

Geliat Usaha Mikro Ibu-Ibu Rumah Tangga Dari Keluarga Miskin Pembuatan Abon Bandeng dan Kecap di Gunung Anyar Kota Surabaya

by Siti Maro'ah Dosen Akuntansi

Submission date: 19-Jul-2019 05:10PM (UTC+0700)

Submission ID: 1153176297

File name: kro_ibu_ibu_Rumah_Tangga_dari_Keluarga_Miskin_Pembuatan_Abon.pdf (832.91K)

Word count: 3213

Character count: 19979



1

Aksilogiya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Vol.1, No.2, Agustus 2017 Hal 126 – 134

ISSN 2528-4967 (print) dan ISSN 2548-219X (online)

Geliat Usaha Mikro Ibu-Ibu Rumah Tangga Dari Keluarga Miskin Pembutan Abon Bandeng dan Kecap di Gunung Anyar Kota Surabaya

Mukayat Al-Amin¹, Siti Maro'ah²
Universitas Muhammadiyah Surabaya
Email: mukayat.alamin@yahoo.com

ABSTRAK

Permasalahan dan hambatan yang di hadapi kelompok Usaha Abon Bandeng “Barokah” dan Kecap “Kurma” adalah: 1. Proses Pembuatan yang masih menggunakan alat tradisional dan dalam kapasitas sangat sedikit, sehingga produk yang di hasilkan kurang maksimal dan dalam kapasitas kecil. Sehingga ketika ada pesanan yang agak banyak mereka tidak sanggup untuk memenuhi pesanan di karenakan kekurangan peralatan yang tidak memadai untuk kapasitas produksi yang lebih banyak. 2. Manajemen pemasaran yang masih mengandalkan pesanan dan pameran-pameran produk makanan, hal ini mengakibatkan pada kurang sustainable produksi, alih-alih mengakibatkan keuntungan yang di dapat tidak terlalu maksimal/tidak pasti. Oleh karena itu, berdasar pada hal tersebut di butuhkan langkah solutif dan strategis untuk mengatasi problem kelompok usaha tersebut agar lebih produktif dan berdaya saing tinggi, langkah-langkah tersebut antarlain: 1. Perlunya melakukan modernisasi peralatan sehingga dapat menghasilkan produk yang berkuwalitas dan berdaya saing serta dapat melakukan produksi yang lebih banyak. 2. Perlunya meningkatkan kualitas sumberdaya kelompok dalam hal pemasaran hasil produksi, peningkatan kualitas ini bisa dilakukan dengan cara melakukan pelatihan marketing/pemasaran hasil produksi. Sehingga hasil produksi yang sudah sustainable bisa terpasarkan secara maksimal. Pengabdian ini bertujuan untuk 1) Kelompok Usaha ini bisa berproduksi secara maksimal baik dalam hal kapasitas produksi maupun dalam hal kualitas produksi yang berdaya saing tinggi. 2) Peningkatan kualitas sumberdaya manusia anggota kelompok dalam hal pemasaran hasil produksi sehingga hasil produksi bisa terjual/terpasarkan secara maksimal. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah pendekatan yang dilakukan dengan menggunakan metode FGD (*Focus Group Discussion*) digabungkan dengan menggunakan metode *participatory research* yaitu dengan mengkaji, mencari dan menemukan kembali problematika usaha yang terjadi dalam pengembangan Kelompok Usaha Ibu-Ibu Rumah Tangga.

Kata kunci: Alat-Alat Produksi, SDM, Marketing, FGD, Participatory research.

ABSTRACT

The problems and obstacles faced by Abon Bandeng business group "Barokah" and Kecap "Kurma" are: 1. The making process is still using traditional tools and in very little capacity, so that the products are produced less than the maximum and in small capacity. So when there is a rather large order they can not afford to fill the order in due to lack of equipment that is not adequate for more production capacity. 2. Marketing management that still rely on orders and exhibitions of food products, this results in less sustainable production, rather than resulting in profits that can not be maximal / uncertain. Therefore, based on the need for solutive and strategic steps to overcome the problem of business groups to be more productive and highly competitive, these steps antarlain: 1. The need to modernize the equipment so as to produce products that berkuwalitas and competitive can do more production. 2. The need to improve the quality of group resources in terms of marketing of production, this quality improvement can be done by doing marketing training / marketing of

126

1

Copyright © 2017, Aksilogiya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat.
<http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/Aksiologiya/index>
DOI: <http://dx.doi.org/10.30651/aks.v1i2.901>

production. So that the already sustainable production can be marketed optimally. This devotion aims to 1) This Business Group can produce maximally both in terms of production capacity and in terms of high quality of competitive production. 2) Increasing the quality of human resources of the group members in terms of marketing of the products so that the production can be sold / marketed maximally. The method used in this service is the approach done by using FGD (Focus Group Discussion) method combined with participatory research method that is by studying, finding and rediscovering business problem that happened in the Development of Mother House Business Group Date.

Keywords: Production Tools, Human Resources, Marketing, FGD, Participatory research.

PENDAHULUAN

Keberadaan usaha kecil di tanah air kita memang mewakili hampir seluruh unit usaha di berbagai sektor ekonomi yang hidup dalam perekonomian kita, karena jumlahnya yang amat besar. Sampai saat ini usaha kecil mewakili sekitar 99,85 % dari jumlah unit usaha yang ada, sedangkan usaha menengah sebesar 0,14% saja, sehingga usaha besar hanya merupakan 0,01%. Dengan demikian corak perekonomian kita ditinjau dari subyek hukum pelaku usaha adalah ekonomi rakyat yang terdiri dari usaha kecil di berbagai sektor, terutama sektor pertanian dan perdagangan maupun jasa serta industri pengolahan.

Ditinjau dari posisi dalam mendukung tiga tujuan makro diatas, maka usaha kecil menempati posisi sangat strategis karena menyumbang lebih dari 88% penyerapan tenaga kerja. Posisi sangat penting untuk menjamin stabilitas makro, terutama stabilitas sosial yang akhir-akhir ini menjadi sangat kritis sebagai penentu kelangsungan pertumbuhan kita dan investasi baru untuk melangsungkan pertumbuhan. Dari data sumbangan sektor-sektor yang dominan digerakkan ekonomi rakyat, maka

jika masalah mendesak kita adalah kesempatan kerja seharusnya secara sungguh-sungguh investasi di bidang itu untuk memelihara pertumbuhan dan sekaligus menciptakan kesempatan kerja, serta memperkuat posisi ekspor kita di masa depan.

Demikian juga dengan UKM barokah dan UKM kurma merupakan bagian kecil dari peran UKM dalam memperkokoh pertahanan ekonomi kerakyatan, oleh karena itu agar UKM terbesut mampu bersaing dan terus tumbuh secara positif maka pengembangan dan UKM tersebut adalah sebuah keharusan.

Menciptakan atau membangun UKM yang visioner dan kompatibel dengan cara mencari dan mengurai persoalan dan kemudian mencari solusi-solusi yang konstruktif adalah salah satu jalan agar UKM tersebut bisa berkembang dengan baik. Pengabdian ini di tujukan untuk memberikan kontribusi bagi berkembangnya UKM Barokah dan Kurma.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni sampai dengan November 2016 di UKM² Abon Bandeng dan kecap tepatnya di Kelurahan Gunung

Anyar Tambak dan Kelurahan Rungkut Menanggal Kecamatan Gunung Anyar Kota Surabaya.

Penentuan lokasi dilakukan dengan pertimbangan bahwa di kelurahan Gunung anyar tambak banyak sekali UKM-UKM produk olahan makanan, Awal mula berdirinya kelompok ini adalah banyaknya ibu-ibu dari keluarga miskin yang tidak punya ketrampilan, pekerjaan dan pendapatan untuk membantu ekonomi keluarga mereka. Padahal mereka masih dalam usia produktif, maka mereka membentuk kelompok usaha “Barokah” Program yang pertama kali dilakukan adalah dengan Pelatihan Membuat Abon Bandeng.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Met pengumpulan data yang digunakan adalah dengan metode observasi lapangan dan wawancara terstruktur atau wawancara mendalam. Wawancara terstruktur digunakan untuk mendapatkan berbagai informasi budidaya cara produksi, pengolahan dan penjualan abon bandeng dan kecap di Kelurahan Gunung Anyar Tambak dan Kelurahan Rungkut Menanggal Kecamatan Gunung Anyar Kota Surabaya.

Sedangkan wawancara mendalam digunakan untuk menggali lebih dalam informasi yang diperoleh mengenai tatacara pembuatan, alat-alat yang dipakai, bahan-bahan yang digunakan serta cara penjualan yang mereka lakukan.

Fenomena yang ingin dilihat dalam penelitian ini adalah pengalaman para pengusaha UKM dalam menjalankan bisnis usaha rumahan atau UKM mereka yang memanfaatkan potensi alam serta sumberdaya manusia yang ada. Fokus penelitian adalah pengolahan, pembuatan dan pemasaran abon bandeng dan kecap.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mitra I “Barokah”

Kelompok Usaha Abon Bandeng “Barokah” bertempat di Kelurahan Gunung Anyar Tambak Kecamatan Gunung Anyar Kota Surabaya. Usaha Abon Bandeng ini didirikan pada tanggal 20 September 2010 beranggotakan 15 Orang ibu-ibu rumah tangga dari keluarga miskin, jenis usaha yang di kerjakan oleh kelompok Usaha “Barokah” ini adalah membuat Abon Bandeng.

Pilihan kelompok ini membuat abon dari bandeng di karenakan banyaknya ketersediaan bahan baku yakni bandeng, karena kelurahan Gunung Anyar Tambak Mayoritas Penduduknya merupakan petani/ petambak bandeng sehingga bahan bakunya mudah di dapat dengan harga yang relative murah. Selain itu abon merupakan makanan yang tidak cepat basi dan tahan lama serta harga jualnya yang cukup tinggi.

Awal mula berdirinya kelompok ini adalah banyaknya ibu-ibu dari keluarga miskin yang tidak punya ketrampilan, pekerjaan dan pendapatan untuk membantu ekonomi keluarga mereka. Padahal

mereka masih dalam usia produktif, maka mereka membentuk kelompok usaha “Barokah” Program yang pertama kali dilakukan adalah dengan Pelatihan Membuat Abon Bandeng.

Modal awal kelompok adalah dengan melakukan Patungan untuk biaya pelatihan, Seiring dengan berjalanya waktu Pada tahun 2011 kelompok usaha “Barokah” mendapatkan bantuan dari Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perkotaan (PNPM Mandiri Perkotaan), bantuan tersebut berupa Peralatan produksi senilai Rp. 6.000.000,-

Dengan adanya modal peralatan yang diberikan dari PNPM mandiri inilah kelompok usaha barokah ini bisa melakukan produksi, produksi awal mereka menerima pesanan baik dalam dalam jumlah besar maupun kecil. Dalam hal management produksi jika mereka menerima pesanan dalam jumlah besar mereka melakukan produksi dengan cara kelompok, akan tetapi jika dalam jumlah kecil mereka akan melakukan produksi secara individu.

Pada awal produksi mereka medapat pesanan 10 Kilogram Abon Bandengan dengan kemasan 100 Gram, setiap 1 kemasan dihargai Rp. 10.000. Alhasil laba yang di dapat sebesar Rp. 1.000.0000,- dalam sekali produksi.

Seiring dengan berjalanya waktu, dan konsistensi produksi prodak “Abon Bandeng Barokah” ini semakin hari semakin sering banyak mendapatkan pesanan, akan tetapi seringkali pula pesanan tersebut

tidak bisa diselesaikan tetap waktu, serta seringkali pula menolak, hal ini di karenakan kapasitas alat produksi yang tersedia sangat kecil dan hanya bisa mengerjakan dalam jumlah kapasitas kecil.

Pada sisi yang lain, persoalan yang tidak kalah penting adalah persoalan kompetisi antar produksi abon oleh karena ini dalam rangka untuk menjaga kompetisi, di butuhkan 1) konsistensi Produksi, 2) Kualitas Produksi yang maksimal, 3) harga yang terjangkau, 4) Pelayanan Konsumen yang memuaskan, 5) Strategi marketing yang tepat.

Oleh karena itu, kelompok sadar bahwa dalam rangka untuk meningkatkan Produktifitas penghasi-lan demi membantu ekonomi keluarga mereka yg memang dari keluarga tidak mampu, di butuhkan lima hal tersebut diatas. Alih- alih dengan penelitian pengabdian Masyarakat “IBM” ini bisa memberikan secercah harapan untuk membantu mengembangkan usaha “Abon Bandenga Barokah” yang di dirikan oleh kelompok Swadaya masyarakat Ibu-ibu rumah tangga dari keluarga Miskin, untuk senantiasa meng Upgreed Kualitas dan kapasitas produksi.

Mitra II Kelompok Swadaya Kurma

Kelompok Usaha Ibu-Ibu Rumah tangga dari keluarga miskin ini, bernama “Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) Kurma” yang berdiri pada tanggal 22 Juli 2012, KSM Kurma ini terletak di kelurahan

Rungkut Menanggal Kecamatan Gunung Anyar Kota Surabaya. Kelompok ini diharapkan mampu untuk memberikan inspirasi kepada Ibu-Ibu rumah tangga yang tidak punya ketrampilan akan tetapi punya waktu yang cukup untuk membantu meningkatkan ekonomi rumah tangga mereka.

Kegiatan awal yang di lakukan dalam kelompok KSM Kurma Ini adalah dengan ikut pelatihan Pembuatan Kecap yang diadakan oleh Badan Pembedayaan Masyarakat (BAPEMAS) Surabaya, yang bekerja sama dengan Program Nasional Penanggulangan Mandiri Perkotaan (PNPM Mandiri Perkotaan). Setelah mereka menguasai Skil produksi kecap mereka berpatungan untuk membeli alat produksi kecap agar mereka dapat memproduksi.

Seiring dengan berjalanya waktu rupanya kualitas hasil produksi KSM Kurma ini bagus dengan citarasa yang khas dan tidak kalah dengan kecap produksi pabrik yang sudah terkenal, alih-alih mereka mulai banyak mendapatkan pesanan kecap.

Seiring dengan berjalanya waktu, seiring dengan semakin banyak dan berkembang nya prosuksi KSM kurma mengalami kendala dalam hal Produksi, dimana alat-alat produksi yang mereka dapat dari hasil swadaya/ urunan/patungan antar Anggota kelompok, belum bisa maksimal, hal ini di sebabkan karena Pertama: Kualitas Alat-alat produksi kurang baik/jelek sehingga hasil produksi jg kurang

maksimal. Kedua; alat-alat produksi yang ada masih kecil sehingga tidak bisa menghasilkan produksi dalam jumlah besar. Ketiga; konsep pemasaran yang masih manual/tradisional, sehingga pemasaran prodak belum bisa maksilam.

Permasalahan Mitra

Identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra adalah

- a) Manajemen kelompok bersifat paguyuban belum paham tentang pembagian tugas.
- b) Belum memiliki tenaga pemasaran yang handal.
- c) Promosi Hasil produksi masih terbatas disekitar lingkungan kelompok.
- d) Belum adanya mitra kerja strategis.
- e) Alat-alat produksi yang digunakan masih tradisional dan hanya bisa memproduksi dalam sekala kecil.
- f) Kualitas alat-alat produksi yang masih rendah
- g) Perlunya meningkatkan kualitas hasil produksi terkait kualitas peningkatan rasa dan keawetan produksi

Prioritas utama permasalahan. Prioritas utama yang dihadapi oleh 2 kelompok usaha Ibu-ibu Rumah tangga keluarga miskin ini spesifikasinya sama yaitu

- a) Manajemen pemasaran yang masih tradisional yaitu penjualan masih disekitar lingkungan sekitar.

- b) Ala-alat produksi yang masih tradisional dan hanya berproduksi dalam skala kecil. hasil produksi terkait kualitas peningkatan rasa dan keawetan produksi
- c) Kualitas alat-alat produksi yang masih rendah. Management keuangan yang belum sesuai dengan pembukuan akuntansi. e) Belum Adanya mitra strategis untuk mengembangkan usaha yang telah dirintis ini.
- d) Perlunya meningkatkan kualitas

Rencana Kegiatan dan Hasil yang diinginkan

Permasalahan	Solusi	Rencana Kegiatan	Partisipasi	Luaran
Belum dimilikinya Pengetahuan dan Ketrampilan dalam manajemen organisasi dan keuangan	Memberikan pemahaman tentang Pentingnya manajemen organisasi dan keuangan.	Pelatihan management organisasi dan keuangan	Menyediakan Tempat Pelatihan	Buku panduan Management organisasi dan keuangan yang sesuai akuntansi
Belum dimilikinya tentang pemahaman strategi pemasaran	Memberikan pemahaman tentang pentingnya strategi pemasaran/promosi	Pelatihan Management Pemasaran (Pr3p)	Menyediakan Tempat Pelatihan	Buku Panduan tentang strategi pemasaran/marketing
Belum memiliki mitra kerja	Memahami pentingnya mitra kerja	Kerjasama dengan Pihak ketiga, pemerintah dan swasta	Mencari mitra kerjasama dengan pihak ketiga	Kerjasama dengan pihak pemerintah dan swasta lain
Perlunya meningkatkan kualitas hasil produksi	Perlunya pengetahuan baru tentang "rasa" abon dan Kecap	Pelatihan Pembuatan Abon dan Kecap Lanjutan/Jilid II	Menyediakan tempat pelatihan	Buku panduan tentang tatacara pembuatan abon dan dengan dan kecap
Minimnya alat-alat produksi yang dimiliki oleh kelompok Usaha bandeng dan kecap	Pengadaan Alat-alat produksi baru yang berkapasitas sedang dan berkualitas baik	Penambahan alat-alat produksi.	Merawat dan menyediakan tempat	Tersedianya alat-alat produksi baru yang layak dan berkualitas.

Realisasi Program IbM

Dari Prioritas utama yang dihadapi oleh 2 kelompok usaha Ibu-ibu Rumah tangga keluarga miskin ini spesifikasinya sama yaitu

1. Manajemen pemasaran yang masih tradisional yaitu penjualan masih disekitar lingkungan sekitar.
2. Ala-alat produksi yang masih tradisional dan hanya berproduksi dalam skala kecil.
3. Kualitas alat-alat produksi yang masih rendah. Management keuangan yang belum sesuai dengan pembukuan akuntansi.
4. Perlunya meningkatkan kualitas

hasil produksi terkait kualitas peningkatan rasa dan keawetan produksi

5. Belum Adanya mitra strategis untuk mengembangkan usaha yang telah dirintis ini.

Setelah proses pelaksanaan program terdapat perubahan-perubahan positif yang dilakukan dan hasil yang telah tercapai dalam program pengabdian masyarakat tentang IbM Kelompok Usaha Ibu-Ibu Rumah Tangga Keluarga Miskin (Usaha Abon Bandeng dan Kecap). Ini antara lain adalah:

Hasil dari realisasi yang dicapai selama proses pengabdian masyarakat pada usaha Kelompok Usaha Ibu-Ibu Rumah Tangga Keluarga Miskin (Usaha Abon Bandeng dan Kecap). Berupa: Pelatihan Manajemen Organisasi dan keuangan Kelompok Usaha Ibu-Ibu Dari keluarga miskin kelompok Usaha abon Bandeng dan Kecap.

Pelatihan Manajemen Usaha Kelompok Barokah dan Kurma

Pelatihan manajemen usaha UKM Barokah dan Kurma terdiri dari penataan kelembagaan, keuangan dan pemasaran adalah bertujuan untuk peningkatan kapasitas SDM Kelompok Barokah dan Kurma dalam pengelolaan usaha abon bandeng dan kecap. Adapun tahapan kegiatan pelatihan manajemen usaha Barokah dan Kurma sebagai berikut:

1. Persiapan Kegiatan Pelatihan

Tahap persiapan terdiri dari rapat koordinasi Tim pengabdian dengan Mitra I dan II untuk membahas persiapan kegiatan IbM dan Pelatihan dilapangan. *Kedua* adalah pembentukan Panitia pelaksana pelatihan dan pembagian kerja panitia. *Ketiga* pembelian dan persiapan property pelatihan Manajemen Usaha Kelompok Barokah dan Kurma. Tahap ini dimulai dari tanggal 15-20 Juli 2015.

2. Tahap Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

Tahap pelaksanaan kegiatan pelatihan manajemen usaha Kelompok Tani. Ternak dilaksanakan pada Hari/Tangga: Minggu, 05 Agustus 2016; Pukul: 08.00-15.00 Wib; Tempat: Balai RW 1 Kelurahan Gunung Anyar Tambak; Peserta pelatihan: 20 orang (Terdiri dari Mitra I dan Mitra II) (*Daftar hadir terlampir*); Narasumber: 1. Sujarwo, ME (Akuntan, Auditor dan Konsultan UKM Surabaya); Materi yang disampaikan adalah: Management Keuangan UKM yang sesuai dengan standar Akutansi dan Managemet Pemasaran. 2. Mukayat Al-Amin, S.Sos.I, M.Sosio (Ketua tim pengabdian). Materi yang disampaikan adalah Tentang manajemen kelembagaan kelompok UKM Barokah dan Kurma. Untuk lebih jelas lihat di jadwal kegiatan:

**Tabel.1. Jadwal Kegiatan Pelatihan
UKM Barokan dan Kurma Program IbM Tahun 2016**

Tanggal/ Pukul	Kegiatan	Pelaksana
5 Agustus, 2016		
08.00-09.30	1. Pembukaan	
	a. Ketua Panitia/Pengabdi	Mukayat Al-Amin, M.Sosio
	b. Perwakilan UKM	Bu Khasibah
	c. Ketua LPPM UMSurabaya	Ahmad Labib, SHI, MH
09.30-11.30	Pelatihan Manajemen, Tema: <i>"Tentang manajemen kelembagaan kelompok Kunci Sukses UKM"</i>	Mukayat Al-Amin, M.Sosio (Ketua Tim Pengabdi IbM/ Dosen UMSurabaya)
11.30-13.00	ISHOMA	Panitia
13.00-15.00	Pelatihan Manajemen Usaha Kelompok Tani Ternak, Tema <i>"Penataan Manajemen Keuangan dan Pemasaran UKM Barokah dan Kurma"</i>	Sujarwo, MM. (Akuntan, Auditor dan Konsultan UKM Surabaya)
15.00-16.00	Penutupan	Panitia

3. Tahap Evaluasi dan Pendampingan

Tahapan ini terdiri dari evaluasi seluruh proses tahapan kegiatan pelatihan kelompok tani ternak dari mulai tahap persiapan sampai pelaksanaan. Tujuan dari evaluasi ini adalah untuk mendapatkan masukan dan perbaikan lebih lanjut, dan dilakukan antara Tim pengabdi dengan Mitra I dan Mitra II.

Tahap pendampingan ini dilakukan oleh tim pengabdi kepada Mitra I dan II adalah sekita \pm 2 bulan. Sasaran pendampingan adalah pada:

- a. Pengelolaan kelembagaan kelompok UKM Barokah dan kurma.
- b. Menjalin kerjasama penjualan dengan Kelompok Usaha Koprasi "Barokah" Surabaya sebagai salah satu agen baru yang siap menjualkan hasil produksi abon bandeng dan Kecap.

- c. Proses Pembuatan "Web Situs On Line" untuk penjualan hasil produksi, jadi kedepan setiap Kelompok punya web masing-masing untuk jualan secara On Line.

- 1) Kelompok usaha Abon bandeng www.abonmu.com
- 2) Kelompok usaha kecap www.kecapmu.com

Proses pembuatan Websaid untuk penjualan abon bandeng dan kecap kurma ini kita meminta bantuan tenaga profesional untuk membuat dan mengoperasioal pelaksanaan kegiatan sehingga diharapkan dengan jualan onlin ini akan sangat membantu.

- d. Peningkatan Kualitas hasil produksi dengan memberikan bantuan alat-alat produksi diantaranya alat-alat produksi yang

sudah direalisasikan adalah sebagai berikut:

- 1) Pengadaan alat peniris minyak untuk pembuatan abon bandeng
- 2) Pengadaan kompor besar untuk pembuatan Kecap
- 3) Pengadaan Dandang besar stenlis untuk pembuatan Kecap
- 4) Pengadaan Siler Perekat (Plastik) Untuk Abon Bandeng dan Kecap
- 5) Pembuatan Papan Nama Rumah Produksi
- 6) Pengadaan Kompor Besar Untuk produksi Abon Bandeng
- 7) Pengadaan Wajan Besar Untuk produksi Abon Bandeng
- 8) Pengadaan Ember Besar stenlis Untuk produksi Abon Bandeng

SIMPULAN

Dari semua rangkaian proses pengabdian di UKM barokah dan kurma dengan hasil produksi abon bandeng dan kecap dapat kita simbulkan bahwa ada dampak yang cukup signifikan interfensi program dalam penelitian ini terhadap kemajuan dan sustaineabilitas hasil produksi serta penjualan dan pemasaran produk.

Dampak positif ini bisa kita lihat setelah adanya alat-alat baru hasil produksi abon bandeng semakin meingkat derastis, hal ini di karenakan modernisasi alat-alat produksi, demikian juga dengan

UKM kerma dengan hasil produksi kecap juga bisa dilihat hasil produksinya semakin meningkat dan semakin berkuwalitas, hal ini dikarenakan alat-alat produksi mereka di ganti dengan peralatan moderen dan higienis dengan berbahan stenlis sehingga hasil produksi olahan pangan yang mereka hasilkan sesuai dengan standar.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, gunawan (1993), *Anggaran perusahaan*, BPF: Yogyakarta:
- Alma, Buchari, (1999), *Kewirausahaan*, Alfabeta: Bandung.
- Anonim, *Bagaimana mengelola pelatihan yang efektif dilapangan*, (2013) Jakarta
- Ciptono, Fandy, (2003), *Manajemen Pemasaran*, BPF: Yogyakarta
- Mowen C.Jhon, Michael Minor (2002), *Perilaku Konsumen, Jilid 1, 2* Erlangga: Jakarta
- Suparyanto, W, (2003). *Petunjuk untuk memulai berwirausaha*, Alfabeta: Bandung

Geliat Usaha Mikro Ibu-Ibu Rumah Tangga Dari Keluarga Miskin Pembutan Abon Bandeng dan Kecap di Gunung Anyar Kota Surabaya

ORIGINALITY REPORT

5%

SIMILARITY INDEX

%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

5%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

Submitted to Universitas Muhammadiyah
Ponorogo

Student Paper

4%

2

Submitted to iGroup

Student Paper

1%

Exclude quotes On

Exclude matches < 20 words

Exclude bibliography On