

Upaya Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Usaha Mikro Kue Tradisional “Laris“ Di Menur Pumpungan Kota Surabaya

Efforts To Increase Sales Turnover At A "Selling" Traditional Micro Cake Business In Menur Pumpungan City Of Surabaya

Kunto Inggit Gunawan^{1*}, Mataji Mataji², Sigit Santoso³

¹⁻³ Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Jawa Timur

*Korespondensi penulis: kunto@untag-sby.ac.id

Article History:

Received: Desember 16, 2023

Accepted: Januari 17, 2024

Published: Januari 31, 2024

Keywords: Quality

development, Efforts to

Increase Sales Turnover, MEA

Abstract: *Since the implementation of the ASEAN Economic Community (AEC) at the end of 2015, it should encourage all economic actors, including SMEs and Micro Enterprises, to improve themselves in order to improve the quality of production of both goods and services. If this is not done, then Indonesia will be an "soft" market for other ASEAN countries because Indonesia has the largest population (population size) in ASEAN, namely no less than 270 million people. SMEs and Micro Enterprises, which are the embodiment of people's economic democracy, will be very hard hit if the heavy flow of goods and services from various ASEAN countries invades the Indonesian market. Realizing this, strengthening (empowering) SMEs and Micro Enterprises is a necessity and necessity to be able to find a national identity that has comparative advantage and competitive advantage. This activity begins with identifying existing problems and then finding a method for solving them. The method used is by providing training and mentoring. The results that have been achieved are the ability of the Traditional Cake business to optimize its sales by using local raw materials. In this way, the "best-selling" Traditional Cake Micro Business can improve its capabilities in the fields of production and business management and online marketing via social media. These outcomes are an indication of increased business empowerment.*

Abstrak

Sejak diberlakukannya Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) pada akhir tahun 2015 seharusnya mendorong keseluruhan pelaku ekonomi tidak terkecuali UKM dan Usaha Mikro untuk berbenah diri dalam rangka meningkatkan kualitas produksi baik barang maupun jasa. Bila tidak dilakukan, maka Indonesia merupakan pasar “empuk” bagi negara Asean lainnya karena Indonesia memiliki penduduk terbesar (*population size*) di Asean, yakni tidak kurang 270-an juta jiwa penduduk. UKM dan Usaha Mikro yang merupakan pengejawantahan demokrasi ekonomi rakyat, menjadi sangat terpukul bila arus barang dan jasa begitu deras dari berbagai Negara Asean menyerbu pasar Indonesia. Menyadari yang demikian melakukan penguatan (*empowering*) terhadap UKM dan Usaha Mikro adalah sebuah keharusan dan keniscayaan untuk bisa menemukan jati diri bangsa yang memiliki *comparative advantage* dan *competitive advantage*. Kegiatan ini diawali dengan mengidentifikasi permasalahan yang ada dan selanjutnya dicarikan metode pemecahannya, metode yang digunakan adalah dengan memberikan pelatihan dan pendampingan. Hasil yang telah dicapai adalah adanya kemampuan usaha Kue Tradisional yang mengoptimalkan penjualannya dengan menggunakan bahan baku lokal. Dengan demikian Usaha Mikro Kue Tradisional “laris” dapat meningkatkan kemampuannya dibidang produksi dan manajemen usaha dan pemasaran online melalui media sosial. Adanya luaran tersebut sebagai indikasi peningkatan pemberdayaan usaha.

Kata Kunci: Pengembangan kualitas, Upaya Meningkatkan Omzet Penjualan, MEA

PENDAHULUAN

Berisi Sejak diberlakukannya Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) pada akhir tahun 2015 seharusnya mendorong keseluruhan pelaku ekonomi tidak terkecuali UKM dan Usaha Mikro untuk berbenah diri dalam rangka meningkatkan kualitas produksi baik barang

* Kunto Inggit Gunawan, kunto@untag-sby.ac.id

maupun jasa. Bila tidak dilakukan, maka Indonesia merupakan pasar “empuk” bagi negara Asean lainnya karena Indonesia memiliki penduduk terbesar (*population size*) di Asean, yakni kurang lebih telah mencapai 270 juta jiwa penduduk.

UKM dan Usaha Mikro yang merupakan pengejawantahan demokrasi ekonomi rakyat, menjadi sangat terpukul bila arus barang dan jasa begitu deras dari berbagai Negara Asean menyerbu pasar Indonesia. Menyadari yang demikian melakukan penguatan (*empowering*) terhadap UKM dan Usaha Mikro adalah sebuah keharusan dan keniscayaan untuk bisa menemukan jati diri bangsa yang memiliki *comparative advantage* dan *competitive advantage*.

IbM merupakan salah satu media dalam rangka penguatan UKM dan Usaha Mikro. Untuk itu dalam usulan program IbM (Iptek bagi masyarakat) Kelompok Usaha Kue di Kampung Kue Tradisional di Menur pumpungan Surabaya, kami memilih: usaha kue Tradisional. Dimana bergerak dibidang produksi Kue khas Surabaya, yang selama ini lebih khas dikenal sebagai kue tradisional Surabaya.

Usaha Mikro Menur Pumpungan yang menghasilkan produk kue memiliki nama “Laris”, adalah beralamatkan di Menur pumpungan RT 03 Surabaya, dimana usaha ini belum memiliki ijin usaha. Hasil produksi kue kering dan kue basah selama ini dipasarkan di Surabaya saja, dimana dipasarkan: Di Pasar Menur V Surabaya, Pasar Menur III Surabaya, Pasar manyar Surabaya, dan Pasar Klampis Semalang Surabaya. Permintaan terhadap hasil produksi kue Usaha Mikro Menur Pumpungan daritahun ketahun semakin besar, namun karena keterbatasan alat produksi seperti *mixer* dan alat pengembang yang tidak memadai, sehingga Usaha Mikro ini kesulitan memperbanyak jumlah produksinya.

Selanjutnya berdasarkan hasil wawancara pengusul dengan mitra (Usaha Mikro Menur pumpungan) mengatakan bahwa produk kue basah Usaha Mikro ini bisa dikembangkan dan dipasarkan diseluruh wilayah Kecamatan Sukolilo dan sekitarnya. Untuk merintis ke arah sana disamping diperlukan penambahan mesin produksi, juga diperlukan penambahan ketrampilan pembuatan kue. Karenaselama ini macam dan jenis kue yang dihasilkan jumlahnya terbatas.

Ibu Towila pemilik Usaha Mikro ini optimis jika peningkatan kualitas dan aneka macam jenis kue ditingkatkan, apalagi ada peningkatan perbaikan kemasan (selama ini masih menggunakan plastik) yakni kemasannya dalam bentuk box dari kertas maka nilai jualnya cukup tinggi dan bisa dipasarkan di Toko Swalayan ternama misalnya Indomart, Alfamart dan lain-lain. Selain itu, Ibu Towila memiliki keyakinan yang kuat bahwa seiring dengan kemajuan IT, pemasaran kue yang dimilikinya bisa dipasarkan secara *online* mengingat

hampir semua produk dewasa ini bisa dipasarkan secara *online*, tetapi untuk ketrampilan ini Ibu Towila tidak memilikinya.

Dari sisi manajemen, Usaha Mikro “ Laris “ merupakan usaha keluarga. Oleh karenanya Usaha ini menggunakan prinsip-prinsip manajemen yang belum baik. Misalnya belum ada pembukuan tentang keuangan usaha, masih belum memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Ibu Towila pemilik Usaha Mikro ini mengharapkan bahwa usahanya memiliki pembukuan yang jelas dan terperinci tentang keuangan usaha mulai dari pengadaan bahan baku, biaya proses produksi (tenaga kerja, listrik, gas dan lain-lain) dan biaya pemasaran (ongkos pengiriman barang). Selain itu pemilik Usaha Mikro ini mengharapkan untuk dapat membuat laporan keuangan usaha, karena suatu usaha yang memiliki

laporan keuangan usaha lebih diprioritaskan mendapatkan bantuan dari perusahaan yang memberikan bantuan CSR (*Corporate Social Responsibility*), disamping itu seringkali sebagai syarat untuk mendapatkan kredit dari lembaga pemberi pinjaman.

Persoalan Urgen Mitra

Mengacu pada analisis situasi diatas serta berdasarkan kesepakatan diskusi antara mitra dengan pengusul , maka diperlukan upaya untuk meningkatkan omzet penjualan melalui :

- a. Perlu peningkatan kualitas produk dalam bentuk aneka macam produk, sehingga pilihan pembeli akan semakin banyak dan bila variannya semakin banyak maka semakin menarik bagi pembeli.
- b. Belum mampu memaksimalkan pelayanan pemasarannya secara on line melalui media soial.
- c. Belum mampu menetapkan harga yang kompetitif di pasaran.

Tujuan Pengabdian

Tujuan Pengabdian ini adalah untuk mengembangkan kualitas usaha mikro kue tradisional “ Laris” di Menur Pumpungan Surabaya.

Manfaat Pengabdian

Adapun sebagai penerima manfaat dalam kegiatan ini adalah usaha mikro kue tradisional “Laris“ di Menur Pumpungan Surabaya sebagai kelompok sasaran dan Untag Surabaya sebagai pengejawantahan link match dunia pendidikan dan dunia usaha.

Target Luaran meningkatnya omzet penjualan

Adapun target luaran Usaha Mikro adalah aspek peningkatan pemasaran produk kue tradisional dengan mengutamakan pada pembuatan kemasan yang menarik, pemilihan bahan baku yang tepat dalam pembuatan kue, dan menambah varian produk yang dapat memenuhi permintaan pasarnya. Kue tradisional merupakan makanan ringan sehari-hari yang paling disukai oleh masyarakat baik masyarakat golongan atas, menengah maupun bawah dan tidak juga tergantung kelompok usia tertentu.

Masyarakat Indonesia pada umumnya sangat menyukai jajanan tradisional dibandingkan dengan kue modern seperti : cake (kue kering), kabin, dll. Keberadaan kue tradisional sangat membantu masyarakat dalam memenuhi asupan gizi dari makanan selain nasi terutama kue yang bersih dan sehat serta berharga murah karena sesuai dengan kondisi perekonomian Indonesia sebagian besar ada dikelas ekonomi bawah. Oleh karena itu jajanan kue tradisional mempunyai pasar yang sangat bagus untuk berkembang terutama di desa-desa di seluruh Indonesia.

Tabel 1.
Omzet penjualan perbulan

BULAN	TARGET PENJUALAN	OMZET PENJUALAN
Juli	Rp 40.000.000,-	Rp 35.750.000,-
Agustus	Rp 40.000.000,-	Rp 34.850.000,-
September	Rp 40.000.000,-	Rp 34.500.000,-
Oktober	Rp 40.000.000,-	Rp 34.000.000,-
November	Rp 40.000.000,-	Rp 33.700.000,-

Berdasarkan tabel 1 menunjukkan bahwa omzet penjualan dari usaha kue tradisional “Laris” mengalami penurunan yang signifikan dari bulan Juli sampai dengan bulan November, untuk itu maka diperlukan upaya meningkatnya.

Tabel 2.
Kondisi Eksisting dan Target/Harapan

Kondisi eksisting/Aktual	Target/Harapan
1. Belum memahami cara mengembangkan potensi produk yang menarik untuk dipasarkan sesuai dengan selera konsumen.	1. Diharapkan setelah pelatihan dan pendampingan bisa memahami cara memproduksi produk yang menarik untuk dipasarkan sesuai dengan selera konsumen.
2. Belum memahami cara melakukan pelayanan dengan memasarkan menggunakan media sosial (Facebook, Instagram dan Twitter)	2. Diharapkan setelah pelatihan dan pendampingan bisa memahami cara melakukan pelayanan dengan menggunakan media sosial (Facebook, Instagram dan Twitter)
3. Belum memahami cara menetapkan harga yang kompetitif dipasaran.	3. Diharapkan setelah pelatihan dan pendampingan bisa memahami cara menetapkan harga yang kompetitif di pasaran.

METODE

Berisi Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan prioritas mitra secara spesifik, kongkrit yang disepakati bersama antara pengusul dan mitra adalah sebagai berikut.

Metode Pelaksanaan untuk Usaha Mikro Kue Tradisional “Laris”

Untuk meningkatkan proses produksi yang ramah lingkungan, dilakukan kegiatan yang meliputi:

1. Ceramah
2. Diskusi
3. Simulasi
4. Peragaan video
5. Pendampingan

Jenis Kepakaran dan Dukungan Tenaga Kompeten

Untuk meningkatkan kapasitas pengolahan produksi dan dampak proses produksi yang ramah lingkungan, sebagai instruktur, pembina/pemotivasi dan pendamping adalah :

1. Kunto Inggit Gunawan
2. Mataji
3. Sigit Santoso

HASIL UPAYA MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN

Pengembangan Kemasan.

Secara umum, kemasan dipahami sebagai wadah atau pembungkus yang berguna untuk mencegah atau meminimalisir terjadinya kerusakan pada barang yang di kemas. Bagi banyak kue/jajanan tradisional kemasan menjadi masalah tersendiri di era modern. Terdapat anggapan bahwa kue tradisional ini kurang keren karena mudah ditemui dipasar tradisional, dikemas seadanya tanpa kemasasan yang baik. Kemasannya terkesan murahan dan di identikkan kumuh, tidak higienis, tidak praktis. Konotasi barang murahan ini membuat kue tradisional memiliki market yang tidak dapat menjangkau pasar yang lebih luas atau menjadi produk khas suatu daerah. Memang dipasar sudah mulai ditemukan bebagai makanan kue tradisional yang umumnya muncul dengan merek yang kuat, namun dibanyak daerah masih dalam bentuk kemasan yang tidak berbeda sejak puluhan tahun yang lalu. Untuk akses pemasaran yang lebih luas, ini menjadi sebuah masalah. Dan kondisi yang serupa juga terjadi jawa timur khususnya kue tradisional “ Laris “ yang menjadi lokasi pengabdian ini. Potensi ekonomi yang dimiliki oleh usaha kue tradisional ini masih terbilang kecil dan pengemasan kue tradisional tersebut masih sangat sederhana, nilai tambah yang seharusnya bisa dihadirkan ketika kue dikemas lebih baik menjadi hilang. Pemberian kemasan seperti ini akan memberikan kesan pada produk yang dihasilkan bahwa produsen telah bersungguh-sungguh mengolah produk tersebut dengan baik dan penuh perhatian. Dengan begitu produk akan lebih siap untuk dipasarkan dan dijadikan sebagai buah tangan. Dengan melihat kemasan yang menarik pembeli juga memungkinkan akan membelanjakan uangnya lebih banyak karena keingim tahuannya pada produk lainnya. Bagi produk kue atau makanan ringan yang dibuat

oleh pabrik, kemasan yang baik dan unik bukanlah masalah besar. Kemampuan desain tenaga terampilnya dan kapasitas untuk membuat kemasan tersedia setiap saat. Hal yang berbeda ketika sampai pada produk tradisional, yang salah satunya adalah kue tradisional. Tidak jarang dijumpai kue-kue ini, yang mungkin dari segi rasa jauh lebih enak jika dibandingkan yang dibuat pabrik. Sementara jika kita melihat jauh kedepan, kue tradisional merupakan bagian dari keragaman Indonesia yang lahir dari berbagai geografis ruang hidup masyarakat, budaya, adat istiadat, dan tradisi yang berbeda satu dengan yang lain. Didalam makanan tradisional tersebut tersirat sejarah yang panjang sebuah masyarakat dengan berbagai citra budaya lain dan nilai konstruksi masyarakat setempat.

Tabel 3.
Kemasan Kue/Makanan Tradisional.

Bahan Kemasan	Bentuk Kemasan
1. Daun Pisang	1. Pincuk' 2. Takir 3. Lipat. 4. Selontongan.
2. Daun kelapa/janur	1. Ketupat. 2....Terompet.
3. Plastik	1. Kantong / kretekan. 2. Kotak Mika.
4. Kertas/kardus	1. Kotak. 2. Bulat. 3. Kerucut.

Tabel 3. menunjukkan berbagai kemasan untuk kue/jajanan tradisional yang ada disekitar kita terutama pada daerah sentra jajanan tradisional yang ada di seluruh Indonesia khususnya pulau Jawa. Kue tradisional “Laris“ yang ada di Menur Pumpungan dapat memanfaatkan jenis bahan baku yang ada guna menambah nilai ekonomi produknya lewat pengembangan kemasannya.

Makanan tradisional jika dikemas dengan baik akan memberikan prospek ekonomi yang baik pula. Tidak hanya prospek ekonomi tetapi juga membawa nilai tambah/nilai jual yang baik pula serta membawa keawetan produk yang di kemasnya.

Pemilihan Bahan Baku.

Bahan baku merupakan bahan pokok untuk membuat produk, dimana keberadaannya sangat menentukan kualitas produk yang dibuatnya. Untuk membuat sebuah produk, dalam pemilihan bahan bakunya diperlukan suatu tindakan yang tepat dalam menentukan hasil yang maksimal melalui beberapa kriteria penilaian antara lain :warna, bau, kelembaban dan penampilan serta tidak kalah pentingnya adalah masa penggunaan / kedaluarsanya. Dalam peningkatan hasil produksi yang bermutu tinggi tentunya tidak akan terlepas pemilihan bahan baku yang baik. Bahan baku yang baik adalah bahan baku yang dapat memberikan nilai rasa

yang enak, penampilan yang menarik, produk yang tahan lama sehingga dapat memberikan nilai ekonomi sesuai dengan yang diharapkan.

Tabel 4.
Jenis Bahan Baku Kue/Jajanan Tradisional.

Jenis Bahan Baku	Harga
1. Tepung Terigu Cakra Kembar 1 kg	Rp 13.000,-
2. Tepung Beras Rose Brand 1 kg	Rp 12.000,-
3. Tepung Ketan Rose Brand 1 kg	Rp 20.000,-
4. Tepung Tapioka Cap Pak Tani 1 kg	Rp 15.000,-
5. Tepung Maizena Bola Deli 1 kg	Rp 22.000,-
6. Tepung Garut Lingkar Organik 1kg	Rp 60.000,-
7. Tepung Hunkue Kura-Kura Mahkota 120 gram	Rp 2.500,-
8. Tepung Panir Mama Suka 1 kg	Rp 50.000,-

Tabel 4. menunjukkan jenis dari bahan baku kue tradisional yang ada di pasaran dengan harga yang beraneka ragam sesuai kondisi pasaran saat ini. Kue Tradisional “Laris” Menur Pumpungan dapat memilih beberapa bahan baku tepung sesuai dengan yang dibutuhkan dalam membuat kue tradisional.

Tabel 5.
Bahan Pembantu/Penolong Kue tradisional.

Bahan Pembantu/Penolong	Harga
1. Gula Pasir Gulaku 1 kg	Rp 14.500,-
2. Gula Merah 1 kg	Rp 12.000,-
3. Gula Aren 1kg	Rp 30.000,-
4. Garam Dapur Dolpin 1 kg	Rp 10.000,-
5. Telur Ayam	Rp 26.000,-
6. Susu Cair Kaleng Cap Bendera 1 Kaleng	Rp 15.000,-
7. Coklat Cair Kaleng Cap Bendera	Rp 13.000,-
8. Mesis Ceres 1 kg	Rp 60.000,-
9. Mentega los 1 kg	Rp 20.000,-
10. Keju Craff Perbungkus	Rp 20.000,-
11. Soda Kue / Baking Soda 1 Ons	Rp 38.000,-
12. Pewarna Makanan Kupu-kupu perbotol	Rp 5.000,-

Tabel 5. menunjukkan beberapa bahan pembantu yang digunakan oleh Kue Tradisional “Laris” dalam memproduksi kue tradisional. Bahan pembantu merupakan bahan pembuat kue yang tidak kalah pentingnya jika dibandingkan dengan bahan baku utama karena tanpa bahan pembantu tersebut, maka hasil produk kue tradisional tidak dapat menghasilkan suatu produk kue sesuai dengan yang diharapkan yaitu : rasa enak, penampilan menarik, Bau harum dan tahan lama.

Pengembangan Varian Kue Tradisional.

Pengembangan varian kue tradisional merupakan suatu kegiatan yang harus dilakukan oleh setiap pengusaha kue baik yang tradisional maupun yang modern. Pengembang varian yang efektif adalah pengembangan varian yang didasarkan pada permintaan konsumen yang meliputi : bentuk kue, warna, penampilan, dan rasa. Varian kue yang banyak akan

memberikan manfaat bagi pengusaha karena akan meningkatkan penjualan hal ini terjadi karena konsumen akan mendapatkan banyak pilihan sesuai dengan selera yang diinginkannya. Usaha mikro kue tradisional “Laris” saat ini telah mengembangkan varian produknya yang tadinya hanya berjumlah 8 varian setelah pengembangan usaha yang dilakukan oleh tim pengabdian berkembang menjadi 12 varian. Berikut adalah beberapa varian kue tradisional beserta resepnya yang disarankan oleh tim pengabdian :

Lumpia Ayam Wortel



Bahan:
 400grm ayam giling
 1 buah wortel potong korek api.
 2 batang daun bawang iris tipis.
 6 siung bawang putih
 2 siung bawang merah
 1 sdt saus tiram
 Garam secukupnya
 Kaldu ayam bubuk secukupnya
 Lada secukupnya
 Kulit lumpia instan secukupnya
 Minyak goreng secukupnya

Cara membuat lumpia ayam wortel:

1. Potong wortel seperti korek api, sisihkan. Iris tipis daun bawang, sisihkan.
2. Haluskan bawang putih, bawang merah, cabe rawit. Bisa juga diblender dengan campuran minyak.
3. Tumis bumbu halus hingga wangi. Masukkan ayam cincang, lalu masak sampai matang merata.
4. Kemudian, tambahkan potongan wortel, masak hingga wortel empuk. Tambahkan garam, lada, kaldu, dan saus tiram.
5. Masukkan irisan daun bawang, aduk hingga tercampur rata. Koreksi rasa.
6. Siapkan kulit lumpia, lalu letakkan isian di tengah kulit lumpia. Lalu, lipat dan gulung kulit lumpia. Ulangi hingga kulit lumpia dan isian habis.
7. Goreng lumpia dalam minyak yang sudah panas hingga cokelat keemasan.
8. Lumpia siap disajikan

Serabi Solo



Bahan:
 - 225 gr tepung beras
 - 2 sdm terigu
 - 2 sdm tapioka
 - 1 sdt ragi instan
 - 1/2 sendok teh garam
 - 110 gr gula pasir
 - 680 ml santan
 - 1 butir telur dikocok lepas
 - 1 lembar daun pandan
Bahan areh atau kuah:
 - 250 ml santan kental
 - Seujung sdt garam, rebus sampai mengental
Topping:
 - Potongan nangka
 - Messes

- Keju parut
- Kelapa muda
- Irisan pisang sesuai selera

Cara membuat serabi solo:

1. Rebus santan bersama dengan garam dan daun pandan hingga mendidih. Biarkan sampai hangat kuku.
2. Campurkan tepung, gula pasir, ragi instan, dan garam hingga rata.
3. Tambahkan telur lalu tuangi santan sedikit demi sedikit sambil dikocok perlahan dengan whisker sampai berbuih.
4. Istirahatkan adonan selama 1 jam.
5. Tuang 1,5 sendok sayur adonan ke dalam cetakan yang telah dipanaskan.
6. Tekan bagian tengahnya dengan sendok sayur. Gerakan sendok sayur dengan arah memutar sampai terbentuk kulit tipis di bagian tepinya.
7. Biarkan hingga mengembang dan berpori. Siram bagian tengahnya dengan 1 sdt kuah.
8. Beri topping, tutup wajan, dan biarkan hingga matang.

Wajik Gula Aren



Bahan:
 500 g ketan putih
 1 lembar daun pandan, potong-potong
 600 ml santan sedang
 250 g gula aren, sisir
 3 sdm gula pasir
 1/2 sdt garam
Cara Membuat wajik gula aren :
 1. Cuci beras ketan hingga bersih lalu tiriskan.
 2. Rendam air dingin selama 2 jam lalu tiriskan hingga agak kering.
 3. Kukus ketan dalam kukusan panas hingga setengah matang (sekitar 30 menit) dan angkat ketan.
 4. Masak santan bersama daun pandan, gula merah, gula pasir, dan garam hingga mendidih lalu angkat dan saring.

5. Aduk santan panas dan ketan setengah masak hingga santan habis terhisap oleh ketan dan biarkan beberapa saat.
6. Kukus kembali ketan selama 30 menit hingga lunak, angkat.
7. Siapkan loyang segi empat datar (18 cm), olesi sedikit minyak sayur atau alasi daun pisang atau plastik.
8. Tuang ketan panas ke dalam loyang.
9. Tekan-tekan hingga padat dan rata lalu diamkan hingga dingin.
10. Potong-potong bentuk wajik dan sajikan.

Putu Ayu



Bahan :
2 butir telur
75 gram gula pasir
125 gram tepung terigu
1 sdt cake emulsifier (SP)
1 sdt garam
1 sdt vanili bubuk
100 ml santan cair, rebus
Kelapa muda parut, beri garam sedikit dan kukus
1 sdm pasta pandan
1 sdt pewarna hijau

Cara membuat putu ayu :

1. Campur telur, gula pasir, garam, cake emulsifier, dan vanili dalam satu wadah. Kocok menggunakan whisk atau mixer hingga adonan mengembang. Kemudian, masukkan tepung terigu, aduk hingga rata.
2. Masukkan santan cair, pewarna hijau, dan pasta pandan. Aduk sampai semua adonan tercampur.
3. Ambil cetak putu ayu, taburkan kelapa muda kukus di bagian paling bawah.
4. Tuang satu sendok makan penuh adonan, lalu kukus selama 10-25 menit. Setelah matang, angkat, dan sajikan.

Kue Cucur



Bahan:
125 gr tepung terigu
100 gr tepung beras
130 gr gula merah
50 gr gula pasir
Secukupnya garam
300 ml air
1 bh daun pandan

Cara membuat cucur gula merah : Rebus gula merah, gula pasir, garam dan daun pandan. Masak hingga gula larut. Biarkan hangat.

Campur tepung terigu dan tepung beras, lalu tuang larutan gula secara bertahap. Mixer dengan kecepatan rendah selama 5 menit.

Diadakan adonan selama 5 jam.

Panaskan minyak goreng 10 sdm, setelah panas tuang sebanyak 1 sendok sayur, masak satu persatu hingga bersarang dengan api kecil.

Angkat, tiriskan dan siap disajikan.

Bikang



Bahan:
100 gram tepung beras
100 gram tepung terigu
50 gram tepung kanji
65 ml santan
gula dan garam
secukupnya
air hangat secukupnya
pewarna makanan sesuai selera

Cara membuat bikang:

Campur semua bahan jadi satu (kecuali pewarna makanan), aduk sampai kental.

Ambil sedikit adonan untuk dicampur pewarna makanan secukupnya.

Panaskan cetakan, masukkan adonan warna putih, tunggu sebentar, lalu tambahkan sedikit adonan berwarna di atasnya. Masak hingga permukaannya berlubang. Angkat sambil dicungkil ke atas agar merekah dan nikmati selagi hangat.

Kue Getas Ketan



Bahan:
15 sdm tepung ketan
6 sdm tepung beras
15 sdm kelapa parut
10 sdm air/santan
3/4 sdt garam
Gula pelapis getas:
5 sdm gula pasir
7 sdm air

Cara membuat getas:

Masukan semua bahan getas ke dalam wadah, campur hingga adonan dapat di bentuk.

Goreng hingga matang menggunakan api sedang cenderung kecil. Angkat dan tiriskan.

Didihkan gula dan air sambil terus diaduk hingga berbuih dan airnya berkurang. Kemudian masukkan getas yang sudah digoreng.

Matikan kompor, biarkan getas mengeras baru disajikan.

Kue Lumpur



Bahan:
250 gram kentang
250 gram tepung terigu
2 butir telur ayam
550 ml santan kelapa
3 sdm mentega
10 sdm gula pasir
1/2 sdt garam
1/4 sdm vanili bubuk

Cara membuat kue lumpur :

Kukus kentang sampai empuk. Rebus santan dengan mentega dan garam sampai mendidih, lalu biarkan dingin. Kentang yang sudah dikukus potong-potong kecil. Campurkan kentang dan air rebusan santan. Haluskan dengan blender sampai menyatu. Kocok telur dan gula pasir hingga gula larut. Tak perlu sampai berbusa. Setelah itu, campurkan adonan yang sudah diblender ke kocokan telur. Aduk rata. Pastikan tidak ada bagian yang bergerindil. Aduk sambil agak ditekan-tekan untuk menghasilkan kue yang teksturnya lembut. Setelah adonan siap, panaskan cetakan. Oleskan mentega pada cetakan. Tuang adonan, tutup dan masak sampai matang. Kue lumpur kentang siap dinikmati.

Sosis Solo Ayam Suwir



Bahan :

kulit sosis solo
1 butir telur
370 gram tepung terigu protein sedang
3 sdm tepung tapioka
800 ml air
1/2 sdt garam
1/2 sdt merica
3 sdm minyak goreng

Bahan isi sosis solo :

250 gram dada ayam, rebus sampai empuk
65 ml santan cair siap pakai
100 ml air
2 siung bawang putih, haluskan
5 siung bawang merah, haluskan
1 batang serai

1 lembar daun jeruk
1/2 sdm garam
1 sdm gula pasir
1/2 sdm penyedap rasa
Bahan pelapis
1 butir telur, kocok rata

Cara membuat sosis solo Isi:

Suwir dada ayam rebus, cincang sampai lembut. Panaskan lima sendok makan minyak. Tumis bawang putih dan bawang merah sampai harum. Masukkan serai, daun jeruk, dan ayam. Aduk rata. Tuang air. Beri garam, merica, gula, dan santan. Aduk rata. Masak sampai air menyusut. Angkat dan sisihkan.

Kulit:

Campur terigu, tapioka, dan tuang air sedikit demi sedikit dan aduk rata. Saring adonan agar tidak ada gumpalan dan beri garam, merica, dan telur kocok. Tuang minyak goreng dan aduk rata. Panaskan wajan walik. Cetak kulit sosis solo sampai semua adonan habis. Ambil satu kulit, beri isi sosis solo secukupnya. Lipat berbentuk seperti amplop, gulung hingga ujung. Gunakan sisa adonan kulit untuk merekatkan sosis solo. Campur telur kocok dengan garam jika suka. Celupkan sosis solo ke dalam telur. Goreng dalam minyak panas dengan api kecil-sedang sampai warna sosis solo kekuningan. Cukup balik sekali. Angkat dan tiriskan. Sajikan.

Manfaat yang dirasakan oleh Usaha Mikro Kue Tradisional “Laris”

1. Mengembangkan Kemasan.

- Produk kue akan berpenampilan lebih menarik.
- Dapat membantu mempromosikan produk kue ke konsumen.
- Memudahkan untuk dibawa dan disimpan sebagai oleh-oleh.
- Produk kue akan lebih awet/tidak lekas basi.

2. Mengembangkan Bahan Baku.

- Meningkatkan kualitas produk kue yang dibuat.
- Dapat menghemat penggunaan bahan baku.
- Menambah varian produk dengan penggunaan bahan baku yang berbeda.
- Pengadaan bahan baku lebih mudah karena berorientasi pada penggunaan bahan baku yang mudah dan banyak tersedia dipasaran.
- Menghemat biaya pengadaan bahan baku.

3. Mengembangkan Varian produk kue.

- Produk kue lebih diminati konsumen karena banyak pilihannya.
- Pangsa pasar akan meluas.
- Meningkatkan keuntungan karena order pasti meningkat.
- Konsumen akan lebih setia.

Pengembangan pelayanan pemasaran on line melalui media sosial.

Media sosial merupakan media sosial melalui internet. Media sosial digunakan untuk membangun brand oleh para pemasar. Sosial media telah mengubah cara konten merek dibuat, didistribusikan, dan dikonsumsi, mentransfer kekuatan untuk membentuk citra merek dari pemasar ke koneksi dan konten online konsumen. Sedangkan pemasaran sosial media

merupakan bentuk pemasaran yang dipakai untuk menciptakan kesadaran, pengakuan, ingatan dan bahkan tindakan terhadap suatu merek, produk bisnis, individu atau kelompok baik secara langsung maupun tidak langsung dengan menggunakan alat dari web sosial seperti blogging, microblogging dan jejaring sosial.

Jenis-jenis media sosial untuk bisnis.

lainya. Namun situs jejaring sosial juga dapat digunakan untuk kegiatan yang bersifat komersial, bisnis, dan dapat menghasilkan keuntungan. Dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana komunikasi tanpa batas waktu dan ruang. Berikut merupakan beberapa situs jejaring sosial yang paling sering digunakan untuk mendorong kinerja dan meningkatkan keuntungan bagi sebuah bisnis. Sehingga untuk kedepannya anda dapat memanfaatkan situs jejaring sosial dengan baik dan tepat seperti Facebook, Instagram, Twitter

Dampak media sosial dalam bisnis.

a. Dampak Positif ditinjau dari segi bisnis.

1. Meningkatkan keuntungan dari penjualan produk.
2. Meningkatkan kredibilitas perusahaan.
3. Menjalani kerja sama bisnis secara luas.

b. Dampak Negatif ditinjau dari segi bisnis.

1. Memperkenalkan produk yang tidak sesuai atau palsu.
2. Menyebarkan berita atau informasi hoax.
3. menimbulkan persaingan yang tidak sehat.

Manfaat dari penggunaan media sosial dalam bisnis.

1. Mendapatkan informasi yang aktual.
2. Mampu berkomunikasi secara real-time.
3. Meningkatkan brand Awareness.
4. Meningkatkan trafik dan peringkat pencarian.
5. membangun relasi dengan cepat dan luas

Pengaruh penggunaan media sosial pada Usaha Mikro Kue tradisional “Laris

Penggunaan media sosial pada memberikan manfaat diantaranya sebagai sarana kontak sosial dengan konsumen, sarana promosi, mendata kebutuhan konsumen, menyampaikan respon ke konsumen dan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis. Disamping itu media sosial juga bermanfaat sebagai forum diskusi online, memantau pelanggan secara online, survei pelanggan, mendata kebutuhan penyalur, mendata kebutuhan pemasok serta untuk menampilkan galeri produk.

Sosial media merupakan salah satu media yang memudahkan komunikasi interaktif antara pengusaha dengan siapapun, termasuk konsumen, penyalur, pemasok, dan berbagai pihak yang berkepentingan kapanpun dan dimanapun merada. Sosiaal media sangat membantu sebagai media penghubung informasidan komunikasi dari produsen ke konsumen dimanapun mereka beradadan berapapun jaraknya. Media sosial merupakan media yang sangat potensial untukmenemukan konsumen serta membangun image tentang merek atau produk.

Manfaat yang dirasakan oleh Usaha Kue Tradisional “Laris”

1. Sebagai media komunikasi yang efektif dengan konsumen dan pemasok
2. Meningkatkan pemasaran dan memperluas pangsa pasar
3. Meningkatnya pengetahuan dalam membuat keputusan bisnis.

Menetapkan harga yang kompetitif.

Harga merupakan salah satu kekuatan perusahaan dalam memenangkan persaingan di pasar. Konsumen dalam memilih sebuah produk selalu mempertingkan harganya, apakah harganya murah atautakah mahal. Konsumen selalu memperhitungkan barapa uang yang dikeluarkan untuk mendapatkan sebuah produk semakin sedikit uang yang dikeluarkan untuk mendapat produk semakin menarik konsumen untuk membelinya.

Oleh sebab itu penentuan harga yang kompetitif merupakan hal yang tidak boleh diabaikan oleh setiap jenis usaha bahkan menjadi hal yang sangat penting dalam penentuan keberhasilan setiap usaha. Salah satu cara penentuan harga yang berlaku dalam sebuah bisnis adalah :

Cost plus pricing method:

Rumusnya : $\text{Harga jual} = \text{Total cost} + \text{profit}$.

Dimana : $\text{Total cost} = \text{Biaya variabel} + \text{Biaya Tetap}$.

$\text{Profit} = \text{Keuntungan yang dinyatakan dalam prosentase}$

Untuk menurunkan harga jual produk, maka para pengusaha dapat menurunkan biaya baik variabel atautakah biaya tetapnya, tetapi bisa juga dilakukan lewat penurunan profit.

Contoh : Usaha Kue Tradisional “Laris” dalam pembuatan barang dagangannya di butuhkn biaya biaya sebagai berikut :

- Biaya bahan baku Rp. 10.000,- per 10 unit.
- Biaya tenaga kerja Rp 5.000,- per 10 unit
- Biaya operasi usaha Rp 10.000,- per 10 unit
- Lain-lain Rp 5.000,- per 10 unit

Profit yang diharapkan 10 %.

Jadi harga jual produk per unit adalah $30.000 + (10\% \times 30.000) : 10 =$ sebesar $33.000 : 10 =$ Rp 3.300,- perunit.

Mark Up pricing method

Rumusnya : Harga Jual = Total harga beli + mark up.

Mark up : kelebihan harga jual diatas harga beli

Contoh : Usaha kue tradisional “ Laris “ dalam pengadaan barang dagangannya dibutuhkan biaya-biaya sebagai berikut :

- Biaya pembelian Rp 3.000,- perunit.
- Biaya Pengemasan Rp 250,- perunit.
- Biaya Transportasi Rp 250,- perunit.
- Mark up yang duharapkan Rp 1.000,- perunit.

Maka harga jual produk perunitnya adalah sebesar $Rp\ 3.500 + Rp\ 1.000 =$ sebesar Rp 4.500,- perunit.

Berdasarkan kedua metode penentuan harga tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk menentukan harga yang kompetitif, dimana harga tersebut dapat digunakan sebagai modal untuk memenangkan persaingan di pasar yang secara otomatis akan meningkatkan omzet penjualan.

Tabel 6.
UPAYA MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN

Sebelum adanya upaya peningkatan omzet penjualan.	Sesudah adanya upaya peningkatan omzet penjualan.
1. Belum memahami cara mengembangkan poensi produk yang menarik untuk dipasarkan sesuai dengan selera konsumen.	1. Sudah memahami cara mengembangkan poensi produk yang menarik untuk dipasarkan sesuai dengan selera konsumen.
2. Belum memahami cara melakukan pelayanan dengan memasarkan menggunakan media sosial (Facebook, Instagram dan Twitter)	2. Sudah memahami cara melakukan pelayanan dengan memasarkan menggunakan media sosial (Facebook, Instagram dan Twitter)
3. Belum memahami cara menetapkan harga yang kompetitif dipasaran.	3. Sudah memahami cara menetapkan harga yang kompetitif di pasaran.

Dari hasil upaya peningkatan omzet penjualan ternyata ada perubahan yang signifikan terhadap pemberdayaan potensi produksi dan pemasaran melalui media sosial , perubahan tersebut nampak dari:

1. Adanya penambahan penggunaan bentuk dari kemasannya yang tadinya hanya menggunakan daun pisang dan plastik sekarang sudah berkembang pada model dan bahannya yang dari kertas.
2. Adanya penambahan penggunaan bahan baku yang tadinya hanya menggunakan bahan dari tepung dan sekarang sudah berkembang tidak hanya tepung tetapi beras dan beras ketan.

3. Adanya penambahan varian produk yang ditawarkan ke pasar yang tadinya hanya berjumlah 8 varian , namun sekarang sudah bertambah menjadi 12 varian dan dalam waktu dekat akan bertambah sesuai dengan permintaan
4. Adanya pelayanan pemasaran dengan menggunakan media sosial yang berupa facebook dalam bisnis.
5. Adanya pelayanan pemasaran dengan menggunakan media sosial yang berupa instagram dalam bisnis.
6. Adanya pelayanan pemasaran dengan menggunakan media sosial yang berupa twitter dalam bisnis.
7. Adanya pemahaman tentang cara menetapkan harga yang kompetitif di pasaran sehingga memungkinkan usaha kue ‘ Laris ‘ untuk memenangkan persaingan di pasar.

Usaha Mikro Kue Tradisional “Laris” telah memanfaatkan berbagai kemasambahan baku serta varian produknya yang ada disekitar tempat usaha bahkan bila perlu dari daerah yang jauh untuk meningkatkan kinerja penjualan produknya.

Dengan adanya pengembangan usaha ini tentunya membutuhkan keterampilan dan ketekunan bila menginginkan hasil yang maksimal juga diperlukan tambahan dana untuk pengadaan peralatan dan bahan baku. Ada beberapa hal yang harus dimiliki oleh Usaha Kue Tradisional “ Laris” dalam menjalani bisnisnya. Untuk itu perlu menjaga sikap dan perilaku yang baik dalam bisnis, ramah dalam bertutur kata terhadap pembeli dan jangan berbohong akan produknya, bilangannya bagus berkualitas namun jelek, bilangannya bila ada pesanan akan dilayani dengan cepat namun kenyataannya lambat dan sedapat mungkin harus bermitra dengan berbagai kurier yang baik seperti gojek food ,Grapp food dan lain-lain, tentunya dipilih yang amanah.

Pentingnya Usaha Mikro Kue Tradisional “ Laris “ memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan kinerja penjualan produknya. Dengan menggunakan sosial media maka hambatan jarak, ruang dan waktu serta harga barang bisa terlampir. Dengan adanya penggunaan sosial media Usaha Mikro Kue Tradisional “ Laris “ tidak lagi membutuhkan ruang yang besar untuk memajang produknya. Dirumah pun bisa membuka toko online. Waktu tanpa batas bisa kapan saja dan dimana saja. Jarak juga tidak menjadi hambatan untuk mengirim barang, karena sudah banyak perusahaan jasa kurier untuk mengantar barang dengan harga yang murah dan cepat sampai kekonsumen, mempromosikan dan menjual produknya melalui media sosial agar tidak tergerus zaman. “ hanya saja, mensos hanyalah sebagai alat. Kita harus tetap memiliki pengetahuan yang kuat dalam berbisnis. Ada beberapa hal yang harus dimiliki oleh Usaha Mikro Kue Tradisional” Laris “ dalam menjalani dunia mensos. Untuk itu

perlu menjaga sikap dan perilaku dalam mensos” jangan berbohong akan produknya, bilangannya bagus berkualitas namun jelek, bilangannya satu jam sampai namun kenyataannya 5 jam baru sampai, dan harus bermitra dengan kurier yang amanah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Simpulan Dari hasil pengembangan Usaha Kue Tradisional “Laris” dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Menjaga sikap dan perilaku dalam melayani konsumen jangan berbohong akan produknya, bilangannya bagus berkualitas namun jelek, bilangannya satu jam sampai namun kenyataannya 5 jam baru sampai, dan harus bermitra dengan kurier yang amanah.
2. Menggunakan kemasan kue tradisional yang menarik sehingga mampu menciptakan minat pembelian dari konsumen..
3. Menggunakan bahan baku yang berkualitas baik dan tidak asal murah yang berakibat produk akhirnya kurang berkualitas.
4. Dengan selalu melakukan pengembangan varian kue tradisional, maka akan menjaring konsumen untuk selalu setia terhadap kue “Laris” karena terdapat banyak pilihan untuk dibelinya dan juga tidak akan pernah terjadi kebosanan.media
5. Dengan selalu melakukan pengembangan dalam usaha baik kemasan, bahan baku maupun penambahan varian produk, maka akan membawa kesuksesan dalam usaha baik jangka pendek maupun jangka panjang.
6. Menggunakan pelayanan pemasaran melalui media sosial mampu menciptakan jejaring usaha atau network.
7. Menggunakan pelayanan pemaaran melalui media sosial mampu membaca peluang usaha yang lebih baik.
8. Dengan pelayanan pemasaran melalui media sosial akan menambah skill dalam berbisnis seperti pemasaran , kualitas produk, dan sebagainya agar mampu menari konsumen.
9. Dengan pelayanan pemasaran melalui media sosial akan dapat mencipkan brand dan merek produk yang mudah diingat serta harus tetap menjaga kepercayaan konsumen, sedikit saja salah maka, dapat menghancurkan semuanya.
10. Dengan menetapkan harga yang kompetitif, maka akan dapat memenangkan persaingan di pasaran.

Saran

1. Perlu mendorong terus upaya-upaya perubahan sikap dan perilaku yang lebih baik dalam menjalankan bisnis.
2. Selalu mengupdate perubahan kemasan, bahan baku maupun varian produk yang dapat memenuhi permintaan konsumen dan sedapat mungkin selalu mengikuti perkembangan teknologi dibidang bisnis kue tradisional.
3. Untuk dapat sukses dalam mengembangkan bisnis, perlu didukung oleh yang lain misalnya : , mengembangkan SDM, mengembangkan produksinya, mengembangkan keuangannya dan lain-lainnya.
4. Perlu mendorong terus upaya-upaya perubahan perilaku yang lebih baik dalam penggunaan media sosial.
5. Selalu mengupdate perubahan tehnologi dibidang media sosial untuk mencari informasi yang akurat dalam mengembangkan bisnis terutama dalam pengembangan pangsa pasarnya.
6. Mensos bukan satu-satunya alat untuk mengembangkan bisnis, namun perlu didukung oleh yang lain misalnya:, mengembangkan SDM, mengembangkan produksinya, mengembangkan keuangannya dan lain-lainnya.
7. Harga merupakan salah faktor yang paling utama dalam memenangkan persaingan di pasar.

DAFTAR REFERENSI

- Ali Arifin, Seni menjual (Perspektif Bisnis, Ide-ide Penjualan serta Strategi Pemasaran), Penerbit Andi, Yogyakarta, 2005.
- Andrias Harefa, Menjual Tanpa Hambatan, Penerbit Andi, Yogyakarta, 2003. Joko Salim, Kotler Philip, Manajemen Pemasaran, edisi Indonesia, salemba Empat, Prentise-Hall, 2015.
- Kunci Sukses Membangun dan Melesatkan Bisnis, PT. Alex Media Komputindo, Jakarta, 2011
- Mas'ud Chasan, Sukses Bisnis Modal Dengkul, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2005
- Carl S. Warren dkk, 2015. Pengantar Akuntansi, Jakarta : Salemba Empat.
- Niswonger C. R. 2005. Prinsip-prinsip Akuntansi (Edisi 21), Jakarta. Internet, Resep Kue Tradisional.

<http://www.researchgate.net/Publication/308199655>.

Http://Kemenkoukm.Go.Id/Uploads/News/Tumb_1531985279_3.Jpg