

IbM USAHA MOLEN ANEKA RASA

Candra Ahmadi, Bambang Widjajanto, Agus Purwanto

STMIK STIKOM Bali

dedymeng@stikom-bali.ac.id,

ABSTRAK

Kue molen biasanya berisikan buah pisang. Namun tidak ada salahnya jika isian dari kue molen ini diganti dengan buah atau bahan yang lain. Tujuannya menambah variasi rasa saja supaya tidak cepat bosan. Mitra jarang melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran serta pemasukan, sehingga seringkali keuntungan atau kerugian yang diperoleh tidak diketahui secara pasti. Berdasarkan permasalahan utama mitra maka kegiatan yang dilaksanakan adalah pelatihan dan pendampingan pengolahan molen aneka rasa dari bahan selain pisang, pemberian teknologi yang dapat membantu mengolah molen yang nantinya akan mempunyai nilai jual yang tinggi setelah dilakukan pengolahan lebih lanjut. Hal ini akan membantu menghasilkan meningkatkan penghasilan usaha Mitra. Kebutuhan Mitra yang lain adalah masalah pengemasan produk molen mereka, biasanya molen hasil produksi Mitra, langsung dipasarkan saja tanpa adanya pengemasan. Kegiatan lainnya adalah pelatihan dan bantuan sistem manajemen keuangan yang sederhana, yang dapat membantu mencatat bentuk dan jumlah pengeluaran baik itu belanja bahan baku serta upah untuk pekerja serta pemasukan yang diperoleh. pelatihan dan bantuan media online untuk membantu pemasaran berupa website. Program ini direncanakan dilaksanakan selama delapan bulan dan berlangsung dengan baik.

Kata kunci : Pelatihan, Kue Molen, UKM

ABSTRACT

Molen cake usually containing bananas. But there is no harm if the stuffing of cake Molen is replaced with fruit or other ingredients. The goal is to add flavor variations alone so as not to get bored. Partners seldom keep records of income and expenditure as well as income, so it often gains or losses obtained is not known for certain. Based on the main issue, the activities performed partners are training and mentoring Molen processing of various flavors of ingredients in addition to bananas, the provision of technology that can help cultivate Molen which will have a high resale value after further processing. This will help increase the income generating venture partner. Needs Partners else is a matter of their molen product packaging, usually Molen production Partners, marketed directly without any packaging. Other activities include training and financial management system that is simple, which can help record the shape and the amount of spending that kind of shopping for raw materials and wages for workers as well as income earned. training and assistance to help online media marketing such as website. This program is planned for eight months and is progressing well.

Keyword: Training, Molen cake, SMEs

PENDAHULUAN

Kue molen adalah sejenis jajanan pasar yang sehat dan nikmat. Makanan ringan yang termasuk jenis jajanan pasar ini banyak disukai oleh masyarakat luas, baik dari kalangan orang tua, anak muda maupun anak-anak. Meskipun tidak menjadi menu wajib setiap harinya, namun kue yang satu ini selalu saja ingin dinikmati oleh banyak orang dalam waktu-waktu santai ataupun dalam acara-acara khusus.

Kue molen banyak memiliki penggemar karena dari kota kecil sampai yang besar, dari desa sampai ke kota, sangat mudah kita menemukan makanan jajanan pasar yang satu ini. Kendati penjual makanan seperti kue molen memang sudah banyak dijumpai di sekitar kita, akan tetapi kebanyakan hanya berbahan dasar pisang.

Potensi pasar yang masih terbuka lebar, memberikan peluang bagi mitra untuk bisa meraih keuntungan besar dari bisnis kue molen. Agar tak kalah bersaing dengan pedagang kue yang lain, Mitra disarankan bisa mencari ide yang lebih kreatif dan berbeda dari penjual lainnya. Contohnya saja bila biasanya kue molen identik dengan isi pisang, Mitra bisa membuka usaha kue molen yang berbeda dari biasanya yaitu usaha kue molen dengan aneka macam pilihan rasa. Tujuan membuat variasi rasa yang beragam ini agar konsumen tidak merasa bosan dengan rasa yang itu-itu saja dan akan terus tertarik untuk membeli kue molen

Mitra yang melakukan usaha produksi molen, semuanya berasal dari kecamatan Denpasar Barat kota Denpasar. Proses produksi yang dilakukan oleh ketiga mitra sangat sederhana dan bersifat tradisional. Secara umum, mitra telah melakukan usaha diatas 4 tahun: Bapak Sukrisno 5 tahun, dan H. Soleh 4 tahun. Pencatatan keuangan serta keluar masuknya barang produksi merupakan hal yang tidak pernah dilakukan oleh ketiga mitra IBM. Akibat dari hal itu ketiga mitra tidak mengetahui jumlah keuntungan dan kerugian yang mereka dapatkan baik dalam per hari ataupun per bulan. Namun, dapat diestimasikan bahwa jumlah pesanan molen mencapai Rp. 1.500.000 menjelang hari Raya. Namun, rata-rata dalam seminggu penjualan molen tidak menentu, berkisar antara Rp.500.000.00-Rp.750.000.00. Namun, apabila menjelang hari raya besar, maka penghasilan akan meningkat hingga mencapai Rp. 2.500.000 per bulan.

Berdasarkan diskusi dengan kedua mitra kegiatan diketahui bahwa, masyarakat seringkali bosan. Hal ini dapat disebabkan karena molen selama berpuluh-puluh tahun selalu memiliki rasa yang sama, masih asli dan belum dikombinasikan atau memiliki variasi rasa yang lainnya.

Menurut Faridah dkk (2008) bahan penambah aroma makanan yang aman terdiri dari Bahan yang digunakan sebagai penambah rasa dapat berasal dari bahan alami seperti ekstrak buah-buahan, vanili, kapulaga, susu, coklat, madu, dan lain sebagainya. molen dengan bahan alami akan memiliki aroma yang lebih khas. Pelatihan juga dilakukan mengenai penggunaan bahan perwarna yang aman seperti pewarna kue, gula merah (gula jawa), daun pandan dan suji, kunyit, coklat, atau caramel.

Berdasarkan hasil pengumpulan informasi dan permasalahan, maka diketahui situasi existing kedua mitra ditunjukkan oleh Tabel 1.1. Kedua mitra memperoleh penghasilan yang tidak tetap dalam satu bulan, sebab jumlah produksi perbulan sangat bergantung pada keadaan cuaca dan sinar matahari. Produk yang dihasilkan hanya dipasarkan ke daerah

denpasar dan sekitarnya. Distribusi dilakukan oleh agen yang mengambil langsung di lokasi produksi.

Berdasarkan hasil analisa terhadap situasi existing maka diketahui permasalahan prioritas mitra adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan mitra tidak menentu dalam industri jajana Fluktuasi pendapatandipengaruhi oleh cuaca, jumlah pesanan atau hari raya yang kemudian berpengaruh terhadap jumlah produksi.
2. Perubahan cuaca menghambat proses produksi. Pembuatan molen pisang sangat bergantung pada sinar matahari karena ada proses penjemuran.
3. Bentuk, rasa, dan kemasan molen pisang sangat sederhana. Molen pisang hanya dikemas dengan menggunakan plasti bening yang direkatkan ujungnya, tanpa di press. Rasa yang diproduksi adalah rasa asli (original) atau manis, dan bentuk pisang.
4. Pemotongan molen dari adonan menjadi bentuk tipis masih diserahkan kepada pihak ketiga atau pihak lain. Hal ini karena, mitra maupun keluarga mitra tidak memiliki skill dalam proses tersebut.
5. Penggunaan jajan upakara telah banyak digantikan oleh makanan ringan buatan pabrik (snack) atau digantikan menjadi bentuk yang lainnya, misalkan minuman kaleng dan lain sebagainya.
6. Produk yang sudah digoreng akan melempem (tidak renyah) dan menjadi liat (tidak kaku namun tidak mudah putus) dalam beberapa hari apabila tidak dibungkus dengan baik atau kedap udara.
7. Molen pisang yang dibuat biasanya dijual atau dipasarkan kepada pemesan yang berasal dari daerah Denpasar dan sekitarnya, atau dijual pada pengecer di pasar Badung.
8. Kedua mitra jarang melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran, sehingga seringkali keuntungan yang diperoleh tidak diketahui secara pasti..

METODE PELAKSANAAN

Prosedurkerja dari kegiatan ini ditunjukkan oleh Gambar 3.1.Terdapat tiga bentuk kerja utama yang dimulai dari sosialisasi kegiatan, kemudian peningkatan kualitas dan jumlah produksi, kemasan yang lebih baik, peningkatan teknologi pemasaran, serta manajemen keuangan.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan mitra yang menjadi prioritas maka terdapat beberapa kegiatan untuk menangani permasalahan tersebut:

1. Bantuan pembuatan desain kemasan yang menarik dan pemberian alat pengemasan. Kemasan akan didesain dengan menggunakan alat bantu computer sehingga dihasilkan desain kemasan yang menarik dan eye catching serta modern. Dengan kemasan yang baik pula, maka produk akan menjadi lebih tahan lama.
2. Pelatihan dan bantuan sistem manajemen keuangan yang sederhana, yang dapat membantu mencatat bentuk dan jumlah pengeluaran serta pemasukan yang diperoleh. Diharapkan agar ketiga mitra dapat mengetahui keuntungan atau kerugian yang diperoleh.
3. Pelatihan dan bantuan sistem pemasaran yang lebih baik dan tidak hanya berfokus kepada menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui website. Kegiatan ini diberikan oleh Candra Ahmadi, ST., MT sebagai pakar dan praktisi dibidang teknologi informasi dan komputer..

Pelaksanaan Kegiatan

Pengarahan kepada UKM mitra mengenai program pengabdian masyarakat. Kampus STMIK STIKOM Bali beralamat di jalan raya puputan no 86 Renon Denpasar Bali, perjalanan ke alamat mitra usaha Molen adalah kurang lebih selama 20 - 30 menit dengan menggunakan kendaraan roda 4. Pada pertemuan tersebut telah disampaikan informasi – informasi mengenai latar belakang, target, sasaran dan tujuan kegiatan.

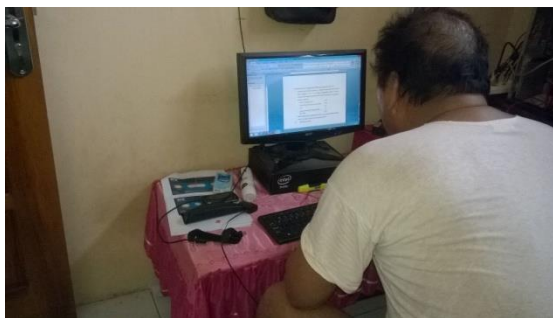
Sosialisasi Kegiatan

Pada tahapan ini mitra dikenalkan dengan program yang akan dilakukan. Pada sosialisasi kegiatan ini bertujuan Memberikan keterampilan kepada mitra untuk mengatasi permasalahan yang dihadapinya dan Mengembangkan kemampuan mitra. Hal-hal yang dibahas dalam kegiatan sosialisasi terhadap kedua mitra adalah sebagai berikut:

1. Menjelaskan kepada mitra pengabdian mengenai Latar Belakang, Target, Sasaran dan Tujuan Kegiatan pengabdian masyarakat
2. Memberikan pengertian kepada mitra mengenai Peran serta pengusul dan mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilaksanakan
3. Menjelaskan Luaran ataupun hasil yang diharapkan dari kegiatan pengabdian masyarakat usaha Molen.
4. Rencana lebih lanjut yang dapat dilakukan terkait dengan pengembangan ipteks bagi masyarakat untuk usaha Molen serta peranan masyarakat dalam penerapan hasil kegiatan.

Pelatihan Desain Produk Usaha

Desain logo produk adalah salah satu hal yang mempengaruhi ketertarikan konsumen terhadap produk atau jasa. Desain logo produk harus diciptakan seunik dan sekreatif mungkin dan desain produk harus yang mudah dicerna dan diingat oleh konsumen. Tetapi masih banyak pelaku usaha yang melakukan kesalahan dalam mendesain logo untuk produk. Logo produk sendiri mempunyai manfaat yang tidak main-main. Jika logo yang dikeluarkan kurang sreg dan mengena di hati para konsumen, maka bisa dipastikan bahwa akan sedikit sekali konsumen baru yang datang. Jadi kemungkinan produk akan tenggelam dan kalah bersaing di pasar. Untuk mengatasi masalah logo, maka perlu dilakukan pelatihan untuk membuat desain logo. Pada pelatihan membuat desain logo ini cukup dipergunakan Microsoft office word karena lebih mudah untuk dipahami dan diterapkan oleh mitra.



Gambar 2 Pelatihan pembuatan logo.

Pembuatan Media Online Pemasaran

Seperti kita ketahui, konsumen semakin banyak menggunakan internet untuk mencari produk atau layanan yang mereka butuhkan. Usaha kecil Anda akan mendapatkan kredibilitas dengan memiliki website. Tanpa website, pelanggan potensial akan pergi ke pesaing Anda yang memiliki website. Jika Anda sudah memiliki situs web tetapi masih apa adanya, ada baiknya Anda desain ulang dengan tampilan yang lebih profesional, sehingga akan memberikan bisnis Anda kepercayaan yang lebih besar. Marketing lewat social media seperti twitter, facebook dan lainnya sedang trend di era digital sekarang ini. Cara ini terbilang cukup efektif untuk mempopularkan sebuah produk, dari perusahaan besar bahkan sampai UKM menggunakan media sosial sebagai tools interaktif yang tentunya berujung pada transaksi. Tetapi bukan berarti kita mengabaikan website, karena website tetap menjadi sumber informasi utama bagi konsumen.

Pelatihan Penggunaan Media Online Pemasaran

Perkembangan internet menyebabkan terbentuknya sebuah dunia baru yang lazim disebut dunia maya. Di dunia maya ini setiap individu memiliki hak dan kemampuan untuk berinteraksi dengan individu lain tanpa batasan apapun yang dapat menghalanginya. Sehingga globalisasi yang sempurna sebenarnya telah berjalan di dunia maya yang menghubungkan seluruh komunitas digital. Dari seluruh aspek kehidupan manusia yang terkena dampak kehadiran internet, sektor bisnis merupakan sektor yang paling terkena dampak dari perkembangan teknologi informasi dan telekomunikasi serta paling cepat tumbuh. Melalui e-commerce, untuk pertama kalinya seluruh manusia di muka bumi memiliki kesempatan dan peluang yang sama agar dapat bersaing dan berhasil berbisnis di dunia maya. Pada pelatihan ini dihasilkan modul pelatihan penggunaan media online dalam pemasaran.



Gambar 3 Pelatihan Penggunaan Website



2016

Gambar 4 Cover Modul Pelatihan Pemasaran Melalui Media Online

Dalam modul banyak dijelaskan mengenai pengenalan E-Business (Electronic Business) atau dalam bahasa Indonesia lebih dikenal dengan E-Bisnis (Elektronik Bisnis) / E-Dagang, pengenalan E-Commerce (Electronic Commerce) atau dalam bahasa Indonesia E-Transaksi, Perbedaan antara e-commerce dan e-bisnis, Keuntungan penggunaan E-Business, Adopsi teknologi digital pada proses e-business dan e-commerce, Resiko e-business dan penghambat pada proses adopsi serta Manajemen tanggapan untuk ecommerce dan e-business

Pelatihan Dasar Akutansi dan Pembukuan

Akuntansi merupakan cara dalam memajukan UKM untuk menghadapi MEA. Persepsi yang salah mengenai akuntansi membuat perusahaan UKM sulit berkembang. Bagi pelaku UKM menggunakan jasa Akuntan adalah pengeluaran biaya yang tidak penting dan tidak berguna. Namun, bagi seorang Akuntan sudah pasti akan menyarankan mereka untuk menerapkan akutansi, minimalnya adalah pembukuan. Pembukuan yang dapat diterapkan tidak selalu pembukuan berdasarkan standar akuntansi, tetapi dapat berupa catatan mengenai seluruh transaksi yang terjadi. Sehingga dapat mempermudah pengusaha untuk melihat bagaimana kemajuan usahanya. Di sisi lain para pelaku UKM juga mengerti bahwa menerapkan pembukuan adalah cara termudah untuk mengetahui secara signifikan dan mendetail mengenai laporan keuangan perusahaannya. Oleh karena itu perlu dikakukan pelatihan dasar akutansi dan pembukuan. Dari pelatihan ini dihasilkan sebuah modul pelatihan dasar akutansi dan pembukuan.

**MODUL PELATIHAN DASAR AKUTANSI
DAN PEMBUKUAN**



2016

Gambar 5 Cover Modul Pelatihan Dasar Akutansi dan Pembukuan

Pelatihan Microsoft Excel

Membuat laporan keuangan bukanlah hal yang sulit sebetulnya. Kebanyakan para pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) yang belum memahami pentingnya dan untungnya memiliki pembukuan. Dengan memiliki pembukuan, kita dapat mengetahui kesehatan usaha yang dijalankan. Selain itu, keberadaan pembukuan yang baik, juga menguntungkan pihak luar, seperti pemasok, rekanan kerja, hingga perbankan. Karena apabila seseorang ingin bekerjasama dengan Anda pastinya mereka akan menilai kelayakan dan tingkat kepercayaan usaha yang kita jalankan. Hal ini juga memudahkan untuk mendapatkan kredit dan penghargaan. Oleh karena itu diperlukan pelatihan penggunaan Microsoft excel bagi mitra ukm usaha molen.

Microsoft Excel atau Microsoft Office Excel adalah sebuah program aplikasi lembar kerja spreadsheet yang dibuat dan didistribusikan oleh Microsoft Corporation untuk sistem operasi Microsoft Windows dan Mac OS. Aplikasi ini memiliki fitur kalkulasi dan pembuatan grafik yang, dengan menggunakan strategi marketing Microsoft yang agresif, menjadikan Microsoft Excel sebagai salah satu program komputer yang populer digunakan di dalam komputer mikro hingga saat ini. Bahkan, saat ini program ini merupakan program spreadsheet paling banyak digunakan oleh banyak pihak, baik di platform PC berbasis Windows maupun platform Macintosh berbasis Mac OS, semenjak versi 5.0 diterbitkan pada tahun 1993. Aplikasi ini merupakan bagian dari Microsoft Office System, dan versi terakhir adalah versi Microsoft Office Excel 2007 yang diintegrasikan di dalam paket Microsoft Office System 2007



2016

Gambar 6 Modul Pelatihan Microsoft Excel

Evaluasi Hasil Kegiatan

Evaluasi pelatihan merupakan suatu proses untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan dalam program pelatihan. Evaluasi pelatihan lebih difokuskan pada peninjauan kembali proses pelatihan dan menilai hasil pelatihan serta dampak pelatihan. Evaluasi pelatihan memiliki fungsi sebagai pengendali proses dari hasil program pelatihan sehingga akan dapat dijamin suatu program pelatihan yang sistematis, efektif dan efisien. Evaluasi pelatihan mencoba mendapatkan informasi mengenai hasil-hasil program pelatihan, juga memasukkan umpan balik dari peserta pelatihan yang sangat membantu dalam memperbaiki pelatihan tersebut. Evaluasi pelatihan dilakukan dengan tujuan :

1. Menemukan bagian-bagian pelatihan mana yang berhasil mencapai tujuan, serta bagian-bagian pelatihan mana yang kurang berhasil, sehingga dapat dibuat langkah-langkah perbaikan.
2. Memberi kesempatan kepada peserta untuk menyumbangkan saran-saran dan penilaian terhadap program yang dijalankan.
3. Memberikan masukan untuk perencanaan program.
4. Memberikan masukan untuk kelanjutan, dan perluasan program.
5. Memberi masukan untuk memodifikasi program.
6. Memperoleh informasi tentang faktor pendukung dan penghambat program.

SIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan pada Bakpao dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengenalan pada Microsoft excel untuk digunakan pada usaha Bakpao.

2. Mengetahui sistem inventori dan pencatatan pada computer. .
3. Mengenalkan TIK (Teknologi Informasi dan Komunikasi) pada usaha Molen untuk meningkatkan kualitas produksi. .

Berdasarkan hasil evaluasi pelaksanaan kegiatan, dapat diketahui bahwa IBM telah memberikan dampak dan manfaat berupa :

1. Meningkatkan pengetahuan mitra dalam hal penggunaan internet untuk media promosi dan juga penggunaan office untuk pengelolaan UKM,
2. Promosi semakin meluas dengan adanya web profil.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan trimakasih dan penghargaan kepada :

1. DP2M Dikti atas dana yang diberikan sehingga pengabdian ini berjalan lancar
2. Ketua STIKOM Bali yang selalu mendukung kegiatan kami,
3. P2M STIKOM bali yang selalu memberikan bimbingan dan arahnya selama pelaksanaan kegiatan
4. Kedua mitra dalam kegiatan IBM ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, (2013), Terbuka, Peluang Bisnis Jajanan Upakara
<http://www.balipost.co.id/mediadetail.php?module=detailberita&kid=32&id=66741>
diakses tanggal 28 Mei 2013
- Faridah, Pada, K., Yulastri, A., Yusuf, L., (2008), *Patiseri Jilid1 untuk SMK*, Jakarta: Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan, Direktorat Jenderal Manajemen Pendidikan Dasar dan Menengah, Departemen Pendidikan Nasional.
- Wikipedia, "Bali", <http://en.wikipedia.org/wiki/Bali>, Diakses tanggal: 27 April 2013