



Pendampingan Pengelolaan dan Inovasi Produk Usaha Kue Kering di Denpasar

¹ Tyas Raharjeng Pamularsih, ² Cokorda Istri Sri Widhari, ³ Ni Ketut Pradani Gayatri Sarja

^{1&2} Tourism Department, of Bali state polytechnic. Jl. Kampus Bukit, Jimbaran, South Kuta, Badung Regency, Bali, Indonesia. Postal code: 80364-83125. Indonesia

³Electrical Engineering Department of Bali state polytechnic. Jl. Kampus Bukit, Jimbaran, South Kuta, Badung Regency, Bali, Indonesia. Postal code: 80364-83125. Indonesia

*Corresponding Author e-mail: ajeng13@pnb.ac.id

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

Abstrak

Tujuan dari kegiatan ini adalah mendampingi mitra dalam pengelolaan serta pengembangan variasi produknya. Adapun metode pelaksanaan kegiatan pengabdian dibagi menjadi tiga tahapan utama yaitu persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Pada tahapan pelaksanaan dilakukan beberapa kegiatan yang menjadi solusi bagi permasalahan mitra yaitu pemberian bantuan alat produksi berupa mixer dan oven, pendampingan pembuatan variasi produk baru, pelatihan pengemasan menjadi hampers, manajemen keuangan serta pelatihan pemasaran online. Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan dengan wawancara secara langsung ke mitra yaitu terdapat peningkatan kuantitas produk hingga 50%, adanya penambahan 3 variasi produk, kemasan kue diberi label 100% serta adanya inovasi kemasan untuk hampers maupun oleh-oleh, masing-masing 1 orang dari anggota mitra dapat melakukan manajemen keuangan sederhana serta promosi dengan media instagram. Rekomendasi yang dapat diberikan untuk mitra adalah terus melakukan peningkatan variasi produk dan menggunakan media sosial untuk pemasarannya.

Kata Kunci: Industri Rumah Tangga, Kue Kering

Management and Innovation Assistance of Pastry Business Products in Denpasar

Abstract

The purpose of this activity is to assist partners in managing and developing their product variations. The method is divided into three main stages, namely preparation, implementation and evaluation. At the implementation stage, several activities were carried out which became a solution to partner problems, namely the provision of production equipment assistance in the form of mixers and ovens, assistance in making new product variations, packaging training into hampers, financial management and online marketing training. Based on evaluation carried out by direct interviews with partners, there was an increase in product quantity by up to 50%, the addition of 3 product variations, 100% labeled packaging and packaging innovations for hampers, 1 person each from partner members can carry out simple financial management as well as promotions with Instagram media. Recommendations that can be given to partners are to continue to increase product variations and use social media for marketing.

Keywords: Home Industry, Pastries

How to Cite: Pamularsih, T. R., Widhari, C. I. S., & Sarja, N. K. P. G. (2023). Pendampingan Pengelolaan dan Inovasi Produk Usaha Kue Kering di Denpasar. *Lambung Inovasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(3), 439–447. <https://doi.org/10.36312/linov.v8i3.1346>



<https://doi.org/10.36312/linov.v8i3.1346>

Copyright© 2023, Pamularsih et al

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



PENDAHULUAN

Kewirausahaan adalah kemampuan untuk mengkreasikan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran yang kreatif dan inovatif demi terciptanya peluang untuk memenuhi kebutuhan (Andaiyani et al., 2022). Salah satu peluang dari kewirausahaan ialah memproduksi kue kering. Kue Kering merupakan istilah yang di gunakan untuk menyebut kue yang teksturnya keras dan renyah karena memiliki

kadar air yang sangat minim sehingga memiliki daya simpan yang sangat tinggi (Prawoto & Basuki, 2021). Kue kering merupakan jenis makanan ringan yang digemari oleh berbagai lapisan masyarakat mulai dari orang dewasa sampai anak-anak (Paramita et al., 2023). Peluang usaha rumahan ini tidak membutuhkan modal yang besar dan proses pembuatan kue kering juga mudah untuk dilakukan (Halim, 2021). Saat ini, kue kering sudah dijadikan sebagai buah tangan kepada para kerabat. Pada momen tertentu, terutama perayaan hari besar keagamaan, permintaan akan kue kering cenderung meningkat. Tingginya permintaan kue kering membuat pula peluang usaha kue kering menjadi salah satu peluang bisnis yang menjanjikan (Prawoto & Basuki, 2021) (Rachmawati et al., 2020).

Usaha kue kering dan kue bolu merupakan merupakan usaha milik mitra Sri Utami yang berlokasi di Jl. Gn. Seraya No.31 Denpasar Barat. Jarak lokasi mitra dengan pengusul adalah 18,7 km. Usaha ini berdiri pada tahun 2002 memproduksi kue bolu dan beberapa variasi kue kering. Produk yang dihasilkan oleh mitra adalah kue bolu dan kue kering yaitu nastar, white flower, chocolate flower, putri salju serta kastangel. Usaha ini berawal dari permintaan tetangga yang meminta mitra untuk membuat kue dan mendapatkan respon positif. Promosi dilakukan dari mulut ke mulut sehingga banyak pesanan yang berdatangan. Produk dipasarkan dengan menitipkan ke tetangga, staff di RSUD Wangaya serta pesanan melalui telepon. Usaha kue bolu dan kering ini memiliki 4 orang tenaga pekerja termasuk dengan pemilik yang tugasnya adalah membuat adonan, mengemas serta memasarkan ke tetangga dan staff di RSUD Wangaya.

Kendala yang dialami oleh usaha kue bolu dan kering dari sisi produksi adalah mitra memiliki hanya satu mixer kecil sehingga apabila pesanan banyak berdatangan mitra kewalahan dan sering kali menolak pesanan padahal mitra juga ingin menambah varian baru produk yang dijual. Kendala lainnya dari sisi operasional yaitu lingkup pemasarannya masih kecil hanya lingkungan sekitar jadi penjualan juga tidak terlalu banyak apalagi jika tidak sedang hari raya. Mitra sebelumnya sudah melakukan pencatatan keuangan dicatat pada buku tapi pencatatan dilakukan tidak teratur sehingga sulit untuk memprediksi laba dan rugi yang didapatkan dalam penjualan produk.

Berdasarkan kendala yang dialami mitra tentunya harus disadari bahwa inovasi-inovasi perlu dilakukan. Inovasi pertama dalam bentuk pemanfaatan media sosial sebagai media promosi dari produk usaha mitra sehingga banyak orang yang mengetahuinya (Gede et al., 2020), pengemasan produk yang lebih menarik akan menambah daya tarik para konsumen untuk membeli (Halim, 2021) serta diversifikasi produk sehingga konsumen memiliki banyak pilihan (Sului et al., 2020). Selain inovasi yang disebutkan sebelumnya itu perlu juga adanya perbaikan dalam hal manajemen usaha terutama dalam bidang keuangan dan produksi sehingga usaha dapat berjalan dengan lancar (Widyanti et al., 2020) (Ashari et al., 2022).

Mengacu pada permasalahan dan beberapa sumber pustaka dari (Ginting et al., 2021) (Fitriaty et al., 2022), maka dirancang beberapa solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan mitra.

Dari permasalahan diatas maka dilakukan terlebih dahulu studi pustaka terkait solusi yang tepat diberikan dari penelitian terdahulu oleh (Utthavi et al., 2020) (Pratiwi et al., 2021). Selanjutnya dilakukan pembicaraan mengenai solusi yang didapatkan untuk permasalahan mitra. Dari hasil pembicaraan dengan mitra maka untuk solusi yang di prioritaskan dan disepakati adalah: Pemberian bantuan alat produksi berupa mixer dan oven. Pemberian bantuan berupa packaging menarik yang dapat dijadikan hampers serta pelatihan proses packagingnya. Selain itu akan dibuatkan resep dan

katalog produk. Pelatihan manajemen keuangan untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan serta mengetahui keuntungan mitra. Pelatihan pembuatan sosial media untuk memasarkan produk mitra secara *online*. dengan adanya kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat membantu usaha mitra lebih berkembang terutama dalam proses pengembangan inovasi produk dan penyebaran informasi mengenai produk mitra.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dari kegiatan pengabdian ini terdiri dari tiga tahapan utama yaitu persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Semua kegiatan yang dilakukan pada pengabdian ini diikuti oleh mitra bersama dengan tiga orang anggota mitra, dimana kegiatan ini berjalan kurang lebih tiga bulan. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

Masing-masing tahapan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Tahapan persiapan

Pada tahap persiapan ini dilakukan persiapan untuk sosialisasi ke mitra, persiapan bantuan peralatan produksi yang dibutuhkan mitra, persiapan administrasi dan persiapan bahan pelatihan dan pendampingan pada mitra.

2. Tahap Pelaksanaan

- Sosialisasi kegiatan dilakukan pada awal pelaksanaan untuk menjelaskan gambaran tahapan pelaksanaan pengabdian. Pada saat sosialisasi mitra diberikan pemahaman mengenai kegiatan yang akan dilakukan serta luaran yang diharapkan dari masing-masing kegiatan.
- Peningkatan peralatan produk berupa mixer untuk mengulat adonan sehingga mampu meningkatkan proses produksi.
- Pelatihan dan pendampingan variasi jenis produk kue baru yaitu kue pisang dan 2 macam jenis kue kering.
- Pelatihan packaging yang menarik menggunakan mika tebal dengan pita dan tali sehingga bisa dijadikan hampers atau buah tangan. Selain itu, untuk packaging yang tadinya hanya menggunakan wadah plastik biasa sekarang

untuk kue kering sudah menggunakan toples plastik yang lebih menarik dan membuat kue kering tidak mudah hancur dan tahan lama. Selain itu akan dibuatkan resep dan katalog produk.

- e. Pelatihan manajemen keuangan yaitu mitra diberikan pengetahuan mengenai pengumpulan nota, pencatatan stok barang, pencatatan pengeluaran dan pemasukan hingga perhitungan laba dan rugi.
 - f. Pelatihan media pemasaran online melalui melalui sosial media maupun *marketplace* serta diberikan pengetahuan pembuatan caption pada saat posting produk agar lebih menarik.
3. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui kesesuaian antara kegiatan yang dilakukan dengan rencana yang ditetapkan pada tahapan kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini. Metode evaluasi yang digunakan adalah wawancara secara langsung kepada mitra. Indikator yang dijadikan penilaian pada evaluasi adalah jumlah dan waktu produksi, ada atau tidaknya inovasi produk, serta adanya peningkatan pengetahuan mitra terhadap proses manajemen keuangan dan pemasaran di sosial media.

HASIL DAN DISKUSI

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan secara bertahap mulai dari tahapan persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Masing-masing kegiatan dijelaskan sebagai berikut.

Persiapan Kegiatan

Kegiatan persiapan terdiri dari kegiatan sosialisasi ke mitra untuk menyampaikan bahwa kegiatan ini dapat dilaksanakan dengan bantuan dari Politeknik Negeri Bali setelah melalui tahap seleksi. Kegiatan persiapan berikutnya adalah persiapan bantuan peralatan produksi yang dibutuhkan mitra, dalam hal ini tim mempersiapkan peralatan yang akan digunakan untuk produksi maupun pelatihan. Selain peralatan, dipersiapkan juga bahan pelatihan seperti bahan mentah produk, bumbu dan lainnya. Kegiatan lainnya berupa kegiatan persiapan administrasi berupa daftar hadir, daftar kunjungan lapangan, daftar perjalanan dinas.

Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

1. Sosialisasi kegiatan

Sosialisasi dilakukan dengan agenda tim menyampaikan mengenai kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan sesuai dengan kesepakatan dengan mitra beserta jadwal kegiatan. Hal lain yang disampaikan yaitu luaran yang ingin dicapai pada masing-masing kegiatan.

2. Peningkatan peralatan produksi

Kegiatan ini yaitu kegiatan penyerahan peralatan yang dibutuhkan dalam mempercepat proses produksi. Peralatan yang diserahkan kepada mitra berupa *standing mixer*. Kegiatan ini juga dibarengi dengan instalasi *mixer*, pelatihan penggunaan *standing mixer* oleh tim dikarenakan mitra belum pernah menggunakan alat tersebut.

3. Pelatihan dan pendampingan variasi jenis produk kue baru

Pelatihan ini dilakukan untuk menambah variasi produk kue kering dan kue bolu. Saat ini produk olahan kue yang dihasilkan hanya sebatas kue bolu tape dan kue kering seperti nastar dan kastengel. Seiring dengan permintaan dan pangsa pasar, maka mitra dan tim menambah variasi produk kue kering dan olahan roti yaitu kue

kering white flower chocolate dan chocolate flower serta olahan roti pisang. Untuk variasi kue kering ini merupakan penambahan jenis olahan kue kering yang dihasilkan agar menambah jenis produk yang dijual agar lebih bervariasi dan bisa menarik minat konsumen membeli dan memesan. Selain ini, dengan banyak variasi produk tersebut bisa dijadikan pilihan konsumen untuk bisa dijadikan hantaran dan hampers saat perayaan tertentu. Untuk produk variasi lainnya adalah roti pisang. Alasan pemilihan roti pisang ini dikarenakan banyak bahan baku yang bisa diperoleh di pasar selain itu.



Gambar 2. Proses Pelatihan Pembuatan Variasi Produk Roti

a. Pelatihan Packaging

Kegiatan ini dilakukan oleh tim dengan membuat desain kemasan produk yang berisi identitas usaha produksi seperti nama usaha, telepon dan alamat serta tanggal kadaluarsa. Selain itu, tim pengabdian juga memberikan pelatihan packaging kepada mitra agar nantinya kemasan atau packaging lebih menarik saat dipasarkan.



Gambar 3. Produk Hampers Hantaran

b. Pelatihan Manajemen Keuangan

Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan terkait pencatatan keuangan sederhana pada usaha mitra yaitu pencatatan pada nota, pencatatan stok barang pada buku stok, pencatatan pengeluaran dan pemasukan pada buku kas.



Gambar 4. Pelatihan Manajemen Keuangan

c. Pelatihan media pemasaran online

Pelatihan ini dilakukan agar produk mitra dapat dipasarkan secara online melalui media sosial serta diberikan pengetahuan pembuatan caption pada saat posting produk agar lebih menarik. Pemasaran menggunakan media sosial facebook maupun instagram seperti terlihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Pelatihan Media Pemasaran Online

Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui kesesuaian antara kegiatan yang dilakukan dengan rencana yang ditetapkan pada tahapan kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini. Evaluasi tim lakukan dengan melakukan wawancara, observasi dan melakukan pengukuran langsung terhadap waktu produksi di lokasi mitra.

Table 1. Hasil Evaluasi dan Capaian Kegiatan

No	Kegiatan	Luaran	Capaian Luaran
1	Peningkatan peralatan produksi	Peningkatan sebanyak 50% dan dapat menghemat waktu produksi 50% dari waktu produksi sebelumnya	Peningkatan kuantitas produk hingga 50% serta penambahan variasi jenis kue baru berupa 2 jenis olahan kue kering dan roti pisang dengan diberikannya bantuan berupa alat produksi mixer
2	Pelatihan dan pendampingan variasi jenis produk kue baru	Terciptanya 3 jenis produk baru	Jenis produk baru mitra yaitu 2 jenis kue kering dan roti pisang
3	Pelatihan packaging kemasan produk	Terciptanya <i>labeling</i> kemasan mitra yang telah berisi identitas mitra dan tanggal kadaluarsa	100% kemasan produk berisi label kemasan
4	Pelatihan manajemen keuangan	Peningkatan pengetahuan dalam manajemen keuangan sederhana	1 orang mitra dapat melakukan manajemen keuangan sederhana dalam bentuk nota dan pencatatan pada buku kas
5	Pelatihan media pemasaran online	Peningkatan pengetahuan dalam pemasaran online	1 orang mitra dapat menggunakan sosial media instagram sebagai media pemasaran online

Tabel 1 menampilkan hasil luaran dan capaian dari kegiatan pengabdian masyarakat ini, dimana tiap kegiatan dilakukan evaluasi sehingga diketahui ketercapaian program. Berdasarkan hasil evaluasi dihasilkan bahwa adanya peningkatan kuantitas produk hingga 50% serta penambahan 3 variasi jenis kue baru berupa 2 jenis olahan kue kering dan roti pisang, 100% kemasan produk berisi label kemasan, 1 orang mitra dapat melakukan manajemen keuangan sederhana dalam bentuk nota dan pencatatan pada buku kas serta 1 orang mitra dapat menggunakan sosial media instagram sebagai media pemasaran online.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini telah sesuai dengan tahapan yang direncanakan pada usulan. Adapun kegiatan yang telah dilaksanakan sampai saat ini

adalah sosialisasi kegiatan, peningkatan peralatan produksi, Pelatihan dan pendampingan variasi jenis produk kue kering dan roti, pembuatan desain label kemasan produk, Pelatihan labeling *packaging* produk, pelatihan manajemen keuangan, pelatihan media pemasaran online dan evaluasi kegiatan. Berdasarkan hasil evaluasi beberapa capaian telah tercapai yaitu peningkatan kuantitas produk hingga 50% serta penambahan 3 variasi jenis kue baru berupa 2 jenis olahan kue kering dan roti pisang, 100% kemasan produk berisi label kemasan, 1 orang mitra dapat melakukan manajemen keuangan sederhana dalam bentuk nota dan pencatatan pada buku kas serta 1 orang mitra dapat menggunakan sosial media instagram sebagai media pemasaran online.

REKOMENDASI

Rekomendasi yang dapat diberikan untuk kegiatan pengabdian selanjutnya adalah analisis situasi serta wawancara langsung ke mitra wajib dilakukan agar program kerja yang dibuat tepat sasaran dan dapat maksimal membantu mitra.

ACKNOWLEDGMENT

Ucapan terima kasih kami ucapkan pada Politeknik Negeri Bali yang mendukung kegiatan pendanaan pengabdian masyarakat ini dan juga pada pihak mitra yang sudah berkerja sama dalam kegiatan pengabdian ini sehingga bisa lancar berlangsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Andaiyani, S., Yunisvita, Y., & Hidayat, A. (2022). Peningkatan Manajemen Usaha Industri Kue Kering Melalui Hampers Pack Di Desa Kota Daro. *Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara*, 6(1), 258–265. <https://doi.org/10.29407/ja.v6i1.16106>
- Ashari, M. H., Realita, T. N., Dwiastanti, A., Lestari, P., Anggoro, Y., & Mustapa, G. (2022). Pendampingan Usaha Mikro Pengolahan Kue untuk Peningkatan Taraf Hidup Keluarga. *Ahmad Dahlan Mengabdi*, 2(2), 6–14. <https://doi.org/10.58906/abadi.v2i2.69>
- Fitriaty, Lubis, T. A., Elliyana, D., Widyastuti, F., & Saputra, M. H. (2022). Optimalisasi Melalui Peningkatan Inovasi Usaha pada Usaha Kecil Snova Senja Cookies. *Inovasi, Teknologi, Dan Dharma Bagi Masyarakat*, 4(3), 83–87.
- Gede, I., Putra, C., Gde Wiryawan, W., Komang, N., Putri, A. A., Ekonomi, F., Universitas, B., & Denpasar, M. (2020). Upaya Meningkatkan Penjualan Ukm Kue Kering Melalui Media Sosial Sebagai Media Promosi Di Desa Menanga, Karangasem. *Prosiding Seminar Regional Pengabdian Kepada Masyarakat Unmas Denpasar*.
- Ginting, R., Ginting, M., & ... (2021). Penguatan dan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Pembuatan Kue Berbahan Dasar Ubi dan Jagung. *Pubarama: Jurnal Publikasi ...*, 1(1), 49–54.
- Halim, K. I. (2021). Pendampingan Usaha Kue Kering Melalui Pengemasan Produk Dan Pemasaran Digital. *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 732–736. <https://doi.org/10.31004/cdj.v2i3.2568>
- Paramita, P. P., Cahyanto, B., Kololikiye, G. R., & Akbar, J. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Optimalisasi Industri Rumah Tangga Kue Kering di Kota Malang. *Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara*, 7(1), 65–72. <https://doi.org/10.29407/ja.v7i1.17941>
- Pratiwi, N. M. W. D., Suprpto, P. A., & Ciptayani, P. I. (2021). Pemberdayaan

- Terhadap Lansia Untuk Meningkatkan Produktivitas Usaha Base Genep Di Dusun Silakarang Gianyar. *Dharmakarya*, 10(4), 367. <https://doi.org/10.24198/dharmakarya.v10i4.34695>
- Prawoto, N., & Basuki, A. T. (2021). Program Pemberdayaan Ibu Rt Usaha Mandiri Dalam Bidang Pembuatan Kue Kering Dan Basah Kelompok Ibu Kasihan Sejahtera. *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*, 432–437. <https://doi.org/10.18196/ppm.32.227>
- Rachmawati, W., Manan, A., & Karim, A. (2020). *PEMBERDAYAAN IBU-IBU RUMAH TANGGA MELALUI METESEH KECAMATAN TEMBALANG KOTA SEMARANG*. 3(1), 1–8.
- Sului, D., Soemarto, E., Alvin, N., Arina, S. N., Lai, S., & Anggriawan, R. (2020). Pemberdayaan Usaha Kue Kering Dan Dampak Pembaharuan Aspek Pemasaran, Operasional, Sumber Daya Manusia Dan Finansial. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Indonesia*, 2(2), 117–123.
- Utthavi, W. H., Waisnawa, I. G. N. S., Sarja, N. L. A. K. Y., & Suprpto, P. A. (2020). Pemberdayaan Usaha Tahu Di Dusun Banda Desa Saba Kecamatan Blahbatuh Gianyar. *LOGISTA - Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 78. <https://doi.org/10.25077/logista.4.2.78-85.2020>
- Widyanti, R., Susiladewi, S., & Alfisah, E. (2020). Analisis Usaha Industri Rumah Tangga Melalui Pengolahan Kue Kering. *Jurnal Pengabdian Al-Ikhlas*, 5(2), 176–181. <https://doi.org/10.31602/jpaiuniska.v5i2.2819>