

IBM UNTUK PEMBERDAYAAN KAMPUNG KUE KHAS KOTA SURABAYA

Zakariya¹, Agus Sukristyanto², Ec. Kunto Inggit Gunawan

¹Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
email : jack.zakariya@yahoo.com

²Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

¹Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Abstrak

Usaha Mikro "AA" dan Usaha Mikro "Rahayu" adalah bergerak dibidang produksi kue di Surabaya. Keduanya memiliki potensi pasar yang tinggi, karena kedua usaha mikro ini dinobatkan sebagai kampung kue di Surabaya oleh Disperindag Kota Surabaya. Namun demikian pada saat yang sama, kedua usaha mikro juga memiliki masalah yang krusial, diantaranya meliputi beberapa alat produksi vital masih sederhana bahkan ada yang tidak dimiliki hal ini mengakibatkan kuantitas dan kualitas produksi belum bisa memenuhi permintaan pasar; ketrampilan dalam membuat roti selama ini masih *otodidak* sehingga belum banyak dalam melakukan deferensiasi produk; kemampuan dalam mengakses permodalan juga rendah karena selama ini tidak mampu membuat pemukiman, laporan keuangan dan *business plan*. Disamping belum mampu memasarkan secara *online*, karena tidak memiliki ketrampilan. Menyadari itu semua, berdasarkan kondisi eksisting mitra dan justifikasi masalah yang disepekat mitra, maka metode yang digunakan untuk meningkatkan kinerja dua mitra tersebut dengan menggunakan metode berupa 1). Pemberian bantuan TTG Mixer kapasitas 5 kg dan mesin pemanggang untuk mitra "AA". Sedangkan TTG Mixer kapasitas 5 kg dan mesin dandang kukus bersaf 3 untk mitra "Rahayu". 2). Pengembangan produk kue baru, untuk mitra 1 meliputi (Sus Fla, Sus Fla buah, Sus Rogut, Cum-cum, Panada, Bongko menthuk dan risol mayo). Mitra 2 meliputi (dadar gulung, lumpur kentang, lempur, kroket, cake basah dan aneka rotimanis). 3). Peningkatan kemampuan membuat pembukuan usaha; dan 4). Peningkatan kemampuan mesarkan secara *online*. Adapun hasil yang telah dicapai adalah Pengadaan aalat produksi yang telah direncanakan bahkan dengan anggaran yang ada bisa lebih banyak alat produksi yang dapat dipenuhi, ada perubahan perilaku untuk menggunakan pembukuan usaha yang sebelumnya tidak mengenalnya dan pasca pelatihan ada keinginan dan kemampuan untuk memasarkan melalui *online*. Semua itu berdampak pada peninkatan kuantitas dan kulitas produksi yang secara signifikan juga meningkatkan pasar dan pendapatan dua mitra.

Kata Kunci: TTG (Mixer, Pemanggang kue, dandang bersap, dan alat pendukung lain)-Pelatihan pembuatan kue, Pembukuan usaha dan Pemasaran *online*.

IBM FOR EMPOWERING OF A TYPICAL CAKE VELLAGE IN SURABAYA

Zakariya¹, Agus Sukristyanto², Ec. Kunto Inggit Gunawan

¹Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

email : arlin.djau@gmail.com

²Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

³Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Abstract

Micro business “AA” and “Rahayu” are a businessman engaged in the field of making wet cakes and pastries. Two entrepreneurs have been getting coaching Disperindag city of Surabaya and two micro enterprises crowned as a village cake. the problems that are still faced by these two entrepreneurs are: not many have the means of production to fulfill their business activities; the ability to make bread is still simple; have not been able to make good bookkeeping and have not utilized online marketing in their business activities. The activity method used by this activity are: Provide the right means of production, among others: toaster or oven machine, mixer, blender, and other supporting tools: Cake-making training such as: Sus Fla, Sus Fla buah, Sus Rogut, Cum-cum, Panada, Bongko menthuk dan risol mayo, dadar gulung, lumpur kentang, lempur, kroket, cake basah and aneka rotim manis cake: Business bookkeeping training and mareketing online training. The result community empewering have been achieved are: Micro business “AA” and “Rahayu” have production equipment and ever more tools production. They have been accustomed to doing business bookkeeping and they have known the use of online marketing. The impact is all they have been an increase in the quantity and quality of production. So that automatically the revenue of their busunees are increased.

Keywords: Appropriate technology, Cake-making training, Business bookkeeping and mareketing online training

I. PENDAHULUAN

Sejak akhir tahun 2015 telah diberlakukannya *Asean Economic Communiy* (AEC) atau Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) 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 mendekati hampir 250 juta jiwa.

Menyadari yang demikian, maka pemberdayaan (*empowering*) terhadap UKM dan Usaha Mikro adalah sebuah keharusan dan keniscayaan agar UKM dan Usaha Mikro memiliki *comparative advantage* dan *competitive advantage*. Hal senada telah disampaikan oleh Lies Indrayani (2013) dalam temuan penelitiannya yang mengemukakan bahwa UKM yang dapat menjalankan kegiatan usahanya secara *sustainable* senantiasa diberikan pelatihan-pelatihan yang inovatif sehingga produk yang dihasilkan relevan dengan permintaan pasar.

Pandangan Lies Indrayani juga paralel dengan hasil temuan Robby Firmansyah, Ratih Nur Pratiwi dan Riyanto (2014) yang mengemukakan bahwa Keberhasilan pengembangan UKM Brem di Desa Kaliabu Kecamatan Mejayan Kabupaten Madiun adalah strategi yang dikembangkan oleh Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan dan Pariwisata Kabupaten dengan pengembangan strategi pengembangan sumberdaya terhadap pelaku UKM, pengembangan tersebut dilakukan dengan Bimtek (Bimbingan Teknis) yang meliputi aspek produksi, manajemen dan pemasaran bahkan dengan penggunaan dengan berbasis IT.

Penguatan UKM di era MEA ini, tidak hanya cukup mengandalkan dari intervensi Pemerintah saja tetapi juga melibatkan *stakeholder* untuk bersinergi dalam pemberdayaan UKM. Pandangan tersebut paralel dengan hasil temuan Ida Susi Dewanti (2010) pemberdayaan UKM yang berhasil karena terlibatnya pemerintah dan *stakeholder* yang termasuk termasuk dunia Perguruan Tinggi.

Surabaya merupakan kota Metropolitan yang Ke-2 setelah Jakarta, tentu saja pembangunan ekonomi yang dilakukan tidak harus hanya berfokus pada sektor yang padat investasi, tetapi juga harus mendorong sektor UKM dan Usaha Mikro karena memiliki signifikansi dalam penyerapan tenaga kerja. Terkait dengan itu Kota Surabaya memiliki produk makanan/jajanan unggulan yang diproduksi oleh UKM dan Usaha Mikro, termasuk diantaranya adalah Usaha Mikro Jajanan AA dan Usaha Mikro Jajanan Rahayu yang terletak di Kelurahan Penjaringan Sari kota Surabaya. Usaha Mikro AAdengan merek ADFUN dan Usaha Mikro Rahayu dengan merek PELITA HATI. Dimana keduanya bergerak dibidang produksi Kue khas Surabaya, yang selama ini keduanya lebih khas dikenal sebagai kampung kue Surabaya.

Analisis Situasi Usaha Mikro AA

Pemilik Usaha Mikro AA dengan merek "ADFUN" adalah Ibu Anik Pudjiati yang terletak di Rusun Penjaringan Sari FB 215 Surabaya. Usaha ini didirikan sejak tahun 2001 dan bergerak pada bidang usahapembuatan kue. Jenis kue yang dihasilkan meliputi: Nastar, Kue semprit, Kue kacang, Kue keju, Kue coklat, Kue mangkok, Aneka macam roti tart dan Aneka macam puding.

Usaha Mikro AA yang menghasilkan produk kue memiliki merek "ADFUN", adalah beralamatkan di Rusun Penjaringan Sari FB 215 Surabaya, dimana usaha ini memiliki ijin usaha yang meliputi:

- Surat izin usaha perdagangan (mikro) dari Dinas Perdagangan dan Perdagangan Kota Surabaya no:503/0071A/436.11/2010 yang dikeluarkan tanggal 10 Desember 2010.
- Surat Tanda Daftar Perusahaan Perorangan dari Dinas Perdagangan dan Perdagangan Kota Surabaya no: 503/10310.D/436.6.11/2013 tertanggal 24 Oktober 2013
- Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga dari Dinas Kesehatan Kota Surabaya tertanggal 13 Januari 2012
- Sertifikat Halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) Jawa Timur no: 07200022611114

Usaha juga tengah mengurus perizinan HAKI yang sekarang ini masih diproses di Kementrian Hukum dan HAM di Jakarta.

Setiap harinya Usaha Mikro AA membutuhkan tepung terigu kurang lebih sebanyak 20 kg, dengan rincian untuk bahan kue kering sebanyak 7 kg dan 13 kg untuk kue basah seperti (brownies, lempeng, pastel, pukis, kue mangkok dll). (Sumber: hasil wawancara dengan Ibu Anik Pudjiati pemilik Usaha Mikro AA Tanggal 7 Mei 2016).

Hasil produksi kue kering dan kue basah selama ini dipasarkan di Surabaya saja, dimana dipasarkan: Sentra UKM MERR Surabaya, Kantin Kantor Disperindag Surabaya, Kantin Dinas Koperasi Surabaya, Kantin Rumah Sakit Mata Undaan, Unair Surabaya, SD Muhammadiyah Pucang, Toko Sakinah ITS dan Pasar Sopenyono Surabaya.

Permintaan terhadap hasil produksi kue Usaha Mikro AA dari tahun 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 (12 Mei 2016) dengan mitra (Usaha Mikro AA) mengatakan bahwa produk kue kering dan kue basah Usaha Mikro AA bisa dikembangkan dan dipasarkan diseluruh wilayah Sidoarjo dan sekitarnya. Untuk merintis ke arah sana, menurut Ibu Anik Pudjiati pemilik Usaha Mikro AA mengatakan: "Disamping diperlukan penambahan mesin produksi, juga diperlukan penambahan ketrampilan pembuatan kue. Karena selama ini macam dan jenis kue yang dihasilkan jumlahnya terbatas".

Ibu Anik Pudjiati pemilik Usaha Mikro AA 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 Anik Pudjiastuti 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 Anik Pudjiastuti tidak memilikinya.

Dari sisi manajemen, Usaha Mikro AA merupakan usaha keluarga. Oleh karenanya Usaha ini belum menggunakan prinsip-prinsip manajemen yang baik. Misalnya belum ada pembukuan tentang keuangan usaha, masih belum memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Ibu Anik Pudjiati pemilik Usaha Mikro AA mengharapkan bahwa usahanyamemiliki 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 Ibu Anik Pudjiati pemilik Usaha Mikro AA mengharapkan untuk dapat membuat laporan keuangan usaha, karena suatu usaha yang memiliki laporan keuangan usaha lebih diprioritas mendapatkan bantuan dari perusahaan yang memberikan bantuan CSR (*Corporate Social Responsibility*), disamping itu seringkali sebagai syarat untuk mendapatkan kredit dari lembaga pemberi pinjaman.

Analisis Situasi Usaha Mikro Rahayu

Pemilik Usaha Mikro Rahayu dengan merek PELITA HATI adalah Ibu Titik Sulastri yang terletak di Jl. Pandugo VI/7 Surabaya. Usaha ini didirikan sejak tahun 2003 dan bergerak pada bidang usaha pembuatan kue kering dan kue basah. Jenis kue yang dihasilkan meliputi:

- Apem selon, donat, putu ayu, cake/bolu, bolu kukus, pukis dan lumpur

Saat ini telah memiliki ijin usaha yang meliputi:

- Surat izin usaha perdagangan (mikro) dari Dinas perdagangan dan Perdagangan Kota Surabaya no:503/2090A/436.11/2013 yang dikeluarkan tanggal 27 Februari 2013.
- Surat Tanda Daftar Perusahaan Perorangan dari Dinas Perdagangan dan Perdagangan Kota Surabaya no: 503/3583.D/436.6.11/2014 tertanggal 2 Mei 2014
- Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga dari Dinas Kesehatan Kota Surabaya PIRT No:2063578014070-18 tertanggal 11 Desember 2013
- Sertifikat Halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) Jawa Timur No: 07200019241213

Usaha Mikro Rahayu telah mengurus perizinan HAKI yang sekarang ini masih diproses di Kementerian Hukum dan HAM di Jakarta.

Bahan baku utama keseluruhan pembuatan kue tersebut adalah tepung terigu, telur, mentega, dan bahan tambahan lain tergantung jenis kuenya. Dalam melakukan produksi Usaha Mikro Rahayu memerlukan tepung terigu kurang lebih sebesar 10 Kg. Pemasaran produk kue selama ini dilakukan dengan menitipkan di toko-toko sekitar dan berdasarkan order/pesanan. Berdasarkan hasil wawancara pengusul dengan mitra (Ibu Titik) pada tanggal 15 dan 16 Mei 2016, Mitra 2 (Ibu Titik) mengatakan bahwa “Hasil produksi kue kami masih bisa ditingkat untuk dipasarkan Snta UKM MERR Surabaya, kalau saja usaha kami memiliki tambahan modal dan peralatan produksi yang layak serta variasi kue yang cukup banyak”. Bahkan mitra 2 mengatakan “sebenarnya kami dapat tawaran bantuan dana CSR kalau kami mempunyai pembukuan usaha.

Persoalan Urgen Mitra:

Persoalan Mitra 1 (Usaha Mikro AA)

Mengacu pada analisis situasi diatas serta berdasarkan kesepakatan diskusi antara mitra dengan pengusul sebagai berikut:

- a. Kapasitas produksi belum sepenuhnya memenuhi permintaan. Alat-alat/Mesin-mesin produksi terutama adalah Mesin pengaduk adonan (mixer) kapasitasnyahanya ½ kg, sementara harus dilakukan pengadukan adonan dimana bahan bakunya (tepung) sebanyak kurang lebih 20 kg, sehingga memerlukan waktu yang sangat lama sekali. Selain itu tampilan hasil produksi kue juga belum maksimal, karena Usaha Mikro ini belum memiliki alat/mesin pengembang.

- b. 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.
- c. Belum mampu membuat pembukuan usaha, sehingga seringkali kesulitan dalam mengakses modal terutama melalui dana CSR dan pendanaan dari perbankan dengan bunga yang sangat rendah. .
- d. Masih terbatasnya modal, sehingga perlu tambahan modal untuk pengembangan usaha.
- e. Belum memiliki kemampuan memasarkan secara *online* dan belum memahami sistem administrasinya.

Persoalan Mitra 2 (Usaha Mikro Rahayu)

Berbasis pada analisis situasi di atas serta berdasarkan kesepakatan diskusi antara mitra dengan pengusul sebagai berikut:

- a. Kapasitas produksi belum sepenuhnya memenuhi permintaan. Alat-alat/Mesin-mesin produksi terutama adalah Mesin pengaduk adonan (mixer) kapasitasnya hanya ½ kg, sementara harus dilakukan pengadukan adonan dimana bahan bakunya (tepung) sebanyak kurang lebih 10 kg, sehingga memerlukan waktu yang sangat lama sekali. Selain itu diperlukan dandang susun untuk mengukus kue dalam jumlah yang banyak mengingat Usaha Rahayu lebih dominan menjual kue basah.
- b. 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.
- c. Belum mampu membuat pembukuan usaha, sehingga seringkali kesulitan dalam mengakses modal terutama melalui dana *Corporate Social Responsibility (CSR)* dan pendanaan dari perbankan dengan bunga yang sangat rendah. .
- d. Masih terbatasnya modal, sehingga perlu tambahan modal untuk pengembangan usaha.
- e. Belum memiliki kemampuan memasarkan secara *online* dan belum memahami sistem administrasinya.

II. METODE PELAKSANAAN

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 AA & Usaha Mikro Rahayu

- a. Dalam rangka melakukan efisiensi kegiatan produksi Usaha Mikro AA dan Usaha Mikro Rahayu maka dicarikan solusi dengan pengadaan 1 (unit) Mixer kapasitas mengaduk adonan 5 kg. Keberadaan alat ini sangat membantu Usaha Mikro tersebut untuk menghemat waktu dan bahkan dapat memperbesar jumlah produksi. Selain itu juga perlu dicarikan solusi pengadaan alat/mesin pengembang untuk peningkatan kualitas produksi. Untuk pengadaan alat tersebut, mitra dan pengusul akan melakukan pemesanan sesuai dengan kebutuhan yang realistis (sesuai kondisi usaha mitra). Sedangkan Usaha Mikro Rahayu dicarikan solusi dengan pengadaan 1 (unit) Mixer kapasitas mengaduk adonan 5 kg dandang kukus 5 sap.
- b. Untuk menambah variasi produksi kue Usaha Mikro AA akan dilatih ketrampilan membuat : 1. Sus Fla, 2. Sus Fla buah, 3. Sus Rogut, 4. Cum-cum, 5. Panada, 6. Lapis, 7. Roti kukus gula merah, 8. Bongko menthuk, 9. Risol mayo da 10. Sosis solo, akan dilakukan pelatihan. Sedangkan Untuk menambah variasi produksi kue Usaha Mikro AA dan Usaha Mikro Rahayu, akan dilatih ketrampilan membuat : 1. Dadar gulung; 2. Lumpur kentang; 3. Lemper; 4. Krokot; 5. Cake busa; 6. Aneka roti manis; 7. Tahu antasi dan 8. Putu Ayu

Tabel 2.1 Jadwal Rencana Kegiatan Pelatihan Pembuatan Kue Usaha Mikro AA

No.	Pelatihan	BULAN III MINGGU			
		I	II	III	IV
1	1. Sus Fla, 2. Sus Fla buah				
2	3. Sus Rogut, 4. Cum-cum				
3	5. Panada, 6. Lapis, 7. Roti kukus gula merah,				
4	8. Bongko menthuk, 9. Risol mayo da 10. Sosis solo				

Tabel 2.2 Jadwal Rencana Kegiatan Pelatihan Pembuatan Kue Usaha Mikro Rahayu

No.	Pelatihan	BULAN IV MINGGU		
		I	II	III
1	1. Dadar gulung; 2. Lumpur kentang			
2	3. Lemper; 4. Krokot; 5. Cake busa; 6. Aneka roti manis			
3	7. Tahu antasi dan 8. Putu Ayu			

Pelatih berbagai variasi produk kue tersebut didatangkan dari Personel dari PT Bogasari Surabaya, Ibu Dra. Sundari Ekowati, M.Ikom (Memiliki Usaha Pembuatan Kue) dan Dr. Zakariya, MM,MS yang cukup memahami masalah kualitas produk. Partisipasi kedua mitra dalam kegiatan tersebut adalah menyediakan tempat pelatihan, menyediakan peralatan pendukung dan siap mengikuti pelatihan karena mereka ingin mengembangkan produk yang inovatif.

- c. Dalam rangka meningkatkan kemampuan 2 mitra dalam pembuatan pembukuan sederhana serta memahami *Business Plan* akan dilakukan pelatihan pembuatan pembukuan sederhana dan *Business Plan*.

Tabel 2.3 Jadwal Rencana Kegiatan Pelatihan Pembukuan Sederhana & *Business Plan*

No.	Pelatihan	BULAN VI & VII MINGGU		
		I	II	III
1	Pembukuan Sederhana			
2	<i>Business Plan</i>			
3	Aplikasi Keuangan Berbasis Komputer			

Instruktur yang mengisi adalah Drs. Ec. Kunto Inggit, MM (Ahli Keuangan) dan dibantu Mar'a Elthap Ilahiyah, SE, M.Ak (Ahli Akuntansi). Dr. Zakariya, MS.,MM memahami dalam kaitan pembuatan *Business Plan*. Chaidir Chalaf I S Komp. Ahli dalam bidang Aplikasi Keuangan Berbasis Komputer. Partisipasi kedua mitra dalam kegiatan tersebut adalah menyediakan tempat pelatihan, menyediakan peralatan pendukung dan siap mengikuti pelatihan.

- d. Dalam rangka meningkatkan sumber daya manusia di bidang IT dan *pemasaran online*, akan dilakukan pelatihan kepada mitra dengan materi membuat *e-mail*, *blog*, *website* dan aplikasi *microsoft-word*. Pelatihan akan dilakukan sekali dalam seminggu dalam satu bulan. Pelatih/instruktur akan dilaksanakan oleh Prof. Dr. Agus Sukriyanto, MS dan Chaidir Chalaf I memiliki kemampuan dalam materi tersebut. Partisipasi kedua mitra

dalam kegiatan tersebut adalah menyediakan tempat pelatihan, menyediakan peralatan pendukung dan siap mengikuti pelatihan.

Tabel 2.4 Jadwal Rencana Kegiatan Pelatihan E-Marketing

No.	Pelatihan	BULAN VI MINGGU			
		I	II	III	IV
1	Pembuatan e-mail				
2	Pembuatan <i>blog</i>				
3	Pembuatan <i>web-site</i>				
4	Aplikasi <i>microsoft-word</i>				

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

III. HASIL YANG TELAH DICAPAI

Adapun Hasil dan Luaran Usaha Mikro AA dari aspek produksi dan manajemen sebagai berikut:

- **Aspek Produksi:**

a. Alat Produksi/TTG (Teknologi Tepat Guna)

Tabel 3.1 Alat Produksi

Kondisi eksisting/Aktual	Hasil dan Luaran
1. Mixer kapasitas mengaduk adonan ½ kg. 2. Belum memiliki mesin/alat pengembang -	1. Mixer kapasitas mengaduk adonan 5 kg. 2. Memiliki mesin/alat pengembang 3. Mesin pendukung produksi lainnya

b. Macam Produk Kue

Tabel 3.2 Macam Produk Kue Kondisi Eksisting dan Target/Harapan Macam-macam Produk Kue

Kondisi eksisting/Aktual	Hasil dan Luaran Produk Kue (Tambahan baru)
1. Nastar 2. Kue semprit 3. Kue kacang 4. Kue keju 5. Kue coklat 6. Kue mangkok 7. Aneka macam roti tart 8. Aneka macam puding	1. Sus Fla 2. Sus Fla buah 3. Sus Rogut 4. Cum-cum 5. Panada 6. Lapis 7. Roti kukus gula merah 8. Bongko menthuk 9. Risol mayo 10. Sosis solo

- **Aspek Manajemen:**

Tabel 3.3 Manajemen Keuangan

Kondisi eksisting/Aktual	Hasil dan Luaran
Belum Ada Pembukuan Usaha	Memiliki kemampuan Pembukuan Usaha

Tabel 3.4 Manajemen Pemasaran

Kondisi eksisting/Aktual	Hasil dan Luaran (Tambahan baru)
<ul style="list-style-type: none"> - Pesanan - Dtitipkan di toko sekitar - UKM Sentra MERR Surabaya - Kantor Disperindag Surabaya - Rumah Sakit Mata Undaan Sby - Koperasi SD Muhamadiyah Pucang - Toko Sakinah ITS - Pasar Sopyono 	Mencoba menggunakan pemasaran <i>online</i>

Tabel 3.5 Manajemen Sumber Daya Manusia

Kondisi eksisting/Aktual	Hasil dan Luaran (Tambahan baru)
<ul style="list-style-type: none"> - Tidak memiliki kemampuan IT untuk menunjang pemasaran 	Memiliki kemampuan IT untuk menunjang pemasaran

Selanjutnya Hasil dan Luaran Usaha Mikro Rahayu yang dari aspek produksi dan manajemen sebagai berikut:

- **Aspek Produksi:**

a. Alat Produksi/TTG (Teknologi Tepat Guna)

Tabel 3.6 Alat Produksi

Kondisi eksisting/Aktual	Hasil dan Luaran
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mixer kapasitas mengaduk adonan ½ kg. 2. Dandang/kukusan 1(satu) sap - 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mixer kapasitas mengaduk adonan 5 kg. 2. Dandang/kukusan 3(tiga) sap 3. Mesin pendukung produksi lainnya

b. Macam Produk Kue

Tabel 3.7 Macam Produk Kue

Kondisi eksisting/Aktual	Hasil dan Luaran Kue (Tambahan baru)
<ul style="list-style-type: none"> - Apem selon - Donat - Putu ayu - Cake/bolu - Bolu kukus - Pukis - Lumpur 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dadar gulung 2. Lumpur kentang 3. Lemper 4. Krokot 5. Cake busa 6. Aneka roti manis 7. Tahu fantasi

- **Aspek Manajemen:**

Tabel 3.8 Manajemen Keuangan

Kondisi eksisting/Aktual	Hasil dan Luaran
Belum Ada Pembukuan Usaha	Memiliki kemampuan Pembukuan Usaha

Tabel 3.9 Manajemen Pemasaran

Kondisi eksisting/Aktual	Hasil dan Luaran (Tambahan baru)
- Pesanan - Dititipkan di toko sekitar	Masih belajar pemasaran <i>ronline</i>

Tabel 9.10
Manajemen Sumber Daya Manusia

Kondisi eksisting/Aktual	Hasil dan Luaran (Tambahan baru)
- Tidak memiliki kemampuan IT untuk menunjang pemasaran	Berusaha belajar IT untuk menunjang pemasaran

V. KESIMPULAN

Adapun hasil yang telah dicapai adalah Pengadaan alat produksi yang telah direncanakan bahkan dengan anggaran yang ada bisa lebih banyak alat produksi yang dapat dipenuhi, ada perubahan perilaku untuk menggunakan pembukuan usaha yang sebelumnya tidak mengenalnya dan pasca pelatihan ada keinginan dan kemampuan untuk memasarkan melalui *online*. Semua itu berdampak pada peningkatan kuantitas dan kualitas produksi yang secara signifikan juga meningkatkan pasar dan pendapatan dua mitra.

VI. RENCANA TINDAK LANJUT

Untuk rencana tahapan berikutnya selain pemberian ketrampilan jenis kue yang telah direncanakan, maka akan diberikan beberapa produk kue yang inovatif lainnya. Selain itu akan diberikan pendampingan aplikasi pembukuan, pemasaran online dan business plan untuk bisa membaca potensi pengembangan usaha.

Daftar Pustaka

- Adler P.S., Borys B. (1996). Two types of bureuacracy: Enabling and coercive Administrative Science Quarterly,41,61-89.
- Berman E.M., Bowman J., West J., Van Wart M.R. (2006). Human Resource Management in Public Service: Paradoxes, problems and processes (2nded.) Thousand Oaks, CA: Sage.
- Holcombe S (1995) 'Social Behaviour: its elementary forms'. (Harcourt, Brace and World: New York)
- Lyons M, Smuts C, Stephens A (2001) Participation, empowerment and sustainability: (how) do the links work? Urban Studies 38, 1233-1251.
- Zakariya dan Agus Sukristyanto (2017), *The Importance of Competency Assessment to Improve The Service Performance of The Bureaucracy*, ICONPO VII, Jatilangor-Sumedang