rentan terhadap pengaruh suhu sekitar, apalagi dalam ruangan proses pembuatan roti juga terdapat oven dan alat-alat masak yang lain yang menimbulkan panas dan kelembaban. Hal ini juga membuat mitra sulit untuk mendapatkan adonan yang mengembang dengan baik, selain itu juga berdampak pada sulitnya memenuhi jumlah produk yang dipesan oleh konsumen jika mitra tidak dapat menjaga kualitas produk yang diharapkan jika adonan tidak mengembang dengan baik. Oleh karena itu untuk membantu mitra dalam mendapatkan adonan roti yang mengembang dengan baik, dilakukan pelatihan penggunaan alat pengembang roti atau proofer yang disediakan oleh tim pelaksana IbM. Proofer yang disediakan merupakan proofer yang menggunakan bahan bakar gas. Untuk menjaga suhu dan kelembaban proses pengembangan adonan roti, pada proofer terdapat sensor untuk menjaga kestabilan suhu agar didapat adonan yang mengembang dengan baik.



Gambar 5. Penyerahan , Pelatihan Penggunaan Proofer di Lokasi Mitra

Pelatihan penggunaan alat pengembang adonan roti bertujuan agar mitra dapat memahami dan dapat mengoperasikan alat pengembang roti untuk mendapatkan hasil adonan roti yang mengembang dengan baik. Hal ini diperlukan karena mesin proofer yang disediakan masih menggunakan kontrol suhu secara manual, dimana mitra harus memantau seberapa besar suhu dalam ruang proofer dan mengatur api dari kompor gas

yang terpasang agar mendapatkan suhu dan kelembaban yang baik untuk proses fermentasi. Adapun suhu ideal dan tingkat kelembaban yang baik untuk proses fermentasi sehingga didapatkan adonan roti yang mengembang dengan baik adalah disekitaran 35 – 40 derajat celcius, sedangkan kelembabannya berada disekitaran 80% - 90%. Penggunaan proofer yang menggunakan bahan bakar gas ini memaksa pekerja kue untuk memantau keadaan suhu dan kelembaban pada ruang dari mesin proofer ini. Terlebih pengaturan suhu dilakukan tidak secara otomatis sehingga potensi kegagalan roti yang akan dikembangkan menjadi tinggi.



Gambar 6. Proses Pengembangan adonan (a) Secara Manual (b) Menggunakan Alat/Mesin Proofer

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengabdian yang telah dilakukan pada mitra berupa pelatihan Pemanfaatan Software Toko dan Penggunaan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran, Pelatihan Label Produk dan pengemasan, Pelatihan Penggunaan Alat Pengembang Roti/Proofer, sementara dapat disimpulkan :

1. Dalam pelaksanaan IbM, Mitra terlihat antusias dalam menjalankan sistem pemasaran dengan memperluas jaringan mitra yakni melalui media sosial seperti Whatsapp, Facebook, hanya saja Mitra masih belum berani untuk menggunakan aplikasi online GO_FOOD karena terkendala pada pekerja yang masih kurang dan hanya melayani konsumen yang mengorder pesanan jauh hari sebelumnya.
2. Mitra telah menggunakan label produk pada kemasan pembungkus roti, namun untuk box mitra masih menggunakan sticker label yang ditempel pada tutup box roti/kue.
3. Penggunaan mesin proofer berbahan bakar gas dapat mempercepat dan memperbanyak jumlah adonan yang siap untuk kembangkan. Akan tetapi penggunaan mesin proofer ini masih terkendala dengan akurasi pengaturan suhu yang kadang menyebabkan adonan tidak mengembang dengan baik
4. Mitra sementara masih berusaha untuk memperbaiki sistem manajemen usaha sesuai yang disampaikan dalam kegiatan pengabdian

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] A.A. Istri Yudhi Pramawati, dkk, 2016, IbM Industri Rumah Tangga Kue Dan Roti, Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Lembaga Penelitian dan Pemberdayaan Masyarakat (LPPM) Unimas Denpasar, 29-30 Agustus 2016
- [2] Buchari, Al, a. 2014, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Jakarta: Alfabeta
- [3] Iswandi Idris, dkk, 2017, Ibm Peningkatan Produktivitas Kelompok Usaha Roti “Nenot-Nenot” Kelurahan Suka Ramai Medan, Jurnal Teknovasi, Volume 04, No. 01, hal.51-58
- [3] Yuniarti, dkk, 2018, IbM Kelompok Pembuat Jajanan Tradisional Bugis Makassar, Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (SNP2M), UPPM Politeknik Negeri Ujung Pandang, November 2018

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Tak lupa penulis ucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada Tim UPPM PNUP yang telah banyak membantu dalam penyelesaian kegiatan pengabdian ini terutama dalam penyediaan alokasi anggaran pengabdian rutin institusi yang tertuang dalam Surat Perjanjian Pelaksana Pengabdian No: 022 /PL10.13/PM/2019, Tanggal 1 April 2019, sehingga penulis dapat terbantu dalam mengadakan peralatan yang terkait dengan kebutuhan pengabdian.