

Manajemen Usaha Dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industri Kue Basah Pada Kelompok Usaha Di Desa Pongangan Manyar Gresik

Suharto*¹, Elia Rosa²

^{1,2}Universitas Gresik

^{1,2}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Gresik,

*e-mail: suharto@unigres.ac.id¹

Abstrak

Bisnis kue basah selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, pasalnya kue jenis ini merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Selain dua faktor tadi, kue basah juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai macam kalangan. Jika melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang sudah cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan higienis dengan memberikan kemasan dan label yang menarik juga sehingga produk yang mitra miliki mampu bersaing dan laku dipasaran. Dengan usaha kue basah (sosis solo, risoles, pastel, lempur, dan martabak mini) Home Industri Kue Basah Kelompok Usaha di Desa Pongangan Manyar, Gresik yang sudah memiliki pelanggan tetap maka akan menambah pemasarannya dengan membuat kemasan dan label yang menarik untuk mencari pasar dan bahkan agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha kue basah ini. Permasalahan yang dihadapi adalah (1) belum maksimalnya manajemen wirausaha yang dilakukan (2) belum diberikan kemasan yang baik pada produk kue basah yang dipasarkan dan (3) belum diberikan labelling untuk mengenalkan produknya. Tahapan pelaksanaan pengabdian yang sudah dilakukan sampai saat ini adalah pada tahapan: membantu dalam hal kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi, yakni berupa 2 unit impulse sealer (Ukuran besar dan Ukuran Kecil).; membantu membuat label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama; membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah Mitra. Hasil yang diharapkan pada tahap ini adalah meningkatnya jumlah pembeli / customer dari mitra kami yakni Home Industri Kue Basah Kelompok Usaha di Desa Pongangan Manyar, Gresik. Pada tahapan selanjutnya adalah Evaluasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling.

Kata kunci: Home Industry; Manajemen Usaha

1. PENDAHULUAN

Mitra pada program pengabdian masyarakat ini adalah para pemilik home industri kue basah pada kelompok usaha Desa Pongangan Manyar, Kabupaten Gresik yang telah mendirikan usaha kue basah sudah kurang lebih 3 tahun, dimana pada saat mendirikan usahanya pertama kali yaitu masih kue basah sosis solo mini dan saat ini sudah berkembang usahanya dengan berbagai jenis kue basah yaitu martabak mini,

lempeng, risoles dan lumpia. Kue basah selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, karena kue jenis ini merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Selain dua faktor tadi, kue basah juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai macam kalangan. Kue basah sering juga disebut jajanan pasar, kue-kue tradisional khas Indonesia yang tidak ada duanya dimanapun sehingga penikmatnya tidak dapat berpindah hati. Kue basah selain menjadi camilan juga biasanya dihidangkan dalam acara-acara penting, seperti dalam lamaran, pernikahan, syukuran dan acara lainnya. Pangsa pasar yang seperti ini akan banyak menguntungkan para pebisnis kue basah, dan bagi yang baru akan menggelutinya.

Sistem yang mengatur proses produksi, manajemen usaha dan pemasaran agar usaha benar-benar berjalan lancar dan sesuai dengan mekanisme yang diinginkan maka manajemen usaha, maupun pemasarannya. Dengan demikian akan mudah di dalam menerapkannya manajemen usaha sehingga berjalan lancar, rapi dan sukses meskipun usaha tersebut semula kecil. Memperbanyak variasi bentuk, jenis dan rasa kue basah yang produksi sehingga konsumen akan memiliki banyak pilihan. Sedangkan model kemasan diusahakan serapi, sebersih dan semenarik mungkin. Kemasan juga sangat mempengaruhi minat konsumen karena penampilan produk yang menarik dan higienis. Bentuk kemasan kue basah atau kering, mahal atau murah, pengusaha harus pandai mengemasnya dan sekaligus mengenalkan produk yang dipasarkan melalui labelling..

Kue dan makanan tradisional memang memiliki cita rasa yang berbeda jika dibandingkan dengan makanan luar negeri. Meskipun masakan luar negeri sangatlah kuat di Indonesia, namun kue-kue tradisional telah mendapat tempat di hati masyarakat Indonesia. Dalam analisa usaha ini akan membahas mengenai kue tradisional yaitu kue basah. Jika melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang sudah cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan higienis dengan memberikan kemasan dan label yang menarik juga sehingga produk yang kami miliki mampu bersaing dan laku dipasaran. Dengan usaha kue basah (sosis solo, risoles, pastel, lempeng, dan martabak mini) Bu Djun yang sudah memiliki pelanggan tetap, maka akan menambah pemasarannya dengan membuat kemasan dan label yang menarik untuk

mencari pasar dan bahkan agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha kue basah ini .



Gambar 1. Kue buatan home industry

Fasilitas atau sarana dan prasarana yang dimiliki oleh para pemilik Home Industry Kue Basah cukup memadai untuk dikembangkan lagi , hanya sarana dan prasarana untuk manajemen usaha, membuat kemasan dan labelling yang belum tersentuh untuk dikembangkan. Oleh karena itu perlu adanya pendampingan dan pelatihan dalam hal tersebut diatas melalui dana hibah Universitas Gresik sebagai bentuk pengabdian masyarakat.

2. METODE

Berdasarkan uraian sebelumnya, serta hasil diskusi dengan mitra, maka prioritas permasalahan yang harus diselesaikan bersama mitra home industri kue basah Kelompok Usaha Desa Pongangan Manyar Kabupaten Gresik adalah memperbaiki manajemen wirausaha dan pembuatan kemasan serta labelling pada produk kue basah.

Tahap 1, Bidang Produksi yaitu :

- a. mempersiapkan materi pelatihan bersama dengan tim pengabdian dari survey awal yang dilakukan kepada mitra terhadap bagaimana proses produksi yang dilakukan oleh mitra.
- b. melakukan diskusi tentang kebutuhan mitra dalam melaksanakan proses produksi kue basah

Tahap 2, Bidang Manajemen yang digunakan yaitu :

- a. memberikan materi pengetahuan dan membuka wawasan kepada mitra tentang manajemen wirausaha sampai dengan pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah sehingga tercipta kue basah yang higienis.
- b. pelatihan manajemen usaha sampai dengan kemasan dan labelling melalui pemberian materi dan diskusi dengan mitra
- c. Pendampingan manajemen usaha sampai dengan pembuatan kemasan dan labeling

Tahap 3, Bidang Pemasaran

Pada bidang ini, langkah yang digunakan yaitu mengevaluasi hasil pelatihan dan pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling yang dimana merupakan unsur dari manajemen pemasaran dengan memantau realisasi dari *pembuatan kemasan dan label yang menunjang pemasaran kue basah* sedangkan Tim Pengabdian Pada Masyarakat dengan pendanaan hibah Universitas Gresik belum bisa melakukan bidang pemasaran dengan secara maksimal karena terkendala oleh berbagai sarana dan prasarana serta pendanaan untuk menunjang hal tersebut

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang sudah dicapai dalam pengabdian ini adalah :

- a. Memberikan pembelajaran dan pendampingan dalam meningkatkan manajemen wirausaha Home Industri Kue Basah Kelompok Usaha Desa Pongangan Manyar Kabupaten Gresik, Jawa Timur
- b. Memberikan wacana dan penjelasan kepada home industri kue basah selaku mitra dalam pengabdian ini bagaimana cara meningkatkan manajemen wirausaha melalui usaha yang sudah di tekuni selama ini, yaitu mengenai;
 1. Kualitas produk, bagaimana membuat produk yang berkualitas, salah satu nya melalui tampilan kemasan yang cantik sehingga mampu menarik minat masyarakat.
 2. Pemasaran, membantu mitra kami dalam memasarkan/mengenalkan produknya untuk lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas, selain masyarakat di

lingkungan dimana Ibu Djun tinggal, dengan memanfaatkan media sosial yang ada. (WhatsApp, Line, BB, Facebook). Promosi dengan cara ini sangat mudah dan bisa dikendalikan langsung setiap saat oleh mitra kami. Disamping itu kami juga membuat banner kecil untuk salah satu mitra (home industri kue basah) untuk diletakkan di depan rumah dan membuat stempel serta nota beli untuk melakukan manajemen usahanya. Banner ini bertujuan untuk mempermudah customer mencari lokasi sehingga bisa membantu mempromosikan mengenai produk apa saja yang dijual.

3. Pembuatan kemasan yang menarik serta membantu membuat design labelling pada kemasan produk kue basah
- c. Realisasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labelling

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian yang sudah dilakukan berupa manajemen wirausaha yang meliputi promosi dan pemasaran serta pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah. Dimana dalam pengabdian ini kami membantu mitra (pemilik home industri kue basah) untuk masalah kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan, yakni berupa 2 unit impulse sealer (Ukuran besar dan Ukuran Kecil) serta membuat label baru yang menarik untuk di letakkan pada kemasan yang akan di pasarkan serta memasang banner kecil di depan rumah Mitra (home industri kue basah) sebagai sarana promosi. Di harapkan dengan kegiatan pengabdian yang timi lakukan ini dapat menambah jumlah pelanggan/konsumen dari mitra kami (home industri kue basah).

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, W. 2009. **Desain Kemasan dan Label Produk Makanan. Kumpulan Modul Pelatihan.** UPT B2PTTG-LIPI Subang.
- Albert, 2006. **Mengenal Simbol pada Kemasan Plastik.** <http://ebook.pangan.com>. Diakses tanggal 15 Januari 2014
- Anonymous. 2008.[http://www.mesinpengemas.com/Mesin Pengemas Vakum Mesin Vacuum Sealer Mesin Kemasan Vakum.html](http://www.mesinpengemas.com/Mesin_Pengemas_Vakum_Mesin_Vacuum_Sealer_Mesin_Kemasan_Vakum.html).
- Cenadi, Christine Suharto. 2000. **Peranan Desain Kemasan dalam Dunia Pemasaran.** Jurnal Nirmana Vol 2. No. 1, Januari 2000.

- Mulyadi Nitisusastro. 2015. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Penerbit Alfabeta.
- Triyono, A. 2002. *Modul Pengemasan Produk Makanan, Kumpulan Modul* Pelatihan UPT B2PTTG-LIPI Subang
- Zimmerer, Scarborough. 2011. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil I* Edisi 5, Penerbit Salemba Empat.