

## **Product Development Kue Tradisional Aceh: Peningkatkan Pendapatan Masyarakat di Lampisang, Aceh Besar**

**Farid, Nurhalis, Mutia Diana, Ade Irma Suryani, Wirdah,  
Megawati, Lenny Rahmawati, Ahmad Nizam**

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Syiah Kuala

Email korespondensi: [farid\\_semm@usk.ac.id](mailto:farid_semm@usk.ac.id)

### *Abstrak*

*Pada era saat ini, pengusaha kue tradisional dituntut untuk mampu melakukan inovasi agar dapat bersaing dengan kue-kue lainnya, terutama yang berasal dari kebudayaan luar. Maka tim pengabdian mencoba untuk mencari solusi dengan melakukan pemberdayaan masyarakat berbasis produk melalui product development kue tradisional Aceh bhoi "mini" gluten free dengan inovasi rasa untuk meningkatkan pendapatan penjual kue tradisional. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan di Desa Lampisang, Aceh Besar. Metode yang digunakan yaitu pendekatan partisipatif, pemaparan materi yang dilengkapi dengan Power Point Presentation dan simulasi, diskusi kelompok, praktek, dan umpan balik dari pelaku usaha berupa pemahaman atas materi yang diberikan. Pada bidang manajemen, dilakukan upaya perluasan pangsa pasar melalui digital marketing dan pelatihan pencatatan usaha agar mempermudah mitra dalam menentukan target dan rencana kedepannya. Dengan adanya program ini, diharapkan mampu membantu perekonomian mitra dan mampu memberikan kontribusi bagi terciptanya peluang usaha-usaha baru, khususnya usaha kue tradisional Aceh.*

### *Abstract*

*In the current era, traditional cake entrepreneurs are required to be able to innovate to compete with other cakes, especially those from foreign cultures. So, the service team tried to find a solution by carrying out product-based community empowerment through the product development of traditional Acehnese bhoi "mini" gluten-free cakes with flavor innovations to increase the income of traditional cake sellers. This activity was carried out in Lampisang Village, Aceh Besar. The method used is a participatory approach, presentation of material equipped with PowerPoint Presentations and simulations, group discussions, practice, and feedback from business actors in the form of understanding the material provided. In the management sector, efforts are being made to expand market share through digital marketing and business registration training to make it easier for partners to determine future targets and plans. This program is hoped to help the partner economy and create new business opportunities, especially the traditional Acehnese cake business.*

*Keywords: product development, gluten-free, digital marketing*

## **PENDAHULUAN**

Aceh tidak hanya dikenal dengan julukan *Seuramoe Mekah*, tapi juga merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang memiliki kekayaan yang sangat beragam, mulai dari tarian, pakaian, suku, adat istiadat hingga makanan. Salah satu makanan khas Aceh yang cukup banyak diminati adalah kue bhoi. Bhoi adalah sejenis kue bolu berbahan tepung, telur dan gula pasir yang memiliki bentuk yang khas, seperti bentuk ikan, bunga, bintang bahkan berbentuk binatang. Pada zaman dahulu, kue bhoi merupakan panganan kalangan ningrat termasuk keluarga Sultan Iskandar Muda, dan sering dijadikan

sebagai seserahan pada acara perkawinan. Seiring dengan perkembangan zaman, kue bhoi yang dulu hanya dijadikan seserahan atau buah tangan, kini juga dijadikan sebagai oleh-oleh khas dari Aceh.

Didasari pada era yang serba praktis dan inovatif seperti saat ini, para pengusaha kue tradisional Aceh dituntut untuk terus berinovasi agar tidak tergerus dan mampu bertahan di tengah persaingan. Bentuk dan rasanya yang kurang beragam, membuat kue bhoi khas Aceh ini tidak begitu diminati terutama oleh para pemuda lebih menyukai kue-kue dengan rasa dan bentuk yang lebih kekinian. Selain itu, penggunaan tepung terigu sebagai bahan utama menjadikan kue bhoi ini tidak dapat dikonsumsi oleh semua orang, terutama bagi mereka yang memiliki gangguan kesehatan tertentu atau bahkan yang sedang menjalani program diet. Tepung terigu yang menjadi bahan utama dari kue Bhoi khas Aceh ini merupakan bahan yang mengandung gluten tinggi yang berbahaya jika dikonsumsi oleh beberapa orang yang memiliki penyakit atau kondisi medis tertentu. Dilansir oleh healthkompas.com, gluten merupakan suatu jenis protein yang sangat tahan terhadap enzim *protease* yang memecah protein di saluran pencernaan, yang dapat memicu respon imun sehingga berisiko mengalami berbagai masalah kesehatan.



Gambar 1. Kue bhoi mini dengan inovasi isian rasa dan bentuk yang kekinian



Gambar 2. Tepung Ubi Putih *Gluten Free*

Dengan judul “*Product Development Kue Tradisional Aceh Bhoi ‘mini’ Gluten Free Dengan Inovasi Rasa Untuk Meningkatkan Pendapatan Penjual Kue Tradisional di Lampsang Aceh Besar*”, kiranya dapat menjadikan kue Bhoi khas Aceh ini menjadi pilihan makanan yang modern, enak dan sehat, serta digemari oleh semua kalangan. Untuk itu, diperlukan inovasi seperti pemberian isian berbagai varian rasa dan bentuk yang lebih kekinian, sehingga akan menarik lebih banyak konsumen. Selain itu, untuk membuat kue bhoi menjadi makanan yang sehat dan aman, maka dibutuhkan pengolahan dengan bahan yang lebih ‘ramah’ bagi tubuh, yaitu bahan yang tidak mengandung protein *gluten* atau sering disebut *gluten free*, misalnya tepung ubi putih. Tepung ubi putih dapat dijadikan sebagai alternatif pengganti tepung terigu yang biasanya dijadikan sebagai bahan utama pembuatan kue bhoi khas Aceh. Tepung yang dibuat dari ubi putih kaya serat dan rendah gula, sehingga cocok untuk penderita diabetes dan untuk orang-orang yang sedang menjalani diet bebas gluten.

Usaha yang diberi nama “Dhapu Kue Aceh” adalah salah satu usaha kecil yang berada di wilayah Gampong Lampsang, Lhoknga, Aceh besar. Menurut pengakuan ibu Safrina pemilik usaha dagang ini,

usaha mereka dibuat sesudah Tsunami bersama kakaknya. Toko yang terletak di jalan Banda Aceh lintas selatan ini terdapat beberapa jenis kue khas Aceh. Beberapa diantaranya yaitu: kue bhoi, dodol Aceh, halua beras dan beberapa kue lainnya. Dagangannya biasa dibeli oleh mereka yang berwisata atau wisatawan yang pergi ke rumah Aceh yang terletak di daerah Lampisang. Kue bhoi dalam sehari rata-rata terjual hingga 50 bungkus. seharga 10.000 perbungkus dengan isi 12 pcs ukuran mini. Sedangkan untuk dodol dan halua beras dijualnya 8.000/pcs. Selain berjualan di toko ia juga menerima pesanan. Saat ini dhapu kue Aceh sudah mampu membuat kue bhoi dengan inovasi rasa dan juga penampilan yang menarik untuk bisa memasuki segmen pasar yang berbeda dari sebelumnya.



Gambar 3. Pemilik Usaha kue bhoi

Pemasaran untuk Kue Bhoi juga belum terlalu luas dikarenakan kurang memahami tentang proses pemasaran. Banyak anak muda atau remaja yang kurang menyukai makanan khas Aceh ini dan mungkin disebabkan kurang kekinian dan belum terlalu dipromosikan melalui media sosial seperti makanan atau kue modern lainnya. Kue bhoi yang selama ini diproduksi dengan cita rasa dan bentuk yang masih sangat tradisional seperti yang dibuat oleh nenek moyang dahulu. Kue Bhoi yang di buat oleh ibu Safrina biasanya dipesan untuk acara perkawinan sebagai hantaran untuk *linto baro*. Namun banyak juga yang membeli untuk oleh-oleh maupun untuk dimakan sebagai cemilan untuk menemani minum teh atau kopi. Tetapi, beliau mengaku akhir pekan kerap usahanya ramai pembeli bahkan sering menjadi tempat favorit para turis karena turis menyukai sesuatu yang masih tradisional. Berbeda dengan beberapa masyarakat Aceh sekarang ini yang senang dengan segala sesuatu yang berbau modern.

## METODE

### Metode Pelaksanaan Kegiatan

Metode dalam pelaksanaan dan tahapan kegiatan yang ditawarkan terdiri dari beberapa tahapan. Tahapan ini secara lengkap ditampilkan di Lampiran 1. Kegiatan yang dilakukan meliputi kreatifitas dan inovasi produk serta peningkatan kapasitas manajemen/organisasi usaha mitra. Program ini juga harus melibatkan pengusaha kue tradisional Aceh sebagai penerima manfaat program. Metode pelatihan didesain dengan menggunakan pendekatan partisipasif dengan mengacu pada proses pembelajaran orang dewasa, melalui pendekatan: (1) Pemaparan dan simulasi, (2) Diskusi: terbatas, kelompok (3) Praktek, dan (4) Umpan balik.

*Product Development* (pengembangan produk) dilakukan melalui dua tahapan meliputi: (1) Pelatihan Inovasi produk kue bhoi mini rendah gula dengan kue bhoi varian rasa, (2) Pengadaan mesin dan alat pengolahan lainnya, Kedua tahapan tersebut diikuti pendampingan dengan melibatkan ahli. Untuk meningkatkan kapabilitas di bidang pemasaran, mitra akan diberikan materi berkaitan teknik pemasaran seperti menentukan konsumen sasaran, analisis kebutuhan pasar, pemasaran produk melalui media internet (*web*), pembuatan merek dan logo produk, serta teknik pengembangan pasar dan penorobosan pasar.

Pengembangan dalam bidang sumber daya manusia dilakukan melalui pelatihan dan pengembangan keahlian, peningkatan kerjasama antar anggota kelompok, serta strategi penciptaan situasi lingkungan kelompok untuk melakukan brainstorming atau menciptakan ide dalam waktu yang singkat, serta memberikan motivasi kepada pengusaha dan membangkitkan semangat untuk menghasilkan kue bhoi yang inovatif dan berkualitas, bermanfaat bagi kesehatan dan memiliki nilai pasar yang tinggi. Kegiatan yang dilakukan meliputi pemasaran produk, peningkatan kapasitas produksi dan peningkatan kapasitas manajemen/organisasi usaha mitra. Peningkatan kapasitas produksi dilakukan melalui tahapan pelatihan kreatifitas dan inovasi pembuatan kue bhoi mini, dengan memanfaatkan pihak lain yang memiliki keahlian dalam bidang terkait.

### **Partisipasi Mitra**

Tercapainya luaran dan kegiatan yang direncanakan melalui keterlibatan aktif kelompok dalam setiap tahapan yang telah direncanakan bersama. Kelompok pengusaha kue bhoi harus memberikan komitmen penuh untuk terlibat dalam setiap tahapan pelatihan dan pendampingan yang diberikan. Sehingga dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih lagi dan mampu mampu mengikutsertakan para masyarakat sekitar untuk bergabung ke dalam kelompok usaha, dan membuka lapangan kerja untuk para pengangguran. Hal ini dapat memperbaiki perekonomian daerah tersebut.

### **Monitoring, Evaluasi dan Keberlanjutan**

Kegiatan monitoring dan evaluasi dapat dilakukan dalam beberapa cara, diantaranya:

- 1) Adanya respon dari kelompok sasaran berupa tanya jawab, diskusi, review dan harapan untuk kedepannya.
- 2) Adanya rapat evaluasi yang dilakukan setiap kegiatan dengan cara bertanya dan review seputar usaha dengan tim.
- 3) Mengevaluasi tingkat kemajuan secara keseluruhan. agar terdapat kejelasan meningkat atau tidaknya program yang dijalankan.

Program ini dijalankan karena adanya kebutuhan dari masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup mereka menjadi lebih baik. Sehingga dari adanya usaha ini mereka dapat memenuhi dan menopang beban hidup keluarga.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan beberapa masalah yang dihadapi oleh pengusaha pada kegiatan pengabdian ini, ada beberapa solusi yang ditawarkan untuk penyelesaian masalah tersebut. Penyelesaian dari setiap persoalan sesuai dengan apa yang diperlukan dan secara lengkap dapat dilihat di Lampiran 2.

Untuk sementara ini belum ada pengembangan serius dari beberapa permasalahan yang disebutkan diatas terhadap usaha mikro pada pengabdian ini, oleh sebab itu solusi untuk permasalahan tersebut dibutuhkan dukungan dana khususnya dari Universitas Syiah Kuala. Dengan adanya kegiatan ini dapat membuat mitra berkembang menjadi lebih baik sehingga menghasilkan pendapatan yang meningkat dari sebelumnya serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan mampu meningkatkan perekonomian daerah tersebut. Pengembangan usaha mikro pada kegiatan ini dilakukan sebuah inovasi, yang mana inovasi tersebut terdiri dari pembelajaran mengenai sikap dalam berwirausaha, mengembangkan produk yang inovatif hingga pemasaran yang lebih luas dari sebelumnya.



Gambar 4. Penggunaan kemasan yang lebih kekinian

Berdasarkan solusi penyelesaian yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan, adapula luaran yang diharapkan dari penyelesaian tersebut. Solusi dan luaran dapat dilihat di Lampiran 3.

### **PENUTUP**

Adapun kesimpulan dan saran dari kegiatan ini adalah:

1. Menciptakan produk baru yaitu produk kue bhoi mini yang rendah gula, memiliki isi varian rasa yang lebih kekinian.
2. Untuk memperkenalkan kue bhoi kepada kaum millennial agar kue bhoi lebih dicintai dan diminati oleh Masyarakat Aceh khususnya dan Masyarakat Indonesia pada umumnya.

### **REFERENSI**

- Abidin, R. (2002). *Sumberdaya Manusia Dalam Peningkatan Produktivitas Kerja*. Penerbit Rosda Karya, Jakarta.
- Assauri, S. (2008). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Dedy, H. (2005). *Usaha Pemasaran*. Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Echdar, S. (2013). *Manajemen Entrepreneurship*. CV. Andi Offset Yogyakarta
- Hisrich, R., Peter, M., & Shepherd, D. (2013). *Entrepreneurship*, Mc Graw – Hill
- Juwita, A., Hari, D., Bambang, A. (2003). *Analisis Pemasaran Skala Kecil dan Besar*. Brawijaya, Malang.
- Kotler, P., & Kevin, L. (2010). *Manajemen Pemasaran, Jilid 1 Edisi 13 PT*. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Longenecker, G., Petty, W., Leslie, M., Carlos, W. (2009). *Small business Manajemen*, 15th edition, Southwestern College.
- Saputro, A., Gunawan. (2014). *Manajemen Pemasaran (Analisis Untuk Perancangan Strategi Pemasaran)*. Gramedia, Jakarta.
- Zainun, B. (2002). *Manajemen dan Motivasi*. Balai Aksara. Jakarta.

### Lampiran 1. Tahapan Kegiatan

NO	KEGIATAN	DESKRIPSI
<b>1</b>	<b>Verifikasi Mitra dan Solusi</b>	Melakukan verifikasi dan diskusi dengan mitra, membangun partisipasi dan menjelaskan tentang tujuan kegiatan, sumber bantuan, pelaksanaan dan output kegiatan.
<b>2</b>	<b>Sumber Daya</b>	
a	Kegiatan untuk membangun kapasitas berwirausaha	Kegiatan yang dilakukan ini bertujuan agar mitra dapat meningkatkan dan membentuk jiwa kewirausahaannya.
b	Pelatihan manajemen usaha	Pelatihan manajemen dalam berwirausaha ini akan memudahkan para mitra dalam berwirausaha sehingga dapat memahami siklus berwirausaha, mulai dari perencanaan, persediaan bahan baku, proses produksi, teknik pengemasan, hingga produk sampai ketangan konsumen
<b>3</b>	<b>Produk dan Kegiatan</b>	
a	Kegiatan pengembangan produk	Kegiatan pengembangan produk dapat dilakukan dengan beberapa cara, seperti meningkatkan pengetahuan, objek baru, dan teknologi terbaru, sehingga menghasilkan produk yang lebih inovatif.
b	Pelatihan peningkatan kualitas produk dan pengemasan produk	Pelatihan yang dapat membekali para mitra usaha dalam meningkatkan kualitas produk nya, mulai dari bagian perencanaan, persediaan bahan baku, proses memproduksi yang benar, hingga pengemasan produk.
c	Mesin membuat kue bhoi secara langsung menghasilkan produk yang lebih banyak.	Adanya mesin canggih untuk pembuatan kue bhoi, sehingga membuat produsen memiliki banyak stok untuk kue bhoi.
d	Pelatihan pembuatan kue bhoi mini rendah gula	Pelatihan yang dapat membekali para mitra untuk membuat kue bhoi yang rendah gula dari bahan utama tepung ubi putih dalam proses pembuatan kue bhoi.
<b>4</b>	<b>Pemasaran</b>	
a	Pelatihan pemasaran	Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan mitra usaha dalam mempromosikan produk secara mudah.
b	Kerjasama pemasaran	Kegiatan ini bertujuan untuk mencari peluang pasar melalui rekan kerja dan para mahasiswa .
<b>5</b>	<b>Pendanaan</b>	
	Pelatihan kemandirian keuangan dan juga pembiayaan usaha	Pelatihan ini dilakukan dalam memberi pemahaman kepada kelompok sasaran mitra dalam mengelola pendanaan.

## Lampiran 2. Permasalahan dan Penyelesaian

Permasalahan	Solusi Penyelesaian
<b>Sumber Daya Enterpreneur:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Lemahnya pengetahuan dan juga sikap berwirausaha.</li> <li>● Keahlian manajemen usaha yang masih rendah.</li> <li>● Kurangnya ide-ide yang inovatif untuk pengembangan produk usaha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Melakukan pembelajaran mengenai sikap berwirausaha yang baik dan benar.</li> <li>● Mengikuti workshop atau training manajemen usaha.</li> <li>● Mengikuti workshop inovasi produk.</li> </ul>
<b>Produk:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Belum adanya inovasi produk.</li> <li>● Belum adanya isian berbagai varian rasa kue Bhoi yang kekinian dan dibutuhkannya produk development bagi konsumen yang kurang menyukai makanan dengan rasa manis.</li> <li>● Belum memiliki packaging yang menarik.</li> <li>● Belum adanya hak paten pada produk.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Melakukan pelatihan mengenai inovasi dan kualitas produk sehingga dapat mengembangkan produk dengan ide-ide terbaru dan kreatif.</li> <li>● Melakukan pelatihan pembuatan kue bhoi dengan isian berbagai varian rasa dan bentuk yang kekinian.</li> <li>● Melakukan pelatihan packaging yang menarik serta memiliki karakter yang kuat sehingga dapat menarik perhatian konsumen dan besar kemungkinan konsumen akan selalu mengingat produk tersebut.</li> <li>● Mengurus izin dan hak paten untuk produk.</li> </ul>
<b>Pemasaran:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pemasaran yang dilakukan kurang baik sehingga permintaan konsumen sedikit.</li> <li>● Keterbatasan media untuk memasarkan produk.</li> <li>● Kurangnya pengetahuan dalam pencatatan usaha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Melakukan pelatihan terkait pemasaran produk secara langsung ataupun secara digital marketing.</li> <li>● Melakukan pemasaran tidak hanya pada pasar tradisional, melainkan pada media sosial, membuka stand pada event-event yang sedang berlangsung.</li> <li>● Melakukan pelatihan terkait dengan pencatatan usaha.</li> </ul>
<b>Produksi:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Belum adanya alat yang lebih modern untuk efisiensi dan efektifitas produksi.</li> <li>● Kurangnya Sumber daya manusia dalam manajemen produksi.</li> <li>● Penggunaan tepung terigu sebagai bahan utama menjadikan kue bhoi ini tidak dapat dikonsumsi oleh semua orang.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menambah aset produksi dengan mesin modern (seperti oven dan mixer) agar produksi dapat maksimal.</li> <li>● Melakukan pelatihan terhadap Sumber Daya Manusia dalam manajemen produksi dengan tujuan dapat meningkatkan skill dalam berkreasi dan berinovasi sehingga dapat menambah nilai jual produk tersebut.</li> <li>● Mengubah kualitas dari bahan utama kue bhoi seperti tepung terigu menjadi tepung ubi putih yang merupakan bahan yang tidak mengandung protein gluten atau sering disebut gluten free.</li> </ul>
<b>Pendanaan:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Keterbatasan modal usaha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mencari sumber pembiayaan dari lembaga penyedia dana seperti bank atau dari kerabat yang ingin menanamkan modal untuk usaha ini.</li> </ul>

### Lampiran 3. Solusi dan Luaran

Solusi Penyelesaian	Luaran (output)
<b>Sumber Daya Entrepreneur:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Melakukan pembelajaran mengenai sikap berwirausaha yang baik dan benar.</li> <li>● Mengikuti workshop atau training manajemen usaha.</li> <li>● Mengikuti workshop inovasi produk.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Meningkatkan pengetahuan dan sikap berwirausaha.</li> <li>● Meningkatkan kualitas mitra dalam mengatur usahanya.</li> <li>● Meningkatkan wawasan mitra dalam pengembangan produk.</li> </ul>
<b>Produk:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Melakukan pelatihan mengenai inovasi dan kualitas produk sehingga dapat mengembangkan produk dengan ide-ide terbaru dan kreatif.</li> <li>● Melakukan pelatihan pembuatan kue bhoi dengan isian berbagai varian rasa dan bentuk yang kekinian.</li> <li>● Melakukan pelatihan packaging yang menarik serta memiliki karakter yang kuat sehingga dapat menarik perhatian konsumen dan besar kemungkinan konsumen akan selalu mengingat produk tersebut.</li> <li>● Mengurus izin dan hak paten untuk produk.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Terdapat pengembangan inovasi produk kue bhoi dengan kualitas yang lebih baik sesuai selera konsumen.</li> <li>● Adanya pengembangan inovasi produk kue bhoi dengan isian berbagai varian rasa dan bentuk yang lebih kekinian.</li> <li>● Tersedianya kemasan produk yang menarik sehingga dapat menarik minat konsumen dan dapat meningkatkan omzet mitra dalam penjualan kue bhoi tersebut.</li> <li>● Mendapatkan izin dan hak paten pada produk.</li> </ul>
<b>Pemasaran:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Melakukan pelatihan terkait pemasaran produk secara langsung ataupun secara digital marketing.</li> <li>● Melakukan pemasaran tidak hanya pada pasar tradisional, melainkan pada media sosial, membuka stand pada event-event yang sedang berlangsung.</li> <li>● Melakukan pelatihan terkait dengan pencatatan usaha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Meningkatkan pengetahuan mitra mengenai tata cara memasarkan produk dengan baik.</li> <li>● Mendapat banyak tempat untuk melakukan pemasaran sehingga dapat meningkatkan kapasitas produksi dan meningkatkan pendapatan.</li> <li>● Terbentuknya suatu pencatatan akuntansi yang lengkap dan sesuai dengan kondisi keuangan dan adanya pencatatan akuntansi khususnya untuk bagian pemasaran.</li> </ul>
<b>Produksi:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menambah aset produksi dengan mesin modern (seperti oven dan mixer) agar produksi dapat maksimal.</li> <li>● Melakukan pelatihan terhadap Sumber Daya Manusia dalam manajemen produksi dengan tujuan dapat meningkatkan skill dalam berkreasi dan berinovasi sehingga dapat menambah nilai jual produk tersebut.</li> <li>● Mengubah kualitas dari bahan utama kue bhoi seperti tepung terigu menjadi tepung ubi putih yang merupakan bahan yang tidak mengandung protein gluten atau sering disebut gluten free.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Tersedianya alat memasak kue bhoi yang menggunakan mesin (selain kompor, kualiti, dan lain-lain) untuk kegiatan produksi sehingga dapat meningkatkan jumlah produksi yang lebih banyak.</li> <li>● Meningkatnya skill SDM dalam berkreasi dan berinovasi sehingga dapat menambah nilai jual produk tersebut.</li> <li>● Adanya produk kue bhoi mini yang rendah gula dengan bahan baku terbuat dari tepung ubi putih.</li> </ul>
<b>Pendanaan:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mencari sumber pembiayaan dari lembaga penyedia dana seperti bank atau dari kerabat yang ingin menanamkan modal untuk usaha ini.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mendapat dana pinjaman dari lembaga penyedia dana untuk membuat usaha menjadi lebih berkembang</li> </ul>