

Pendampingan Usaha Kecil dan Menengah Donat Kentang dalam Peningkatan Efisiensi, Produktivitas, dan Pendapatan

Andre Aristio¹, Arwin Wijaya², Daniel Laundry³, Graciella Angelica Tjiputra⁴, Ivan Kristopher⁵, Kezia Widjanarko⁶, Veranica Tan⁷, Leonis Marchalina, Ph.D.⁸

¹Program Studi Akuntansi, Universitas Prasetiya Mulya; ²Program Studi Bisnis, Universitas Prasetiya Mulya; ³Program Studi Branding, Universitas Prasetiya Mulya;

leonis.marchalina@pmbs.ac.id

Abstract

This activity aims to improve the efficiency and productivity of potato donut products produced by partners, as well as the income earned from selling potato donuts. The method used is product diversification, modification of the production process, addition of distribution channels, manufacturing of recording systems, IUMK registration, and manufacturing of Donatela Donuts Potato SMEs brands. Donut potatoes are not like ordinary donuts because this product is potato-based which makes the donut's texture more tender and savory. Previously the partner's production methods were still traditional, namely manually by hand which according to the team was less efficient. The considerable motivation of the team succeeded in increasing the partners' desire to modify the production process which could increase efficiency and business productivity. The achievement of this activity is to have an automatic stirring machine or mixer that is useful for increasing the efficiency and productivity of potato donut products. In addition, it also diversifies its products into the size of potato donuts. Increased efficiency and productivity are considered important for the team because they can save production time and can increase sales levels. From the modification of production processes and product diversification by partners, the monthly net income of partners increased by 10%. In addition, the team also proposed a strategy for using business cards along with business logos to partners to expand the sales market. With the use of this strategy, the number of customers of potato donuts owned by partners has also increased.

Keywords

Potato Donuts; Product Diversification; Production Process Modification

Abstrak

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas produk donat kentang yang dihasilkan oleh mitra, serta pendapatan yang diperoleh dari penjualan donat kentang. Metode yang digunakan adalah diversifikasi produk, modifikasi proses produksi, penambahan kanal distribusi, pembuatan sistem pencatatan, pendaftaran IUMK, serta pembuatan *brand* UMKM Donat Kentang Donatela. Donat kentang bukanlah seperti donat biasa dikarenakan produk ini berbasis kentang yang membuat tekstur donat menjadi lebih lembut dan gurih. Sebelumnya metode produksi mitra masih bersifat tradisional yaitu secara manual dengan tangan yang menurut tim kurang efisien. Motivasi yang cukup besar dari tim berhasil meningkatkan keinginan mitra untuk melakukan modifikasi proses produksi yang dapat meningkatkan efisiensi serta produktivitas usaha. Pencapaian kegiatan ini adalah dimilikinya sebuah alat mesin pengaduk otomatis atau *mixer* yang berguna untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas produk donat kentang. Selain itu, juga melakukan diversifikasi produk dalam ukuran donat kentang. Peningkatan efisiensi serta produktivitas dianggap penting bagi tim karena dapat menghemat waktu produksi dan dapat meningkatkan tingkat penjualan. Dari modifikasi proses produksi dan diversifikasi produk yang dilakukan mitra, pendapatan bersih bulanan mitra meningkat sebesar 10%. Selain itu, tim juga mengajukan strategi penggunaan kartu nama beserta dengan logo usaha kepada mitra untuk memperluas

Kata Kunci

Diversifikasi Produk; Donat Kentang; Modifikasi Proses Produksi

pasar penjualan. Dengan penggunaan strategi tersebut, jumlah konsumen donat kentang milik mitra pun telah meningkat.

Pendahuluan

Perkembangan teknologi dan industri membawa dampak bagi kehidupan manusia terutama pada dunia usaha saat ini. Di samping itu, banyaknya usaha bermunculan baik perusahaan kecil maupun besar berdampak pada persaingan yang ketat antar perusahaan, terutama persaingan yang berasal dari perusahaan sejenis. Salah satu yang dianggap cukup ramai dalam persaingan yang semakin ketat ini adalah bisnis di bidang makanan. Padatnya aktivitas di zaman modern dewasa ini menyebabkan kebanyakan orang tidak mempunyai banyak waktu luang untuk mempersiapkan sendiri makanan di rumah dan cenderung ingin menikmati makanan yang siap saji. Bisnis ini cukup menjanjikan karena kebutuhan utama yang harus dipenuhi setiap orang adalah makanan. Salah satu perkembangan zaman era globalisasi saat ini sangat mendorong masyarakat untuk kreatif dalam mengolah bahan makanan. Contohnya adalah meningkatnya minat masyarakat untuk memulai usaha / bisnis UKM dalam bidang makanan.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok pelaku usaha ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia. Selain sebagai sektor usaha yang paling besar, UMKM juga menciptakan peluang kerja, memproduksi output dan menjadi sumber kehidupan bagi jutaan rakyat Indonesia. Kabupaten Cianjur dengan segala potensi sumber daya alam, penduduk dan pariwisata mempunyai pangsa pasar yang belum tergarap secara optimal. Perekonomian Kabupaten Cianjur saat ini masih didominasi oleh sektor pertanian. Ini ditunjukkan oleh kontribusi sektor pertanian terhadap PDRB Kabupaten Cianjur pada tahun 2015 yaitu sebesar 43%. Namun, jika berdasarkan laju pertumbuhan per sektor, pada tahun 2015 sektor ini mengalami laju pertumbuhan yang menurun. Dimana pada tahun 2014 sektor ini mengalami pertumbuhan sebesar 5,55%, namun pada tahun 2015 hanya mengalami pertumbuhan 2,27%. Sektor yang mengalami laju pertumbuhan yang tinggi dan dinilai memberikan kontribusi besar terhadap PDRB Cianjur adalah sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Pada tahun 2015 sektor ini mampu menyumbang sebesar 27% terhadap PDRB Cianjur dengan angka pertumbuhan sebesar 7,15%.

Sektor lain yang menarik adalah sektor industri pengolahan. Walaupun pada tahun 2014 kontribusi sektor ini terhadap PDRB Kabupaten Cianjur hanya sebesar 2,8% namun pada tahun 2015

sektor ini mengalami laju pertumbuhan yang cukup tinggi yaitu 6,07% melebihi laju pertumbuhan ekonomi kabupaten Cianjur. Peranan tiap sektor ekonomi terhadap perekonomian Kabupaten Cianjur tidak lepas dari peranan UMKM yang berada pada masing-masing sektor tersebut. Pemerintah daerah Kabupaten Cianjur menyadari bahwa UMKM yang jumlahnya cukup banyak yaitu sekitar 66.900 (data tahun 2015) dan mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 134.000 orang, merupakan potensi yang harus diberdayakan untuk dapat memacu kegiatan perekonomian Kabupaten Cianjur terutama memacu kegiatan ekonomi di sektor yang memberikan peranan besar terhadap perekonomian Cianjur.

Donat merupakan salah satu makanan selingan atau kudapan yang cukup populer di Indonesia. Donat adalah jenis roti yang proses memasaknya dengan cara digoreng dan memiliki bentuk khas dengan lubang di tengah seperti cincin atau berbentuk bola (Subagjo, 2007). Donat merupakan suatu jenis olahan bahan makanan yang terbuat dari bahan dasar terigu dan bentuknya bulat, olahan makanan ini sangat dikenal di masyarakat baik untuk dikonsumsi anak-anak maupun dewasa. Kapasitas produksi donat di setiap UKM cukup variatif yaitu antara 70 – 90 donat/hari. Perbedaan kapasitas tersebut dapat disebabkan oleh jumlah modal, penggunaan peralatan yang berbeda, dan jumlah tenaga kerja. Pada penggunaan peralatan yang berbeda dapat menghasilkan kualitas donat kentang yang berbeda. Hal ini juga berpengaruh pada nilai jual yang berbeda pula. Sebagai contoh, donat kentang yang diproduksi oleh industri rumahan (UKM) dijual dengan harga yang relatif murah yaitu Rp.1000- Rp.2000 per buah. Namun donat kentang yang diproduksi oleh beberapa industri yang lebih besar dapat mencapai harga Rp.5000-Rp.9000 per buah. Seharusnya produk donat kentang bersifat lebih kompetitif, namun kenyataannya menunjukkan hal lain yaitu perkembangan produksi atau omzet yang tidak meningkat. Hal ini merupakan permasalahan yang menyangkut berbagai aspek yaitu meliputi efisiensi dan produktivitas produk. Permasalahan inilah yang ditemukan pada pelaksanaan program *Community Development 2019* di industri donat kentang Donatela milik mitra yang berlokasi di Jalan Mekkah nomor 5 (lima), Sukamanah, Cugenang, Cianjur. Industri donat kentang Donatela memiliki prospek yang strategis karena lokasi usaha merupakan rumah pribadi mitra yang sekaligus dijadikan sebagai warung tempat berjualan berbagai macam makanan dan kebutuhan rumah. Selain itu lokasi usaha terletak di lokasi yang mudah dijangkau yaitu dekat dengan jalan raya. Kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) juga cukup memadai sehingga dapat menerima pesanan *online* via *Instagram* dan *Whatsapp* yang dapat meningkatkan kuantitas produk donat kentang. Berdasarkan survey dan wawancara langsung terhadap pengusaha mitra, permasalahan yang para penulis hadapi dapat dikelompokkan menjadi dua aspek yaitu efisiensi dan produktivitas produk dimana kedua aspek ini saling berkaitan.

Pada aspek efisiensi, selama ini industri donat kentang Donatela milik mitra masih menggunakan teknologi pembuat donat kentang yang sederhana contohnya pencampuran bahan pada pembuatan donat kentang masih sederhana dengan cara yang manual yaitu menggunakan tangan manusia sehingga menghasilkan suatu masalah yaitu lamanya waktu pencampuran bahan yaitu sekitar 1 (satu) jam padahal apabila menggunakan mesin pengaduk donat atau *mixer* hanya membutuhkan waktu 15 (lima belas) menit. Terjadinya perbedaan durasi waktu ini dikarenakan pencampuran bahan masih menggunakan pengadukan secara manual yaitu dengan tangan manusia sehingga pada aspek efisiensi masih dinilai kurang. Sedangkan pada aspek produktivitas, apabila menggunakan mesin pengaduk donat atau *mixer* maka produktivitas akan meningkat yaitu dapat menghasilkan adonan donat kentang 4 (empat) kali lebih banyak dalam kurun waktu yang sama. Kesimpulan yang dapat diambil adalah peningkatan efisiensi sangat mempengaruhi produktivitas sebuah produk. Maka dari itu, tujuan dan manfaat dari penulisan jurnal ini adalah untuk memberikan informasi lebih kepada pembaca bahwa penggunaan *mixer* dapat meningkatkan efisiensi serta produktivitas suatu proses produksi secara signifikan.

Perumusan Masalah

Setelah menelaah dan mengidentifikasi data hasil diskusi dan observasi lapangan, dapat disimpulkan bahwa permasalahan yang ada adalah :

1. Dari aspek produksi, mitra masih menggunakan cara produksi tradisional yaitu dengan tangan yang hanya dapat memproduksi jumlah produk donat kentang yang rendah dan sedikit. Peningkatan produksi pada mitra terhambat oleh penggunaan tangan dalam proses produksi mengaduk adonan yang berkemungkinan mencederai otot dorsal dan otot radial yang terletak pada bagian bawah lengan.
2. Kurangnya motivasi dari mitra dalam melakukan diversifikasi produk. Hal ini sendiri memang menjadi salah satu penyebab utama mengapa mitra yang masih bersifat pedagang kaki lima pada umumnya hanya menjual donat kentang biasa walaupun mereka sendiri mengetahui bahwa melakukan diversifikasi dapat meraup keuntungan yang jauh lebih tinggi dibandingkan hanya menjual produk biasa. Pada dasarnya, sebuah perubahan atau ekspansi seperti melakukan diversifikasi produk membutuhkan keinginan yang besar. Hal ini dikarenakan perubahan tersebut dapat mengubah cara hidup yang sudah dijalani selama ini dan pada umumnya para pedagang kaki lima tidak berani menghadapi perubahan.
3. Kurangnya pengetahuan dan juga wawasan akan peluang bisnis yang ada dunia menjadi salah satu masalah. Menurut teori *resistance to change*, seseorang tidak ingin berubah karena banyak faktor dan salah satu faktor yang menyebabkan pertentangan akan perubahan adalah takutnya akan apa yang tidak mereka ketahui. Prinsip ini sama dengan mengapa pada umumnya manusia memiliki ketakutan akan kegelapan atau ketakutan akan laut yang dalam. Ketidaktahuan manusia akan sesuatu membuat mereka takut akan hal tersebut. Pada kasus ini, karena mitra tidak mengetahui akan modifikasi proses produksi dan hasil yang akan diberikan, maka mereka tidak ingin berubah atau melakukan ekspansi dalam bisnis yang mereka sedang jalankan. Mereka tidak mengetahui cara melakukan modifikasi proses produksi, manfaat modifikasi proses produksi, dan juga tujuan dari modifikasi proses produksi ini sendiri.
4. Faktor selanjutnya yang mempengaruhi mitra dalam melakukan modifikasi proses produksi adalah modal yang dibutuhkan untuk melakukan modifikasi yang dapat meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan penjualan. Pada umumnya, pembelian mesin pengaduk otomatis atau *mixer* membutuhkan modal yang relatif besar dan mitra telah berhasil membeli mesin tersebut. Namun karena pembelian mesin pengaduk otomatis, suatu masalah yang baru timbul, yakni kekurangan modal untuk modifikasi proses produksi penggunaan kartu nama yang dapat meningkatkan penjualan. Pada umumnya mitra tidak memiliki tabungan yang cukup untuk mencetak kartu nama dan alat-alat pemasaran atau *branding* lainnya karena penghasilan yang cukup hanya untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari. Selain itu, keinginan mereka untuk meningkatkan *brand* yang rendah membuat mereka tidak menyimpan modal untuk melakukan modifikasi pemasaran produk. Saat ini, pemerintah cenderung lebih fokus untuk mengembangkan *start up business* dibandingkan dengan mitra-mitra karena tujuan pemerintah untuk memperluas lapangan pekerjaan. Walaupun demikian, pemerintah telah menyediakan fasilitas pinjaman modal kepada pedagang kaki lima berupa Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK). IUMK ini dapat digunakan untuk ekspansi usaha mitra maupun UMK lainnya. Sayangnya banyak mitra yang belum tahu mengenai IUMK ini.
5. Tidak adanya pencatatan juga menjadi salah satu masalah yang muncul. Rendahnya tingkat pendidikan membuat mitra tidak mengerti cara mengatur keuangan mereka dengan baik.

Omzet penjualan yang mereka dapatkan kerap kali digabungkan dengan keuangan pribadi, sehingga mitra sulit untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan sudah untung atau malah merugikan. Ketidaktahuan mitra terhadap kondisi yang merugikan sangat berbahaya karena dapat menyebabkan kebangkrutan. Pengetahuan yang minim tentang pencatatan juga membuat mitra tidak pernah melakukan pencatatan, padahal dengan adanya pencatatan para mitra dapat mengambil keputusan yang dapat meminimalisir resiko keuangan yang dapat terjadi.

6. Mobilitas yang terbatas juga membatasi mitra dalam memperluas pasarnya. Lapak yang hanya yang bersifat semi permanen membuat mitra hanya dapat bertahan di satu tempat tertentu dengan konsumen yang berada di sekitar daerah tersebut. Bila mitra ada di depan sekolah maka konsumen potensialnya hanya terbatas pada murid sekolah tersebut. Bila mitra dapat berpindah tempat atau meraih lokasi lain, maka mitra dapat memperluas jumlah konsumen potensial tanpa terbatas pada lokasi berjalan. Di lain sisi, perpindahan tempat berjalan akan meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap produk yang ditawarkan oleh mitra.
7. Sistem pemasaran masih mengandalkan sistem tradisional dimana mitra langsung turun ke pasar untuk memasarkan produknya.

Target dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah mendorong motivasi mitra untuk melakukan modifikasi proses produksi dan diversifikasi produk sehingga mitra dapat memiliki pendapatan lebih dan memiliki proses produksi yang lebih efisien dan produktif. Dengan adanya adanya diversifikasi produk, mitra tidak hanya dapat meningkatkan penghasilannya saja terutama saat libur sekolah mulai berlangsung namun juga dapat mengenalkan produknya ke pasar yang lebih luas. Selain bertujuan untuk mendorong motivasi dari mitra, pengabdian kepada masyarakat juga harus dapat menyalurkan pengetahuan yang dimiliki dari mahasiswa kepada mitra yang bergabung dengan program pengabdian kepada masyarakat. Penyaluran pengetahuan ini dapat membantu mitra untuk melakukan perbaikan dan pengembangan pada usaha yang sedang dijalkannya. Perbaikan ini bisa dilakukan dalam aspek pembukuan, produksi, pemasaran, maupun sumber daya manusia. Sebagian besar dari mitra yang ada tidak melakukan pembukuan maupun pencatatan pada usahanya setiap hari.

Tunjangan Literatur

Diversifikasi Produk

Dalam buku akutansi biaya dan akutansi manajemen untuk teknologi maju dan globalisasi, Supriyono (1994:414) mengemukakan produktivitas sebagai kaitan dengan memproduksi secara efisien dan khususnya ditujukan pada hubungan antara keluaran dan masukan yang digunakan untuk memproduksi keluaran tersebut. Menurut Basu Swasta dan Ibnu Sukotjo (1998:281) produktivitas adalah suatu konsep yang menggambarkan hubungan antara hasil (jumlah barang dan jasa yang diproduksi) dengan sumber (tenaga kerja bahan baku, modal, energi, dan lainnya) yang digunakan untuk menghasilkan produk tersebut. Menurut pendapat dari Supriyono, Basu Swasta dan Ibnu Sukotjo diperlukan adanya peningkatan produktivitas yang diikuti dengan peningkatan sumber daya sehingga menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi.

Pengertian dari Tjiptono (2001:132) mengemukakan definisi dari diversifikasi produk yaitu upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar yang baru, atau keduanya, dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas dan fleksibilitas. Berdasarkan definisi di atas penulis memutuskan untuk memakai alat pengaduk otomatis untuk meningkatkan kualitas

produk adonan donat yang lebih berkualitas serta dengan adanya produk adonan yang baik dapat meningkatkan aktivitas penjualan donat. Alat pengaduk elektrik adonan kue donat berkapasitas 1-1,5 kilogram yang bergerak dengan bantuan listrik, serta merupakan suatu alat yang memanfaatkan plat baja persegi, rangka batang pengaduk, wadah pengaduk, badan pengaduk dan dinamo listrik. Pemutar motor listrik yang memutar rangka batang pengaduk yang berisi adonan donat yang akan berputar dan mengaduk adonan donat sampai kalis.

Dengan adanya mesin pengaduk donat terdapat peningkatan efisiensi produksi dikarenakan adonan yang biasanya membutuhkan waktu yang lama dalam pembuatannya dapat diselesaikan dalam waktu 20 menit. Adanya peningkatan produktivitas dalam membuat adonan donat mengakibatkan terjadinya peningkatan penjualan. Hal-hal mendasar seperti *human error* yang biasanya terjadi dalam pembuatan adonan donat dengan cara tradisional dapat teratasi dengan adanya alat pengaduk otomatis.

Perbandingan antara Produktivitas dengan Efisiensi

Berdasarkan sumber yang didapat, Putti (2010) produktivitas adalah seberapa baik berbagai sumber daya (masukan-masukan) itu diolah dan digunakan untuk mencapai suatu tingkat hasil ataupun sasaran yang spesifik. Produktivitas juga dapat diartikan sebagai proses pembagian nilai output produksi terhadap biaya input produksi.

Berdasarkan sumber yang didapat Tim mengambil produktivitas menjadi salah satu variabel yang akan ditelaah lebih lanjut. Untuk meningkatkan produktivitas dari bisnis Donatela ini tim mengambil variabel produktivitas untuk menjadi variabel yang diteliti agar bisnis ini dapat lebih berkembang. Dalam melakukan produksi dibutuhkan produktivitas yang tinggi agar produk yang dibuat dapat dipasarkan kepada masyarakat.

Serta terdapat suatu variabel yang mempengaruhi produktivitas suatu bisnis yaitu efisiensi. Menurut Indah Susantun (2000) menyatakan bahwa pengertian efisiensi dalam produksi adalah perbandingan *output* dengan *input* berhubungan dengan tercapainya *output* yang maksimum dengan sejumlah *input* yang terbatas. Dalam kata lain, jika rasio *output* dengan *input* besar maka efisiensi dikatakan tinggi. Tim menyimpulkan bahwa bisnis yang memiliki produktivitas yang baik dapat dicapai dengan adanya efisiensi produksi yang baik. Produksi dapat lebih efisien jika dengan input yang ada menghasilkan output yang maksimum. Hal ini diperkuat dengan adanya pendapat dari referensi jurnal: Efisiensi dan produktivitas keduanya merupakan indeks yang menunjukkan hasil perbandingan antara *input* dan *output*. Kedua rasio tersebut menunjukkan bahwa indeks efisiensi atau produktivitas dapat dikendalikan dengan cara merekayasa pengelolaan *input* atau *output*, atau keduanya sekaligus. Efisiensi dan produktivitas dapat digunakan untuk mengukur kinerja suatu unit kegiatan ekonomi (Mulyadi, 2007). Sehingga tim memutuskan untuk memakai mesin untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi pada bisnis Donatela. Sehingga dalam proses produksi donat dapat lebih lancar dan dapat meminimalisir adonan tepung yang tidak mengembang ketika memakai metode tradisional.

Konferensi Oslo, 1984, yang dikutip Muchdarsyah (2003:17), tercantum definisi produktivitas, yaitu suatu konsep yang bersifat *universal* yang bertujuan untuk menyediakan lebih banyak barang dan jasa untuk lebih banyak manusia, dengan menggunakan sumber-sumber rill yang makin sedikit. Seperti yang telah dijelaskan sebagaimana di atas bahwa produktivitas adalah suatu konsep yang menggambarkan hubungan antara hasil (*output*) dengan sumber (*input*) yang digunakan untuk menghasilkan sesuatu.

Produktivitas dapat lebih tinggi jika dengan input diperlengkap dengan memakai mesin sehingga menghasilkan output yang maksimum. Produktivitas atau output yang menghasilkan *income* lebih baik dapat dilihat melalui referensi (Jurnal Aplikasi Teknik dan Pengabdian Masyarakat yang dilakukan di kupang) yang menjadi acuan peneliti untuk memakai mesin untuk meningkatkan produktivitas “Langsung maupun tidak langsung akan menambah penghasilan para pekerja lokal pedesaan di wilayah ini atau kelurahan-kelurahan di Kota Kupang NTT dan yang paling penting adalah adanya industri masuk di pedesaan atau setingkat kelurahan di Kupang NTT ini yang menggunakan teknologi tepat guna” berikut merupakan kutipan dari jurnal yang memperkuat perlu digunakannya mesin pengaduk donat otomatis untuk meningkatkan produktivitas yang secara langsung mempengaruhi pendapatan penjualan.

Metode

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berlangsung di Desa Sukamanah, Kecamatan Cugenang, Kabupaten Cianjur pada tahun 2019. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan mitra yang berada di Desa Sukamanah melalui perbaikan dan pengembangan usaha. Kegiatan ini melibatkan mitra yang berprofesi sebagai pedagang kaki lima. Usaha mitra bergerak di industri makanan tepatnya menjual produk donat kentang dengan varian rasa. Adapun metode yang dilakukan meliputi :

1. Diversifikasi Produk

Diversifikasi produk dilakukan dengan memperhatikan faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal yang perlu diperhatikan adalah selera dan kerelaan masyarakat untuk membeli sebuah produk. Sedangkan faktor internal yang perlu diperhatikan antara lain kapasitas produksi mitra, jangka waktu umur produk, dan kemasan yang menarik. Karena tujuan utama saat ini adalah peningkatan penjualan selama periode libur kenaikan kelas, diversifikasi produk yang disarankan adalah produk donat kentang dengan ukuran yang lebih besar dari biasanya. Tim telah menganalisa bahwa dengan ukuran donat kentang yang lebih besar, pendapatan mitra pun dapat bertambah dan produk bersifat lebih menguntungkan. Karena mitra telah memiliki konsumen yang cukup banyak, pengenalan produk baru akan dilakukan pada lapak penjualan yang ada. Diversifikasi produk dari sisi ukuran donat kentang yang tim namakan Donat Kentang Jumbo berukuran lebih besar dari donat kentang biasa namun dengan tekstur donat yang sama yaitu lembut dan gurih.

2. Modifikasi proses produksi

Faktor eksternal yang telah diperhatikan adalah jumlah konsumen dalam daerah pasar untuk membeli produk donat kentang. Sedangkan faktor internal yang telah diperhatikan antara lain adalah proses produksi serta kapasitas produksi mitra. Karena tujuan utama saat ini adalah peningkatan efisiensi, produktivitas, dan pendapatan oleh penjualan selama periode libur kenaikan kelas, modifikasi proses produksi yang disarankan adalah penggunaan alat mesin pengaduk otomatis atau *mixer*. Adanya alat mesin pengaduk otomatis dapat membantu proses produksi yakni dengan menghemat waktu dan meningkatkan kapasitas produksi. Dibandingkan dengan cara tradisional yakni manual dengan menggunakan tangan, menggunakan alat mesin pengaduk otomatis dapat memproduksi jumlah donat kentang yang lebih banyak dengan waktu yang singkat sehingga mitra dapat menjual dengan jumlah yang lebih banyak dan mendapatkan pendapatan yang lebih juga. Selain itu, dampak dari penggunaan mesin pengaduk donat dapat dilihat juga dari aspek kualitas dimana apabila

mencampur adonan dengan menggunakan cara tradisional, maka adonan yg tercampur kurang homogen, sehingga mempengaruhi cita rasa, tekstur, dan tampilan dari donat itu sendiri. Peningkatan produktivitas dari donat tentunya akan dapat meningkatkan standar hidup yang berada di bawah kondisi distribusi yang sama dari perolehan produktivitas yang sesuai dengan masukan kerja.

3. Penambahan Kanal Distribusi

Saat ini mitra melakukan penjualan secara langsung kepada masyarakat. Kelemahan dari penjualan secara langsung adalah terbatasnya pasar yang dapat ditawarkan. Dengan penjualan secara langsung, mitra hanya bisa mendapat target pasar berupa anak sekolah dan anak-anak yang tinggal dengan lokasi berjualan. Selain itu, mitra yang setiap hari melakukan penjualan di tempat yang sama akan menyebabkan konsumen merasa jenuh untuk mengkonsumsi produk yang dijual oleh mitra. Dengan permasalahan tersebut, tim kemudian mengajukan strategi konsinyasi kepada mitra dimana strategi tersebut memperbolehkan mitra untuk menitipkan produk penjualan ke sekolahan, universitas, dan toko-toko kue. Strategi tersebut merupakan strategi yang menguntungkan bagi kedua pihak karena kedua pihak tersebut bisa mendapatkan pendapatan lebih dari penjualan donat kentang.

4. Pembuatan Sistem Pencatatan

Untuk memudahkan pemantauan terhadap usaha mitra, tim membuat sistem pencatatan terhadap belanja bahan baku, penjualan harian, mingguan dan bulanan. Tujuannya supaya tim dapat memantau modal yang dikeluarkan, omzet harian, omzet mingguan, omzet bulanan serta keuntungan yang didapatkan baik harian, mingguan dan juga bulanan. Mitra melakukan pencatatan manual hanya dengan informasi total penjualan tanpa mencatat secara detail.

5. Penyaluran Pengetahuan mengenai Diversifikasi Produk

Pengetahuan adalah hal yang penting dalam diversifikasi produk. Hal ini dikarenakan jika mitra memilih produk yang salah untuk dikembangkan, maka diversifikasi produk malah akan memberikan dampak yang negatif kepada mitra karena membuang sumber daya, waktu, dan tenaga mitra. Oleh karena itu pengetahuan akan diversifikasi produk serta konsumen adalah hal yang sangat esensial dalam melakukan diversifikasi produk. Salah satu metode yang dilakukan untuk mengembangkan usaha mitra yang berada di Kabupaten Cianjur adalah dengan melalui diskusi akan pentingnya diversifikasi produk. Diskusi yang dilakukan menjelaskan akan keuntungan-keuntungan yang dapat diperoleh dengan melakukan diversifikasi produk. Pada umumnya, sudah ada beberapa forum-forum diskusi terkait topik ini yang ditujukan untuk pengusaha-pengusaha yang memiliki bisnis. Akan tetapi forum-forum diskusi yang sudah dilakukan tersebut lebih mengarah kepada pengusaha dengan kelas *middle to high*. Sehingga masih banyak pedagang kaki lima yang belum memahami secara keseluruhan tentang keuntungan yang dapat mereka peroleh dengan melakukan diversifikasi produk. Agar pedagang kaki lima dapat lebih mengerti, maka diperlukan yang lebih ditujukan kepada pedagang kaki lima, yaitu berupa diskusi sederhana yang edukatif. Diskusi yang dimaksud dapat berupa penyampaian materi yang menjelaskan dampak positif dan tujuan dilakukannya diversifikasi produk. Materi yang disampaikan juga harus mudah dimengerti dan harus dapat memotivasi mitra sehingga mereka termotivasi dan tertarik untuk mencoba strategi diversifikasi produk. Metode materi yang disampaikan bersifat sederhana yaitu dengan berdiskusi langsung dengan mitra akan keuntungan dari

diversifikasi produk dan bagaimana strategi tersebut dapat meningkatkan pendapatan bulanan usaha mitra.

6. Pendaftaran IUMK

Modal sebagai salah satu dari bagian dasar dalam peningkatan usaha mitra menjadi salah satu batu sandungan untuk meningkatkan usaha. Modal yang minim membuat mitra sulit untuk bergerak dan mengembangkan usaha, namun pinjaman dari bank sendiri terkadang berat untuk dilunasi karena bunga yang tinggi dan persyaratan administratif yang rumit. Pemberian suntikan modal dapat membantu mitra untuk bisa mengembangkan usaha. Saat ini pemerintah menyediakan fasilitas pinjaman dana berupa IUMK yang mempermudah para pedagang kaki lima untuk bisa mendapatkan modal. IUMK ini dapat menjadi batu loncatan bagi para pedagang kaki lima untuk bisa mengembangkan usaha mereka.

7. Pendampingan Usaha dan Pemberian Modal

Selama masa pembimbingan mitra dibantu dalam mengidentifikasi usahanya dan mengidentifikasi potensi usahanya sehingga dapat melakukan pengembangan usaha. Pendampingan juga penting dilakukan karena setelah dilakukan pembimbingan usaha, mitra belum tentu dapat terus menerapkan pengembangan usaha yang telah diberikan. Selama pembimbingan juga dapat diketahui kelemahan dan kelebihan dari pengembangan yang diberikan sehingga dapat melakukan pengembangan yang sesuai dengan konsumen dan juga kemampuan dari mitra. Modal yang diberikan ini dapat diberikan dari beberapa pihak, tetapi pihak yang paling penting dalam pemberian modal ini adalah dari pihak pemerintah. Hal ini dikarenakan pedagang kaki lima merupakan sebuah faktor yang penting dalam mengembangkan ekonomi Indonesia. Karena dari itu modal adalah faktor yang esensial dalam pengembangan usaha pedagang kaki lima yang merupakan aspek yang penting dalam ekonomi negara.

8. Pembuatan *Brand*

Identitas bagi suatu usaha merupakan hal yang penting supaya dapat dikenal oleh konsumen dan sebagai sarana mitra untuk mengembangkan usahanya. Pembuatan brand merupakan salah satu identitas untuk mitra dalam membangun kesadaran dan memudahkan konsumen untuk mengingat produk mitra. Selain itu brand juga dapat memberikan *competitive advantage* kepada mitra karena dengan adanya brand mitra akan sulit ditiru oleh pihak lain yang membuat produk yang serupa. Sebelum dibuatnya brand, jika ada pihak yang ingin membuat produk donat kentang maka konsumen tidak akan ada *brand loyalty* sehingga mitra sendiri dapat mengalami kerugian karena kurangnya loyalitas konsumen terhadap produk beliau. Dengan adanya *branding* ini penjualan usaha mitra pun meningkat.

Berikut adalah tabel analisis SWOT yang telah penulis identifikasi :

Tabel 2. Identifikasi SWOT Mitra Donat Kentang merk Donatela

<i>Strengths</i>	<i>Weakness</i>
<ul style="list-style-type: none"> ● Produk memiliki rasa bervariasi ● <i>Homemade</i> ● Harga bersifat terjangkau ● Tidak menggunakan bahan pengawet 	<ul style="list-style-type: none"> ● Usaha masih merupakan usaha kecil menengah (UKM) sehingga belum dikenal masyarakat luas ● Belum memiliki karyawan
<i>Opportunities</i>	<i>Threats</i>

<ul style="list-style-type: none"> • Usaha merupakan <i>first mover</i> di lingkungan desa Sukamanah • Daerah penjualan mengadakan banyak acara (arisan, seminar, dll) 	<ul style="list-style-type: none"> • Produk donat kentang mudah ditiru sehingga mudah menimbulkan calon pesaing
--	--

Hasil

Pengabdian pada masyarakat dilakukan bagi mitra pengusaha donat kentang yang berada di desa Sukamanah, Kecamatan Cugenang, Kabupaten Cianjur. Mitra melakukan kegiatan membuat donat di rumah sendiri sebagai tempat produksi dalam ruangan seluas 4m x 3m. Tim mengajukan strategi modifikasi proses produksi dimana tim menyarankan mitra untuk menggunakan alat mesin pengaduk otomatis yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas.

Tim sadar bahwa metode produksi yang masih tradisional dengan menggunakan tangan secara manual hanya dapat memproduksi jumlah donat kentang yang sedikit sehingga metode tersebut kurang efisien dan produktif. Proses pembuatan donat kentang dengan tenaga tangan memakan waktu sekitar 1 jam untuk proses mengaduk 1 kilogram adonan donat kentang. Pembuatan donat kentang setiap harinya memerlukan 100 buah donat kentang yang siap untuk dijual dan memerlukan waktu produksi selama 1 jam dan 30 menit. Mitra terkadang menerima pesanan dalam jumlah 500 donat kentang dan membutuhkan waktu 7 jam dan 30 menit. Dengan modal 1 pekerja dalam usaha ini, terpaksa otot radial dan otot dorsal yang terletak pada lengan bagian bawah yang digunakan untuk mengaduk adonan.

Dengan adanya mesin pengaduk otomatis atau *mixer*, kapasitas produksi mitra pun meningkat sebesar 22% untuk donat kentang biasa dan 33% untuk donat kentang jumbo. Proses produksi tersebut juga hanya membutuhkan waktu yang singkat yaitu 15 menit untuk proses pengadukan adonan donat kentang. Hal ini membuktikan bahwa modifikasi proses produksi dengan menggunakan alat pengaduk otomatis menyebabkan perubahan yang cukup signifikan pada efisiensi dan produktivitas proses produksi mitra.

Tim juga melakukan diversifikasi produk untuk mitra dengan cara menambahkan lini produk donat kentang yaitu produk donat kentang dengan ukuran yang lebih besar dari donat kentang biasa. Lini produk ini dinamakan Donat Kentang Jumbo. Donat Kentang Jumbo berukuran 2 sampai 3 kali lipat lebih besar daripada donat kentang konvensional. Dengan ukuran tersebut, total COGS bertambah 70% dan harganya naik menjadi Rp 5,000 per buah dan menyebabkan hasil profit margin yang bertambah untuk setiap penjualan donat. Setelah melakukan diversifikasi, penjualan milik mitra juga bertambah cukup signifikan. Penjualan yang meningkat ini tidak hanya produk lini baru melainkan produk lini yang dari dahulu sudah dijual. Hal ini dikarenakan pada dasarnya para warga yang merupakan konsumen dari mitra menjadi tertarik dengan dagangan mitra karena memiliki menu produk baru. Sejak mitra melakukan diversifikasi, keuntungan penjualan dan pendapatan bulanan mitra bertambah sebesar 10%. Hal ini dibuktikan dengan jumlah pendapatan sebelum masa *community development* untuk donat berada dibawah Rp 600.000 per bulan nya. Setelah dilakukannya masa pendampingan atau *community development* untuk usaha donat milik Ibu Ella, didapatkan jumlah total pendapatannya dari awal periode yaitu 17 Januari 2019 sampai dengan periode pendampingan ke 3 yaitu 15 Juni 2019, sebesar Rp 6.619.000 atau sekitar Rp 1.600.000 per bulan nya. Hal ini membuktikan bahwa diversifikasi memang signifikan terhadap perubahan penjualan dan pendapatan yang diperoleh mitra. Selain itu, menambah channel ke beberapa sekolah,

toko, dan universitas untuk produk yang baru juga meningkatkan keuntungan harian mitra. Hal ini membuktikan bahwa perluasan pasar cukup berdampak pada peningkatan penjualan.

Tim juga telah melakukan penguatan *brand* untuk usaha donat kentang milik mitra. *Branding* yang dilakukan oleh tim berupa pencetakan dan penggunaan kartu nama yang disertakan oleh nomor kontak mitra dan logo usaha mitra untuk menambahkan jumlah konsumen dan meningkatkan penjualan, pencetakan *banner* dengan nama usaha mitra dan juga logo, dan menambahkan kemasan untuk produk donat kentang. Banner dipajang pada didepan rumah mitra yaitu tempat produksi donat yang terletak di Desa Sukamanah. Setelah adanya penguatan brand, telah diketahui bahwa hampir seluruh warga Desa Sukamanah mengetahui produk donat kentang usaha mitra. Dengan adanya acara yang diadakan di suatu hari kegiatan pengabdian masyarakat, tim dan mitra juga telah menyebarkan kartu nama yang sudah dicetak untuk menambahkan konsumen dari daerah lain. Penguatan brand telah menyebabkan meningkatnya penjualan dan diperkirakan 60% dari warga Kecamatan Cugenang sudah mengetahui usaha donat kentang milik mitra. Hal ini membuktikan bahwa *branding* dapat meningkatkan penjualan produk dan pendapatan mitra.

Tim menambahkan kanal distribusi penjualan untuk memasarkan produk lebih luas di daerah Cugenang dan sekitarnya. Hal ini bertujuan untuk memperluas penjualan usaha mitra, memperkenalkan donat kentang kepada konsumen baru yang berpotensi, serta mempermudah akses untuk mendapatkan produk dari mitra ke konsumen. Kanal distribusi yang tim lakukan adalah menitipkan produk di sekolahan, universitas, maupun toko-toko kue di daerah sekitar Cianjur. Memperluas kanal dengan melakukan penitipan atau konsinyasi adalah bentuk kanal distribusi yang sederhana dan mudah untuk dilakukan. Tim menawarkan perjanjian untuk menitip dan melakukan negosiasi untuk harga barang penjualan dan pembelian sehingga tempat penitipan tersebut juga memperoleh keuntungan. Selain itu, mitra juga tidak perlu mengurus proses pembelian karena sudah menjadi tanggung jawab dari pihak tempat penitipan.

Tim melakukan pembimbingan dan pendampingan bersama mitra untuk melihat dan menganalisa apa yang mitra butuhkan agar tim dapat membantu mitra untuk mengembangkan usahanya. Tim melihat jika mitra masih belum dapat mengidentifikasi komponen dari usahanya sendiri. Salah satu komponen yang belum diketahui oleh mitra adalah pembukuan, sehingga kelompok membantu mitra dengan mengajarkan bagaimana cara melakukan pembukuan yang berguna bagi usaha. Namun mitra merasa masih kerepotan dengan cara melakukan pencatatan penjualan saat berdagang, sehingga tim menciptakan cara agar mitra dapat mencatat hasil penjualan dengan mudah. Tim membuat tabel pembukuan dari Microsoft Excel yang kemudian tim masukkan ke dalam *flashdisk*. Sistem pencatatan memiliki garis besar dalam kolom dan baris yang di ketik di Excel yang di print oleh tim. Tabel yang dibuat bersifat sederhana sehingga memudahkan mitra untuk melakukan pembukuan. Mitra hanya perlu mengisi informasi pencatatan yang diperlukan berupa tanggal, jenis produk yang terjual, terpakai, atau pembelian bahan, serta harga barang yang di jual. Lalu tim mencetak tabel tersebut untuk membuat sebuah buku pencatatan. *Flashdisk* tersebut berfungsi untuk memperbolehkan mitra mencetak ulang jika buku pencatatan sudah habis. Tim berharap dengan adanya pencatatan, mitra dapat mengatur keuangan dengan lebih baik lagi sehingga mitra tidak mengalami kendala - kendala yang ada seperti keuangan usaha dan kebutuhan sehari-hari jadi tercampur dan lain sebagainya. Untuk kedepannya tim mengharapkan agar mitra terus menggunakan sistem pencatatan yang ada ini agar memudahkan mitra dalam memantau keuangan usaha mitra sendiri.

Tim juga melakukan legalisasi usaha mitra agar dapat diterima oleh kacamata peraturan pemerintahan. Perizinan untuk usaha mitra adalah izin usaha mitra kecil atau IUMK. Pembuatan perizinan IUMK memiliki prosedur yang lebih sederhana dengan peminjaman modal ke bank. Dengan adanya fasilitas pinjaman ini mitra dapat mengembangkan bisnisnya baik dalam sumber

daya yang dibutuhkan maupun modal yang dibutuhkan untuk melakukan pengembangan usaha. Dengan IUMK diharapkan masalah keterbatasan modal mitra dapat terselesaikan. Pada saat ini tim telah membantu mitra dengan cara memberikan modal tambahan seperti keuangan, bimbingan, dan pendampingan. Selain membantu dalam modal keuangan, tim juga melakukan pembimbingan yang merupakan salah satu hal yang paling diperlukan karena kurangnya pengetahuan mitra dalam identifikasi usahanya sendiri yang meliputi pencatatan, pengelolaan keuangan, potensi usaha, dan juga cara pemasaran produk.

Berikut merupakan tabel perbandingan sebelum dan sesudah bimbingan *community development* 2019.

No		Sebelum	Sesudah
1	Productivity	<100 / hari	>350 / hari
2	Efficiency	90 menit/1kg	15 menit/1kg
3	Income	<600rb/ bulan	>1,6jt/ bulan

Kesimpulan

Pada hakikatnya mitra dapat berperan besar dalam meningkatkan perekonomian Indonesia, walaupun skalanya yang kecil dengan kuantitas yang ada sekarang tentu bisa berdampak baik bagi perekonomian Indonesia. Tidak dapat dipungkiri dibutuhkan berbagai macam hal untuk pengembangan mitra, tetapi berikut beberapa hal yang kelompok simpulkan dapat mengembangkan mitra secara signifikan :

1. Diversifikasi produk membantu mendorong pertumbuhan usaha dan peningkatan pendapatan mitra. Selain adanya dorongan secara jumlah SKU ada juga bantuan dalam aspek emosional kepada konsumen dimana konsumen jadi lebih tertarik untuk membeli produk-produk milik penjual baik produk yang baru maupun yang lama. Hal ini dikarenakan konsumen diberikan pilihan dalam pembelian produk sehingga konsumen lebih tertarik untuk berbelanja di tempat penjual tersebut.
2. Pencatatan membantu memberikan data dan informasi lengkap terkait keuangan usaha dalam rangka pengembangan dan perluasan usaha. Dengan adanya informasi lengkap terkait keuangan usaha, maka pelaku usaha dapat memikirkan bagian keuangannya yang disimpan dan juga bagian uang untuk dijadikan modal pengembangan. Tanpa adanya informasi tersebut pedagang tidak akan mengetahui kapan harus melakukan pengembangan atau kapan harus mengurangi biaya yang berlebih.
3. Adanya modifikasi proses produksi membantu meningkatkan efisiensi dan produktivitas proses produksi mitra. Hal tersebut juga membantu meningkatkan kapasitas produksi mitra. Dengan jumlah produk yang lebih banyak dan terbuat dalam waktu yang lebih singkat, mitra pun dapat meningkatkan penjualannya dan mendapatkan pendapatan yang lebih banyak. Tanpa adanya modifikasi proses produksi dengan menggunakan alat mesin pengaduk otomatis, mitra akan menggunakan cara manual menggunakan tangan yang hanya dapat memproduksi jumlah produk yang sedikit dan membutuhkan waktu yang cenderung lama.
4. Penguatan *brand* usaha mitra membantu menambahkan konsumen dan meningkatkan penjualan. Dengan adanya alat pemasaran seperti kartu nama, maka penjual dapat

memberikan nomor kontak kepada para konsumen untuk melakukan pemesanan pribadi. Penguatan *brand* dengan bantuan alat-alat pemasaran terbukti dapat membantu meningkatkan pendapatan yang diperoleh oleh mitra.

Dengan adanya pengabdian pada masyarakat, tim dapat menyimpulkan bahwa memang Pedagang Kaki Lima di Cianjur pada umumnya memiliki banyak ruang untuk dikembangkan. Pengembangan ini dapat berupa beberapa aspek, baik dalam pemasaran, keuangan, maupun produksi. Peran pedagang kaki lima dalam pengembangan ini memanglah esensial, tetapi pihak yang dapat memberikan dampak yang besar terhadap pedagang kaki lima adalah pemerintah. Memang sudah ada beberapa usaha dalam mengembangkan Pedagang Kaki Lima yang diberikan oleh gubernur dan wakil gubernur Jakarta, tetapi masih banyak ruang untuk perkembangan dalam bantuan terhadap pedagang kaki lima di Indonesia.

Ucapan Terimakasih

Penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat ini, terutama penyandang dana kegiatan. Terima kasih kepada Instansi pendidikan S1 Universitas Prasetiya Mulya yang telah memberikan kesempatan kepada tim penulis untuk dapat mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat ini. Terima kasih kepada Dr. Ida Juda Eijojo, selaku wakil rektor Universitas Prasetiya Mulya, William S. da Cunha, dan seluruh *Desk of Community Development*, Leonis Marchalina Ph.D selaku Dosen Keliling Lapangan *Community Development* 2019, dan seluruh Satuan Pengamanan S2 Universitas Prasetiya Mulya yang terlibat dalam *Community Development* 2019. Kami juga berterima kasih kepada Ibu Ela selaku mitra *Community Development* 2019 atas kesempatannya untuk menjadi mitra dari tim kami. Terima kasih kepada Bupati Cianjur, Kepala Desa Sukamanah, Ketua Rukun Warga Desa Sukamanah, seluruh aparat Pemerintah Kabupaten Cianjur, dan Instansi Kepolisian Cianjur. Kami berterima kasih juga kepada para fasilitator *Community Development* 2019 yang telah membantu menjaga para peserta *Community Development* 2019. Penulis juga berterima kasih kepada seluruh warga Desa Sukamanah yang telah membantu tim penulis dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini. Terima kasih juga kepada Andre Aristio, Arwin Wijaya, Daniel Laudry, Graciella Angelica Tjiputra, Ivan Kristopher, Kezia Widjanarko, dan Veranica Tan sebagai anggota Builder 001 *Community Development* 2019 atas kerjasamanya dalam pembuatan jurnal ini.

Daftar Pustaka

- Bulan, T.P.L. (2017). *Pengaruh Diversifikasi Produk dan Harga terhadap Kepuasan Konsumen pada Juragan Jasmine Langsa*. Jurnal Manajemen dan Keuangan. Vol 6. No. 1. Media Neliti: <https://media.neliti.com/media/publications/196974-ID-pengaruh-diversifikasi-produk-dan-harga.pdf>
- Joseph M. Putti, 2010. *Memahami Produktivitas*. Binarupa Aksara. Jakarta
- Khamidi, S., Fauzi, A., & Suyadi, I. (2013). *Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Penjualan (STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN KONVEKSI "FAIZA BORDIR" BANGIL- PASURUAN)*. Dikutip dari Media Neliti : <https://media.neliti.com/media/publications/76588-ID-pengaruh-diversifikasi-produk-terhadap-p.pdf>
- Mulyadi. (2007). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen, Sistem Pelipatgandaan Kinerja Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mustakim Sahdan, Sigit Purnawan, Muntasir, Hari Rarindo, Sri Prilmayanti Awaluddin. (2018). *Penerapan Mesin Pengaduk Adonan Dan Etalase Produk Pada Usaha Pembuatan Kue Ulenan Dan Donat Di Pasar Tradisional Penfui*. Kupang.
- Sinungan, Muchdarsyah. (2003). *Produktivitas Apa dan Bagaimana*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Subagio, A. (2007). *Manajemen Pengolahan Kue dan Roti*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Supriyono. (1994). *Akuntansi Biaya dan Akuntansi Manajemen Untuk Teknologi Maju dan Globalisasi*. Yogyakarta: BPF.
- Susantun, Indah. (2000). *Fungsi Keuntungan Cobb Douglas Dalam Pendugaan Efisiensi Ekonomi Relatif*. Jurnal Ekonomi Pembangunan. Vol.5 no.2.
- Swastha, B. dan Sukotjo, I. (1995). *Pengantar Bisnis Modern*. 3d Edition, Liberty. Yogyakarta.