

## **PENGEMBANGAN PRODUK BOLU TAPE MULTI VARIAN DAN RASA DI KELURAHAN KEDAI DURIAN, KECAMATAN MEDAN JOHOR**

**Ramadha Yanti Parinduri<sup>1)</sup>, Khairuddin Tampubolon<sup>2)</sup>, Muhammad Syafi'i<sup>3)</sup>**

Universitas Pembinaan Masyarakat Indonesia<sup>1)</sup>

Universitas Pembinaan Masyarakat Indonesia<sup>2)</sup>

Universitas Pembinaan Masyarakat Indonesia<sup>3)</sup>

[yantifkmb@gmail.com](mailto:yantifkmb@gmail.com), [khair.tb@gmail.com](mailto:khair.tb@gmail.com), [mochsyafii2404@gmail.com](mailto:mochsyafii2404@gmail.com)

Responden Author; Khairuddin Tampubolon, ST., M.Si

### **ABSTRAK**

Persaingan dalam dunia usaha dan kreasi pengusaha industri rumahan akhir-akhir ini cukup berkembang pesat, ini dapat kita lihat dari menjamurnya Restro, Distro maupun mini store disepanjang jalan utama tiap kota Medan khususnya. Akan tetapi, dari hasil wawancara pengusul kepada pengusaha tradisional, hal ini terkadang berdampak negatif, sebab ada beberapa pengusaha tradisional yang tidak faham dan masih tidak tau dengan system pemasaran secara on line saat ini. salah satunya adalah mitra pengusul yaitu Ibu Susanti. Bu Susanti adalah pemilik usaha industri rumahan yang memproduksi bolu tape yang terletak di Jl.Sumber Amal komplek Grand Gading Blok 6n Kelurahan Kedai Durian, Kecamatan Medan Johor Medan, Sumatera Utara. Setelah mengetahui permasalahan mitra, kemudian direncanakan tindak lanjut permasalahan, sehingga Pelaksana PKM melakukan pembinaan dan pelatihan kepada Mitra dalam mengembangkan usahanya yaitu memproduksi dan mempromosikan produk Bolu tape dengan cara kekinian. Dalam pelaksanaannya diperoleh hasil yang cukup memuaskan, yaitu: 1. Benefit mitra yang meningkat dari Rp.150.000/ bulan menjadi Rp. 600.000,-/ bulan, 2. Keterampilan mitra sebelumnya hanya menghasilkan produk bolu tape rasa original menjadi berbagai varian rasa, 3. Sistem pemasaran sudah dikembangkan sesuai dengan sistem kekinian. Kegiatan ini melibatkan Pihak kelurahan dan Kelompok UKM setempat, sehingga diharapkan Mitra dan UKM dapat mengembangkan usaha lebih luas lagi.

**Kata Kunci:** 1. Bolu Tape; 2. Produksi; 3. Promosi.

### **ABSTRACT**

Competition in the business world and the creations of home industry entrepreneurs have recently grown quite rapidly, this can be seen from the proliferation of restaurants, distributions, and mini stores along the main roads of each city of Medan in particular. However, from the results of interviews with traditional entrepreneurs, this sometimes has a negative impact, because some traditional entrepreneurs do not understand and still do not know the current online marketing system. one of them is a partner proposer, namely Mrs. Susanti. Bu Susanti is the owner of a home industry business that produces tape which is located on Jl. Sumber Amal complex of Grand Gading Blok 6n, Kedai Durian Village, Medan Johor Medan District, North Sumatra. coaching and training for partners in developing their businesses, namely producing and promoting Bolu tape products in contemporary ways. In its implementation, satisfactory results were obtained, namely: 1. The partner's profit increased from Rp. 150,000 / month to Rp. 600,000, - / month, 2. The previous partner's skills were only in producing original flavored sponge cake products into various flavors, 3. The marketing system has been developed by the current system. This activity involves the urban village and local UKM groups, so it is hoped that Partners and UKM can develop a wider business.

**Keywords:** 1. Bolu Tape; 2. Production; 3. Promotion.

## 1. PENDAHULUAN

Bermula dari mencicipi Bolu Tape ketika mengunjungi tetangga yang sedang sakit, setelah pengusul merasakan bolu tersebut memiliki cita rasa yang khas dan rasanya tidak kalah dengan bolu tape yang ada di toko-toko bolu yang ada di kota medan yang pernah pengusul rasa. Karena penasaran pengusul bertanya kepada tetangga yang memberi bolu tape tersebut. Awalnya pengusul berniat ingin membeli bolu tape tersebut langsung menuju lokasi sesuai yang diinfokan yaitu : rumah ibu Susanti yang beralamat di Jl. Sumber Amal kompleks Grand Gading Blok 6n Kelurahan Kedai Durian, Kecamatan Medan Johor. Setelah tiba dilokasi dan melihat proses pembuatannya yang sederhana pengusul jadi tertarik untuk melakukan pengembangan produksi bolu tape ibu Susanti tersebut melalui Program pengabdian kepada masyarakat ini.

Setelah pengusul memastikan bahwa ibu Susanti sebagai mitra Pengabdian Kepada Masyarakat Stimulus yang akan pengusul laksanakan dengan anggota pengusul, kemudian pengusul melakukan survei lanjutan beserta anggota pengusul. Sehingga pengusul menemukan beberapa permasalahan yang dialami calon mitra yang dalam hal ini adalah ibu Susanti, diantaranya: Proses Produksi yang masih Tradisional, Peralatan Produksi masih sederhana, Kreatifitas belum ada, Kemasan masih sederhana, Sistem Promosi masih sederhana dan Manajemen Produksi dan Manajemen Keuangan belum diterapkan.

Kemudian pengusul mencoba mencari solusi dari permasalahan tersebut seperti: Mengajarkan Proses produksi yang modern, Mengenalkan dan Memfasilitasi Peralatan yang modern, Mengajarkan cara Berkreatifitas, Membantu mendesign kemasan yang modern, Mengajarkan dan Membantu sistem promosi yang lebih luas seperti Media sosial dan aplikasi online dan Mengajarkan Penerapan sistem Manajemen Produksi dan Manajemen Keuangan yang baik.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang dipakai berupa eksperimen, yaitu dengan melakukan beberapa percobaan, kemudian dianalisis dan hasilnya akan dijadikan produk hasil yang akan dipasarkan.

adapun langkah-langkah yang dijalankan adalah:

### A. Pengolahan bahan baku

1. Pengadaan bahan mentah, Untuk menjamin kualitas produksi Bolu tape Mitra maka semua bahan pembuatan balo tape kita pilih bahan-bahan yang berkualitas,
2. Pengolahan bahan, Dengan menggunakan resep yang sudah biasa dipakai mitra, selanjutnya pengusul dan mitra mengolah bahan baku dengan kapasitas yang lebih besar dari yang sebelumnya dan ini tentunya memerlukan ketelitian agar rasanya tidak berubah atau sebisanya dibuat malah lebih enak dari yang sebelumnya. Dalam tahap ini, karena varian yang produksi bukan hanya varian original dan akan dikembangkan menjadi beberapa varian dan rasa, maka Mitra

dan Pengusul melakukan diskusi dan melakukan beberapa percobaan. Adapun pertimbangan yang diperhatikan saat membuat varian dan rasa diantaranya apakah efek rasa Tape akan berpengaruh terhadap varian atau rasa yang akan dikembangkan, misalnya: Bolu tape sudah memiliki cita rasa yang khas, maka tidak tepat jika bolu tape dibuat rasa Stowberry, karena akan menghilangkan rasa tape yang ada. Maka mitra dan pengusul mencari varian dan rasa yang tidak berpengaruh pada rasa khas tape, seperti: rasa Pandan, dll.

3. Higienis dan Kesehatan Pekerja.

Untuk memastikan Higien dan kesehatan Pekerja langkah yang dilakuna mitra dan pengusul yaitu dengan menjalankan standard menjaga kebersihan pakaian dan badan pekerja sebelum memulai pekerjaan, begitupun memastikan perlengkapan atau peralatan yang akan digunakan semua dalam keadaan bersih dan higienis, disamping untuk menjaga kesehatan hal ini juga berpengaruh pada ketahanan produk Bolu tersebut agara tidak cepat rusak atau kadaluarsa.

4. Mutu produk akhir,

Sebelum dipasarkan setiap produk dilakukan pengecekan rasa, bentuk dan teksturnya. Untuk pengecekan rasa biasanya dilakukan pencicipan adonan sebelum dipanggang dan dengan mencicipi sisa-sisa produk yang ada dipinggir cetakan/loyang. jika sudah sesuai dengan standard yang kita inginkan barulah produk dipasarkan.

B. Membuat Brand atau Merek Produk

Menurut Kotler & Armstrong (2001:354) beberapa atribut yang menyertai dan melengkapi produk (karakteristik atribut produk) adalah:

a. Merek (branding)

Merek (brand) adalah nama, istilah, tanda, simbol, atau rancangan, atau kombinasi dari semua ini yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi produk atau jasa dari satu atau kelompok penjual dan membedakannya dari produk pesaing. Pemberian merek merupakan masalah pokok dalam strategi produk. Pemberian merek itu mahal dan memakan waktu, serta dapat membuat produk itu berhasil atau gagal. Nama merek yang baik dapat menambah keberhasilan yang besar pada produk (Kotler & Armstrong, 2001:360).

Agar Bolu Tape yang diproduksi Mitra terlihat lebih menarik dan memiliki ciri khas, maka pengusul dan Mitra sepakat akan membuat Brand Bolu Tape Mitra yang designnya dilakukan oleh pengusul dengan cara mendesign beberapa model design sesuai dengan ciri khas yang diminta Mitra dan akan ditentukan mitra design mana yang akan dipilih.

b. Pengemasan (packing)

Pengemasan (packing) adalah kegiatan merancang dan membuat wadah atau pembungkus suatu produk. Pada produk Bolu Tape Mitra ini rencananya akan dikemas dalam 4 karakter yaitu: Kotak segi empat besar, Kotak segi empat kecil, Kotak persegi panjang dan Cup Cake.

C. Membuat varian dan rasa baru

Produk tambahan harus diwujudkan dengan menawarkan jasa pelayanan tambahan untuk memuaskan konsumen, misalnya dengan menanggapi dengan baik claim dari konsumen dan melayani konsumen lewat telepon jika konsumen mempunyai masalah atau pertanyaan. (Kotler & Armstrong, 2001: 349).

Menurut Fandy Tjiptono (2000:98) klasifikasi produk bisa dilakukan atas berbagai macam sudut pandang. Berdasarkan berwujud tidaknya, produk dapat diklasifikasikan kedalam dua kelompok utama yaitu barang dan jasa. Ditinjau dari aspek daya tahannya, terdapat dua macam barang, yaitu:

a. Barang Tidak Tahan Lama (Nondurable Goods)

Barang tidak tahan lama adalah barang berwujud yang biasanya habis dikonsumsi dalam satu atau beberapa kali pemakaian. Contohnya: Makanan, Sabun, minuman, gula dan garam.dll.

b. Barang Tahan Lama (Durable Goods)

Barang tahan lama merupakan barang berwujud yang biasanya bisa bertahan lama dengan banyak pemakaian (umur ekonomisnya untuk pemakaian normal adalah satu tahun atau lebih). Contohnya antara lain TV, lemari es, mobil dan komputer.

Atas pertimbangan pendapat ilmuan tersebut, Mitra dan pengusul membuat mengembangkan varian dari Bolu Tape Mitra sesuai keinginan konsumen saat ini dan dengan sasaran segala golongan usia, maka dibuatlah beberapa varian dan rasa yaitu:

1. Bolu Tape Rasa Pandan
2. Bolu Tape Rasa Coklat Caramel,
3. Bolu Coklat Keju
4. Bolu Tape dengan berbagai topping berupa Cup Cake yaitu dengan Topping Choco Chip, Seres, Ksimis, Coklat Cair warna dan kombinasi lainnya.

B. Menerapkan Sistem Promosi Kekinian

Promosi merupakan salah satu variabel di dalam marketing mix yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam pemasaran produk atau jasanya. Menurut Martin L. Bell dalam Basu Swasta dan Irawan (1990:349) promosi adalah semua jenis kegiatan pemasaran yang ditujukan untuk mendorong permintaan. Sedangkan menurut William G. Nikels dalam bukunya Basu Swasta dan Irawan (1990:349) promosi adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran.

Dengan promosi menyebabkan orang yang sebelumnya tidak tertarik untuk membeli suatu produk akan menjadi tertarik dan mencoba produk sehingga konsumen melakukan pembelian.

Jenis promosi atau promosional mix menurut William J. Stanton dalam Basu Swasta dan Irawan (1990:349) adalah kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan, personal selling, dan alat promosi yang lain, yang semuanya direncanakan untuk mencapai tujuan program penjualan. Definisi tersebut tidak menyebutkan secara jelas beberapa variabel promotion mix selain periklanan dan personal selling.

#### **Variabel-variabel Promosi**

Menurut Kotler & Armstrong variabel-variabel yang ada di dalam promotional mix ada lima, yaitu:

- a. Periklanan (advertising)  
Segala biaya yang harus dikeluarkan sponsor untuk melakukan presentasi dan promosi non pribadi dalam bentuk gagasan, barang atau jasa.
- b. Penjualan Personal (personal selling)  
Presentasi pribadi oleh para wiraniaga perusahaan dalam rangka mensukseskan penjualan dan membangun hubungan dengan pelanggan.
- c. Promosi penjualan (sales promotion)  
Insentif jangka pendek untuk mendorong pembelian atau penjualan suatu produk atau jasa.
- d. Hubungan masyarakat (public relation)  
Membangun hubungan baik dengan publik terkait untuk memperoleh dukungan, membangun "citra perusahaan" yang baik dan menangani atau menyingkirkan gosip, cerita dan peristiwa yang dapat merugikan.
- e. Pemasaran langsung (direct marketing)  
Komunikasi langsung dengan pelanggan yang diincar secara khusus untuk memperoleh tanggapan langsung.

Dengan demikian maka promosi merupakan kegiatan perusahaan yang dilakukan dalam rangka memperkenalkan produk kepada konsumen sehingga dengan kegiatan tersebut konsumen tertarik untuk melakukan pembelian.

Dari uraian sistem promosi menurut para ahli di atas, mitra dan pengusul mengambil langkah awal melakukan promosi yaitu dengan memasang Spanduk ditoko Bolu yang akan dibuka berupa warung sederhana dengan etalase kaca dan juga melalui Media Sosial yaitu: You Tube, FB, What App, Telegram dan Twitter

### **C. Menerapkan Sistem Manajemen**

Dalam mengelola usaha Mitra, pengusul mengajarkan dan menerapkan sistem manajemen produksi dan manajemen keuangan.

#### **1. Manajemen Produksi**

Menurut Heizer dan Render (2011:4) didalam bukunya menyatakan bahwa manajemen operasi (operations management) adalah serangkaian aktivitas yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output.

Kemudian menurut Handoko (1999:3) didalam bukunya mengatakan bahwa manajemen produksi dan operasional adalah usaha-usaha pengelolaan secara optimal penggunaan sumberdaya-sumberdaya (disebut juga dengan faktor-faktor produksi), tenaga kerja, mesin - mesin, peralatan, bahan mentah dan lain sebagainya didalam proses transformasi bahan mentah dan tenaga kerja menjadi berbagai produk

Lima bidang utama dalam manajemen bahan produksi adalah:

- a. Transportasi: mencakup alat-alat transportasi sumber daya ke perusahaan dan barang jadi ke pembeli
- b. Pergudangan baik bahan mentah, bahan pendukung, bahan setengah jadi maupun barang jadi.
- c. Pembelian (purchasing) adalah perolehan seluruh bahan produksi dan jasa yang diperlukan suatu perusahaan untuk memproduksi produk-produknya.
- d. Seleksi Pemasok (supplier selection) yaitu menemukan dan menentukan pemasok mana yang dipilih untuk membeli kebutuhan jasa dan bahan produksi.
- e. Pengendalian persediaan (inventory control) termasuk penerimaan, penyimpanan, penanganan, serta penghitungan seluruh bahan mentah, barang setengah jadi maupun barang jadi. Hal ini untuk memastikan bahwa persediaan bahan produksi cukup tersedia untuk memenuhi jadwal produksi. Salah satu caranya dengan menetapkan batas minimum persediaan dengan memperhatikan minimum order dan jangka waktu pengiriman barang sampai ke pabrik dari tanggal pemesanan.

## 2. Manajemen Keuangan

Pengertian manajemen keuangan menurut Agus Sartono : Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai manajemen dana baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi atau pembelanjaan secara efisien. (2001:6)

Pengertian manajemen keuangan menurut JF Bradley : Manajemen keuangan adalah bidang manajemen bisnis yang ditujukan untuk penggunaan modal secara bijaksana & seleksi yang seksama dari sumber modal untuk memungkinkan unit pengeluaran untuk bergerak ke arah mencapai tujuannya.

Mengacu kepada pendapat dan teori para ahli maka pengusul menerapkan sistem manajemen terhadap usaha mitra yaitu memulai dengan mengatur cara pengadaan barang, stock, modal dan mengatur cara kerja dan jam aktivitasnya.

#### D. Solusi Mendapatkan Modal Pengembangan Usaha.

Saat akan membangun usaha sendiri, faktor yang paling penting dalam membuka usaha sendiri. Adalah adanya modal. Tanpa modal sepertinya sebuah rencana usaha akan tinggal mimpi dan sulit untuk tercapai. Besar atau tidaknya modal tergantung jenis usaha yang akan dibangun.

Tips Sukses Memulai Bisnis Untuk Pemula yaitu:

1. Pinjam dari Bank dengan Jaminan  
Bank adalah tempat yang paling sering dituju orang yang membutuhkan modal usaha. Ada program pinjaman di bank yang dinamakan kredit multi guna (KMG) dimana Anda memberikan sejumlah jaminan misalnya aset properti atau kendaraan bermotor kepada bank. Bunga yang ditawarkan antara 9-12 persen dengan tenor antara lima hingga 20 tahun, tergantung jumlah pinjaman yang diambil.
2. Pinjam dari Bank tanpa Agunan  
Anda juga bisa meminjam uang ke bank dengan memakai fasilitas KTA atau Kredit Tanpa Agunan. Pinjaman ini merupakan favorit dari pencari modal karena tetap mendapatkan uang meskipun tanpa memberikan jaminan apa pun. Bunganya lebih besar dari KMG yaitu antara 10-23 persen! Disarankan untuk mengambil tenor cicilan yang lebih singkat.
3. Pinjam dari Teman atau Saudara  
Cara lain adalah mencoba mendapatkan pinjaman pada orang-orang dekat Anda misalnya pada teman, saudara, mertua, sepupu dan lain-lain. Pinjaman dari mereka mungkin tidak banyak seperti Anda meminjam di bank, tetapi pinjaman itu biasanya bebas bunga.
4. Joint Venture  
Anda bisa mengajak teman atau saudara untuk membuka usaha bersama dengan patungan modal. Modal usaha secara Joint venture ini juga akan menguntungkan karena modal dan pekerjaan akan dibagi sama rata, termasuk juga membagi kerugian. Namun lakukan perjanjian tertulis soal pembagian hasil antara Anda dan partner kerja untuk menghindari konflik di waktu mendatang.
5. Modal dari Konsumen  
Ada juga cara mendapatkan modal dari calon konsumen Anda. Wah memangnya bisa? Tentu saja, bisa. Anda bisa meminta uang muka jasa Anda terlebih dahulu pada calon konsumen, misalnya 30 persen. Uang muka itu bisa digunakan sebagai modal sampai pekerjaan selesai dan mendapatkan pembayaran seluruhnya. Cara seperti ini sering dilakukan pada usaha katering, sablon baju atau usaha laundry.

Saat ini solusi permodalan pada mitra yang diterapkan pengusul adalah dengan pengajuan dana kepada Dikti dan Kampus tempat pengusul bernaung melalui program Pengabdian Kepada Masyarakat Stimulus dan untuk selanjutnya diharapkan Mitra bisa memilih pengembangan usaha lewat pemodal yang sudah pengusul informasikan di atas.

Setelah Program Pengabdian Kepada Masyarakat Stimulus ini berakhir nantinya harapan pengusul Mitra akan lebih sukses dan bisa mandiri dan pengusul akan tetap membantu dan memantau Mitra melalui komunikasi via Telpn dan sesekali akan mengunjungi Mitra untuk mengetahui perkembangan usaha Mitra tersebut.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### a. Memfasilitasi Perlengkapan Produksi

Peralatan Produksi Bolu tape yang dipasilitasi pengusul adalah:  
Oven 2 pintu kapasitas 6-8 Loyang, Mixer.



1. Oven Gas 8 Loyang



2. Mixer



3. Timbangan



4. Cetakan Bolu



5. Bahan Pembuatan Bolu Tape

### b. Membuat Brand/ Merk dan Kotak kemasan

Menyarankan nama brand/merk dan membuatnya desainnya serta memfasilitasi pengadaan kotak kemasan bolu dan stiker sebagai modal tahap awal. Adapun nama brand/merknya adalah: “KAMAHANI”.



6. Sticker Logo



7. Kotak Produk

### c. Memberi saran dan mendampingi Mitra berkreasi

Dalam proses ini pengusul memberi saran, melatih dan mendampingi mitra dalam membuat varian dan rasa baru bolu tape.

Adapun rasa yang kita arahkan atau kembangkan yaitu:

1. Rasa Pandan
2. Rasa Keju dan
3. Rasa Marmer Coklat.

Sedangkan variannya adalah:

1. Bolu bentuk Cup Cake



8. Bolu Tape hasil kreasi PKMS

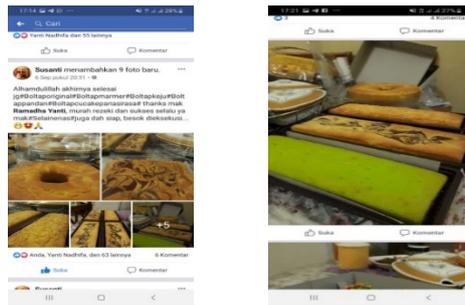
### d. Membantu Proses Pemasaran

Dalam proses pemasaran kita lakukan beberapa cara:

- 1) Memasarkan melalui media sosial seperti facebook dan instagram



9. Promosi di Medsos Twiter



10. Promosi di Medsos Facebook

- 2) Melalui Sosialisasi ke Masyarakat yang bekerja sama dengan Pihak Kelurahan Kedai Durian Kecamatan Medan Johor dan dihadiri langsung oleh Lurah, Perangkat Kelurahan dan dihadiri oleh 44 Peserta.



| NO | NAMA PEKERJA | ALAMAT  | FAKSA (MATERI) |
|----|--------------|---------|----------------|
| 1  | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 2  | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 3  | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 4  | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 5  | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 6  | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 7  | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 8  | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 9  | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 10 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 11 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 12 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 13 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 14 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 15 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 16 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 17 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 18 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 19 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 20 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 21 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 22 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 23 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 24 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 25 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 26 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 27 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 28 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 29 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 30 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 31 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 32 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 33 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 34 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 35 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 36 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 37 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 38 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 39 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 40 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 41 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 42 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 43 | Heriawan     | Jl. ... |                |
| 44 | Heriawan     | Jl. ... |                |

|    |          |         |  |
|----|----------|---------|--|
| 1  | Heriawan | Jl. ... |  |
| 2  | Heriawan | Jl. ... |  |
| 3  | Heriawan | Jl. ... |  |
| 4  | Heriawan | Jl. ... |  |
| 5  | Heriawan | Jl. ... |  |
| 6  | Heriawan | Jl. ... |  |
| 7  | Heriawan | Jl. ... |  |
| 8  | Heriawan | Jl. ... |  |
| 9  | Heriawan | Jl. ... |  |
| 10 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 11 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 12 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 13 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 14 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 15 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 16 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 17 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 18 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 19 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 20 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 21 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 22 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 23 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 24 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 25 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 26 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 27 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 28 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 29 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 30 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 31 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 32 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 33 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 34 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 35 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 36 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 37 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 38 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 39 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 40 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 41 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 42 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 43 | Heriawan | Jl. ... |  |
| 44 | Heriawan | Jl. ... |  |

11. Promosi Produk di Kantor Lurah Kedai Durian Kec.Medan Johor-Medan

- e. Mengajarkan dan Mendampingi Mitra mengelola sistem manajemen Produksi dan Manajemen keuangan, seperti:
- Membuatkan Soft Copy dan Hard Copy Pembukuan Sederhana
  - Memisahkan Modal Usaha dan Hasil Usaha dengan Keuangan Harianm rumah tangga.
  - Dan lain-lain yang dianggap perlu saat pelaksanaan Kegiatan PKMS.

**f. Membantu dan Mengajarkan cara Mendapatkan Modal Pengembangan Usaha.**

- a. Memfasilitasi Mitra dengan Membelikan Perlengkapan Produksi seperti: Oven Kapasitas 6-8 Loyang, Mixer, Timbangan dan Cetakan Bolu dengan sumber dana DRPM Dikti.



12. Foto Penyerahan Peralatan Prdouksi

- b. Kemudian, mengajarkan prosedur mendapatkan sumber dana pengembangan usaha lainnya dan salah satunya adalah dengan peminjaman dana melalui Bank

Setelah kegiatan Program Kemitraan Masyarakat Stimulus ini berakhir nantinya harapan pengusul Mitra akan lebih sukses dan bisa mandiri dan pengusul akan tetap membantu dan memantau Mitra melalui komunikasi via Telpn dan sesekali akan mengunjungi Mitra untuk mengetahui perkembangan usaha Mitra tersebut.

#### 4. KESIMPULAN

Dari hasil Pelaksanaan PKMS ini maka diperoleh kesimpulan:

1. Pengembangan Varian Tape dapat dilakukan, akan tetapi agar rasa tapenya tidak hilang hanya bisa dilakukan dengan beberapa varian rasa saja, atau dengan mencoba persentase campurannya.
2. Dengan bolu dasar tape kita bisa menambahkan topping sesuai selera
3. Bolu tape bisa dikreasikan dalam bentuk Cup Cake dengan topping sesuai selera
4. Bolu tape bisa dikreasikan dalam bentuk karakter dan perlu keahlian dalam menghiasnya
5. Rasa Bolu tape lebih gurih, wangi, lembut dan tidak nyangkut di leher saat ditelan.

#### REFERENSI

- Mikael Hang Suryanto, S.E., M.M. Desember 2016, Sistem Operasional Manajemen Distribusi
- Yudi Arimba Wani, dkk, 2019, Manajemen Operasional Penyelenggaraan Makanan Massal,
- Purbo Yudo Winoto, 2013, Teknik Menghias 22 Kreasi Cake,

Arman Hakim Nasution - Yudha Prasetyawan, 2008, Perencanaan & Pengendalian Produksi,

Hendra Kusuma, September 2009, Manajemen Produksi - Perencanaan Dan Pengendalian Produksi

Durianto, Sugiarto, Tony Simanjuntak, 2004, yang berjudul Strategi Menaklukkan Pasar Melalui Riset Ekuitas dan Perilaku Konsumen.

T. Hani Handoko, Februari 1997, Manajemen edisi 2

Thomas Sumarsan, SE, MM, 2010, Sistem Pengendalian Manajemen

Drs. M. Faisal Abdullah, MM, 2013, Dasar-Dasar Manajemen Keuangan

Heizer, Jay dan Barry Render. 2011. Operations Management, Buku 1 edisi ke sembilan. Salemba empat: Jakarta.

Handoko, T. Hani. 1999. Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi, Edisi 7. BPFE: Yogyakarta.

Wysocki, Robert K. 2001. Effective Project Management. Wiley Publishing Inc: New York.

Assauri, Sofyan. 2004. Manajemen Produksi dan Operasi. CP-FEUI: Jakarta.

<http://artikelhukum88.blogspot.com/2012/10/pengertian-produk-menurut-para-ahli.html>

<https://ladytulipe.wordpress.com/2012/04/26/pedoman-penerapan-cara-produksi-makanan-yang-baik-cpmb/>