JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT KHATULISTIWA
http://jurnal.stkippersada.ac.id/jurnal/index.php/JPMK
e-ISSN 2620-5300

PKM PEMBERDAYAAN UMKM ROTI MELALUI PERLUSAN JARINGAN PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN NILAI JUAL HASIL PRODUKSI DI KECAMATAN TIDORE KOTA TIDORE KEPULUAUAN

Haris Mahmud[1], Suhardi[2], Suwandi S. Sangadji[3] & Nur Pratiwi Taufika[4]
[1,2]*Fakultas Pertanian, Universitas Khairun*
[3]*Fakultas Pertanian, Universitas Nuku*
[4]*Politeknik STIA LAN Makassar*
Email: haris.mahmud@unkhair.ac.id[1], suhardi@unkhair.ac.id[2], suwandinukusangadji@gmail.com[3] nurpratiwi1293@gmail.com[4]

ABSTRACT: *This community service activity aims to develop and apply appropriate technology to increase the bread production capacity of Primadona Bakery MSMEs. The problem solving method used consists of five main stages, namely survey and problem identification, training, application of technology, mentoring and evaluation as well as program desires. The products produced by this MSME consist of sweet bread and also chocolate filled bread. The addition of an oven machine and automatic dough mixer is expected to increase production capacity and expand marketing reach so that the welfare of MSMEs increases.*

Keywords: *MSMEs; Automatic kneading machine; Oven; Production and Fresh Bread*

ABSTRAK*:* Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan dan menerapkan teknologi tepat guna untuk meningkatkan kapasitas produksi roti pada UMKM Primadona Bakery. Metode pemecahan masalah yang digunakan terdiri dari lima tahap utama yaitu survei dan identifikasi masalah, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi serta keberlanjutan program. Produk yang dihasilkan oleh UMKM ini terdiri dari roti manis dan juga roti isi cokela. Penambahan mesin oven dan pengaduk adonan otomatis diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas jangkauan pemasaran sehingga kesejahteraan UMKM meningkat.

Kata Kunci*:* UMKM; Mesin pengaduk otomatis; Oven; Produksi dan Roti tawar

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi sasaran pemerintah dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi lokal, sehingga mempunyai peran yang strategis dalam percepatan pembangunan ekonomi nasional. Selain itu, aktifitas UMKM dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Persiapan unit usaha, inovasi, kolaborasi dan tingkah laku pelaku usaha dituntut untuk dapat mempersiapkan diri agar mampu bersaing baik secara keunggulan komparatif maupun keunggulan kompetitif. Perusahaan UMKM akan memiliki kinerja yang baik apabila mampu memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam.

UMKM dapat berkontribusi mendorong kemajuan perekonomian

bangsa dengan membuka lapangan pekerjaan baru dan memanfaatkan potensi sumber daya secara maksimal. Namun, perkembangan UMKM saat ini banyak mendapat tantangan karena perubahan kondisi pasca pandemic Covid-19 pada pasar konsumen. Sistem belanja online yang digemari oleh konsumen saat ini menjadikan para pelaku UMKM harus mulai menerapkan strategi pemasaran yang baru. Salah satu cara yang dapat diterapkan yakni melakukan promosi sebagai bentuk usaha pemasaran suatu produk.

Hal tersebut dapat membantu pelaku usaha untuk meningkatkan penjualan dan memperluas jaringan konsumen. Roti merupakan makanan yang sangat populer dikehidupan masyarakat dan perkembangannya juga begitu pesat. Roti sekarang sudah menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari dan sudah menjadi makanan pokok manusia.

Penjualan produk roti di Primadona tidak terlepas dari kegiatan pemasaran yang dilakukan, karena pemasaran merupakan salah satu inti dari suatu bisnis yang dapat membantu usaha roti Primadona dalam bertahan dan mengembangkan usahanya. Apabila strategi pemasaran dirancang dengan baik, maka perusahaan dapat memcapai tujuannya. Kemudian, hambatan yang dirasakan oleh usaha roti Srimadona dalam memasarkan produknya adalah kesulitan dalam membuat strategi pemasaran yang baik untuk dapat membuat konsumen membeli produk yang ditawarkan.

Oleh karena itu, dibutuhkan rancangan strategi pemasaran yang tepat dan efektif untuk meningkatkan penjualan produk roti Primadona. Dampak eksternal yang mengganggu aktifitas unit usaha dalam pemasaran adalah aktivitas persaingan yang cukup ketat antara produk sejenis di wilayah yang sama. Semakin banyaknya usaha dibidang sejenis mengakibatkan ketatnya persaingan sehingga perusahaan dituntut membuat hal-hal yang tepat agar tetap mampu bertahan menghadapi persaingan.

Berdasarkan analisis di dilapangan yang dilakukan bersama pemilik usaha, ada beberapa hambatan yang sangat begitu signifikan yang dialami terkait dengan pengembangan bisnisnya. Salah satunya dalam pemasaran, adapun kendala yang terjadi saat pemasaran yaitu, roti bagi masyarakat Indonesia bukanlah sebagai makanan pokok, namun roti merupakan jenis makanan tambahan (snack). Variasi rasa roti anget yang monoton juga menjadi faktor kelemahan bagi perusahaan. Inovasi melakukan differensiasi produk merupakan hal yang sangat penting bagi

kesuksesan sebuah bisnis yang dijalankan oleh perusahaan. Di mana dengan melakukan differensiasi bisnis perusahaan akan semakin berkembang, semakin baik dan semakin maju. Kondisi mitra dalam produksi juga kurang begitu maksimal karena masih menggunakan beberapa teknologi yang sudah ketinggalan di zaman yang sudah modern ini. Diantaranya seperti pada gambar di bawah ini.



Gambar 1. Alat Produksi Mitra

Berdasarkan permasalahan tersebut, tim PKM Universitas Khairun menganggap sangat diperlukan paket kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam rangka membangun UMKM yang lebih baik kedepan. Hal ini penting dan bertujuan bukan hanya sebagai sarana pembelajaran tetapi juga dapat menjadi solusi atas permasalahan keterabatasan produk yang dihasilkan UMKM. Melalui kegiatan ini, fokus pengabdian adalah dilakukan kegiatan workshop yang diharapkan mampu menjadi solusi atas 2 permasalahan yaitu (i) tingkat produksi yang kurang, (ii) tidak adanya rantai pemasaran yang baik. Selain itu, terdapat 3 dosen yang terlibat langsung dalam kegiatan dan melakukan aktivitas diluar kampus. Hal ini tentu mendukung pencapaian Indikator Kinerja Utama yaitu (IKU-3). Selain itu, pelibatan beberapa mahasiswa dalam seluruh rangkaian kegiatan dengan target capaian kompetensi yang sesuai merupakan wujud implementasi program MBKM yaitu mahasiswa mendapatkan pengalaman belajar di luar kampus (IKU-2). Kegiatan ini juga memberikan kesempatan untuk mahasiswa mempelajari bukan hanya berkaitan dengan basic keilmuan di perguruan tinggi tetapi juga bidang lain yang suatu saat nantinya dapat mendukung pencapaian karir dimasa depan serta memberikan pengalaman pada mahasiswa untuk mengimplementasikan ilmu yang mereka terima di perguruan tinggi melalui implementasi manajemen pemasaran yang didapatkan di dunia akademik kampus.

METODE PELAKSANAAN

Adapun skema pelaksanaan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat seperti uraian di bawah ini :

Sosialisasi

Sebelum kegiatan inti dimulai terlebih dahulu dilakukan sosialisasi kepada mitra sasaran mengenai program yang akan dilaksakan, tujuannya, teknis kegiatan dan capaian yang diharapkan. Sosialisasi dapat dilakukan secara daring atau luring. Adapun peserta sosialisasi adalah mitra PKM, masyarakat sekitar, pihak kelurahan dan mahasiswa. Tujuan dari tahapan ini adalah untuk memberikan informasi yang utuh hal apa yang akan dilakukan selama kegiatan untuk mencapai tujuan PKM, selain itu juga melakukan penyamaan persepsi antara tim pelaksana, narasumber, instruktur dan peserta kegiatan.

Pelatihan

Terdapat 2 jenis pendampingan yang akan dilakukan sesuai dengan permasalahan yang ada yaitu pelatihan tentang bagaimana membuat roti dan mengoptimalkan pelatihan manajemen pemasaran dalam mendukung proses pemasaran produk roti.

Penerapan teknologi

Sebelum dilakukan penerapan teknologi terlebih dahulu dilakukan proses pelatihan dan sosialisasi kepada mitra pelaksana. Kemudian teknologi ini diberikan kepada mitra untuk selanjutnya menjadi media/alat peraga atau contoh dalam pelatihan dan pendampingan kepada mitra agar pelatihan nanti dapat memberikan contoh konkret kepada peserta yang diharapkan akan menghasilkan luaran pelatihan yang lebih baik.

Pendampingan dan evaluasi

Setelah pelatihan dilakukan secara onsite dilanjutkan dengan kegiatan pendampingan baik secara onsite maupun online. Tujuan pendampingan ini adalah untuk memastikan bahwa terjadi penigkatan/ penguasaan pemahaman mitra terhadap program yang telah dilakukan. Pendampingan ini juga bertujuan untuk memastikan produk yang telah dikhasilkan lebih baik dan dapat dipasarkan lebih luas.

Keberlanjutan program

Program ini diharapkan dapat difasilitasi nanti oleh pihak Dinas UMKM Kota Tidore Kepulauan untuk dapat dikembangkan dengan skal indsutri yang lebih besar dan juga bisa memberikan kemudahan dalam proses perizinan pembuatan P-IRT dan pemasaran di swalayan dan toko-toko di Tidore Kepulauan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian bagi masyarakat (PKM) Usaha Roti di Kelurahan Tomagoba, Kecamatan Tidore, Kota Tidore Kepulauan dalam bentuk penerapan alat untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, pelatihan untuk peningkatan SDM kelompok mitra, serta pendampingan kelompok usaha agar bisa lebih memaksimalkan hasil produksi dan manajemen usaha demi kesejahteraan masyarakat. Kelompok mitra dari kegiatan PKM, yaitu Kelompok Usaha "Primadona Bakery" yang bergerak pada produksi roti. Kelompok mitra beranggotakan sebanyak 10 orang.

Sebelum kegiatan inti dimulai terlebih dahulu dilakukan sosialisasi kepada mitra sasaran mengenai program yang akan dilaksanakan, tujuannya, teknis kegiatan dan capaian yang diharapkan. Sosialisasi dapat dilakukan secara daring atau luring. Adapun peserta sosialisasi adalah mitra PKM, masyarakat sekitar, pihak kelurahan dan mahasiswa. Tujuan dari tahapan ini adalah untuk memberikan informasi yang utuh hal apa yang akan dilakukan selama kegiatan untuk mencapai tujuan PKM, selain itu juga melakukan penyamaan persepsi antara tim pelaksana, narasumber, instruktur dan peserta kegiatan.

Pelatihan dilaksanakan untuk peningkatan kualitas SDM kelompok usaha "Primadona Bakery" dan masyarakat yang ada di Kelurahan Tomagoba. Pelatihan dihadiri kurang lebih oleh 20an orang peserta.



Gambar 2. Tahapan Koordinasi Mitra/FGD

Kegiatan sosialisasi program dan pendampingan yang akan dilakukan sesuai dengan permasalahan yang ada yaitu pelatihan tentang bagaimana membuat roti dan mengoptimalkan pelatihan manajemen pemasaran dalam mendukung proses pemasaran produk roti.





Gambar 4. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan PKM

Transfer teknologi yang diberikan kepada kelompok mitra adalah penggunaan alat-alat yang lebih modern dan mutakhir dalam proses pembuatan roti. Bahan-bahan untuk diversifikasi beberapa macam produk cita rasa juga diberikan kepada mitra PKM. Hal ini dianggap perlu untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas jumlah produksi roti.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari program kegiatan pengabdian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa kegiatan pengabdian ini dapat menambah pengetahuan dan ketrampilan pengusaha roti tentang bagaimana mengatasi permasalahan–permasalahan yang dihadapi oleh para pengusaha roti skala rumah tangga yaitu dengan memproduksi roti yang aman, memiliki cita rasa dan nilai jual yang tinggi serta memiliki masa simpan yang panjang dengan beberapa varian rasa dalam kapasitas yang besar dan akhirnya dapat meningkatkan penghasilan pengusaha roti rumah tangga. Selain itu dengan dilaksanakannya kegiatan pengabdian ini mitra mendapat pengetahuan dan ketrampilan dalam hal melakukan pemasaran yang baik dan terarah kedepan

Saran sebagai pertimbangan pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat dimasa mendatang, yakni: 1. Perlu pengaturan jadwal kegiatan yang tepat sesuai dengan kondisi dan situasi. 2. Perlu ada peningkatan pendanaan pada setiap kegiatan yang bersifat praktek.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Universitas Khairun dan LPPM sehingga kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bisa terlaksana dengan baik. Selain itu, tim pelaksana juga mengucapkan terimakasih kepada pemerintah Kelurahan Tomagoba serta warganya yang bersedia bekerjasama dalam pelaksanaan sosialisasi dalam kegiatan ini di kediaman Mitra di Kelurahan Tomagoba. Tim pelaksana juga mengucapkan terima kasih banyak kepada DRTPM atas pendanaan program kegiatan pengabdian di tahun 2024 ini.

DAFTAR RUJUKAN

Abriana, A., Indrawati, E., Rahman, R., & Mahmud, H. (2021). Produk olahan ikan bandeng (bandeng cabut duri, abon ikan bandeng dan bakso ikan bandeng) di desa borimasunggu kabupaten maros. *Jurnal Dinamika Pengabdian*, *6*(2), 273-283.

Basuki, N., Djumadil, N., Mahmud, H., & Sangadji, S. S. (2023). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PETANI KELAPA DENGAN PENERAPAN PENGOLAHAN KELAPA ZERO WASTE DI KECAMATAN OBA KOTA TIDORE KEPULAUAN. Jurnal Pengabdian Masyarakat Khatulistiwa, 6(2), 98-102.

Basuki, N., Arif, N., & Mahmud, H. (2024). Pemanfaatan Sampah Organik Rumah Tangga Melalui Budidaya Maggot Menuju Wirausaha Ramah Lingkungan di Maluku Utara. Madaniya, 5(3), 1319-1326.

Djumadil, N., Basuki, N., Mahmud, H., Sangadji, S. S., & Syafie, Y. (2024). PENERAPAN PEMANFAATAN LAHAN SEKITAR KANDANG UNTUK MENINGKATKAN PRODUKSI PAKAN TERNAK DI KECAMATAN TIDORE KOTA TIDORE KEPULAUAN. Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Nusantara (JPPNu), 6(1), 68-77.

Fatmawati, M., Sidayat, M., Basuki, N., Djumadil, N., Kaddas, F., & Mahmud, H. (2024). PENGEMASAN DAN MEKANISME PENGURUSAN IZIN P-IRT UNTUK MENINGKATKAN HARGA JUAL SAGU DI DUSUN BANGKO HALMAHERA BARAT. Abdimas Awang Long, 7(1), 55-62.

Kusuma, D. A. (2020). Peningkatan Penjualan Dandang Menggunakan Metode Viral Marketing di Desa Cileunyi Kulon. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *3*(2), 197.

Mahmud, H., Fatmawati, M., Sidayat, M., Djumadil, N., Basuki, N., & Kaddas, F. (2024). STRATEGI PEMBERDAYAAN DALAM MENGOPTIMALKAN POTENSI AGRIBISNIS DI PEDESAAN KABUPATEN HALMAHERA BARAT PROPINSI MALUKU UTARA. Jurnal Abdimas Bina Bangsa, 5(1), 780-785.

Nulhaqim, S. A., Wibowo, H., Irfan, M., & Gutama, A. S. (2021). Peningkatan Kapasitas dalam Pemasaran Online Bagi Pelaku Usaha Kecil yang Terdampak Kondisi Pandemi Covid-19. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *4*(1), 165-176.

Sugiarti, Y., Sari, Y., & Hadiyat, M. A. (2020). Peranan e-commerce untuk meningkatkan daya saing usaha mikro kecil dan menengah (umkm) sambal di jawa timur. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *3*(2), 298-309.

Sururi, A., Hasanah, B., Mulyasih, R., Firdaus, I. A., Hasuri, H., & Yuliani, H. (2020). Peningkatan kapasitas ekonomi masyarakat melalui pemberdayaan kelompok usaha mikro kecil dan menengah di kawasan pantai utara Desa Domas Kabupaten Serang. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *3*(3), 405-415.