

IbM for Increasing Bread Business “Bite Me” and “Dapoer Teh Widia” Kejuron Village, Madiun City

Agus Prasetya¹, Beny Dwi Komara², Ani Anjarwati³

¹Universitas Terbuka, ²Universitas Muhammadiyah Gresik, ³Universitas Panca Marga
anianjarwati.upm@gmail.com

 <https://doi.org/10.36526/gandrung.v4i2.2835>

Abstract: *The “Bite Me” and “Dapoer Teh Widia” bakery businesses have considerable marketing potential, operating in the Kejuron Village area, Madiun City. The problems faced at this time are not having a dough making machine so that it is less smooth and the process of making bread is quite long. This business also lacks understanding of business financial management, and online marketing methods to develop a business. These problems make their businesses unable to meet market demand, difficult to access capital and the acceleration of business development is not as expected. Recognizing the problems faced by partners, community service activities were carried out to improve the performance of the two partners. The method used is in the form of 1) Providing Mixer Machine assistance with a capacity of 25 kg. 2). Training to increase the ability to make business and business risk accounting 3). Improved ability to market online. The results that have been achieved are the procurement of production equipment that has been planned even with the existing budget more production equipment can be fulfilled, there is a change in behavior to use business bookkeeping that was previously unknown and after the training there is a desire and ability to market online. All of this has an impact on increasing the quantity and quality of production which also significantly increases the market and partners' income.*

Keyword: *Dough Machines, Business bookkeeping, Online marketing, Bread Business.*

Pendahuluan

1.1 Analisis Situasi

Usaha roti “Bite Me”

Selama ini kota Madiun dikenal sebagai kota kuliner yang menyediakan berbagai produk konsumen (*consumer goods*), misalnya makanan berat dan jajanan, termasuk makanan ringan seperti roti. Terdapat berbagai jenis dan kualitas produk roti yang dijual di pasar, warung, toko, swalayan dan sebagainya. Di Kota Madiun terdapat beberapa pengusaha roti yang menyebar di beberapa lokasi, antara lain pabrik roti “Bite Me” yang terletak di Desa Kejuron Kecamatan Taman Kabupaten Madiun. Pemilik Usaha roti “Bite Me” adalah bapak Tedy Ramdhan Syah, Usahanya berada di Desa Kejuron Kecamatan Taman Kota Madiun, usaha ini didirikan sejak tahun 2021 dan bergerak pada bidang usaha pembuatan roti.

Usaha roti “*Bite Me*” memiliki pegawai harian sebanyak 7 orang. Produksinya setiap hari menghabiskan 2 karung terigu atau seberat 30 kilogram. Proses produksinya dilakukan sebanyak 1 kali dalam sehari, yaitu pagi hari. Kualitas produknya cukup baik, tidak gembos dengan tekstur yang padat. Kualitas tersebut terus dipertahankan. Kadar air yang terkandung dalam roti harus rendah. Demikian pula dalam hal proses pembungkusannya harus apik karena apabila rotinya masih hangat dapat menimbulkan uap. Harga roti “*Bite Me*” masih di bidang Roti manis harga Rp. 2000,- dengan memiliki 9 rasa varian. Marjin keuntungan perusahaanya tidak besar dan untuk menyiasatinya Bapak Teddy melakukan sistem subsidi silang.

Produk roti “*Bite Me*” dijual dengan cara masih menggunakan model pemasaran konvensional. Bahwa pemasaran mencakup beberapa aspek atau tindakan bukan hanya menjual langsung kepada pihak pembeli dengan berkeliling menggunakan sepeda motor. Setiap harinya Usaha roti “*Bite Me*” membutuhkan tepung terigu kurang lebih sebanyak 30 kg, dengan rincian untuk bahankue. Hasil produksi roti dipasarkan di daerah sekitar Kecamatan Taman, cara pemasarannya adalah melalui penjualan keliling oleh pedagang. Permintaan terhadap hasil produksi roti “*Bite Me*” semakin meningkat, namun karena keterbatasan alat produksi seperti mixer dan alat pengembang yang tidak memadai, sehingga Usaha Mikro ini kesulitan memperbanyak jumlah produksinya.

Selanjutnya berdasarkan hasil wawancara pengusul (2 Desember 2022) dengan mitra mengatakan bahwa produk roti ini bisa dikembangkan dan dipasarkan diseluruh wilayah Tasikmalaya dan sekitarnya. Untuk merintis ke arah sana, menurut Bapak Teddy pemilik Usaha mengatakan: “Disamping diperlukan penambahan mesin produksi, juga diperlukan penambahan ketrampilan pembukuan dan pemasaran online agar jangkauan pemasaran lebih luas. Karena selama ini roti yang dihasilkan jumlahnya terbatas dan pemasarannya masih terbatas”.

Bapak Teddy optimis jika peningkatan produksi roti dan manajemen dibenahi maka akan terjadi peningkatan usaha roti dari sisi pendapatan dan besarnya usaha. Dari sisi manajemen, Usaha roti “*Bite Me*” merupakan usaha keluarga. Oleh karenanya Usaha ini belum menggunakan prinsip-prinsip manajemen yang baik. Misalnya belum ada pembukuan tentang keuangan usaha, masih belum memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Bapak Teddy pemilik Usaha roti “*Bite Me*” mengharapkan bahwa usahanya memiliki pembukuan yang jelas dan terperinci tentang keuangan usaha mulai dari pengadaan bahan baku, biaya proses produksi (tenaga kerja, listrik, gas dan lain-lain) dan biaya pemasaran (ongkos pengiriman barang). Selain itu Bapak Teddy mengharapkan untuk dapat membuat laporan keuangan usaha, karena suatu usaha yang memiliki laporan keuangan usaha lebih diprioritas mendapatkan bantuan dari perusahaan yang memberikan bantuan CSR (*Corporate Social Responsibility*), disamping itu seringkali sebagai syarat untuk

mendapatkan kredit dari lembaga pemberi pinjaman.

Dari sisi pemasaran saat ini usaha roti "Bite Me" mau melayani di sekitar Kecamatan Taman saja. Bapak Teddy menyadari bahwa pasar bisa diperluas lagi bila makin banyak orang tahu akan kelezatan roti "Bite Me" ini. Bapak Teddy memiliki keyakinan yang kuat bahwa seiring dengan kemajuan IT, pemasaran kue yang dimilikinya bisa dipasarkan secara online mengingat hampir semua produk dewasa ini bisa dipasarkan secara *online*, tetapi untuk ketrampilan saat ini belum memilikinya.

Usaha roti "Dapoer Teh Widia"

Usaha roti "Dapoer Teh Widia" yang terletak di Desa Kejuron Kecamatan Taman Kota Madiun. Pemilik Usaha roti "Dapoer Teh Widia" adalah bapak Euis Suryani, Usahanya berada di Desa Kejuron, usaha ini didirikan sejak tahun 2019. Usaha roti "Dapoer Teh Widia" memiliki pegawai harian sebanyak 5 orang. Produksinya setiap hari menghabiskan 1 karung terigu atau seberat 25 kilogram. Proses produksinya dilakukan sebanyak 1 kali dalam sehari, yaitu pagi hari. Kualitas produknya cukup baik, tidak gembos dengan tekstur yang padat. Kualitas tersebut terus dipertahankan. Kadar air yang terkandung dalam roti harus rendah. Demikian pula dalam hal proses pembungkusannya harus apik karena apabila rotinya masih hangat dapat menimbulkan uap. Harga roti "Dapoer Teh Widia" masih di bidang Roti manis harga Rp. 2000,- sampai dengan Harga Rp. 50.000,- untuk kue ulang tahun. Marjin keuntungan perusahaanya tidak besar dan untuk menyiasatinya Ibu Euis melakukan sistem subsidi silang.

Produk roti "Dapoer Teh Widia" dijual dengan cara masih menggunakan model pemasaran konvensional. Bahwa pemasaran mencakup beberapa aspek atau tindakan bukan hanya menjual langsung kepada pihak pembeli atau berdasarkan pemesanan konsumen. Setiap harinya Usaha roti "Dapoer Teh Widia" membutuhkan tepung terigu kurang lebih sebanyak 25 kg, dengan rincian untuk bahankue. Hasil produksi roti dipasarkan di daerah sekitar Kecamatan Rajapolah, cara pemasarannya adalah melalui penjualan keliling oleh pedagang dan pesanan langsung oleh konsumen. Permintaan terhadap hasil produksi roti "Dapoer Teh Widia" semakin meningkat, namun karena keterbatasan alat produksi seperti mixer dan alat pengembang yang tidak memadai, sehingga Usaha Mikro ini kesulitan memperbanyak jumlah produksinya.

Selanjutnya berdasarkan hasil wawancara pengusul (2 Desember 2022) dengan mitra mengatakan bahwa produk roti ini bisa dikembangkan dan dipasarkan diseluruh wilayah Madiun dan sekitarnya. Untuk merintis ke arah sana, menurut Ibu Euis pemilik Usaha mengatakan: "Disamping diperlukan penambahan mesin produksi, juga diperlukan penambahan ketrampilan pembukuan dan pemasaran online agar jangkauan pemasaran lebih luas. Karena selama ini roti yang dihasilkan

jumlahnya terbatas dan pemasarannya masih terbatas”. Ibu Euis optimis jika peningkatan produksi roti dan manajemen dibenahi maka akan terjadi peningkatan usaha roti dari sisi pendapatan dan besarnya usaha.

Dari sisi manajemen, Usaha roti “Dapoer Teh Widia” merupakan usaha keluarga. Oleh karenanya Usaha ini belum menggunakan prinsip-prinsip manajemen yang baik. Misalnya belum ada pembukuan tentang keuangan usaha, masih belum memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Ibu Euis pemilik Usaha roti “Dapoer Teh Widia” mengharapkan bahwa usahanya memiliki pembukuan yang jelas dan terperinci tentang keuangan usaha mulai dari pengadaan bahan baku, biaya proses produksi (tenaga kerja, listrik, gas dan lain-lain) dan biaya pemasaran (ongkos pengiriman barang). Selain itu Ibu Euis mengharapkan untuk dapat membuat laporan keuangan usaha, karena suatu usaha yang memiliki laporan keuangan usaha lebih diprioritas mendapatkan bantuan dari perusahaan yang memberikan bantuan CSR (Corporate Social Responsibility), disamping itu seringkali sebagai syarat untuk mendapatkan kredit dari lembaga pemberi pinjaman.

Dari sisi pemasaran saat ini usaha roti “Dapoer Teh Widia” mau melayani di sekitar Kecamatan Taman saja. Ibu Euis menyadari bahwa pasar bisa diperluas lagi bila makin banyak orang tahu akan kelezatan roti “Dapoer Teh Widia” ini. Ibu Euis memiliki keyakinan yang kuat bahwa seiring dengan kemajuan IT, pemasaran kue yang dimilikinya bisa dipasarkan secara online mengingat hampir semua produk dewasa ini bisa dipasarkan secara online, tetapi untuk ketrampilan saat ini belum memilikinya.

Permasalahan Mitra

Usaha roti “Bite Me”

Mengacu pada analisis situasi diatas serta berdasarkan kesepakatan diskusi antara mitra dengan pengusul, diperlukan sebagai berikut:

- a. Kapasitas produksi belum sepenuhnya memenuhi permintaan. Alat-alat/Mesin-mesin produksi terutama adalah Mesin pengaduk adonan (mixer). Dimana saat ini dilakukan masih dengan manual atau dengan tangan bapak Teddy sendiri sementara harus dilakukan pengadukan adonan dimana bahan bakunya (tepung) sebanyak kurang lebih 25 kg, sehingga memerlukan waktu yang sangat lama sekali. Selain itu tampilan hasil produksi roti juga belum maksimal, karena Usaha roti “Bite Me” ini belum memiliki alat/mesin pengembang.
- b. Peningkatan kemampuan membuat pembukuan usaha dan resiko usaha, sehingga seringkali kesulitan dalam mengakses modal terutama melalui dana CSR dan pendanaan dari perbankan dengan bunga yang sangat rendah.

- c. Peningkatan kemampuan memasarkan secara online dan belum memahami sistem administrasinya.

Usaha roti “Dapoer Teh Widia”

Mengacu pada analisis situasi diatas serta berdasarkan kesepakatan diskusi antara mitra dengan pengusul, diperlukan sebagai berikut:

- a. Peningkatan kemampuan membuat pembukuan usaha dan resiko usaha, sehingga seringkali kesulitan dalam mengakses modal terutama melalui dana CSR dan pendanaan dari perbankan dengan bunga yang sangat rendah. .
- b. Peningkatan kemampuan memasarkan secara online dan belum memahami sistem administrasinya.

Metode

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Community-Based Research/* (CBR). Andi, dkk, 2016). Adapun Langkah-langkah dalam penerapan metode CBR antara lain: (1) Peletakan Prinsip Dasar; (2) Perencanaan; (3) Pengumpulan dan Analisis data; (4) Aksi atas Temuan.

Hasil dan Diskusi

Hasil

Tabel 1. Jadwal Rencana Kegiatan Pelatihan Pembukuan Sederhana & *Business Plan*

No.	Pelatihan	BULAN		
		I	II	III
1	Pembukuan Sederhana		I	
2	Business Plan			
3	Aplikasi Keuangan Berbasis Komputer			

Instruktur yang mengisi adalah Beni Dwi Komara, S.Si, MM (Ahli Keuangan, Ahli dalam bidang Aplikasi Keuangan Berbasis Komputer. Partisipasi mitra dalam kegiatan tersebut adalah menyediakan tempat pelatihan, menyediakan peralatan pendukung dan siap mengikuti pelatihan.

Tabel 2. Jadwal Rencana Kegiatan Pelatihan Pemasaran *Online*

No.	Pelatihan	BULAN			
		I	II	III	IV
1	Pembuatan e-mail				
2	Pembuatan Instagram				
3	Pembuatan web-site				



Gambar 1. Proses Pembuatan Roti “Bite Me” dan “Dapoer The Widia” Menggunakan *Mixer* dan Mesin Pengembang



Gambar 2. Proses Pengolahan/Memasak dan Pemberian *Topping* Pada Roti “Bite Me” dan “Dapoer The Widia”



Gambar 3. Proses Pemberian *Topping* dan Gambar Label Produk “Dapoer the Widia”



Gambar 4. Proses Pemasaran Menggunakan Moda Transportasi Motor Untuk Penjualan Secara Berkeliling.

Diskusi

Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan prioritas mitra secara spesifik, kongkrit yang disepakati bersama antara pengusul dan mitra Usaha Roti “*Bite Me*” dan Usaha Roti “Dapoer The Widia” adalah sebagai berikut.

- a. Dalam rangka melakukan efisiensi kegiatan produksi Usaha roti “*Bite Me*” maka dicarikan solusi dengan pengadaan 1 (unit) Mixer kapasitas mengaduk adonan 25 kg. Keberadaan alat ini sangat membantu Usaha Mikro tersebut untuk menghemat waktu dan bahkan dapat memperbesar jumlah produksi. Selain itu juga perlu dicarikan solusi pengadaan alat/mesin pengembang untuk peningkatan kualitas produksi. Untuk pengadaan alat tersebut, mitra dan pengusul akan melakukan pemesanan sesuai dengan kebutuhan yang realistis (sesuai kondisi usaha mitra).

- b. Dalam rangka meningkatkan kemampuan 2 mitra Usaha Roti “Bite Me” dan Usaha Roti “Dapoer The Widia” dalam pembuatan pembukuan sederhana serta memahami *Business Plan* akan dilakukan pelatihan pembuatan pembukuan sederhana dan *Business Plan*.
- c. Selain pemasaran dengan berkeliling seperti gambar 7, dalam rangka meningkatkan Sumber Daya Manusia (SDM) di bidang IT dan pemasaran *online*, akan dilakukan pelatihan kepada mitra dengan materi membuat e-mail, blog, website. Pelatihan akan dilakukan sekali dalam seminggu dalam satu bulan. Pelatih/instruktur akan dilaksanakan oleh peneliti memiliki kemampuan dalam materi tersebut. Partisipasi mitra dalam kegiatan tersebut adalah menyediakan tempat pelatihan, menyediakan peralatan pendukung dan siap mengikuti pelatihan.

Kesimpulan

Berdasarkan paparan data diatas dapat disimpulkan bahwasannya:

1. Pabrik roti “Bite Me” yang terletak di Desa Kejuron Kecamatan Taman Kabupaten Madiun didirikan sejak tahun 2021 yang bergerak dibidang usaha pembuatan roti. Pemilik Usaha roti “Bite Me” adalah bapak Tedy Ramdhan Syah.
2. Pengadaan alat produksi Mixer dengan kapasitas 25kg yang telah direncanakan bahkan dengan anggaran yang ada bisa lebih banyak alat produksi yang dapat dipenuhi.
3. Hasil dari pelatihan Peningkatan kemampuan membuat pembukuan usaha dan Risiko Usaha serta memasarkan terdapat perubahan perilaku dalam pembukuan usaha yang sebelumnya tidak mengenalnya dan pasca pelatihan ada keinginan serta kemampuan untuk memasarkan melalui online.
4. Peningkatan kuantitas dan kualitas produksi yang secara signifikan juga meningkatkan pasar dan pendapatan mitra.

Daftar Referensi

- Adler P.S., Borys B. (1996). Two types of bureuacracy: Enabling and coercive Administrative Science Quarterly,41,61-89.
- Berman E.M., Bowman J., West J., Van Wart M.R. (2006). Human Resource Management in Public Service: Paradoxes, problems and processes (2nded.) Thousand Oaks, CA: Sage.
- Bismala, Lila. (2017). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. Jurnal Entrepreneur Dan Entrepreneurship, 5(1), 19–26. <https://doi.org/10.37715/jee.v5i1.383>

- Hendrawan, Andi, Kuswanto, Ferri, & Sucahyawati, Hari. (2019). Dimensi Kreativitas dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Humansi*, 2(1), 25–36. Retrieved from <https://doi.org/10.33488/1.jh.2019.2.194>
- Holcombe S (1995) 'Social Behaviour: its elementary forms'. (Harcourt, Brace and World: New York)
- Irawati, Rina. (2018). Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 12(1), 74–84. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v12i1.18>
- Setiawati, I., & Widyartati, P. (2017, May). Pengaruh strategi pemasaran online terhadap peningkatan laba UMKM. In *Proceedings* (Vol. 1, No. 1).
- Lyons M, Smuts C, Stephens A (2001) Participation, empowerment and sustainability: (how)do the links work? *Urban Studies* 38, 1233-1251
- Sulistiyo, Hari, & Putra, R. Aditya Kristamtomo. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan Kabupaten Bekasi. *Eqien: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 7(2), 38–48. <https://doi.org/10.34308/eqien.v7i2.145>
- Zakariya dan Agus Sukristyanto (2017), The Importance of Competency Assessment to Improve The Service Performance of The Bureaucracy, *ICONPO VII, Jatilangor-Sumedang*