



Peluang Usaha Rumahan Untuk Menciptakan Lapangan Pekerjaan (Donat Dan Roti) Di Desa Cikupa

*(Home Business Opportunities to Create Jobs (Donuts and Bread)
In Cikupa Village)*

Joko Supono ¹, Puji Rahayu ²

¹ Universitas Muhammadiyah Tangerang, Indonesia

Korespondensi penulis : joko.supono@yahoo.com puji.unt16@gmail.com

Article History:

Received: Mei 22, 2024;

Revised: Juni 28, 2024;

Accepted: Juli 23, 2024;

Published: Juli 25, 2024;

Keywords: Products, Innovative,
Strategy. Donuts, Bakery, Economy.

Abstract: Starting a home bakery and donut business is an attractive option for many individuals who have skills in cooking or baking, as well as an interest in the food industry. By taking advantage of time flexibility and lower initial costs than opening a physical store, this business offers the potential to generate additional income or even become a main source of income. Supporting quality and innovative food products on the menu can win the hearts of local customers and support the community economy. Although there are challenges in terms of licensing, operational management, and adapting to market changes, strategic steps in market research, business planning, product development, marketing, and inventory management can help build a successful and sustainable business in this sector. In conclusion, starting a bakery and donut business at home is not only about cooking skills, but also about creativity, effective business management, and commitment to providing added value to customers and the community as a whole.

Abstrak

Memulai usaha roti dan donat di rumah adalah pilihan yang menarik bagi banyak individu yang memiliki keterampilan dalam memasak atau memanggang, serta minat dalam industri makanan. Dengan memanfaatkan fleksibilitas waktu dan biaya awal yang lebih rendah dari pada membuka toko fisik, usaha ini menawarkan potensi untuk menghasilkan pendapatan tambahan atau bahkan menjadi sumber penghasilan utama. Dukungan terhadap produk makanan yang berkualitas dan inovatif dalam menu dapat memenangkan hati pelanggan lokal dan mendukung ekonomi komunitas. Meskipun ada tantangan dalam hal perizinan, manajemen operasional, dan adaptasi terhadap perubahan pasar, langkah-langkah strategis dalam riset pasar, perencanaan bisnis, pengembangan produk, pemasaran, dan manajemen inventaris dapat membantu membangun usaha yang sukses dan berkelanjutan di sektor ini. Kesimpulannya, memulai usaha roti dan donat di rumah bukan hanya tentang keahlian dalam memasak, tetapi juga tentang kreativitas, pengelolaan bisnis yang efektif, dan komitmen untuk memberikan nilai tambah bagi pelanggan dan komunitas secara keseluruhan.

Kata Kunci: Produk, Inovatif, Strategi. Donat, Roti, Ekonomi.

1. PENDAHULUAN

Di era globalisasi dan digitalisasi saat ini, umlah pengangguran masih didominasi oleh masyarakat muda, terutama di kalangan pemuda berpendidikan. Selain disebabkan oleh terbatasnya peluang kerja, juga disebabkan oleh ketidaksesuaian antara kualifikasi lulusan dan kebutuhan pasar kerja atau bisnis. Hal ini mencerminkan rendahnya tingkat kewirausahaan

* Joko Supono, joko.supono@yahoo.com

yang dihasilkan dari dunia pendidikan. (Dudi Darmawan et al., n.d.) menyatakan terdapat beberapa faktor yang diduga kuat menjadi penyebab keterbelakangan wirausaha di Indonesia. Faktor-faktor tersebut meliputi pola pikir tradisional dan kurangnya motivasi serta semangat, karena tidak banyak motivator yang men-dorong untuk menjadi pengusaha. Hal ini mencakup kurangnya dorongan dari orang tua, guru, dosen, pemerintah, ulama, dan tokoh masyarakat. konteks memulai usaha roti dan donat di rumah bisa mencakup berbagai motivasi dan pertimbangan pribadi serta faktor-faktor eksternal. Prayoga, 2021) sebuah negara dapat dianggap maju jika jumlah pengusahanya mencapai 5% dari total penduduk. Di Indonesia, jumlah wirausahawan masih belum mencapai 4%. Pa-dahal, wirausaha oleh kaum muda dapat meningkatkan daya saing ekonomi dan mendorong pembangunan di daerah. Pernyataan ini didasarkan pada survei dan wawancara yang telah dil-akukan (Papulová & Papula, 2015). Masalah utama dalam penelitian ini adalah belum adanya manajemen pelatihan dan pembinaan langsung yang melibatkan kolaborasi antara akademisi dan praktisi untuk memperkuat kewirausahaan guna meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha. Jika kegiatan tersebut dapat berjalan dengan efektif, tentu akan menghasilkan individu-individu yang kompeten dan mandiri secara ekonomi.

Sektor industri makanan di Indonesia tidak hanya menyediakan produk konsumsi harian, tetapi juga memainkan peran penting dalam menciptakan nilai tambah ekonomi melalui pengolahan bahan baku lokal menjadi produk bernilai tinggi. Ini berdampak positif pada pengembangan rantai pasok dan peningkatan ekspor, yang berpotensi meningkatkan perekonomian negara secara keseluruhan.

Mengetahui latar belakang ini dapat membantu Anda dalam merencanakan langkah-langkah selanjutnya dalam memulai usaha roti dan donat di rumah. Hal ini juga dapat memotivasi Anda untuk menjalankan usaha dengan kesadaran penuh atas motivasi dan tujuan di baliknya.

2. METODE

Metode pengabdian masyarakat yang digunakan dalam konteks ini adalah metode deskriptif kuantitatif dengan fokus pada pendampingan dan pelatihan. Berikut adalah penjelasan lebih lanjut mengenai metode ini:

Metode Deskriptif Kuantitatif

1. **Deskriptif:** Metode deskriptif digunakan untuk membuat deskripsi atau gambaran sistematis tentang fenomena yang diamati. Dalam konteks pengabdian masyarakat ini, metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan secara detail tentang

pendampingan dan pelatihan yang dilakukan.

2. **Kuantitatif:** Pendekatan kuantitatif mengacu pada pengumpulan dan analisis data numerik atau angka. Dalam hal ini, data yang dikumpulkan mungkin mencakup jumlah peserta yang mengikuti pelatihan, jumlah sesi pendampingan yang dilakukan, hasil evaluasi, atau perubahan dalam indikator pemasaran seperti peningkatan penjualan atau kesadaran merek.

Pendampingan dan Pelatihan

- **Pendampingan:** Melibatkan pendampingan langsung terhadap peserta atau masyarakat target. Pendampingan ini bertujuan untuk memberikan bimbingan, dukungan, dan transfer pengetahuan agar peserta dapat menerapkan keterampilan atau strategi yang diajarkan dalam pelatihan.
- **Pelatihan:** Merupakan proses penyampaian informasi, keterampilan, atau teknik kepada peserta. Pelatihan ini dirancang untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan yang relevan dengan pemasaran, seperti teknik penjualan, strategi promosi, atau manajemen merek.

Hubungan dengan Peningkatan Pemasaran

- **Analisis Hubungan:** Metode ini memungkinkan untuk menganalisis hubungan antara pendampingan dan pelatihan yang diberikan dengan perubahan yang terjadi dalam upaya pemasaran. Misalnya, dengan mengumpulkan data sebelum dan sesudah pelatihan, Anda dapat mengevaluasi apakah ada peningkatan dalam strategi pemasaran yang diterapkan oleh peserta.
- **Pengukuran Efektivitas:** Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif, Anda dapat mengukur secara numerik seberapa efektif pendampingan dan pelatihan tersebut dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pemasaran peserta, serta dampaknya terhadap hasil bisnis seperti peningkatan penjualan atau pangsa pasar.

Langkah-langkah Praktis

- **Perencanaan:** Merencanakan dengan cermat tujuan, ruang lingkup, dan metode evaluasi untuk pendampingan dan pelatihan.
- **Implementasi:** Melakukan sesi pendampingan dan pelatihan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
- **Pengumpulan Data:** Mengumpulkan data sebelum dan sesudah kegiatan pendampingan dan pelatihan untuk evaluasi.
- **Analisis:** Menganalisis data secara kuantitatif untuk mengevaluasi dampak dari pendampingan dan pelatihan terhadap peningkatan dalam aktivitas pemasaran.

Dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif ini, diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam dan bukti empiris mengenai efektivitas pendampingan dan pelatihan dalam mendukung peningkatan pemasaran di tingkat masyarakat. Metode ini juga memungkinkan untuk membuat rekomendasi yang lebih terinformasi terkait dengan pengembangan strategi pemasaran di masa depan.

3. MAKSUD DAN TUJUAN

1. Maksud

- a. **Pengembangan Kreativitas Kuliner:** Memulai usaha rumahan donat dan roti memberikan kesempatan untuk mengembangkan kreativitas dalam menciptakan resep donat dan roti yang unik dan berkualitas tinggi.
- b. **Fleksibilitas Waktu:** Usaha rumahan memungkinkan untuk mengatur jadwal produksi dan pengiriman yang lebih fleksibel, sesuai dengan kebutuhan pribadi dan keluarga.
- c. **Mengurangi Biaya Operasional:** Dibandingkan dengan membuka toko fisik, memulai usaha di rumah dapat mengurangi biaya sewa dan utilitas, sehingga mengoptimalkan margin keuntungan.
- d. **Pendapatan Tambahan atau Utama:** Usaha ini dapat menjadi sumber pendapatan tambahan yang signifikan atau bahkan utama, tergantung pada skala dan efisiensi operasionalnya.

2. Tujuan

- a. **Peningkatan Ekonomi Keluarga:** Salah satu tujuan utama adalah untuk meningkatkan pendapatan keluarga dengan menjalankan usaha yang menguntungkan dan berkelanjutan.
- b. **Memberikan Produk Berkualitas:** Menyediakan produk donat dan roti berkualitas tinggi kepada pelanggan, dengan fokus pada rasa, tekstur, dan kualitas bahan baku.
- c. **Membangun Merek dan Reputasi:** Membangun merek yang dikenal dengan kualitas dan kejujuran, sehingga menarik pelanggan dan mempertahankan basis pelanggan setia.
- d. **Menciptakan Lapangan Kerja Lokal:** Dengan pertumbuhan bisnis,

memberikan kesempatan untuk mempekerjakan orang-orang dari komunitas lokal, sehingga memberikan kontribusi positif terhadap ekonomi lokal.

- e. **Meningkatkan Keterampilan dan Pengetahuan:** Tujuan lainnya adalah untuk terus meningkatkan keterampilan dalam memasak dan mengelola bisnis, serta memperluas pengetahuan tentang manajemen bisnis secara umum.

4. HASIL

Hasil dari memulai usaha roti dan donat di rumah bisa bervariasi tergantung pada berbagai faktor, termasuk upaya Anda dalam merancang strategi, pemasaran, dan manajemen operasional. Beberapa hasil yang mungkin dicapai dari usaha ini termasuk:

1. Keuntungan Finansial

- a. **Pendapatan Stabil:** Dengan manajemen yang baik, usaha roti dan donat dapat menghasilkan pendapatan yang stabil dari penjualan secara langsung maupun melalui platform online atau kemitraan dengan toko-toko lokal.
- b. **Pengendalian Biaya:** Memulai di rumah dapat membantu mengurangi biaya overhead seperti sewa tempat dan gaji karyawan, sehingga meningkatkan potensi keuntungan bersih.

2. Pengakuan dan Reputasi

- a. **Peningkatan Brand Awareness:** Melalui strategi pemasaran yang efektif, Anda dapat membangun kesadaran merek dan reputasi positif di komunitas lokal atau bahkan lebih luas jika menggunakan platform online.
- b. **Pelanggan Setia:** Dengan menawarkan produk berkualitas dan layanan yang baik, Anda dapat membangun basis pelanggan setia yang dapat berkontribusi pada pertumbuhan jangka panjang usaha Anda.

3. Pengembangan Keterampilan dan Pengalaman

- a. **Pengalaman Pengusaha:** Memulai dan mengelola usaha roti dan donat akan memberi Anda pengalaman berharga dalam manajemen bisnis, pemasaran, keuangan, dan logistik.
- b. **Peningkatan Keterampilan:** Anda akan mengembangkan keterampilan dalam pembuatan roti dan donat, manajemen waktu, dan kemampuan dalam beradaptasi terhadap perubahan pasar.

4. Dampak Sosial dan Pribadi

- a. **Kontribusi Ekonomi:** Usaha Anda dapat memberikan kontribusi positif terhadap ekonomi lokal dengan menciptakan peluang kerja, membeli bahan baku dari penyedia lokal, dan mendukung komunitas.
- b. **Peningkatan Kemandirian:** Memiliki usaha sendiri memberi Anda rasa kemandirian dan kepuasan pribadi atas pencapaian dalam mengembangkan dan menjalankan bisnis Anda sendiri.

Tantangan dan Penyesuaian

- a. **Adaptasi Terhadap Tantangan:** Anda mungkin menghadapi tantangan seperti persaingan pasar, perubahan tren konsumen, dan perubahan regulasi. Kemampuan untuk menyesuaikan diri dan memperbaiki strategi bisnis Anda akan menjadi kunci kesuksesan jangka panjang.

Dengan komitmen, dedikasi, dan perencanaan yang baik, memulai usaha roti dan donat di rumah dapat memberikan hasil yang memuaskan baik dari segi finansial maupun pengembangan diri secara profesional dan pribadi. Dapat dilihat produk pada gambar 2.1.

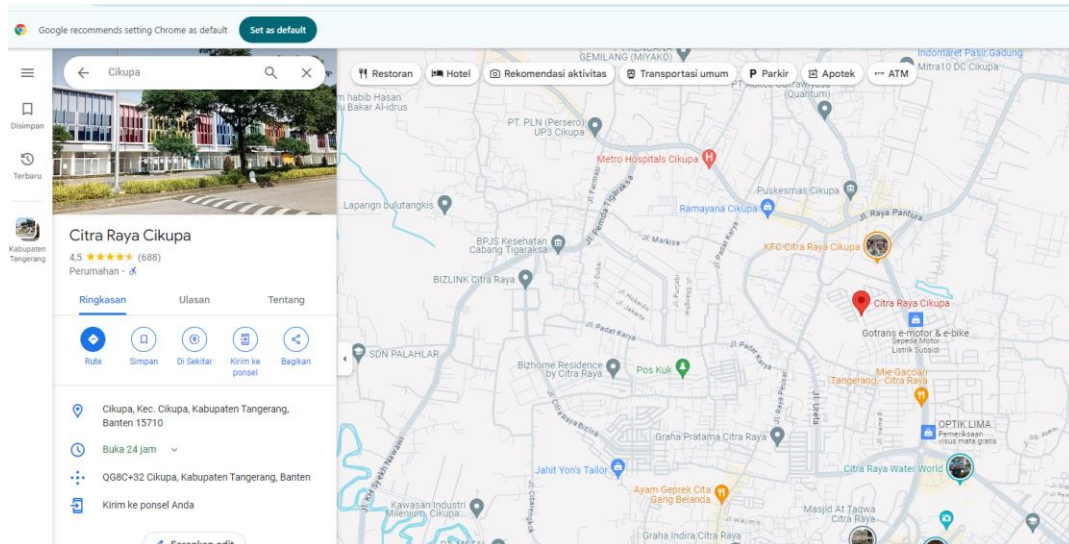


Gambar. 2.1 Produk Donat

(Sumber : https://langgam.id/ide-usaha-donat-kuliner-sederhana-dengan-berbagai-rasa/#google_vignette)

5. LOKASI

Lokasi dilakuan untuk kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Cikupa, Kec. Cikupa, Kabupaten Tangerang, Banten 15710. Dapat dilihat pada gambar 2.2.



**Gambar . 2.2 Denah Lokasi PKM
(Sumber ; 2.2 Google Map)**

6. KESIMPULAN

Memulai usaha roti dan donat di rumah bisa menjadi langkah yang menarik secara finansial dan kreatif. Pastikan untuk melakukan riset pasar yang baik, merencanakan secara matang terkait biaya dan operasional, serta memastikan kepatuhan terhadap regulasi setempat. Dengan menggabungkan kreativitas dalam produk dan strategi pemasaran yang efektif, Anda dapat mengembangkan usaha ini menjadi sumber pendapatan yang stabil dan menguntungkan.

7. PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS)

Penulis jurnal mengucapkan terimakasih banyak kepada masyarakat Di Desa Cikupa, Tangerang. Banten. telah berkontribusi dalam kegiatan pengabdian masyarakat. Kemudian ucapan terimakasih.

DAFTAR REFERENSI

Dudi Darmawan, E., Trisnamansyah, S., Sudrajat, A., Dyah Aryani, W., Nusantara, U. I., Barat Indonesia, J., & Ganesha, P. P. (n.d.). Effectiveness Of Training And Coaching Strengthening Entrepreneurship In Improving Youth Business Competence (Descriptive Study At The Bandung City Youth And Sports Office). <http://ijstm.inarah.co.id>.

Iryana. (n.d.). Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif.

Košťuríková, I. (2015). Changes in Sickness Insurance and Incapacity for Work of Employees in the Moravian-Silesian Region. *Procedia Eco-nomics and Finance*, 34, 81–88. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)01604-4](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)01604-4).

- Papulová, Z., & Papula, J. (2015). Entrepreneurship in the Eyes of the Young Generation. *Procedia Economics and Finance*, 34, 514–520. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)01662-7](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)01662-7).
- Potkány, M., & Kováč, R. (2015). The Complexity of Offered FM'Services in the Slovak Business Environment. *Procedia Economics and Finance*, 34, 535–541. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)01665-2](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)01665-2)
- Prayoga, R. W. (2021). DETERMINAN BERWIRAUSAHA DI INDONESIA JURNAL ILMIAH Disusun oleh.
- Rijal Fadli, M. (2021). Memahami desain metode penelitian kualitatif. 21(1), 33–54. <https://doi.org/10.21831/hum.v21i1>
- Setiawan, I., & Malihah, E. (2021). Increasing Social Entrepreneurship Village-owned enterprises (BUMDEs).
- Sikorová, E., Meixnerová, L., Menšík, M., & Pászto, V. (2015). Descriptive Analysis and Spatial Projection of Performance among the Small and Middle Enterprises in the Olomouc Region in the Czech Republic in the Context of Accounting and Tax Legislation. *Procedia Economics and Finance*, 34, 528–534. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)01664-0](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)01664-0)
- Sílvia Margarida dos Santos Fernandes Costa. (2015). Uncovering the business opportunity prototype: Cognitive and learning aspects of entrepreneurial opportunity recognition in higher education.
- Sutisna, A., Dalimunthe, H. H. B., & Retnowati, E. (2021). Building entrepreneurial literacy among villagers in Indonesia. *Rural Society*, 30(1), 45–58. <https://doi.org/10.1080/10371656.2021.1895472>
- Thalha, O., Dan, A., Anufia, B., & Islam, E. (n.d.). RESUME: INSTRUMEN PENGUMPULAN DATA.