

Peningkatan Omzet Usaha Bakmie Djuragan Di Desa Kerobokan, Badung, Bali

¹I Wayan Ruspenti Junaedi, ²I Ketut Sirna, ³Raden Agus Sarwa Edy

^{1,2,3}Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Humaniora Universitas Dhyana Pura

¹Email: ruspendijunaedi@undhirabali.ac.id,

²Email: sirna@undhirabali.ac.id,

³Email: sarwaedy@yahoo.com

ABSTRAK

Bakmie Djuragan terletak di Kerobokan. Kelompok ini belum menerapkan manajemen pengelolaan dan pemasaran yang profesional. Proses pembuatan Bakmie Djuragan kurang memperhatikan kebersihan, dan tata kelola manajemen pemasaran. Akibatnya, kelompok mitra belum berkembang secara maksimal. Target program ini untuk meningkatkan pengetahuan kelompok usaha Bakmie Djuragan tentang kebersihan, manajemen pengelolaan, dan pemasaran serta penggunaan teknologi tepat guna semakin lebih baik. Solusinya adalah memberikan pelatihan tentang manajemen pengelolaan dan pemasaran, membelikan sarung tangan untuk hygiene, pembelian Wifi Andromax 3z Smartfren dan memasukan usaha ini ke GO-FOOD dalam hal ini GO-RESTO untuk penunjang omzet usaha tersebut. Program ini melibatkan tenaga pakar dari Universitas Dhyana Pura. Dalam rangka keberlanjutan program PKM ini, maka tim melakukan evaluasi serta monitoring secara berkala terhadap usaha tersebut. Dengan demikian, usaha Bakmie Djuragan dapat berkembang, omzet penjualan semakin meningkat, dan memberikan inspirasi kepada masyarakat untuk berwirausaha sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya.

Kata kunci: Bakmie Djuragan, Teknologi, Manajemen, dan Pemasaran

ABSTRACT

Bakmie Djuragan is located in Kerobokan. This group has not implemented professional management and marketing management. The process of making Bakmie Djuragan paid little attention to cleanliness, and management of marketing management. As a result, partner groups have not developed optimally. The target of this program is to increase the knowledge of the Bakmie Djuragan business group about cleanliness, management, and marketing management and the use of appropriate technology to be better and better. The solution is to provide training on management and marketing management, buy gloves for hygiene, purchase Wifi Andromax 3z Smartfren and enter this business into GO-FOOD in this case GO-RESTO to support the business turnover. This program involves experts from the University of Dhyana Pura. In the context of the sustainability of this PKM program, the team regularly evaluates and monitors the business. Thus, Bakmie Djuragan's business can grow, sales turnover is increasing, and inspire the community to entrepreneurship so as to improve the welfare of the surrounding community.

Keywords: *Bakmie Djuragan, Technology, Management, and Marketing.*

PENDAHULUAN

Industri rumah tangga Bakmie Djuragan ini terletak di Desa Kerobokan, Kecamatan Kuta, Kabupaten Badung, Provinsi Bali. Usaha ini diketuai oleh Rudi Hartono alias Har. Kelompok usaha Bakmie Djuragan sudah berdiri sekitar 2 tahun lalu yang beranggotakan 4 orang. Usaha ini masih mengerjakan secara konvensional serta belum menerapkan manajemen pengelolaan dan pemasaran yang profesional selama ini. Bahan baku Bakmie menggunakan tepung, telur dan air. Proses pembuatan Bakmie Djuragan masih menggunakan alat sederhana serta kurang memperhatikan hygieneitas.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rudi Hartono dijelaskan bahwa pada awal membuka usaha Bakmie Djuragan rata-rata omzet penjualan sekitar Rp. 6.000.000/bulan. Harga Bakmie Djuragan Rp15.000/porsi. Omzet penjualan relatif sangat kecil, sehingga margin keuntungan sebesar 10% yaitu sekitar Rp.600.000/bulan. Rata-rata omzet penjualan untuk kelompok Rudi Hartono pada saat ini mengalami peningkatan sekitar Rp15.000.000/bulan atau Rp180.000.000/tahun. Kendati demikian, omzet penjualan Bakmie Djuragan ini relatif masih kecil dibandingkan dengan peluang usaha yang ingin dicapai oleh mitra tersebut.

Proses pembuatan Bakmie Djuragan membutuhkan waktu sekitar 10-15 menit/porsinya. Waktu yang cukup lama ini sangat mengganggu kenyamanan konsumen. Kepuasan pelanggan menjadi prioritas utama karena semakin tinggi kepuasan konsumen terhadap pelayanan perusahaan, maka semakin banyak konsumen yang loyal (Primayani & Reonningrat, 2015: 157). Dengan memberikan kepuasan dan pelayanan yang maksimal kepada konsumen, maka semakin meningkatkan omzet penjualan Bakmie Djuragan tersebut.

Kendala yang dihadapi oleh kelompok usaha Bakmie Djuragan selama ini adalah belum menggunakan teknologi tepat guna secara maksimal, manajemen pengelolaan dan pemasaran yang kurang profesional, serta penyajiannya masih bersifat rumahan. Sumber daya manusia yang profesional merupakan salah satu kunci untuk meningkatkan kinerja dalam industri rumah tangga seperti usaha

Bakmie Djuragan ini (Leovani, 2016). Omzet penjualan yang relatif kecil disebabkan tidak ada transfer teknologi yang optimal (Hapsari dan Prakoso, 2016). Akibatnya, setiap porsi Bakmie Djuragan membutuhkan waktu yang cukup lama.

Potensi pengembangan usaha Bakmie Djuragan di daerah ini sangat besar. Letak lokasi kelompok mitra ini sangat strategis karena kawasan padat penduduk, terdapat SD-SMA, kampus, serta jalur menuju objek wisata Tanah Lot di Bali. Menurut Gunawan dan Suprati (2015: 75) bahwa faktor demografi dapat mempengaruhi tingkah laku konsumen pada suatu produk, begitu pula pada sikap dan kesediaan konsumen untuk membayar. Hal ini sejalan dengan pendapat J. Barsky and L. Nash (Andimarjoko dan Wiharto, 2014: 38) menyatakan bahwa *understanding customers emotional responses to a product or service is crucial for service businesses these responses affect customers' purchase decisions.*

Lokasi yang sangat strategis ini menunjukkan adanya potensi pasar yang terbuka lebar jika dikelola secara maksimal. Ada tiga faktor yang mempengaruhi sikap terhadap lingkungan, yaitu faktor kepribadian, demografis, dan sistem nilai (Djumaty, 2015). Ketiga faktor sangat mempengaruhi pengembangan usaha Bakmie Djuragan pada daerah ini. Akan tetapi, kelompok usaha ini hanya mampu melayani pesanan masyarakat dengan jumlah terbatas selama ini. Apabila ada acara ulang tahun atau *event* yang sifatnya mendadak maka terpaksa ditolak karena keterbatasan SDM, modal, dan alat yang masih sederhana tersebut.

Apabila kelompok UKM ini menggunakan teknologi tepat guna secara maksimal dan menerapkan manajemen pengelolaan serta pemasaran secara profesional maka dapat meningkatkan omzet penjualan Bakmie Djuragan sekitar 2-3 kali lipat. Berdasarkan analisis ini maka dapat diprediksi bahwa omzet penjualan kelompok Rudi Hartono bisa mencapai Rp30.000.000 /bulan atau Rp360.000.000/tahun.

Apabila tidak ada solusi penyelesaiannya, maka kelompok usaha Bakmie Djuragan ini memiliki potensi kehilangan pendapatan sekitar Rp7.500.000-

15.000.000/bulan. Oleh sebab itu, solusi untuk mengatasi masalah kelompok usaha ini yaitu memberikan pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan tentang manajemen, pemasaran, dan penggunaan teknologi tepat guna, serta menyajikan Bakmie Djuragan secara modern, sehingga memberikan pelayanan yang maksimal kepada setiap konsumen.

Dengan adanya industri rumah tangga Bakmie Djuragan di Desa Kerobokan maka masyarakat dapat mengurangi mengkonsumsi nasi. Peralihan pola konsumsi ke jenis lain dapat menambahkan keberlanjutan kehidupan manusia di dunia ini (Atmoko dan Among, 2016). Apalagi akhir-akhir ini anggota masyarakat sangat sulit mendapatkan beras serta harganya semakin tinggi. Selain itu, usaha Bakmie Djuragan berdampak positif terhadap peningkatan ekonomi kelompok usaha ini serta masyarakat di sekitarnya. Oleh sebab itu, kelompok usaha ini menginginkan agar mendapatkan pendampingan dan pelatihan secara khusus agar mereka mampu menggunakan teknologi tepat guna secara maksimal, menerapkan manajemen usaha yang profesional, memberikan kepuasan kepada konsumen, serta mampu menjaga kuantitas dan kualitas produk Bakmie Djuragan tersebut.

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi

Dalam menyelesaikan permasalahan mitra pengusaha Bakmie Djuragan di atas, maka tim PKM dari Universitas Dhyana Pura memberikan solusi serta target luaran, antara lain:

1. Pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan dalam manajemen pengelolaan. Yang dimaksud manajemen pengelolaan ada dua hal yang pertama penggunaan teknologi untuk administrasi dan kecepatan dalam pelayanan serta manajemen pengelolaan (pelaporan keuangan) dan yang kedua keramahan dalam pelayanan sesuai etika dan budaya. Tim pelaksana PKM memberikan pendampingan dan pelatihan tentang manfaat teknologi dalam proses pelayanan. Tim

memberikan bantuan alat sebuah PC komputer sederhana agar proses pembuatan *bill*-nya lebih cepat, mempercepat pengelolaan manajemen Bakmie Djuragan khususnya administrasi laporan keuangan. Berikutnya juga diberi pelatihan tentang pelayanan yang ramah dan beretika dan berbudaya. Dengan demikian, manajemen pengelolaan yang baik ini dapat mendukung pengembangan wirausaha baru di Provinsi Bali pada khususnya dan Indonesia pada umumnya.

2. Pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan dalam pemasaran. Pemasaran sangat penting dilakukan oleh setiap pelaku usaha terlebih terhadap produk Bakmie Djuragan ini yang merupakan varian baru bahan makanan. Oleh sebab itu, tim memberikan pendampingan dan pelatihan dalam memberikan pendampingan dan pelatihan dalam memasarkan Bakmie Djuragan secara benar dengan menggunakan *wifi* atau internet dan bekerjasama dengan *Go-Food* khususnya *Go-Resto* serta mendapat media promo dalam bentuk MMT. Dengan penggunaan metode pemasaran seperti ini dapat mempercepat anggota masyarakat mengetahui lokasi dan keistimewaan dari produk yang dipasarkan, sehingga jumlah konsumen semakin banyak dan omzet penjualan pun pasti meningkat. Dalam dunia bisnis seperti usaha Bakmie Djuragan membutuhkan internet untuk mempromosikan produknya dan menjadi ladang perburuan emas (*gold rush*) yang berkembang saat ini (Atmanto, 2017).
3. Tim Membelikan Wifi ANDROMAX3Z Smartfren Untuk Fasilitas Konsumen jika berbelanja di Bakmie Djuragan. Tim PKM memberikan fasilitas Wifi ANDROMAX3Z Smartfren atau teknologi baru dalam menarik konsumen sehingga usaha Bakmie Djuragan mampu menarik konsumen untuk datang dalam jumlah banyak ke Usaha Bakmie Djuragan karena ada *free wifi* (*wifi gratis*) di usaha tersebut.
4. Tim Membelikan sarung tangan untuk hygiene dan sanitasi. Selama ini

pembuatan Bakmie Djuragan tidak melihat kebersihan (hygiene) makanan. Dengan pemakaian sarung tangan dalam proses penyajian makanan menyebabkan tamu yang makan “tidak jijik” sehingga memenuhi standard kebersihan makanan.

Target Luaran

Solusi terhadap permasalahan di atas bertujuan untuk mendapatkan luaran berupa peningkatan pengetahuan mitra tentang penggunaan teknologi, manajemen pengelolaan, manajemen pemasaran, dan etika dalam penyajian Bakmie Djuragan tersebut. Mitra mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang benar tentang strategi pelayanan kepada konsumen dari berbagai agama dan budaya, serta sekaligus meningkatkan omzet penjualan melalui penerapan pengetahuan dan teknologi tepat guna. Dengan demikian, mitra maupun masyarakat memiliki keinginan yang kuat untuk berwirausaha, secara khusus generasi muda, sehingga mengurangi pengangguran di lingkungannya masing-masing.

METODE PELAKSANAAN

Dalam menyelesaikan masalah yang dialami pengusaha Bakmie Djuragan selama ini, maka tim pelaksana PKM melakukan beberapa metode yaitu identifikasi masalah, sosialisasi kegiatan PKM, pendampingan dan pelatihan, pemberian alat Andromax Smartfren, PC Komputer dan sarung tangan plastik, pelaksanaan dan penerapan ipteks, evaluasi dan monitoring, hasil penerapan ipteks (peningkatan kualitas Bakmie Djuragan, peningkatan omzet penjualan, dan peningkatan pengetahuan serta keterampilan).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kehadiran Bakmi Djuragan dapat dijadikan sebagai salah satu sumber bahan makanan pokok selain nasi. Kelompok usaha Bakmi Djuragan ini dapat memberikan kontribusi positif bagi generasi muda untuk menjadi wirausaha baru dalam berbagai bidang kegiatan usaha, sehingga tercipta wirausaha muda yang semakin banyak di Desa Kerobokan. Berdasarkan uraian di atas, maka program ini merupakan sebuah langkah

inovatif dan produktif yang sejalan dengan Tri Dharma perguruan tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat. Dengan demikian, PKM ini bermanfaat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat di sekitar Universitas Dhyana Pura (Undhira).

Berdasarkan permasalahan dan metode yang diuraikan sebelumnya, maka Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan pada usaha Bakmie Djuragan di Desa Kerobokan menghasilkan 7 (tujuh) aspek, antara lain: Penggunaan teknologi Andromax; penggunaan teknologi PC. Komputer; pembuatan Bakmie Djuragan menggunakan sarung tangan plastik; penyajian Bakmie Djuragan memperhatikan etika dan budaya konsumen; pemasaran melalui *Go-JEK* khususnya *Go-Resto* Bakmie Djuragan menggunakan media online; penghitungan penjualan menggunakan mesin kasir; dan pembuatan laporan keuangan menggunakan komputer. Ketujuh aspek di atas secara rinci diuraikan di bawah ini.

1. Kegiatan sosialisasi.

Kegiatan sosialisasi dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat dari Undhira. Kegiatan sosialisasi dilaksanakan secara klasikal dengan menghadirkan peserta dalam suasana “*kelas belajar*”. Target awal sosialisasi ini adalah setiap kelompok mendapatkan pemahaman tentang program ini, sehingga mereka berkeinginan menerima program ini.



Gambar 1. Sosialisasi TIM PKM Undhira

2. Manajemen keuangan.

Perhitungan hasil maupun total penjualan harian dan bulanan Bakmie Djuragan, awalnya menggunakan nota, buku kas, dan kalkulator. Sistem ini masih konvensional dan membutuhkan waktu yang lama serta memungkinkan terjadinya kesalahan dalam penjumlahannya. Tim PKM memberikan pendampingan dan pelatihan tentang penggunaan mesin kasir dalam melaporkan hasil pembelian konsumen maupun penjumlahan omzetnya. Setelah ipteks ini dipahami dengan benar, maka tim membelikan satu PC komputer. Penggunaan teknologi mesin kasir ini sangat berdampak pada peningkatan pelayanan kepada konsumen serta data penjualan tercatat secara detail.



Gambar 2. Pemberian 1 PC komputer oleh tim PKM Undhira

3. Kegiatan pelatihan penggunaan Wifi Andromax.

Mitra mendapatkan bantuan alat Andromax3Z, kemudian dilatih oleh tim dan pakar dari Undhira tentang cara penggunaan alat tersebut. Setiap kelompok dilatih sampai bisa menggunakan alat ini serta dievaluasi sebagai sarana penambahan fasilitas free wifi jika konsumen berbelanja di Bakmi Juragan.



Gambar 3. Penyerahan Andromax Wifi Smartfren Oleh TIM PKM Undhira

4. Kegiatan pelatihan manajemen.

Kegiatan pelatihan dilakukan oleh tim dan tenaga pakar dari Undhira. Kegiatan pelatihan ini bertujuan untuk menerapkan manajemen yang profesional serta memperhatikan etika dan budaya konsumen pada saat menyajikan produk Bakmi Djuragan ini. Setiap kelompok dilatih untuk ramah dan memberikan kepuasan kepada tamu.



Gambar 4. Pelatihan manajemen keuangan oleh tim PKM Undhira

5. Kegiatan pelatihan pemasaran.

Dalam meningkatkan omzet penjualan, maka diperlukan pelatihan tentang pemasaran melalui kerjasama dengan *Go-food* khususnya *Go-resto* dan media cetak MMT. Semakin banyak promosi, maka masyarakat banyak yang mengkonsumsi Bakmi Djuragan tersebut.



Gambar 6. Tim PKM Undhira membantu memasukan ke Go Resto



Gambar 7. Tim PKM Undhira membelikan sarung tangan untuk hygiene

Penggunaan media online dalam memasarkan Bakmie Djuragan ternyata memberikan keuntungan kepada mitra maupun konsumen. Konsumen tidak harus datang ke tempat penjualan Bakmie Djuragan, tetapi memesannya dari rumah atau tempat kerja menggunakan jasa transportasi online seperti gojek maupun grab. Keuntungan yang didapatkan oleh mitra dengan menggunakan media online adalah meningkatkan omzet penjualan dan produk Bakmie Djuragan semakin dikenal oleh masyarakat seperti website berikut (<http://www.corong-nias.com/2018/07/296.html?m=1>). Dengan demikian, media online atau internet sangat membantu promosi dan penjualan produk Bakmie Djuragan tersebut. Bahkan ada pengakuan Pengusaha Bakmie Djuragan dan kedatangan artis ketempat ini, yang dimuat di dewata news (<http://www.dewatanews.com/-/2018/10/rumah-makan-bakmie-djuragan-maju-berkat.html-?m=1>) dan juga dimuat dalam koran (pos bali tgl 16 Oktober 2018).

6. Kegiatan Hygiene dan Sanitasi. Dalam meningkatkan kebersihan dalam proses pembuatan Bakmie Djuragan maka Tim PKM Undhira membelikan Sarung Tangan digunakan oleh karyawan untuk menjaga kebersihan makanan.

SIMPULAN DAN IMPLIKASI

Pendampingan, penyuluhan, dan pelatihan dalam manajemen keuangan dan pengelolaan manajemen, dan memberikan standar pelayanan yang ramah. Menurut Wijayanti dan Insani (2016: 297) bahwa keberadaan perusahaan ditandai dengan adanya inovasi produk, pasar, teknologi, dan sikap proaktif. Penerapan manajemen yang baik maka dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas Bakmie Djuragan pada kelompok ini.

1. Pemasaran sangat penting dilakukan oleh setiap pelaku usaha terlebih terhadap produk Bakmie Djuragan ini yang merupakan varian baru bahan makanan. Memberikan pendampingan dan pelatihan dalam memasarkan Bakmie Djuragan secara benar dengan menggunakan Wifi atau internet dan bekerjasama dengan GO-FOOD khususnya GO-RESTO. Dalam dunia bisnis seperti usaha Bakmie Djuragan membutuhkan internet untuk mempromosikan produknya dan menjadi ladang perburuan emas (*gold rush*) yang berkembang saat ini (Atmanto, 2017).
2. Tim Membelikan Fasilitas Wifi ANDROMAX3Z Smartfren Untuk Konsumen. Tim PKM memberikan fasilitas Wifi ANDROMAX3Z Smartfren atau teknologi baru dalam menarik konsumen sehingga usaha Bakmie Djuragan mampu menarik konsumen untuk datang dalam jumlah banyak ke Usaha Bakmie Djuragan karena ada free wifi di usaha tersebut.

3. Tim Membelikan sarung tangan untuk Hygine dan Sanitasi. Selama ini pembuatan Bakmie Djuragan tidak melihat kebersihan (Hygine) makanan. Dengan pemakaian sarung tangan dalam proses penyajian makanan memenuhi standard kebersihan makanan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Melalui kesempatan ini tim pengabdian dengan setulus hati mengucapkan rasa terimakasih yang sebesar besarnya kepada Rektor Universitas Dhyana Pura dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) Undhira yang telah memfasilitasi kegiatan pengabdian dalam bentuk pemberian dana hibah PKM tahun 2018.

DAFTAR PUSTAKA

- Andimarjoko, P. dan Wiharto, B. 2014. The effects and importance of authenticity: A studi on Indonesian and Thai restaurant in Prague. Dalam *Jurnal of Business and Entrepreneurship*. 2 (3): 36-52.
- Atmanto, A.M. 2014. Efektifitas iklan pada situs jejaring sosial (sebuah studi pada situs facebook.com). Dalam *Jurnal of Business and Entrepreneurship*. 2 (3): 17-35.
- Atmoko, W.B. dan Among, N. 2016. Sustainability consumption: Perubahan perilaku mengkonsumsi daging. Dalam *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. XIX (2): hlm. 249-267.
- Djumaty, B.L. 2015. Dari “ya” menjadi “tidak” studi tentang persepsi dan sikap masyarakat Desa Idamdehe terhadap rencana pembangunan PLTP di Idamdehe dan Idamdehe Gamsungi. Dalam *Jurnal Studi Pembangunan Interdisiplin “Kritis”*. XXIV (1): hlm. 21-39.
- Gunawan, K.Y.I. dan Suprapti, N.W.S. 2015. Peran pendapatan dalam memoderasi pengaruh sikap pada kesediaan membayar produk ramah lingkungan. Dalam *Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. 9 (1): hlm. 74-82.
- Hapsari, R.D. dan Prakoso, I. 2016. Penanaman modal dan pertumbuhan ekonomi tingkat provinsi di Indonesia. Dalam *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. XIX (2): 210-227.
- Leovani, E. 2016. Implementasi modal pemberdayaan karyawan (Employee empowerment di PT FIGROUP Tbk cabang Palembang). Dalam *Jurnal Manajemen*. XX (1): hlm. 241-259.
- Primayani, P.M. dan Reonningrat, N.L.P.A. 2015. Analisis kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan di PDAM Buleleng cabang Kubutambahan. Dalam *Jurnal Manajemen dan Akuntansi STIE Triatma Mulya*. 21 (2): hlm. 157-168.
- Wijayanti, A.W. dan Insani, S.F. 2016. Analisis anteseden kewirausahaan di perusahaan keluarga. Dalam *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. XIX (2): hlm. 290-306.