



PENINGKATAN KEBERLANGSUNGAN USAHA KUB "SOPONYONO" MELALUI IJIN USAHA, PEMASARAN *ONLINE*, DAN *PRODUCT BRANDING*

Harry Budiharjo Sulistyarso¹, Wahyu Dwi Artaningtyas², Asih Sriwinarti³

¹Teknik Perminyakan, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta

^{2,3}Ekonomi Pembangunan, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta

Email: ¹harry_hb@upnyk.ac.id

Abstract

The purpose of this Community Partnership Program is to optimize the production capacity of corn chips from partner businesses, namely the Joint Business Group "SOPONYONO", through improvement of production equipment, improvement of marketing systems and business financial management. There are three aspects of the problems that cause the underdevelopment of KUB "SOPONYONO", namely: (1) the limitations of modern equipment, (2) the lack of good business management and the absence of application of packaging innovations in production so that it will be more attractive and in demand by the public, and (3) lack of knowledge about internet-based marketing system. This can be seen from the condition that so far consumers from partners are only from neighbors and the community around the KUB. In this PKM activity, the service provider provides modern tools that can help business actors to increase the production of corn chips and also an online-based marketing system that can help increase the marketing area which has an impact on increasing production capacity to ensure business existence in the future. The output of this activity is scientific articles published in journals or proceedings, HAKI Copyright Books with ISBNs, while the output from partners is an increase in partner empowerment in the form of increasing production capacity, increasing sales turnover and finally increasing partner welfare.

Keywords: *innovation, production capacity, online marketing, existence*

Abstrak

Tujuan dari Program Kemitraan Masyarakat ini adalah untuk mengoptimalkan kapasitas produksi emping jagung dari usaha mitra yaitu Kelompok Usaha Bersama "SOPONYONO", melalui perbaikan peralatan produksi, perbaikan sistem pemasaran dan manajemen keuangan usaha. Terdapat tiga aspek permasalahan yang menyebabkan kurang berkembangnya KUB "SOPONYONO", yaitu: (1) keterbatasan peralatan yang modern, (2) kurangnya manajemen usaha yang baik dan tidak adanya penerapan inovasi kemasan pada hasil produksi sehingga akan lebih menarik dan diminati oleh masyarakat, dan (3) tidak adanya pengetahuan tentang sistem pemasaran berbasis internet. Hal ini terlihat dari kondisi bahwa selama ini konsumen dari mitra hanya dari tetangga dan masyarakat sekitar KUB tersebut. Dalam kegiatan PKM ini, pengabdian memberikan bantuan alat modern yang dapat membantu pelaku usaha untuk

meningkatkan produksi emping jagung dan juga sistem pemasaran berbasis online yang dapat membantu meningkatkan area pemasaran yang berdampak pada peningkatan kapasitas produksi guna menjamin eksistensi usaha di masa yang akan datang. Luaran dari kegiatan ini adalah artikel ilmiah yang dimuat di jurnal atau prosiding, HAKI hak Cipta Buku berISBN, sedangkan luaran dari pihak mitra adalah terjadi peningkatan pemberdayaan mitra yaitu berupa peningkatan kapasitas produksi, peningkatan omzet penjualan dan akhirnya adalah peningkatan kesejahteraan mitra.

Kata kunci: inovasi, kapasitas produksi, pemasaran online, eksistensi

PENDAHULUAN

Pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Dalam kerangka pikir tersebut, upaya memberdayakan masyarakat, dapat dilihat dari dua sisi: pertama, menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (*enabling*). *Point* pentingnya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya. Jadi dapat dikatakan pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya, dengan mendorong memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya. Kemudian, memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat (*empowering*). Dalam rangka ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain dari hanya menciptakan iklim dan suasana. Perkuatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (*input*), serta pembukaan akses ke dalam berbagai peluang (*opportunities*) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya. Untuk itu, perlu ada program khusus bagi masyarakat yang kurang berdaya, karena program-program umum yang berlaku untuk semua, tidak selalu dapat menyentuh lapisan masyarakat tersebut.

Tujuan akhir dari pemberdayaan masyarakat adalah memandirikan masyarakat, memampukan, dan membangun kemampuan untuk memajukan diri ke arah kehidupan yang lebih baik secara berkesinambungan. Pemberdayaan ekonomi rakyat adalah tanggung jawab pemerintah. Perolehan fasilitas dan kesempatan berusaha, serta pendampingan inilah yang akan kami tawarkan pada Program



Kemitraan Masyarakat ini kepada Kelompok Usaha Bersama "SOPONYONO" yang terletak di Padukuhan Sengir, Desa Sumberharjo, Kapanewon Prambanan, Kabupaten Sleman.

Kelompok Usaha Bersama (KUB) "SOPONYONO" merupakan mitra yang termasuk dalam kategori kelompok masyarakat yang berorientasi pada ekonomi produktif, dengan anggota sebanyak 20 orang. KUB yang terletak di dusun Sengir, desa Sumberharjo, Kapanewon Prambanan, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta ini adalah sebuah perkumpulan yang beranggotakan ibu rumah tangga dengan kegiatan utama mereka memproduksi emping dengan bahan baku jagung. Lokasi usaha dari KUB "SOPONYONO", berdiri di tanah milik Ibu Tri Alami dengan luas areal sekitar 55 m², dengan modal awal senilai Rp 30.000.000,-. Omzet pada awal produksi berdiri sekitar 2 juta per bulan. Metode pemasaran yang mitra gunakan masih bersifat konvensional dan belum memiliki Nomor Induk Berusaha.

Permasalahan Mitra

Terdapat tiga aspek permasalahan yang menjadi titik berat bagi penyelesaian masalah yang dihadapi oleh mitra. Ketiga aspek tersebut adalah :

1. Aspek produksi, pada KUB "SOPONYONO", dimana saat ini kapasitas produksinya kurang maksimal, terkait dengan masih terbatasnya peralatan produksi yang lebih modern. Kondisi ini disebabkan oleh penggunaan peralatan seadanya yang tidak memiliki kemampuan produksi maksimal.
2. Aspek manajemen, saat ini pengolahan manajemen yang tidak terkelola dengan baik, karena pelaku usaha belum ada komitmen dan standarisasi yang mengatur keberlangsungan usaha. Permasalahan merk hasil produksi atau kemasan, terkait dengan minat dan layaknya produk yang dijual kepada masyarakat. Hal ini diakibatkan dengan kurangnya pengetahuan pelaku usaha tentang inovasi kemasan hasil produk untuk dijual kepada konsumen yang berminat untuk membeli dan dengan tujuan peningkatan hasil penjualan. Menurut Heizer dan Randers (2011) bahwa manajemen operasi dalam suatu perusahaan sangat berpengaruh terhadap hasil barang dan jasa. Sejalan dengan pendapat Schroeder (2011) bahwa manajemen operasi dalam suatu perusahaan adalah pembuatan keputusan untuk semua

fungsi operasi yang dapat dilihat sebagai fungsi transformasi yang mengubah masukan menjadi keluaran. Dari beberapa pendapat pakar tersebut dapat disimpulkan bahwa manajemen operasi dalam suatu perusahaan adalah suatu desain, operasi, perbaikan sistem sebagai bentuk perubahan sumber daya yang dimiliki perusahaan seperti tanah, modal dan tenaga kerja untuk menjadi *output* berupa barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan.

3. Aspek pemasaran dan penjualan hasil produksi emping jagung, dimana KUB ini hanyamengandalkan masyarakat sekitar tempat tinggal kelompok usaha itu sendiri sebagai targetutama dan tidak memiliki pangsa pasar yang baik dan. Hal ini dikarenakan kurangnya informasi tentang hasil produksi emping tersebut ke masyarakat luas dan belum adanya alat yang bisa membantu untuk memperkenalkan hasil produksi kepada masyarakat luas.

Berdasarkan permasalahan yang telah terjadi pada mitra berkaitan dengan pengolahan singkong dan pisang pada KUB “SOPONYONO”, maka solusi yang ditawarkan pengabdian adalah sebagai berikut: 1) Memberikan bantuan peralatan produksi yang lebih modern, sehingga jumlah produksi dapat meningkat. 2) Dalam hal tatakelola manajemen, mitra akan dibuatkan suatu standar operasional yang akan disesuaikan dengan kondisi di lapangan sehingga benar-benar dapat menjadi acuan dan akan distandarisasikan. Melihat dari segi kemasan mitra perlu diberikan pelatihan tentang inovasi merk dan kemasan menggunakan teknologi komputer seperti *corel draw* dan *photoshop* sehingga hasil produksi lebih menarik dan lebih banyak diminati masyarakat luas. Selain itu dalam hal legalitas usaha, maka akan diuruskan dalam penerbitan Nomor Induk Berusaha. 3) Untuk penjualan dan pemasaran, perlu sosialisasi dan pengenalan hasil produksi ke masyarakat luas secara maksimal, upaya yang akan dilakukan adalah memanfaatkan teknologi internet, yaitu pemasaran secara *online*.

Sejalan dengan pendapat Kottler dan Armstrong (2009) bahwa bentuk pemasaran secara *online* merupakan situs publik yang sangat besar di jaringan komputer dengan tipe yang berbeda dan berasal dari seluruh negara di dunia satu sama lainnya ke dalam suatu wadah informasi yang sangat besar. Dalam hal ini tim



memberikan solusi kepada mitra untuk menggunakan aplikasi *e-commerce* dalam memasarkan disesuaikan dengan kondisi di lapangan baik dari segi lokasi daerah usaha (mitra), masyarakat setempat, bahan baku yang ada dan peluang bisnis yang baik. Pengabdian akan melakukan pendampingan sehingga anggota KUB "SOPONYONO" dapat mandiri, terlebih di bidang pemasaran berbasis internet.

Solusi Permasalahan

Berdasarkan permasalahan yang telah terjadi pada mitra berkaitan dengan pengolahan singkong dan pisang pada KUB "SOPONYONO", maka solusi yang ditawarkan pengabdian adalah sebagai berikut: 1) Memberikan bantuan peralatan produksi yang lebih modern, sehingga jumlah produksi dapat meningkat. 2) Dalam hal tatakelola administrasi, kepada mitra akan diberikan pelatihan terkait tertib administrasi yang disesuaikan dengan kondisi di lapangan sehingga benar-benar dapat menjadi acuan yang standar. Melihat dari segi kemasan mitra perlu diberikan pelatihan tentang inovasi merk dan kemasan menggunakan teknologi komputer seperti *corel draw* dan *photoshop* sehingga hasil produksi lebih menarik dan lebih banyak diminati masyarakat luas. Selain itu dalam hal legalitas usaha, maka akan diuruskan dalam penerbitan Nomor Induk Berusaha. 3) Untuk penjualan dan pemasaran, perlu sosialisasi dan pengenalan hasil produksi ke masyarakat luas secara maksimal, upaya yang akan dilakukan adalah memanfaatkan teknologi internet, yaitu pemasaran secara *online*.

Luaran untuk mitra yang ditargetkan berupa peningkatan kapasitas produksi mitra dengan telah diberikannya bantuan peralatan produksi yang baru terutama mesin pengering jagung yang telah dipipihkan sehingga dapat mempercepat proses produksi tanpa harus tergantung pada sinar matahari

Setelah proses produksi dapat dikerjakan dengan baik oleh mitra maka diteruskan dengan proses pendampingan dan harapannya adalah mitra tersebut benar-benar dapat menjalankan proses produksi dengan baik dengan mengurangi permasalahan yang ada. Dengan demikian, jika terdapat permasalahan di lapangan pelaku usaha dalam hal ini adalah mitra dapat menyampaikan permasalahannya secara langsung dan tim segera memberikan solusi terkait produksi, sehingga permasalahan produksi benar-benar teratasi dengan baik. Terkait penjualan dan

pemasaran tim pengabdian memberikan konsultasi bisnis dalam rangka memudahkan mitra dalam proses pengolahan usahanya hingga ke tahap penjualan yang lebih besar dan jangkauan pemasarannya lebih luas. Sedangkan evaluasi kegiatan dilakukan dengan tahapan yang dapat dijelaskan pada poin-poin berikut ini.

- a. Evaluasi pertama terkait operasional mesin pengering jagung yang telah dipipihkan.
- b. Evaluasi kedua terkait manajemen pengolahan KUB “SOPONYONO”.
- c. Evaluasi Ketiga terkait pengemasan emping jagung. Jika tidak sesuai dengan jumlah minat masyarakat terhadap pengemasan di lapangan maka dilakukan perbaikan dan akan disesuaikan pengemasan yang inovatif.
- d. Evaluasi terkait pemasaran hasil produksi, jika tidak sesuai dengan keinginan masyarakat maka dilakukan perbaikan dalam hal kemasan beserta harga yang terjangkau. Jika sesuai dengan keinginan masyarakat maka dilakukan pemasaran dan penjualan hasil secara luas menggunakan *e-commerce*.

Adapun metode pelaksanaan dapat dijelaskan sebagai berikut :

Tabel 1. Permasalahan , Kegiatan dan Target Luaran dalam kegiatan

No	Permasalahan	Kegiatan	Target Luaran
1.	Hasil produksi sedikit, kualitas produk tidak seragam dikarenakan masih menggunakan Peralatan sederhana. Legalitas Usaha yang belum terdaftar	Bantuan peralatan produksi berupa : mesin pengering, tabung dan kompor gas, timbangan, standing pouch. Pengurusan Nomor Induk Berusaha	Kuantitas dan kualitas hasil produksi meningkat Terbitnya Nomor Induk Berusaha, kemudahan dalam akses berbagai bantuan dari pihak terkait.
2.	Belum ada pengelolaan keuangan yang baik, minimnya pengetahuan tertib administrasi .	Pelatihan Pembukuan sederhana dan pelatihan tertib administrasi	Adanya catatan arus kas keluar dan buku tertib administrasi.



3.	Kemasan Produk yang kurang menarik, produk dijual tanpa menggunakan etiket merek	Penyuluhan dan praktek pembuatan kemasan hasil produksi emping jagung, pembuatan logo dan etiket merek untuk hasil produksi.	Menghasilkan merek hasil produksi dan kemasan yang lebih menarik
4.	Pemasaran yang masih bersiat konvensional.	Pelatihan tentang strategi pemasaran dan penjualan dengan metode online (media internet)	Mitra memperoleh pengetahuan tentang bagaimana cara memasarkan hasil produksi baik secara <i>online</i> .

METODE DAN PELAKSANAAN

Metode

Metode yang digunakan dalam memberikan solusi bagi pemecahan masalah yang dihadapi oleh mitra adalah sebagai berikut:

1. Metode ceramah, yaitu digunakan untuk memaparkan materi yang telah disusun oleh Tim PKM.
2. Metode Tanya Jawab, yaitu digunakan untuk merespon sejauhmana tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang telah disampaikan dalam berbagai kegiatan penyuluhan oleh Tim PKM dari UPN "Veteran" Yogyakarta.
3. Metode diskusi, yaitu pemateri dan peserta melakukan dialog yang membahas masalah seputar pemasaran online, peran packaging dan branding.
4. Metode simulasi dan Praktek, yang digunakan untuk memperlihatkan penyusunan pembukuan, serta pembuatan dan pengelolaan media online untuk pemasaran hasil produksi mitra.

Pelaksanaan

Kegiatan Pemberian Bantuan Peralatan Produksi Guna Meningkatkan Kualitas Hasil Produksi Mitra.

Pada tahap awal pelaksanaan program PKM ini, terlebih dahulu diadakan sosialisasi kepada seluruh anggota KUB "SOPONYONO" dan juga diikuti oleh perangkat desa Sumberharjo sebagai bentuk wujud perhatian pemerintah desa

terhadap warganya yang berupaya untuk meningkatkan perekonomiannya. Setelah program tersosialisasi dengan baik dan telah disepakati kegiatan yang akan dilaksanakan selama program PKM berlangsung berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka kemudian di tahap awal program ini diberikan beberapa bantuan peralatan produksi kepada mitra. Bantuan peralatan produksi ini diharapkan mampu meningkatkan kuantitas dan juga kualitas dari emping jagung yang dihasilkan oleh mitra. Beberapa peralatan produksi seperti mesin pengering jagung yang telah dipipihkan, standing pouch, timbangan, tabung dan kompor gas diberikan pada kegiatan ini . Bersamaan dengan pemberian bantuan peralatan produksi, maka pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) juga dilakukan, sehingga telah terbit NIB bagi mitra sebagai jaminan legalitas usaha mitra.



Gambar 1. Penyerahan bantuan Alat Produksi dan Nomor Induk Berusaha

Pelatihan Pembukuan Sederhana dan Terbit Administrasi

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan melalui beberapa tahapan dari mulai mempersiapkan materi pelatihan, menentukan jadwal dan metode pelatihan, tahap pelaksanaan pelatihan sampai dengan praktek membuat laporan keuangan sederhana dan juga buku tertib administrasi. Hasil yang diperoleh dalam pelatihan pembukuan sederhana bagi KUB “SOPONYONO” ini adalah dimilikinya pengetahuan dan keterampilan dalam memisahkan keuangan pribadi dengan usaha, serta para anggota mitra dapat mengetahui perkembangan usahanya melalui pembukuan yang baik dan sistematis. Meningkatnya pengetahuan tentang pentingnya mengelola keuangan usaha dan merencanakan keuangan agar dapat meminimalisir kerugian akibat kesalahan yang dilakukan sendiri. Dengan keuangan



yang terkelola dengan baik diharapkan keuntungan usaha bisa meningkat serta dapat mengembangkan usahanya.

Penyuluhan dan praktek pembuatan kemasan hasil produksi emping jagung, pembuatan logo dan etiket merk untuk hasil produksi.

Penutupan kemasan selama ini dilakukan hanya dengan menggunakan staples biasa sehingga masih memungkinkan adanya celah tempat masuknya udara atau kemasan tidak tertutup dengan kerapatan sempurna yang dapat menyebabkan produk menjadi tidak lagi krispi atau dikatakan menjadi melempem. Dibutuhkan tingkat ketelitian untuk menggunakan alat impulse sealer sehingga perlu dicoba dan dilatih berkali-kali sehingga menghasilkan produk yang dikemas dengan kerapian sempurna. Tingkat kepanasan dari alat impulse sealer yang digunakan sangat menentukan kerapian dari hasil pengemasan. Pengetahuan mitra mengenai hal apa saja yang perlu dicantumkan dalam kemasan juga masih sangat kurang sehingga perlu tambahan pengetahuan. Setelah dilakukan pelatihan, mitra lebih memperoleh pemahaman tambahan tentang pentingnya kemasan untuk memasarkan hasil produksinya. Selain itu, mitra juga memahami informasi-informasi yang perlu dicantumkan dalam kemasan, seperti merk dagang (yang harus terdaftar), tanggal kadaluarsa (*expired*), berat produk, komposisi, No PIRT (perlu diurus), dan label halal (harus terdaftar baru bisa digunakan).



Gambar 2. Etiket Merk

Pelatihan metode pemasaran dengan metode online dan offline

Pelaksanaan kegiatan pelatihan pemasaran berbasis online yang diberikan kepada mitra, sangat berkaitan erat dengan kondisi yang dihadapi oleh para pelaku usaha industri rumah tangga saat ini, dimana pandemi yang tengah melanda Indonesia dan diberlakukannya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat sangat berpengaruh terhadap hasil penjualan mitra yang selama ini masih sangat bergantung pada sistem pemasaran yang masih bersifat konvensional yaitu dengan jalan menjual langsung pada konsumen dan juga dengan menitipkan pada beberapa toko yang ada di sekitar lokasi mitra berada. Jika kondisi seperti ini masih berlangsung lama tentu saja akan sangat berpengaruh pada eksistensi usaha mitra, oleh karena itu penguasaan metode pemasaran berbasis online guna meningkatkan pangsa pasar menjadi sangat mutlak untuk segera dimiliki oleh mitra. Guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan, maka kegiatan pelatihan ini dilakukan dengan menggunakan dua metode sebagai berikut: ceramah dan juga metode praktek. Metode ceramah dilakukan dengan menyampaikan teori tentang teknologi informasi yang berkaitan dengan bidang pemasaran. Materi yang disampaikan meliputi cara pemanfaatan media online, untuk pemasaran, pemasaran *online* dengan instagram, dan juga market place di Facebook. Menuangkan ide bisnis dalam media *online*, bagaimana membuat media pemasaran *online*. Materi yang diberikan memangsangat sederhana dan dasar sekali. Sebagai pendukung materi ceramah, para peserta diberikan makalah yang berisi panduan singkat mengenai media pemasaran secara *online*. Metode praktek digunakan setelah para pengelola usaha diberikan materi singkat sebagai pendahuluan tentang media *online*. Ketika praktik menggunakan membuat media *online*, mitra menggunakan *handphone* masing masing, sehingga dapat langsung praktek membuat media *online* untuk pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan yang telah terjadi pada mitra berkaitan dengan pengolahan singkong dan pisang pada KUB "SOPONYONO", maka solusi yang ditawarkan pengabdian adalah sebagai berikut: 1) Memberikan bantuan peralatan produksi yang lebih modern, sehingga jumlah produksi dapat meningkat. 2) Dalam



hal tatakelola administrasi, kepada mitra akan diberikan pelatihan terkait tertib administrasi yang disesuaikan dengan kondisi di lapangan sehingga benar-benar dapat menjadi acuan yang standar. Melihat dari segi kemasan mitra perlu diberikan pelatihan tentang inovasi merk dan kemasan menggunakan teknologi komputer seperti *corel draw* dan *photoshop* sehingga hasil produksi lebih menarik dan lebih banyak diminati masyarakat luas. Selain itu dalam hal legalitas usaha, maka akan diuruskan dalam penerbitan Nomor Induk Berusaha. 3) Untuk penjualan dan pemasaran, perlu sosialisasi dan pengenalan hasil produksi ke masyarakat luas secara maksimal, upaya yang akan dilakukan adalah memanfaatkan teknologi internet, yaitu pemasaran secara *online*.

Luaran untuk mitra yang ditargetkan berupa peningkatan kapasitas produksi mitra dengan telah diberikannya bantuan peralatan produksi yang baru terutama mesin pengering jagung yang telah dipipihkan sehingga dapat mempercepat proses produksi tanpa harus tergantung pada sinar matahari.

Setelah proses produksi dapat dikerjakan dengan baik oleh mitra maka diteruskan dengan proses pendampingan dan harapannya adalah mitra tersebut benar-benar dapat menjalankan proses produksi dengan baik dengan mengurangi permasalahan yang ada. Dengan demikian, jika terdapat permasalahan di lapangan pelaku usaha dalam hal ini adalah mitra dapat menyampaikan permasalahannya secara langsung dan tim segera memberikan solusi terkait produksi, sehingga permasalahan produksi benar-benar teratasi dengan baik. Terkait penjualan dan pemasaran tim pengabdian memberikan konsultasi bisnis dalam rangka memudahkan mitra dalam proses pengolahan usahanya hingga ke tahap penjualan yang lebih besar dan jangkauan pemasarannya lebih luas. Sedangkan evaluasi kegiatan dilakukan dengan tahapan yang dapat dijelaskan pada poin-poin berikut ini.

- a. Evaluasi pertama terkait operasional mesin pengering jagung yang telah dipipihkan.
- b. Evaluasi kedua terkait manajemen pengelolaan KUB "SOPONYONO".
- c. Evaluasi Ketiga terkait pengemasan emping jagung. Jika tidak sesuai dengan jumlah minat masyarakat terhadap pengemasan di lapangan maka dilakukan perbaikan dan akan disesuaikan pengemasan yang inovatif.

- d. Evaluasi terkait pemasaran hasil produksi, jika tidak sesuai dengan keinginan masyarakat maka dilakukan perbaikan dalam hal kemasan beserta harga yang terjangkau. Jika sesuai dengan keinginan masyarakat maka dilakukan pemasaran dan penjualan hasil secara luas menggunakan *e-commerce*.

PENUTUP

Simpulan

Terdaftar nya usaha mitra secara resmi yang diwujudkan dalam bentuk kepemilikan Nomor Induk Berusaha menjadikan mitra memiliki kemudahan dalam mengakses berbagai fasilitas terkait dengan industri perdagangan yang dilakukan oleh mitra. Berkaitan dengan kemasan hasil produksi yang lebih menarik merupakan salah satu media komunikasi yang baik yang dapat digunakan untuk memberikan diskripsi kualitas produk di dalamnya. Perlu ketrampilan tersendiri dalam mendesain kemasan, selain fungsi utamanya sebagai pelindung produk, kemasan yang unik dan menarik akan memberikan kesan tersendiri bagi para konsumen, sehingga perlu pertimbangan estetis di dalam pembuatannya, selain tentu saja pertimbangan fungsional. Kemasan akan memeberikan kesan pertama bagi produk di dalamnya, akankah produk tersebut menjadi produk yang menggoda konsumen untuk melirik nya atau tidak dan akhirnya memutuskan untuk membeli sangat dipengaruhi oleh kemasan produk. Ibarat iklan dari sebuah produk parfum, “Kesan pertama begitu menggoda, selanjut nya terserah Anda”.

Saran

KUB “SOPONYONO” merupakan kelompok usaha mikro yang seperti kita ketahui bersama menghadapi banyak permasalahan di dalam pengembangannya seperti minimnya modal, minimnya skill akan penguasaan teknologi informasi di bidang pemasaran yang terus berkembang, pencampuran keuangan milik keluarga dan usaha, sehingga dibutuhkan sinergisitas berbagai pihak dalam mempertahankan eksistensinya, terutama di tengah kondisi pandemi seperti saat ini. Tidak hanya bantuan alat dan modal saja yang mereka butuhkan, tapi pengembangan kualitas diri pelaku usaha mikro juga perlu ditingkatkan sehingga tidak tergerus oleh



kemajuan jaman.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelaksana Program Kemitraan Masyarakat mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada Dirjen Dikti Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan Riset dan Teknologi yang telah memberikan dukungan dan pendanaan penuh bagi terlaksananya semua kegiatan yang telah diagendakan pada Program Kemitraan Masyarakat ini, sehingga dapat berjalan dengan baik dan lancar. Terimakasih juga kami ucapkan kepada LPPM UPN "Veteran" Yogyakarta sehingga kegiatan PKM ini dapat terlaksana sesuai dengan rencana.

DAFTAR PUSTAKA

- Andarsari.,Pipit Rosita.(2018).Implementasi Pencatatan Keuangan pada Usaha Kecil dan Menengah (Studi Pada Sentra Industri Keripik Tempe Sanan di Kota Malang). *Jurnal JIBEKA*.12(1),59-64.
- Ariani .A.,Utomo,M.N.(2017).Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecol dan Menengah (UMKM) di Kota Tarakan. *Jurnal Organisasi dan Manajemen*, 13(2),99-118.
- Asse., Ridhlo Azlam Ambo.(2018).Strategi Pemasaran Online (Studi Kasus Facebook Marketing Warunk Bakso Mas Cingkrank di Makasaar. *Jurnal Komunikasi KAREBA*.7(2),2019-231.
- Indrawati.,Budi.(2011).Peranan Pembukuan Keuangan Bagi Perkembangan Usaha UMKM.*Jurnal Kajian Ilmiah*.1(1),1197-1205.
- Jesslyn.,Septia Winduwati.(2021). Pemanfaatan Media Sosial Instagram Pada Online Shop @ivoree.id Dalam Memasarkan Produk.*Jurnal Prologia*.5(1),135-141.
- Kotler, P., dan K. L. College. (2016). *Marketing Management*. Pearson: Prenticehall.
- Kusmanto., Heri dan Warjio. (2016).Pentingnya Legalitas Usaha bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah *Jurnal Pendidikan Ilmu Ilmu Sosial* .11(2),320- 327.
- Rahmayuni.,Siti.(2017).Peranan Laporan Keuangan dalam Menunjang Peningkatan Pendapatan Pada UKM.*Jurnal Sosial Humaniora dan Pendidikan* .1(1),93-99.
- Yohanna,dk.(2016).Upaya Peningkatan Usaha Masyarkat Melalui Pengurusan Ijin Usaha dan Merek *Jurnal Surya* .2(1),73-77.
- Yulianto,. (2015). Kajian Internet Marketing Sebagai Salah Satu Media Pemasaran Industri Perhotelan. *Jurnal Khasanah Ilmu*, 6 (1), 65-78