

Management Usaha Pastry

Mata kuliah ini bertujuan agar mahasiswa menguasai konsep manajemen usaha pastry, mampu menerapkannya dalam mengelola usaha pastry yang berorientasi home industri kecil dan industri jasa boga serta mampu mengembangkannya secara kreatif khususnya menciptakan lapangan kerja baru dalam bidang patiseri. Ruang lingkup mata kuliah ini mencakup: Konsep dasar pengelolaan usaha boga khususnya patiseri, pengetahuan professional khusus usaha boga, organisasi dan instalasi, *kitchen accounting*, jenis usaha patiseri, pelayanan dan pemasaran, K3K.

Prasyarat :

Dietetika, Manajemen Usaha Boga

Sumber :

Alexander C. Morton, *The Official Guide to Food Service and Hospitality Management Careers*, Arco Pub. Co.Inc,Ny, 1982.

Hanneman, *Bakery ; Flour Confectionary*, Redwood Burn Ltd, London, 1981.

-----, *Patisserie*, BAS Printers Ltd, 1983.

Kenton R, *The Theory of Catering*, Edward A.Pub., London 1978.

Lendaal H.K & Margaret E.T. *Food Service Layout & Equipment Planning*.

Longree, Krla, *Foodservice Sanitation*, John Wiley & Sons Inc. 1973.

Morgan,W., *Supervision and Management of Quantity Food Preparation*, Macutchan Pb. Co., Backeley, 1974.

Pauli, *Classical Cooking The Modern Way*, CBI. Pub. Co. Incc. Boston, 1979.

Richardson, *Sanitation for Food Service Workers*. Pub.Co.Inc, Boston, 1974.

SILABUS MATA KULIAH MANAJEMEN USAHA PASTRY

Tujuan Kurikuler :

Setelah mengikuti mata kuliah ini, mahasiswa diharapkan :

Menguasai konsep Management Usaha Pastry maupun menerapkannya dalam mengelola usaha pastry yang berorientasi Home industry, industri kecil dan industri jasa boga serta mampu mengembangkannya secara kreatif khususnya menciptakan lapangan kerja baru dalam bidang patiseri.

Prasyarat :

Untuk dapat mengikuti mata kuliah ini, mahasiswa harus sudah menempuh dan /atau lulus mata kuliah Ilmu Gizi, Pengetahuan Dasar TLM, Pengetahuan Bahan Makanan, Patiseri Dasar, Patiseri I, Patiseri II, Patiseri III, Patiseri IV, Seni dan Teknologi dalam Makanan, Mencipta Resep.

Garis – Garis Besar Program Pengajaran :

Materi (Topik dan Deskripsi)

1. Konsep Dasar Pengelolaan Usaha Boga sesuai dengan karakteristik patiseri
 - Pengertian, Tujuan Management Usaha Pastry.
 - Aspek – aspek yang mencakup dalam proses management usaha pastry
2. Pengetahuan professional khusus
 - Etika profesi
 - Sanitasi
 - Aturan dan standard sanitasi
 - Mikrobiologi dalam pengelolaan patiseri
 - Keracunan makanan
 - Personal makanan
 - Sanitasi makanan
 - Sanitasi alat dan peralatan pengelolaan
 - Keselamatan kerja
 - Buku – buku resep dan file
 - Perlengkapan dapur pastry
3. Organisasi dan Instalansi
 - Kitchen Staff
 - Ranks
 - Function

- Allocation of duties
 - Persiapan
 - Organisasi dapur
- Fungsi dapur patiseri
- Teknik peralatan dapur
- Metoda pengolahan patiseri
- Peralatan dapur patiseri
- Istilah teknik dapur patiseri
 - Kitchenware / pots and pans
 - Material for manufactur of kitchenware
 - Kitchen Equipment / accessories
 - Technical kitchen termins

4. Kitchen Accounting :

- Initial calculation of the selling price
- Final calculation of gross profit
- Price calculation for menu and dithes

5. Jenis Usaha Patiseri

- Management usaha patiseri yang berorientasi home industri.
- Management usaha patiseri yang berorientasi industri kecil.
- Management usaha patiseri yang berorientasi industri jasa boga.

6. Pelayanan dan Pemasaran

- Strategi pemasaran usaha pastry
- Teknik promosi usaha patiseri
- Sistem pelayanan usaha patiseri
- Perlindungan hak konsumen atas produk dan jasa patiseri

7. K3K (Keamanan dan Keselamatan Kerja)

- Jaminan kesehatan
- Jaminan kesejahteraan
- Jaminan keselamatan kerja

Bentuk kegiatan belajar yang disarankan

1. Kulponsi tentang : Konsep dasar pengelolaan usaha boga sesuai dengan karakteristik patiseri yang meliputi :

- Pengertian, tujuan management usaha pastry.

- Aspek – aspek yang tercakup dalam proses management usaha pastry.
2. Kulponsi tentang pengetahuan professional khusus meliputi :
Etika profesi, Sanitasi yaitu aturan dan standar sanitasi, mikrobiologi dalam pengelolaan patiseri, keracunan makanan, personal hygiene, sanitasi makanan, sanitasi alat dan peralatan pengelolaan dan keselamatan kerja, buku – buku resep dan file, perlengkapan dapur pastry.
 3. Kulponsi tentang organisasi dan instalansi meliputi :
 - Kitchen Staff (Ranks, Function, Allocation of duties)
 - Persiapan
 - Organisasi dapur : Fungsi dapur patiseri, Teknik peralatan dapur, Metoda pengolahan patiseri, Peralatan dapur patiseri, Istilah teknik dapur patiseri.
 - Kitchenware / pots and pans
 - Material for manufactur of kitchenware
 - Kitchen Equipment / accessories
 - Technical kitchen termins
 4. Kulponsi tentang Kitchen Accounting yang meliputi :
 - Initial calculation of the selling price, Final calculation of gross profit, Price calculation for menu and dithes.

Praktek accounting daalam management usaha pastry.

5. Kulponsi tentang Jenis Usaha Patiseri
 - Management usaha patiseri yang berorientasi home industri.
 - Management usaha patiseri yang berorientasi industri kecil.
 - Management usaha patiseri yang berorientasi industri jasa boga.

Praktek : penyelenggaraan usaha patiseri yang berorientasi home industri, industri kecil, industri jasa boga.

6. Kulponsi tentang Pelayanan dan Pemasaran yang meliputi :
 - Strategi pemasaran usaha pastry.
 - Teknik promosi usaha patiseri.
 - Sistem pelayanan usaha patiseri.
 - Perlindungan hak konsumen atas produk dan jasa patiseri
7. Kulponsi tentang K3K (Keamanan dan Keselamatan Kerja) yang meliputi :
Jaminan kesehatan, Jaminan kesejahteraan, Jaminan keselamatan kerja.
Penerapan K3K dalam management usaha pastry.

KIAT MEMAJUKAN USAHA PATISERI

Bagaimana memajukan usaha yang cepat dan tepat :

1. Sikap Sukses
 - a. Niat
 - b. Punya keterampilan
 - c. Kemauan untuk maju
 - d. Percaya diri
2. Alat yang diperlukan untuk mengelola keuangan
 - a. Neraca
 - b. Rencana penjualan bulanan
 - c. Analisis arus kas
 - d. Laporan rugi laba tiap bulanan/tahunan
 - e. Analisis titik impas
3. Kiat mengelola manusia / karyawan
 - a. Ciptakan suasana kerja yang sehat
 - b. Instruksi jelas dan rinci sesuai standar kerja
 - c. Peningkatan kemampuan kerja secara berkala
 - d. Pendelegasian tugas harus jelas
 - e. Berikan penghargaan prestasi kerja

Menjual adalah Usaha untuk mempengaruhi orang lain dengan berbagai cara agar orang tersebut mau melaksanakan apa yang kita inginkan.

Melayani adalah usaha untuk menyenangkan orang lain.

4. Mampu menjual dan melayani
 - a. Berani malu
 - b. Pantang putus asa
 - c. Rendah hati
 - d. Harapan selalu positif
 - e. Mampu bersosialisasi
5. Kiat sukses mengelola produksi

Ciptakan semua pekerjaan menjadi mudah. Mampu mengelola produksi :

- a. Neraca
- b. Rencana penjualan bulanan

- c. Analisis arus kas
 - d. Laporan rugi laba tiap bulanan/tahunan
 - e. Analisis titik impas
6. Tahap melaksanakan perencanaan
- a. Merencanakan produk usaha
 - b. Merencanakan pangsa pasar
 - c. Menghitung biaya
 - d. Perencanaan target

Bagaimana Merencanakan Pengembangan Usaha

1. Sasaran Keuangan
 - a. Keuangan
 - b. Biaya
 - c. Pengembalian uang
 - d. Pengembalian modal
 - e. Menambah modal
2. Sasaran Pelanggan
 - a. Kenaikan jumlah pelanggan
 - b. Pelayanan
 - c. Pemasaran
3. Sasaran Sumber Daya Manusia
 - a. Keterampilan karyawan
 - b. Sikap
 - c. Perilaku
 - d. Kesejahteraan
4. Sasaran Perbaikan Proses Produksi
 - a. Peningkatan kualitas
 - b. Kecepatan
 - c. Efisiensi proses / pemakaian bahan
 - d. Tempat produksi / peralatan

Rahasia Keberhasilan UKM

1. Keuntungan Kompetitif
 - a. Bersikap fleksibel
 - b. Inovasi : produk, pelayanan, proses
 - c. Menjaga hubungan dengan pelanggan
 - d. Mempertahankan / meningkatkan kualitas produk
2. Memulai bisnis dengan sarana dan fasilitas
 - a. Mengerti peluang pasar
 - b. Memiliki modal usaha
 - c. Mendapatkan dan menjaga karyawan dengan baik
 - d. Pengelolaan keuangan dengan baik

Penyebab Kegagalan UKM

1. Ketidakmampuan pengelola usaha dalam menjaga perilaku, sikap dan tindakan dalam menjalankan usaha
2. Tidak mampu dalam mengelola manajemen produksi / pemasaran / keuangan
3. Ketidalcukupan keuangan (modal)
4. Ketidakmampuan dalam menghadapi persaingan
5. Mudah putus asa

Menyiasati Kenaikan Harga Bahan Baku

Pengaruh kenaikan harga bahan baku :

Kenaikan harga bahan baku selain identik dengan :

- a. keuntungan yang diperoleh
- b. menurunkan kualitas produk
- c. menaikkan harga jual
- d. kapasitas produksi menurun
- e. daya beli masyarakat menurun
- f. pendapatan menurun

Langkah – langkah untuk menyiasati harga bahan baku :

- A. Sikapi kenaikan harga bahan baku dengan pikiran yang tenang

B. Lakukan langkah – langkah yang tepat dalam menyikapi kenaikan harga bahan baku sbb :

- Seberapa besar kenaikannya
- Seberapa besar pengaruh fungsi bahan baku tersebut pada produk yang dihasilkan
- Perlu tidaknya menaikkan harga jual dan bagaimana cara perhitungannya
- Pertahankan kualitas atau menaikkan kualitas

Seberapa besar kenaikannya :

- Kenaikan harga bahan dihitung berdasarkan prosentasi
- Nilai prosentasi kenaikan harga bahan baku berkisar di bawah 10 % s.d 100 %, bahkan lebih
- Cermati dan teliti cara perhitungannya

Seberapa Besar Pengaruh Bahan Baku Pada Produk Akhir

1. Cermati dan amati pengaruh bahan baku terhadap kualitas produk akhir.
Apakah proses daan system kerja yang sudah ada / terbentuk selama ini berpengaruh jika bahan baku tersebut dirubah / diganti.
2. Perhitungkanlah seberapa perlu dan pengaruh bahan pengganti maupun bahan penambah.
Harus dilihat komposisi bahan baku yang akan diganti / dirubah seberapa besar bahan tersebut mempengaruhi kualitas produk akhir yang dihasilkan berdasarkan fungsinya.
3. Waspadai keuntungan dan kerugiannya bila melakukan penggantian bahan baku terhadap hasil produk akhir.
Seberapa besar perbedaan harga jual produk akhir setelah dirubah/diganti bahan bakunya, mengingat resiko yang akan timbul begitu besar.

Efisiensi yang harus dilakukan :

- Hemat listrik
- Hemat air
- Hemat bahan bakar minyak / elpiji
- Optimalisasi karyawan

- Efisiensi penggunaan bahan baku (timbangan yang akurat)
- Ketepatan dalam penimbangan adonan
- Meminimalkan kerja lembur

Cara Mempertahankan / Menaikkan Kualitas

1. Jangan mudah untuk merubah bahan baku yang selama ini sudah biasa digunakan (karena selera konsumen sudah didapatkan selama ini).
2. Dengan kenaikan bahan baku merupakan kesempatan untuk menaikkan kualitas (optimalkan penggunaan bahan, kemasan yang berkualitas)
3. Tingkatkan pelayanan terhadap pelanggan (ingatlah pelanggan adalah raja)

Berbagai Kendala Dalam Menghadapi Kenaikan Harga Bahan Baku

1. Tidak mengerti cara menghitung kenaikan bahan baku sehingga, menganggap prosentase kenaikan bahan baku sama dengan kenaikan harga jual produk.
2. Tidak memahami fungsi bahan baku yang digunakan, hasil akan berakibat fatal.
3. Tidak berani menaikkan harga dengan alasan takut kehilangan pelanggan, dianggap pelanggannya selama ini tidak mau membeli bila harganya dinaikkan.
4. Penetapan harga selama ini sangat bergantung pada pedagang dan penjaja, karena mereka dianggap ujung tombak pemasaran

Sumber :

Rustandi, Deddy. *Seri Pelatihan UKM Bogasari*. SME Relations Departement PT. ISM Tbk. Bogasari Flour Mills

MANAJEMEN USAHA PATISERI
PERTEMUAN :I
PENGERTIAN dan FUNGSI MANAJEMEN

A. Pengertian Manajemen

Manajemen berasal dari kata “manus” yang berarti : *to control by hand* atau *gain result*. Manajemen merupakan suatu ilmu dan seni. Manajemen sebagai ilmu, karena di dalam manajemen terdapat suatu wadah pengetahuan mengenai manajemen yang terorganisir, terdapat ilmu pengetahuan yang menjelaskan bahwa manajemen dapat dibuktikan kebenarannya secara umum. Manajemen sebagai seni, karena di dalam manajemen menuntut suatu kreativitas yang didasarkan pada kondisi pemahaman ilmu manajemen. Dengan demikian, ilmu dan seni manajemen saling mengisi antara satu dengan yang lainnya. Banyak ahli yang memberikan arti pada istilah manajemen beberapa diantaranya adalah :

1. Frederik Winslow

Manajemen adalah suatu percobaan yang sungguh-sungguh untuk menghadapi setiap persoalan yang timbul dalam pimpinan perusahaan (dan organisasi lain) atau setiap sistem kerjasama manusia dengan sikap dan jiwa seorang sarjana dan dengan menggunakan alat-alat perumusan, analisis, pengukuran, percobaan dan pembuktian.

2. Encyclopedia of Social Sciences

Manajemen adalah proses pelaksanaan pencapaian tujuan tertentu yang diselenggarakan dengan pengawasan.

3. George Terry

Manajemen ialah keahlian untuk menggerakkan orang melakukan suatu pekerjaan.

4. L.A Appley

Manajemen ialah keahlian untuk menggerakkan orang melakukan suatu pekerjaan.

5. M.P Follet

Manajemen ialah seni menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain.

6. James Stoner

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya lain yang ada dalam organisasi guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

7. L Gulick

Manajemen adalah ilmu pengetahuan yang menjelaskan mengapa dan bagaimana manusia bekerja bersama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

8. P.I. Oey Liang Lee

Manajemen adalah seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian dan pengontrolan manusia dan barang-barang (terutama manusia) untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu.

B. Pengertian Manajemen Usaha Patiseri

Kegiatan usaha yang dijalankan tentunya mempunyai tujuan. Dalam pandangan ekonomi, suatu usaha bertujuan untuk mencari laba atau keuntungan. Manajemen adalah suatu konsep ekonomi yang pada dasarnya adalah suatu proses bekerja bersama orang lain untuk mencapai tujuan tertentu, melalui pembuatan keputusan yang efektif dan alokasi sumber daya secara efisien atau dengan kata lain manajemen dapat dikatakan sebagai suatu proses kegiatan atau usaha untuk mencapai tujuan tertentu melalui kerjasama dengan orang-orang lain.

Usaha berarti suatu aktivitas untuk dapat menciptakan suatu hasil dengan tujuan tertentu yaitu memperoleh laba (keuntungan).

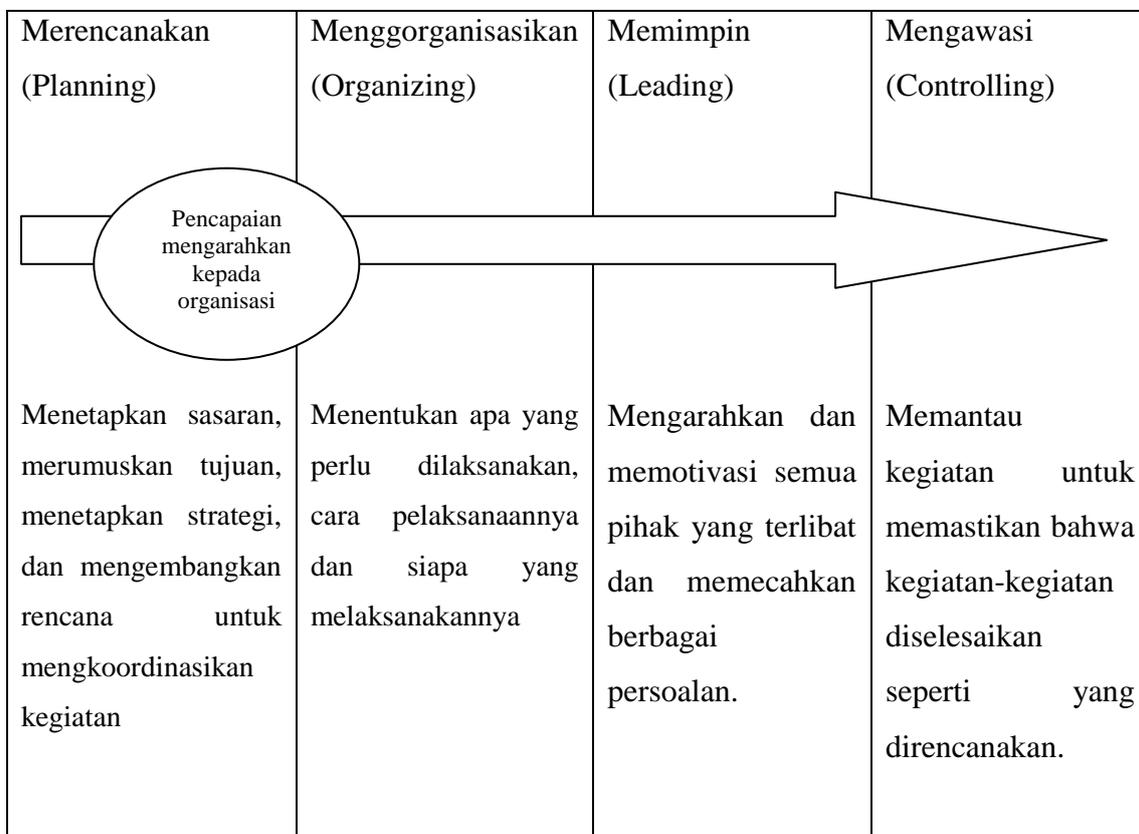
Pastry / patiseri adalah berasal dari kata *pastry* yang berarti kue-kue dari berbagai macam jenis, baik roti, cake atau kue kering.

Dengan demikian Manajemen Usaha Patiseri artinya pengaturan kegiatan atau aktivitas untuk menciptakan hasil yang sebaik-baiknya di bidang pastry sehingga mendapat keuntungan atau laba yang diinginkan.

C. Fungsi – fungsi Manajemen

Seorang manajer tidak mengerjakan hal-hal yang sifatnya teknis atau jika ada relatif sedikit. Dengan kata lain lebih banyak berfikir daripada melakukan pekerjaan

fisik. Seorang pengelola atau manajer tugasnya adalah menjalankan fungsi-fungsi dasar manajerial seperti merencanakan, mengorganisir, memimpin dan mengendalikan. Manajer yang berhasil apapun tingkatannya adalah mereka yang menjalankan fungsi-fungsi manajerial tersebut dengan baik. Gambar 1 mengilustrasikan fungsi-fungsi manajerial yang berupa siklus yang berkelanjutan :



Beberapa klasifikasi fungsi – fungsi manajemen menurut beberapa ahli :

1. Koontz dan O'Donnell

- a. Perencanaan
- b. Pengorganisasian.
- c. Penyusunan pegawai atau staffing
- d. Pengarahan
- e. Pengendalian

2. Stoner

- a. Perencanaan
- b. Pengorganisasian

- c. Memimpin
- d. Pengendalian

3. Newman

- a. Perencanaan
- b. Pengorganisasian
- c. Assembling sumber-sumber
- d. Pengarahan
- e. Pengendalian

4. Terry

- a. Perencanaan
- b. Pengorganisasian
- c. Pelaksanaan
- d. Pengendalian

5. Gulick

- a. Perencanaan
- b. Pengorganisasian
- c. Penyusunan pegawai
- d. Pengarahan
- e. Pengkoordinasian
- f. Pembuatan laporan
- g. pengendalian

6. Fayol

- a. Perencanaan
- b. Pengorganisasian
- c. Pemberian komando
- d. Pengkoordinasian

Pengendalian

MODUL

POKOK BAHASAN: PERENCANAAN USAHA

A. Tujuan:

Setelah melaksanakan kegiatan belajar, mahasiswa mahasiswa mampu memahami: Perencanaan Usaha

B. Sub Pokok Bahasan:

Perencanaan Usaha

C. Intisari Bahan Perkuliahan

1. Pengantar

Membuka usaha baru pasti sudah ada rencana sebelumnya, meskipun hanya sebatas dalam pikiran, yaitu suatu rekayasa tentang jawaban dari berbagai pertanyaan antara lain, usaha apa yang akan dibuka, mengapa memiliki usaha tersebut, di manalokasinya, siapa konsumennya, dari mana sumber modalnya dan sebagainya. Betapapun sederhananya suatu rencana usaha, harus ada secara tertulis. Namun seringkali wirausaha baru tidak mau ataupun tidak mampu membuat rencana usaha secara tertulis, sehingga cenderung mengandalkan “*trial and error*” atau coba-coba. Seandainya gagal mereka akan beralih ke usaha lain. Dinyatakan oleh David H. Bangs. Jr (1995) bahwa *seorang pengusaha yang tidak bisa membuat perencanaan sebenarnya merencanakan kegagalan.*

Bagian tersulit dalam mencoba menuliskan suatu rencana usaha adalah *memulainya*. Perencanaan usaha perlu disusun karena merupakan legitimasi dari sebuah usaha yang akan didirikan. Bygrave (1994) mengemukakan beberapa tujuan pentingnya perencanaan usaha:

1. To self yourself on the business
2. To obtain bank financing
3. To obtain invesment funds
4. To arrange strategic alliances
5. To obtain large contracts
6. To attract key employes
7. To complete meergers and equisitions
8. To motivate and focus your managementy

Dengan demikian perencanaan usaha merupakan rencana perjalanan yang akan diikuti wirausaha, seakan akan menjawab pertanyaan: *Where am I now? Where am I going? How Will I get there?*

Oleh karena itu sebelum memulai usaha, persiapkan suatu daftar untuk dimasukkan dalam perencanaan yang berisikan:

1. Memberi arahan pada kegiatan perencanaan sehingga tetap terarah dan logis
2. Bertindak sebagai satu catatan untuk hal-hal yang perlu dipertimbangkan, ditolak, dan disetujui.
3. menetapkan waktu yang ditargetkan untuk kegiatan
4. Bertindak sebagai satu dokumen atau catatan untuk perencanaan perluasan.

B. Perencanaan usaha

Pada waktu akan mendirikan suatu perusahaan ada beberapa hal yang perlu mendapat jawaban:

1. Apa bentuk badan hukum dari perusahaan?
2. Apa nama Perusahaan?
3. Bank apa yang akan dipilih?
4. Bagaimana izin usaha?
5. Tipe dan asuransi yang dipilih?
6. Berapa jumlah tenaga kerja dan mitra kerja?
7. Promosi apa yang digunakan?
8. Sejauhmana kebutuhan keterampilan dan informasi mengenai akuntansi, hukum, pemasarran?

Bukhori Alma (2002) menyusun pokok-pokok pikiran yang tertuang dalam perencanaan usaha yng mencakup:

1. Nama Perusahaan

Canon dan Wichert dalam Buchori Alma (2002) menyatakan ciri-ciri nama (merk) yang baik adalah short-pendek, sederhana,mudah dieja, mudah diingat, enak dibaca, tak ada nada sumbang, tak ketinggalan zaman, ada hubungan dengan barang dagangan, bila diekspor gampang dibaca

orang asing, tidak menyinggung kelompok lain/tidak negatif, memberi sugesti penggunaan produk.

2. Lokasi

Dua hal utama yang harus diperhatikan dalam menentukan lokasi, yaitu:

- a. *Backward linkage*, yaitu bagaimana sumber daya bahan baku, tenaga kerja, suasana dan kondisi masyarakat setempat) yang akan digunakan.
- b. *Forward linkage*, yaitu daerah pemasaran hasil produk.

3. Komoditi yang akan diusahakan

Langkah pertama dalam memulai usaha baru haruslah dimulai dengan gambaran yang jelas mengenal produk atau jasa yang akan menjadi tumpuan. Komoditi yang akan diusahakan dapat mempertimbangkan:

- a. Membanjirnya permintaan pasar
- b. Teridentifikasinya kebutuhan tersembunyi masyarakat akan barang atau jasa tertentu
- c. Kurang singan
- d. Adanya kemampuan yang meyakinkan untuk bersaing.

Langkah berikutnya adalah menganalisis mengenai kemampuan untuk mengelola produk atau jasa tersebut. apakah diperlukan keterampilan-keterampilan khusus, atau belajar sambil berjalan, dan apakah memerlukan bantuan orang lain untuk mengerjakannya.

Selanjutnya menganalisis sumber-sumber dari penjualan barang: Apakah terus menerus atau tergantung musim? Apakah merupakan barang baru yang pembelinya harus diciptakan dulu? bagaimana cara menjualnya? dsb.

Hal lainnya yang perlu diperhatikan adalah undang-undang dan peraturan pemerintah yang menyangkut produk, misalnya harus dibutuhkan lisensi, hak paten, dll.

4. Konsumen yang dituju

Prospek konsumen ini didasarkan atas bentuk usaha dan jenis usahanya. Jika Jenis yang akan dijalankan berbentuk industri, tentu jangkauan konsumen yang akan ddituju lebih jauh dibandingkan dengan usaha bentuk pertokoan.

dalam hal ini perlu dianalisa calon-calon konsumen yang akan diharapkan, perlu dipertimbangkan kondisi-kondisi misalnya transportasi.

5. *Pasar yang akan dimasuki dan ramalan penjualan*

Perusahaan yang memasuki pasar akan menempatkan perusahaannya sebagai pemimpin pasar (market leader), penantang pasar (market challenger), pengikut pasar (market follower).

Ramalan penjualan berguna untuk mengetahui volume dan harga jual produk, dengan memperhitungkan pengaruh musim. Satu faktor lain adalah mengetahui tingkat volume normal yang diharapkan.

6. *Partner yang akan diajak kerjasama*

ada dua macam partnership:

1. General Partnership, semua anggota ikut secara aktif mengoperasikan bisnis sama-sama bertanggung jawab.
2. Limited partnership, memiliki satu orang anggota yang bertanggung jawab tidak terbatas dan anggota lainnya bertanggung jawab secara terbatas .

7. *Personil yang akan dipercaya untuk menjalankan perusahaan*

Masalah personil yang dipercaya memang agak sulit, karena menyangkut masalah karakter, kejujuran dan kemampuan.

8. *Jumlah modal yang diharapkan dan yang tersedia*

Setelah mengetahui berapa kebutuhan untuk memulai produksi, maka harus memutuskan darimana sumber keuangannya. Modal awal harus dicari sampai memenuhi untuk menggerakkan langkah pertama wirausaha. Diantaranya modal dapat diperoleh dari pinjaman, atau penjualan saham. modal utama bagi wirausahawan adalah semangat dan kejujuran. suatu perusahaan yang sudah berjalan baik dan ingin maju, syarat mutlak harus berhubungan dengan bank. Melalui bank, modal yang dibutuhkan dapat diperoleh dan dapat menyimpan uang sementara sebelum digunakan.

9. *Fasilitas perusahaan yang perlu disediakan*

Fasilitas yang dimaksud adalah perlengkapan, perabot, alat-alat, ruang dan fixtures yang diperlukan untuk menjalankan usaha. barang-barang ini memerlukan investasi tetap sebagai biaya tetap, sehingga perlu dikontrol.

Peralatan yang perlu disediakan, adalah sesuai dengan kepetingan usaha. Ada dua hal yang perlu dipertimbangkan dalam penyediaan barang:

1. Ekonomi
2. Prestise

10. Penyebaran Promosi

Penyebaran promosi harus direncanakan bentuknya, tempat/media mempromosikan, keunggulan apa yang akan ditunjukkan (harga murah, kualitas prima, lokasi strategis, dsb)

Contoh jadual waktu: Rencana untuk memulai usaha

No.	Tugas	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Putuskan untuk mendirikan usaha	v	v	V									
2.	Analisis kekuatan dan kelemahan			v	v	v							
3.	Pilih sebuah produk atau jasa					v	v						
4.	Laksanakan riset pasar						v	V					
5.	Taksir bagian pasar yang potensial							V					
6.	Pilih lokasi untuk usaha							v	V				
7.	Siapkan rencana keuangan								v	v			
8.	Siapkan rencana produksi									v	v		
9.	Siapkan rencana manajemen										v	v	
10.	Siapkan rencana pemasaran										v	v	
11.	Pinjam dana untuk memulai											v	v

C. Latihan

Untuk memantapkan pemahaman Anda dalam kewirausahaan, khususnya tentang Perencanaan Usaha, maka cobalah soal-soal di bawah ini untuk dikerjakan sebagai upaya pendalaman materi.

1. Apakah perencanaan usaha itu?
2. Jelaskan tujuan dari perencanaan usaha?
3. Bagaimanakah mengatasi usaha yang gagal setelah direncanakan dengan matang?
4. Buatlah rencana usaha Anda!..

D. Umpan Balik

Dalam upaya memperoleh umpan balik dari mahasiswa , maka akan dilakukan tanya jawab dan Test lisan.

POKOK BAHASAN: STRATEGI PEMASARAN

A. Tujuan:

Setelah melaksanakan kegiatan belajar, mahasiswa mahasiswa mampu memahami: Strategi Pemasaran

B. Sub Pokok Bahasan:

Strategi Pemasaran

C. Intisari Bahan Perkuliahan

1. Pengantar

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Definisi ini berdasarkan pada konsep inti, yaitu: Kebutuhan, keinginan dan permintaan; produk, nilai, biaya dan kepuasan; pertukaran, transaksi dan hubungan; pasar, pemasaran dan pemasar. Adapun tujuan pemasaran adalah mengenal dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga cocok dengannya dan dapat terjual deng sendirinya. Idealnya pemasaran menyebabkan pelanggan siap membeli sehingga yang tinggal hanyalah bagaimana membuat produknya tersedia. Sedangkan proses pemasaran sendiri dari analisa peluang pasar,meneliti dan memilih pasar sasaran, merancang strategi pemasaran, merancang program pemasaran, an mengorganisir, melaksanakan serta mengawasi usaha pemasaran.

Strategi pemasaran adalah serangkaian tindakan terpadu menuju keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Faktor-faktor yang mempengaruhi strategi pemasaran adalah:

1. Faktor mikro, yaitu perantara pemasaran, pemasok, pesaing dan masyarakat.
2. Faktor makro, yaitu demografi/ekonomi, politik/hukum, teknologi/fisik dan sosial/budaya, sedang trategi dan kiat pemasaran daru sudut pandang penjual ada 4P yaitu *place* (tempat strategis), *product* (hasil yang

bermutu), *Price* (harga yang kompetitif) dan *promotion* (promosi yang genjar). sedangkan dari sudut pandang pelanggan ada 4C, yaitu: *customer needs and wants* (kebutuhan dan keinginan pelanggan), *cost to the customer* (biaya pelanggan), *convenience* (kenyamanan) dan *communication* (komunikasi). Tujuan akhir dan konsep, kiat dan strategi pemasaran adalah kepuasan pelanggan sepenuhnya (*total customer satisfaction*). Kepuasan pelanggan sepenuhnya (*total customer satisfaction*) bukan berarti memberikan kepada apa yang menurut kita keinginan dari mereka, tetapi apa yang sesungguhnya mereka inginkan serta kapan dan bagaimana mereka inginkan. Atau secara singkat adalah memenuhi kebutuhan pelanggan.

Ada hubungan erat antara mutu produk dengan kepuasan pelanggan serta keuntungan industri. Mutu yang lebih tinggi menghasilkan pelanggan yang lebih tinggi, sekaligus mendukung harga yang lebih tinggi dan sering juga biaya lebih rendah. ekspektasi puncak masa kini tugas meningkatkan dan mengendalikan mutu produk sebagai prioritas utama, sehingga setiap industri tidak punya pilihan lain kecuali menjalankan manajemen mutu total (*total quality management*).

D. Konsep Pemasaran

1. Kebutuhan, Keinginan dan Permintaan

Ada perbedaan antara kebutuhan, keinginan, dan permintaan. Kebutuhan manusia adalah keadaan dimana manusia tidak memiliki kepuasan dasar. Kebutuhan tidak diciptakan oleh masyarakat atau pemasar, namun sudah ada dan terukut dalam hayati kondisi manusia. Keinginan adalah hasrat akan pemuas tertentu dari kebutuhan tersebut. Keinginan manusia dibentuk oleh kekuatan dan institusi sosial. Sedangkan permintaan adalah keinginan akan sesuatu yang didukung dengan kemampuan serta kesediaan membelinya.

Keinginan menjadi permintaan bila didukung dengan daya beli. Perbedaan ini dapat menjelaskan bahwa, pemasar tidak menciptakan kebutuhan; kebutuhan sudah ada sebelumnya. Pemasar mempengaruhi keinginan dan permintaan dengan suatu produk yang cocok, menarik dan mudah didapatkan oleh pelanggan yang dituju.

2. Produk, adalah sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan pelanggan. Pentingnya suatu produk fisik bukan ditentukan oleh

kepelikannya, tetapi pada jasa yang dapat diberikannya. Oleh karena itu dalam membuat produk harus memperhatikan produk fisik dan jasa yang diberikan produk tersebut.

3. Nilai, Biaya, dan Kepuasan

Nilai adalah perkiraan pelanggan tentang kemampuan total suatu produk untuk memenuhi kebutuhannya. Setiap produk memiliki kemampuan berbeda untuk memenuhi kebutuhan tersebut, tetapi pelanggan akan memilih produk mana yang memberi kepuasan total paling tinggi. Nilai setiap produk sebenarnya tergantung dari seberapa jauh produk tersebut dapat mendekati produk ideal, dalam hal ini termasuk harga.

4. Pertukaran, Transaksi, dan Hubungan

Kebutuhan dan keinginan manusia serta nilai suatu produk bagi manusia tidak cukup untuk menjelaskan pemasaran. Pemasaran timbul saat orang memutuskan untuk memenuhi kebutuhan serta keinginannya dengan pertukaran. Pertukaran adalah salah satu cara untuk mendapatkan suatu produk yang diinginkan dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai gantinya. Pertukaran merupakan proses dan bukan kejadian sesaat. Masing-masing pihak disebut berada dalam suatu pertukaran bila mereka berunding dan mengarah pada suatu persetujuan. Jika persetujuan tercapai maka disebut transaksi. Transaksi merupakan pertukaran nilai antara dua belah pihak. Untuk kelancaran dari transaksi, maka hubungan yang baik dan percaya antara pelanggan, distributor, penyalur dan pemasok maka akan membangun suatu iklim ekonomi, teknis dan sosial yang kuat dengan mitranya. Sehingga transaksi tidak perlu dinegosiasikan setiap kali, tetapi menjadi hal yang rutin. Hal ini dapat dicapai dengan menjanjikan serta menyerahkan mutu produk, pelayanan dan harga yang wajar secara kesinambungan.

5. Pasar

Pasar terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan atau keinginan tertentu serta mau dan mampu turut dalam pertukaran untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan itu. Istilah pasar untuk menunjukkan pada sejumlah pembeli dan penjual melakukan transaksi pada suatu produk.

6. Pemasaran dan Pemasara

Pemasaran adalah keinginan manusia dalam hubungannya dengan pasar, pemasaran maksudnya bekerja dengan pasar untuk mewujudkan transaksi yang mungkin terjadi dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia. Pemasar adalah orang yang mencari sumber daya dari orang lain dan mau menawarkan sesuatu yang bernilai untuk itu. Kalau satu pihak lebih aktif mencari pertukaran dari pihak lain, maka pihak pertama adalah pemasar dan pihak kedua adalah calon pembeli.

Dari konsep intuitif pemasaran maka, dalam 5 konsep pemasaran yang mendasari cara organisasi melakukan kegiatan pemasarannya.

1. Konsep Pemasaran berwawasan produksi

Konsep ini adalah konsep tertua, yaitu akan memilih produk yang mudah didapat dan murah harganya. Konsep ini dapat dijalankan apabila ada permintaan produk melebihi penawarannya dan dimana biaya produk tersebut sangat tinggi. Kelemahan konsep ini adalah pelayanan tidak ramah dan buruk.

2. Konsep Pemasaran berwawasan Produksi

Konsep ini berpendapat bahwa pelanggan akan memilih produk yang menawarkan mutu, kinerja terbaik dan inovatif dalam hal ini memuaskan perhatian untuk membuat produk yang lebih baik dan terus menyempurnakannya. Industri yang berwawasan ini cenderung tidak memperhatikan keinginan dan kebutuhan dari pelanggan, sehingga ada visi pemasaran kesulitan dalam pemasaran.

3. Konsep Pemasaran berwawasan Menjual

Konsep ini berpendapat bahwa kalau pelanggan dibairkan saja, pelanggan tidak akan membeli produk industri dalam jumlah yang cukup sehingga harus melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif. Konsep ini beranggapan bahwa pelanggan enggan membeli dan didorong supaya membeli. Konsep ini sering digunakan pada *produk yang tidak dicari* atau tidak dipijir untuk dibeli serta pada industri yang mengalami kelebihan kapasitas produksi.

4. Konsep Pemasaran berwawasan Pemasaran

5. Konsep ini berpendapat bahwa kunci untuk mencapai tujuan industri terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar, serta memberikan kepuasan yang diinginkan. Konsep Pemasaran berwawasan pemasaran bersandar pada 4 pilar utama:

1. Pasar sasaran
2. Kebutuhan pelanggan
3. Pemasaran yang terkoordinasi
4. Keuntungan

Konsep ini telah dinyatakan dalam banyak cara:

1. Memenuhi kebutuhan dengan menguntungkan
 2. Temukan keinginan dan penuhi
 3. Cintailah pelanggan bukan produknya
 4. Dapatkannya sesuai dengan kesukaan anda
 5. Memberikan nilai, mutu dan kepuasan bagi pelanggan.
-
6. Konsep Pemasaran berwawasan Bermasyarakat
 7. Konsep ini beranggapan bahwa tugas industri adalah menentukan kebutuhan, keinginan serta kepentingan pasar dan memenuhinya dengan lebih efektif serta lebih efisien dari pada saingannya dengan cara mempertahankan atau meningkatkan kesejahteraan pelanggan dan masyarakat. Konsep Pemasaran berwawasan bermasyarakat meminta pemasar untuk menyeimbangkan 3 faktor dalam menentukan kebijaksanaan pemasaran:
 1. Keuntungan industri jangka pendek
 2. Kepuasan pelanggan jangka panjang
 3. Kepentingan umum dalam pengambilan keputusan

D. Kepuasan Pelanggan Sepenuhnya (*Total Customer Satisfaction*)

Kepuasan adalah tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja (hasil) yang dirasakan dibandingkan dengan harapannya. Jadi tingkat kepuasan adalah fungsi dari perbedaan antara kinerja yang dirasakan dengan harapan.

Kepuasan pelanggan sepenuhnya dapat dibedakan pada 3 taraf, yaitu:

1. Memenuhi kebutuhan –kebutuhan dasar pelanggan, contoh: Wira niaga toko daging A menunjukkan jenis daging yang dibutuhkan seseorang pelanggan. Ia menanyakan berapa Kg diperlukan, kemudian ditimbang dan dibungkus.
2. Memenuhi harapan pelanggan dengan caranya dapat membuat mereka akan kembali lagi, contoh: Wira niaga toko daging B menunjukkan jenis

daging yang dibutuhkan seseorang pelanggan. Ia menunjukkan jenis daging apa yang diperlukan (d disesuaikan dengan maskannya), yang didah di “aging” atau tidak (dijelaskan keuntungannya) kemudian ditimbang dan diberi es dan dibungkus.

3. Melakukan lebih dari pada apa yang diharapkan pelanggan, contoha; Wira niaga toko daging C (selain toko daging B), juga dijelaskan berbagai hal tentang kualitas daging dan perbedaan dari masing-masing jenis daging, jenis kemasan (vacum atau tidak) dan selain itu diberikan alternatif daging dari industri yang lain (stengah atau sudah matang). Setelah itu ditimbang, diberi es dan dibungkus serta diserahkan sambil tersenyum serta mengucapkan terimakasih.

Dari ke-tiga taraf di atas, keberhasilan strategi pemasaran dapat dicapai apabila sudah mencapai ketaraf 3, yaitu yang paling memberikan kepuasan kepada pelanggan.

Setiap orang di industri mempunyai pelanggan yang harus dipuaskan. Ini yang pertama-tama harus disadari oleh setiap karyawan. Kepuasan pelanggan relevan untuk kita semua, apapun pekerjaan kita, jadi kepuasan pelanggan bukan semata-mata tugas divisi pemasaran dan pelayanan purna jual. Langkah pertama dalam usaha memuaskan pelanggan adalah menentukan dan mengatisifasi kebutuhan-kebutuhan pelanggan. Pelanggan yang berbeda dapat pula berlainan kebutuhannya dan juga berbeda prioritasnya, tetapi pada dasarnya kebutuhan –kebutuhan umum hampir sama.

untuk mencapai kepuasan pelanggan dalam konteks industri diperlukan beberapa kondisi dan usaha, antara lain:

1. Filosiofi kepuasan pelanggan
2. Mengenal kebutuhan dan harpan pelanggan
3. Membuat standar dan pengukuran kepuasan pelanggan
4. Orientasi karyawan
5. Pelatihan
6. Keterlibatan karyawan
7. Pengakuan

sedangkan dalam konteks karyawan, ada 4 unsur pokok yang harus dimiliki karyawan, yaitu:

1. Keterampilan
2. Efisiensi yaitu target “*zero defect*” dan tepat waktu “*deadline*”
3. Ramah
4. Rasa bangga

E. Bagaimana Mengukur Kepuasan Pelanggan

Cara sederhana yang digunakan untuk mengukur kepuasan pelanggan, yaitu:

1. Sistem Keluhan dan saran

Industri yang berwawasan pelanggan akan menyediakan formulir bagi pelanggan untuk melaporkan kesukaan dan keluhannya. Selain itu dapat berupa kotak saran dan telepon pengaduan bagi pelanggan. Alur informasi ini banyak memberikan gagasan baik dan industri dapat bergerak lebih cepat untuk menyelesaikannya.

2. Survei Kepuasan Pelanggan

Industri tidak dapat menggunakan tingkat keluhan sebagai ukuran kepuasan pelanggan. Industri yang responsif akan mengukur kepuasan pelanggan dengan mengadakan survei berkala, yaitu dengan mengirimkan daftar pertanyaan atau menelepon secara acak dari pelanggan untuk mengetahui perasaan mereka terhadap berbagai kinerja industri. Selain itu juga ditanyakan tentang industri saingannya.

3. Pelanggan Bayangan (*Ghost Shopping*)

Pelanggan bayangan adalah menyuruh orang berpura-pura menjadi pelanggan dan melaporkan titik-titik kuat maupun titik lemah yang dialami waktu membeli produk dari industri sendiri maupun industri saingan ya. Selain itu pelanggan bayangan melaporkan apakah wira niaga yang menangani dari industri.

4. Analisa Pelanggan yang Bersih

Industri dapat menghubungi pelanggan yang tidak membeli lagi atau berganti pemasok untuk mengetahui penyebabnya (apakah harganya tinggi, pelayanan kurang baik, produknya kurang dapat diandalkan dst.) sehingga dapat diketahui tingkat kehilangan pelanggan

BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN
KEPUTUSAN KEPALA BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN
REPUBLIK INDONESIA
NOMOR : HK. 00.05.5.1639
TENTANG
PEDOMAN CARA PRODUKSI PANGAN YANG BAIK UNTUK
INDUSTRI RUMAH TANGGA (CPPB-IRT)
KEPALA BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN

Menimbang :

- a. bahwa Cara Produksi Pangan yang Baik (CPPB) merupakan merupakan salah satu faktor yang penting untuk memenuhi standar mutu danpersyaratan yang ditetapkan untuk pangan;
- b. bahwa Cara Produksi Pangan yang Baik (CPPB) sangat bermanfaat bagi industri pangan berskala kecil dan besar untuk menghasilkan pangan yang bermutu, layak dikonsumsi dan aman bagi kesehatan;
- c. bahwa Cara Produksi Pangan yang Baik (CPPB) untuk Industri Rumah Tangga perlu diaplikasikan pada Industri berskala Rumah Tangga;
- d. bahwa sehubungan dengan hal tersebut diatas perlu ditetapkan Pedoman tentang Cara Produksi Pangan yang Baik (CPPB) untuk Industri Rumah Tangga (IRT) dengan Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan.

Mengingat :

1. Undang-undang Nomor 7 Tahun 1996 tentang Pangan;
2. Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 69 Tahun 1999 tentang Label dan Iklan Pangan;
4. Keputusan Presiden Nomor 103 Tahun 2001 tentang Kedudukan, Tugas, Fungsi, Kewenangan, Susunan Organisasi dan Tata Kerja Lembaga Pemerintah Non Departemen sebagaimana telah diubah dengan Keputusan Presiden Nomor 46 Tahun 2002;
5. Keputusan Presiden Nomor 110 Tahun 2001 tentang Unit Organisasi Dan Tugas Eselon 1 Lembaga Pemerintah Non Departemen sebagaimana telah diubah dengan Keputusan Presiden Nomor 5 Tahun 2002.

BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN
MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : **KEPUTUSAN KEPALA BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN TENTANG PEDOMAN CARA PERODUKSI PANGAN YANG BAIK UNTUK INDUSTRI RUMAH TANGGA (CPPB-IRT).**

Kedua : Setiap Industri Rumah Tangga dalamseluruh aspek dan rangkaian kegiatannya wajib berpedoman pada Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT) sebagaimana tecantum dalam lampiran Keputusan ini.

Ketiga : Hal-hal yang belum diatur dalam keputusan ini akan diatur lebih lanjut.

Keempat : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Ditetapkan di : Jakarta
Pada tanggal : 30 April 2003
BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN
KEPALA,
H. SAMPURNO

BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN
PEDOMAN
CARA PRODUKSI PANGAN YANG BAIK UNTUK INDUSTRI RUMAH
TANGGA
(CPPB-IRT)

PENDAHULUAN

Cara Produksi Pangan yang Baik (CPPB) merupakan salah satu faktor yang penting untuk memenuhi standar mutu atau persyaratan yang ditetapkan untuk pangan CPPB sangat berguna bagi kelangsungan hidup industri pangan baik yang berskala kecil, sedang, maupun yang berskala besar. Melalui CPPB ini, industri pangan dapat menghasilkan pangan yang bermutu, layak dikonsumsi dan aman bagi kesehatan. Dengan menghasilkan pangan yang bermutu dan aman untuk dikonsumsi, kepercayaan masyarakat niscaya akan meningkat, dan industri pangan yang bersangkutan akan berkembang pesat. Dengan berkembangnya industri pangan yang menghasilkan pangan yang bermutu dan aman untuk dikonsumsi, maka masyarakat pada umumnya akan terlindung dari penyimpangan mutu pangan dan bahaya yang mengancam kesehatan.

RUANG LINGKUP

1. Cara Produksi Pangan Yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT) ini menjelaskan persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi tentang penanganan bahan pangan di seluruh mata rantai produksi pangan mulai bahan baku sampai produk akhir.
2. Pedoman CPPB-IRT sesuai Surat Keputusan Kepala Badan POM RI No. HK.00.05.5.1639 tanggal 30 April 2003
3. Pedoman CPPB-IRT ini berlaku bagi semua IRT yang berada di wilayah Republik Indonesia

PENGERTIAN

1. Pangan adalah segala sesuatu yang berasal dari sumber hayati dan air, baik yang diolah maupun tidak diolah, yang diperuntukkan sebagai pangan bagi konsumsi manusia, termasuk bahan tambahan pangan, bahan baku pangan dan bahan lain yang digunakan dalam proses penyiapan, pengolahan dan atau pembuatan makanan atau minuman.
2. Aman untuk dikonsumsi adalah pangan tersebut tidak mengandung bahan-bahan yang dapat membahayakan kesehatan atau keselamatan manusia misalnya bahan yang dapat menimbulkan penyakit atau keracunan.
3. Layak untuk dikonsumsi adalah pangan tersebut keadaannya normal tidak menyimpang seperti busuk, kotor, menjijikkan dan penyimpangan lainnya.
4. Keamanan pangan adalah kondisi dan upaya yang diperlukan untuk mencegah pangan dari kemungkinan cemaran biologis, kimia dan fisik yang dapat mengganggu, merugikan dan membahayakan kesehatan manusia.
5. Produksi pangan adalah kegiatan atau proses menghasilkan, menyiapkan, mengolah, membuat, mengawetkan, mengemas, mengemas kembali dan atau mengubah bentuk pangan.
6. Cara Produksi Pangan yang Baik adalah suatu pedoman yang menjelaskan bagaimana memproduksi pangan agar bermutu, aman dan layak untuk dikonsumsi.
7. Higiene pangan adalah kondisi dan perlakuan yang diperlukan untuk menjamin keamanan pangan di semua tahap rantai pangan.

8. Sanitasi Pangan adalah upaya pencegahan terhadap kemungkinan bertambah dan berkembang biaknya jasad renik pembusuk dan patogen dalam pangan, peralatan dan bangunan yang dapat merusak pangan dan membahayakan manusia.
9. Industri Rumah Tangga (disingkat IRT) adalah perusahaan pangan yang memiliki tempat usaha di tempat tinggal dengan peralatan pengolahan pangan manual hingga semi otomatis

TUJUAN PENERAPAN CPPB-IRT

1. Tujuan umum adalah menghasilkan pangan yang bermutu, aman dikonsumsi dan sesuai dengan tuntutan konsumen baik konsumen domestik maupun internasional.
2. Tujuan khusus adalah :
 - a. Memberikan prinsip-prinsip dasar dalam memproduksi pangan yang baik;
 - b. Mengarahkan IRT agar dapat memenuhi berbagai persyaratan produksi yang baik seperti persyaratan lokasi, bangunan dan asilitas, peralatan produksi, pengendalian hama, higiene karyawan, pengendalian proses dan pengawasan.

CARA PRODUKSI PANGAN YANG BAIK UNTUK INDUSTRI RUMAH TANGGA (CPPB-IRT)

A. LINGKUNGAN PRODUKSI

Untuk menetapkan lokasi IRT perlu dipertimbangkan keadaan dan kondisi lingkungan yang mungkin dapat merupakan sumber pencemaran potensial dan telah mempertimbangkan berbagai tindakan pencegahan yang mungkin dapat dilakukan untuk melindungi pangan yang diproduksinya

IRT harus berada di tempat yang :

- Bebas pencemaran, semak belukar dan genangan air
- Bebas dari sarang hama, khususnya serangga dan binatang pengerat
- Tidak berada di daerah sekitar tempat pembuangan sampah baik sampah padat maupun sampah cair atau daerah penumpukan barang bekas dan daerah kotor lainnya.

IRT tidak berada di daerah pemukiman penduduk yang kumuh.

Lingkungan harus selalu dipertahankan dalam keadaan bersih dengan cara-cara :

- Sampah harus dibuang dan tidak menumpuk
- Tempat sampah harus selalu tertutup
- Jalan dipelihara supaya tidak berdebu dan selokannya berfungsi dengan baik

B. BANGUNAN DAN FASILITAS IRT

Bangunan dan fasilitas IRT dapat menjamin bahwa pangan selama dalam proses produksi tidak tercemar oleh bahaya fisik, biologis dan kimia serta mudah dibersihkan dan disanitasi.

Ruang Produksi

- a. Disain dan Tata Letak
Ruang produksi seharusnya cukup luas dan mudah dibersihkan
- b. Lantai
 - 1) Lantai seharusnya dibuat dari bahan kedap air, rata, halus tetapi tidak licin, kuat mudah dibersihkan dan dibuat miring untuk memudahkan pengaliran air.

- 2) Lantai harus selalu dalam keadaan bersih dari debu, lendir dan kotoran lainnya.
- c. Dinding
- 1) Dinding seharusnya dibuat dari bahan kedap air, rata, halus, berwarna terang, tahan lama, tidak mudah mengelupas, kuat dan mudah dibersihkan.
 - 2) Dinding harus selalu dalam keadaan bersih dari debu, lendir, dan kotoran lainnya.
- d. Langit-langit
- 1) Konstruksi langit-langit seharusnya didisain dengan baik untuk mencegah penumpukan debu, pertumbuhan jamur, pengelupasan, bersarangnya hama, memperkecil terjadinya kondensasi, serta terbuat dari bahan tahan lama dan mudah dibersihkan.
 - 2) Langit-langit harus selalu dalam keadaan bersih dari debu, sarang labah-labah dan kotoran lainnya.
- e. Pintu, Jendela dan Lubang Angin
- 1) Pintu dan jendela seharusnya dibuat dari bahan tahan lama, tidak mudah pecah, rata, halus, berwarna terang dan mudah dibersihkan.
 - 2) Pintu, jendela dan lubang angin seharusnya dilengkapi dengan kawat kasa yang dapat dilepas untuk memudahkan pembersihan dan perawatan.
 - 3) Pintu seharusnya didisain membuka ke luar/ ke samping sehingga debu atau kotoran dari luar tidak terbawa masuk melalui udara ke dalam ruangan pengolahan
 - 4) Pintu seharusnya dapat ditutup dengan baik dan selalu dalam keadaan tertutup.
 - 5) Lubang angin harus cukup sehingga udara segar selalu mengalir di ruang produksi
 - 6) Lubang angin harus selalu dalam keadaan bersih, tidak berdebu dan tidak dipenuhi sarang labah-labah.
- f. Kelengkapan ruang produksi
- 1) Ruang produksi seharusnya cukup terang sehingga karyawan dapat mengerjakan tugasnya dengan teliti.
 - 2) Di ruang produksi ada tempat untuk mencuci tangan yang selalu dalam keadaan bersih serta dilengkapi dengan sabun dan pengeringnya.
 - 3) Di ruang produksi harus tersedia perlengkapan Pertolongan Pertama Pada Kecelakaan (PPPK)
- g. Tempat Penyimpanan
- 1) Tempat penyimpanan bahan pangan ermasuk bumbu dan bahan tambahan pangan (BTP) seharusnya terpisah dengan produk akhir.
 - 2) Tempat penyimpanan khusus harus tersedia untuk menyimpan bahan-bahan bukan pangan seperti bahan pencuci, pelumas dan oli.
 - 3) Tempat penyimpanan harus mudah dibersihkan dan bebas dari hama seperti serangga, binatang pengerat seperti tikus, burung atau mikroba dan ada sirkulasi udara.

a.

PERALATAN PRODUKSI

Tata letak kelengkapan ruang produksi diatur agar tidak terjadi kontaminasi silang. Peralatan produksi yang kontak langsung dengan pangan seharusnya didisain., dikonstruksi dan diletakkan sedemikian untuk menjamin mutu dan keamanan pangan yang dihasilkan .

- i. Peralatan produksi seharusnya terbuat dari bahan yang kuat, tidak berkarat, mudah dibongkar pasang sehingga mudah dibersihkan
- ii. Permukaan yang kontak langsung dengan pangan seharusnya halus, tidak bercelah, tidak mengelupas dan tidak menyerap air.
- iii. Peralatan produksi harus diletakkan sesuai dengan urutan prosesnya sehingga memudahkan bekerja dan mudah dibersihkan
- iv. Semua peralatan seharusnya dipelihara agar berfungsi dengan baik dan selalu dalam keadaan bersih.

b. **SUPLAI AIR**

Air yang digunakan selama proses produksi harus cukup dan memenuhi persyaratan kualitas air bersih dan atau air minum.

- i. Suplai air.
 - a. Air yang digunakan harus air bersih dalam jumlah yang cukup memenuhi seluruh kebutuhan proses produksi
 - b. Sumber dan pipa air untuk keperluan selain pengolahan pangan seharusnya terpisah dan diberi warna yang berbeda.
 - c. Air yang kontak langsung dengan pangan sebelum diproses harus memenuhi persyaratan air bersih.

c. **FASILITAS DAN KEGIATAN HIGIENE DAN SANITASI**

Fasilitas dan kegiatan higiene dan sanitasi diperlukan untuk menjamin agar bangunan dan peralatan selalu dalam keadaan bersih dan mencegah terjadinya kontaminasi silang dari karyawan.

Alat cuci/pembersih

- a. Alat cuci /pembersih seperti sikat, pel, deterjen, dan bahan sanitasi harus tersedia dan terawat dengan baik.
- b. Air panas dapat digunakan untuk membersihkan peralatan tertentu.

Fasilitas higiene karyawan

- a. Fasilitas higiene karyawan seperti tempat cuci tangan dan toilet/jamban harus tersedia dalam jumlah yang cukup dan selalu dalam keadaan bersih.
- b. Pintu toilet/jamban harus selalu dalam keadaan tertutup.

Kegiatan higiene dan sanitasi

- a. Pembersihan dapat dilakukan secara fisik seperti dengan sikat atau secara kimia seperti dengan deterjen atau gabungan keduanya.
- b. Jika diperlukan, penyucihamaan dapat dilakukan dengan menggunakan kaporit sesuai petunjuk yang dianjurkan.
- c. Kegiatan pembersihan, pencucian, dan penyucihamaan peralatan harus dilakukan secara rutin.
- d. Harus ada karyawan yang bertanggung jawab terhadap kegiatan pembersihan, pencucian dan penyucihamaan.

d. PENGENDALIAN HAMA

Hama (tikus, serangga, dan lain-lain) merupakan pembawa cemaran biologis yang dapat menurunkan mutu dan keamanan pangan. Kegiatan pengendalian hama dilakukan untuk mengurangi kemungkinan masuknya hama ke ruang produksi yang akan mencemari pangan

i. Mencegah masuknya hama

- a. Lubang-lubang dan selokan yang memungkinkan masuknya hama harus selalu dalam keadaan tertutup.
- b. Hewan peliharaan seperti anjing, kucing, dan ayam tidak boleh berkeliaran di pekarangan IRT apalagi di ruang produksi.
- c. Bahan pangan tidak boleh tercecer karena dapat mengundang masuknya hama
- d. IRT seharusnya memeriksa lingkungannya dari kemungkinan timbulnya sarang hama.

Pemberantasan hama

- a. Hama harus diberantas dengan cara yang tidak mempengaruhi mutu dan keamanan pangan.
- b. Pemberantasan hama dapat dilakukan secara fisik seperti dengan perangkap tikus atau secara kimia seperti dengan racun tikus.
- c. Perlakuan dengan bahan kimia harus dilakukan dengan pertimbangan tidak mencemari pangan.

e. KESEHATAN DAN HIGIENE KARYAWAN

Kesehatan dan higiene karyawan yang baik dapat menjamin bahwa pekerja yang kontak langsung maupun tidak langsung dengan pangan tidak menjadi sumber pencemaran

i. Kesehatan karyawan

Karyawan yang bekerja di ruang produksi harus memenuhi persyaratan sebagai berikut :

- a. Dalam keadaan sehat. Karyawan yang sakit atau baru sembuh dari sakit dan diduga masih membawa penyakit tidak diperkenankan bekerja di pengolahan pangan.
- b. Karyawan yang menunjukkan gejala atau sakit misalnya sakit kuning (virus hepatitis A), diare, sakit perut, muntah, demam, sakit tenggorokan, sakit kulit (gatal, kudis, luka, dan lain-lain), keluarnya cairan dari telinga (congek), sakit mata (belek), dan atau pilek tidak diperkenankan mengolah pangan.
- c. Karyawan harus diperiksa dan diawasi kesehatannya secara berkala.

2. Kebersihan karyawan

- a. Karyawan harus selalu menjaga kebersihan badannya.
- b. Karyawan seharusnya mengenakan pakaian kerja/celemek lengkap dengan penutup kepala, sarung tangan dan sepatu kerja. Pakaian dan perlengkapannya hanya dipakai untuk bekerja.
- c. Karyawan harus menutup luka dan perban.
- d. Karyawan harus selalu mencuci tangan dengan sabun sebelum memulai kegiatan mengolah pangan, sesudah menangani bahan mentah atau bahan/alat yang kotor dan sesudah ke luar dari toilet/jamban;

b. Kebiasaan karyawan

Karyawan tidak boleh bekerja sambil mengunyah, makan dan minum, merokok, tidak boleh meludah, tidak boleh bersin atau batuk ke arah pangan, tidak boleh mengenakan perhiasan seperti giwang, cincin, gelang, kalung, arloji dan peniti.

H. PENGENDALIAN PROSES

Untuk menghasilkan produk yang bermutu dan aman, proses produksi harus dikendalikan dengan benar. Pengendalian proses produksi pangan industri rumah tangga dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- (1) Penetapan spesifikasi bahan baku;*
- (2) Penetapan komposisi dan formulasi bahan;*
- (3) Penetapan cara produksi yang baku;*
- (4) Penetapan jenis, ukuran, dan spesifikasi kemasan*
- (5) Penetapan keterangan lengkap tentang produk yang akan dihasilkan termasuk nama produk, tanggal produksi, tanggal kadaluarsa*

1. Penetapan spesifikasi bahan baku

- a. Harus menentukan jenis, jumlah dan spesifikasi bahan baku dan bahan penolong untuk memproduksi pangan yang akan dihasilkan.
- b. Tidak menerima bahan pangan yang rusak
- c. Menggunakan bahan tambahan pangan (BTP) yang diizinkan sesuai batas maksimum penggunaannya.

2. Penetapan komposisi dan formulasi bahan

- a. Harus menentukan komposisi bahan yang digunakan dan komposisi formula untuk memproduksi jenis pangan yang akan dihasilkan.
- b. Harus mencatat dan menggunakan komposisi yang telah ditentukan secara baku setiap saat secara konsisten.

3. Penetapan cara produksi yang baku

- a. Harus menentukan proses produksi pangan yang baku
- b. Harus membuat bagan alirnya atau urutan prosesnya secara jelas.

4. Penetapan jenis, ukuran, dan spesifikasi kemasan

- a. Harus menentukan jenis, ukuran, dan spesifikasi kemasan yang digunakan.
- b. Harus menggunakan bahan kemasan yang sesuai untuk pangan
- c. Harus mencatat dan menggunakan informasi ini untuk pemantauan

5. Penetapan keterangan lengkap tentang produk yang akan dihasilkan termasuk nama produk, tanggal produksi, tanggal kadaluarsa.

- a. Harus menentukan karakteristik produk pangan yang dihasilkan.
- b. Harus menentukan tanggal kadaluarsa
- c. Harus mencatat tanggal produksi.

I. LABEL PANGAN

Label pangan harus jelas dan informatif untuk memudahkan konsumen memilih, menyimpan, mengolah dan mengkonsumsi pangan. Kode produksi pangan diperlukan untuk penarikan produk, jika diperlukan

1. Label pangan yang dihasilkan IRT harus memenuhi ketentuan Peraturan Pemerintah No. 69 tahun 1999 tentang Label dan Iklan Pangan.
2. Keterangan pada label sekurang-kurangnya :
 - nama produk
 - daftar bahan yang dihasilkan

- berat bersih atau isi bersih
 - nama dan alamat pihak yang memproduksi
 - tanggal, bulan, dan tahun kadaluarsa
 - nomor Sertifikasi Produksi (P-IRT)
3. Kode produksi harus dicantumkan pada setiap label pangan.

J. PENYIMPANAN

Penyimpanan yang baik dapat menjamin mutu dan keamanan bahan dan produk pangan yang diolah

1. Penyimpanan bahan dan produk

- a. Penyimpanan bahan dan produk pangan dilakukan di tempat yang bersih.
- b. Bahan baku, bahan tambahan pangan (BTP), bahan penolong dan produk akhir masing-masing harus disimpan terpisah.
- c. Penyimpanan bahan baku dan produk pangan harus sesuai dengan suhu penyimpanannya
- d. Bahan-bahan yang mudah menyerap air harus disimpan di tempat kering, misalnya garam, gula, dan rempah-rempah bubuk
- e. Bahan baku, bahan tambahan pangan (BTP), bahan penolong dan produk akhir diberi tanda untuk membedakan yang memenuhi syarat dengan yang tidak memenuhi syarat.
- f. Bahan yang lebih dahulu masuk harus digunakan terlebih dahulu
- g. Produk akhir yang lebih dahulu diproduksi harus digunakan / diedarkan terlebih dahulu.

2. Penyimpanan bahan berbahaya

Bahan berbahaya seperti pemberantas serangga, tikus, kecoa, bakteri dan bahan berbahaya lainnya harus disimpan dalam ruangan terpisah dan harus selalu diawasi penggunaannya.

3. Penyimpanan label dan kemasan

- a. Kemasan dan label harus disimpan di tempat yang bersih dan jauh dari pencemaran.
- b. Label harus disimpan secara rapih dan teratur supaya tidak terjadi kesalahan dalam penggunaannya.

4. Penyimpanan peralatan

Peralatan yang telah dibersihkan dan disanitasi harus disimpan di tempat bersih. Sebaiknya permukaan peralatan menghadap ke bawah, supaya terlindung dari debu, kotoran atau pencemaran lainnya.

K. PENANGGUNG JAWAB

Seorang penanggung jawab diperlukan untuk mengawasi seluruh tahap proses produksi serta pengendaliannya untuk menjamin dihasilkannya produk pangan yang bermutu dan aman.

1. Penanggung jawab minimal harus mempunyai pengetahuan tentang prinsip-prinsip dan praktek higiene dan sanitasi pangan serta proses produksi pangan yang ditanganinya.
2. Kegiatan pengawasan hendaknya dilakukan secara rutin.

L. PENARIKAN PRODUK

Penarikan produk pangan adalah tindakan menghentikan peredaran pangan karena diduga sebagai penyebab timbulnya penyakit atau keracunan pangan. Tujuannya adalah mencegah timbulnya korban yang lebih banyak karena mengkonsumsi pangan yang membahayakan kesehatan.

1. Pemilik IRT harus menarik produk pangan dari peredaran jika diduga menimbulkan penyakit atau keracunan pangan
2. Pemilik IRT harus menghentikan produksinya sampai masalah terkait diatasi.
3. Pemilik IRT harus melaporkan penarikan produknya ke Pemerintah Kabupaten/Kota setempat dengan tembusan kepada Balai Besar/Balai Pengawas Obat dan Makanan setempat
4. Pangan yang terbukti berbahaya bagi konsumen harus dimusnahkan.

M. PENCATATAN DAN DOKUMENTASI

Pencatatan dan dokumentasi yang baik diperlukan untuk memudahkan penelusuran masalah yang berkaitan dengan proses produksi

1. Pemilik seharusnya mencatat dan mendokumentasikan :
 - a. Penerimaan bahan baku, bahan tambahan pangan (BTP), dan bahan penolong sekurang-kurangnya
 - b. Produk akhir sekurang-kurangnya memuat nama jenis produk, tanggal produksi, kode produksi dan jumlah produksi.
2. Catatan dan dokumen harus disimpan selama 2 (dua) kali umur simpan produk pangan yang dihasilkan.

N. PELATIHAN KARYAWAN

Pimpinan dan karyawan IRT harus mempunyai pengetahuan dasar mengenai prinsip-prinsip dan praktek higiene dan sanitasi pangan serta proses pengolahan pangan yang ditanganinya agar dapat memproduksi pangan yang bermutu dan aman.

1. Pemilik/penanggung jawab harus sudah pernah mengikuti penyuluhan tentang Cara Produksi Pangan Yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT).
2. Pemilik/penanggung jawab tersebut harus menerapkannya serta mengajarkan pengetahuan dan ketrampilannya kepada karyawan yang lain.

Ditetapkan di : Jakarta
Pada tanggal : 30 April 2003
BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN
KEPALA,
H. SAMPURNO

ORGANISASI DAN INSTALASI DAPUR PASTRY DALAM PEMBUATAN COOKIES

A. Pengertian

Pastry atau patiserie adalah suatu adonan yang kaku terdiri dari tepung, garam, lemak dan air yang digunakan untuk pie, tart dan rumah siput. Patiserie dalam arti luas termasuk semua jenis fancy bread adonan-adonan sejenis cake, seperti macam-macam pie dan tart.

Cookies atau kue kering merupakan produk pastry berukuran kecil dari berbagai adonan solid dan liquid, serta mempunyai sifat yang tahan lama karena tidak diisi dengan krim.

B. Kitchen Staff Pastry

Pastry di hotel besar biasanya terbagi ke dalam tiga bagian.

1. Bagian Pastry atau Patiserie

Bagian ini bertanggung jawab dalam menyiapkan kue panas dan dingin (cookies) untuk makan siang, malam, function dan kue-kue yang disediakan untuk tea time. Bagian ini juga bertanggung jawab untuk membuat adonan untuk digoreng, adonan campur telur, tepung, air, susu, spoon sugar, *dipped fruit* dan *petit fours* di mana semua jenis ini untuk mengiringi *Sweet Course* yang dipersiapkan dalam patiserie.

2. Bagian Ice Cream (*Glacier*)

Glacier bertugas membuat jenis-jenis variasi ice, misalnya *bombes*, biskuit glace, dan beberapa variasi ice cream, sorbet, water ice, *soufle glace*, *baked alaska* dan hidangan khusus lainnya, seperti *peach melba* dan *poire belle hellene*.

3. Bagian Bakery (*Boulangerie*)

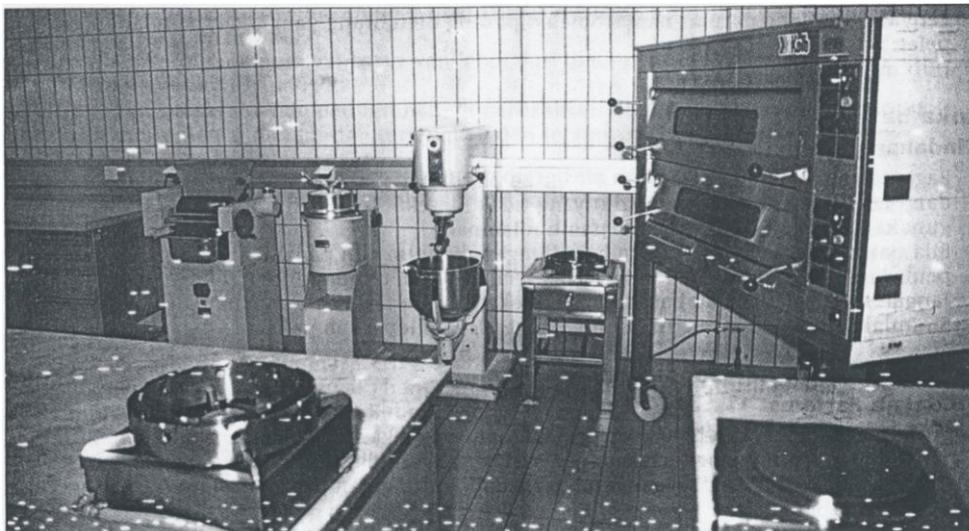
Sejumlah hotel dan Restaurant yang setiap harinya beroperasi, mereka membuat roti sendiri, di mana pekerjaan ini harus diatur oleh *boulangier* di bawah pengawasan Chef Patisier. Bagian ini bertugas membuat jenis-jenis roti yang diminta untuk breakfast seperti *croissant*, *danish pastry*, dan *sandwich bread*. Dalam lunch dan dinner, roti yang dibuat seperti French bread, dinner roll, hamburger bun, dan lain sebagainya. Produk lainnya seperti Brioche Rye Bread, onion bread, bahan mie Italian pasta, pizza dan makanan lainnya. Pastry di hotel besar dan

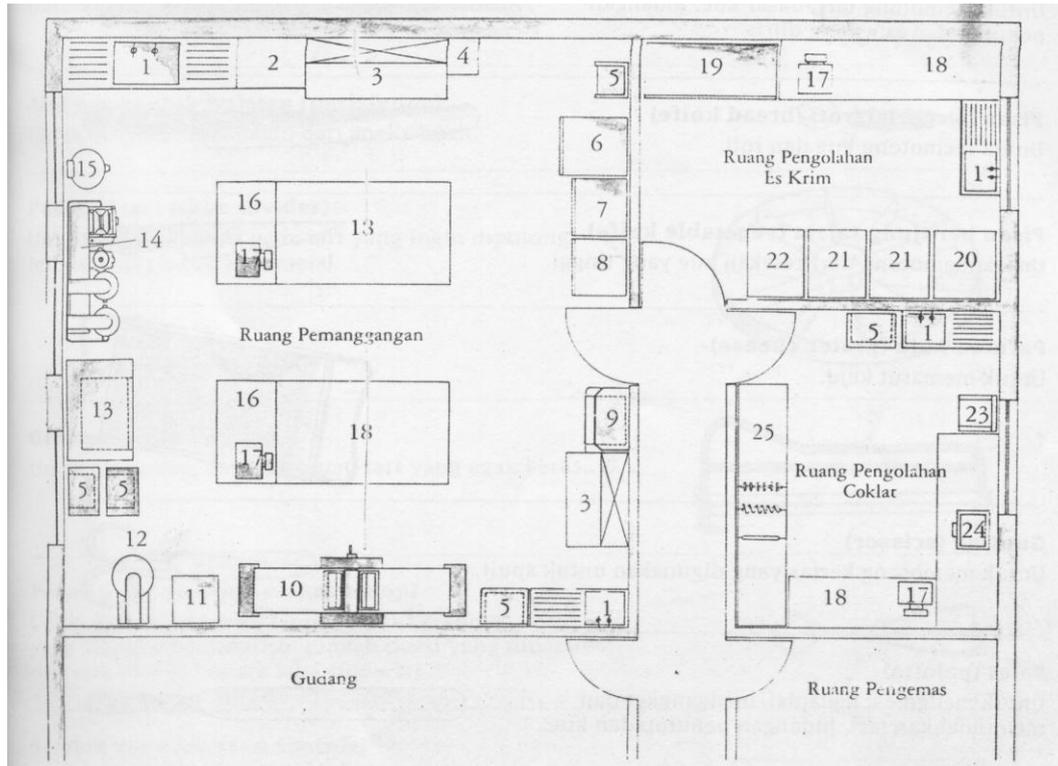
perusahaan sejenis memiliki bentuk status yang berbeda, akan tetapi di dalamnya terdapat sebuah kitchen besar seperti *Saucier* dan *Garde Manger*. Seperti *Garde Manger*, bagian ini biasanya dipisahkan dari bagian utama kitchen. Bagian ini berdiri sendiri, bukan hanya terdapat “*cold strage*” untuk menyimpan bahan-bahan dasar, mesin-mesin khusus serta peralatan untuk membuat es dan sejenisnya, tetapi juga memerlukan perlengkapan untuk membakar roti sendiri dan fasilitas memasak.

C. Organisasi Dapur Pastry

Dapur merupakan bagian dari rumah yang berfungsi untuk mengolah makanan, di antaranya kue dan roti, menghias kue, dan lain sebagainya. Oleh karena itu, dapur harus dilengkapi dengan sarana dan prasarana yang berguna dan diperlukan untuk menunjang kegiatan tersebut.

Agar pembuat kue merasa nyaman di dapur pengolahan, perlengkapannya harus dibuat berdasarkan beberapa garis pokok ergonomis (efisien dan efektif). Dalam hal ini, termasuk tinggi meja kerja yang disesuaikan dengan ukuran tubuh dan sistem kerja yang baik.





Keterangan:

1. Bak cuci/sink
2. Mesin cuci piring/dish washing
3. Meja kerja dengan lemari dingin/working table with wallboard.
4. Mesin pengocok kepala susu
5. Penyangga loyang beroda/bakin rack with wheel
6. Mesin pembeku/freezer
7. Kulkas/refrigerator
8. Rak pendingin/cooling rack
9. Alat penggoreng dengan penghisap uap/deep frying with exhaust fan
10. Mesin penggiling adonan/rolling machine
11. Mesin pembagi dan pemerata adonan/rolling machine
12. Mesin pengaduk spiral adonan/planet mixing machine
13. Oven/baking oven
14. Mesin kombinasi/combination machine, terdiri dari:
 - Mesin pengaduk atau planet mixing machine
 - Mesin pengocok atau mixer
 - Mesin penghalus/blender

- Mesin pengiris/slicer
15. Cutter
 16. Meja bumbu/herbs table
 17. Timbangan/scale
 18. Meja kerja/working table
 19. Mesin pembeku/freezer
 20. Alat pasteurisasi/pasteurisor
 21. Bak penyimpanan/container
 22. Mesin pembeku es/ice machine
 23. Mesin pemanas/tempering machine
 24. Alat pemanas/warmer
 25. Mesin pelapis coklat.

Ada beberapa faktor penting yang perlu diperhatikan di dalam dapur, yaitu:

1. Penerangan

Penerangan yang paling baik adalah penerangan sinar matahari, karena sinar matahari mengandung semua unsur warna yang harmonis (spectrum warna). Bila mempergunakan penerangan buatan maka ada beberapa hal yang harus diperhatikan:

- a. Sinar lampu cukup terang, tetapi tidak menimbulkan bayangan tajam.
- b. Penerangan di seluruh area terangnya sama
- c. Sumber penerangan tidak boleh menerangi penglihatan pekerja (ke arah mata).

Penerangan yang baik disamping menciptakan kenyamanan kerja, juga mengurangi kelelahan visual. Kelelahan visual timbul sebagai stress intensif pada fungsi-fungsi mata, yang ditandai dengan:

- 1) rangsangan, berair, dan mata merah,
- 2) melihat rangkap,
- 3) pusing,
- 4) menurunnya ketajaman penglihatan dan kepekaan kontras.

Keadaan kelelahan ini secara tidak langsung bertalian dengan penurunan produktifitas kerja.

2. Ventilasi

Ventilasi peranan sangat penting, karena berguna untuk menghilangkan bau kurang sedap dan pengap, serta bau masakan hasil pembakaran. Hal ini dapat dibantu dengan memasang cerobong asap dan jendela yang cukup besar.

3. Air

Disamping ventilasi, air juga mempunyai peranan penting, karena sewaktu kita mengolah selalu membutuhkan air sebagai bahan masakan maupun untuk membersihkan alat-alat setelah kita selesai membuat kue dan roti. Pembuanagn air dari bak cuci harus tersedia dan usahakan jangan sampai tersumbat, karena air yang tersumbat akan menghambat kerja di dapur secara keseluruhan.

4. Penempatan perlengkapan dapur

Penempatan perlengkapan dapur dapat dikelompokkan dalam dua bentuk, yaitu:

a. Wall sitting equipment

Semua perlengkapan untuk memasak dipasang atau menempel ke arah dinding dan meja tempat bekerja berada di tengah-tengah. Pemasangan peralatan yang melekat pada tembok biasanya untuk dapur kecil, sehingga cara ini membawa keuntungan:

- 1) Instalasi sumber energi dan air dapat dilakukan sepanjang tembok, lebih sederhana dan biaya lebih murah.
- 2) Pembuanagn udara kotor lebih mudah dilakukan.

b. Island grouping

Semua perlengkapan memasak dikumpulkan ditengah-tengah, dan meja kerja serta perlengkapan lainnya dipasang ke arah tembok/dinding. Beberapa unit peralatan yang saling berhubungan dikumpulkan pada sebuah tempat. Kumpulan ini seolah-olah membentuk satu unit atau kelompok dan berada pada tempat yang mudah dijangkau. Cara ini sangat cocok dilaksanakan pada dapur dengan ukuran besar.

Untuk mencapai efisiensi kerja, maka dapur harus diatur dengan baik dan praktis serta alat memasak diatur pada tempat yang tepat, sehingga selain praktis juga bisa menimbulkan rasa nyaman bagi yang bekerja di dapur.

Jarak alat yang satu dengan alat yang lain dibuat sedemikian rupa sehingga orang dapat bekerja dengan nyaman dan aman. Untuk itu perlu dipertimbangkan kondisi tempat peralatan, apakah peralatan tersebut ditempatkan pada ruangan yang memiliki pintu yang sering dibuka, atau ruangan itu bersuhu sangat panas, normal ataupun dingin dan lain sebagainya. Kemudian fungsi sampingan ruangan tersebut.

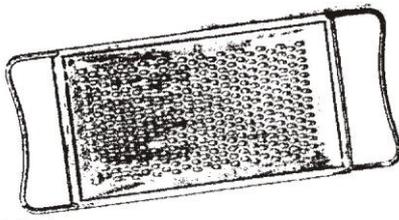
Ruang yang ada mungkin berfungsi sebagai tempat bekerja, tetapi di lain pihak ada kemungkinan di tempat tersebut akan dilalui orang dengan kereta dorong, dengan barang pikulan, dan sebagainya.

D. Pastry Equipment untuk Pembuatan Cookies

Pastry equipment atau alat-alat yang digunakan dalam pembuatan cookies adalah sebagai berikut ini.

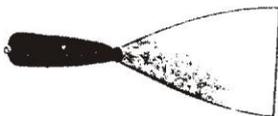
1. Parutan keju (*grater cheese*)

Alat ini digunakan untuk memarut keju.



2. Pengerik baja/kape (*steel scrapper*)

Alat untuk mengolah coklat pelapis dan untuk membersihkan loyang.



3. Pengerik karet bergagang (*rubber spatula*)

Alat untuk mengaduk adonan dari kom adonan, mangkuk dan panci.

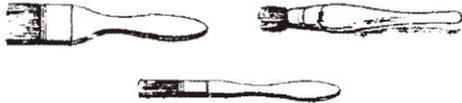


4. Gilingan kayu dengan pegangan (rolling pin with handle)

Alat untuk menggiling dan melipat berbagai adonan, terbuat dari kayu, plastik atau marmer.



5. Kuas (*brush*) untuk mengoles



6. Pengocok telur (*baloon whisk*)

Alat untuk mengocok telur, krim, dan saus.



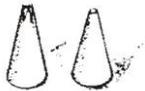
7. Ayakan tepung (*flour sieve*)

Alat untuk menyaring tepung terigu, gula halus, kacang-kacangan, dalam berbagai ukuran.

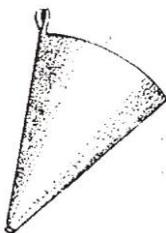


8. Spuit berbentuk bintang dan bulat (*pipping bag*)

Digunakan dengan kantung penyemprot untuk menghias dengan krim, adonan, atau bahan isian lain dengan bentuk bintang atau bulat.



9. Kantung penyemprot (Pipping bag)



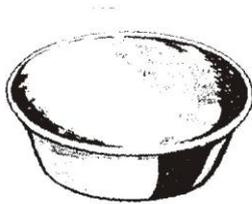
10. Cetakan kue (*cake forms*)

Alat untuk mencetak bentuk bulat, oval, hati, bintang, dan lain-lain, bisa rata atau bergerigi.



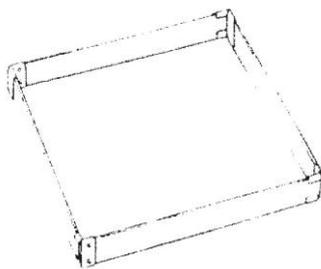
11. Mangkok adonan (*stainless bowl*)

Alat untuk menyimpan krim, adonan, buah, dan lain-lain, dengan pinggiran rata atau bercorak.



12. Kerangka persegi (*frame/baking sheet*)

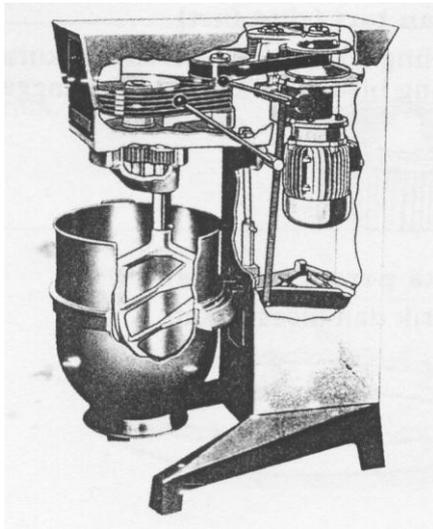
Alat untuk membakar cookies, serta dapat ditarik dan disesuaikan.



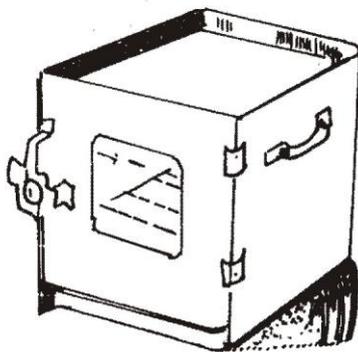
13. Mesin pengaduk, pengocok, pembuat adonan, pencampur

Mesin ini adalah mesin serbaguna yang sangat ideal karena berfungsi untuk :

- a. membuat adonan ringan (encer) sampai yang berat (kental),
- b. mengaduk krim, adonan solid dan liquid
- c. mengocok putih telur, kepala susu, adonan telur
- d. mencampur dan mengolah berbagai bahan

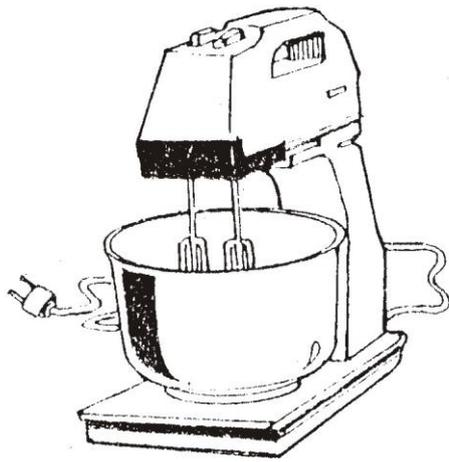


14. Oven (alat pemanggang)

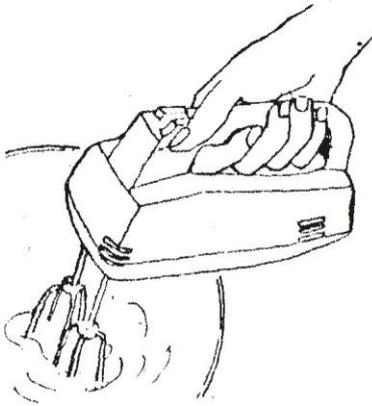


Oven

15. Mixer



Mixer standar



mixer tangan

DAPUR CANDY

Dapur merupakan bagian dari rumah yang berfungsi sebagai tempat untuk mengolah makanan, diantaranya kue dan roti, menghias kue dan kegiatan lainnya yang berhubungan dengan masak memasak. Untuk itu dapur harus dilengkapi dengan saran dan prasarana yang berguna dan diperlukan untuk menunjang kegiatan tersebut.

Sesuai dengan kemampuan, setiap orang tentu ingin membuat dapur yang memenuhi syarat. Dimana orang yang berada atau bekerja di dalamnya dapat menghemat waktu, tenaga dan memperoleh hasil yang optimal. Disamping itu juga harus memenuhi syarat kesehatan serta memberi rasa nyaman dan gairah kerja bagi yang berada/bekerja didalamnya. Ada beberapa factor-faktor penting yang perlu diperhatikan di dalam dapur, yaitu:

1. Penerangan

Penerangan yang paling baik adalah penerangan sinar matahari, karena sinar matahari mengandung semua unsure warna yang harmonis (spectrum warna). Bila mempergunakan penerangan buatan maka ada beberapa hal yang harus diperhatikan:

- a. Sinar lampu cukup terang, tetapi tidak menimbulkan bayangan tajam.
- b. Penerangan di seluruh area terangnya sama
- c. Sumber penerangan tidak boleh menerangi penglihatan pekerja (kearah mata).

Penerangan yang baik disamping menciptakan kenyamanan kerja, juga mengurangi kelelahan visual. Kelelahan visual timbul sebagai stress intensif pada fungsi-fungsi mata, yang ditandai dengan:

- 1) Rangsangan, berair, dan mata merah
- 2) Melihat rangkap,
- 3) Pusing
- 4) Menurunnya ketajaman penglihatan dan kepekan kontras.

Keadaan kelelahan ini secara tidak langsung bertalian dengan penurunan produktifitas kerja.

2. Ventilasi

ventilasi peranannya sangat penting, karena berguna untuk menghilangkan bau kurang sedap dan pengap, serta bau masakan hasil pembakaran. Hal ini dapat dibantu dengan memasang cerobong asap dan jendela yang cukup besar.

3. Air

disamping ventilasi, air juga mempunyai peranan penting karena sewaktu kita mengolah selalu membutuhkan air sebagai bahan masakan maupun untuk membersihkan alat-alat setelah kita selesai membuat kue dan roti juga permen. Pembuangan air dari bak cuci harus tersedia dan usahakan jangan sampai tersumbat, karena air yang tersumbat akan menghambat kerja di dapur secara keseluruhan.

4. Penempatan Perlengkapan Dapur

Penempatan perlengkapan dapur dapat dikelompokkan dalam dua bentuk yaitu :

a. Wall Sitting Equipment

semua perlengkapan untuk memasak dipasang atau menempel ke arah dinding dan meja tempat bekerja berada di tengah-tengah. Pemasangan peralatan yang melekat pada tembok biasanya untuk dapur kecil, sehingga cara ini membawa keuntungan :

1. instalasi sumber energi dan air dapat dilakukan sepanjang tembok, lebih sederhana dan biaya lebih murah
2. pembuangan udara kotor lebih mudah dilakukan.

b. Island Grouping

Semua perlengkapan memasak dikumpulkan ditengah-tengah, dan meja kerja serta perlengkapan lainnya dipasang ke arah tembok/ dinding. Beberapa unit peralatan yang saling berhubungan dikumpulkan pada sebuah tempat. Kumpulan ini seolah-olah membentuk satu unit atau kelompok dan berada pada tempat yang mudah dijangkau. Cara ini sangat cocok dilaksanakan pada dapur dengan ukuran besar.

5. Langkah-Langkah Kerja Secara Efisien dan Efektif

Yang dimaksud dengan prinsip-prinsip kerja di dapur secara efisien dan efektif, adalah cara-cara yang harus diikuti oleh setiap orang secara tepat dan berguna serta berhasil guna untuk memperoleh hasil yang memuaskan.

6. Tata Kerja di Dapur

Untuk mencapai efisien kerja, maka dapur harus diatur dengan baik dan praktis serta alat memasak diatur pada tempat yang tepat, sehingga selain praktis juga bias menimbulkan rasa nyaman bagi yang bekerja di dapur.

Jarak alat yang satu dengan alat yang lain dibuat sedemikian rupa sehingga orang dapat bekerja dengan nyaman dan aman. Untuk itu perlu dipertimbangkan kondisi tempat peralatan apakah peralatan tersebut ditempatkan pada ruangan yang memiliki pintu yang sering dibuka, atau ruangan itu bersuhu sangat panas, normal ataupun dingin dan lain sebagainya. Kemudian fungsi sampingan ruangan tersebut.

Ruang yang ada mungkin berfungsi sebagai tempat bekerja, tetapi di lain pihak ada kemungkinan di tempat tersebut akan dilalui orang dengan kereta dorong, dengan barang pikulan, dan sebagainya. Gambar berikut ini menggambarkan perkiraan jarak yang memadai.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Suhu Dapur Candy

Dapur Candy adalah suatu ruangan yang merupakan bagian dari dapur pastry di suatu instansi atau lembaga, yang berfungsi untuk membuat candy dan penyimpanannya.

Candy terdiri dari berbagai macam dengan berbagai bentuk, rasa, dan warna. Candy ini harus dibuat di suatu ruangan khusus (dapur candy). Dapur ini memiliki kelebihan dari dapur cake atau pastry yang lainnya. Suhu yang digunakan di dapur candy ialah sekitar 16 – 17 derajat celcius. Di dapur candy ini semua suhu ruangan harus memenuhi syarat karena suhu ruangan yang berubah-ubah dan tidak memenuhi syarat akan mempengaruhi hasil candy tersebut. Meja yang digunakan pada pembuatan candy ini ada beberapa macam, ada meja yang biasa digunakan pada dapur pastry lainnya, ada juga meja khusus yang digunakan dalam pembuatan candy ini yaitu meja pengolahan yang terbuat dari marmer. Meja marmer ini pun harus memenuhi suhu yang ditentukan yaitu dibawah 18 derajat celcius. Kelembaban yang digunakan dalam pembuatan candy yaitu dibawah 30 derajat celcius atau tidak basah.

B. Bahan dan Cara Pembuatan Candy

Bahan yang digunakan dalam pembuatan candy ialah :

- Gula pasir
- Pewarna makanan
- Glukosa

Bahan tersebut diatas ialah bahan pokok dalam pembuatan candy, tetapi candy yang dijual dipasaran sekarang ini ialah candy yang dibuat dengan campuran buah atau essence buah.

Adapun cara pembuatan candy ini ialah :

1. Masak gula pasir, air, pewarna, dan glukosa hingga mendidih
2. Dinginkan, lalu aduk dan dibiarkan beberapa saat
3. Setelah itu panaskan kembali pada suhu 70 derajat celcius
4. Tambahkan sari buah atau essence buah yang diinginkan
5. Angkat dan cetak sesuai keperluan

6. Masukkan dalam lemari penyimpanan candy

B. Peralatan Candy

LARGE LOT OF VARIOUS THINGS, CANDY DISH, KNIVES, PLANT



Tartlet tin mold Candy

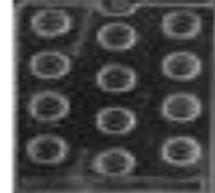
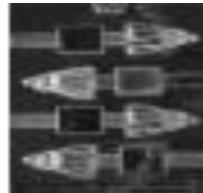
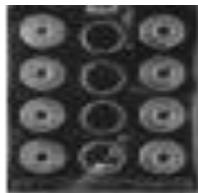


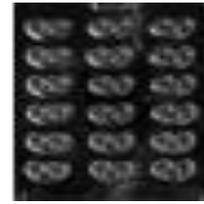
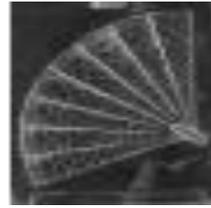
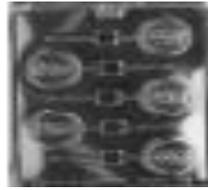
Cetakan candy



Cetakan Candy

Ada banyak jenis cetakan candy, semuanya sangat bervariasi dan didesain khusus untuk pembuatan candy, bentuk candy yang diinginkan dapat dipilih cetakan candy yang sesuai dengan keinginan jenis candy yang akan kita buat.





http://www.bizrate.com/rd?http://www.amazon.com/exec/obidos/ASIN/B000EJRARS/sz-category403-20/ref=nosim%20!!b_id=17&bamt=d01d11c2abe783c3&cat_id=13050200&mid=23&oid=454495802&pos=0&ppr=ecab77d03705b5be&prod_id=454495802&token_id=8B



http://www.bizrate.com/rd?http://www.amazon.com/exec/obidos/ASIN/B000EJM41A/sz-category403-20/ref=nosim%20!!b_id=17&bamt=d01d11c2abe783c3&cat_id=13050200&mid=23&oid=454495775&pos=0&ppr=ecab77d03705b5be&prod_id=454495775&token_id=8B



Toples Candy

Toples candy berfungsi agar hasil candy yang telah dibuat dapat terjaga dengan baik kualitasnya, biasanya tutup toples untuk candy lebih rapat agar udara tidak masuk, yang akan mengurangi kualitas candy yang telah dibuat.



Thermometer Candy

Thermometer ini berfungsi untuk mengetahui suhu dan mengatur suhu agar tetap stabil. Untuk membuat candy thermometer ini sangat penting adanya untuk memperoleh hasil candy yang bagus



Aneka jenis produk candy



<http://www.dapurcokelat.com/product/choco/coffee.htm>



Contoh Dapur Candy



D. Pengolahan Candy

