

Volume 1, Nomor 2, September 2017

p - ISSN : 2548-8805

e - ISSN : 2548-8813

# **DEDICATION**

## **Jurnal Pengabdian Masyarakat**



Diterbitkan oleh

**LPPM IKIP PGRI Jember**

Jl. Jawa no. 10 Jember

website: <https://lppm.ikipjember.ac.id>

<http://jurnal.ikipjember.ac.id/index.php/dedication>



## DAFTAR ISI

### **DEDICATION : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat**

*Volume 1 Nomer 2 September 2017*

**p - ISSN : 2548-8805**

**e - ISSN : 2548-8813**

1. Pengembangan Keterampilan Guru Pondok Pesantren Darussalam dan Arrafi'i dalam Penyusunan Perangkat *Assessment* Bahasa Inggris Kabupaten Solok  
**Mayuasti, Armilia Riza, Hevriani Sevrika, Surya Prahara**  
(STKIP PGRI Sumatera Barat) ..... 83 - 90
2. Optimalisasi Lahan Sempit untuk Budidaya Ikan Lele Sistem Bioflock  
**Sujito, Sentot Kusairi**  
(Universitas Negeri Malang) ..... 91 - 101
3. Pemberdayaan Pengusaha Minuman Sinom dalam Mengembangkan Usaha Melalui Pengemasan dan Pelabelan Produk  
**Andry Herawati, Liling Listyawati**  
(Universitas DR Soetomo Surabaya)..... 102 - 109
4. Ipteks Bagi Produk Ekspor Kopi Luwak di Lampung Barat  
**Nedi Hendri, Ardiansyah Japlani, Fitri Palupi Kusumawati**  
(Universitas Muhammadiyah Metro Lampung) ..... 110 - 120
5. Pemanfaatan Lubang Resapan Biopori sebagai Teknologi Tepat Guna Ramah Lingkungan oleh Kelompok Tani Kopi Desa Garahan Kecamatan Silo Kabupaten Jember  
**Setyaningsih Yuanita Wulandari, Endra Priawasana, Marsidi**  
(IKIP PGRI Jember)..... 121- 133
6. IbM Komunitas Dewi Sekartaji Pejuang Pembelajaran Keamanan Pangan Terpadu  
**Yohanes Andy Rias, Indra Fauzi Sabban**  
(Institut Ilmu Kesehatan Bhakti Wiyata Kediri)..... 134 - 141
7. Pelatihan Peningkatan Keahlian Peternak Sapi di Kecamatan Pare  
**Miftakhul Maulidina, Mohammad Muslimin Ilham**  
(Universitas Nusantara PGRI Kediri)..... 142 - 146
8. Manajemen Usaha Pembuatan Kemasan dan Labeling Pada *Home Industry* Kue Basah Kelompok Dasawisma Kri Nanggala Medokan Semampir Surabaya  
**Fedianty Augustinah, Nihayatus Sholichah, Ika Devy Pramudiana**  
(Universitas Dr. Soetomo Surabaya) ..... 147 - 155
9. Peningkatan Pendapatan Karyawan PTPN XII di Kebun Sumber Tengah melalui Pemberdayaan Perempuan dalam Pemanfaatan Biji Karet  
**Ismul Mauludin Al Habib, Dwi Sucianingtyas, Lila Maharani**  
(IKIP PGRI Jember)..... 156 - 162
10. IbM bagi Kelompok Pembuat Makanan Jajanan dan Penjual Kantin Sekolah di Surabaya  
**Nindria Untarini, Yessy Artanti**  
(Universitas Negeri Surabaya) ..... 163 - 173
11. Pembuatan Sinopsis Karya dalam Mencipta Lagu Anak  
**Itot Bian Raharjo, Linda Dwiyantri, Epritha Kurniawati, Rifana Agustina**  
(Universitas Nusantara PGRI Kediri)..... 174 - 181
12. Meningkatkan Kapasitas Enterpreneurship Mahasiswa melalui Kemitraan UMKM  
**Fenny Thresia**  
(Universitas Muhammadiyah Metro Lampung) ..... 182 - 188

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

**Fedianty Augustinah<sup>1)</sup>, Nihayatus Sholichah<sup>1)</sup>, Ika Devy Pramudiana<sup>1)</sup>**

<sup>1)</sup> Universitas Dr. Soetomo Surabaya

fedianty.augustinah@unitomo.ac.id

**ABSTRAK:** Home industry Kue Basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya bergerak di jenis usaha kue basah (sosis solo, risoles, pastel, lemper, dan martabak mini) sebagai mitra pengabdian, juga perlu meningkatkan daya saingnya. Mitra tersebut sudah memiliki pelanggan tetap, hanya saja masih perlu menggaet pelanggan atau agen baru. 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 labeling untuk mengenalkan produknya. Tahapan pelaksanaan pengabdian yang sudah dilakukan sampai saat ini adalah pada tahapan: pertama, 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); kedua, membantu membuat label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama; ketiga, 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 industry Kue Basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya.

**Kata kunci :** home industry, inovasi, label

**ABSTRACT:** Home industry Wet Cake Dasawisma Group KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya is engaged in wet cakes (solo, risoles, pastels, lemper, and mini martabak) as a partner of dedication, also needs to improve its competitiveness. The partner already has a regular customer, just still need to hook new customers or agents. The problems faced are (1) not yet maximal of entrepreneurial management, (2) not yet given good packaging on marketed cake product, and (3) not yet labeled to introduce the product. Stages of the implementation of service that has been done to date is at the first stage: assisting in the packaging by providing assistance in the form of a tool to glue the packaging ready to be marketed to look neat, ie in the form of 2 units impulse sealer (large size and small size); second, helping to make an attractive label on the packaging by replacing the old label; third, helping to do the promotion by installing a small banner in front of Mitra's home. The expected result at this stage is the increasing number of buyers / customers from our partners namely Home industry Wet Cake Group Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya.

**Keywords :** Home industry, innovation, label

## **PENDAHULUAN**

Mitra pada program pengabdian masyarakat ini adalah para pemilik *home industry* kue basah pada kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semam-

pir Surabaya. Usaha yang sudah berjalan selama tiga tahun ini, pertama kalinya masih menjajakan kue basah secara terbatas jenisnya, yakni kue basah sosis solo mini saja. Namun karena prospek

usaha dan semangatnya para pengelola, usaha ini berkembang dengan memproduksi dan menjajakan berbagai jenis kue basah, seperti; martabak mini, lempeng, 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 di manapun sehingga penikmatnya tidak dapat berpindah hati. Kue basah selain menjadi camilan juga biasanya dihidangkan dalam acara-acara rumah tangga, 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.

Analisa usaha pada tulisan ini fokus membahas peluang, problematika, dan solusi yang dihadapi pengusaha kue tradisional yang berupa kue basah. Jika melihat banyaknya pengusaha yang bergerak di bidang usaha yang sama, memang cukup kompetitif. Kompetisi bukanlah suatu hal yang harus ditakuti atau dijadikan alasan untuk mematikan semangat usaha. Kompetisi harus dimaknai untuk berinovasi dan berkreasi dalam mengembangkan usaha. Beberapa upaya yang dapat dilakukan seperti; inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan *higienis*. Selain itu, memberikan

kemasan dan labeling yang menarik juga menjadi bagian meningkatkan daya saing dalam kompetisi. *Home industry* Kue Basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya bergerak di jenis usaha kue basah (sosis solo, risoles, pastel, lempeng, dan martabak mini) sebagai mitra pengabdian, juga perlu meningkatkan daya saingnya. Mitra tersebut sudah memiliki pelanggan tetap, hanya saja masih perlu menggaet pelanggan atau agen baru.

Memperbanyak variasi bentuk, jenis, dan rasa kue basah yang diproduksi, menjadi langkah strategis untuk meningkatkan produktivitas dan memperluas pasar. Selain hal itu, membuat kemasan yang menarik dan memberi labeling akan semakin menguatkan dan meneguhkan kue produksi mitra di pasar. Banyaknya variasi bentuk, jenis, dan rasa akan menjadikan konsumen memiliki banyak pilihan. Banyaknya pilihan jenis dengan rasa-rasa yang cocok di lidah, ditambah harga yang ekonomis, akan menjadikan produk yang *recommended* untuk dibeli oleh saudara, tetangga, dan teman pembeli sebelumnya. Upaya ini akan menjadi mata rantai pemasaran yang efektif.

Fasilitas atau sarana dan prasarana yang dimiliki oleh para pemilik/mitra *home industry* kue basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir cukup memadai untuk dikembangkan lagi, hanya sarana dan prasarana untuk manajemen usaha, membuat kemasan dan labeling yang belum tersentuh untuk dikembangkan oleh karena itu tim pengabdian masyarakat Fakultas Ilmu

Administrasi Universitas Dr. Soetomo Surabaya berusaha untuk melakukan pengabdian dengan mengangkat tema tentang manajemen usaha, kemasan dan labeling yang belum dilakukan oleh kelompok tersebut.

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

- a. Bidang Produksi, di mana pihak mitra dalam memproduksi kue basah dan pengemasannya dikemas dengan kemasan yang tidak kedap udara sehingga kue basah mudah dimasuki oleh jamur dan mudah basi.
- b. Bidang Manajemen, di mana mitra belum menggunakan manajemen usaha sederhana (mulai dari menghitung jumlah kue yang terjual, belum menggunakan kuitansi pembelian/penjualan, belum melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran produksi dan penjualan). 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 labeling untuk mengenalkan produknya. Mempertimbangkan hal di atas, maka disepakati bahwa yang akan dilakukan pada

program pengabdian adalah masalah manajemen, kemasan dan labeling khususnya peningkatan kemampuan *home industry* kue basah dalam melakukan pengembangan usaha. Memperhatikan 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 labeling.

Tahap 3 Evaluasi.

Pada tahap ini, Evaluasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling

## METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan uraian sebelumnya, serta hasil diskusi dengan mitra, maka prioritas permasalahan yang harus diselesaikan bersama mitra, YAKNI memperbaiki manajemen wirausaha dan pembuatan kemasan serta labeling 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 dalam melaksanakan proses produksi kue basah.
- c. Praktik atau demo membuat jajanan yang enak dan menarik.

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 labeling melalui pemberian materi dan diskusi dengan mitra.
- c. Pendampingan manajemen usaha sampai dengan pembuatan kemasan dan labeling

Tahap 3 Bidang Pemasaran

Langkah yang digunakan yaitu mengevaluasi hasil pelatihan dan pendampingan manajemen wirausaha. Pembuatan kemasan dan labeling merupakan unsur dari manajemen pemasaran dengan memantau realisasi dari *pembuatan kemasan dan label yang menunjang pemasaran kue basah*.

Luaran Pengabdian Kepada Masyarakat (PPM) yang didanai oleh DIPA Unitomo berupa peningkatan Iptek di masyarakat melalui pengelolaan manajemen pada mitra sedangkan luaran tambahan berupa produk/barang.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pelaksanaan yang Dilakukan Kepada Mitra :

#### 1. Pembuatan Kemasan

Kemasan sebuah produk merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi banyaknya penjualan atau minatnya konsumen terhadap produk tersebut. Berangkat dari teorisasi tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mengawali langkah dengan memberikan bantuan alat *impulse sealer*. *Impulse sealer* merupakan alat perekat kemasan agar produk yang dihasilkan terlihat rapi dan kedap udara, sehingga tidak mudah basi dan terkena bakteri. Sebelum diadakan pengabdian ini pemilik *home industry* kue basah selaku Mitra dan Produsen kue basah ini masih menggunakan cara konvensional berupa staples.

#### 2. Pembuatan Label

Pelabelan atau merk mempunyai banyak fungsi yaitu sebagai tanda pengenal suatu produk dan menjadikan pembeda dengan produk yang lainnya. Pelabelan produk menjadi penting karena merupakan sarana informasi dari produsen kepada konsumennya, sehingga diketahui apa saja jenis produksi dan informasi bahan-bahan yang digunakan. Selain itu label juga sebagai sarana promosi, karena di dalam label terdapat informasi atau nomer kontak produsen sehingga memudahkan konsumen untuk menghubungi atau pesan produk. Begitu juga yang sudah diterapkan

dalam usaha *home industry* kue basah ini, setelah ada kegiatan pengabdian masyarakat maka dibuatkan label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama yang masih sederhana dan kurang menarik. Label yang baru dengan *design* khusus untuk memberikan informasi yang jelas kepada konsumen tentang jenis produk, informasi produsen, dan tentunya informasi bahan-bahan yang digunakan. *Design* label ini juga memperhatikan tampilan produk agar menarik dilihat, selain pelabelan dalam kegiatan pengabdian ini juga memberikan stempel dan nota penjualan yang bertujuan agar penjualan lebih tertata rapi dan mempunyai tertib administratif catatan kegiatan jual beli.

### 3. Promosi dan manajemen usaha

Upaya promosi yang dilakukan dalam PPM ini selain beberapa upaya di atas, yaitu pembuatan banner. Tujuan pembuatan banner lebih menunjukkan keberadaan usaha dengan berbagai olahan produksi kue basahnya. Pemberitahuan eksistensi usaha dan produksi kue basah lebih diorientasikan untuk mengundang pembeli agar membeli produk yang dijual. Selain itu sebuah banner juga bisa digunakan untuk menambah daya tarik dalam penjualan, dan menjadi iklan untuk promosi. Sebelum adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini mitra belum melakukan promosi dengan menggunakan banner hanya melalui mulut ke mulut, setelah ada kegiatan pengabdian ini maka

membantu melakukan promosi dengan pemasangan banner di depan rumah mitra. Sesuai dengan tujuan promosi melalui banner tersebut maka produk mitra dapat diketahui dan lebih dikenal konsumen, khususnya oleh para pembaca banner. Banner tersebut juga diupayakan dapat memberi informasi berbagai jenis kue basah yang dijual untuk dibeli.

### Hasil yang Dicapai

Memberikan pembelajaran dan pendampingan dalam meningkatkan manajemen wirausaha *home industry* kue basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya. Memberikan motivasi dan penjelasan kepada mitra pengabdian ini, bagaimana cara meningkatkan manajemen wirausaha melalui usaha sadar dan terencana sebagaimana yang sudah ditekuni selama ini, yaitu mengenai;

#### 1. Hasil dalam Kualitas produk

Bagaimana membuat produk yang berkualitas, salah satunya melalui tampilan kemasan yang cantik sehingga mampu menarik minat masyarakat. Proses panjang PPM, akhirnya menghasilkan beberapa inovasi produk yang menarik tampilannya, selain enakya dirasakan.

#### 2. Hasil PPM dalam Pemasaran.

Sebagaimana pelaksanaan PPM dalam bidang promosi yang telah diuraikan di atas, hasil yang diperoleh oleh mitra yaitu terbantunya promosi melalui banner yang telah terpasang di depan rumah. Upaya lain yang

telah dilakukan dengan memanfaatkan media sosial yang ada (WhatsApp, Line, BB, Facebook). Promosi dengan cara ini sangat mudah dan bisa dikendalikan langsung oleh mitra.

### 3. Hasil dalam Pembuatan Kemasan

Hasil manfaat kemasan yang telah diperoleh oleh mitra setelah adanya PPM ini, tampilan lebih menarik, kue tahan lama dan lebih *higienis*. Bantuan peralatan kemasan benar-benar dirasa oleh mitra akan kemanfaatan dan efektifitas kerjanya.

Selain itu tim pengabdian masyarakat juga membantu membuat design labeling pada produk yang dipasarkan oleh mitra pemilik *home industry* kue basah. Mitra kami sebenarnya sudah membuat dan meletakkan label pada setiap produk yang di pasarkan disetiap kemasan yang dijual, tapi masih sederhana dan kurang menarik. Untuk itulah tim mencoba untuk membantu membuat design terbaru, dengan harapan akan membuat tampilan kemasan produk yang dijual menjadi lebih menarik dan mempunyai nilai jual. Realisasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling. Realisasi yang di dapat dari pendampingan ini adalah :

Tampilan kemasan jauh lebih rapi dan cantik dari sebelumnya. Jika sebelumnya *Home industry* 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.

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

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. Berikut tabel hasil kegiatan pengabdian masyarakat dengan mitra *home industry* kue basah, *home industry* kue basah dengan usaha berbagai jenis. Adapun tahap hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling yang dihasilkan dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut:



Tabel. 1. Hasil Pencapaian

No	Uraian	Sebelum	Sesudah
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	
2.	Membantu membuat 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		
3.	Membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah Mitra ( pemilik Home industry Kue Basah ) dan membuat nota srta stempel untuk melakukan / menjalankan usahanya	Belum ada promosi menggunakan Banner dan  Manajemen usaha masih sederhana	

Hasil yang diharapkan pada tahap ini adalah meningkatnya jumlah pembeli / customer dari mitra kami yakni *home industry* kue basah dibandingkan sebelum adanya program Pengabdian Pada Masyarakat oleh tim Unitomo. Adapun perkembangan penjualan kue basah pada *home industry* kelompok Dasawisma KRI Nanggala setelah adanya Program DIPA Unitomo, banyak mengalami perkem-

bangsan yang signifikan dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Setelah dilakukan pengabdian pada masyarakat Unitomo, adanya penjualan kue basah oleh *home industry* kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir mengalami kenaikan dibandingkan dengan sebelum adanya program pengabdian pada masyarakat Unitomo kepada Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir

Surabaya, karena *home industry* kue basah sudah banyak dikenal dengan melakukan pemasaran melalui labeling, banner dan kemasan yang *higienis* dan manajemen usaha.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dengan mitra *home industry* kue basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya ini dilakukan berangkat dari problem yang dihadapi oleh mitra. Problem secara umum yaitu problem manajemen dan problem produksinya. Problem yang dihadapi oleh mitra dicoba diurai oleh tim pengabdian dengan memberi solusi antara lain; *pertama*, Membuat inovasi dan kreasi kue yang banyak variasi, jenis, dan rasa-rasa. *Kedua*, Membuat kemasan dan labeling produksi secara menarik dengan memberi bantuan alat kemasan berupa 2 unit *Impulse Sealer* (Ukuran besar dan Ukuran Kecil). *Ketiga*, Penguatan pada bidang promosi meliputi pemasangan banner dan pemanfaatan teknologi informasi media sosial (Whatsapp, Facebook, BBM, dan seterusnya). *Keempat*, Pengaturan tertib administrasi jual beli untuk mengetahui omzet harian dan keuntungan yang diperoleh. Pengaturan ini melalui pencatatan belanja dan penjualan dengan melalui nota dan pembuatan stempel. Hasil yang dapat diukur dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, yakni adanya peningkatan pendapatan mitra antara sebelum dan sesudah kegiatan PPM.

### Saran

Harapan besar mitra setelah mendapatkan materi pelatihan dan pendampingan dari tim pengabdian kepada masyarakat Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Dr. Soetomo Surabaya, untuk dapat melakukan pengembangan usahanya. Pengembangan usaha melalui pengayaan jenis produk olahan kue basah dan peningkatan pemasarannya. Lebih jauh Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya dapat mengembangkan usaha pada sector jajanan kue yang lain. Kerja pengabdian kepada masyarakat ini belum menuntaskan permasalahan secara total, misalnya standarisasi higienitas dan perijinan kesehatan (PIRT) belum terselesaikan, karenanya kami tim pengabdian merekomendasikan untuk dapat dilanjutkan pada pengabdian selanjutnya.

### DAFTAR RUJUKAN

- 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. [http://www.mesinpengemas.com/Mesin\\_Pengemas\\_Vakum\\_Mesin\\_Vacuum\\_Sealer\\_Mesin\\_Kemasan\\_Vakum.html](http://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.

<http://jurnal.ikipjember.ac.id/index.php/dedication>



Diterbitkan oleh

**LPPM IKIP PGRI Jember**

Jl. Jawa no. 10 Jember

website: <https://lppm.ikipjember.ac.id>



9 772548 880017