

**Pemberdayaan Usaha Kecil Donat Sanders di Desa Sariwangi, Kecamatan Parongpong,
Kabupaten Bandung Barat
Erti Dinihayati¹, Yanti Purwanti²**

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fisip, Universitas Pasundan^{1,2}

Email korespondensi: ertidinihayati@unpas.ac.id

Abstract

West Bandung Regency is one of the areas in West Java which has abundant natural resources. One of the natural resources owned is the culinary field. Various products are produced, in almost several areas in West Bandung Regency most of them process various kinds of culinary products. Most of the products produced are in the form of food. The problems faced by business actors are related to entrepreneurship, information technology and the application of technology products where business actors experience problems in terms of information technology. In addition, the problems faced by business actors are related to the understanding of information technology in the field of marketing. Where business actors have limited resources, including manpower and budget, making it difficult to allocate sufficient time and effort to consistently update social media as a marketing medium. In connection with the problems faced by business actors, the solution taken is to increase understanding of business actors related to entrepreneurship, information technology and marketing. The implementation method used to overcome the problems faced by business actors is through training and guidance. The training is carried out by giving lectures and understanding related to entrepreneurship, information technology and marketing. Guidance is given in the form of direct practice and continued with the provision of understanding until finally they can be independent. In addition, the provision of production raw material assistance to partners.

Keywords: *Empowerment of Culinary Products; Enterpreuner*

Abstrak

Kabupaten Bandung Barat merupakan salah satu wilayah di Jawa Barat yang memiliki sumber alam yang melimpah. Salah satu sumber alam yang dimiliki adalah bidang kuliner. Berbagai produk dihasilkan, hampir di beberapa wilayah di Kabupaten Bandung Barat sebagian besar mengolah bermacam-macam produk kuliner. Sebagian besar produk yang dihasilkan dalam bentuk makanan. Permasalahan yang dihadapi pelaku usaha adalah terkait dengan kewirausahaan, teknologi infromasi dan penerapan produk teknologi dimana pelaku usaha mengalami kendala dalam hal teknologi infromasi. Selain itu masalah yang dihadapi pelaku usaha adalah terkait dengan pemahaman mengenai teknologi infromasi dalam bidang pemasaran. Dimana pelaku usaha memiliki keterbatasan sumber daya, termasuk tenaga kerja dan anggaran, sehingga sulit untuk mengalokasikan waktu dan upaya yang cukup untuk memperbaharui media sosial sebagai media pemasaran secara konsisten. Berkaitan dengan masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha maka solusi yang dilakukan adalah dengan meningkatkan pemahaman kepada pelaku usaha terkait dengan kewirausahaan, teknologi infromasi dan pemasaran. Metode pelaksanaan yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha adalah dengan pelatihan dan bimbingan. Pelatihan yang dilakukan dengan memberikan ceramah dan pemahaman terkait dengan kewirausahaan, teknologi infromasi dan pemasaran. Bimbingan yang diberikan berupa cara praktek langsung dan dilanjutkan dengan

pemberian pemahaman sampai pada akhirnya dapat mandiri. Selain itu juga pemberian bantuan bahan baku produksi kepada mitra.

Kata kunci: Pemberdayaan Produk Kuliner; Kewirausahaan

1. PENDAHULUAN

Kabupaten Bandung Barat merupakan salah satu wilayah di Jawa Barat yang memiliki sumber alam yang melimpah. Salah satu sumber alam yang dimiliki adalah tanaman bambu. Bambu merupakan produk hasil hutan nonkayu yang telah dikenal dan sangat dekat dengan kehidupan masyarakat umum karena pertumbuhannya ada di sekeliling kehidupan masyarakat. Setiawan Budi (2010).

Camilan atau makanan ringan merupakan makanan yang digandrungi banyakkalangan. Hal ini dikarenakan harga camilan yang murah dan juga sangat praktis sehingga konsumen sering memburu camilan untuk dibeli. Saat ini begitu banyak camilan yang dijajakan di pinggir-pinggir jalan, di toko-toko maupun pusat perbelanjaan besar. Camilan ini biasanya dijual ke dalam bermacam-macam jenis produk makanan atau minuman. Salah satu jenis makanan tersebut adalah donat.

Mengingat donat merupakan camilan yang digandrungi sebagian besar kalangan masyarakat Indonesia dan budaya masyarakat yang konsumtif, khususnya pada makanan ringan mampu memberikan peluang untuk menciptakan inovasi baru dalam menciptakan sebuah produk yang belum pernah ada sebelumnya. Salah satu bentuk inovasi yang mampu menarik konsumen adalah donat yang terbuat dengan bahandasar kentang. Apabila biasanya donat dibuat menggunakan bahan dasar tepung, sekarang sudah ada metode baru yaitu dengan menggunakan kentang. Sehingga hal ini akan mempengaruhi harga pokok produksi yang menjaditurun, di mana harga tepung lebih mahal, khususnya tepung yang berkualitas, sementara untuk mendapatkan kentang, bisa membayardengan harga yang lebih murah.

Namun usaha yang dijalankan oleh pengrajin juga tidak pernah terlepas dari permasalahan yang dihadapinya. Beberapa hal permasalahan yang dihadapinya berkaitan dengan aspek usaha terutama manajemen usaha.

Berdasarkan permasalahan tersebut di atas, maka tim dengan calon mitra memutuskan (justifikasi) dengan pertimbangan masalah yang harus segera dicarikan solusi karena menghambat stabilitas usaha dan pertimbangan kesiapan Tim, maka Permasalahan Prioritas yang akan dicarikan solusinya, di bagi dua kelompok sebagai berikut:

Permasalahan Kewirausahaan

- a) Mitra belum memiliki motivasi yang tinggi dalam berwirausaha
- b) Mitra belum memiliki kemampuan Manajemen Usaha yang benar

Manajemen usaha yang dilakukan pada mitra seperti perencanaan produksi, yang meliputi perencanaan pembelian bahan baku maupun bahan penolong, perencanaan proses

produksi seperti untuk pembuatan donat sudah terencana meskipun masih terbatas termasuk tenaga kerja perekrutanya, masih didasarkan pemanfaatan tenaga kerja sekitar.

Pola manajemen pada mitra belum sesuai dengan kebutuhan perusahaan, seperti belum mampu menyusun visi misi yang di implementasikan dalam bentuk strategi bisnis, belum adanya pemisahan manajemen keuangan perusahaan dan keuangan pribadi, belum ada pengorganisasian tenaga kerja, dan pemilik pada mitra lebih bersifat one man show, kecuali proses produksi dibantu oleh tenaga kerja, selain itu belum adanya SOP (Standart Operasional Prosedur) secara tertulis untuk pedoman bagi mitra termasuk pedoman bagi para pegawainya. Selain itu juga produk mitra belum di hak patenkan. Sehingga dkhawatirkan jika produk yang dihasilkan akan diklaim oleh pihak lain.

Permasalahan Pemasaran

- a) Mitra belum memiliki Jaringan Pasar dan Jaringan Usaha, terutama di media online
- b) Mitra sudah menerapkan fitur-fitur E-Commerce dalam pemasarannya tetapi belum bisa mengoperasionalkannya

Berdasarkan permasalahan – permasalahan prioritas diatas, untuk meningkatkan kapasitas dan pengembangan usaha kelompok mitra, diperlukan Diseminasi yaitu suatu kegiatan yang ditujukan kepada kelompok target mitra agar mereka memperoleh informasi, timbul kesadaran, menerima, dan akhirnya memanfaatkan informasi tersebut. Berdasarkan dari followers media social Instagram, terlihat bahwa untuk Donat Sanders pengikutnya masih sedikit dengan konten yang kurang menarik

2. METODE PENELITIAN

Metode Pelaksanaan Pogram Kemitraan

Pada Kegiatan Di Usaha Kecil Donat Sanders di Desa Sariwangi Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat ini, pada pelaksanaannya Tim akan melakukan kegiatan didasarkan pada beberapa metode. Adapun metode yang dilaksanakan akan melalui beberapa metode diantaranya: Pelatihan (Ceramah, Diskusi, Demontrasi,) dan Bimbingan Teknis (Bimteks).

Prosedur Kegiatan

Berikut penjelasan dari masing – masing metode ipteks yang akan diterapkan:

Pelatihan

Pelatihan atau training adalah merupakan suatu metode yang diberikan dalam rangka memberikan ilmu pengetahuan dan hal – hal tertentu yang dibawakan oleh seorang trainer (Gendro Salim, dalam Panduan bisnis lengkap, sinergi media, Jakarta. 2010). Metode pelatihan ini, dibagi menjadi tiga tahapan dalam tiga tahun sebagai berikut:

- a) Pelatihan Bagian 1 (Satu) pelatihan berupa kewirausahaan, akan diberikan pemahaman secara konvensional terlebih dahulu setelah itu akan diberikan penjelasan secara marketing on line.
- b) Pelatihan Bagian 2 (dua): Pelatihan mengenai teknologi informasi terkait dengan digital marketing

Bimbingan Teknis (Bimteks)

Bimbingan teknis (Bimtek) merupakan kegiatan yang dilaksanakan setelah kegiatan pelatihan (training) dilaksanakan. Kegiatan bimbingan teknis ini diberikan kepada mitra Usaha Kecil Donat Sanders. Tujuan dari bimbingan teknis ini mitra dapat menerapkan hasil dari pelatihan dengan bimbingan dan arahan secara teknis dari trainer (pembimbing). Bimteks yang dilakukan hanya untuk digital marketing.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada Donut Sanders diawali dengan melakukan survey terlebih dahulu yang dilakukan oleh Tim. Dimana Tim melakukan koordinasi dengan pelaku usaha yang dalam hal ini adalah pengrajin Kerajinan Bambu dengan pemiliknya bernama Ibu Merry, yang beralamatkan di Jl. Sariwangi Selatan No.132, Sariwangi, Kec. Parongpong, Kabupaten Bandung Barat.

Berdasarkan hasil koordinasi dengan mitra diperoleh keterangan bahwa pelaku usaha mengalami penurunan penjualan pada saat terjadinya Pandemi. Sebelumnya mitra selalu menjalankan usaha dengan penjualan yang selalu stabil. Namun sejak pandemi berlangsung, mitra tidak dapat menjalankan usahanya. Bahkan mitra hampir gulung tikar, karena produksi yang dilakukan tidak dapat dijual karena pemasaran ditutup semua, mall sebagai tempat jualan ditutup. Upaya selalu dilakukan oleh pemilik usaha sampai pada akhirnya pelaku berinisiatif untuk bergabung atau berkolaborasi dengan dengan café, Mulai saat itu usaha yang dijalankan kembali berjalan dengan menjalankan usaha secara kolaborasi. Bu Merry menjalankan usaha dengan pemilik café yang menyediakan berbagai minuman kopi.



Gambar 1

Pada tanggal 13 Maret 2023, tim memulai untuk melaksanakan kegiatan untuk membantu Bu Merry di dalam menjalankan usahanya. Kegiatan yang dilakukan adalah memberikan penjelasan kepada mitra berkaitan dengan manajemen usaha yaitu diawali dengan materi mengenai kewirausahaan yang bertujuan untuk menumbuhkan motivasi

kewirausahaan pada diri pelaku usaha yang disampaikan oleh Bpk Dr. Dindin Abdurohim, selanjutnya produksi dengan memberikan bahan baku produksi berupa pemberian terigu, minyak goreng dan gula yang dilakukan oleh Tim dibantu oleh mahasiswa yaitu Wega dan Deni. Dilanjut dengan memberikan pelatihan dan pendampingan mengenai pemasaran melalui digital marketing yang disampaikan oleh Dr. Yanti Purwanti, M. Si.



Gambar 2

Diharapkan dengan dilaksanakan kegiatan pemberdayaan terhadap mitra dapat membangkitkan dan usaha dapat berjalan kembali seperti sebelum terjadinya pandemi.

Kegiatan Pemasaran

Pelatihan

Pada kegiatan pemasaran tim terlebih dahulu melaksanakan pelatihan kepada mitra, dimana mitra diberikan penjelasan mengenai pemasaran secara konvensional, setelah itu pelaku usaha atau yang dalam hal ini mitra diberikan penjelasan bagaimana pemasaran secara on line melalui media social dilakukan. Setelah tim memberikan penjelasan kepada mitra, dan berdiskusi diberikan kesempatan kepada mitra untuk menyampaikan berkaitan dengan pemasaran yang telah dijalankannya. Berdasarkan pemaparan yang disampaikan oleh mitra atau pelaku usaha bahwa selama ini mitra sudah mendapatkan pembinaan dari pemerintah mengenai pemasaran secara on line, namun dalam pelaksanaannya mitra tidak menjalankannya sendiri karena kesulitan. Oleh karena itu mitra dibantu oleh rekan usaha lain di dalam menjalankan pemasaran on linanya. Namun untuk melengkapi dan memberikan penjelasan kepada mitra, dalam pemasaran ini mitra dibantu oleh tim dan diberikan penjelasan untuk melengkapi dalam pemasaran yang dijalankannya. Tim juga menyarankan kepada mitra untuk menjalankan pemasaran secara mandiri yang tidak bergantung kepada mitra lain. Hal ini dilakukan untuk memahami secara jelas dan dapat memiliki pasar sendiri di dalam menjalankan usahanya tanpa terlibat dengan pihak lain. Berkaitan dengan pemasaran on line mitra mengaktifkan media online instagramnya @sandersdonutsofc dengan cara:

- a) Pengelolaan akun bisnis: Membuat akun bisnis yang khusus dirancang untuk pemasaran dan mengelola profil yang profesional dengan informasi lengkap tentang usaha donatnya.
- b) Posting konten berkualitas: Menerbitkan konten menarik, informatif, dan relevan secara konsisten untuk menarik perhatian konsumen.
- c) Penggunaan hashtag: Menggunakan hashtag yang relevan dan populer untuk membantu audiens menemukan konten Sanders lebih mudah.
- d) Stories: Menggunakan fitur Instagram Stories untuk berbagi konten sementara, seperti cuplikan produk, penawaran khusus, atau konten di balik layar.
- e) IGTV (Instagram TV): Mempublikasikan video berdurasi lebih lama melalui IGTV untuk konten yang lebih mendalam dan menarik.
- f) Live streaming: Melakukan siaran langsung (live) untuk berinteraksi dengan audiens secara real-time dan menampilkan produk donat atau acara khusus.
- g) Influencer marketing: Bekerja sama dengan influencer Instagram yang memiliki jumlah pengikut yang besar untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan kepercayaan donat Sanders.
- h) Kontes dan Giveaway: Mengadakan kontes atau giveaway untuk mendorong interaksi pengguna, mendapatkan lebih banyak pengikut, dan mempromosikan produk atau layanan Anda.
- i) Iklan berbayar: Menggunakan fitur iklan berbayar Instagram untuk mencapai audiens yang lebih luas dan meningkatkan kesadaran merek.
- j) Instagram Shopping: Menandai produk dalam postingan dan Stories untuk mengarahkan pengguna langsung ke halaman produk di situs web atau toko online Donat Sanders.
- k) Pengukuran dan analisis: Menggunakan alat analisis Instagram untuk memahami kinerja kampanye pemasaran dan mengidentifikasi area di mana perbaikan bisa dilakukan.



Gambar 3

- l) Kolaborasi dengan komunitas: Terlibat dengan komunitas yang relevan dengan bisnis kuliner dan berpartisipasi dalam diskusi yang relevan

Kegiatan Produksi

Pemberian Bahan Baku Produksi

Untuk meningkatkan penjualan produk donat secara tidak langsung. Maka tim memberikan bantuan berupa bahan baku produksi donat sehingga dapat digunakan untuk mmebuat donat dalam produk populer yang banyak diminati, dan dapat dapat memperluas jangkauan.



Gambar 4

Binteks

Melanjutkan kegiatan sebelumnya yaitu pelatihan, mitra diberikan cara meng upload konten di instagram.



Gambar 5

Hasil Kegiatan

Tabel 1

No	Keterangan	Sebelum	Sesudah
1	Pemasaran a. Pelatihan	Pemasaran secara konvensional menunggu konsumen yang datang untuk membeli	Memiliki Instagram dengan Alamat @donutsandeesofc dengan kolaborasi pemasaran dengan café
2	Bantuan bahan baku berupa terigu, gula dan peralatan produksi plastik	Bahan produksi habis	Tersedia bahan produksi untuk dua hari kedepan
3	Penumbuhan kewirausahaan a. Pelatihan b. Binteks	Tidak tahu harus pemasaran bagaimana lagi agar bisa jualan	1. Memahami bagaimana jiwa seorang eirausaha tersebut tidak boleh putus asa pantang menyerah 2. Bisa memanfaatkan fasilitas media social .

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah tim lakukan, maka dapat dilakukan kesimpulan sebagai berikut:

- a) Kegiatan pengabdian telah dilaksanakan di usaha Donat Sanders di Desa Sariwangi Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat. Mitra telah mendapatkan pelatihan pemasaran, pemberian bahan baku produksi dan pelatihan serta bintek pemanfaatan pemasaran produk dengan menggunakan media online.
- b) Setelah dilaksanakan kegiatan pengabdian mitra dapat meningkatkan pemahaman terkait pemasaran, dan produksi. Selain itu juga dengan adanya pemberian bantuan bahan baku produksi, maka mitra mempunyai persediaan bahan baku untuk produksinya.

REFERENSI

<http://www.pabrikkaosbandung.com/konveksi/pengenalan-bisnis-dan-pabrik-konveksi>

<https://docs.google.com:ahsanulminan.webs.com/modul/modul>.

Info Bandung, 2013, “ Bisnis Usaha Konveksi Bandung” diperoleh 14 april 2014 [http:// Infobandung.org/bisnis-usaha-konveksi-di-bandung-1004.html](http://Infobandung.org/bisnis-usaha-konveksi-di-bandung-1004.html).

Rahmad Agus, 2013, “ Pengenalan Bisnis dan Pabrik Konfeksi “ diperoleh 2 April 2014 [http:// www.pabrikkaosbandung.com/konveksi/pengenalan-bisnis-dan pabrik-konveksi](http://www.pabrikkaosbandung.com/konveksi/pengenalan-bisnis-dan-pabrik-konveksi)

Rianingsih Djohani,2012,”*Konsep Pendampingan Masyarakat*” diperoleh 17 April 2014[https://docs.google.com.riadjohani.files.wordpress.com/2012/konse p-masyarakat-pendampingan -masyarakat](https://docs.google.com.riadjohani.files.wordpress.com/2012/konse_p-masyarakat-pendampingan-masyarakat).

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih minimal ditujukan pada Institusi dan mitra pengabdian.