



Pendampingan Usaha Pia Tiga Putri dalam Peningkatan Produksi dan Manajemen Pemasaran

¹ I Ketut Parnata, ² Ni Ketut Pradani Gayatri Sarja, ³ Luh Mei Wahyuni
Accounting Departement, ² Electrical Engineering Departement of Bali state polytechnic. Jl. Kampus Bukit, Jimbaran, South Kuta, Badung Regency, Bali, Indonesia. Postal code: 80364
*Corresponding Author e-mail: iketutparnata@pnb.ac.id

Received: Agustus 2023; Revised: September 2023; Published: September 2023

Abstrak

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah mendampingi mitra dalam proses peningkatan produksi serta manajemen agar usahanya lebih berkembang. Tujuan ini direalisasikan dalam bentuk metode pelaksanaan yang terdiri dari tiga tahapan yaitu persiapan, implementasi dan evaluasi. Tahapan implemementasi kegiatan ini terdiri dari memberikan bantuan alat produksi, pelatihan pengemasan, digital marketing serta manajemen keuangan yang diikuti oleh mitra ditambah dengan tiga anggota mitra yang membantu usahanya. Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan setelah pemberian alat produksi yaitu waktu produksi berkurang 50% baik pembuatan bahan filling pia berupa kacang hijau, sebelumnya dibuat 30 menit sedangkan menggunakan mesin chopper, dipersingkat menjadi 15 menit. Selain itu, proses pemanggangan pia yang biasanya membutuhkan waktu kurang lebih 15 menit menjadi 10 menit dengan kapasitas sekali pemanggangan kurang lebih 50 pcs pia dengan adanya oven atas bawah. Evaluasi juga dilakukan terhadap pengemasan produk, dimana 100% produk pia mitra dikemas dengan kemasan vacuum seal berlabel. Evaluasi terkait pelatihan digital marketing juga dilakukan dimana mitra dapat melakukan posting foto produk ke instagram. Selain itu untuk manajemen keuangan, mitra sudah bisa membuat nota penjualan dan pencatatan ke buku kas. Rekomendasi yang diberikan bahwa mitra harus menggunakan dan pengetahuan yang diberikan secara optimal serta tim pengabdian melakukan evaluasi.

Kata Kunci: Peningkatan Produksi, UMKM, Pia

Community Service: Pia Tiga Putri Business Assistance in Increasing Production and Marketing Management

Abstract

The purpose of this service activity is to assist partners in the process of increasing production and management so that their business is more developed. This goal is realized in the form of an implementation method which consists of three stages, namely preparation, implementation and evaluation. The stages of implementing this activity consist of providing assistance with production equipment, packaging training, digital marketing and financial management which are attended by partners plus three partner members who help their business. Based on the results of the evaluation carried out after the provision of production equipment, namely the production time was reduced by 50% both for making pia filling in the form of green beans, previously made 30 minutes while using a chopper machine, it was shortened to 15 minutes. In addition, the process of baking pia which usually takes approximately 15 minutes becomes 10 minutes with a one-time roasting capacity of approximately 50 pcs of pia with an up and down oven. Evaluation was also carried out on product packaging, where 100% of PIA Mitra's products were packaged with a labeled vacuum seal packaging. Evaluations related to digital marketing training are also carried out where partners can post product photos to Instagram. Apart from that, for financial management, partners can already make sales notes and record them in the cash book. Recommendations are given that partners must use and knowledge provided optimally and the service team evaluates it.

Keywords: Increased Production, UMKM, Pia

How to Cite Sarja, N. K. P. G., Parnata, I. K., & Wahyuni, L. M. (2023). Pendampingan Usaha Pia Tiga Putri dalam Peningkatan Produksi dan Manajemen Pemasaran . *Lambung Inovasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(3), 596–603.
<https://doi.org/10.36312/linov.v8i3.1337>



<https://doi.org/10.36312/linov.v8i3.1337>

Copyright©2023, Parnata et al

This is an open-access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) License.



PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar dalam perekonomian Indonesia (Sari et al., 2023) (Pratiwi, 2020). UMKM merupakan usaha yang memberikan kontribusi dalam perkembangan ekonomi di Indonesia (Safitri et al., 2023). karena sektor UMKM terbukti dapat menyerap tenaga kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat (Dara et al., 2023). UMKM juga berperan meningkatkan taraf hidup dan membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat pada umumnya (Mukoffi et al., 2021). Banyak UMKM yang bermunculan terutama di bidang kuliner khas daerah salah satunya adalah bakpia atau pia. Pia menjadi makanan yang cocok menjadi pendamping minum teh atau kopi di pagi hari, pia juga menjadi salah satu makanan ringan yang populer masyarakat (Nurussama & Barovich, 2018). Pia awalnya merupakan salah satu kuliner yang ikonik di Yogyakarta namun dalam perkembangannya merk dagang bakpiapun berkembang tidak hanya terbatas nomor dan daerah, tetapi kebanyakan didasarkan pada nama pemilik atau inovasi produk yang dilakukan oleh produsen (Rosalia Prismarini Nurdianti et al., 2019).

Pia Tigaputri merupakan salah satu UMKM yang memproduksi pia sebagai produk utamanya yang dimiliki oleh Sofa Antisum mitra pengabdian ini. UMKM Pia Tigaputri ini beralamat di Jl. Jepun Pipil Gg.IX No.5 Denpasar Timur sehingga berjarak 17,3 km dengan lokasi pengusul. UMKM ini sudah berdiri sejak tahun 2021 hingga saat ini. Bahan utama yang digunakan dalam proses pembuatan pia yaitu tepung terigu, minyak, gula, air sedangkan bahan tambahannya adalah pelembut roti serta pengawet roti apabila ada permintaan untuk dibawa sebagai oleh-oleh. Peralatan bantu produksi yang digunakan adalah baskom, gelas takar, timbangan, oven tangkring, blender. Proses pembuatan pia yaitu dengan membuat dua adonan, adonan pertama dibuat dengan tepung, gula, air, minyak dicampur menjadi satu sampai adonan yang kalis, kemudian didiamkan kurang lebih 15 menit. Setelah itu adonan tadi dicampurkan dengan tepung dan minyak sampai menjadi adonan yang bisa dibentuk atau adonan yang tidak terlalu lembek, didiamkan kurang lebih 15 menit. Dalam satu kali produksi mitra bisa menghasilkan 200 biji pia yang dibantu oleh dua orang pekerja. Pendapatan minimal dari penjualan pia dalam satu bulan adalah Rp. 1.250.000 (sekitar Rp.50.000 per hari) sedangkan maksimal penjualan dalam satu bulan yaitu Rp. 2.500.000 (sekitar Rp.100.000 per hari) tapi tergantung dengan jumlah pesanan. Metode pengumpulan data yang dilakukan melalui observasi awal dan wawancara (Alwi et al., 2022). Berdasarkan hasil wawancara terhadap mitra dan observasi secara langsung terdapat beberapa permasalahan yang dimiliki oleh mitra yaitu:

1. Proses produksi masih menggunakan alat seadanya sehingga dalam sekali produksi tidak bisa menghasilkan banyak pia.
2. Proses produksi juga masih sangat bergantung pada tenaga dari karyawan jadi apabila salah satu karyawan tidak hadir produksi akan bermasalah.
3. Pengemasan produk mitra hanya menggunakan mika kecil berisi label sehingga tidak awet.
4. Pemasaran produk dilakukan dengan menitipkan di warung dan melalui perantara yang sering ambil untuk dijual kembali.
5. Mitra melakukan pencatatan keuangan sederhana di buku untuk mengingat pesanan yang masuk.

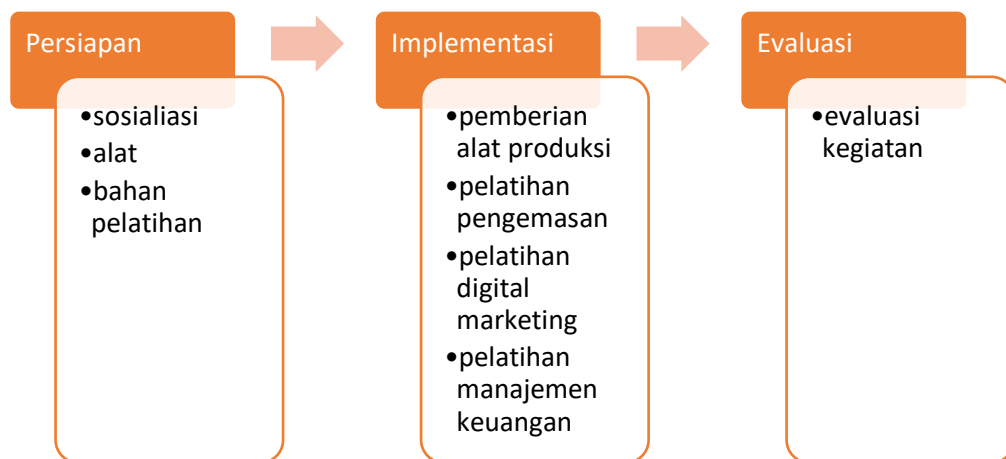
Mengacu pada permasalahan di atas, solusi yang dapat ditawarkan mengacu pada penelitian sebelumnya oleh (Wahyuni et al., 2022) serta berdasarkan pembicaraan dengan mitra untuk permasalahan pertama yaitu peningkatan alat

produksi dengan memberikan bantuan alat produksi yaitu oven sehingga mempercepat proses produksi mitra. Solusi untuk masalah kedua yaitu melakukan pendampingan dan pelatihan pembuatan variasi produk baru dengan menambahkan rasa baru pada pia produksi mitra tidak hanya rasa kacang hijau seperti saat ini. Solusi untuk masalah ketiga yaitu melakukan pelatihan pengemasan dengan kemasan yang lebih menarik sehingga dapat dijadikan sebagai oleh-oleh. Solusi untuk masalah keempat yaitu melakukan pelatihan digital marketing dengan cara penampungan pembuatan akun sosial media kemudian menggunakannya sehingga pemasaran produk mitra semakin luas. Serta solusi untuk masalah terakhir adalah melakukan pelatihan manajemen keuangan berupa pencatatan laba, rugi dalam buku kas serta pesanan dalam buku nota penjualan.

Dengan adanya kegiatan pengabdian yang dilakukan dengan mengimplementasikan beberapa kegiatan sesuai dengan permasalahan mitra diharapkan peningkatan usaha mitra terutama dalam proses produksi. Mitra dapat menghasilkan lebih banyak produk dengan waktu produksi yang lebih cepat sehingga berpengaruh terhadap pendapatan mitra. Selain itu diharapkan adanya perubahan dalam hal manajemen usaha mitra terutama untuk pemasaran karena di era digital ini media promosi sudah banyak alternatifnya, bisa menggunakan sosial media yang lebih efektif dan pasarnya luas.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pada kegiatan pengabdian ini mengacu pada penelitian sebelumnya oleh (Jamiludin et al., 2022) dibagi menjadi tiga tahapan yaitu persiapan, implementasi serta evaluasi. Metode pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

Gambar 1 menampilkan metode pelaksanaan kegiatan yang akan dijelaskan secara lebih rinci sebagai berikut:

1. Persiapan

Pada tahapan persiapan ini dilakukan sosialisasi ke mitra terkait kegiatan pengabdian, diskusi terkait permasalahan dan solusi dari permasalahan mitra. Setelah ditentukan solusinya maka dipersiapkan alat apa saja yang diberikan sebagai bantuan kemudian materi pelatihan yang akan dilakukan pada saat kegiatan.

2. Implementasi

Pada tahapan implementasi ini dilakukan eksekusi semua kegiatan yang sudah didiskusikan ke mitra sebelumnya. Adapun kegiatan itu terdiri dari pemberian bantuan alat produksi berupa oven, pelatihan dan pendampingan pembuatan variasi produk pia rasa baru, pelatihan pengemasan, pelatihan digital marketing dan juga pelatihan manajemen keuangan sederhana.

3. Evaluasi

Pada tahapan ini dilakukan evaluasi dengan wawancara langsung kepada mitra. Metode wawancara dilakukan pertama untuk mengetahui kegiatan pengabdian yang dilaksanakan sudah sesuai atau tidak kemudian untuk mengetahui capaian untuk masing-masing kegiatan. Sebagai contoh evaluasi terhadap pelatihan digital marketing apakah mitra pengabdian sudah bisa melakukan posting gambar produksi serta membuat caption yang menarik.

HASIL DAN DISKUSI

Pada tahapan persiapan ini dilakukan beberapa kegiatan yang akan dijabarkan sebagai berikut :

- a. Mempersiapkan jadwal kegiatan dengan berkoordinasi dengan mitra
- b. Memberikan pemahaman terkait kegiatan pengabdian masyarakat kepada mitra dalam bentuk sosialisasi.
- c. Mempersiapkan alat produksi berupa oven, chopper dan vacum sealer. Selain itu membuat akun pada sosial media instagram serta pembuatan desain *labelling* produk
- d. Mempersiapkan bahan untuk pelatihan digital marketing dan pelatihan manajemen keuangan.

Implementasi

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan sebelumnya dengan mitra terdapat beberapa permasalahan salah satunya kurang mendukungnya alat produksi mitra. Mengacu pada hal ini maka tim pengabdian memberikan bantuan berupa alat produksi chopper yang digunakan untuk menghancurkan kacang hijau hingga halus sebagai bahan untuk filling dari pia. Alat produksi lain yang diberikan adalah oven dengan pemanas atas bawah karena oven yang dimiliki mitra saat ini hanya pemanas bawah sehingga menyebabkan lamanya proses produksi, selain itu juga bagian bawah oven sudah mulai gosong karena terlalu sering digunakan. Dokumentasi penyerahan bantuan alat produksi dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Dokumentasi Pemberian Alat Produksi

Dari beberapa bantuan yang diberikan ke pada mitra, oven yang diberikan sudah digunakan oleh mitra untuk proses produksi sekarang. Dokumentasi penggunaan oven bantuan sebagai alat produksi sekarang dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Penggunaan Bantuan Alat Untuk Proses Produksi

Selain pemberian bantuan alat produksi berupa chopper dan oven, bantuan juga diberikan untuk menunjang proses pengemasan produk yang dihasilkan berupa mesin vakum sealer. Bantuan ini diberikan karena selama ini pengemasan masih menggunakan mika biasa sehingga produk pia tidak tahan lama paling lama 10 hari kalau disimpan pada kulkas. Dengan adanya bantuan ini, mitra bisa memiliki pengemasan yang lebih baik lagi sehingga produk akan lebih tahan lama. Setelah itu tim menjelaskan cara menggunakan alat vacum sealer dan memintra mitra untuk langsung mempraktekkan penggunaanya. Dokumentasi pelatihan pengemasan dapat dilihat pada Gambar 4.



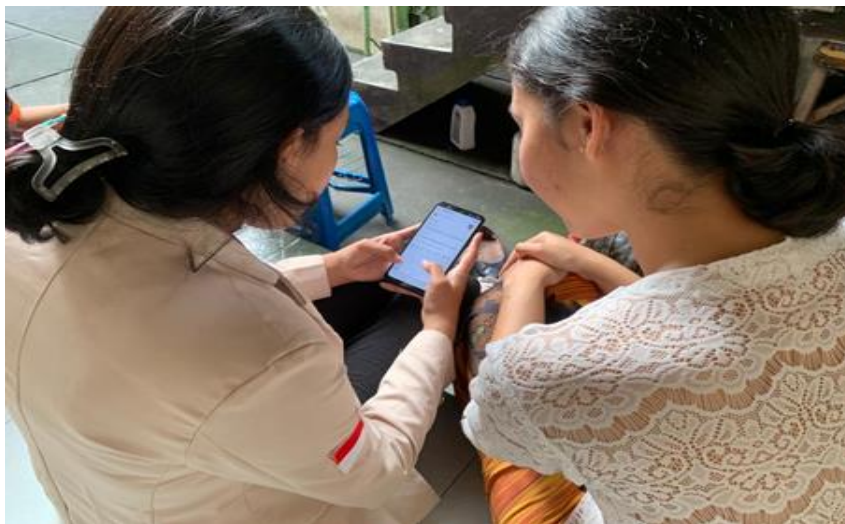
Gambar 4. Pelatihan Penggunaan Mesin Vakum Sealer

Agar kemasan lebih menarik lagi, maka tim pengabdian membuat desain label yang dapat ditempelkan pada kemasan produk pia. Label ini berisi nama usaha, komposisi bahan yang digunakan, varian rasa yang ditawarkan, nomor telepon serta sosial media mitra. Dokumentasi pelatihan pengemasan produk usaha mitra dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Pelatihan Pengemasan dan hasil kemasan dan labeling

Sejauh ini dari usaha mitra berdiri sampai dengan saat ini, pemasaran produk hanya dari mulut ke mulut dan saudara dekat, mitra tidak pernah memasarkan produknya dengan menitipkan ke toko terlebih lagi pada sosial media. Di jaman digital ini ternyata pemasaran produk lebih efektif dilakukan secara digital. Maka dari itu terkait pemasaran produk, tim pengabdian memberikan mitra pelatihan digital marketing dalam bentuk pemasaran menggunakan sosial media yaitu instagram. Pertama tim membuat akun instagram untuk mitra, setelah itu mitra didampingi untuk melakukan posting pada akun sosial media tersebut untuk mempromosikan produk. Dokumentasi pelatihan terkait pelatihan digital marketing dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 6. Pelatihan Digital Marketing

Hasil dari pelatihan digital marketing dapat dilihat mitra sudah bisa mengupload konten produk yang dijual ke dalam instagram.

Berdasarkan wawancara kepada mitra, karena penjualan selama ini hanya dilakukan ke saudara-saudara terdekat mitra maka dari itu selama ini tidak ada pencatatan keuangan sederhana seperti nota penjualan. Mitra hanya mengandalkan memo untuk mencatat pesanan tersebut. Maka dari itu tim pengabdian memberikan pelatihan manajemen keuangan sederhana dimulai dari membuat nota penjualan, kemudian mencatat rekapan pemasukan dan pengeluaran ke dalam buku kas. Dokumentasi kegiatan pelatihan manajemen keuangan dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Pelatihan Pembuatan Nota Penjualan & Pelatihan Rekap Keuangan Pada Buku Kas

Evaluasi kegiatan dilakukan dengan melakukan wawancara dan observasi langsung di lokasi mitra. Berdasarkan hasil wawancara dengan mitra terdapat perbedaan waktu produksi sebelum dan setelah adanya penyerahan bantuan alat produksi. Sebelum adanya chooper, mitra membutuhkan waktu untuk menghaluskan kacang hijau sebagai filling untuk pia kurang lebih 30 menit seangkan dengan adanya mesin chopper bantuan, waktu bisa dipersingkat menjadi 15 menit. Selain itu juga dengan adanya oven panas atas bawah, proses pemanggangan pia yang biasanya membutuhkan waktu kurang lebih 15 menit menjadi 10 menit dengan kapasitas sekali pemanggangan kurang lebih 50 pcs pia. Evaluasi juga dilakukan terhadap pengemasan produk. Berdasarkan hasil evaluasi, setiap kali mitra membuat pia, maka pia tersebut dikemas ke dalam kemasan kemudian divacum sealer dan ditempelkan label kemasan tersebut sehingga 100% kemasan mitra berlabel. Evaluasi juga dilakukan terhadap peningkatan dan pemahaman mitra yang pertama untuk proses digital marketing menggunakan sosial media, diukur dengan apakah mitra dapat memposting foto dengan caption yang menarik kemudian yang kedua untuk manajemen pemasaran apakah mitra sudah bisa membuat nota dan menuangkan pengeluaran dan pemasukan ke buku nota. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa mitra sudah bisa memposting foto produk ke sosial media, walaupun frekuensi postingnya tidak sering. Selain itu, untuk pembuatan nota dan pencatatan buku kas juga sudah dilakukan, dimana setiap ada pesanan akan dibuatkan nota dan dicatat menjadi pemasukan pada buku kas.

KESIMPULAN

Kegiatan yang telah dilakukan sampai saat ini oleh Tim Pengabdian bersama-sama dengan mitra antara lain: persiapan kegiatan, proses implementasi yang dibagi menjadi beberapa kegiatan yaitu pemberian alat produksi, pelatihan pengemasan, pelatihan digital marketing, pelatihan manajemen keuangan serta melakukan evaluasi. Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan setelah pemberian alat produksi yaitu waktu dalam memproduksi berkurang 50% baik pembuatan bahan filling pia berupa kacang hijau berkurang dari yang sebelumnya kacang hijau sebagai filling untuk pia kurang lebih 30 menit seangkan dengan adanya mesin chopper bantuan, waktu bisa dipersingkat menjadi 15 menit. Selain itu juga dengan adanya oven panas atas bawah, proses pemanggangan pia yang biasanya membutuhkan waktu kurang lebih 15 menit menjadi 10 menit dengan kapasitas sekali pemanggangan kurang lebih 50 pcs pia. Evaluasi juga dilakukan terhadap pengemasan produk, berdasarkan hasil evaluasi, setiap kali mitra membuat pia, maka pia tersebut dikemas ke dalam kemasan kemudian divacum sealer dan ditempelkan label kemasan tersebut. Evaluasi untuk pelatihan digital marketing adalah mitra sudah bisa memposting foto produk dalam

akun instagramnya dan untuk manajemen keuangan mitra sudah membuat nota setiap ada pesanan dan melakukan pencatatan pemasukan ke dalam buku kas.

REKOMENDASI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan untuk mitra Pia Tiga Putri ini berfokus kepada beberapa aspek seperti alat produksi, manajemen keuangan serta pemasaran, namun diperlukan adanya perhatian khusus ke arah hasil produksi karena selama ini mitra hanya memproduksi satu varian pia kacang hijau saja sehingga kegiatan pengabdian selanjutnya bisa difokuskan pada pengembangan varian baru sehingga produk mitra lebih variatif.

ACKNOWLEDGMENT

Ucapan terimakasih kepada Politeknik Negeri Bali yang telah membiayai mendukung dan memfasilitasi kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini sehingga kegiatan berjalan dengan baik dan lancar. Terimakasih juga kepada mitra pengabdian atas waktu dan kerjasamanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, A., Kasnawi, T., Syukur, M., & Upe, A. (2022). Social Construction of Integration in Multicultural Society in West Muna Regency, Southeast Sulawesi Province. *Journal of Positive School Psychology*, 6(6), 516–525. <http://journalppw.com>
- Dara, L., Karsono, P., & Azzarqo, K. (2023). Utilisasi UMKM Kreatif Melalui Product Branding Pada Era Society 5.0. *Madaniya*, 4(1).
- Jamiludin, D., Alwi, A., & Wirayanti, A. (2022). Inovasi Pemberdayaan Masyarakat Melalui Edukasi Dan Pelatihan Pembuatan Keripik Singkong Community Empowerment Innovation Through Education and Training Making Cassava Crackers. *Lumbung Inovasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(4), 690–697.
- Mukoffi, A., Wibisono, S. H., Sulasih, H., & As'adi, A. (2021). Pemberdayaan UMKM Kampung Pia Melalui Sistem Akuntansi dan Strategi Pemasaran. *Studium: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 33–38. <https://doi.org/10.53867/jpm.v1i2.28>
- Nurussama, N., & Barovih, G. (2018). Pelatihan Dan Pendampingan Kepada Pengusaha Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Produsen Pia Kota Palembang. *Comvice: Journal of Community Service*, 2(2), 1–10. <https://doi.org/10.26533/comvice.v2i2.158>
- Pratiwi, M. I. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Perlambatan Ekonomi Sektor Umkm. *Jurnal Ners*, 4(2), 30–39. <https://doi.org/10.31004/jn.v4i2.1023>
- Rosalia Prismarini Nurdyarti, Astri Wulandari, & Mutaqin Akbar. (2019). Peningkatan Manajemen Usaha Berbasis Creative Packaging Pada Umkm “Bakpia Ivan” Di Desa Janten, Yogyakarta. *Jurnal Pengabdian UntukMu NegeRI*, 3(2), 127–133. <https://doi.org/10.37859/jpumri.v3i2.1448>
- Safitri, W., Hermiati, N. F., & Fauzan, E. (2023). Pemanfaatan Media Sosial untuk Promosi UMKM Dapur Bubun Cikarang. *Madaniya*, 4(1), 293–303.
- Sari, P. A., Nurfitriasih, D. M., Aprieza, R., Zandra, P., & Nurindrasari, D. (2023). Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Pelanusa. *Madaniya*, 4(1), 171–177.
- Wahyuni, L. M., Mariani, W. E., & Sukarata, P. G. (2022). Pendampingan Peningkatan Produksi dan Pengemasan Produk Usaha Donut dan Pizza di Silakarang Gianyar. *Madaniya*, 3(4), 745–751.