LAPORAN AKHIR PROGRAM

PENGABDIAN MASYARAKAT

MANAJEMEN USAHA DAN PEMBUATAN KEMASAN SERTA LABELING HOME INDUSTRI KUE BASAH PADA USAHA KELOMPOK DASAWISMA KRI NANGGALA MEDOKAN SEMAMPIR SURABAYA

TIM PENGUSUL:

Nama 1. Dra. Fedianty Augustinah, MM	NIDN: 0713086801
Nama 2. Nihayatus Sholichah, S.Sos, M.AP	NIDN: 0722087102
Nama 3. Ika Devy Pramudia , S.SIP, M.Kp	NIDN: 0703058806

UNIVERSITAS Dr. SOETOMO SURABAYA

JULI 2017

HALAMAN PENGESAHAN

1.	Judul	:	Manajemen Wirausaha dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industri Kue Basah pada Usaha Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Kota Surabaya
2.	Nama Mitra	:	Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya
3.	Ketua Tim Pengusul		
	a. Nama	:	Dra. Fedianty Augustinah, MM
	b. NIDN	:	0713086801
	c. Jabatan Fungsional	:	Lektor
	d. Program Studi	:	Administrasi Bisnis
	e. Alamat surel/email	:	fediaugust@gmail.com
4.	Anggota Pengusul (1)		
	a. Nama	:	Nihayatus Sholichah, S.Sos , M.AP
	b. NIDN	:	0722087102
	c. Jabatan Fungsional	:	Asisten Ahli
5.	Anggota Pengusul (2)		
	a. Nama	:	Ika Devy Pramudiana, S.SIP , M.Kp
	b. NIDN	:	0703058806
	c. Jabatan Fungsional	:	Asisten Ahli
6.	Lokasi Kegiatan/Mitra	:	KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya
	a. Wilayah (Desa/Kecamatan)	:	Kelurahan Medokan Semampir, Kecamatan Sukolilo
	b. Kabupaten	:	Kota Surabaya
	c. Propinsi	:	Jawa Timur
	d. Jarak PT ke lokasi mitra (Km)	:	3,3 Km
7.	Luaran yang Dihasilkan	:	Produk
8.	Waktu Pelaksanaan	:	4 Bulan
9.	Biaya Total	:	Rp. 3,000,000.00.
	• Sumber LPM	:	Rp. 3.000,000.00.
	• Sumber lain (Fakultas/Mandiri)	:	Rp. -.

Mengetahui,
Dekan

Dr.Amirul Mustofa, M.Si
NPP. 91.01.1.085

Surabaya, 26 Mei 2017
Ketua Tim Pengusul,

Dra. Fedianty Augustinah, MM
NPP. 94.01.1.160

Menyetujui,
Ketua LPM

Dr. Dra. Sulis Janu Hartati, M.T.
NPP. 15.01.1.452

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian kepada Masyarakat : Manajemen Wirausaha dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industry Kue Basah Pada Usaha Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya

2. Tim Pelaksana

No.	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/ming)
1.	Dra. Fedianty Augustinah, MM	Ketua	Manaj. Pemasaran & Komunikasi Pemasaran	FIA	10
2.	Nihayatus Sholichah, S.Sos, M.AP	Anggota 1	Kewirausahaan	FIA	8
3.	Ika Devy Pramudia , S.SIP, M.Kp	Anggota 2	Kewirausahaan	FIA	8

3. Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat:

   Home Industry Kue Basah pada Usaha Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya

4. Masa Pelaksanaan

   Mulai : bulan: Pebruari tahun: 2017

   Berakhir : bulan: Mei tahun: 2017

5. Usulan Biaya DIPA UNITOMO

   - Tahun ke-1 : Rp. 3.000.000,00.

6. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat :

   Kel. Medokan Semampir Kec. Sukolilo Kota Surabaya

7. Mitra yang terlibat (uraikan apa kontribusinya):

   a. Mitra yang terlibat yaitu Kelompok Usaha home industry kue basah Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya
   b. Kontribusi yang diberikan oleh mitra meliputi: (1) identifikasi masalah pembuatan produksi kue basah dan manajemennya, (2) menyiapkan sarana dan prasarana yang dibutuhkan selama kegiatan di tempat mitra, (3) bersedia di diberikan pembelajaran dalam manajemen wirausaha

8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

   a. Berdasar hasil identifikasi masalah ditemukan tiga masalah utama yang dihadapi mitra, yaitu (1) belum maksimalnya manajemen wirausaha yang dilakukan (2) belum diberikan kemasan yang baik pada produk kue basah yang dipasarkan dan (3) belum diberikan nya labelling untuk mengenalkan produknya
   b. Solusi yang ditawarkan untuk masalah tersebut yaitu memberikan pembelajaran dan pendampingan dalam meningkatkan manajemen wirausaha dan pembuatan

kemasan yang menarik serta membantu membuat design labelling pada kemasan produk.

9. Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran (uraikan tidak lebih dari 50 kata, tekankan pada manfaat yang diperoleh):

Kontribusi mendasar adalah transfer ilmu pengetahuan dan teknologi guna meningkatkah kemampuan dan ketrampilan pemilik home industry kue basah dalam memanajemen usahanya. Program yang diusulkan juga memberikan kontribusi pada peningkatan pengetahuan dan ketrampilan tentang bagimana membuat manajemen usaha yang baik sampai dengan bagimana pentingnya membuat kemasan dan label yang menarik sehingga dapat mengenalkan produknya kepada konsumen.

10. Rencana luaran berupa jasa, sistem, produk/barang, paten, atau luaran lainnya yang dalam bentuk publikasi Jurnal khusus Pengabdian Masyarakat

Rencana luaran meliputi: (1) jasa, berupa jasa pelatihan dan pendampingan untuk melakukan perbaikan manajemen wirausaha, (2) produk, yaitu mengenal bagaimana cara membuat kemasan yang baik (3) dan dapat membuat design yang menarik untuk kemasan produk kue basah sehingga layak untuk dipasarkan dan siap bersaing dengan produk-produk sejenis (4) Luaran dalam bentuk Publikasi Jurnal

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Allah SWT dengan telah selesainya tim melakukan pengabdian masyarakat melalui Program Dipa Unitomo dengan judul : Manajemen Wirausaha dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industry Kue Basah Pada Usaha Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya. Dengan pendanaan dari Universitas, kami selaku tim pelaksana pengabdian mengucapkan terima kasih telah membantu sampai dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat di Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya.

Kami sebagai tim pelaksana pengabdian masyarakat melalui Dipa Unitomo, masih banyak kekurangan dalam melakukan laporan ataupun penulisan dan melakukan pengabdian serta pendampingan kepada mitra kami sehingga kami berharap adanya kritik ataupun saran dari berbagai pihak untuk pengerjaan pengabdian masyarakat dalam waktu yang akan datang.

Demikiankami ucapkan terima kasih kepada semua pihak baik kepada Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM) Universitas Dr Soetomo yang telah mensupport baik dana ataupun masukan lainnya , dan kepada pihak mitra Home Industri Kue Basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Kota Surabaya yang telah berkenan untuk menjadi mitra.

Tim

Pengabdian Pada Masyarakat

RINGKASAN

Fedianty Augustianh, Nihayatus S, Ika Devy P

Bisnis kue basah selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, pasalnya kue jenis ini merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Selain dua faktor tadi, kue basah juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai macam kalangan. Jika melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang sudah cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan higienis dengan memberikan kemasan dan label yang menarik juga sehingga produk yang mitra miliki mampu bersaing dan laku dipasaran. Dengan usaha kue basah (sosis solo, risoles, pastel, lemper, dan martabak mini) Home Industri Kue Basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya yang sudah memiliki pelanggan tetap maka akan menambah pemasarannya dengan membuat kemasan dan label yang menarik untuk mencari pasar dan bahkan agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha kue basah ini. Permasalahan yang dihadapi adalah (1) belum maksimalnya manajemen wirausaha yang dilakukan (2) belum diberikan kemasan yang baik pada produk kue basah yang dipasarkan dan (3) belum diberikan labelling untuk mengenalkan produknya. Tahapan pelaksanaan pengabdian yang sudah dilakukan sampai saat ini adalah pada tahapan: membantu dalam hal kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi, yakni berupa 2 unit impulse sealer (Ukuran besar dan Ukuran Kecil).; membantu membuatkan label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama; membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah Mitra . Hasil yang diharapkan pada tahap ini adalah meningkatnya jumlah pembeli / customer dari mitra kami yakni Home Industri Kue Basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya. Pada tahapan selanjutnya adalah E valuasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling.

DAFTAR ISI

Halaman

Halaman Sampul ……..…… i
Halaman Pengesahan ……..……... ii
Identitas Dan Uraian Umum ……. iii
Kata Pengantar..... iv
Ringkasan..... v
Daftar Isi ……..……... vi
Daftar Gambar..... vii
Daftar Tabel..... viii
BAB I. PENDAHULUAN
1.1. Analisis Situasi ……...……...……. 1
1.2. Permasalahan Mitra …… 3
BAB II. SOLUSI & TARGET LUARAN
2.1. Solusi Yang Ditawarkan …… 4
2.2. Target Luaran ……..…….…..... 4
BAB III. METODE PELAKSANAAN .....…….. 6
BAB IV. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI……... 7
4.1. Kinerja LPM dalam kegiatan PPM…….... 7
4.2. Jenis kepakaran yang diperlukan dalam menyelesaikan seluruh persoalan atau kebutuhan mitra.……..... 7
BAB V. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI..... 9
5.1. Hasil..... 9
5.2. Luaran Yang Dicapai..... 21
BAB VI. SIMPULAN DAN SARAN..... 22
REFERENSI ……. ix
LAMPIRAN ……...…… x

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1.1. Salah Satu Pemilik Home Industry Kue Basah .....…… 2

Gambar 1.2. Kue Basah Buatan Home Industry ....…….... 3

Gambar 5.3. Pendampingan Manajemen Wirausaha, salah satu mitra..... 10

Gambar 5.4. Penjelasan pentingnya pemasaran melalui promosi..... 11

Gambar 5.5. Penyerahan Banner sebagai salah satu media promosi..... 12

Gambar 5.6. Bantuan Peralatan – Impulse Sealer..... 13

Gambar 5.7. Penyerahan Bantuan Peralatan..... 13

Gambar 5.8. Penyerahan Label Kemasan..... 14

Gambar 5.9. Praktek menggunakan Impulse Sealer dan Labelling pada produk kemasan..... 15

Gambar 5.10. Salah Satu Pemilik Home Industri Kue Basah dan Banner..... 16

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 4.1. Tim Pengusul dan Kepakaran..... 8

Tabel 5.2.Prosentase Pencapaian.....…….. 17

Tabel 5.3. Hasil Pencapaian..... 19

Tabel 5.4. Penjualan Kue Basah Tahun 2017 (Setelah adanya Program Ibm Dipa Unitomo)..... 21

BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Mitra pada program pengabdian masyarakat ini adalah para pemilik home industri kue basah pada kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medoakan Semampir Surabaya yang telah mendirikan usaha kue basah sudah kurang lebih 3 tahun , dimana pada saat mendirikan usahanya pertama kali yaitu masih kue basah sosis solo mini dan saat ini sudah berkembang usahanya dengan berbagai jenis kue basah yaitu martabak mini, lemper, risoles dan lumpia. Kue basah selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, karena kue jenis ini merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Selain dua faktor tadi, kue basah juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai macam kalangan. Kue basah sering juga disebut jajanan pasar, kue-kue tradisional khas Indonesia yang tidak ada duanya dimanapun sehingga penikmatnya tidak dapat berpindah hati. Kue basah selain menjadi camilan juga biasanya dihidangkan dalam acara-acara penting, seperti dalam lamaran, pernikahan, syukuran dan acara lainnya. Pangsa pasar yang seperti ini akan banyak menguntungkan para pebisnis kue basah, dan bagi yang baru akan menggelutinya.

Sistem yang mengatur proses produksi, manajemen usaha dan pemasaran agar usaha benar-benar berjalan lancar dan sesuai dengan mekanisme yang diinginkan maka manajemen usaha, maupun pemasarannya. Dengan demikian akan mudah di dalam menerapkannya manajemen usaha sehingga berjalan lancar, rapi dan sukses meskipun usaha tersebut semula kecil. Memperbanyak variasi bentuk, jenis dan rasa kue basah yang produksi sehingga konsumen akan memiliki banyak pilihan. Sedangkan model kemasan diusahakan serapi, sebersih dan semenarik mungkin. Kemasan juga sangat mempengauruhi minat konsumen karena penampilan produk yang menarik dan

higienis. Bentuk kemasan kue basah atau kering, mahal atau murah, pengusaha harus pandai mengemasnya dan sekaligus mengenalkan produk yang dipasarkan melalui labelling.

Gambar 1.1. Salah Satu Pemilik Home Industry Kue Basah

Kue dan makanan tradisional memang memiliki cita rasa yang berbeda jika dibandingkan dengan makanan luar negeri. Meskipun masakan luar negeri sangatlah kuat di Indonesia, namun kue-kue tradisional telah mendapat tempat di hati masyarakat Indonesia. Dalam analisa usaha ini akan membahas mengenai kue tradisional yaitu kue basah. Jika melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama, memang sudah cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan higienis dengan memberikan kemasan dan label yang menarik juga sehingga produk yang kami miliki mampu bersaing dan laku dipasaran. Dengan usaha kue basah (sosis solo, risoles, pastel, lemper, dan martabak mini) Bu Djun yang sudah memiliki pelanggan tetap, maka akan menambah pemasarannya dengan membuat kemasan dan label yang menarik untuk mencari pasar dan bahkan agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha kue basah ini .

Gambar 1.2. Kue Basah Buatan Home Industry

Fasilitas atau sarana dan prasarana yang dimiliki oleh para pemilik Home Industry Kue Basah cukup memadai untuk dikembangkan lagi , hanya sarana dan prasarana untuk manajemen usaha, membuat kemasan dan labelling yang belum tersentuh untuk dikembangkan. Oleh karena itu perlu adanya pendampingan dan pelatihan dalam hal tersebut diatas melalui dana hibah Dipa Universitas Dr. Soetomo sebagai bentuk pengabdian masyarakat.

1.2. Permasalahan Mitra

Permasalahan yang terjadi pada mitra pengabdian pada masyarakat ini ada beberapa permasalahan diantaranya yaitu :

a. Bidang Produksi , dimana pihak mitra dalam memproduksi kue basah dan pengemasannya dikemas dengan kemasan yang tidak kedap sehingga kue basah mudah dimasuki oleh jamur dan mudah berbau.
b. Bidang Manajemen, dimana mitra belum menggunakan manajemen usaha sederhana (mulai dari menghitung jumlah kue yang terjual, beum menggunakan kiutansi pembelian / penjualan, belu melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluran produksi dan penjualan dan masih ada beberapa manajemen usaha yang beum dilakukan) oleh karena itu perlunya dilakukan pelatihan dan pendampingan

oleh tim.

Mengacu kepada butir Analisis Situasi, teridentifikasi yaitu berdasar hasil identifikasi masalah ditemukan tiga masalah utama yang dihadapi mitra dan komitmen antara mitra dengan tim, yaitu (1) belum maksimalnya manajemen wirausaha yang dilakukan (2) belum diberikan kemasan yang baik pada produk kue basah yang dipasarkan dan (3) belum diberikan labelling untuk mengenalkan produknya. Dengan mempertimbangkan hal di atas, maka disepakati bahwa yang akan diatasi pada program pengabdian adalah masalah manajemen, kemasan dan labelling khususnya peningkatan kemampuan home industri kue basah dalam melakukan pengembangan usaha.

BAB II
TARGET DAN LUARAN

2.1. Target

Target yang ingin dicapai pada program pengabdian masyarakat adalah meningkatkan pengembangan usaha meliputi: (1) jasa, berupa jasa pelatihan dan pendampingan untuk melakukan perbaikan manajemen wirausaha, (2) produk, yaitu mengenal bagaimana cara membuat kemasan yang baik dan menarik.

Memperhatikan analisis situasi dan penetapan prioritas masalah yang akan diselesaikan selama program pengabdian, dibagi menjadi tiga tahapan :

Tahap 1, Perencanaan. Pada tahap ini, solusi yang ditawarkan adalah memberikan pengetahuan untuk membuka wawasan tentang manajemen wirausaha, pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah.

Tahap 2, Pelaksanaan. Pada tahap pelaksanaan ini, melakukan pelatihan, diskusi dan pendampingan manajemen usaha, diskusi pendampingan kemasan dan labeling serta pembuatan kemasan dan labelling.

Tahap 3, E v a l u a s i . Pada tahap ini, E valuasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling

2.2. Luaran

Luaran Dipa Pengabdian Pada Masyarakat yang didanai oleh Unitomo adapun luaran yang dihasilkan dalam bentuk :

Proseding atau Jurnal ISSN ; peningkatan Iptek di masyarakat melalui pengelolaan manajemen pada mitra sedangkan luaran tambahan produk/barang

BAB III
METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan uraian sebelumnya, serta hasil diskusi dengan mitra, maka prioritas permasalah yang harus diselesaikan bersama mitra home industri kue basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya adalah memperbaiki manajemen wirausaha dan pembuatan kemasan serta labelling pada produk kue basah.

Tahap 1, Bidang Produksi yaitu :

a. mempersiapkan materi pelatihan bersama dengan tim pengabdian dari survey awal yang dilakukan kepada mitra terhadap bagaimana proses produksi yang dilakukan oleh mitra.
b. melakukan diskusi tentang kebutuhan mitra dlam melaksanakan proses produksi kue basah

Tahap 2, **Bidang Manajemen** yang digunakan yaitu :

a. memberikan materi pengetahuan dan membuka wawasan kepada mitra tentang manajemen wirausaha sampai dengan pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah sehingga tercipta kue basah yang higienis.
b. pelatihan manajemen usaha sampai dengan kemasan dan labelling melalui pemberian materi dan diskusi dengan mitra
c. Pendampingan manajemen usaha sampai dengan pembuatan kemasan dan labeling

Tahap 3, **B i d a n g P e m a s a r a n**

Pada bidang ini, l a n g k a h y a n g d i g u n a k a n y a i t u mengevaluasi hasil pelatihan dan pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling yang dimana merupakan unsur dari manajemen pemasaran dengan memantau realisasi dari *pembuatan kemasan dan label yang menunjang pemasaran kue basah* sedangkan

Tim Pengabdian Pada Masyarakat dengan pendanaan Dipa Unitomo belum bisa melakukan bidang pemasaran dengan secara maksimal karena terkendala oleh berbagai sarana dan prasarana serta pendanaan untuk menunjang hal tersebut.

BAB IV
KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

1. Kinerja LPM dalam kegiatan PPM

Kinerja LPM Universitas Dr. Soetomo Surabaya dalam bidang kegiatan PPM adalah sangat baik. Pihak LPM senantiasa memberikan semangat dan motivasi kepada seluruh dosen untuk melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk apapun. Hal ini diwujudkan setiap tahun pihak LPM menawarkan hibah pengabdian kepada seluruh dosen dengan dana yang cukup memadai. Selain itu pihak LPM juga memfasilitasi bagi dosen-dosen yang akan mengirimkan proposal PPM untuk skim dari Dikti. Untuk seluruh kegiatan PPM yang dilakukan oleh dosen, pihak LPM selalu melakukan pengawasan dan pemantauan untuk membantu mengatasi permasalahan yang timbul selama kegiatan PPM berlangsung, sehingga PPM dapat dilaksanakan dengan baik sesuai dengan tujuan dan target yang telah ditetapkan.

2. Jenis kepakaran yang diperlukan dalam menyelesaikan seluruh persoalan atau kebutuhan mitra.

Kegiatan IbM yang telah ditetapkan ini, memerlukan beberapa jenis kepakaran atau keahlian. Jenis kepakaran yang dibutuhkan untuk menyelesaikan kebutuhan mitra oleh tim pengusul yaitu tentang manajemen pemasaran, komunikasi pemasaran , manajemen usaha dan kewirausahaan.

Tabel 4.1. Tim Pengusul dan Kepakaran

No.	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian
1.	Dra. Fedianty Augustinah, MM	Ketua	Manaj. Pemasaran & Komunikasi Pemasaran
2.	Nihayatus Sholichah, S.Sos, M.AP	Anggota 1	Kewirausahaan
3.	Ika Devy Pramudia , S.SIP, M.Kp	Anggota 2	Manajemen Usaha

BAB V
HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

5.1. Hasil Yang Dicapai

Hasil yang sudah dicapai dalam pengabdian ini adalah :

A. Memberikan pembelajaran dan pendampingan dalam meningkatkan manajemen wirausaha Home Industri Kue Basah Kelopok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya.

   Memberikan wacana dan penjelasan kepada home industri kue basah selaku mitra dalam pengabdian ini bagaimana cara meningkatkan manajemen wirausaha melalui usaha yang sudah di tekuni selama ini, yaitu mengenai;

   1. Kualitas produk,bagaimana membuat produk yang berkualitas, salah satu nya melalui tampilan kemasan yang cantik sehingga mampu menarik minat masyarakat.

Gambar 5.3. Pendampingan Manajemen Wirausaha, salah satu mitra

2. Pemasaran, membantu mitra kami dalam memasarkan/mengenalkan produknya untuk lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas, selain masyarakat di lingkungan dimana Ibu Djun tinggal, dengan memanfaatkan media sosial yang ada. (WhatsApp, Line, BB, Facebook). Promosi dengan cara ini sangat mudah dan bisa dikendalikan langsung setiap saat oleh mitra kami. Disamping itu kami juga membuatkan banner kecil untuk salah satu mitra (home industri kue basah) untuk di letakkan di depan rumah dan membuatkan stempel serta nota beli untuk melakukan manajemen usahanya. Banner ini bertujuan untuk mempermudah customer mencari lokasi sehingga bisa membantu mempromosikan mengenai produk apa saja yang dijual.

Gambar 5.4. Penjelasan pentingnya pemasaran melalui promosi

Gambar 5.5. Penyerahan Banner sebagai salah satu media promosi

B. Pembuatan kemasan yang menarik serta membantu membuat design labelling pada kemasan produk kue basah

Bagaimana membantu mitra kami dalam hal ini mitra home industri kue basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya dalam membuat kemasan yang menarik, maka kami memberikan bantuan peralatan berupa mesin Hand Sealer/ Impulse Sealer sebanyak 2 unit (besar dan kecil). Mesin ini digunakan untuk merekatkan plastik pada sisinya sehingga kemasan bisa tertutup rapat. Dengan bantuan peralatan tersebut diharapkan bisa mengefisienkan waktu dan membuat tampilan kemasan lebih rapi. Sebelumnya home industri kue basah selaku mitra hanya menggunakan staples biasa untuk merekatkan kemasan.

Gambar 5.6. Bantuan Peralatan – Impulse Sealer

Gambar 5.7. Penyerahan Bantuan Peralatan

Selain itu kami juga membantu membuat design labelling pada produk yang dipasarkan oleh salah satu mitra pemilik home industri kue basah . Mitra kami sebenarnya sudah membuat dan meletakkan label pada setiap produk yang di pasarkan disetiap kemasan yang dijual, tapi masih sederhana. Untuk itulah kamu mencoba untuk menawarkan dan membuatkan design terbaru, dengan harapan akan membuat tampilan kemasan produk yang dijual menjadi lebih bagus dan menarik.

Gambar 5.8. Penyerahan Label Kemasan

C. Realisasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labelling

Realisasi yang di dapat dari pendampingan ini adalah :

1. Tampilan kemasan jauh lebih rapi dan cantik dari sebelumnya. Jika sebelumnya Home Industri Kue Basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya menggunakan staples biasa untuk merekatkan kemasan tapi dengan adanya bantuan alat untuk merekatkan yaitu impulse sealer, kemasan terlihat lebih rapi. Ditunjang dengan design label terbaru menggantikan label yang lama, membuat tampilan kemasan lebih menarik. Disamping menampilkan berbagai kue/jajanan, di label baru ini juga di tampilkan nomer Telepon pemilik home industri kue basah yang bisa dihubungi juga melalui WhatsApp.

Gambar 5.9. Praktek menggunakan Impulse Sealer dan Labelling pada produk kemasan

2. Jangkauan pemasaran diharapkan lebih luas dengan di tambahnya media promosi berupa banner yang di pasang di depan rumah pemilik home industri kue basah pada Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Kota Surabaya. Selain itu memudahkan customer dalam mencari tempat tinggal mitra kami karena adanya banner tersebut.

Gambar 5.10. Salah Satu Pemilik Home Industri Kue Basah dan Banner

Tahapan pelaksanaan pengabdian yang sudah dilakukan sampai saat ini adalah pada tahapan:

- Membantu dalam hal pembuatan kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi,
- Membantu membuatkan label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama,
- Membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah Mitra (pemilik home industri kue basah).

Hasil yang diharapkan pada tahap ini adalah meningkatnya jumlah pembeli / customer dari mitra kami yakni home industri kue basah. Pada tahapan selanjutnya adalah E valuasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling. Capaian yang dihasilkan dapat dilihat dalam Tabel sebagai berikut :

Tabel 5.2

Prosentase Pencapaian Saat Kemajuan

No	URAIAN	PRESENTASI
1.	Membantu dalam hal pembuatan kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi,	**85%**
2.	Membantu membuatkan label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama,	**80%**
3.	Membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah Mitra , pemilik home industri kue basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Kota Surabaya	**80%**

Evaluasi Yang Dilakukan Kepada Mitra :

1. **Pembuatan Kemasan**

Kemasan sebuah produk merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi banyaknya penjualan atau minatnya konsumen terhadap produk tersebut, begitu juga dengan kegiatan pengabdian masyarakat ini langkah awal adalah dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi. Sebelum diadakan pengabdian ini pemilik home industri kue basah selaku Mitra dan Produsen kue basah ini masih menggunakan cara lama yaitu dengan staples kemudian saat ini sudah menggunakan Impulse Sealer sehingga kemasan terlihat rapi dan Higenist, sehingga lebih menarik konsumen dan meningkatkan penjualan.

2. **Pembuatan Label**

Pelabelan atau merk mempunyai banyak fungsi yaitu sebagai tanda pengenal suatu produk dan menjadikan pembeda dengan produk yang lainny selain itu Pelabelan produk menjadi penting karena merupakan sarana informasi dari produsen kepada konsumennya, sehingga diketahui apa saja jenis produknya, dan ada informasi bahan-bahan yang digunakan sehingga konsumen merasa mendapat informasi yang jelas, Selain itu label juga sebagai sarana promosi, karena didalam label terdapat informasi atau nomer kontak produsen sehingga memudahkan konsumen untuk menghubungi atau pesan produk. Begitu juga yang sudah di terapkan dalam Usaha home industri kue basah ini setelah ada kegiatan pengabdian masyarkat maka di buatkan label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama yang masih sederhana dan kurang menarik, dalam label yang baru dengan design khusus yang menarik dan sudah memberikan

informasi yang jelas tentang jenis produk, informasi Produsen, dan tentunya informasi bahan-bahan yang digunakan, sehingga tampilan produk sangat menarik sehingga penjualan semakin meningkat dan samkin menjadi produk yang terpercaya, selain pelebelan dalam kegiatan pengabdian ini juga memberikan stempel dan nota penjualan yang bertujuan agar penjualan lebih tertata rapi dalam penjualan. Stempel juga didesign khusus dan menarik.

3. Promosi dan manajemen Usaha

Tidak kalah pentingnya promosi juga bisa dilakukan dengan banyak cara salah satunya adalah Banner, seperti pada tujuan Banner itu sendiri adalah untuk menunjukan kepada calon konsumen tentang produk yang kita produksi, selain itu sebuah banner juga bisa digunakan untuk menambah daya tarik dalam penjualan, dan menjadi iklan untuk promosi, sebelum adanya kegiatan pengabdian msyarakat ini mitra belum melakukan promosi dengan menggunakan banner hanya mealaui mulut ke mulut, setelah ada kegiatan pengabdian ini maka membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah Mitra (home industri kue basah). Sesuai dengan tujuan promosi melalui banner tersebut maka produk mitra yaitu home industri ke basah dapat lebih dikenal luas oleh konsumen. Sama halnya dengan pelebelan tadi maka banner juga di design khusus sehingga mampu memberikan semua informasi dalam penjualan produk mitra yaitu kue basah sosis solo mini dan saat ini sudah berkembang usahanya dengan berbagai jenis kue basah yaitu martabak mini, lemper, risoles dan lumpia.

Berikut tabel hasil kegiatan pengabdian masyarakat dengan mitra home industri kue basah , home industri kue basah dengan usaha berbagai jenis kue basah yaitu martabak mini, lemper, risoles dan lumpia :

Tabel 5.3

Hasil Pencapaian

No	URAIAN	SEBELUM	SESUDAH	CAPAIAN KEGIATAN
1	Membantu dalam hal pembuatan kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi	Menggunakan cara lama yaitu dengan menggunakan staples		**100%**
2	Membantu membuatkan label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama, menggunakan print outan kertas biasa dan dilengketkan dengan isolasi putih bening dalam setiap mengemas produk yang dijual			**100%**

3	Membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah Mitra (pemilik Home Industri Kue Basah) dan membuatkan nota srta stempel untuk melakukan / menjalankan usahanya	Belum ada promosi menggunakan Banner dan Manajemen usaha masih sederhana	 	**100%**

Adapun perkembangan penjualan kue basah pada home industri kelompok Dasawisma KRI Nanggala setelah adanya Program Dipa Unitomo, banyak mengalami perkembangan yang signifikan dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.13. Penjualan Kue Basah Tahun 2017
(Setelah adanya Program Ibm Dipa Unitomo)
Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya

No	Nama Kue	Unit / Pax
1.	Sosis Solo Siap Makan	351
2.	Sosis Solo Belum digoreng	412
3.	Pastel Siap Makan	223
4.	Pastel Belum digoreng	242
5.	Lemper	191 (varian baru)
6.	Resoles Siap Makan	260
7.	Resoles Belum digoreng	212
8.	Martabak Mini	209 (varian baru)
9.	Lumpia Siap Makan	322
10.	Lumpia Belum digoreng	345

Sumber : Home Industri Kue Basah Kel. Dasawisma KRI Nanggala

Setelah dilakukan Ibm Dipa Unitomo, adanya penjualan kue basah oleh home industri kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir mengalami kenaikan dibandingkan dengan sebelum (data ada di proposal) adanya Ibm Dipa Unitomo karena home industri kue basah sudah banyak dikenal dengan melakukan pemasaran melalui labelling, banner dan kemasan yang higienis dan manajemen usaha.

5.1. Luaran Yang Dicapai

Luaran yang diharapkan melalui IbM yang didanai melalui Dipa Unitomo ini sebagai berikut :

Dalam Dipa Pengabdian Pada Masayarakat yang didanai oleh Unitomo adapun luaran yang dihasilkan dalam bentuk Proseding atau Jurnal ISSN ; peningatan Iptek di masyarakat melalui pengelolaan manajemen pada mitra sedangkan luaran tambahan produk/barang

BAB VI
KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian yang sudah dilakukan berupa manajemen wirausaha yang meliputi promosi dan pemasaran serta pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah. Dimana dalam pengabdian ini kami membantu mitra (pemilik home industri kue basah) untuk masalah kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan, yakni berupa 2 unit impulse sealer (Ukuran besar dan Ukuran Kecil) serta membuatkan label baru yang menarik untuk di letakkan pada kemasan yang akan di pasarkan serta memasang banner kecil di depan rumah Mitra (home industri kue basah) sebagai sarana promosi. Di harapkan dengan kegiatan pengabdian yang timi lakukan ini dapat menambah jumlah pelanggan/konsumen dari mitra kami (home industri kue basah).

6.2. Saran

Saran dari pelaksanaan pendanaan Dipa Pengabdian Pada Masyarakat Unitomo yatu :

a. Hendaknya dalam pendanaan yang diberikan dengan memberikan dana lebih besar dari saat ini , untuk pendanaan tahun mendatang sehingga pelaksanaan pengabdian masyarakat akan dapat lebih maksimal. Terutama membantu mitra untuk melakukan lebih maksimal dan mendalam. Untuk pihak mitra yang selalu berharap kepada tim Dipa pengabdian masyarakat Unitomo sangat banyak sehingga kesiapan pihak tim l kekurangan dana untuk membantu berbagai peralatan / perlengkapan bagi mitra.
b. Mitra setelah mendapatkan materi pelatiham dan pendampingan dari tim Dipa pengabdian pada masyarakat sangat berharap adanya pendampingan kembali untuk melakukan pengembangani produk lain kue basah. Mitra hendaknya melakukan / mencoba membuat kue tapi dari jenis lain kue.

DAFTAR PUSTAKA

Agustina, W. 2009**. Desain Kemasan dan Label Produk Makanan. Kumpulan Modul Pelatihan.** UPT B2PTTG-LIPI Subang.

Albert, 2006. ***Mengenal Simbol pada Kemasan Plastik***. http://ebook.pangan.com. Diakses tanggal 15 Januari 2014

Anonymous. 2008.htto://www.mesinpengemas.com/***Mesin Pengemas Vakum Mesin Vacuum Sealer Mesin Kemasan Vakum***.html.

Cenadi, Christine Suharto. 2000. ***Peranan Desain Kemasan dalam Dunia Pemasaran***. Jurnal Nirmana Vol 2. No. 1, Januari 2000.

Mulyadi Nitisusastro. 2015. ***Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil***, Penerbit Alfabeta.

Triyono, A. 2002. ***Modul Pengemasan Produk Makanan, Kumpulan Modul*** Pelatihan UPT B2PTTG-LIPI Subang

Zimmerer, Scarborough. 2011. ***Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*** I Edisi 5, Penerbit Salemba Empat.