



Meningkatkan Kualitas Packing dan Promosi UKM Diana Cake's Desa Jabon Mekar Kecamatan Parung Kabupaten Bogor

Wiyanto¹, Muhammad Niko Satrio², Chahyowiguno³, Tris Herdiana⁴, dan Lifia Adilla⁵

^{1,2,3,4,5} Universitas Pamulang

dosen01840@unpam.ac.id

ABSTRACT

National economic resilience can be strengthened by strengthening the coffers of family economic resilience. The family's economic resilience can be seen from the extent to which the family is able to meet their needs and can survive even in difficult conditions. This community service activity was initiated to provide knowledge and understanding to Diana Cakes's UKM actors in Jabon Mekar Village, Kec. Parung Kab. Bogor about efforts to improve product quality and sales through packaging and promotion through social media networks. The method used in this community service activity is Focused Discussion and Training. The activity begins with conducting a situation analysis to find out the real problems faced by SMEs, then proceeds with the formulation of actions provided by the community service team (in the form of focused discussions and training), and evaluation and reporting. After participating in this activity, Mrs. Diana as the owner of the "DIANA CAKE'S" business, was able to understand and understand the importance of using good and correct Packing, then using the Logo and Brand of the business. In addition, business actors are also able to start marketing their products through social media.

Keywords: *Packing, Promotion, Social Media, Small and Medium Enterprises, Diana Cake's*

ABTRAK

Ketahanan ekonomi nasional dapat diperkuat dengan memperkuat pundi-pundi ketahanan ekonomi keluarga. Ketahanan ekonomi keluarga diantaranya dapat dilihat dari sejauh mana keluarga mampu memenuhi kebutuhan hidupnya dan dapat bertahan hidup dalam kondisi sulit sekalipun. Kegiatan pengabdian masyarakat ini diinisiasi untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada pelaku UKM Diana Cakes's di Desa Jabon Mekar Kec. Parung Kab. Bogor tentang upaya meningkatkan kualitas produk dan penjualan melalui packing dan promosi melalui jejaring media sosial. Metode yang digunakan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Diskusi Terfokus dan Pelatihan. Kegiatan diawali dengan melakukan analisis situasi untuk mengetahui problem riil yang dihadapi pelaku UKM, kemudian dilanjutkan dengan formulasi tindakan yang diberikan oleh tim pengabdian kepada masyarakat (berupa diskusi terfokus dan pelatihan), dan evaluasi serta pelaporan. Setelah mengikuti kegiatan ini, Ibu Diana selaku pemilik usaha "DIANA CAKE'S", mampu mengerti dan memahami pentingnya menggunakan Packing yang baik dan benar, kemudian penggunaan Logo dan Brand usaha tersebut. Selain itu pelaku usaha juga mampu mulai memasarkan produk melalui sosial media

Kata kunci: *Packing, Promosi, Media Sosial, Usaha Kecil Menengah, Diana Cake's*

PENDAHULUAN

Sumber daya manusia yang berkualitas, diantaranya adalah mampu memenuhi kebutuhan hidup dan kehidupannya. Semakin dewasa SDM kebutuhan hidupnya semakin meningkat. Untuk memenuhi kebutuhan hidup tersebut, SDM perlu memiliki berbagai daya dan upaya. Daya dan upaya tersebut dapat berwujud pengetahuan, sikap maupun ketrampilan. Pengetahuan, sikap dan ketrampilan sumber daya manusialah yang pada akhirnya akan menjadi penentu SDM memiliki daya tahan atau tidak. Daya tahan yang menyangkut kebutuhan jasmaniah, maupun daya tahan yang bersifat ruhaniah, daya tahan fisik maupun daya tahan psikis.

Daya tahan fisik dan psikis, jasmaniah dan ruhaniah, baik secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi ketahanan individu dalam memenuhi segala kebutuhan hidupnya. Walaupun sesungguhnya juga saling mempengaruhi satu dengan yang lainnya.

Ketahanan ekonomi yang didefinisikan sebagai suatu kemampuan yang dinamis dalam mengembangkan kemampuan untuk menghadapi berbagai persoalan ancaman, tantangan, hambatan, dan gangguan baik yang bersumber dari dalam maupun luar khususnya dibidang ekononomi. Sehingga berdasarkan pemikiran di atas, ketahanan ekonomi dapat meliputi ketahanan ekononomi individu, ketahanan ekonomi keluarga, ketahanan ekonomi masyarakat bangsa dan Negara. Ketahanan ekonomi individu dapat didefinisikan sebagai bagaimana individu dapat bertahan hidup dan memenuhi kebutuhan hidupnya serta mampu memiliki daya tahan dalam menghadapi berbagai hal baik yang sifatnya dari dalam diri maupun luar khususnya dalam mencapai dan memenuhi kebutuhan hidupnya. Ketahanan keluarga juga dapat didefinisikan bagaimana keluarga mampu hidup dan bertahan dimasa sulit sekalipun untuk memenuhi segala kebutuhan hidupnya. Ketahanan ekonomi individu, ketahanan ekonomi keluarga, ketahanan ekonomi masyarakat yang pada akhirnya baik secara langsung maupun tidak langsung akan memperkuat ketahanan ekonomi bangsa dan Negara (ketanan ekonomi nasional).

Ketahanan ekonomi nasional dapat diperkuat dengan memperkuat pundi-pundi ketahanan ekonomi keluarga. Ketahanan ekonomi keluarga baik langsung maupun tidak langsung juga berpengaruh terhadap ketahanan ekonomi nasional. Ketahanan ekonomi keluarga diantaranya dapat dilihat dari sejauh mana keluarga mampu memenuhi kebutuhan hidupnya dan dapat bertahan hidup dalam kondisi sulit sekalipun. Sebuah studi

menunjukkan bahwa tingginya kebutuhan hidup yang tidak didukung dengan adanya kestabilan ekonomi dapat memicu kemiskinan (Nasution, A. P., & Pristiyono, P., 2019:90). Pemberdayaan masyarakat berbasis kemandirian menjadi sangat penting guna meningkatkan ketahanan pangan dan ekonomi (Prawoto, N., 2012:121). Peran individu dalam keluarga sangat diperlukan untuk meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga. Jika usaha yang dijalankan merupakan usaha kelompok, maka usaha kelompok yang solid juga memiliki peranan yang vital dalam mendukung ketahanan ekonomi keluarga (Nursaid, A., & Armawi, A., 2016: 217). Sumber daya yang dimiliki individu perlu dimanfaatkan untuk menghasilkan nilai tambah (Bantacut, T., 2013: 181). Inovasi menjadi kata kunci untuk mengembangkan sumberdaya agar memiliki nilai tambah (Wulandari, P. K., 2017: 300). Nilai tambah yang dihasilkan keluarga diantaranya adalah melalui wirausaha. Usaha Kecil Menengah (UKM) skala rumah tangga justru mampu bertahan dimasa sulit, misalnya covid-19.

Upaya untuk membangun ketahanan ekonomi keluarga juga dilakukan oleh ibu Harni, selaku pelaku UKM untuk usaha Diana Cake's. UKM Diana Cake's bergerak dibidang usaha pastry bakery, dengan produk kue tart dan kue basah. UKM Diana Cake's beralamatkan di Jln Raya Parung Bogor Kab. Bogor Kec. Parung Desa Jabon Mekar Rt 02 RW 05. UKM Diana Cake's ini merupakan usaha kecil menengah yang masih skala keluarga. Sehingga kegiatan produksi juga dilakukan di dalam rumah, dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Kapasitas produksi yang dihasilkan juga tidak dalam jumlah volume yang sangat besar. Serta belum menggunakan teknologi yang mampu secara otomatis menghasilkan produk dalam jumlah besar. Dengan memanfaatkan teknologi yang dimiliki misalnya mixer, blender, dan peralatan rumah tangga UKM Diana Cake's sudah mampu menghasilkan aneka kue yang lezat dan memiliki nilai jual.

Selain itu, pengelolaan usaha juga dilakukan oleh UKM Diana Cake's dengan sederhana. Mulai dari pembelian bahan baku, proses pembuatan kue hingga pemasaran masih dilakukan secara mandiri dengan memanfaatkan sumber daya keluarga.

Berdasarkan hasil analisis diketahui beberapa persoalan diantaranya, (1) Produk. (a) Produk belum dikemas secara maksimal dengan menggunakan alat pengemas yang canggih serta dilengkapi dengan branding usaha; (b) Jumlah kapasitas volume produksi masih rendah bila dibandingkan dengan kebutuhan pasar; (c) Produk yang dihasilkan masih sangat memungkinkan untuk dihasilkan jenis varian produk lain dengan bahan baku

yang sama. (2) tempat, (a) UKM usaha Diana Cake's merupakan usaha skala UKM yang dilakukan di rumah dan didalam kampung, sehingga masih sangat memungkinkan jika diperoleh modal usaha yang lebih besar dapat mengembangkannya di daerah yang lebih strategis dan mudah dijangkau, (b) pangsa pasar saat ini baru menyasar masyarakat sekitar, sehingga masih sangat mungkin menjangkau pangsa pasar yang lebih luas dengan berbagai kategori dan dapat dijumpai di berbagai tempat dan outlet. (3) Harga, dengan melihat usaha masih skala UKM, harga produk masih tergolong terjangkau dan mampu dibeli masyarakat. Namun, harga akan menjadi realistis manakalah sudah diberikan kemasan yang lebih menarik disertai dengan branding usaha. Selain itu, jika menemukan orang yang tepat, harga kue hasil olahan UKM Diana Cake's sangat memungkinkan lebih bernilai dan menghasilkan keuntungan yang lebih realistis. (4) Promosi. Promosi dilakukan melalui gepok tular yakni dari mulut ke mulut atau hanya memanfaatkan jejaring social telp atau sms. Namun, peluang menjangkau masyarakat lebih luas sangat mungkin, yakni dengan memanfaatkan berbagai platform digital yang userable bagi masyarakat saat ini.

Selain hal diatas, kompetensi dalam memanfaatkan media digital perlu didukung oleh sumber daya yang memadai. Pasalnya tidak semua kompetensi itu dimiliki oleh UKM Diana Cake's. Misalnya tenaga administrasi, tenaga perancang dan pembuat content digital yang menarik, pembukuan yang lebih tertata rapih dan mudah diakses sewaktu-waktu, dan lain sebagainya.

Kondisi perekonomian nasional yang fluktuatif juga berdampak baik langsung maupun tidak langsung bagi pelaku UKM Diana Cake's juga UKM yang lain. Mislanya terkait soal ketersediaan bahan baku, harga bahan baku yang tidak stabil, menjadikan pelaku usaha berfikir kreatif bagaimana dengan bahan baku naik, tetapi masih bias memproduksi, dan masyarakat mau membeli walaupun dengan harga yang lebih tinggi. Banyaknya pelaku usaha dengan bidang garapan yang tidak jauh berbeda juga menjadi tantangan tersendiri bagi pelaku usaha Diana Cake's.

Covid-19, yang mewabah Indonesia sejak 2020, juag menciptakan kkhawatiran tersendiri. Usaha yang dijalankan harus ekstra hati-hati dan mampu meyakinkan masyarakat tetap produk usaha Diana Cake's menajadi pilihan nomor satu dihati. Kehati-hatian masyarakat dimasa Covid-19 menjadikan kewapadaan tersendiri. Bagi pelaku usaha khawatir produk yang dihasilkan tidak dibeli, bagi masyarakat khawatir dalam membeli produk yang akan di konsumsi.

Berdasarkan hasil analisis situasi di atas, masalah prioritas mitra yang menjadi perhatian bagi tim pengabdian kepada masyarakat bersama dengan mitra adalah soal kualitas produksi dan pemasaran. Lebih dikerucutkan lagi adalah soal branding UKM, packing dan promosi dengan memanfaatkan media digital. Oleh karena itu dalam pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada bagaimana membangun pengetahuan yang benar dan meningkatkan skill atau ketrampilan dalam meningkatkan kualitas produk melalui packing dan promosi yang benar. Dengan harapan setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat selesai, mitra mampu lebih berdaya menghasilkan produk yang berkualitas lengkap dengan kemasan dan branding-nya serta mampu memasarkan produk yang lebih luas lagi. Pada akhirnya penjualannya meningkat dan keuntungan yang didapat menjadi semakin bertambah banyak.

Tujuan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada pelaku UKM Diana Cakes's di Desa Jabon Mekar Kec. Parung Kab. Bogor tentang upaya meningkatkan kualitas produk dan penjualan melalui packing dan promosi melalui jejaring media sosial. Secara lebih rinci tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah: (1) Untuk meningkatkan *Knowledge Business* pelaku UKM Diana Cakes's di Desa Jabon Mekar Kec. Parung Kab. Bogor melalui *knowledge business transfer* yang meliputi *knowledge product, place, price and promotion*; (2) Untuk meningkatkan *Skill business* pelaku UKM Diana Cakes's di Desa Jabon Mekar Kec. Parung Kab. Bogor dengan memberikan ketrampilan meningkatkan kualitas produk melalui praktik langsung untuk menjamin produk yang dihasilkan berkualitas; (3) Untuk meningkatkan *Skill business* pelaku UKM Diana Cakes's di Desa Jabon Mekar Kec. Parung Kab. Bogor dengan memberikan ketrampilan packing serta branding; (4) Untuk meningkatkan *Skill business* pelaku UKM Diana Cakes's di Desa Jabon Mekar Kec. Parung Kab. Bogor dengan memberikan ketrampilan membuat branding; dan (5) Untuk meningkatkan *Skill business* pelaku UKM Diana Cakes's di Desa Jabon Mekar Kec. Parung Kab. Bogor dengan memberikan ketrampilan memanfaatkan media sosial, mulai cara menghasilkan gambar yang bagus, membuat konten yang bagus dan mengelola media promosi.

METODE

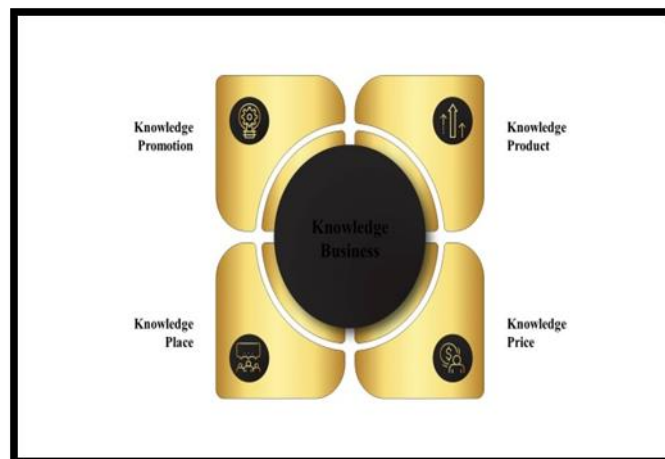
Metode yang digunakan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah *Diskusi Terfokus dan Pelatihan*. Pendekatan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang digunakan adalah PDCA (*Plan, Do, Check dan Action*).



Gambar 1. Pendekatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Pertama, P (*Plan*). Pada tahap perencanaan yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat meliputi; (1) Survei pendahuluan ke mitra sasaran; (2) Menganalisis situasi kondisi mitra baik internal, eksternal dan harapan yang diinginkan mitra; (3) Menjalin kesepakatan antara tim pengabdian dan mitra sasaran terkait kegiatan pengabdian yang akan dilaksanakan; dan (4) Merencanakan kegiatan dari awal hingga akhir kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kedua, D (*Do*). Setelah perencanaan di buat dengan matang maka saatnya tim pengabdian melakukan perencanaan proses yang telah ditetapkan sebelumnya. ukuran-ukuran proses ini juga telah ditetapkan dalam tahap *plan*. Mulai dari menyiapkan surat menyurat, administrasi modul pelatihan, hingga berbagai sarana dan prasarana yang dibutuhkan untuk kegiatan. Semangat tim pengabdian diwujudkan dengan cara tanpa melakukan penundaan. Dengan dalih bahwa semakin kita menunda pekerjaan maka waktu kita semakin terbuang dan yang pasti pekerjaan akan bertambah banyak. Ketiga, C (*Check*). Evaluasi dilaksanakan sejak awal hingga akhir pengabdian. Hal ini sebagai wujud kehati-hatian tim pengabdian agar kegiatan yang akan dilaksanakan berjalan dengan lancar dan sukses. Serta sebagai bentuk dan wujud bagi tim pengabdian untuk meningkatkan kualitas berkarya dan mengembangkan diri. Keempat, A (*Action*). Setelah persiapan dianggap matang, saatnya pelaksanaan kegiatan sesuai dengan rencana dan evaluasi yang telah dilakukan dari awal hingga akhir. Pelaksanaan kegiatan tersebut meliputi kegiatan transfer pengetahuan dan transfer ketrampilan.

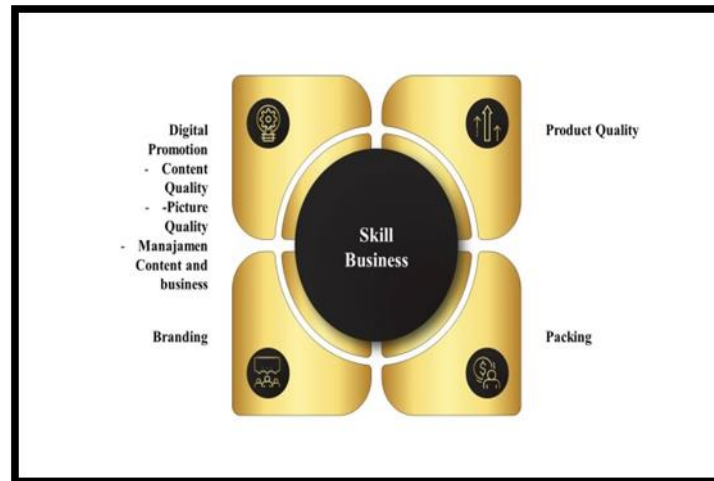
Upaya meningkatkan pengetahuan. Upaya meningkatkan pengetahuan meliputi bagaimana membangun kesadaran pelaku usaha tentang pentingnya produk berkualitas, kemasan yang bagus dan menarik, branding yang melekat dihati konsumen, memanfaatkan media dan teknologi yang dimiliki, promosi yang benar.



Gambar 2. Gambaran *Knowledge Business Transfer*

Uraian secara lebih mendalam beberapa hal yang terkait dengan aktifitas *knowledge business transfer* adalah soal: (1) Produk yang berkualitas. Pada sub bagian ini, tim pengabdian memberikan contoh gambaran produk berkualitas dan membandingkan produk yang berkualitas dan yang kurang berkualitas. Serta mengajak berdiskusi secara terfokus pelaku UKM untuk meningkatkan kualitas produk; (2) Kemasan produk. Pada sub bagian ini pengabdian juga bersama dengan mitra sasaran mengeksplor berbagai kemasan produk yang cocok untuk produk yang dihasilkan oleh pelaku UKM. Hal ini dilakukan agar tidak terkesan tim pengabdian menggurui. Akan tetapi, lebih kepada antara tim pengabdian dan pelaku usaha sebagai partner diskusi yang baik; (3) *Branding*. Salah satu kunci sukses bisnis adalah *branding*. pada bagian ini tim pengabdian bersama dengan mitra mengeksplor *brand* yang cocok untuk UKM yang dijalankan; (4) Memperluas jejaring pasar dengan memanfaatkan media. Pada bagian ini juga dilakukan diskusi terfokus untuk memperluas jejaring pasar yang mungkin dilakukan dan murah dengan memanfaatkan media yang ada dengan sarana *handphone*.

Upaya meningkatkan ketrampilan. Upaya meningkatkan ketrampilan meliputi kegitan *packing* yang benar, ketrampilan mengambil konten gambar produk sehingga hasilnya bagus, ketrampilan memanfaatkan media dan teknologi yang dimiliki.



Gambar 3. Gambaran *Skill Business Transfer*

Kedua upaya di atas, baik pengetahuan maupun ketrampilan yang akan ditransfer kepada pelaku usaha sudah disepakati bersama.

Kegiatan PDCA sesungguhnya digunakan sejak awal hingga akhir kegiatan disesuaikan dengan kebutuhan, situasi dan kondisi. Karena, PDCA berdasarkan gambar di atas dan pendekatan yang digunakan tim pengabdian modelnya berputar atau tidak berdiri sendiri, melainkan saling terkait satu sama lain dan saling melengkapi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan pada Pelaku Usaha Diana Cake's merupakan UKM yang bergerak dibidang aneka Cake's. Kegiatan dilaksanakan selama kurun waktu 4 bulan dari proses awal hingga akhir belangsung lancar.

Sebagai bukti keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat ini dihasilkan beberapa luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat. Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat diantaranya dihasilkan produk Branding Usaha Diana Cake's. Setelah dihasilkan branding usaha, atas prakarsa tim PKM bersama dengan pelaku usaha Diana cake's, kegiatan dilanjutkan dengan pemasangan branding ke dalam kemasan produk. Dibawah ini adalah gambar branding dan produk yang dihasilkan oleh UKM Diana Cake's:



Gambar 4. Logo Branding Usaha Diana Cake's

Di bawah ini diantara beberapa produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha Diana cake's:



Gambar 5. Produk Hasil Produksi UKM Diana Cake's



Gambar 6. Foto hasil akhir sebuah Produk Kue dari Pemilik Usaha Diana Cake's

Selain itu, untuk memperluas jaringan pemasaran dan meningkatkan omset penjualan kegiatan pengabdian masyarakat ini juga melakukan pendampingan kepada Pelaku Usaha Diana Cake's dengan membuat media sosial dan konten-nya. Berikut gambar pendampingan yang dilakukan oleh tim PKM kepada Pelaku Usaha Diana Cake's.



Gambar 7. Pendampingan pembuatan akun media sosial dan konten.

Keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat ini tidak terlepas dari usaha bersama antara tim pengabdian masyarakat dosen dan mahasiswa serta mitra sasaran yakni Pelaku Usaha Diana Cake's. Adanya kesamaan persepsi untuk bersama berubah, pelaku usaha memiliki harapan dan keinginan yang kuat untuk memajukan usahanya menjadi faktor pendorong utama suksesnya kegiatan ini. Hal tersebut dapat terlihat dari antusiasme pelaku usaha ketika sejak awal tim PKM melakukan peninjauan pada Pelaku Usaha Diana Cake's. Komitmen yang dipegang teguh oleh Pelaku Usaha Diana Cake's misalnya menyediakan tempat dan konsisten dengan waktu yang sudah disepakati bersama, ketersediaan sarana prasarana menjadi penentu pula keberhasilan pengabdian masyarakat ini.

Sehingga, tidak adahambatan yang berarti didalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat kali ini. Hal tersebut dikarenakan tim pengabdi berfokus pada sumber daya dan perangkat yang sudah dimiliki dan bagaimana mengoptimalkannya.

Kegiatan pengabdian masyarakat merupakan bagian dari wujud pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi. Kegiatan ini dilaksanakan sebagai bentuk hilirisasi hasil kajian akademis dikampus dan kajian lapangan, kemudian hasilnya agar dapat dimanfaatkan oleh masyarakat secara umum.

Walaupun kurangnya permodalan, rendahnya kemampuan sumber daya manusia dalam mengelola usaha, sempitnya jangkauan dan kapasitas produksi, persaingan bisnis yang terkadang tidak sehat menjadi problematikan tersendiri bagi UMKM (Yuli Rahmini Suci, 2017:51). Beberapa studi menunjukkan hasil yang positif bahwa UMKM mampu menanggulangi kemiskinan (Supriyanto, 2006: 1). UMKM juga mampu meningkatkan PDB Saputro,dkk (2010:140-145). Selain itu, kontribusi perekonomian nasional diantaranya disumbang dari hadirnya UKM (Jaidan Jauhari, 2020:159). Hal tersebut disebabkan karena UKM merupakan usaha yang cukup mampu bertahan sekalipun dimasa pandemic Covid-19 seperti saat ini. UKM juga mampu menyerap tenaga kerja. Melalui medsos dapat dijadikan sarana promosi bisnis online ibu rumah tangga (Dellia Mila Vernia, 2017: 105).

UKM Diana Cake's merupakan pelaku usaha yang menghasilkan aneka produk Cake's. Dalam perjalanan usahanya beberapa faktor yang turut menjadi penghambat berkembangnya usaha diantaranya adalah soal kurangnya permodalan, sumberdaya yang masih terbatas, jaringan usaha yang masih sempit, iklim usaha yang kurang kondusif, banyaknya kompetitor, daya tahan produk yang tidak lama, dan lain-lain. Sehingga upaya memberikan ruang, berupa akses permodalan sesungguhnya diperlukan selain memebrikan pengetahuan dan ketrampilan dalam menjalankan usaha. Kemampuan bertahan dalam menjalankan usaha bagi pelaku usaha Diana Cake's diantaranya karena pelaku usaha Diana Cake's mampu menggunakan sumberdaya yang dimiliki dan mengoptimalkannya.

Berbagai peluang yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha Diana Cake's adalah mampu menjangkau sampai ke konsumen akar rumput, yakni mampu melayani konsumen perorangan. Dengan kata lain bahwa usaha Diana Cake's dapat memenuhi selera konsumen secara riil.

Secara bertahap, pelaku usaha perlu merumuskan tujuan strategisnya. Agar usaha yang dijalankan jelas arah pengembangannya dan target keberhasilannya. Diantara langkah yang dapat ditempuh adalah: (1) Pelaku usaha perlu membuat rumusan strategi yang berorientasi pada pengembangan bisnis di masa depan. Rumusan strategi harus beriringan dengan visi yang sudah ditetapkan pada saat mendirikan usaha tersebut. Perumusan strategi bisnis dapat dilakukan melalui tiga tahap yakni tahap input, tahap pencocokan dan tahap keputusan (Mochamad Ammar Faruq dan Indrianawati Ustman, 2014:178); (2) Pelaku usaha perlu mengutamakan kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan menjadi salah satu

prioritas signifikan dalam merumuskan rencana strategis. Hal tersebut bertujuan untuk menghasilkan keuntungan dari menjaga pelanggan lama yang loyal dan mendapatkan pelanggan baru. Diantara yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan kualitas layanan yang baik. Hasil studi menunjukkan bahwa kualitas layanan yang baik berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan (Tommy Setiawan Ruslim dan Mukti Rahardjo, 2016: 63-64); (3) Pelaku usaha perlu memikirkan bagaimana rencana untuk menghadapi persaingan dengan kompetitor. Siapkan pula rencana untuk mengantisipasi persaingan jangka pendek, menengah, dan panjang apabila bidang usaha yang digeluti cukup populer; (4) Pelaku usaha perlu mengantisipasi perubahan kondisi pasar. Kondisi pasar mampu mempengaruhi kinerja dan prestasi perusahaan. Hal-hal yang mungkin muncul di dalam pasar adalah adanya persaingan baru, hingga kejadian-kejadian tak terduga agar dapat membantu Pelaku Usaha tetap bekerja optimal dan bertahan dalam kondisi-kondisi tersebut; (5) Pelaku Usaha perlu mengelola setiap bagian fungsional dan mengembangkan kapabilitas bisnisnya. Semua bagian ini mempunyai peran yang berbeda satu sama lain namun dapat menunjang kesuksesan usaha apabila semua bagian bersinergi dengan baik.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan di atas, kegiatan PKM dengan sasaran Pelaku usaha Diana Cake's secara umum berjalan dengan lancar sesuai dengan apa yang direncanakan. Selain itu, Pelaku usaha Diana Cake's meningkat dari sisi *knowledge bussines* maupun *skill bussinenya*. Kegiatan pendampingan terhadap UKM dari perguruan tinggi sangat membantu bagi pelaku usaha untuk tetap semangat dan menjaga eksistensi usahanya sebab mendapat dukungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bantacut, T. (2013). Pembangunan ketahanan ekonomi dan pangan perdesaan mandiri berbasis nilai tambah (Rural Economic and Food Security Development Based on Added Value Formation). *Jurnal Pangan*, 22(2), 181-196.
- Dellia Mila Vernia. (2017). Optimalisasi Media Sosial Sebagai Sarana Promosi Bisnis Online Bagi Ibu Rumah Tangga Untuk Meningkatkan Perekonomian Keluarga. *Proceeding*. Tema: Memajukan Kewirausahaan dalam Upaya Membangun Indonesia

- pada acara Diskusi Panel Nasional Pendidikan Kewirausahaan LPPM Universitas Indraprasta PGRI Jakarta, 29 Juli 2017, pp 197-206
- Jaidan Jauhari. (2010). Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan memanfaatkan e-commerce. *Jurnal Sistem Informasi (JSI)*, 2 (1), 159-168
- Mochamad Ammar Faruq dan Indrianawati Ustman (2014). Penyusunan Strategi Bisnis Dan Strategi Operasi Usaha Kecil dan Menengah Pada Perusahaan Konveksi Sciccors di Surabaya. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*. 7 (3), 173-198
- Nasution, A. P., & Pristiyono, P. (2019). Antisipasi Ketahanan Ekonomi Keluarga Di Kabupaten Labuhanbatu Selatan. *ECOBISMA (Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen)*, 6(1), 90-97.
- Nursaid, A., & Armawi, A. (2016). Peran Kelompok Batik Tulis Giriloyo Dalam Mendukung Ketahanan Ekonomi Keluarga (Studi Di Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta). *Jurnal Ketahanan Nasional*, 22(2), 217-236.
- Prawoto, N. (2012). Model pengembangan dan pemberdayaan masyarakat berbasis kemandirian untuk mewujudkan ketahanan ekonomi dan ketahanan pangan (Strategi pemberdayaan ekonomi pada masyarakat Dieng di Propinsi Jawa Tengah). *Jurnal Organisasi dan Manajemen*, 8(2), 121-134.
- Saputro.J.W, dkk. (2010) .Peta Rencana (ROADMAP) Riset Enterprise Resource Planning (ERP) Dengan Fokus Riset Pada Usaha Kecil Dan Menengah(UMK) Di Indonesia. *Journal of Information Systems*.6(2), 140-145
- Supriyanto. (2006). PemberdayaanUsahaMikro,Kecil,DanMenengah(UMKM) Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan.*Jurnal Ekonomi Pendidikan*.3 (1), 1-16.
- Tommy Setiawan Ruslim dan Mukti Rahardjo. (2016). Identifikasi Kepuasan Konsumen Ditinjau Dari Segi Harga dan Kualitas Pada Restoran Buba Steak di Greenville. *Jurnal Ilmiah dan Manajemen*. 2 (1), 51-65
- Wulandari, P. K. (2017). Inovasi Pemuda Dalam Mendukung Ketahanan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Pada Kampung Warna-Warni Kelurahan Jodipan, Kecamatan Blimbing, Kota Malang). *Jurnal Ketahanan Nasional*, 23(3), 300-319
- Yuli Rahmini Suci. (2017). Perkembangan UMKM (USAha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*. 6 (1), 51-58