

Pengembangan Usaha Pengolahan Pempek Kedai Barokah/Alingan 1209 di Kecamatan Cibiru Kota Bandung

Yayan Mulyana, Abdul Rosid, Istaufa Saádah, Dendi Maulana Akbar

Administrasi Bisnis FISIP Universitas Pasundan, Bandung, Indonesia

yayan.mulyana@unpas.ac.id, abdulrosid@unpas.ac.id

Abstract

Bandung is well-known city of its diversity of culinary business, both food and beverages. Our partner in this community service activity is a brand named Kedai Barokah/Alingan 1209 that managed by Ms.Silvia Maria Hetharia, located at jl. AH Nasution No 104 RT 03/RW 01 Cipadung Wetan, Cibiru, Bandung City. They started making pempek Palembang in 2013. They did the process of making pempek starting from selecting and processing raw materials into products and also selling pempek. There are problems related to their business management, such they did not have equipment to support product delivery to larger area, and the simple financial record. The purpose of this service is to improve the marketing of Pempek Kedai Barokah/Alingan 1209 products through facilitating the provision of equipment and training in financial book management. The methods in this activity are divided from the preparation stage (observation, interviews, and documentation), implementation (statement of partner willingness, training facilitation, and equipment facilitation), and the evaluation (partner was monitored after training and equipment are facilitated). The results achieved in this activity are increased marketing of frozen pempek products and an understanding of financial records.

Keywords: Business, Development, Food

Abstrak

Kota Bandung merupakan salah satu kota yang terkenal dengan keberagaman usaha di bidang kuliner baik makanan maupun minuman. Salah satu mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pelaku usaha di bidang pengolahan dan penjualan makanan yaitu Kedai Barokah/Alingan 1209, yang dikelola oleh Ibu Silvia Maria Hetharia, bertempat di Jl.AH.Nasution No 104 RT 03/RW 01 Cipadung Wetan, Cibiru, Kota Bandung. Tahun 2013 Ibu Silvia mulai menjalankan usaha di bidang makanan khas Palembang yaitu Pempek. Ibu Silvia melakukan penyediaan bahan baku, pengolahan bahan baku menjadi produk, dan penjualan makanan pempek. Terdapat permasalahan berkaitan dengan manajerial usaha diantaranya, pelaku usaha belum memiliki peralatan untuk menunjang pemasaran dan pengiriman produk ke luar kota Bandung, serta pengelolaan pencatatan keuangan masih sederhana. Tujuan pengabdian ini untuk meningkatkan pemasaran produk pempek Kedai Barokah/Alingan 1209 melalui fasilitasi penyediaan peralatan dan pelatihan pengelolaan pembukuan usaha. Metode dalam kegiatan ini terbagi mulai dari tahap persiapan (observasi, wawancara serta dokumentasi), pelaksanaan (pernyataan kesediaan mitra, fasilitasi pelatihan, serta fasilitasi penyediaan peralatan), dan evaluasi kegiatan (mitra dipantau setelah difasilitasi pelatihan maupun peralatan). Hasil yang dicapai dalam kegiatan ini adalah peningkatan pemasaran produk pempek beku (frozen) dan pemahaman pencatatan keuangan.

Kata Kunci: Makanan, Pengembangan, Usaha

Accepted: 2023-07-30

Published: 2023-10-16

PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis kuliner di kota Bandung sangat berkembang pesat seiring dengan mudahnya mengakses informasi mengenai makanan, macam-macam makanan yang dibawa oleh berbagai kultur. Hal ini mendorong meningkatnya permintaan konsumen atas makanan atau kuliner yang semakin beranekaragam. Tidak hanya itu, perubahan *lifestyle* kaum muda mudi juga berubah dengan memiliki kecenderungan berwisata kuliner memburu makanan nikmat. Bandung merupakan salah satu daya tarik wisata yang tidak kalah dengan wisata lainnya. Bandung memang memiliki berbagai wisata alam, wisata kota, dan budaya yang mengagumkan. Apalagi, ditambah dengan udara yang sejuk, membuat Bandung menjadi salah satu destinasi favorit wisata di Indonesia. Tentunya tidak lengkap rasanya berlibur ke Bandung kalau tidak menikmati sajian

kuliner khas yang menggugah selera. Wisata kuliner Bandung sudah dikenal para wisatawan dengan lezatannya. Berbagai macam makanan khas seperti Seblak, Cilok, Batagor, hingga Surabi.

Melihat besarnya potensi maupun peluang di industri makanan, terdapat salah satu produk yang diproduksi maupun dipasarkan ke konsumen yaitu Pempek. Pempek Palembang merupakan salah satu jenis makanan tradisional khas Sumatera Selatan, dibuat dari campuran daging ikan, tepung tapioka, air, dan garam yang diaduk rata lalu dibentuk, direbus, dan ditiriskan. Dalam penyajiannya selalu ditemani saus berwarna coklat kehitaman (cuko). Salah satu pelaku usaha yang bergerak di bidang kuliner/makanan olahan pempek ini adalah ibu Silvia Maria Hetharia. Berawal dari kedatangannya ke kota Bandung pada tahun 2010, pelaku usaha yang sejak mudanya aktif di berbagai organisasi, serta memiliki hobi makan dan memasak bersama keluarga tercinta. Setelah kegiatan bekerja suaminya selesai (pensiun) serta ibu Silvia yang sudah keluar dari pekerjaan di salah satu perusahaan, ditahun 2013 memutuskan untuk memulai usaha di bidang kuliner. Kepiawaiannya dalam membuat pempek membuat keyakinan dirinya meningkat bahwa pempek buatannya akan disukai oleh masyarakat. Selama kurun waktu dari tahun 2013 sampai 2018 ibu Silvia hanya fokus kepada pembuatan/pengolahan sampai penjualan pempek di kedai yang disewa. Kedai untuk menjual produk diberi nama Kedai pempek Barokah, sedangkan untuk nama HAKI Pempek Alingan 1209 (sedang diurus). Kedai ini memiliki motto usaha "Kedai Sehat" dimana produk yang dijual tidak mengandung MSG, daging ikan yang segar, serta pengolahan yang hygiene. Untuk legalitas usaha, sudah memiliki NIB serta sertifikat HALAL dan MIM. Di tahun tersebut, pelaku usaha minim terkait dengan informasi-informasi tentang UMKM. Terpaan Pandemi covid-19 yang terjadi pada tahun 2019-2020 mewarnai perjalanan usaha kedai pempek Barokah, terutama dari tingkat penjualannya sempat mengalami penurunan karena kebijakan PPKM yang dikeluarkan pemerintah kota Bandung. Pada saat pandemi, sempat tutup selama dua minggu dikarenakan sepi pembeli dan setelah itu tetap memproduksi pempek tetapi hanya untuk pemesanan *by order*. Walaupun di tahun tersebut, pemilik usaha sudah memiliki bangunan dan seisinya sebagai penunjang usaha, tetap tidak mempengaruhi kepada peningkatan penjualannya. Akhirnya diputuskan untuk melakukan strategi pemasaran di masa pandemi menjual atau memasarkan via online seperti WA, IG dan sampai sekarang menggunakan layanan aplikasi gofood dan grabfood. Usaha ini juga sudah memiliki toko online yaitu Toko Pedia (sedang didaftarkan) dan Aplikasi Carining. Sejak tahun 2020-2022 usaha ini mulai bangkit dengan mengikuti berbagai kegiatan yang difasilitasi oleh Dinas UMKM maupun PT Pegadaian baik tingkat kecamatan maupun Kota. Kemudian mengikuti berbagai kegiatan promosi serta membangun jejaring yang diselenggarakan Dinas UMKM seperti bazaar di Balai Kota dan undangan melalui stasiun radio. Dalam rangka memperluas dan memperkenalkan produk ke masyarakat, pelaku usaha sudah mengirimkan produknya ke wilayah seperti Yogyakarta, Semarang, dan Surabaya. Karena pengiriman ke kota tersebut memerlukan waktu, maka ketika dikirim produk pempek sudah di bekukan dengan menggunakan kemasan yang rapi menggunakan alat vacuum. Penggunaan alat vacuum tersebut membuat pempek tahan lama (awet). Untuk produk pempek yang berjumlah sembilan jenis, semuanya belum dilakukan uji mutu produk. Dimana pengujian tersebut biasanya meliputi uji daya tahan/expired serta komposisi produk/nilai gizi.

Berdasarkan observasi awal dan analisis situasi di atas, terdapat beberapa permasalahan yang teridentifikasi pada mitra (pelaku usaha), diantaranya penurunan penjualan produk selama kurun waktu 2019-2021 serta tidak tercapainya target dan realisasi penjualan. Hal ini dapat dilihat pada tabel 1.

Berdasarkan tabel 1, setiap tahun terjadi penurunan (realisasi) penjualan produk. Hal tersebut karena pada tahun 2019 Pandemi covid-19 melanda wilayah Indonesia. Masyarakat dibatasi oleh kebijakan pemerintah melalui PPKM dll. Di tahun 2020 masyarakat semakin ketakutan dengan situasi memuncak yaitu semakin banyak yang terjangkiti covid. Hal ini tentu sangat

berdampak terhadap pengembangan usaha tersebut melalui penurunan pemasaran produk. Akhirnya di tahun 2021, pelaku usaha perlahan bangkit dari keterpurukan serta di tahun tersebut pelaku usaha mulai mengembangkan kembali usahanya. Selain itu, permasalahan pelaku usaha berkaitan dengan terbatasnya peralatan yang menunjang agar produk pempek tahan lama (fozen food), serta permasalahan pengelolaan pembukuan keuangan masih sederhana.

Tabel 1. Target dan realisasi penjualan produk (dalam *pieces*)

No	Tahun	Target	Realisasi
1	2019	3.240	1.620
2	2020	3.000	1.500
3	2021	3.100	2.750

Selanjutnya berdasarkan penjelasan awal tentang beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Mitra, Tim pelaksana PKM memberikan solusi atas permasalahan dimaksud, serta metode yang digunakan dijelaskan dalam tabel 2.

Tabel 2. Permasalahan, Solusi, serta Metode Kegiatan

No	Permasalahan	Solusi	Metode
1	Keterbatasan kapasitas jumlah peralatan dalam proses produksi khususnya mesin vacuum/chest freezer box	Solusi dalam meningkatkan Keterbatasan kapasitas jumlah peralatan.	fasilitasi peralatan/perlengkapan produksi,
2	Kerbatasan dalam menghasilkan produk (sekali buat-habis)	Solusi dalam meningkatkan keterbatasan produk	fasilitasi peralatan produk
3	Belum melakukan manajemen pembukuan (sederhana)	Solusi dalam meningkatkan manjaemen pembukuan	Fasilitasi kegiatan pelatihan manajemen pembukuan

Tabel 2 menjelaskan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Mitra meliputi keterbatasan dalam peralatan, keterbatasan dalam menghasilkan produk (sekali buat-habis) maupun belum melakukan manajemen pembukuan. Tim pelaksana menawarkan berbagai solusi atas permasalahan dimaksud dalam upaya meningkatkan kapasitas jumlah peralatan maupun meningkatkan pengetahuan Mitra dalam keterbatasan hasil produk serta meningkatkan pengetahuan mitra dalam manajemen pembukuan. Tim Pelaksana dalam menyelesaikan solusi adalah menggunakan pendekatan/metode di dalam memfasilitasi dalam peralatan berupa chest freezer box maupun fasilitasi kegiatan pelatihan manajemen pembukuan.

Menurut DPR RI (2008), Usaha mikro kecil dan menengah menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 didefinisikan sebagai usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang perusahaan besar. Menurut Anggraeni (2012) UMKM juga merupakan usaha yang mampu bertahan di tengah krisis ekonomi yang telah melanda sejak tahun 1997, selain itu UMKM juga menjadi katup penyelamat bagi pemulihan ekonomi bangsa karena kemampuannya yang mampu memberikan sumbangan yang cukup signifikan pada PDB maupun penyerapan tenaga kerja. Demikian pula saat Indonesia dilanda pandemic covid-19, usaha mikro dan kecil termasuk salah satu usaha yang masih bisa bertahan. Merujuk kepada berbagai definisi tentang UMKM, berdasarkan UU No 20 tahun 2008, pelaku usaha termasuk kepada usaha dengan skala mikro, karena karakteristik tenaga kerja berjumlah 4 (empat) orang, selanjutnya asset yang dimiliki maksimal 50 juta, serta memiliki omzet maksimal 300 juta.

Menurut Nitisusantro (2010), pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah daerah, masyarakat, dan stakeholder lainnya, untuk memberdayakan suatu usaha melalui pemberian fasilitas, bimbingan pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing sebuah usaha.

Menurut Anoraga (2011), pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi daripada kegiatan ekonomi, dengan menggerakkan pikiran, tenaga, dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Menurut Dindin Abdurohim (2021), pengembangan UMKM adalah peningkatan skala atau level usaha-usaha mikro menjadi usaha kecil, usaha kecil menjadi usaha menengah, dan usaha menengah menjadi usaha besar atau disebut UMKM naik kelas melalui peningkaan perluasan usaha, serta peningkatan kualitas dan kuantitas dengan menggerakkan kapasitas untuk mencapai tujuan dengan keterlibatan berbagai pihak. Berdasarkan penjelasan para ahli tentang pengembangan usaha dapat disimpulkan bahwa suatu usaha, baik skala mikro, kecil, menengah, maupun besar perlu adanya upaya untuk mengembangkannya oleh pelaku usaha, pemerintah, maupun stakeholder seperti kalangan akademik (perguruan tinggi), melalui fasilitasi, bimbingan teknis, pelatihan maupun pendampingan serta upaya peningkatan melalui kualitas maupun kuantitas produk yang dihasilkan. Jika dihubungkan dengan kegiatan pengabdian ini, pelaku usaha walaupun skalanya masih mikro, namun ada keinginan untuk mengembangkan usaha dari skala mikro ke skala kecil/menengah. Hal ini terlihat dari hasil observasi, pelaku usaha berupaya mengenalkan/memasarkan produk yang dihasilkan kepada masyarakat/konsumen melalui media social seperti WA, IG, maupun menggunakan layanan jasa/aplikasi seperti go food, grab food, tokopedia (proses didaftarkan) maupun carining. Selanjutnya, pelaku usaha aktif mengikuti berbagai kegiatan/event yang diselenggarakan oleh Dinas KUMKM, PT Pegadaian, siaran di Radio/televisi. Hal tersebut dilakukan agar produk/brand usaha dapat dikenal serta dapat menjangkau sasaran yang lebih tepat.

Berdasarkan permasalahan yang teridentifikasi, solusi yang ditawarkan oleh tim pelaksana adalah fasilitasi baik penyediaan peralatan freezer box maupun pelatihan terkait pengelolaan keuangan, dimana instruktur adalah expert di bidangnya. Adapun yang menjadi tujuan dilaksanakan kegiatan pengabdian ini adalah pertama, pelaku usaha (mitra) meningkatnya pengetahuan dalam mengoperasikan fasilitasi peralatan, terutama untuk menunjang kepada pemasaran produk frozen pempek keluar kota Bandung. Kedua meningkatnya wawasan dan pengetahuan pelaku usaha (mitra) pentingnya melakukan pencatatan setiap hari. Sedangkan manfaat yang diperoleh dari kegiatan ini, kalangan akademika semakin lebih perhatian kepada para pelaku usaha (mikro dan kecil) di dalam memahami berbagai persoalan yang dihadapi oleh pelaku usaha mengenai aspek managerial usaha.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian menggambarkan tentang langkah-langkah maupun tahap-tahap implementatif dari solusi yang telah direncanakan sebelumnya. Berdasarkan solusi yang ditawarkan kepada pelaku usaha untuk mengatasi permasalahan pelaku usaha baik di bidang produksi, pemasaran, maupun keuangan, tim pelaksana menjelaskan langkah-langkah/tahap-tahap implementasi terkait solusi yang ditawarkan tersebut sebagai berikut:

1. Langkah/tahap persiapan

Tim pelaksana melakukan pendekatan kepada pelaku usaha melalui sosialisasi, survei, wawancara, mengamati, mengidentifikasi dan mencatat hal-hal sebagai berikut: untuk bidang produksi dan pemasaran meliputi jumlah peralatan (freezer box), perlengkapan proses produksi, pengadaan bahan baku, serta proses pengiriman produk frozen food. Untuk bidang keuangan meliputi proses pencatatan keuangan.

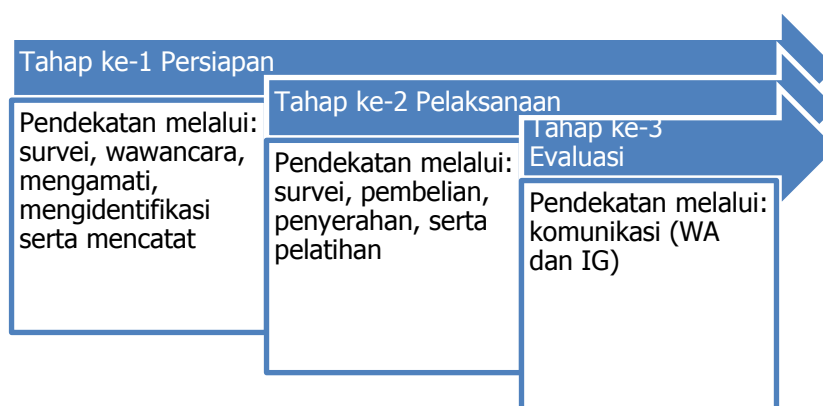
2. Langkah/tahap pelaksanaan

Untuk bidang produksi/pemasaran, tim pelaksana melakukan pendekatan melalui survei dan membeli peralatan (freezer box) yang dibutuhkan sebanyak 1 (satu) unit serta menyerahkan ke pelaku usaha. Untuk bidang keuangan, tim pelaksana memberikan pelatihan mengenai pembukuan keuangan sederhana yang diberikan oleh instruktur.

3. Langkah/tahap evaluasi

Tim pelaksana melakukan evaluasi dan monitoring atas fasilitasi (peralatan maupun pelatihan) yang diberikan kepada pelaku usaha melakukan pendekatan melalui komunikasi di media social (what app maupun IG). Monev dilakukan selama 3 (tiga) bulan setelah kegiatan pengabdian selesai.

Gambar berikut menjelaskan alur maupun langkah –langkah/tahap-tahap atas solusi yang ditawarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Alur/langkah/tahap atas solusi yang ditawarkan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian Program Kemitraan Masyarakat dilaksanakan di jalan AH.Nasution No 104 RT 03/RW 01 Cipadung Wetan, Cibiru terletak di bagian timur Kota Bandung. Pelaku usaha bergerak di bidang pengolahan dan penjualan makanan (Ibu Silvia). Tim pelaksana terdiri dari dua dosen dan dua mahasiswa, diawali dengan survei dan wawancara, tim pelaksana mengidentifikasi berbagai permasalahan-permasalahan aspek managerial pelaku usaha, selanjutnya menetapkan prioritas permasalahan dan mengidentifikasi kebutuhan pelaku usaha. Gambar di bawah menjelaskan beberapa dokumentasi saat kegiatan pengabdian dilaksanakan di lokasi pelaku usaha sebagai berikut:



Gambar 2. Survei dan wawancara ke-1

Berdasarkan metode kegiatan serta langkah-langkah maupun tahap-tahap solusi atas permasalahan pelaku usaha, tim pelaksana menjelaskan hasil luaran kegiatan sebagai berikut:

1. Fasilitasi Peralatan

Untuk menunjang pengembangan usaha melalui peningkatan kapasitas produksi, dalam implementasinya memerlukan peralatan yang terkait kuantitas maupun kualitas produk olahan makanan (frozen food) berupa pempek. Tim pelaksana memfasilitasi pembelian peralatan freezer box sebanyak 1 (satu) unit kapasitas 100 liter untuk penyimpanan produk. Untuk Perlengkapan proses produksi menggunakan baskom, wajan, panci, sutil, nampan, mangkok, takaran air, sendok sayur, alat tiris dll. Pengadaan bahan baku seperti ikan tenggiri segar sangat mudah ditemukan karena bisa dibeli di pasar tradisional, begitu pula tepung tapioka, kaldu jamur, telur dll. Setiap satu minggu dilakukan dua kali proses produksi/pengolahan produk sebanyak 10 kg tenggiri, per 1 kg menghasilkan pempek lenjer, sedangkan pada mitra terdapat 9 (Sembilan) jenis/ukuran pempek, dan setiap satu jenis pempek (contoh lenjer) dihasilkan sebanyak 25-30 pieces. Proses produksi menggunakan konsep "habis-buat". Untuk pemesanan luar Bandung menggunakan system vacuum dan streo foam, dan penggunaan freezer box dapat memaksimalkan dalam kualitas produk yang terjaga serta kuantitas/jumlah produk. Kemasan produk frozen sudah dibuat sesuai standar, menggunakan peralatan vacuum dan dilengkapi label halal, tanggal produksi, komposisi, cara penyajian, serta saran penyimpanan. Adapun tahap proses produksi mulai dari pemeriksaan bahan dasar, pengecekan kelengkapan peralatan dan perlengkapan, teknik pembuatan dan pengolahan pempek, penyaringan pempek, sampai produk akhir pempek & penimbangan pengemasan. Luaran fasilitasi peralatan agar pelaku usaha dapat meningkatkan kapasitas produksi serta produk yang akan dikirim ke luar Bandung. Memperjelas uraian tersebut di atas, dapat dilihat gambar di bawah ini sebagai berikut:



Gambar 3. Penyerahan peralatan



Gambar 4. contoh produk yang dihasilkan

2. Fasilitas Pelatihan

Menurut Rivai dan Sagala (2011), pelatihan adalah proses secara sistematis mengubah tingkah laku pegawai untuk mencapai tujuan organisasi. Pelatihan berkaitan dengan keahlian dan kemampuan pegawai untuk melaksanakan pekerjaan saat ini. Pada setiap usaha maupun bisnis skala mikro, kecil, menengah, dan besar, membutuhkan pengelolaan yang tepat untuk semua aspek manajerial mulai dari SDM, produksi, pemasaran, maupun keuangan. Ketika salah satu aspek manajerial tersebut terabaikan, akan mengganggu kinerja keseluruhan usaha maupun bisnis. Pelaku usaha perlu memahami betapa penting mengelola keuangan secara benar, salah satunya adalah melakukan pencatatan keluar maupun masuk dana/uang. Jika tidak memahami akan berdampak kepada kelangsungan cash usaha. Pembukuan masih menjadi hal yang kurang diperhatikan oleh setiap UMKM.



Gambar 5. pelatihan pembukuan

Menurut Said (2009), pelaksanaan pembukuan merupakan hal yang cukup sulit bagi UMKM karena keterbatasan pengetahuan mengenai akuntansi, rumitnya proses akuntansi, dan anggapan bahwa laporan keuangan bukanlah hal yang penting bagi UMKM. Menurut Ayodya (2019) UMKM mencatat uang keluar masuk dan juga perhitungan keuntungan setiap bulannya. Pada kenyataannya, perhitungan-perhitungan yang ada di atas kertas, hasil keuntungan yang mestinya ada dalam bentuk uang cash atau saldo di rekening pun tak sama malah terkadang tak ada. Hal ini yang terkadang membuat pelaku usaha frustrasi karena sudah bekerja keras tapi hasilnya tidak jelas. Berdasarkan observasi dan wawancara, pelaku usaha selama menjalankan usaha sudah melakukan pembukuan sederhana, walau kadang-kadang lupa melakukan pencatatan transaksi. Mengatasi permasalahan seperti itu, tim pelaksana memfasilitasi pelatihan cara membukukan pembukuan sederhana salah satunya berupa pembuatan kolom yang memisahkan antara pos pemasukan dan pengeluaran, serta mengingatkan walaupun nilai transaksinya kecil/sedikit, tetap melakukan pencatatan. Hal tersebut dilakukan agar pelaku usaha terbiasa melakukan pencatatan secara rutin. Dengan adanya pelatihan ini, pengetahuan maupun pemahaman pembukuan bagi pelaku usaha akan semakin meningkat.

Berdasarkan penjelasan kegiatan tersebut di atas, Tim Pelaksana melakukan evaluasi pelaksanaan baik kondisi sebelum program maupun kondisi setelah program pada tabel sebagai berikut:

Tabel 3. Evaluasi Pelaksanaan Program

No	Kondisi Sebelum Program	Kondisi Setelah Program
1	Berdasarkan permasalahan keterbatasan peralatan, produksi Mitra per minggu tidak menunjukkan peningkatan/statis (10 Kg/per minggu)	Setelah difasilitasi peralatan (chest freezer), produksi Mitra bisa lebih ditingkatkan lebih dari 10 Kg per minggu/dinamis
2	Berdasarkan permasalahan keterbatasan menghasilkan produk. Per minggu dua kali pengolahan untuk masing-masing item dari 9 item produk yang dihasilkan. Satu item produk menghasilkan 30 pieces produk, dikalikan dua menjadi 540 pieces produk keseluruhan.	Setelah difasilitasi peralatan chest freezer box, produksi mitra ada peningkatan, karena produk yang sudah tersedia di distribusikan untuk langsung dijual (tanpa kemasan) dan dijual (kemasan). Untuk penjualan kemasan dengan chest freezer box dapat menampung lebih banyak pieces/satuan produk, sehingga produk akan awet untuk pengiriman ke luar Bandung.

-
- | | | |
|---|---|---|
| 3 | Berdasarkan permasalahan belum melakukan manajemen pembukuan (sederhana), pengetahuan Mitra terkait hal pembukuan kecil persentasenya (10 persen) | Setelah difasilitasi kegiatan pelatihan, pengetahuan mitra dalam manajemen pembukuan meningkat lebih dari 10 persesn. |
|---|---|---|
-

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil luaran yang dicapai, dapat dijelaskan kesimpulan sebagai berikut:

- a. Kegiatan pengabdian Program Kemitraan Masyarakat dilaksanakan sesuai tahapan kegiatan mulai persiapan, pelaksanaan, maupun evaluasi dan monitoring. Tahap persiapan diawali penyusunan kegiatan meliputi kordinasi tim, survei dan wawancara, penyiapan pelatih, serta pembelian peralatan. Tahap pelaksanaan meliputi penandatanganan kerjasama tim dan pelaku usaha, penyerahan peralatan, serta fasilitasi pelatihan. Tahap evaluasi dan monitoring, tim melakukan pendekatan komunikasi melalui media social whats app dan IG untuk memantau pelaku usaha setelah kegiatan pengabdian selesai dilakukan.
- b. Pelaku usaha koperatif dan terbuka dalam menerima maupun memberikan informasi/data yang dibutuhkan oleh tim pelaksana. Hal tersebut memberi manfaat bagi pelaku usaha agar terbuka dengan keberadaan pihak lain seperti perguruan tinggi dalam rangka membantu agar usaha yang dijalankan semakin berkembang melalui fasilitasi materi maupun non materi.
- c. Dari beberapa permasalahan yang ada pada Mitra, terjadi perubahan-perubahan dalam peningkatan saat sebelum dan setelah program kegiatan dilaksanakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurohimi, D. 2020. *Strategi Pengembangan Produk Unggulan Berbasis One Village One Product (OVOP) di Sentra Industri dan Perdagangan Kota Bandung*. *Wirausaha Jurnal Ilmu Administrasi bisnis*, 4 (3). pp. 338-360. ISSN 1693-234X
- Anggraeni, F.D., Hardjanto, I., Hayat, A. 2012. Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal Dan Potensi Internal (studi Kasus pada Kelompok Usaha "Emping Jagung" di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang). *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*. 6(6): 1286-1295.
- Anoraga, P. 2011. *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ayodya, W. 2019. *UMKM 4.0. Strategi UMKM Memasuki Era Digital*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- DPR RI. 2008. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta (ID): DPR RI.
- Nitisusanto, M. 2010. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.
- Rivai, V. Sagala, E.J. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan dari Teori ke Praktik*. Jakarta: PT Raja Grafindo.