

PENDAMPINGAN MANAJEMEN DAN PENGEMBANGAN USAHA KULINER DONATE GENDHIS MANIS

Marmono Singgih¹, Ema Desia Prajitiasari², Kristian Suhartadi Widi Nugraha^{*3}

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember

Email: kristian.feb@unej.ac.id

Abstract

The declining national economic conditions as a result of the Covid-19 pandemic were felt directly by the community, especially MSMEs engaged in the food and beverage sector. However, the stagnation and slowdown of the economy due to the pandemic cannot be left alone. The massive vaccination movement and the culture of health procedures in the community gave rise to a new spirit to re-open a business. Donate Gendhis Manis is one of the culinary businesses that developed during the Covid-19 pandemic. Challenges faced are limited insight and experience in business management in terms of production, marketing, human resources, finance, and risk management. The community service team tries to help develop the business by brainstorming, FGD, simulation, and providing production tools. As a result, Donate Gendhis Manis' culinary industry can empower itself by being more sensitive to market trends, environmental changes, and consumer tastes and improving its appearance by redesigning its packaging.

Keywords: mentoring, business management, Donate Gendhis Manis

Abstrak

Menurunnya kondisi perekonomian nasional akibat pandemi Covid-19 dirasakan langsung oleh masyarakat khususnya UMKM yang bergerak di sektor makanan dan minuman. Namun, stagnasi dan perlambatan ekonomi akibat pandemi tidak bisa dibiarkan begitu saja. Gerakan vaksinasi yang masif dan budaya prosedur kesehatan di masyarakat memunculkan semangat baru untuk membuka kembali usaha yang pernah dirintis. Donate Gendhis Manis merupakan salah satu bisnis kuliner yang berkembang di masa pandemi Covid-19. Tantangan yang dihadapi adalah keterbatasan wawasan dan pengalaman dalam pengelolaan usaha dari segi produksi, pemasaran, sumber daya manusia, keuangan, dan manajemen risiko. Tim pengabdian masyarakat berusaha membantu dan mengembangkan usaha dengan cara *brainstorming*, FGD, simulasi, dan penyediaan alat-alat produksi. Hasilnya, industri kuliner Donate Gendhis Manis dapat memberdayakan dirinya dengan lebih baik dan peka terhadap tren pasar, perubahan lingkungan, serta selera konsumen dan mampu memperbaiki penampilannya dengan mendesain ulang kemasannya.

Kata kunci: pendampingan, manajemen bisnis, Donasi Gendhis Manis

PENDAHULUAN

Kondisi perekonomian saat ini sudah mulai menunjukkan tanda-tanda kebangkitan akibat serangan virus Covid-19. Dampak negatif virus Covid-19 dirasakan khususnya bagi usaha dalam berbagai skala baik skala besar maupun UMKM (Thaha, 2020; Yamali & Putri, 2020). Walaupun demikian, stagnasi kondisi tersebut tidak dapat dibiarkan begitu saja, dibutuhkan banyak usaha dan sinergi untuk membangkitkan kembali usaha yang ada dan perlu inovasi yang cerdas dalam berusaha. Masifnya gerakan vaksinasi dan membudayanya prokes serta mulai munculnya *herd immunity* menjadikan UMKM kembali hadir khususnya usaha kuliner atau *food and beverage*. UMKM yang merupakan salah satu tulang punggung perekonomian nasional memegang peran

penting dalam sektor riil di masyarakat (Ammar et al., 2021) dan perputaran modal masyarakat juga banyak bergantung dari UMKM yang tumbuh dan menyebar di masyarakat.

Saat ini, terdapat peningkatan yang cukup signifikan pada usaha makanan dan minuman terutama yang bergerak dalam bidang *food and beverage* (Ananda & Susilowati, 2019). Hal ini ditandai dengan maraknya *booth – booth* makanan dan minuman yang mudah ditemukan di pusat perbelanjaan, tempat pendidikan baik sekolah sampai perguruan tinggi, maupun di pinggir jalan (Rakhmanita, 2021). Salah satunya adalah kuliner donat dengan aneka topping yang dikreasikan sehingga dapat menarik dari sisi visual. Donat merupakan salah satu produk *bakery* yang cukup populer dikalangan masyarakat. Saat ini, banyak masyarakat baik individu maupun pengusaha yang telah mendirikan dan membuka outlet usaha kuliner donat seperti *J.Co*, *Mokko Donut Coffee*, *Dunkin Donuts*, dan skala usaha rumahan antara lain Mooi, Dopota dan lain sebagainya terbukti cukup sukses dan relatif bisa bertahan di masa pandemi ini. Hal ini dikarenakan segmentasi dan *positioning* yang tepat yaitu menyasar kebiasaan masyarakat yang menyukai makanan manis khususnya wanita dan anak-anak dengan tampilan visual yang menarik

Seiring dengan meningkatnya animo masyarakat terhadap kuliner donat di Kabupaten Jember, maka hal tersebut mendorong bertambahnya jumlah produsen kuliner donat di Kabupaten Jember. Salah satu produsen kuliner donat yang berada di Kabupaten Jember berlokasi di Jl. Moh. Sroedji Kecamatan Patrang, yaitu “Donate Gendhis Manis” yang berdiri sejak tahun 2019. Pemilik usaha kuliner ini adalah Ibu Siti Nurohma yang telah terbiasa membuat donat untuk keluarganya sendiri sebagai penyaluran hobi dan bakat. Selama ini donat diproduksi berdasarkan pesanan perorangan yang dalam kemasan 1 box isi 10 donat dijual dengan harga Rp 22.000,-, namun jumlah isi serta topping bisa disesuaikan dengan pesanan.

Produk donat dibuat secara alami tanpa bahan pengawet dengan peralatan sederhana. Selama ini mitra kuliner donat akan memproduksi donat jika mendapatkan pesanan saja. Namun apabila jumlahnya terlalu besar, seringkali pesanan tersebut ditolak karena keterbatasan peralatan dan tenaga. Masih minimnya kapasitas produksi karena terbatasnya modal menyebabkan keuntungan yang diperoleh mitra belum dapat dimaksimalkan. Mitra kuliner donat juga tidak memiliki pengetahuan tentang pemasaran produk termasuk cara pengemasan yang menarik agar dapat mempertahankan mutu produk. Selama ini produk donat dikemas dalam kemasan *box* mika yang ada dipasaran sehingga tidak ada penciri khusus dalam produk Donate Gendhis Manis.

Terbatasnya area pemasaran donat karena produksi donat yang berdasarkan pesanan saja dan belum adanya media sosial juga menyulitkan penjualan produk. Selain itu mitra juga tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk membuat laporan keuangan sederhana sehingga antara keuangan usaha dengan rumah tangga masih bergabung. Hingga saat ini mitra kuliner donat belum memiliki solusi atas permasalahan yang dihadapinya. Secara umum permasalahan yang dihadapi mitra dapat diidentifikasi menjadi tiga yaitu keuangan dan anggaran, SDM dan jiwa wirausaha serta rantai pasokan dan logistik. Sesuai observasi dan wawancara pendahuluan, secara teknis masalah keuangan dan anggaran dapat dipahami sebagai pengelolaan keuangan masih bergabung antara keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga, sehingga pengelolaan modal dan arus kas menjadi bias, penganggaran belum menemukan konsep yang jelas sehingga anggaran produksi dan modal tidak dapat dilacak. Permasalahan dalam bidang SDM dan jiwa wirausaha yaitu semangat yang tidak konsisten dengan tujuan awal membangun usaha. Permasalahan dari sisi rantai pasokan dan logistik dapat diidentifikasi sebagai berikut yaitu sarana produksi yang terbatas sehingga secara jangka panjang justru menambah *cost of production*. Sarana pemasaran yang tidak maksimal, hanya mengandalkan pemasaran *door to door & by order*, dan adanya keterbatasan skala produksi dibanding jumlah permintaan.



Gambar 1. Bahan dan peralatan produksi yang seadanya dan bercampur dengan peralatan dapur rumah tangga

Solusi dari permasalahan yang telah diidentifikasi yaitu persoalan manajerial mendasar tentang manajemen usaha. Adanya kegiatan pengabdian dalam bentuk pendampingan manajemen dan pengembangan usaha diharapkan mitra kuliner donat dapat mengadopsi kegiatan tersebut,

sehingga diperoleh peningkatan produk kuliner donat baik dari sisi kuantitas maupun kualitas (Cahyono & Kunhadi, 2020). Selain itu, dengan meningkatnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam bidang pemasaran, termasuk dalam hal pengemasan produk dan dipasarkan secara *online* melalui media sosial diharapkan dapat diperoleh jangkauan pemasaran yang lebih luas dan penjualan produk yang tinggi (Egim & Nenengsih, 2019; Wibowo et al., 2020), sehingga kesejahteraan mitra kuliner donat bisa meningkat. Apabila usaha kuliner donat ini dapat berkembang, maka diharapkan akan terbentuk *home industry* baru yang menyerap banyak tenaga kerja, sehingga turut membantu meningkatkan perekonomian masyarakat sekitarnya.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada usaha kuliner Donate Gendhis Manis berdasarkan pendekatan deskriptif kualitatif untuk merangkai dan memahami fenomena yang ada sesuai fakta di lapangan (Ghony & Almanshur, 2012). Merujuk permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, tim pengabdian menawarkan solusi kepada mitra Donate Gendhis Manis berupa sosialisasi, pemahaman pentingnya menjaga semangat dan tekad berwirausaha, peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam bentuk pendampingan dan pembuatan laporan keuangan sederhana, pembuatan laman media sosial sebagai sarana digital marketing, *re-design packaging* untuk menambah kesan positif dalam hal visual, termasuk evaluasi program dan keberlanjutan program. Pada kegiatan ini mitra juga diberikan peralatan yang dibutuhkan untuk menunjang efektivitas dan efisiensi dalam proses produksi. Kegiatan yang akan dilaksanakan pada program pengabdian ini, antara lain:

1. Sosialisasi program

Pada awal pelaksanaan kegiatan, tim pengabdian akan melakukan survei ke tempat mitra untuk berdiskusi sekaligus melihat kondisi lapangan secara langsung. Tim pengabdian dan mitra juga akan berkoordinasi terkait program pengabdian yang akan dilaksanakan.

2. Pemahaman pentingnya menjaga semangat dan tekad berwirausaha

Pada tahap ini akan dilakukan *brainstorming* kepada mitra mengenai pentingnya menjaga semangat dan tekad berwirausaha. *Brainstorming* dilakukan dengan bahasa dan contoh sederhana namun aplikatif agar mudah dipahami dan terjangkau oleh mitra.

3. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam bentuk pendampingan dan pembuatan laporan keuangan sederhana

Pendampingan dalam pembuatan laporan keuangan sederhana agar terdapat pemisahan pencatatan keuangan usaha dengan rumah tangga.

4. Pembuatan laman media sosial sebagai sarana digital marketing, re-design packaging untuk menambah kesan positif dalam hal visual

Pendampingan pembuatan laman media sosial sebagai sarana digital marketing dan salah satu strategi pemasaran untuk meningkatkan kuantitas penjualan produk. Selain itu diberikan juga pendampingan mengenai pentingnya kemasan yang menarik dalam pemasaran produk, karena *re-design packaging* akan menambah kesan positif dalam hal visual.

5. Pemberian peralatan yang dibutuhkan untuk menunjang efektivitas dan efisiensi dalam proses produksi

Kegiatan ini mencakup adaptasi peralatan produksi yang diberikan oleh tim pengabdian kepada mitra. Adaptasi peralatan perlu dilakukan agar mitra bisa terampil menggunakan peralatan produksi dan dapat mengoperasikannya sendiri saat proses produksi berlangsung secara kontinyu.

6. Evaluasi Program

Kegiatan evaluasi dilaksanakan dalam bentuk diskusi bersama antara tim pengabdian dengan mitra. Seluruh kegiatan yang telah terlaksana dievaluasi mulai dari sosialisasi program hingga pendampingan. Selain itu, akan dilakukan evaluasi terhadap hasil pembuatan laporan keuangan sederhana, pembuatan laman media sosial dan *re-design packaging*, serta pemberian peralatan yang dibutuhkan untuk menunjang proses produksi.

HASIL DAN PEMBAHASAN PELAKSANAAN

Pengabdian kepada masyarakat dengan skema kemitraan pada usaha kuliner Donate Gendhis manis merupakan salah satu bentuk kehadiran perguruan tinggi pada masyarakat sekitar dan wujud tanggung jawab dalam membangun komunitas usaha di sekitar perguruan tinggi. Pelaksanaan program-program pengabdian yang telah disusun sebelumnya dapat dilaksanakan dengan baik tanpa hambatan yang berarti. Pendekatan humanistik dan kesetaraan menjadi salah

satu kunci bahwa pemberdayaan dan pendampingan adalah setara dan tidak ada salah satu pihak yang diatas atau dibawah (Mattheou, 2009). Keberhasilan pelaksanaan program tidak terlepas dari sejauh mana tim pengabdian mampu membangun komunikasi dan mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi dan batasan solusi yang mampu diberikan.

Aktivitas pendahuluan yang dilakukan adalah survei awal dan sosialisasi program kepada pihak terkait yaitu pemilik dan keluarga dari usaha kuliner Donate Gendhis Manis. Kegiatan survei awal program pengabdian ini bertujuan untuk berdiskusi lebih mendalam bersama mitra mengenai usaha yang selama ini dijalankan dan solusi untuk mengatasi masalah yang selama ini dihadapi. Sosialisasi juga dilakukan terkait dengan bantuan sarana teknologi tepat guna yang akan diterapkan kepada mitra. Kegiatan ini berjalan dengan baik dan penerimaan serta antusiasme pihak terkait sangat tinggi terhadap kegiatan Program Pengabdian kemitraan. Pemilik dan keluarga usaha kuliner Donate Gendhis Manis juga berperan aktif dan sangat mendukung dengan membantu menyiapkan sarana-prasarana yang dibutuhkan untuk kegiatan lanjutan yaitu pendampingan dan pelatihan manajemen bisnis secara intensif melalui *brainstorming* dan FGD.

Kondisi eksisting sebelum ada ada kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu usaha yang dilakukan hanya bermodal nekat dengan tujuan membantu ekonomi keluarga. Pada masa pandemi Covid-19 dapat dirasakan bahwa pendapatan keluarga menurun sehingga mitra memiliki hasrat dan niat untuk membantu ekonomi keluarga dengan cara membuat donat sebagai salah satu kemampuan yang dimiliki. Hasil survei juga didapati bahwa pada saat awal produksi, tidak jarang donat yang dibuat tidak terjual dan basi karena hanya mengandalkan tetangga sekitar untuk membeli sehingga sedikit banyak memengaruhi mental mitra untuk melanjutkan usaha atau berhenti saja. Hasil *brainstorming* yang dilakukan sampai saat ini dapat meningkatkan intensi berwirausaha dan lebih berani berkreasi khususnya pada topping, media promosi dan layanan kepada konsumen.

Secara teknis, tim pengabdian rutin melakukan kunjungan untuk memberikan konsultasi dan pendampingan serta pelatihan manajemen bisnis, khususnya dalam rangka menyiapkan SDM dari usaha kuliner Donate Gendhis Manis yang lebih profesional. Tim pengabdian merupakan dosen dengan latar belakang keilmuan yang saling mengisi antara lain dari keilmuan manajemen keuangan , sumber daya manusia serta pemasaran dan rantai pasokan. Program konsultasi/pendampingan dan manajemen bisnis tersebut telah dijalankan dengan baik dan lancar yang meliputi:

- a. Pelatihan manajemen operasi/produksi: peningkatan pengetahuan dan aplikasi dari manajemen persediaan khususnya dalam pemesanan dan penyimpanan bahan baku; *layouting* (tata letak fasilitas produksi), *forecasting* bisnis terutama berkaitan dengan permintaan/tren pasar dan kebutuhan pengembangan usaha;
- b. Pelatihan manajemen pemasaran: khususnya *service excellence* dalam melayani konsumen melalui peningkatan kualitas layanan yang ramah dan cepat tanggap; promosi melalui pelatihan penggunaan teknologi informasi berupa media sosial, khususnya Instagram, dengan memperbaiki tampilan, konten, interaksi dengan konsumen di akun media sosial;
- c. Pelatihan manajemen keuangan: peningkatan pengetahuan tentang konsep/sistem administrasi pembukuan sederhana, khususnya melalui aplikasi excel. Pelatihan manajemen keuangan masih terkendala dengan permodalan yang belum terpisah antara modal usaha dengan keuangan keluarga, sehingga aspek ini masih menjadi pekerjaan rumah untuk aktivitas pengabdian selanjutnya
- d. Pendampingan manajemen sumber daya manusia
Pendampingan terkait SDM ditekankan kepada bagaimana mengelola semangat dan *mood* serta keberlangsungan usaha, mengingat usaha kuliner Donate Gendhis Manis masih dikerjakan sendiri dan belum memiliki karyawan. Pendampingan yang dilakukan termasuk *brainstorming* serta simulasi bagaimana jika skala usaha naik maka berapa karyawan yang dibutuhkan serta bagaimana mengelolanya. Selain itu, mitra turut mencoba menggunakan bantuan peralatan proses produksi, sehingga diharapkan dapat mengoperasikan sendiri dengan baik terutama setelah kegiatan pengabdian telah selesai. Selain itu juga mempraktekkan *service excellence*, promosi melalui media sosial dan aplikasi excel.
- e. Pemahaman awal manajemen risiko
Manajemen risiko merupakan bidang keilmuan yang mulai disadari urgensinya , maka tim pengabdian juga memberikan pemahaman dasar mengenai manajemen risiko dengan tujuan untuk meningkatkan kewaspadaan dan meningkatkan kepekaan perubahan pasar dan lingkungan. Sasaran aktivitas ini adalah peningkatan pengetahuan tentang potensi resiko yang bisa muncul terkait dengan bisnis Usaha Kuliner Donate Gendhis Manis.



Gambar 2. Proses penguatan manajerial dan pendampingan packaging bersama mitra



Gambar 3. Penyerahan alat dan simulasi produksi

Kelima jenis pelatihan tersebut diberikan oleh tim sesuai dengan kompetensi yang dimiliki dengan dibantu oleh 2 orang mahasiswa sebagai tenaga lapangan. Tenaga lapangan sebagai fasilitator teknis bertugas persiapan administrasi dan teknis selama kegiatan pelatihan berlangsung. Proses konsultasi dan pendampingan serta pemberian pelatihan manajemen bisnis dilakukan dengan mengikuti protokol kesehatan sesuai anjuran pemerintah. Kegiatan pendampingan untuk mengetahui dan memastikan apakah mitra sudah dapat melakukan kegiatan manajemen bisnis secara mandiri dan kontinyu setelah kegiatan pengabdian berakhir. Keberlangsungan merupakan kunci kemandirian (Sumani et al., 2022) dan pengabdian yang berhasil adalah pengabdian yang dapat dilaksanakan secara nyata oleh mitra sasaran. Pada akhir kegiatan pengabdian, dilakukan evaluasi program bersama antara tim pelaksana dan mitra. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh kegiatan dapat diterima dengan baik oleh mitra. Kegiatan pengabdian ini berperan dalam meningkatkan wawasan mitra mengenai manajemen bisnis yang dapat memberikan nilai

tambah, sehingga apabila produksi berjalan secara kontinyu maka diharapkan dapat meningkatkan pendapatan mitra.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada usaha kuliner Donate Gendhis Manis dapat dikatakan berjalan lancar. Hal ini tampak pada antusiasme mitra dalam belajar manajemen usaha dan sejauh mana usaha mitra untuk lebih mandiri dalam berusaha. Lima aktivitas yang dilakukan yaitu dari sisi produksi, SDM, keuangan, pemasaran dan manajemen risiko secara umum terlaksana dengan baik, khusus untuk manajemen keuangan yang secara spesifik mengarah pada pencatatan keuangan antara keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga masih perlu pendampingan khusus sehingga usaha kuliner Donate Gendhis Manis dapat berkembang lebih baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami sampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat atas dukungan dalam bentuk hibah stimulus kemitraan tahun 2021, kepada Ibu Nur dan Bapak Taufik Purwanto selaku pemilik usaha Donate Gendhis Manis serta Kelompok Riset Risma Code (*Tourism Management & Community Development*) sebagai *support system*.

DAFTAR PUSTAKA

- Ammar, A., Baihaqi, I., & Ardiantono, D. S. (2021). Dampak COVID-19 dari perspektif keuangan, sumber daya manusia, dan pemasaran terhadap kinerja operasional UMKM Makanan dan Minuman di Surabaya. *Jurnal Teknik ITS*, 10(2), 112–118.
- Ananda, A. D., & Susilowati, D. (2019). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, X(X), 120–142.
- Cahyono, W. E., & Kunhadi, D. (2020). Strategi Pengembangan UKM Gethuk Pisang Guna Melestarikan Makanan Tradisional. *Jurnal Media Teknik Dan Sistem Industri*, 4(1), 10. <https://doi.org/10.35194/jmtsi.v4i1.842>
- Egim, A. S., & Nenengsih. (2019). Strategi pengembangan industri makanan khas daerah di kota padang dengan pengemasan dan pemasaran berbasis teknologi. *Menara Ekonomi*, 5(3), 21–34.
- Ghony, M. D., & Almanshur, F. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Ar-Ruzz Media.
- Mattheou, D. (2009). International Handbook of Comparative Education. In R. Cowen & A. M. Kazamias (Eds.), *International Handbook of Comparative Education* (22nd ed., Vol. 22, pp. 59–72). Springer. <https://doi.org/10.1007/978-1-4020-6403-6>
- Rakhmanita, A. (2021). Usaha Kuliner Berskala Mikro dan Kecil di Desa Gunung Sindur Kabupaten Bogor: Kondisi Pasca Covid-19. *Perspektif: Jurnal Ekonomi & Manajemen*, 19(1), 41–47.

<https://doi.org/10.31294/jp.v19i1.9427>

Sumani, S., Apriono, M., Suryaningsih, I. B., & Nugraha, K. S. W. (2022). Agrapana Melesat : Pengembangan Sumber Kalong Menjadi Rintisan Desa Wisata dengan Pendekatan Community Based Tourism. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia (JAMSI)*, 2(1), 157–164.

<https://doi.org/10.54082/jamsi.167>

Thaha, A. F. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand*, 2(1), 147–153. <https://ejournals.umma.ac.id/index.php/brand>

Wibowo, A., Pradiptha, A. P., Mulyati, M., & Utari, D. R. (2020). Penyuluhan Wirausaha Berbasis Teknologi untuk Pemulihan Ekonomi Masyarakat Terdampak Covid-19 di Masa New Normal. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 11(3), 357–365. <https://doi.org/10.26877/e-dimas.v11i3.5872>

Yamali, F. R., & Putri, R. N. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Ekonomi Indonesia. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 4(2), 384. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v4i2.179>