

IBM KELOMPOK USAHA MAKANAN RINGAN BERBAHAN DASAR POTENSI LOKAL KABUPATEN PURWOREJO

Oleh :

Galuh Aditya, Hesti Respatiningsih dan Dewi Shanti Nugrahani

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Rajawali Purworejo

galuhaditya.rajawali@gmail.com

ABSTRACT

This activity aims at empowerment and development of snack business based on local potency. Mitra is a group of Micro small and Medium Enterprises community of Ganesha (KUB Bahtera) Purworejo and culinary group of Angudi Laras Purworejo (KBU Satu Hati). There are 8 participants. Problems faced by partners include: Lack of marketing access, low production capability, low access to capital for funding, Low financial management capability and business accounting administration, Limited human resources marketing and Production. To solve these problems, the program solutions offered are: 1) Increased marketing access, 2) Improvement of product processing techniques, 3) Strengthening of loan access to various funding sources, 3) improvement of financial management and business administration, and 4) Strengthening Partnership. The method used is training and mentoring. The results achieved are: the increasing ability of participants in the field of online marketing, enhancement of capabilities in designing product packaging, increasing sales through the implementation of online marketing, and strengthening the partnership relationship between groups.

Keyword: *snacks, business groups, online marketing*

PENDAHULUAN

Berawal dari keterlibatan tim pengusul didalam pendampingan dan pembinaan di kedua UMKM ini, akhirnya tim lebih mengenal secara mendalam tentang Paguyuban UMKM Ganesha Purworejo dan Paguyuban Kuliner Angudi Laras Purworejo. Selain itu komunikasi yang terus berlanjut antara tim dengan Pengurus dan Pengeloan ke dua mitra ini , maka tim menemukan dua kelompok usaha ini yang mempunyai keunikan sekaligus sangat berpotensi untuk dikembangkan.

Dua kelompok tersebut adalah anggota paguyuban UKM Ganesha yang memiliki akses pemasaran secara regional (Kelompok I) dan kelompok kuliner paguyuban Angudi Laras Purworejo yang baru merintis usaha

(Kelompok II). Kelompok I adalah UKM yang sudah memiliki jaringan pemasaran lokal dan regional, kemasan produk sudah ada, memiliki ijin PIRT, dan sudah ada pemisahan keuangan usaha dan keluarga (pencatatan keuangan belum rutin dan lengkap). Sedangkan kelompok II adalah anggota kelompok usaha kuliner (makanan ringan) yang baru saja merintis usaha, kapasitas produksi terbatas, belum memiliki kemasan yang layak, belum melakukan pemisahan antara keuangan usaha dan keluarga, dan belum memiliki PIRT. Rata-rata produksi Kelompok I rata-rata sudah banyak dan dipasarkan sampai dengan tingkat regional, sedangkan kelompok II belum memiliki kapasitas produksi banyak dan modal yang kecil dibandingkan kelompok I.

Keterkaitan Kelompok I dan Kelompok II adalah transaksi pembelian dan penjualan makanan ringan berbahan dasar potensi lokal. UMKM pada kelompok I ada kalanya membantu memasarkan produk makanan ringan dari kelompok II untuk memenuhi kebutuhan pasar atau kelompok II membeli bahan baku produksi dari kelompok I dengan harga lebih murah. Selain itu kelompok I rutin melakukan pertemuan untuk sharing antara anggota kelompok dalam rangka pengembangan pemasaran, dan informasi lain yang mendukung pemberdayaan kelompok yang kadang kala dihadiri oleh anggota kelompok II.

Berdasarkan kesepakatan dengan mitra kelompok I maka permasalahan prioritas yang akan ditangani pada program IBM meliputi: Kesulitan Pemasaran, berkaitan dengan permasalahan pemasaran, faktor utama ternyata terletak pada kemampuan dalam membuat kemasan dan desain kemasan. Penanganan yang direncanakan adalah Pelatihan mengenai label dan kemasan dari tim IBM STIE Rajawali Purworejo, sebagai langkah awal dari praktek pembuatan label dan kemasan, Pembukuan belum tertata dengan baik dan teratur. Kelompok belum rutin melakukan pencatatan setiap transaksi (pembelian bahan-bahan produksi maupun transaksi pemasaran), pemilik usaha masih direpotkan dengan urusan produksi dan pemasaran sehingga tidak sempat melakukan pencatatan keuangan secara rutin. Akibatnya banyak transaksi lalai yang tidak tercatat

dengan baik, Terbatasnya SDM bidang marketing dan produksi,

Permasalahan Prioritas Kelompok II diantaranya rendahnya kemampuan produksi yang disebabkan karena peralatan sederhana yang dimiliki kelompok membuat kapasitas produksi kelompok menjadi terbatas, kurangnya akses pemasaran, kemampuan teknologi informasi yang masih terbatas membuat kelompok ini tidak menggunakan teknologi informasi untuk memperluas jaringan pemasaran, kemasan produk yang mereka gunakan adalah plastik dengan sealer manual. Logo/brand yang mereka miliki baru sebatas kerta fotocopy bertuliskan merek produk (belum menggunakan kertas sticker), rendahnya pengetahuan dan penerapan pembukuan usaha, dan terbatasnya SDM bidang Marketing dan produksi

Metode Pelaksanaan

Langkah-langkah dalam memberikan solusi untuk mengatasi permasalahan mitra

1. Program Perluasan akses pemasaran

Program perluasan akses pemasaran dilakukan dengan metode pelatihan dan pendampingan yaitu:

- a. Pelatihan mengoperasikan media sosial (Whatsapp, BBM, Twitter, Instagram, Line, Facebook) dan pembuatan blog melalui web dan Pelatihan pembuatan desain logo/slogan dan kemasan produk. Materi yang diberikan meliputi:

- 1) Prinsip pemasaran menggunakan metode online
 - 2) membuat desain promosi produk menggunakan media sosial melalui BBM, Whatsapp, instagram dan Facebook, serta pembuatan blog
 - 3) Praktek mendesain promosi produk dan praktek promosi melalui media sosial dan blog
 - 4) Teknik pemasaran online dengan media sosial dan blog
 - 5) Analisis pemasaran usaha
- b. Prinsip pembuatan desain logo/slogan dan kemasan produk
- 1) Membuat logo/slogan produk dan kemasan
 - 2) Praktek mendesain logo/slogan produk dan kemasan
 - 3) Teknik membuat kemasan
 - 4) Analisis efisiensi kemasan
 - 5) Evaluasi usaha

Hasil yang diharapkan dalam program ini adalah peningkatan daya jual produk dan peningkatan omset usaha.

2. Program Peningkatan Teknik Pengolahan Produksi

Program ini ditujukan untuk kelompok II, yaitu melibatkan UMKM berjumlah 5 orang peserta.

- a. Pelatihan Teknik pengolahan pangan menggunakan Vacuum sealer dan spinner
- b. Prinsip menggunakan vacuum sealer dan spinner, Praktek menggunakan

vacuum sealer dan spinner, Teknik produksi dengan menggunakan vacuum sealer dan spinner

c. Analisis produksi

Hasil yang diharapkan dalam program ini adalah peningkatan daya tahan produk

3. Penguatan Akses Pinjaman Ke Berbagai Sumber Pendanaan

Program ini ditujukan untuk Kelompok I dan Kelompok II yaitu melibatkan UMKM berjumlah 8 orang peserta.

- a. Pelatihan penyusunan proposal
 - b. Prinsip dan teknik penyusunan proposal usaha
 - c. Praktek penyusunan proposal usaha
- Teknik pembuatan prososal usaha dan analisis Business Plan

Hasil yang diharapkan dalam program ini penerimaan proposal di lembaga sumber pendanaan

4. Perbaikan pengelolaan keuangan dan administrasi pembukuan usaha

Program ini ditujukan untuk Kelompok I dan Kelompok II yaitu melibatkan UMKM berjumlah 8 orang peserta.

- a. Pelatihan financial literacy
 - b. Pengertian financial literacy
 - c. Belajar bahasa penciptaan uang
 - d. Kaidah manajemen keuangan pribadi
 - e. Dana darurat
- a. Perencanaan Keuangan
 - b. Pelatihan teknik pembukuan usaha melalui pencatatan keuangan

seederhana dan optimalisasi menggunakan HP Android untuk pencatatan keuangan

- f. Prinsip cara cepat mencatat administrasi usaha
- g. Prinsip menggunakan bantuan HP android untuk membanu mencatat keuangan
- h. Praktek cara cepat mencatat administrasi usaha
- i. Praktek menggunakan bantuan HP android untuk membantu mencatat keuangan, Teknik pembukuan dan Analisis usaha UMKM

Hasil yang diharapkan dalam program ini adalah peningkatan administrasi dan keuangan usaha $\geq 5\%$

Hasil

Kesuksesan program IbM tahun 2017 ini tidak terlepas dengan prosedur birokrasi yang dilakukan oleh tim pelaksana dari STIE Rajawali Purworejo. Langkah program yang tim pelaksana rancang diantaranya meliputi: (1) koordinasi, (2) pelaksanaan, dan (3) evaluasi. Langkah awal yang tim pelaksana lakukan adalah rapat koordinasi tahap awal untuk merancang pertemuan dan koordinasi, dilanjutkan dengan rapat untu merancang pelaksanaan kegiatan tahap awal. Setelah kesepakatan waktu ditentukan untuk melakukan koordinasi dengan Ketua Kelompok Usaha baik dari Kelompok Paguyuban Ganesha maupun dari Paguyuban Kuliner CU Angudi laras Purworejo. Proses administrasi yang tim pelaksana program

harus penuhi yaitu meliputi, secara bertim sebelumnya berkoordinasi dengan Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M) untuk meminta surat pengantar kegiatan pengabdian dan surat perjalanan dinas resmi yang substansinya memuat Permohonan untuk Mengadakan Pengabdian Pada Masyarakat sesuai dengan rencana kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat “IbM Kelompok Usaha Makanan Ringan Berbahan Dasar Potensi Lokal Kabupten Purworejo”.

Alur birokrasi pelaksanaan program dengan mendatangi langsung ke kelompok tujuan tujuan. Adapun hasil koodinasi tim dengan ketua masing-masing kelompok usaha, diantaranya: kesepakatan jadwal kegiatan, tempat penyelenggaraan, agenda kegiatan, termasuk pedataan peserta pelatihan dari masing-masing kelompok usaha baik dari Kelompok I yaitu Paguyuban Ganesha maupun kelompok II dari Paguyuban Kuliner CU Angudi Laras.

Program yang kami rancang dan usulkan untuk diselenggarakan pada masing-masing kelompok usaha memperoleh apresiasi yang sangat luar biasa dari peserta. Karena materi program yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan kelompok.

Program Perluasan Pemasaran

Kegiatan perluasan pemasaran diawali dengan ceramah dan diskusi yang berkaitan dengan prinsip pemasaran menggunakan metode online. Secara rinci tahap-tahap pelatihan tersebut adalah:

1. Prinsip pemasaran menggunakan metode online membuat desain promosi produk menggunakan media sosial melalui BBM, Whatsapp, instagram dan Facebook, serta pembuatan blog
2. Packing dan labeling
3. Pendampingan pemasaran

Pada program pelatihan ini mayoritas peserta memiliki HP Android sehingga memudahkan tim pelaksana program IBM dalam menyampaikan materi pelatihan yang sesekali diselingi dengan praktik untuk browsing beberapa materi yang berkaitan dengan tema yang diberikan. Pada pelatihan ini juga diberikan materi dan praktek langsung pemasaran dengan menggunakan media sosial yaitu menggunakan group whatsapp, facebook, BBM, maupun instagram. Karena pada saat program perluasan pemasaran pada bulan mei – Juni adalah memasuki Bulan Ramadhan dan juga Idul fitri 2017, maka setelah pelatihan program pelatihan prinsip-prinsip pemasaran menggunakan media online maka program perluasan pemasaran lebih fokus pada program pendampingan pemasaran. Tim membantu mitra I dan Mitra II untuk melakukan penawaran produk menggunakan media sosial dengan aktif meng update profil dengan produk-produk hasil karya mitra I maupun mitra II. Metode ini menjadi efektif karena konsumen tidak perlu lagi merasa kesulitan dalam mendapatkan produk makanan olahan sedangkan mitra sebagai produsen juga tidak perlu mengeluarkan biaya

lebih untuk menawarkan produknya. Menjual produk lewat internet dan media sosial dapat menghemat tenaga marketing, biaya distribusi, penjualan, dan managerial. Berikut ini adalah daftar produk olahan makanan ringan berbahan dasar potensi lokal baik dari kelompok I maupun dari Kelompok II yang ditawarkan melalui media sosial.

Tabel 1 Daftar produk makanan ringan berbahan dasar Potensi Lokal yang dipasarkan melalui media sosial

No	Nama	Jenis Produk	Kelompok	Media pemasaran yang digunakan
1.	RL. Ir Agung (Jenkid Cans Food Industry)	Makanan olahan dari ikan: Abon tuna, abon lele, crispy tulang ikan, rengginang tulang ikan, sagon ikan	Kelompok I	Wa Group, BBM, instagram, Facebook, blog
2.	Marlinda (Makmur Tiram)	Makanan olahan dari Jamur Tiram: Jamur Crispy, dll	Kelompok I	Wa Group, BBM, instagram, Facebook, blog
3.	Jilah Setyaningsih (Fen-Fen)	Makanan Olahan dari Singkong dan talas: Criping singkong rasa gadung, criping kulit singkong, criping bonggol pisang, criping talas, balungkuwuk, dan pencok kulit mlinjo	Kelompok I	Wa Group, BBM, instagram, Facebook, blog
4	Sri Rejeki (El Shadai)	Makanan olahan: Peyek Cabe, peyek kacang, Kripik tempe, abon jantung pisang	Kelompok II	Wa Group, dan Facebook, blog
5	Siti Lestari (Fanisya Snack)	Pisang Coklat, Keripik talas	Kelompok II	Wa Group, dan Facebook
6	Yulianita Sutanti	Keripik Sunda	Kelompok II	Wa Group, dan Facebook
7	Watilah	Kripik Belut	Kelompok II	Belum menggunakan media sosial
8	Budi Rahmat	Minuman Rosela	Kelompok II	Wa Group

Pada program Perbaikan kemampuan dalam mendesain kemasan diawali dengan diskusi tentang kemasan yang sudah dilakukan khususnya oleh kelompok II. Tim datang pada kelompok II untuk memberikan pengetahuan tentang kemasan produk makanan olahan. Kelompok II berpartisipasi aktif dengan banyak bertanya dan diskusi kaitannya dengan perbaikan kemasan. Tim pelaksana membantu dalam memberikan masukan kaitannya dengan kemasan produk. Pada tahap awal program perluasan program pemasaran dilakukan tahap pengenalan terhadap peralatan dan perlengkapan kemasan seperti jenis-jenis kemasan, alat press plastik

seperti sealer dan vacuum sealer. Kemudian mitra mencoba melakukannya dengan menggunakan produk yang mereka miliki.

Hasil analisis dari program perluasan pemasaran yang sudah dijalankan adalah adanya peningkatan akses pemasaran dan peningkatan penjualan produk. Melalui WA group semua peserta bisa menawarkan produknya dan bisa langsung mendapatkan respon dari calon pembeli, melalui instagram dan BBM peserta cukup melakukan update status maka follower bisa langsung update produk yang ditawarkan. Karena program juga berlangsung menjelang Hari raya Idul

fitri menjadi cukup efektif untuk meningkatkan daya jual produk.

Hasil yang dicapai pada program ini adalah pada KUB Bahtera ada dua UMKM yang mengalami penurunan baik area pemasaran maupun omset. Kendala yang dihadapi jenkid cans adalah pada kesulitan tenaga produksi karena memang mayoritas tenaga produksi diperoleh dari tetangga sekitar yang masih mengalami kesulitan dalam membagi waktu antara bekerja dan kehidupan sosialnya. Sedangkan pada makmur tiram lebih pada kondisi kesulitan bahan baku karena faktor cuaca. Sedangkan fen-fen selama program pendampingan mengalami peningkatan sebesar 83,3%. Untuk KBU Satu Hati peningkatan signifikan pada fanky snack yang mengalami peningkatan omset sebanyak 566,7% diikuti oleh verish, BAS the rosella dan Fanisya Snack. Untuk Watilah kripik belut justru menurun sebesar 50% terkendala sulitnya bahan baku belut.

Kendala yang dihadapi dalam penerapan marketing online bagi mitra:

1. Masih ada mitra dari kelompok II yang belum memiliki HP Android
2. Banyaknya pesaing dengan produk serupa,
3. kurang pengelolaan media online yang dimiliki,
4. kurang kesiapan dalam menangani order
5. Order penjualan melalui media online masih sering tidak dicatat dalam buku catatan order

6. Keterbatasan kemampuan peserta dalam mengoperasikan komputer dan teknologi informasi

Kendala yang dihadapi akan ditindaklanjuti pada program perbaikan di pelaksanaan program-program selanjutnya.

Program Peningkatan Teknik Produksi

Program ini ditujukan untuk kelompok II, yaitu melibatkan kelompok dari Paguyuban Kuliner Angudi Laras Purworejo yang telah berubah namanya menjadi Kelompok Bina Usaha Satu Hati. Program peningkatan teknik produksi diawali dengan ceramah dan diskusi mengenai teknik pengolahan pangan, dan teknik pengemasan pangan. Setelah itu peserta juga diberikan pendampingan pada teknik perbaikan produksi supaya produk yang dihasilkan menjadi tahan lama. Pada program ini diberikan peralatan pendukung berupa spinner, dan vacuum sealer untuk perbaikan kemasan. Pada tahap peningkatan teknik produksi hasil yang dicapai adalah ada peningkatan daya tahan produk.

Selama tiga bulan pendampingan dari sisi perbaikan kapasitas produksi melalui pelatihan dan pendampingan perbaikan desain dan kemasan serta pendampingan penggunaan peralatan produksi seperti spinner dan vacuum sealer didapatkan hasil bahwa untuk kelompok bahtera: Fen-fen mengalami peningkatan kapasitas produksi signifikan yaitu mencapai 270%, sedangkan jenkid cans menurun sebesar 18,8% dan untuk makmur tiram sehingga pasokan bahan baku menurun

di awal program kapasitas produksi makmur tiram 30kg akan tetapi di akhir program menurun 50% yaitu hanya mencapai 15 kg per bln karena ada kendala cuaca dan kesulitan tenaga produksi. Untuk kelompok KBU satu hati peningkatan kapasitas produksi yaitu 400% untuk Fanky Snack/El shadai, 233,22% untuk verish, 50% untuk Fanisya Snack dan 75% untuk BAS The Rosella. Sedangkan Watilah kripik belut karena kesulitan mendapatkan bahan baku sehingga kapasitas produksi menurun hingga 200%. Akan tetapi solusi yang diberikan ke ibu watillah kripik belut menjadi diversifikasi kriipik untuk membuat Kripik daun singkong yang dibuat menyerupai kripik belut dan kripik paru dan singkong. Produk dalam proses test pasar dengan cara penawaran langsung ke konsumen. Penurunan yang terjadi untuk Jenkid Cans dan Makmur tiram bisa dipecahkan dengan menjalain kemitraan dengan kelompok 2 maupun dengan petani untuk mengatasi masalah keterbatasan tenaga produksi dan bahan baku.

Sedangkan daya tahan produk untuk Kelompok Bahtera sama dengan awal program karean pada dasarnya kelompok Bahtera sudah memiliki tehnik produksi dan kemasan yang baik dan menarik. Untuk KBU Satu Hati peningkatan daya tahan produk signifikan UMKM Fanky snack/El shadai dari 10 bulan meningkatmenjadi 15 bulan (50%), untuk BAS teh Rosella dan kripik belut Watilah meningkat 100% daya tahan

produknya sedangkan Fanisya dan Verish snack meningkat 200%.

Penguatan Akses Pinjaman Ke berbagai sumber pendanaan

Program ini baru dilaksanakan pada kelompok I yaitu melibatkan 3 orang peserta yaitu dari UMKM jenkid Cans, UMKM Fen-Fen dan UMKM Makmur Tiram. Program yang dilaksanakan lebih terfokus pada pendampingan penyusunan proposal pengajuan modal usaha khususnya pada penyusunan Business plan dan Penyusunan Laporan keuangan Usaha. Pengajuan modal usaha di peruntukkan untuk lembaga pemerintah/swasta. Masing-masing UMKM pada mitra I melakukan inventarisasi dokumen yang terkait dengan penyusunan proposal usaha seperti profil usaha, lingkup pemasaran, jumlah tenaga kerja yang digunakan, Data produksi dan data yang berkaitan dengan laporan keuangan. Untuk UMKM Jenkid Cans karena akan mengajukan progam bantuan insentif penambahan modal kerja dan/atau invenstasi aktiva tetap untuk meningkatkan kapasitas usaha/produksi pelaku usaha ekonomi kreatif maka pendampingan pertama yang dilakukan pada UMKM Jenkid Cansk adalah membantu dalam penyusunan proposal usaha untuk pengajuan modal usaha Pada Badan Ekonomi Kreatif Indonesia. Capaian pada program ini adalah setiap UMKM yang terlibat dalam Program IBM yang tergabung dalam KUB Bahtera selain memiliki profil usaha juga sudah memiliki dokumen business

plan/proposal usaha. Sedangkan KBU satu hati sudah memiliki profil Usaha.

Perbaikan Pengelolaan Keuangan dan Administrasi Pembukuan Usaha

Pelatihan manajemen usaha direncanakan dilaksanakan selama 3 kali pertemuan dimana setiap pertemuan dilaksanakan selama 2-3 jam, namun apabila masih diperlukan maka akan dilakukan penambahan waktu. Pelatihan ini bertujuan untuk :

1. Meningkatkan pengetahuan dalam keuangan usaha
2. Meningkatkan kemampuan pembukuan usaha.
3. Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan manajemen usaha terutama manajemen keuangan dalam rangka meningkatkan pendapatan usaha.

Pelatihan manajemen keuangan yang dilaksanakan berisi antara lain: Pelatihan Financial Literacy dan praktek penerapan Teknik pembukuan Sederhana dengan menggunakan aplikasi Android (spt Akun.biz) untuk membantu pencatatan keuangan usaha setiap saat. Program ini telah dilaksanakan pada bulan Agustus – Oktober 2017. Hasil dari pelatihan ini adalah pemanfaatan Akun.biz melalui optimalisasi HP Android untuk membantu mempermudah pencatatan keuangan mitra. Dan cara ini cukup efektif karena mitra tidak perlu lagi repot dalam melakukan pencatatan keuangan, dimanapun tempat setelah transaksi bisa melakukan pencatatan. Sedangkan melalui

pelatihan financial literacy, ada perubahan pola pikir dari mitra dalam mengelola keuangan usaha nya. Baik kelompok 1 dan kelompok 2 ada perubahan dalam penyisihan keuntungan untuk tabungan dan lebih berhati-hati dalam penggunaan kredit maupun mengelola keuangan usaha.

Penguatan Hubungan Kemitraan Antar Kelompok

Program penguatan hubungan kemitraan antar kelompok dilakukan melalui pertemuan kelompok terjadwal dan rutin diadakan minimal 2 minggu sekali dalam waktu satu bulan. Selain itu dalam mendukung dan menunjang kemudahan dan kelancaran komunikasi antar kelompok dibuat Group Whatsapp dengan nama IBM STIE Rajawali. Sampai dengan laporan kemajuan pelaksanaan program Kedua Mitra berpartisipasi aktif dalam setiap kegiatan yang diselenggarakan baik secara online maupun off line. Program ini mampu menghasilkan peningkatan hubungan kemitraan antar dua kelompok dengan hubungan saling menguntungkan. Kelompok II bisa memperoleh pengetahuan dan pemasahaman yang baik terkait dengan pengalaman pemasaran dan kualitas produksi dari kelompok I yang sudah lebih dulu dan lebih luas untuk jaringan pemasarannya. Sedangkan kelompok II mampu berkontribusi dalam memberikan informasi terkait dengan penyediaan bahan baku yang diolah oleh Kelompok satu. Misalnya salah satu anggota kelompok II bertempat tinggal pada daerah

yang memiliki potensi gula kelapa dan Kimpul/Sunda yang dibutuhkan oleh kelompok I.

Pada tindak lanjut program akan dilakukan penguatan hubungan kemitraan melalui sharing informasi akses permodalan dan perizinan usaha. Karena kelompok I memiliki akses yang kuat pada banyak lembaga pemerintah/swastha/perbankan. Seperti kerjasama permodalan dan penguatan kelembagaan dengan Bank Indonesia, Dinas Pertanian dan Kelautan, Dinas Peternakan, BAPPEDA, Dinas Koperasi UKM dan Perdagangan, Perusahaan Daerah Aneka Usaha, Bank Jateng, dan lain-lain.

Kedua UKM yang menjadi mitra dalam kegiatan Ipteks ini berpartisipasi aktif dalam setiap kegiatan yang diselenggarakan. Mitra berpartisipasi dalam uji coba bantuan peralatan produksi berupa spinner dan vacuum sealer. Sedangkan dalam kegiatan pelatihan, disamping berpartisipasi sebagai peserta, mitra berperan dalam menyediakan tempat pelatihan, ikut men-sosialisasikan program pelatihan yang akan dilaksanakan kepada pengrajin lain dan ikut bekerja sama dengan tim dalam mengadakan konsumsi pelatihan, peralatan/perlengkapan penunjang pelatihan. Sehingga partisipasi mitra sangat mendukung terhadap pelaksanaan program kegiatan Ipteks ini secara keseluruhan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diperoleh dari pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat “IBM bagi Kelompok Usaha Makanan Ringan Barbahan Dasar Potensi Lokal Kabupaten Purworejo yang melibatkan kelompok Usaha makanan olahan “Bahtera” dan KBU Satu Hati, adalah:

1. Tingkat partisipasi yang tinggi dari mitra program pengabdian masyarakat memberikan dampak positif bagi pelaksanaan program, terlihat dari program pelatihan dan pendampingan yang sudah dilaksanakan berjalan dengan baik dan diikuti oleh semua peserta.
2. Pelaksanaan program mampu menghasilkan luaran-luaran yang diharapkan oleh program ipteks bagi masyarakat, walaupun dalam tingkat pemahaman pada materi yang berkaitan dengan teknologi informasi memerlukan banyak waktu dan ketelatenan. Demikian juga pada penerapan marketing online melalui media sosial. Peserta masih cenderung kurang percaya diri dalam memasarkan produknya. Meski demikian dari hasil pendampingan banyak muncul inovasi dan diversifikasi produk dari makanan ringan yang sebelumnya belum dihasilkan.

Saran

Tingginya inovasi dan kreatifitas peserta program dalam memproduksi makanan ringan diharapkan mendapatkan perhatian khusus, sehingga menjadi keberlanjutan program dari “IBM bagi

Kelompok usaha Makanan Ringan Berbahan Dasar Potensi Lokal Kabupaten Purworejo” yang saat ini masih terbatas. Untuk standarisasi kemasan dan jangkauan tingkat pemasaran masih dibutuhkan waktu dan komitmen yang tinggi dari para peserta program. Berdasarkan transfer ipteks yang telah dilaksanakan pada Kelompok usaha Makanan Ringan Berbahan Dasar Potensi Lokal Kabupaten Purworejo yang melibatkan 2 kelompok mitra, ada beberapa saran yang layak dipertimbangkan, yaitu:

1. Peserta yang ditunjuk adalah wakil dari masing-masing kelompok usaha yang hendaknya mampu memberdayakan dan mensosialisasikan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dari kegiatan IBM ini kepada anggota kelompok lainnya. Sehingga peningkatan kapasitas usaha kelompok usaha makanan ringan bisa berkembang optimal.
2. Pemerintah Kabupaten Purworejo diharapkan dapat memberikan dukungan kemudahan kebijakan dan perijinan usaha serta mensosialisasikan program pengembangan dan pemberdayaan bagi UMKM secara maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

Ayub Barombo., Asrori., dan Donatianus. 2012. *Pemberdayaan Masyarakat melalui Koperasi Credit Union (CU) (studi kasus: CU Khatulistiwa Bakti Pontianak)*. Jurnal Tesis, diakses dari jurnal.untan.ac.id/index.php/jpmis/article/.../1016 pada tanggal 29 April 2016.

BPS Kabupaten Purworejo. <http://purworejokab.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/68>. Diakses pada tanggal 29 Mei 2016

Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Tengah. Tahun 2015.

Monica Carrollina, Ag. Edi Sutarta. Tahun 2013. *Peranan Credit Union Sebagai Lembaga Pembiayaan Mikro Studi Kasus: Pada Usaha UMKM Di Desa Tumbang Manggo Kecamatan Sanaman Mantikei, Kabupaten Katingan, Provinsi Kalimantan Tengah*. Program Studi Ilmu Ekonomi – Fakultas Ekonomi. Universitas Atma Jaya Yogyakarta, Jalan Babarsari 43-44, Yogyakarta. Diakses di <http://e-journal.uajy.ac.id/4447/1/jurnal.pdf> pada tanggal 23 April 2016

Modul 4. Manajemen Usaha UKM. <http://tasrifin.dosen.narotama.ac.id/files/2011/05/Modul-KUMKM-4-Manajemen-Usaha-Keuangan-UMKM.pdf>. Diakses pada tanggal 29 Mei 2016