

Do'a Poma Home Industry Development Through Improved Managerial Knowledge and Product Packaging Innovation

Pengembangan Industri Rumah Tangga Do'a Poma Melalui Peningkatan Pengetahuan Manajerial dan Inovasi Kemasan Produk

¹Desy Puspita, ²Nurmalia Zakaria, ³Indra Akbar, ⁴Fitrian Rizky, ⁵Safrizal Razali, ⁶Yanti Saftini

^{1,4}*Prodi Manajemen Keuangan Sektor Publik, ³Prodi Administrasi Perkantoran Politeknik Kutaraja Jl. Syiah Kuala No.10, Bandar Baru, Kuta Alam, Banda Aceh 24415*

²*Akademi Analis Farmasi dan Makanan Banda Aceh, ⁵Prodi Teknik Komputer Fakultas Teknik, Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh, Indonesia*

⁶*Industri Rumah Tangga Do'a Poma, Aceh Besar, Aceh, Indonesia*

Email: desypuspita@poltekkutaraja.ac.id

Abstract - Do'a Poma snack business is one of the home industries whose members are housewives from poor families in Aceh Besar. The business problems faced are low marketing, no business legality and financial bookkeeping, and low quality packaging. This community service activity aims to optimize and develop the Do'a Poma Home Industry (IRT) business through financial bookkeeping, marketing, and product packaging improvement training. This program is expected to improve the skills and knowledge of IRT Do'a Poma business actors in managing their businesses more professionally and competitively. The training was carried out in the form of workshops, mentoring and evaluation. Participants were actively involved in simulations and interactive discussions to ensure that they could directly apply the results of the mentoring in their daily business activities. The results of this activity showed a significant increase in participants' abilities in preparing financial reports, creating a better marketing system by providing four variants of banana chip flavors, and more attractive and safe product packaging. This community service activity went very well and was right on target.

Keywords: Community Service, Do'a Poma Home Industry, Business Training, Managerial Knowledge Packaging Innovation

Abstrak – Usaha makanan ringan Do'a Poma merupakan salah satu industri rumah tangga yang beranggotakan ibu-ibu rumah tangga dari kalangan miskin di daerah Aceh Besar. Permasalahan bisnis yang dihadapi yaitu masih rendahnya pemasaran, belum ada legalitas usaha dan pembukuan keuangan, serta rendahnya kualitas kemasan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan dan mengembangkan usaha Industri Rumah Tangga (IRT) Do'a Poma melalui pelatihan pembukuan keuangan, pemasaran, dan peningkatan kemasan produk. Program ini diharapkan dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan para pelaku usaha IRT Do'a Poma dalam mengelola usahanya secara lebih profesional dan berdaya saing. Pelatihan dilaksanakan dalam bentuk workshop, pendampingan dan evaluasi. Para peserta dilibatkan secara aktif dalam simulasi dan diskusi interaktif aplikatif untuk memastikan mereka peroleh dapat menerapkan langsung hasil pendampingan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan signifikan pada kemampuan peserta dalam menyusun laporan keuangan, membuat sistem pemasaran yang lebih baik dengan cara menyediakan empat varian rasa keripik pisang, serta kemasan produk yang lebih menarik dan aman. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berjalan dengan sangat baik dan tepat sasaran.

Kata kunci : Pengabdian Masyarakat, Industri Rumah Tangga Do'a Poma, Pelatihan Usaha, Pengetahuan Manajerial Inovasi Kemasan

1. PENDAHULUAN

Indonesia, sebagai negara berkembang, dihadapkan pada tantangan kemiskinan yang masih merasuki berbagai lapisan masyarakat [1]. Fenomena kemiskinan memiliki dampak yang sangat kompleks dan melibatkan faktor-faktor multidimensional seperti

pendapatan, pendidikan, kesehatan, akses terhadap barang dan jasa, serta kondisi lingkungan [2,3]. Dalam konteks ini, penanggulangan kemiskinan menjadi suatu upaya bersama yang melibatkan pemerintah pusat, pemerintah daerah, sektor swasta, dan masyarakat sebagai pemangku kepentingan utama.

Salah satu langkah nyata dalam penanggulangan kemiskinan adalah melalui pemberdayaan masyarakat melalui program-program pengembangan ekonomi di tingkat desa [4]. Pemusatan strategi pembangunan pada peningkatan pertumbuhan ekonomi perdesaan menjadi salah satu pilihan untuk memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat miskin [5]. Dalam konteks ini, Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini difokuskan pada pengembangan industri rumah tangga (IRT) di Gampong Tingkeum, Kecamatan Darul Imarah, Kabupaten Aceh Besar, Aceh.

Kabupaten Aceh Besar merupakan salah satu wilayah di Aceh yang memiliki karakteristik ekonomi perdesaan [6]. Meskipun terdapat berbagai program pemberdayaan yang telah diimplementasikan oleh pemerintah, masih terdapat tantangan nyata yang dihadapi oleh industri rumah tangga di Gampong Tingkeum, khususnya kelompok "Do'a Poma." Kelompok ini berdiri sejak tahun 2019. Alamat lengkap rumah produksi IRT ini berada di Jalan Tgk. Lam Kaya Dusun Ekonomi, Gampong Tingkeum, Kecamatan Darul Imarah, Kabupaten Aceh Besar. Kelompok ini dipimpin oleh Ibu Yanti Saftini, dengan anggota meliputi Harmida, Elvira Rahayu, Desi Ariani, dan Nur Baidah. Pendirian Do'a Poma bermula dari semangat kewirausahaan yang tinggi, diinisiasi oleh Ibu Yanti Saftini sebagai pemimpin kelompok. Usaha ini bermula dari keinginan untuk menghadirkan produk berkualitas tinggi serta meningkatkan perekonomian lokal di Gampong Tingkeum, Kecamatan Darul Imarah, Kabupaten Aceh Besar. Kelompok ini telah berupaya mengembangkan usaha IRT di bidang produksi makanan, khususnya keripik pisang, kacang merah, kacang tojin, dan kacang hijau.

Visi Do'a Poma adalah menjadi produsen keripik pisang, kacang merah, kacang tojin, dan kacang hijau yang terkemuka dengan fokus pada kualitas, inovasi, dan kepuasan pelanggan. Misi utama mereka adalah memberikan pengalaman kuliner yang istimewa melalui produk berkualitas tinggi, mempertahankan standar keamanan pangan yang tinggi, dan memberdayakan ekonomi lokal melalui penciptaan lapangan kerja. Kegiatan usaha IRT Do'a Poma selama ini didukung oleh Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Aceh melalui Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT-KUMKM), namun terdapat beberapa permasalahan yang perlu pembenahan. Dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan mengentaskan kemiskinan di Gampong Tingkeum, upaya perbaikan dan pengembangan pada industri rumah tangga "Do'a Poma" menjadi sangat relevan.

2. METODE PELAKSANAAN

Persiapan Pelaksanaan

Langkah-langkah Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilakukan untuk melaksanakan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Do'a Poma [7] adalah:

a. Identifikasi Permasalahan Do'a Poma.

Langkah awal yang perlu dilakukan adalah mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi

Do'a Poma. Hal ini dilakukan dengan melakukan wawancara kepada ketua usaha Do'a Poma.

b. Menyusun Program Pelatihan.

Setelah mengidentifikasi masalah Do'a Poma, langkah selanjutnya adalah menyusun program pelatihan bagi anggota Do'a Poma. Program pelatihan dirancang dengan baik dan terstruktur, sehingga memberikan bimbingan dan dukungan yang terarah dalam proses menghasilkan produk jajanan yang bagus dan menarik.

Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan program disusun sebagai berikut:

a. Pelatihan pemasaran, pembuatan dan

pembuatan kemasan yang menarik. Pelatihan ini dilakukan dengan mengundang 3 narasumber yang sesuai pakarnya. Pelatihan dilaksanakan dengan durasi selama 10 jam.

b. Penyerahan bantuan teknologi dan Inovasi.

Bantuan dalam bentuk peralatan produksi dan bahan-bahan untuk pengembangan produk.

c. Pendampingan pengurusan Nomor P-IRT.

Hal ini dilakukan dengan pengajuan P-IRT (Produk Industri Rumah Tangga) di Kantor DMP-PTSP Aceh Besar.

d. Pendampingan pengemasan, pemasaran dan

pembukuan. Tim pengabdian beserta mentor pelatihan akan melakukan pendampingan terhadap usaha Do'a Poma mulai dari produksi, pengemasan, pemasaran hingga pembukuan keuangan. Salah satu strategi pemasaran yang akan diterapkan adalah dengan membuat variasi rasa dari keripik pisang yaitu: original, jagung, barbeque, pedas dan coklat. Pemasaran juga dilakukan dengan menjual keripik pisang di beberapa kantin dan market di daerah kota Banda Aceh dan Aceh Besar [8]. Pembukuan dilakukan secara manual dengan menggunakan buku jual beli yang dibeli dari pasaran. Pembuatan label kemasan dilakukan dengan memanfaatkan aplikasi canva yang didesain menjadi menarik dengan warna yang cerah.

Evaluasi Pelaksanaan

Evaluasi pelaksanaan program dilakukan untuk beberapa indikator keberhasilan, antara lain:

a. Jumlah peserta yang mengikuti pelatihan

Indikator ini digunakan untuk mengukur minat dan partisipasi anggota Do'a Poma dalam mengikuti program pelatihan

b. Tingkat keberhasilan pelatihan

Dilakukan *pre-test* dan *post-test* dalam bentuk kuesioner. Kuesioner disajikan dalam skala Likert yang dijadikan sebagai pedoman penafsiran persepsi responden [8]. Instrumen kuesioner memiliki jenis pernyataan positif (*favorable*) dengan lima level skor seperti yang ditunjukkan pada tabel 1. Pertanyaan-pertanyaan pada *pre-test* dan *post-test* dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 1. Level skor jawaban responden

Keterangan	Singkatan	Skor
Sangat Tidak Setuju	STS	1
Kurang Setuju	KS	2
Netral	N	3
Setuju	S	4
Sangat Setuju	SS	5

Tabel 2. Pertanyaan evaluasi pelatihan

No	Pernyataan
1	Pembukuan keuangan yang rapi dan teratur membantu saya memantau arus kas usaha pangan olahan saya.
2	Saya rutin mencatat semua pemasukan dan pengeluaran usaha pangan olahan saya.
3	Pengelolaan keuangan yang baik memudahkan saya dalam mengambil keputusan usaha yang lebih tepat.
4	Saya menggunakan strategi pemasaran digital untuk mempromosikan produk pangan olahan saya.
5	Pemasaran yang saya lakukan selama ini sudah efektif dalam menarik minat konsumen baru.
6	Saya memahami pentingnya kemasan produk yang menarik untuk meningkatkan penjualan pangan olahan.
7	Saya sudah menggunakan kemasan yang sesuai dengan standar keamanan dan estetika untuk produk saya.
8	Kemasan yang menarik dan fungsional telah meningkatkan nilai jual produk pangan olahan saya.
9	Saya merasa kemasan produk yang saya gunakan mampu melindungi produk dengan baik selama distribusi.
10	Pembukuan, pemasaran, dan kemasan yang baik sangat penting untuk keberlangsungan usaha pangan olahan.

Respons jawaban dari peserta atau responden dikumpulkan untuk dilakukan analisis secara statistik deskriptif sehingga dapat dilakukan pengambilan kesimpulan. Pengambilan kesimpulan dilakukan dengan menggunakan persamaan Nilai Jenjang Interval (NJI) seperti yang ditunjukkan pada persamaan 1 berikut:

$$NJJ = \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{Skor terendah}}{\text{Jumlah kriteria pertanyaan}} \quad (1)$$

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa skor tertinggi adalah 5 dan skor terendah adalah 1. Jumlah kriteria pertanyaan adalah 5 sehingga,

$$NJJ = \frac{5 - 1}{5} = 0,8$$

Untuk menerjemahkan hasil analisis statistik deskriptif ke dalam kategori skala, maka tiap NJI dikategorikan ke dalam kategori tingkat keberhasilan pelaksanaan pelatihan. Kategori skala keberhasilan pelaksanaan kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Kategori skala

Skala nilai	Kategori
1 - 1,8	Sangat Tidak Setuju
1,81 - 2,60	Kurang Setuju
2,61 - 3,40	Netral
3,41 - 4,20	Setuju
4,21 - 5	Sangat Setuju

c. Ketersediaan produk dan pembukuan.

Hal yang harus dievaluasi adalah didapatnya produk keripik pisang dengan kemasan yang lebih menarik dan informasi yang lengkap pada label kemasan. Produk juga harus memiliki inovasi varian rasa yang lebih dari satu, sehingga meningkatkan minat pembeli.

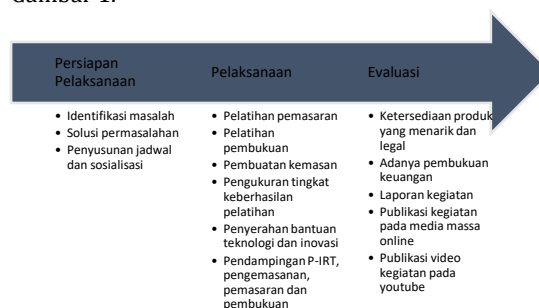
d. Publikasi kegiatan di Media Massa Online.

Luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini salah satunya adalah adanya publikasi kegiatan di media massa, hal ini bertujuan untuk memberikan informasi kepada seluruh lapisan masyarakat tentang pelaksanaan kegiatan ini.

e. Publikasi video kegiatan di Youtube.

Selain publikasi pada media massa, publikasi kegiatan juga dilakukan dengan membuat video kegiatan mulai dari persiapan hingga evaluasi kegiatan dengan kualitas video yang baik. Video yang dipublikasikan melalui you tube perguruan tinggi.

Flowchart tahapan kegiatan PKM ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Flowchart kegiatan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Persiapan Pelaksanaan

Hasil dari persiapan pelaksanaan kegiatan adalah:

a. Identifikasi Permasalahan Do'a Poma

Identifikasi permasalahan usaha Do'a Poma dilakukan dengan survei dan wawancara singkat dengan ketua dan seluruh anggota Do'a Poma. Dari hasil wawancara diketahui bahwa IRT Do'a Poma menghadapi beberapa permasalahan utama dalam menjalankan usahanya. Pertama, kurangnya pemahaman tentang strategi pemasaran efektif, yang menghambat potensi pertumbuhan bisnis, terutama dalam menghadapi persaingan pasar lokal dan modern. Selanjutnya, absennya Sertifikat Produksi Industri Rumah Tangga (SP-IRT) membuat produk "Do'a Poma" belum dapat masuk ke pasar modern. Sistem pembukuan yang tidak teratur menjadi hambatan dalam melacak keuangan dan mengelola biaya produksi secara efisien. Selain itu, "Do'a Poma" belum mampu mengoptimalkan proses produksi, baik dari segi peralatan maupun bahan baku. Kemasan produk yang kurang menarik dan kurang sesuai standar industri menjadi tantangan dalam membangun daya tarik visual produk di mata

konsumen. Selain itu, konstruksi identitas *brand* yang lemah juga dapat mempengaruhi citra produk di pasar.

b. Penyusunan Program Pelatihan

Hasil survei dan wawancara pada tahapan identifikasi sebelumnya dijadikan acuan dalam penyusunan program pelatihan kepada ibu-ibu Usaha Do'a Poma. Pelatihan yang disusun terdiri dari tiga materi utama yaitu pembukuan keuangan, pemasaran dan pembuatan kemasan yang menarik.

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

a. Pelatihan Pemasaran, Pembukuan, dan Pembuatan kemasan.

Pelatihan yang telah dilaksanakan adalah workshop dengan judul "Workshop Optimasi Usaha dan Pengembangan Keberlanjutan Industri Rumah Tangga (IRT) Do'a Poma Melalui Program Pelatihan Pemasaran, Pembukuan, dan Pembuatan Kemasan". Kegiatan pelatihan ini berlangsung dengan sukses pada tanggal 23 Juli 2024, di ruang meeting warkop daerah Aceh Besar. Workshop ini dihadiri oleh 5 anggota tim Do'a Poma, tim Pengabdian Kepada Masyarakat dan narasumber. Pelaksanaan workshop tersebut dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Pelaksanaan workshop Optimasi Usaha Do'a Poma

Langkah pertama dalam pelaksanaan pelatihan adalah dengan menyusun materi workshop yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Dalam hal ini, diperlukan penekanan pada strategi pemasaran mulai dari legalitas produk, branding kemasan yang menarik, pemasaran digital, pemasaran *market place* dan pameran, inovasi rasa dan varian produk.

Untuk memberikan pelatihan yang berkualitas, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini mengundang narasumber yang ahli dalam bidang pemasaran dan produksi. Narasumber ini dapat memberikan wawasan yang mendalam dan pengalaman praktis kepada ibu anggota Do'a Poma. Kehadiran narasumber yang berkompeten juga dapat meningkatkan minat dan motivasi Ibu-Ibu Do'a Poma dalam meningkatkan dan mengembangkan produk jajanannya. Narasumber yang diundang adalah Nurmalia Zakaria, M.Farm., apt. yang merupakan dosen Kewirausahaan di Akademi Analis Farmasi dan Makanan Banda Aceh serta praktisi minuman herbal kekinian Morizing.

Hasil identifikasi permasalahan Usaha Do'a Poma lainnya adalah belum adanya pembukuan keuangan

dari hasil produksi dan penjualan tiap bulannya. Hal ini disebabkan oleh faktor mindset ibu-ibu Do'a Poma yang merasa ribet dan buang-buang waktu dalam pembuatan laporan keuangan. Untuk mengatasi hal ini, maka disusun program pelatihan pembukuan yang diawali dengan pemberian pemahaman pentingnya membuat laporan keuangan jual-beli. Pada tahapan ini, juga dihadirkan Narasumber yang berkompeten di bidang keuangan yaitu bapak T. Fiza, SE yang merupakan tenaga ahli dari PLUT-KUMKM Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Aceh. T. Fiza, SE., merupakan pakar ekonomi yang bertugas mendampingi berbagai UMKM lokal dalam membuat pembukuan dan laporan keuangan. Pelatihan berlanjut dengan pendampingan anggota Do'a Poma dalam membuat pembukuan secara manual pada buku penjualan, seperti yang terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Pendampingan pelatihan Pembuatan Pembukuan Keuangan Do'a Poma

Salah satu strategi dalam peningkatan pemasaran dan penjualan adalah dengan menyediakan kemasan produk yang menarik dan trendi. Hal ini telah terbukti mampu menarik konsumen untuk membeli produk yang memiliki kemasan dengan branding yang bagus. Tema ini didampingi oleh narasumber bapak Safrizal, S.T., M.T. yang merupakan salah satu dosen Universitas Syiah Kuala pengajar mata kuliah komputer. Beliau sering membantu UMKM lokal dalam mengembangkan dan meningkatkan kualitas kemasan produk agar terlihat lebih menarik. Desain kemasan keripik pisang Do'a Poma menggunakan aplikasi Canva yang dapat diimplementasikan langsung menggunakan perangkat selular. Beberapa hal yang sangat ditekankan dalam pembuatan kemasan ini adalah informasi yang wajib tercantum di dalam kemasan seperti nama *brand* produk, No. PIRT, komposisi, tanggal produksi, kode produksi, *expired date*, berat bersih, nama usaha produksi dan kota produksi, serta adanya pilihan variasi rasa untuk memudahkan memberi penandaan rasa pada kemasan (Gambar 4).

Evaluasi tingkat keberhasilan pelatihan dilakukan dengan mengukur tingkat minat dan pengetahuan peserta terkait pemasaran, pembukuan dan kemasan produk pangan. Indikator keberhasilannya adalah:

▪ Jumlah peserta yang mengikuti pelatihan

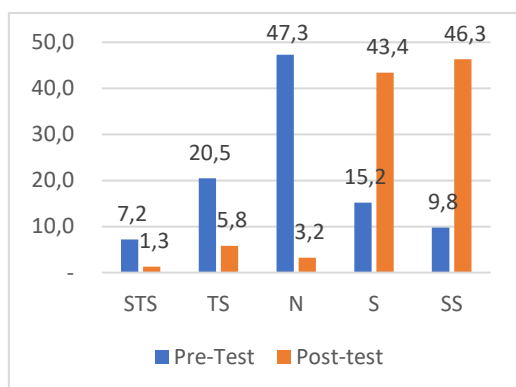
Jumlah peserta yang mengikuti pelatihan adalah 5 orang yang merupakan anggota Usaha Do'a Poma. Ketua usaha Do'a Poma adalah ibu Yanti Saftini, dan 4 anggotanya adalah Harmida, Elvira Rahayu, Desi Arianti dan Nurbaidah.



Gambar 4. Label Kemasan Keripik Pisang Usaha Do'a Poma

▪ Tingkat keberhasilan peserta pelatihan

Perbandingan keberhasilan pelatihan pada saat workshop secara umum dapat dilihat pada Gambar 5. Pada gambar tersebut dapat dilihat bahwa jumlah jawaban responden pada saat *pre-test* Sangat Tidak Setuju (STS) sebesar 7,2%, namun setelah pelaksanaan pelatihan angka ini menurun menjadi 1,3%. Begitu juga pada jawaban Sangat Setuju (SS), persentase setelah pelaksanaan pelatihan meningkat secara drastis dari sebelumnya hanya 9,8% menjadi 46,3%.



Gambar 5. Perbandingan persentase keberhasilan pelaksanaan kegiatan pelatihan

b. Penyerahan bantuan teknologi dan inovasi.

Bantuan berupa bahan dan alat pembuatan produk kue kering lainnya, kemasan *standing pouch*, serta alat *sealer* untuk memudahkan proses pengemasan akhir produk. Bantuan diserahkan langsung oleh ketua Tim Pengabdian Politeknik Kutaraja Ibu Desy Puspita, SE., MM, dan diterima langsung oleh ketua Usaha Do'a Poma Ibu Yanti Saftini pada tanggal 10 Agustus 2024, seperti yang terlihat pada Gambar 6.

c. Pendampingan pengurusan P-IRT, Pembukuan dan pemasaran.

Tim pengabdian Politeknik Kutaraja telah melakukan pendampingan pengurusan izin P-IRT usaha Do'a Poma. Izin dikeluarkan oleh Kepala DPMP-TSP Kabupaten Aceh Besar dengan No. P-IRT 5041106010322-29 pada tanggal 6 Agustus 2024 (Gambar 7). Legalitas usaha harus dimiliki pelaku UMKM. Legalitas usaha adalah bentuk identitas resmi usaha dan dapat dipertanggungjawabkan yang

berisikan bukti bahwa produk yang dijual dapat dipastikan keamanannya [9].



Gambar 6. Penyerahan Bantuan Bahan dan Alat Produksi Usaha Do'a Poma



Gambar 7. Pendampingan Pengajuan P-IRT Do'a Poma di DMP-PTSP Aceh Besar

Anggota tim Do'a Poma telah menjalin kerjasama dengan kantin Politeknik Kutaraja untuk memasarkan produknya. Selain itu Usaha Do'a Poma juga diarahkan untuk turut serta memeriahkan kegiatan PON XXI Aceh-Sumut melalui kerja sama dengan Warung Kopi DNA Coffee yang berlokasi sekitar 200 m dari Stadion Lhongraya Harapan Bangsa. Produk-produk Do'a Poma akan dijual di warung tersebut.

Digital marketing menjadi upaya pendampingan lebih lanjut Do'a Poma sebagai strategi pemasaran guna meningkatkan nilai penjualan. *Digital marketing* merupakan aktivitas yang mencakup promosi serta pencarian pasar yang memanfaatkan *platform online* dengan menggunakan sarana yang tersedia, seperti media sosial. Hal ini telah dilakukan terhadap UMKM Pawon Enak di Kota Surabaya yang melibatkan platform Instagram dan Facebook sebagai media pemasarannya. Tim memanfaatkan aplikasi canva dalam pembuatan brosur promosi yang menarik [10]. Pemanfaatan aplikasi canva dalam pembuatan dan peningkatan mutu kemasan juga telah dilakukan pada pelatihan kewirausahaan pada Mahasiswa AKAFARMA Banda Aceh. Mayoritas peserta menyatakan bahwa pelatihan mampu meningkatkan pengetahuan tentang aplikasi desain sediaan produk dan fitur-fitur Canva juga dinilai memudahkan dalam desain kemasan yang menarik [11].

Evaluasi Pelaksanaan Pengabdian

a. Kemasan produk keripik pisang yang menarik dan legal.

Usaha Do'a Poma telah memiliki kemasan baru yang lebih trendi dan menarik dengan nama "Keripik Pisang Poma". Berdasarkan arahan dari Dinas Kesehatan Aceh Besar, kemasan keripik pisan Do'a Poma didesain sesuai dengan persyaratan informasi yang harus tercantum pada kemasan pangan. Hasil desain kemasan yang telah dibuat oleh Do'a Poma dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Produk Keripik Pisang Usaha Do'a Poma Sebelum (Kanan) dan Sesudah (Kiri) Mengikuti Pelatihan dan Pendampingan

Dalam produk pangan, kemasan tak hanya berperan untuk menarik perhatian pembeli, namun juga sebagai upaya untuk menjaga keamanan pangan. Kemasan adalah salah satu cara untuk melindungi cemilan keripik pisang Do'a Poma dari kontaminasi kimia, mikroba, kerusakan fisik akibat gesekan ataupun benturan saat proses produksi hingga distribusi, kotaminasi air, udara, hingga gangguan dari binatang seperti serangga dan binatang pengerat [12].

b. Pembukuan Keuangan

Usaha Do'a Poma sebelumnya tidak pernah melakukan pencatatan keuangan untuk pembelian dan pengeluaran produknya. Setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan, usaha Do'a Poma sudah memahami pentingnya pencatatan keuangan. Dikarenakan kurangnya kemampuan anggota Do'a Poma dalam menggunakan aplikasi pembukuan digital, maka usaha Do'a Poma membuat pencatatan keuangan dengan menggunakan buku catatan keuangan manual. Setiap bulannya terlihat data pembelian, pemasukan, serta laba yang didapat. Pembukuan keuangan nantinya akan menjadi laporan pertanggungjawaban keuangan. Laporan keuangan tidak hanya berfokus menghitung keuntungan namun juga dapat digunakan untuk pengembangan modal dengan menarik investor sehingga Do'a Poma tidak hanya terpaku pada permodalan awal. Pelatihan dan pendampingan pembukuan keuangan memudahkan UMKM dalam menyiapkan laporan keuangan untuk dapat dilaporkan pada masa pertanggungjawaban dana bila dibutuhkan [13].

c. Laporan Kegiatan

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirangkum ke dalam satu laporan kegiatan yang kemudian dilaporkan ke Lembaga Penelitian Pengabdian Masyarakat Politeknik Kutaraja dan di Sistem BIMA Kemdikbud.

d. Publikasi kegiatan di media massa online dan you tube.

Selain laporan, kegiatan ini juga diberitakan ke media massa *online* Mimbar Aceh dengan akses link berikut <https://www.mimbaraceh.com/news/opti-masi-usaha-mikro-di-aceh-besar/index.html>. Hasil kegiatan juga dipublikasi dalam bentuk video yang diunggah ke Youtube Politeknik Kutaraja dengan link <https://www.youtube.com/watch?v=PIJ5Tk1Wodc>

4. KESIMPULAN

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini berhasil melaksanakan pelatihan usaha yang mencakup strategi pemasaran berkelanjutan, adanya legalitas usaha, pengembangan *branding* dan peningkatan kemasan. Pelatihan ini telah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan anggota IRT Do'a Poma dalam memasarkan produk mereka, dengan fokus pada keripik pisang. Penerapan inovasi varian rasa dan pengurusan izin P-IRT menunjukkan kemajuan yang signifikan dalam legalitas dan jangkauan pasar produk. Program ini juga berhasil memberikan pelatihan mengenai pembukuan manual dan digital, meskipun implementasi sistem pembukuan digital masih dalam proses. Pelatihan ini telah meningkatkan kesadaran pentingnya pembukuan yang rapi dan terstruktur.

PENGHARGAAN

Terima kasih kami ucapkan kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Vokasi Kementerian Pendidikan, Kebudayaan Riset, dan Teknologi atas pendanaan pengabdian kepada Masyarakat ini dengan nomor kontrak 427/SPK/D.D4/PPK.01.APTV /III/2024 Tanggal 19 Maret 2024.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. World Bank. 2014. Tantangan Pengentasan Kemiskinan di Indonesia: Penurunan Berkurang, Ketimpangan Meningkat. <https://www.worldbank.org/in/news/feature/2014/09/23/new-poverty-frontier-in-indonesia-reduction-slows-inequality-rises> (accessed January 15, 2024).
- [2]. Alkire S, Foster J. 2011. Counting and multidimensional poverty measurement. *J Public Econ*;95:476–87.
- [3]. DASGUPTA P. 2007. Nature and the economy*. *Journal of Applied Ecology*;44:475–87.
- [4]. Saragi NB. 2021. Indonesia's Village Fund Program: Does It Contribute to Poverty Reduction?. *Jurnal Bina Praja*:65–80.
- [5]. Hartojo N, Ikhsan M, Dartanto T, Sumarto S. A 2022. Growing Light in the Lagging Region in Indonesia: The Impact of Village Fund on Rural Economic Growth. *Economies*;10:217.
- [6]. Syechalad MohdN, Bahlia M. 2010. Analisis Of Economic Structure Of Regencies In Aceh Province (A Case Study In Banda Aceh, Sabang, And Aceh Besar). *Journal of Economics, Business, and Accountancy | Ventura*;13:141.

- [7]. Badan Pusat Statistik Kabupaten Aceh Besar. 2023. Profil Kemiskinan Kabupaten Aceh Besar Maret. 2023.
- [8]. Paulus, L. B., & Wardhani, Z. K. 2018. Keunggulan Bersaing Usaha Cake Dan Bakery: Peran Orientasi Pasar, Orientasi Kewirausahaan, dan Inovasi Produk. *Jurnal Manajemen*, 10(2), 88-96
- [9]. S. Nurhaliza and R. H. Nugroho. 2023. Pendampingan Legalitas Usaha dan Produk Dalam Upaya Peningkatan Kualitas Branding Rumah Produksi Jamur Paimo Farm di Kelurahan Ngadirejo. *Jati Emas (Jurnal Apl. Tek. dan Pengabd. Masyarakat)*, vol. 7, no. 3, pp. 83-88.
- [10]. A. A. Mu'min and R. H. Nugroho. 2023. Business Digitalization for Pawon Enak MSMEs in Medokan Ayu Village: Pengembangan Dan Pendampingan UMKM Melalui Digitalisasi Usaha Untuk UMKM Pawon Enak di Kelurahan Medokan Ayu," *JATI EMAS (Jurnal Apl. Tek. Dan Pengabdian Masyarakat)*, vol. 7, no. 3, pp. 79-82.
- [11]. S. Razali et al. 2023. Mengoptimalkan Daya Tarik Produk Kewirausahaan Melalui Pelatihan Desain Kemasan Dengan Metode Visual Hierarchy Di Akademi Analis Farmasi Dan Makanan Banda Aceh. *J. Pengabd. Masy. Darussalam*, vol. 2, no. 2, pp. 36-43.
- [12]. V. T. Salsabila and R. A. Anggreini. 2024. Sosialisasi Peran Kemasan dan Desain Terhadap Pemasaran Produk di PT ABC. *Jati Emas (Jurnal Apl. Tek. dan Pengabdian Masyarakat)*, vol. 8, no. 2, pp. 61-64.
- [13]. R. Arfan et al. 2024. Pengembangan BUMG melalui Pelatihan Keuangan dan Peternakan di BUMG Gampong Siem Aceh Besar. *J. Komunitas J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 7, no. 1, pp. 50-57.

Ruang kosong ini untuk menggenapi jumlah halaman sehingga jika dicetak dalam bentuk buku, setiap judul baru akan menempati halaman sisi kanan buku.