

Implementasi Teknologi Informasi dan Industri sebagai Upaya Peningkatan Produktivitas Usaha Donat Bakar Abdurrahman

Anggy Trisnadoli*¹, Tianur², Putri Madona³, Meliza Putriyanti Zifi⁴

¹Sistem Informasi, Politeknik Caltex Riau

²Teknologi Rekayasa Mekatronika, Politeknik Caltex Riau

³Teknologi Rekayasa Sistem Elektronika, Politeknik Caltex Riau

⁴Akuntansi Perpajakan, Politeknik Caltex Riau

*e-mail: anggy@pcr.ac.id

Abstract

Business development is a target achieved by small to large-scale entrepreneurs. The Community Partnership Program serves as a means to support the expansion of Donat Bakar Abdurrahman, a home-based business that has experienced rapid growth in the city of Pekanbaru and is a Partner in this endeavor. Managing multiple branches has presented increasingly complex challenges in financial and production oversight. The partner must prepare approximately 200-300 donuts per day with limited equipment. Initial analysis results indicate the partner's need for hardware and software assistance, including dough mixing machines, proofing racks, donut fryers, booth enhancements, financial management systems, and packaging. To address these issues, the program is implemented by providing supportive equipment and guidance in financial management, marketing, and branding. The assistance provided to the partner is subsequently observed to assess the success of the program. Based on the evaluation results, it can be stated that this program represents the most effective solution for supporting business growth and enhancing the productivity experienced by the partner.

Keywords: Donat Bakar Abdurrahman; Production Support Tools; Financial Governance Information System; MSMEs; Branding and Marketing

Abstrak

Perkembangan usaha merupakan sebuah target yang dihasilkan oleh pengusaha kecil hingga besar. Program Kemitraan Masyarakat menjadi salahsatu cara untuk mendukung pengembangan usaha Donat Bakar Abdurrahman, sebuah usaha rumahan yang telah berkembang pesat di Kota Pekanbaru yang menjadi Mitra dalam kegiatan ini. Dengan sejumlah gerai yang dikelola, tantangan dalam tata kelola keuangan dan produksi semakin kompleks. Mitra harus mempersiapkan sekitar 200-300 donat per hari dengan peralatan yang terbatas. Hasil analisis awal menunjukkan Mitra membutuhkan bantuan perangkat keras dan lunak, seperti mesin pengaduk adonan, rak proofing, alat penggorengan donat, serta meningkatkan booth gerai, sistem pengelolaan keuangan, dan kemasan. Untuk mengatasi hal tersebut, program ini dijalankan dengan memberikan bantuan perangkat pendukung serta pendampingan dalam pengelolaan keuangan, pemasaran, dan branding. Bantuan-bantuan yang telah diserahkan kepada mitra selanjutnya diobservasi untuk melihat tingkat keberhasilan dari program ini. Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan, dapat dinyatakan bahwa program ini adalah solusi terbaik untuk mendukung pertumbuhan usaha dengan meningkatnya produktifitas yang dialami oleh mitra.

Kata kunci: Donat Bakar Abdurrahman; Alat Pendukung Produksi; Sistem Informasi Tata Kelola Keuangan; UMKM; Branding dan Pemasaran

1. PENDAHULUAN

Perkembangan usaha merupakan sebuah capaian target yang dihasilkan oleh seorang pengusaha, mulai dari usaha kecil, menengah, hingga besar. Salah satu patokan keberhasilannya adalah tata kelola usaha yang baik dan peningkatan produktivitas dalam usaha yang sedang dijalankan. Dalam situasi ekonomi yang membaik, UMKM mengalami perkembangan yang pesat (Suprpti dkk, 2020). Banyak UMKM kini berusaha lebih keras untuk menghasilkan peluang dan keuntungan yang lebih baik dalam usaha mereka (Nurmala dkk, 2022). Dukungan digitalisasi memberikan solusi bagi UMKM untuk mampu bertahan dan berkembang dalam situasi yang kurang baik (Novitasari, 2022). Karena tidak dapat dipungkiri bahwa andil UMKM dalam

perekenomian nasional sangatlah besar (Suyadi dkk, 2017). Salah satu sektor UMKM yang sedang berkembang pesat adalah kuliner atau pangan (Saparingga & Yahya, 2019). Di Kota Pekanbaru, Riau, Donat Bakar Abdurrahman menjadi salah satu UMKM yang berkembang dengan baik.

Donat Bakar Abdurrahman merupakan sebuah UMKM rumahan yang sedang diminati oleh masyarakat Kota Pekanbaru. Hal ini terlihat dari awalnya usaha ini berjalan hanya dengan satu lokasi gerai dagangan, namun saat ini telah berkembang hingga memiliki lima gerai lokasi di sekitar Kota Pekanbaru. Seiring dengan semakin banyaknya cabang yang dikelola, proses tata kelola keuangan dan produksi semakin rumit, mulai dari penambahan jumlah tenaga produksi, peralatan pendukung, hingga waktu dalam pengelolaan produksi yang semakin meningkat dan berdampak pada pendapatan yang harus disesuaikan dengan pengeluaran yang meningkat. Mitra harus memulai produksi adonan donat sejak dini hari agar dapat memenuhi pesanan di semua gerai dengan keterbatasan tempat dan sarana yang dimiliki. Dengan lima cabang yang ada dan pesanan langsung melalui jalur pribadi, pemilik setidaknya harus mempersiapkan sekitar 200-300 donat per hari sehingga prosesnya produksinya berjalan dengan kurang efisien.

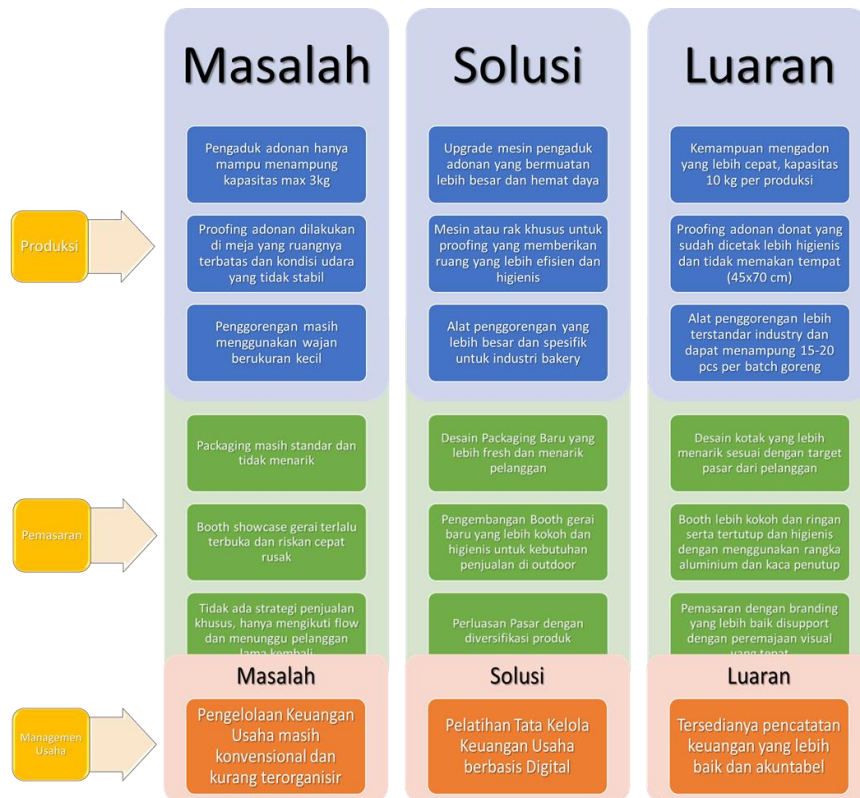


Gambar 1. Lokasi Gerai Donat Bakar Abdurrahman

Saat ini Mitra hanya melakukan produksi di dapur khusus dengan dukungan peralatan tradisional seperti wajan, kompor, dan meja proofing yang terbatas. Oleh karena itu, dengan adanya Program Kemitraan Masyarakat (PKM), akan diberikan bantuan perangkat keras dan perangkat lunak pendukung untuk mengembangkan usaha mitra, seperti mesin pengaduk adonan, mesin proofing adonan, mesin penggorengan donat, upgrade booth gerai, sistem informasi pengelolaan keuangan usaha, pendampingan pengelolaan keuangan, kemasan, serta peningkatan kemampuan teknik pemasaran dan branding. PKM juga bertujuan untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan lain yang dihadapi oleh mitra, sehingga pengembangan usaha menjadi lebih baik dan menjadi solusi baru dalam peningkatan cakupan usaha serta penerimaan tenaga kerja yang lebih besar untuk diserap di kemudian hari.

2. METODE

Pada bagian metode penerapan, uraikanlah dengan jelas dan padat metode yang digunakan untuk mencapai tujuan yang telah dicanangkan dalam kegiatan pengabdian. Hasil pengabdian itu harus dapat diukur dan penulis diminta menjelaskan alat ukur yang dipakai, baik secara deskriptif maupun kualitatif. Jelaskan cara mengukur tingkat ketercapaian keberhasilan kegiatan pengabdian. Tingkat ketercapaian dapat dilihat dari sisi perubahan sikap, sosial budaya, dan ekonomi masyarakat sasaran.



Gambar 2. Metodologi penyelesaian permasalahan mitra

Metode atau tahapan-tahapan yang dilakukan dalam kegiatan ini dalam rangka menyelesaikan masalah serta pencapaian target luaran adalah seperti berikut:

A. Produksi

1. Pengadaan mesin pengaduk adonan donat dengan muatan 7kg adonan/proses. Mesin ini digunakan dengan harapan dapat membantu proses produksi pengadukan bahan mentah hingga menjadi adonan donat yang siap untuk di proofing, dan selanjutnya dicetak dan digoreng. Dengan adanya mesin ini, diharapkan prosesnya pengadukan akan lebih cepat dan lebih efisien dengan muatan yang lebih banyak dibandingkan harus produksi berkali-kali seperti yang dilakukan sebelumnya.
2. Rak Proofing Adonan Donat. Alat ini dipersiapkan karena menjadi salah satu perangkat penting dalam proses pembuatan donat. Adonan donat yang selesai diaduk, selanjutnya dicetak dan didiamkan agar adonan lebih mengembang. Proses tersebutlah yang dinamakan proofing. Saat ini proses proofing yang dilakukan mitra masih ditempatkan pada meja, sehingga terjadi penumpukan. Belum lagi kondisi udara yang juga akan mempengaruhi proses proofing, sehingga dengan adanya rak khusus untuk proofing donat ini, diharapkan akan menjadi media yang sangat membantu mitra dalam kerapian dan kenyamanan kerja, serta menghasilkan adonan yang lebih baik dari segi kualitas karena proses proofing yang baik. Rak Proofing yang akan dibuat adalah dengan spesifikasi ukuran 40x30x160 cm dengan jumlah kapasitas 10 loyang yang dapat dimasukkan secara sekaligus.
3. Alat penggorengan donat. Alat ini merupakan alat pengganti wajan yang selama ini digunakan oleh mitra, harapannya adalah dengan adanya alat ini, proses

penggorengan dapat menjadi lebih baik dan efisien dari segi waktu, karena dalam sekali proses penggorengan dapat langsung dilakukan 15-20 pcs donat.

B. Pemasaran

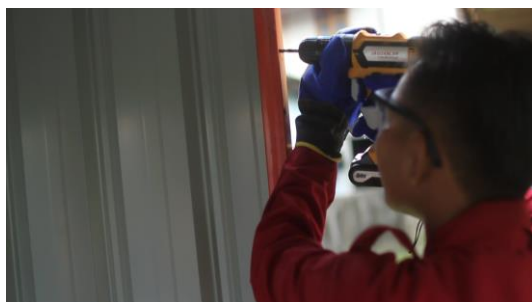
1. Pengadaan Booth Gerai Dagangan. Pengadaan peralatan ini dilakukan untuk pengembangan usaha yang dilakukan oleh Donat Bakar Abdurrahman. Booth baru yang akan digunakan adalah kebutuhan perbaikan dimana booth yang sebelumnya dihunikan oleh mitra lebih terbuka dan ketahanan dan kualitasnya kurang baik. Booth ini dipersiapkan dengan spesifikasi ukuran 200x100x200CM dengan terbuat dari bahan aluminium dan besi ringan, serta dilapisi dan dilengkapi dengan jendela kaca.
2. Desain Kemasan/Packaging Donat Bakar. Desain packaging ini dilakukan untuk meningkatkan taraf dari usaha yang dikembangkan oleh mitra. Sebelumnya mitra hanya menggunakan kotak kemasan polos tanpa label maupun branding khusus, sehingga terkesan sangat biasa saja dan kurang appealing. Desain ini selanjutnya akan didaftarkan dalam Hak Cipta KI agar menjadi sebuah karya yang dapat diakui oleh semua stakeholder.
3. Pelatihan pemasaran digital dan foto produk. Pelatihan pemasaran digital akan memberikan wawasan kepada Mitra untuk bisa menjual produknya menggunakan berbagai platform digital. Pelatihan foto produk akan meningkatkan skill Mitra dalam mengambil foto yang baik dan mampu menarik perhatian calon konsumen.

C. Tata Kelola Keuangan

Pelatihan Tata Kelola Keuangan Usaha Berbasis Digital. Tujuan dari pelatihan keuangan digital ini adalah untuk memberikan kemampuan kepada Mitra dalam menyusun laporan keuangan yang lebih baik, sehingga dapat menunjukkan kemajuan bisnis serta laba usaha yang diperoleh setiap bulannya. Selain itu, pelatihan keuangan digital juga bertujuan agar Mitra dapat melakukan pencatatan keuangan secara digital yang mudah diakses dimana saja tanpa harus membawa buku catatan keuangan secara fisik.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan seluruh kegiatan yang telah dipersiapkan, maka hasil dari rangkaian kegiatan ini yang telah dijalankan adalah pengadaan dan pembuatan peralatan-peralatan pendukung produksi dan penjualan.





Gambar 3 Pengerjaan Peralatan Produksi dan Penjualan didukung oleh Mahasiswa

Kegiatan ini didukung oleh Kerjasama dosen-dosen anggota dan ketua pelaksana serta didukung dengan kerjakeras dari mahasiswa yang turut serta dalam mengerjakan produk peralatan seperti booth penjualan, sistem informasi pengelolaan keuangan, video konten penjualan dan desain kemasan box donat yang baru.

Perangkat-perangkat yang telah dipersiapkan kemudian telah diserahkan kepada pemilik usaha dengan didokumentasikan dalam dokumen berita acara serahterima barang dengan nomor 091/BP2M/PCR/2023 tanggal 1 Oktober 2023. Serahterima barang dilanjutkan dengan pendampingan dan pelatihan penggunaan perangkat-perangkat yang telah diserahkan untuk kemudian bisa dimanfaatkan dengan baik oleh mitra.



Gambar 4 Serah Terima Perangkat pendukung produksi dan penjualan

4. KESIMPULAN

Berdasarkan seluruh kegiatan yang sudah berjalan hingga laporan kemajuan ini, seluruh kegiatan berjalan dengan baik dan terlaksana sesuai dengan apa yang direncanakan. Sehingga dari rangkaian kegiatan tersebut dapat ditunjukkan bahwa terjadi peningkatan yang signifikan dalam produktivitas dan efisiensi pekerjaan yang dilakukan oleh mitra dalam pengelolaan mitra yang sedang dijalankan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami berikan kepada Direktorat Pendidikan Tinggi Vokasi (DAPTV) KEMDIKBUD-RISTEK yang telah mendukung pendanaan dari kegiatan ini sehingga dapat berjalan dengan lancar. Selanjutnya kami juga berterimakasih kepada mitra yang turut serta bekerja sama dan terus mendukung berjalannya kegiatan ini sejak pengusulan hingga implementasi akhir.

DAFTAR PUSTAKA

- Hastuti, P., Nurofik, A., Purnomo, A., Hasibuan, A., Aribowo, H., Faried, A. I., ... & Saputra, D. H. (2020). Kewirausahaan dan UMKM.
- Mulyana, A. E., Hidayat, R., & dkk. (2021). Pengembangan UMKM Melalui Sosialisasi dan Penyuluhan Secara Digital Untuk Menunjang Keberlangsungan Usaha di Masa Pandemi Covid-19. *Abdimas-Polibatam*, Vol. 3 No. 1.
- Nasution, Regi Utami. (2022). Strategi Memulai Bisnis baru dalam berwirausaha. *JSIM: Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan*. Vol 3 No 2.
- Novitasari, Anindita Trinura. (2022). Kontribusi UMKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Era Digitalisasi Melalui Peran Pemerintah. *Journal of Applied Business and Economic (JABE)*. Vol. 9 No. 2 (Desember 2022) 184-204
- Nurmala, Tri sinari, Ema Lilianti, Jusmany, Emilda, Aryo Arifin, Nurkadina Novalia. (2022). Usaha Kuliner Sebagai Penggerak UMKM Pada Masa Pandemi Covid 19. *AKM-Aksi Kepada Masyarakat*. Vol.3 No.1
- Rafiah, K. K., & Kirana, D. H. (2019). Analisis adopsi media sosial sebagai sarana pemasaran digital bagi UMKM makanan dan minuman di Jatinangor. *Jesya (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah)*, 2(1), 188-198.
- Saparingga, Putri Yufriada Giarti; Yahya, Arif. (2019). Pengembangan UMKM Sektor Pangan melalui Peningkatan Kualitas, Keamanan, dan Inovasi Produk. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat*, Vol 1 (1) 2019: 21-28
- Suprpti, Duhita Driyah; Santalia, Miftah; Mahaesti, Nena. (2020). Pemberdayaan UMKM Sebagai Upaya Pemulihan Ekonomi Dan Peningkatan Pariwisata Di Masa Pandemi. *Book Chapter Hukum dan Politik dalam Berbagai Perspektif*. UNNES
- Suyadi, Syahdanur & S. Susie. (2017), 'Analisis pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kabupaten bengkalisriau', *Jurnal Ekonomi KIAT*, vol. 29, no. 1, hal. 1-10.
- Wijoyo, H., Ariyanto, A., & Wongso, F. (2021). Strategi Pemasaran UMKM di masa pandemi. *Insan Cendekia Mandiri*.