

**LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN
KULIAH PRAKTIK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT**

**“Pemberdayaan UMKM Aroma Bakery Desa Kadirejo, Kec.
Pabelan”**



Oleh:

- 1. Arif Dian Pradana Putra (2020101028)**
- 2. Farah Kamila (2020101039)**
- 3. Syahrani Cahyana Defa (2020101046)**
- 4. Diah Kusuma Ningrum (2020105001)**
- 5. Ramanda Eka Saputri (2020101055)**
- 6. Febri Haryanti (2020101016)**
- 7. Wahyu Yudha Pratama (2020101019)**
- 8. Gilang Kharisma Riyandanu (2020101066)**
- 9. Yogi Hermawan (2020101024)**
- 10. Wanda Agustina (2020101088)**

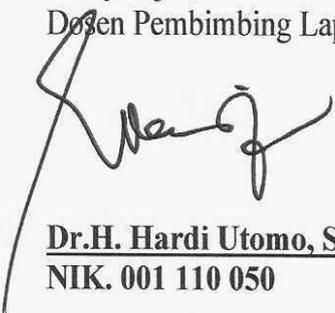
**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN (LP2M)
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI AMA SALATIGA
2024**

LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN PROGRAM KPPM

1. Judul KPPM : Pemberdayaan UMKM Aroma Bakery
Desa Kadirejo, Kec. Pabelan, Kab. Semarang
2. Koordinator Kelompok : Arif Dian Pradana Putra (2020101028)
3. Anggota Kelompok : Farah Kamila (2020101039)
Ramanda Eka Saputri (2020101055)
Diah Kusuma Ningrum (2020105001)
Febri Haryanti (2020101016)
Syahrani Cahayana Defa (2020101046)
Wanda Agustina (2020101088)
Gilang Kharisma Riyandanu (2020101066)
Wahyu Yudha Pratama (2020101019)
Yogi Hermawan (2020101024)
4. Lokasi KPPM : Dsn. Demangan, Kec.Pabelan, Kab.Semarang
5. Waktu Pelaksanaan : 17 Januari 2024 – 27 Februari 2024
6. Biaya : Rp 1.000.000
7. Sumber Dana : Iuran Anggota Kelompok 4

Salatiga, 27 Februari 2024

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan


Dr.H. Hardi Utomo, S.E., M.M.
NIK. 001 110 050

Koordinator Kelompok


Arif Dian Pradana Putra
NIM. 2020101028

Mengetahui,
Pemilik UMKM


Makhasin

Mengetahui,
Kepala LP2M



Rina Sari Ourniawati SE., M.Sc
NIK. 001.117.0914



Pengenalan Pencatatan Transaksi & Pembuatan Laporan Keuangan Melalui Aplikasi Bukuwarung pada UMKM Aroma Bakery Pabelan

Diah Kusuma Ningrum¹, Febri Haryanti², Syahrani Cahayana Defa³, Gilang Kharisma Riyandanu⁴, Hardi Utomo⁵

^{1,2}Akuntansi, Fakultas Ekonomi, STIE AMA Salatiga, Salatiga, Indonesia

^{3,4}Manajemen, Fakultas Ekonomi, STIE AMA Salatiga, Salatiga, Indonesia

Email: ¹diahningrum596@gmail.com, ²febriharyanti25@gmail.com, ³syahranidefa@gmail.com,

⁴kharismagilang13@gmail.com, ⁵hardiutomo@stieama.ac.id

Abstract

Aroma Bakery is one of the MSMEs in Pabelan Village, Semarang Regency that produces various kinds of wet bread such as boy bread, 5-flavor krumpul bread, chicken-filled bread, and banana-chocolate-filled bread. Aroma Bakery has been producing bread since 2012 and has many customers to date. But until now, MSME owners still have not recorded financial reports due to their lack of understanding of accounting science. Therefore, this service will help owners record transactions and financial reports simply so that owners can see the performance of financial statements so that they can make decisions on their business. In addition, the existence of financial reports can help MSMEs in conducting credit financing with banks. The training includes calculating the cost of goods (COGS), recording application-based transactions, and recording profit and loss statements. The method we used was through observation interviews, and mentoring. The success of this program is beneficial for both students and MSMEs. This activity can encourage MSMEs to better manage their business finances. The cooperation of business actors and students is the main factor driving success in this Community Empowerment Practice Lecture program.

Keywords: *Calculating the Cost of Goods (COGS), Financial Reporting, Digital Logging, MSME Empowerment*

Abstrak

Aroma Bakery merupakan salah satu UMKM di Desa Pabelan Kabupaten Semarang yang memproduksi berbagai macam roti basah seperti roti boy, roti krumpul 5 rasa, roti isi ayam, dan roti isi coklat pisang. Aroma bakery memproduksi roti sejak tahun 2012 sehingga memiliki banyak pelanggan hingga saat ini. Namun hingga sekarang, pemilik UMKM masih belum melakukan pencatatan laporan keuangan dikarenakan kurangnya pemahaman mereka mengenai ilmu akuntansi. Maka dari itu adanya pengabdian ini akan membantu pemilik melakukan pencatatan transaksi dan laporan keuangan secara sederhana agar pemilik dapat melihat kinerja laporan keuangan sehingga dapat mengambil keputusan atas usahanya. Selain itu, adanya laporan keuangan mampu membantu UMKM dalam melakukan pembiayaan kredit dengan perbankan. Pelatihan yang dilakukan meliputi menghitung Harga Pokok Produk (HPP), Pencatatan transaksi berbasis aplikasi, dan pencatatan laporan laba rugi. Metode yang kami lakukan yaitu melalui kegiatan wawancara observasi, dan pendampingan. Keberhasilan program ini bermanfaat bagi mahasiswa maupun UMKM. Kegiatan ini dapat mendorong UMKM untuk lebih mengelola keuangan usahanya. Kerjasama pelaku usaha dan mahasiswa merupakan faktor utamapendorong keberhasilan dalam program Kuliah Praktik Pemberdayaan Masyarakat (KPPM) ini.

Kata Kunci: Harga Pokok Produksi, Laporan keuangan, Pencatatan Digital, Pemberdayaan UMKM



A. PENDAHULUAN

Salah satu sumber ekonomi negara Indonesia berasal dari kegiatan ekonomi baik melalui usaha berskala mikro, kecil, ataupun menengah. Usaha-usaha tersebut telah menjadi pendorong dalam pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Dalam konteks ini, pembahasan yang digagas ialah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM merupakan sebuah bisnis yang dapat dimiliki oleh perorangan, keluarga, atau sebuah substansi usaha skala terbatas. UMKM tidak hanya menjadi sumber perekonomian nasional, tetapi juga turut menjadi landasan kokoh dalam perekonomian lokal. Banyak daerah yang dikenal sebagai kampung atau desa yang memiliki kumpulan pendiri UMKM, salah satunya Desa Kadirejo, Pabelan. Sebuah wilayah yang digambarkan dengan desa wisata dan UMKM yang berada di sekitarnya yang dapat dinilai memiliki tantangan dan peluang dalam dunia bisnis. Di negara berkembang, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam jalannya pertumbuhan ekonomi. UMKM yang ada di Desa Kadirejo seperti Aroma Bakery andil memainkan peran penting dalam menggerakkan roda perekonomian lokal.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh wirausahawan UMKM terkait pada pengelolaan dan yang mana perlu dilakukan pencatatan transaksis keuangan serta pembuatan laporan keuangan. Meskipun faktor lain juga dapat memunculkan permasalahan, namun tidak menutup kemungkinan terkait pengelolaan dan juga sangat krusial. Dengan melakukan pencatatan transaksi dan pembuatan laporan keuangan, informasi penting tersebut membantu pelaku dalam memantau perkembangan UMKM yang dijalankan.

Saat ini masih banyak pelaku UMKM yang belum memiliki laporan keuangan usaha mereka dengan baik. Hal tersebut merupakan suatu hambatan bagi pelaku usaha karena banyak pelaku tidak terlalu mengurus perhitungan keuangan khususnya untuk pemasukan, pengeluaran, dan labanya. Adanya hambatan tersebut dapat teratasi dengan sebuah aplikasi yang dapat menunjang pencatatan transaksi serta menjadikannya laporan keuangan dan pembukuan untuk para pelaku UMKM seperti UMKM Aroma Bakery.

Pada pelaku atau pengusaha UMKM biasanya kurang memperhatikan penyusunan laporan keuangan dan pencatatan transaksi, sehingga jumlah laba pun tidak diketahui secara pasti. Penelitian ini bertujuan untuk menyajikan hasil analisis laporan keuangan dan pencatatan transaksi Aroma Bakery, serta laba terhadap penjualan melalui sebuah aplikasi Bukuwarung.

Bukuwarung berfungsi untuk membantu usaha dalam Menyusun laporan keuangan UMKM. Fitur yang dimiliki Bukuwarung yakni pencatatan transaksi setiap harinya sekaligus laporannya, pengelolaan stok, pencatatan utang piutang, serta dapat digunakan untuk transaksi dalam pembayaran tagihan.

Dengan menggali lebih dalam pada pengelolaan keuangan, kami bertujuan untuk memberikan pemahaman mengenai pengelolaan keuangan dengan pencatatan yang diimplementasikan melalui aplikasi Bukuwarung, sekaligus dampak pada UMKM setelah melakukan implementasi tersebut.

Masih banyaknya UMKM di Indonesia yang belum memahami dan memiliki kemampuan dalam hal pencatatan laporan keuangan usahanya, begitu juga dengan pengoperasian teknologi yang dapat menunjang UMKM. Terus berjalannya era baru, diperkukan strategi agar para pelaku UMKM juga dapat berkembang dengan mengikuti era perkembangan.

B. PELAKSAAAN DAN METODE

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif, pendekatan studi kasus ini menguraikan penjelasan secara menyeluruh mengenai aspek seorang individu, suatu kelompok, organisasi, sehingga pada penelitian tersebut penelitian harus mengolah sebanyak mungkin data mengenai subjek yang diteliti (Mulyana, 2018).

Kegiatan Praktik Pemberdayaan Mahasiswa (KPPM) dilaksanakan dengan carat atap muka. Acara dilaksanakan dalam bentuk pemaparan materi dalam kegiatan KPPM itu sendiri dan juga praktik langsung bersama dengan pelaku UMKM Aroma Bakery. Praktik yang dilakukan pada UMKM ini yakni pemanfaatan aplikasi digital BukuWarung yang dapat mempermudah pemilik Aroma Bakery dalam melakukan pencatatan pembukuan dan transaksi. Kegiatan KPM sendiri diharapkan dapat membantu pemilik usaha dalam pengelolaan keuangan digital melalui aplikasi BukuWarung.

a. Lokasi dan waktu

Kegiatan ini dilaksanakan pada:

Tanggal : 22 Januari – 20 Februari 2024

Tempat : UMKM Aroma Bakery

b. Metode kegiatan

Kegiatan pelatihan dilakukan dengan carat atap muka dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. *Lecturing*

Peyampaian materi mengenai pemanfaatan aolikasi BukaWarung

- dalam pencatatan dan pengelolaan keuangan UMKM Aroma Bakery.
2. *Discussion*
 Kegiatan diskusi antara peserta dan pelaku UMKM.
 3. Wawancara
 Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui masalah apa saja yang dihadapi oleh UMKM Aroma Bakery.
 4. Pengenalan aplikasi
 Kegiatan dilakukan untuk mengenalkan aplikasi BukuWarung.
 5. Pendampingan
 Pendampingan dilakukan untuk monitoring dan mamandu pelaku usaha dalam pengoperasian aplikasi BukaWarung. Setelah kegiatan dilakukan secara lecturing, maka kegiatan ini akan dilakukan dengan sesi monitoring terhadap pelaku usaha UMKM khususnya Aroma Bakery.
 6. Dokumentasi
 Yaitu dengan pengumpulan data dengan mengambil foto, video, serta presensi kehadiran.

Adapun pelaksanaan program kerja, meliputi :

1. Pelatihan pencatatan transaksi dan laporan keuangan sederhana.
2. Menghitung Harga Pokok Produksi.
3. Pembuatan kertu nama produk.
4. Membuat MMT.
5. Membuat katalog produk.
6. Membuat sosial media untuk memasarkan produk.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pencatatan transaksi merupakan proses mencatat aktivitas bisnis yang meliputi pemasukan maupun pengeluaran yang terjadi dalam entitas usaha, baik secara digital maupun manual. Catatan pemasukan dapat berasal dari penerimaan piutang penjualan dan penjualan tunai. Sedangkan catatan pengeluaran mencakup pembelian bahan baku, operasional, hingga karyawan. Dengan pencatatan transaksi tersebut, entitas dapat menghasilkan output berupa laporan keuangan. Laporan keuangan sangat bermanfaat bagi entitas yaitu guna mengetahui kondisi finansial, mengetahui efisiensi penggunaan uang, dan membantu mengambil keputusan. Maka dari itu, semua jenis usaha baik besar maupun kecil seperti UMKM sangat membutuhkan laporan keuangan karena berpengaruh terhadap perkembangan usahanya. Namun di sisi lain, banyak UMKM yang hanya mementingkan pemasaran usahanya dan mengabaikan pencatatan laporan keuangan usaha mereka. Hal tersebut dikarenakan kurangnya pengetahuan keuangan yang dikuasai oleh para pelaku UMKM. Selain itu, pencatatan transaksi dianggap kurang penting dan merepotkan karena

harus dilakukan setiap terjadinya transaksi dan dilakukan dengan cara manual. Padahal di era digital seperti sekarang ini, pencatatan laporan keuangan bisa dilakukan menggunakan aplikasi digital sehingga dapat memudahkan para pelaku UMKM. Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Doria Ervina Mompaladan Endang Sri Utami(2023) hasil dari pelatihan dan pengenalan aplikasi BukuWarung dapat memberikan manfaat bagi para pelaku UMKM seperti pencatatan laporan keuangan yang lebih teratur, kemampuan mengetahui secara langsung keuntungan dan kerugian usaha, pertumbuhan dan strategi pengembangan usahanya. Selain itu, para pelaku UMKM tidak perlu lagi mencatat laporan keuangan usahanya secara manual menggunakan kertas, pulpen, atau buku, melainkan cukup menggunakan ponsel sehingga pekerjaannya menjadi lebih mudah dan cepat, praktis dan efektif.

Hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan kelompok 4 STIE AMA Salatiga selama 22 Januari – 20 Februari 2024 yaitu melaksanakan program kerja diantaranya pencatatan laporan keuangan berbasis aplikasi, pembuatan kartu nama produk, membuat mmt, membuat katalog produk, dan membuat social media untuk pemasaran produk yang dilakukan langsung oleh KPPM kelompok 4 di UMKM Aroma Bakery di Pabelan.

Pelatihan Pencatatan Transaksi Sederhana Menggunakan Aplikasi BukuWarung

Dengan pencatatan transaksi sederhana ini, pemilik dapat mengetahui hasil berupa laporan keuangan sehingga dengan laporan tersebut dapat diketahui kondisi keuangan UMKM, mulai dari besar biaya yang dikeluarkan, keuntungan, hingga kerugian usahanya. Sebelumnya, UMKM Aroma Bakery belum melakukan pencatatan transaksi dan pembuatan laporan keuangan baik secara manual maupun digital sehingga pemilik belum mengetahui cara menghitung laba dan rugi. Setelah kami melakukan kegiatan KPPM ini, pemilik merasa terbantu dengan pencatatan sederhana yang kami ajarkan. Berikut Harga Pokok Produksi UMKM Aroma Bakery:

Tabel 1 Harga Pokok Produksi Aroma Bakery

Bahan	Qty	Total
Tepung terigu	25kg	Rp 229.000
Mentega	1 kg	Rp 25.000
Telur	1kg	Rp 23.000
Minyak goreng	1 liter	Rp 14.000
Gula pasir	1kg	Rp 17.000
Tepung panir	1kg	Rp 15.000
Ragi	1/4kg	Rp 32.000
Susu kaleng	1 kaleng	Rp 15.000
Bread improver	1kg	Rp 44.500
Susu bubuk	1kg	Rp 32.000

Mesis	1kg	Rp 35.000
Butter	1kg	Rp 35.000
Pisang	150 buah	Rp 200.000
Garam halus	1/4kg	Rp 4.000

Daftar harga bahan baku dan Biaya Overhead per satu kali adonan (150 pcs roti):

Tabel 2 Harga Bahan Baku dan Biaya Overhead Aroma Bakery

Bahan	Qty	Total
Tepung terigu	3.5kg	Rp 32.060
Mentega	400gr	Rp 10.000
Telur	12 butir	Rp 17.250
Minyak goreng	1 liter	Rp 14.000
Gula pasir	750gr	Rp 12.750
Ragi	40gr	Rp 5.210
Bread improver	30gr	Rp 1.335
Susu bubuk	10gr	Rp 320
Butter	10gr	Rp 350
Garam halus	10gr	Rp 1.000
Tabung gas	1	Rp 11.000
Listrik	1	Rp 3.000
Bensin	1	Rp 15.000
Tenaga kerja	1	Rp 50.000
Penyusutan peralatan	1	Rp 1.000
Air	1	Rp 2.000
Plastik	150pcs	Rp 18.000
Total		<u>Rp 194.185</u>



Harga Pokok Penjualan (HPP) per satuan produk:

Tabel 3 Harga Pokok Penjualan per satuan produk Aroma Bakery

Produk	Biaya Toping Per Produk	HPP	Harga Jual	Laba Per Pcs
Roti Ayam	Rp 1.000	(Rp 194.185 : 150 pcs) + Rp 1000 = Rp 2294,6	Rp 3.000	Rp 705
Roti Coklat	Rp 1.500	(Rp 194 185 : 150 pcs) + Rp 1500 = Rp 2794,6	Rp 3.500	Rp 705

Tahap-Tahap Pengoperasian Aplikasi BukuWarung

Penerapan aplikasi BukuWarung pada pencatatan keuangan diharapkan dapat membantu dan mempermudah pengusaha dalam melakukan pencatatan dengan cara yang umum. Berikut adalah beberapa langkah/ prosedur penggunaan aplikasi BukuWarung:

1. Tahap registrasi
 Sebelumnya terlebih dahulu pengguna harus membuka google play store untuk menginstall aplikasi BukuWarung. Setelah aplikasi terunduh, Pengguna perlu mengisi nomor telepon dan kode OTP yang sebelumnya dikirimkan melalui WhatsApp.
 Pada bagian awal tampilan, pilih menu "lainnya" untuk melengkapi informasi profil bisnis.
2. Tahap pencatatan
 Pencatatan atau pembukuan transaksi berada pada menu "pembukuan", pilih tambah catatan, kemudian pilih "penjualan" atau "pengeluaran". Masukkan juga mengenai informasi lainnya seperti tanggal transaksi, status transaksi "Lunas" atau "Belum lunas", tambahkan juga nama pelanggan dan jenis transaksi.
 Faktur dengan sangat mudah dapat dicetak ataupun disebar disosial media, sehingga bukti transaksi tidak mudah hilang.
3. Tahap pelaporan

Klik menu “Pembukuan”, kemudian “laporan keuangan”. Tentuka tanggal dimana lapora hendak diunduh. Lalu pilih format “PDF”.



Jurnal dan Laporan Keuangan yang Dihasilkan oleh Aplikasi BukuWarung

Dengan melewati langkah langkah tersebut, transaksi akan tercatat sebagai jurnal dan kemudian laporan keuangan dari jurnal tersebut dapat diunduh dalam berbagai waktu seperti harian, mingguan, maupun bulanan. Berikut hasil penerapan aplikasi BukuWarung untuk pencatatan transaksi pada UMKM Aroma Bakery selama Kuliah Praktik Pemberdayaan Masyarakat (KPPM):

8	19/2/2024	- Penjualan	Roti Ayam(150)	Rp. 450.000	Rp. 345.000
9	19/2/2024	- Penjualan	Roti Coklat Pisang(110)	Rp. 385.000	Rp. 77.000
10	18/2/2024	- Pembelian Stok		Rp 0	Rp. 270.000
11	18/2/2024	- Pembelian Stok		Rp 0	Rp. 47.000
12	18/2/2024	- Pembelian Stok		Rp 0	Rp. 90.000
13	18/2/2024	- Pembelian Stok		Rp 0	Rp. 578.000
14	18/2/2024	- Penjualan	Roti Coklat Pisang(170) Roti Ayam(300)	Rp. 1.495.000	Rp. 809.000
15	17/2/2024	- Pembelian Stok		Rp 0	Rp. 755.000
16	17/2/2024	- Penjualan	Roti Coklat Pisang(200) Roti Ayam(255)	Rp. 1.615.000	Rp. 841.500
17	16/2/2024	- Pembelian Stok		Rp 0	Rp. 35.000
18	16/2/2024	- Pembelian Stok		Rp 0	Rp. 30.000
19	16/2/2024	- Pembelian Stok		Rp 0	Rp. 250.000
20	16/2/2024	- Penjualan	Roti Coklat Pisang(100) Roti Ayam(100)	Rp. 650.000	Rp. 300.000



Laporan Pemasukan/Pengeluaran

Laporan dibuat : 02/20/2024, 16:4

Tanggal : 22/1/2024 - 20/2/2024
 Jumlah Transaksi : 61
 Total Pemasukkan : Rp. 20.319.000
 Total Pengeluaran : Rp. 17.940.350
 Untung : Rp. 2.378.650

No	Tanggal	Catatan/Kategori	Produk	Pemasukan	Pengeluaran
1	20/2/2024	- Gaji/Bonus Karyawan		Rp. 0	Rp. 500.000
2	20/2/2024	Beban listrik dan air Biaya operasional		Rp. 0	Rp. 50.000
3	20/2/2024	- Penjualan	Roti Coklat Pisang(200)	Rp. 700.000	Rp. 140.000
4	19/2/2024	- Pembelian Stok		Rp. 0	Rp. 172.000
5	19/2/2024	- Pembelian Stok		Rp. 0	Rp. 104.000
6	19/2/2024	- Pembelian Stok		Rp. 0	Rp. 300.000
7	19/2/2024	- Penjualan	Krumpul 5 rasa(14)	Rp. 210.000	Rp. 161.000

21	15/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 290.000
		Pembelian Stok			
22	15/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(230)	Rp. 1.450.000	Rp. 655.500
		Penjualan	Roti Ayam(215)		
23	13/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(15)	Rp. 52.500	Rp. 10.500
		Penjualan			
24	13/2/2024	-	Roti Ayam(28)	Rp. 84.000	Rp. 64.400
		Penjualan			
25	13/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(50)	Rp. 250.000	Rp. 92.500
		Penjualan	Roti Ayam(25)		
26	13/2/2024	-	Roti Ayam(50)	Rp. 180.000	Rp. 138.000
		Penjualan	Krumpul 5 rasa(2)		
27	13/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(20)	Rp. 145.000	Rp. 71.500
		Penjualan	Roti Ayam(25)		
28	13/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(35)	Rp. 122.500	Rp. 24.500
		Penjualan			
29	13/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 118.000
		Pembelian Stok			
30	12/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 207.000
		Pembelian Stok			
31	12/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(95)	Rp. 527.500	Rp. 216.000
		Penjualan	Roti Ayam(65)		
32	10/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(95)	Rp. 632.500	Rp. 296.500
		Penjualan	Roti Ayam(100)		
33	9/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 89.000
		Pembelian Stok			
34	9/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 150.000
		Pembelian Stok			
35	9/2/2024	-	Krumpul 5 rasa(12)	Rp. 180.000	Rp. 138.000
		Penjualan			
36	9/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(45)	Rp. 241.500	Rp. 95.900
		Penjualan	Roti Ayam(28)		
37	9/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 86.000
		Pembelian Stok			
38	9/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(30)	Rp. 144.000	Rp. 50.900
		Penjualan	Roti Ayam(13)		
39	9/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 220.000
		Pembelian Stok			
40	9/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 500.000
		Pembelian Stok			
41	9/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(150)	Rp. 1.095.000	Rp. 542.000
		Penjualan	Roti Ayam(150)		
42	7/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 135.000
		Pembelian Stok			
43	7/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(35)	Rp. 197.500	Rp. 82.000
		Penjualan	Roti Ayam(25)		
44	7/2/2024	-	Krumpul 5 rasa(12)	Rp. 180.000	Rp. 138.000
		Penjualan			
45	7/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(27)	Rp. 244.500	Rp. 133.900
		Penjualan	Roti Ayam(50)		
46	6/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 378.000
		Pembelian Stok			
47	6/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(115)	Rp. 717.500	Rp. 322.000
		Penjualan	Roti Ayam(105)		
48	3/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 456.000
		Pembelian Stok			
49	3/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(125)	Rp. 1.037.500	Rp. 547.500
		Penjualan	Roti Ayam(50)		
50	2/2/2024	-	Roti Ayam(30)	Rp. 90.000	Rp. 69.000
		Penjualan			
51	2/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(50)	Rp. 325.000	Rp. 150.000
		Penjualan	Roti Ayam(50)		
52	1/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 15.000
		Pembelian Stok			
53	1/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 46.000
		Pembelian Stok			
54	1/2/2024	-		Rp. 0	Rp. 142.750
		Pembelian Stok			
55	1/2/2024	-	Roti Coklat Pisang(125)	Rp. 773.500	Rp. 345.100
		Penjualan	Roti Ayam(112)		
56	31/1/2024	-		Rp. 0	Rp. 554.000
		Pembelian Stok			
57	31/1/2024	-	Roti ayam(125)	Rp. 375.000	Rp. 337.500
		Penjualan			
58	30/1/2024	-		Rp. 0	Rp. 300.000
		Pembelian Stok			
59	30/1/2024	-	Roti Ayam(73)	Rp. 219.000	Rp. 167.900
		Penjualan			
60	30/1/2024	-	Roti Coklat Pisang(300)	Rp. 5.550.000	Rp. 3.660.000
		Penjualan	Roti Ayam(400)		
61	30/1/2024	-		Rp. 0	Rp. 50.000
		Biaya operasional			

Gambar 1. Laporan keuangan sederhana

Dengan laporan keuangan sederhana tersebut, pelaku UMKM bisa melihat besar laba maupun rugi yang dihasilkan dari usahanya. Laporan keuangan berperan penting untuk menganalisis arus kas masuk dan keluar, menilai biaya produksi, hingga melakukan evaluasi untuk memilih strategi apa yang dapat dilakukan untuk meningkatkan profitabilitas usahanya. Walaupun laporan keuangan yang dihasilkan sederhana, namun laporan tersebut cukup berguna dan mudah dipahami oleh semua pelaku UMKM baik muda maupun tua. Laporan ini juga bermanfaat sebagai salah satu syarat pembiayaan kredit oleh perbankan. Sehingga, pelaku UMKM dapat melakukan kredit usahanya di Bank dan tidak lagi melakukan kredit dengan lintah darat atau rentenir sehingga tidak akan terjerat hutang dengan bunga yang tinggi.

D. PENUTUP

Simpulan

Kegiatan pemberdayaan masyarakat yang terealisasi diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pelajar dan UMKM. Bagi mahasiswa, hasil positif yang dapat dicapai adalah mahasiswa dapat meningkatkan minatnya terhadap pembangunan ekonomi masyarakat, khususnya dalam peningkatan daya saing dan pengembangan UMKM yang lebih terstruktur. Dampak positifnya bagi UKM juga dapat meningkatkan pengetahuan para wirausaha dalam memahami hal-hal baru khususnya di bidang

akuntansi keuangan dan pemasaran produk, serta mendorong mahasiswa untuk lebih berpikir dan bekerja untuk mencapai hasil. Selain itu, dengan adanya program pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat meningkatkan peluang wirausaha untuk lebih berkembang.

Saran

UMKM harus/harus mulai menerapkan standar akuntansi untuk keberhasilan keuangan perusahaan mereka, dan UKM harus menggunakan lebih banyak pemasaran digital untuk bersaing dengan kompetitor di era digital, seperti menjual produk di toko online dan berkontribusi dalam pemasaran digital, mengadopsi sistem sebagai media periklanan.

Pemanfaatan teknologi dengan adanya digitalisasi menjadi kunci persaingan di era ini, para pelaku UMKM juga perlu melatih diri memahami akuntansi sebelum memulai bisnis dan lebih banyak melakukan kegiatan sosial yang diselenggarakan oleh pemerintah atau organisme apa pun yang menyelenggarakannya. Pencatatan laporan keuangan juga penting bagi pelaku UMKM karena dari laporan keuangan tersebut Anda dapat melihat kinerja UMKM sehingga Anda dapat mengambil keputusan dan strategi yang tepat untuk meningkatkan keuntungan.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kami ucapkan kepada semua pihak yang telah membantu melaksanakan kegiatan Kuliah Praktik Pemberdayaan Masyarakat (KPPM) ini, terutama kepada Bapak Makhasin selaku pemilik UMKM Aroma Bakery.

E. DAFTAR PUSTAKA

Alinsari, N. (2021). Peningkatan Literasi Keuangan pada UMKM melalui Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana. *Magistrorum et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 256–268.

<https://doi.org/10.24246/jms.v1i22020p256-268>

Arnetta. (n.d.). Solusi Mudah Mencatat Transaksi Penjualan dengan BukuWarung. Retrieved from

<https://dailysocial.id/post/cara-menggunakan-buku-warung>

Doria Ervina M, Endang Sri U. (2023). Pengenalan Pembuatan Laporan Keuangan Berbasis Digital Melalui Aplikasi Bukuwarung Pada Pelaku UMKM Di Pasar Beringharjo Yogyakarta. *JPKMI Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia* 3(2) 199-204 DOI: <https://doi.org/10.55606/jpkmi.v3i2>

Gita Atiatul UE, Nispi Yani S, Erni Yuningsih, Rachmat Gunawan, Irham Maolana. 2023. Pencatatan Laporan Keuangan Sederhana pada UMKM Hans Snack & Cake Desa Citeko Kabupaten Bogor. *PaKMas Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3(2) 173-179.

Doi: 10.54259/pakmas.v3i2.2041

Riska Rosdiana, Febrina Mahliza. 2022. Pemanfaatan Aplikasi Bukuwarung Dalam Pencatatan Dan Pengelolaan Keuangan Umkm Di Wilayah Kembangan Selatan. *PEMANAS Jurnal Pengabdian Masyarakat Nasional*. 2: 36-43.

Yuli Rahmini Suci. (2017). PERKEMBANGAN UMKM (USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH) DI INDONESIA. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51–58. <https://doi.org/10.30606/cano.v6i1.627>



Analisis Implementasi Strategi Pemasaran 7P pada UMKM Aroma Bakery Pabelan

Arif Dian Pradana Putra¹, Wanda Agustina², Farah Kamila³, Ramanda Eka Saputri⁴, Hardi Utomo⁵

^{1,3}Manajemen, Fakultas Ekonomi, STIE AMA Salatiga, Salatiga, Indonesia

Email: ¹adian6106@email.com, ²wandaagustina475, ³farahkamila57@email.com, ⁴

ramanda.eka1911@email.com, ⁵hardiutomo@stieama.ac.id

Abstract

In this day and age, many food businesses have sprung up, from the very simple to the very unique with a variety of appearances. One of the many businesses that have sprung up in the community today is the bread business. Bread is indeed one of the prima donnas of Indonesian society in making souvenirs as the main choice because it is very easy to obtain. One of them is UMKM Aroma Bakery. Aroma Bakery is a household business founded by Mr. Makhasin and has been established since 2011 or more precisely 12 years ago. This business is located in Demangan Hamlet, Kadirejo Village, Pabelan District, Semarang Regency, Central Java. The products produced are banana bread, chicken meat bread, pizza bread, krumpul bread and donuts. In this research aims to determine some of the effects of the marketing mix, namely Product, Price, Place, Promotion, People, Process and Physical Evidence on sales volume at the Aroma Bakery Pabelan business. The type of research used uses qualitative descriptive research. Data collection is taken by interview, observation, and documentation methods. The factors in this research are still limited, so that other researchers are expected to be able to examine more broadly about the marketing mix with different techniques in more detail and complexity.

Keywords: *Micro, Small and Medium Enterprises (MSME), Marketing Mix, Community Empowerment*

Abstrak

Pada era sekarang banyak sekali kita jumpai usaha makanan, Salah satu usaha yang banyak sekali bermunculan di masyarakat saat ini adalah usaha roti. Roti memang menjadi salah satu primadona masyarakat indonesia dalam menjadikannya oleh-oleh sebagai pilihan utama karena sangat mudah didapat. Salah satunya adalah UMKM Aroma Bakery. Aroma Bakery merupakan usaha rumah tangga yang didirikan oleh bapak Makhasin dan sudah berdiri sejak 2011 atau lebih tepatnya 12 tahun yang lalu. Usaha ini berlokasi di Dusun Demangan, Desa Kadirejo, Kecamatan pabelan, Kabupaten Semarang, Provinsi Jawa Tengah. Produk yang dihasilkan berupa roti pisang, roti daging ayam, roti pizza, roti krumpul dan donat. Tujuan dalam penelitian adalah mengetahui beberapa pengaruh dari bauran pemasaran yaitu Produk, Harga, Tempat, Promosi, Orang, Proses dan Bukti Fisik terhadap volume penjualan pada usaha Aroma Bakery Pabelan. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Pengumpulan dari data yang diambil dengan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Faktor-faktor pada penelitian kali ini masih sangat terbatas, sehingga pada penelitian selanjutnya para peneliti yang lain diharapkan dapat mengkaji lebih luas tentang bauran pemasaran dengan teknik dan metode yang berbeda secara lebih terperinci dan lebih kompleks.

Kata Kunci: Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), Bauran Pemasaran, Pemberdayaan Masyarakat



A. PENDAHULUAN

UMKM merupakan alternatif yang dapat dipilih oleh pemerintah dalam upaya dapat mengurangi jumlah pengangguran, memberantas kemiskinan dan pemerataan pendapatan. Mengingat adanya peran positif tentang UMKM dan terbatasnya kemampuan UMKM untuk berkembang, maka pada saat ini pengembangan usaha kecil merupakan strategi yang dapat diambil pemerintah dalam rangka meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Beberapa hal yang seharusnya mendapat perhatian dalam pemberdayaan UMKM adalah kebijakan persaingan sehat dengan mengurangi distorsi pasar, kebijakan ekonomi yang memberi peluang UKM dapat mengurangi beban biaya yang tidak berhubungan dengan proses produksi, dan kebijakan penumbuhan kemitraan dengan beberapa prinsip yang saling memerlukan, memperkuat, dan saling menguntungkan antara satu dengan yang lain.

Menurut (Purba,2019) dalam penelitian yang dilakukan menerangkan bahwa UMKM adalah kegiatan ekonomi kerakyatan mandiri dari berskala kecil hingga menengah yang pengelolaannya dilakukan oleh beberapa kelompok masyarakat, pihak keluarga, bahkan perorangan.

Di era saat ini, banyak sekali masyarakat yang menggeluti UMKM bidang makanan. Disamping makanan yang dijadikan sebagai kebutuhan pokok, banyak juga tentang ide kreasi yang dapat dituangkan lewat sebuah olahan makanan. Salah satu diantaranya adalah jenis industri makanan yang berkembang di Indonesia yaitu industri pengolahan makanan dengan bahan baku tepung terigu seperti industri kue, roti, pasta, mie, biskuit, dan masih banyak sekali olahan yang sejenis.

Pada Desa Kadirejo, Kecamatan Pabelan, telah memiliki berbagai UMKM yang bergerak di beberapa bidang, seperti pada bidang makanan, konveksi, dan wisata. Pada bidang makanan, terdapat UMKM roti, snack, telur asin, dan keripik usus. Kemudian pada bidang konveksi terdapat beberapa konveksi yang bergerak, mereka menerima pesanan jumlah banyak. Dan yang terakhir ada pada bidang wisata, dimana tempat wisata di Desa Kadirejo ini mempunyai beberapa *gazebo* yang berjajar membentuk letter U.

Dilihat dari banyaknya UMKM yang ada di Desa Kadirejo, banyak yang berjalan di bidang kuliner, salah satunya yaitu Aroma Bakery. UMKM Aroma Bakery adalah salah satu UMKM yang banyak sekali membuat olahan sehingga menghasilkan berbagai jenis roti yang kemudian yang akan dipasarkan ke beberapa daerah yang ada di Kota

Salatiga dan sekitarnya. Tetapi semua masih berskala kecil dilihat dari segi pemasaran dan segi keuangan sehingga perlu dilakukan banyak pengembangan lebih luas lagi supaya dapat menjadi UMKM yang sukses di masa yang akan datang.

Strategi pemasaran yang perlu dilakukan guna menciptakan nilai bagi para konsumen dan dapat mempererat hubungan yang menguntungkan antara keduanya. Menurut (Alma, 2015:205) Sumarmi dan Soeprihanto (2018:274) mengungkapkan bahwa Marketing mix merupakan kombinasi dari variabel dari sistem pemasaran yaitu produk, harga, promosi, dan distribusi.

Menurut (Sedjati,2018), Menjelaskan bahwa Pemasaran mengandung arti tentang aktivitas dalam mempromosikan barang atau jasa produsen kepada calon konsumen kegiatan tersebut dilakukan dengan tujuan untuk memberikan kepuasan kebutuhan dan keinginan dalam beberapa cara tertentu yang bisa dikatakan sebagai pertukaran.

Berdasarkan uraian di atas, UMKM Aroma Bakery mempunyai strategi untuk memasarkan produknya. Dalam upaya menunjukkan tentang adanya kebaruan antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya, maka peneliti berusaha untuk membandingkan antara ragam variabel dan juga hasil dari penelitian yang sudah pernah dilakukan berdasarkan tema yang telah diusung dalam artikel ini.

Berbeda dengan penelitian sebelumnya, peneliti lebih menspesifikan variabel penelitian pada pemasaran yang diambil. Di beberapa penelitian, peneliti hanya menemukan pemasaran yang dilihat dari 7P. Sedangkan dalam penelitian ini peneliti lebih mengembangkan pemasaran untuk menganalisis lebih lanjut bagaimana penerapan strategi pemasaran 7P antara lain (*product*/produk, *price*/harga, *place*/tempat, *promotion*/promosi, *people*/orang, *process*/proses, *physical evidence*/bukti fisik) yang digunakan untuk meningkatkan penjualan UMKM Aroma Bakery dan mengetahui faktor penghambat dan faktor pendukung implementasi pemasaran tersebut.

B. PELAKSAAAN DAN METODE

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Penelitian deskriptif dimana pengukuran yang digunakan untuk memeriksa sumber informasi dengan menggambarkan informasi yang telah dikumpulkan tanpa perencanaan untuk tujuan umum. Penelitian ini penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan

sumber data yaitu wawancara kepada pelaku usaha, dokumentasi dan observasi.

Dalam penelitian ini menjadikan dua sumber data yaitu data primer dan data sekunder. Pada data primer sumber data akan langsung memberikan data kepada pengepul data. Dalam penelitian ini, maka penulis akan memperoleh data menggunakan cara yaitu wawancara terhadap informan yaitu pemilik usaha dan para konsumen guna mendapatkan data yang akurat serta dilakukan dengan dokumentasi atau pengambilan gambar atau foto sebagai bahan bukti bahwa telah dilakukannya penelitian. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari hasil wawancara kepada bapak Makhasin sebagai pemilik UMKM Roti Aroma Bakery. Sedangkan data sekunder diperoleh dari dan dikumpulkan melalui *literature* jurnal. Analisis data yang digunakan adalah analisis model interaktif dimana data yang digunakan disajikan secara deskriptif. Untuk uji keabsahan data menggunakan teknik triangulasi. Arti dari triangulasi adalah strategi yang memiliki bermacam-macam informasi yang digabungkan dengan berbagai metode dan informasi yang sudah ada.

- a) Tempat dan waktu
Kegiatan ini akan dilakukan pada:
Tanggal : 22 Januari – 28 Februari 2024
Tempat : Dusun Demangan Desa Kadirejo Kecamatan Pabelan
- b) Khalayak sasaran
Khalayak sasaran dari kegiatan praktek pemberdayaan masyarakat ini adalah pelaku UMKM Khususnya AROMA BAKERY di Desa Kadirejo Kecamatan Pabelan, Kabupaten Semarang.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini memiliki focus penelitian untuk menganalisis penerapan bauran pemasaran 7P pada pelaku usaha roti di Pabelan, Kabupaten Semarang yaitu Aroma Bakery. Selain itu penelitian ini juga akan memberikan penjelasan mengenai factor-faktor yang menjadi penebab diterapkan atau tidaknya penerapan bauran pemasaran 7P. untuk lebih memperjelas jawaban informan mengenai pertanyaan wawancara dalam penelitian ini berdasarkan intsrumen yang telah dijelaskan.

Dari hasil wawancara yang sudah dilakukan terhadap pelaku usaha. Bauran pemasaran 7P telah diterapkan pada produk Aroma Bakery. Hal ini disimpulkan berdasarkan informasi dari informan yang menjawab setiap pertanyaan yang diberikan dengan lugas dan jelas. Dimana bauran pemasaran 7P meliputi (1) produk, berdasarkan hasil wawancara dengan informan dijelaskan bahwa telah terjadi pengembangan produk roti dengan bermacam-macam varian rasa; (2) tempat, dimana dari hasil wawancara yang sudah dilakukan terdapat tempat untuk memproduksi produk dan sudah terdapat tempat untuk mendistribusikan

produk roti aroma; (3) harga, berdasarkan hasil wawancara bahwa produk roti aroma mempunyai strategi penetapan harga tersendiri; (4) orang berdasarkan hasil wawancara, untuk sumber daya manusia dari usaha ini merupakan dari anggota keluarga telah mempunyai uraian tugas masing-masing termasuk pengolahan produk; (5) promosi, berdasarkan hasil wawancara bahwa produk roti aroma juga menggunakan beberapa strategi promosi yang berdampak pada penjualan produknya; (6) proses, berdasarkan hasil wawancara terdapat 3 proses yang dimaksud disini yaitu proses pada ranah produksi, ranah pemasaran dan ranah pelayanan konsumen yang telah dilakukan pak makkhasin dan keluarga; (7) bukti fisik, berdasarkan hasil wawancara bahwa penampakan fisik atau bukti yang diterapkan oleh roti aroma adalah kemasan produk dan fasilitas pembuatan produk; (8) faktor pendukung, untuk faktor pendukung dalam usaha kami dalam bisnis makanan yaitu pelaku produksi/koki, kualitas produk, dan cita rasa yang konsisten; (9) faktor penghambat, sedangkan faktor pengambatnya adalah kurangnya promosi, keterbatasan karyawan, dan keterbatasan waktu.

PRODUCT (PRODUK)

Produk adalah barang ataupun jasa yang sudah disediakan untuk para konsumen guna mendapatkan kebutuhan dan permintaan pasar. Ada dua kategori produk: barang dan jasa. Jika jasa menghasilkan produk yang abstrak, maka barang menghasilkan hal yang konkrit. Perusahaan atau badan usaha yang baik adalah yang konsisten menjaga bisnis atau item bisnisnya pada standar yang tinggi. Usaha Aroma Bakery bangga dengan kualitas produk yang dihasilkannya dan telah mempunyai produk sendiri. Tabel dibawah memberikan dan memperjelas struktur produk usaha Aroma Bakery agar lebih mudah dipahami.

Tabel 1 Produk Usaha Roti Aroma

Variasi	Roti Isi Donat Pizza
Merek	Logo Merek
Cita Rasa	Di produksi dalam dapur rumahan dan resep keluarga turun temurun sehingga memiliki cita rasa yang konsisten.

Terkait dengan produk, dari data yang dikumpulkan dan diilustrasikan pada tabel 1 terlihat jelas bahwa usaha Aroma Bakery mempunyai 3 jenis produk yang kini diproduksi dan produk-produk tersebut merupakan salah satu komponen pengembangan produk roti mereka. Produk Aroma Bakery mengutamakan kualitas produk dan cita rasa yang dipertahankan.

PLACE (TEMPAT)

Tempat mengacu pada lokasi di mana pelanggan melakukan pembelian produk. Komponen "tempat"

dalam bauran pemasaran, yang mengacu pada lokasi distribusi yang perlu ditempatkan di suatu tempat sangatlah penting. Tempat dapat diakses dengan mudah oleh calon pembeli. Mengacu pada informasi yang telah disebutkan dan dijelaskan sebelumnya, Tabel 2 menggambarkan rencana bisnis barang-barang yang diproduksi oleh usaha Aroma Bakery.

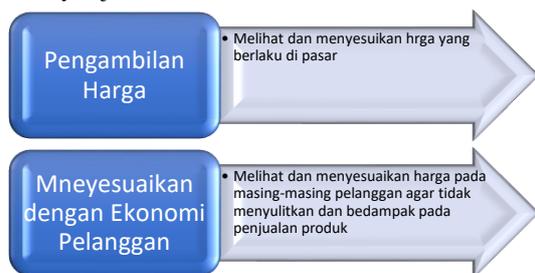
Tabel 2 Tempat Usaha Roti Aroma

Rumah Produksi	Rumah produksi Aroma Bakery bapak makhasin berada di Dusun Demangan, Desa Kadirejo, Kecamatan Pabelan
Jalur Distribusi	Warung, kantin kampus dan pesanan

Dilihat dari tempatnya, terbagi menjadi dua area seperti terlihat pada tabel 2 tempat produksi yaitu tempat pengolahan roti dari mulai bahan baku hingga menjadi barang jadi (produk roti) diproduksi di rumah keluarga bapak makhasin yang berada di Pabelan. Lalu untuk jalur distribusi dilakukan melalui warung kelontong, dan kantin kampus.

PRICE (HARGA)

Secara spesifik, harga adalah variabel yang sangat berpengaruh didalam bauran pemasaran. Dalam penetapan harga harus dengan strategi yang sedemikian rupa sehingga dapat memberikan nilai tambah dan indikasi kualitas kepada pelanggan. Penetapan harga ini sangatlah penting karena dapat mendorong daya tarik pelanggan kepuasan pelanggan serta loyalitas pelanggan. Strategi penetapan harga yang dilakukan usaha Aroma Bakery dijelaskan dalam skema berikut.



Gambar 1. Skema Harga Usaha Roti Aroma Berdasarkan data yang diperoleh, jika dilihat dari segi harga dapat dijelaskan bahwa produk usaha Aroma Bakery ini memiliki strategi harga jual tersendiri yaitu menetapkan harga jual berdasarkan harga yang berlaku dipasaran dan menyesuaikannya dengan ekonomi pelanggan. Hal ini dapat memberikan peningkatan penjualan produk pada usaha Aroma Bakery.

PEOPLE (PELAKU)

Dalam strategi pemasaran 7P *People* (Pelaku) kadang-kadang disebut juga sebagai sumber daya manusia, dimana semua orang yang berpartisipasi dalam proses produksi dan memenuhi peran mereka melalui distribusi. Dalam produksi

usaha Aroma Bakery dilakukan oleh tiga anggota keluarga, yang semuanya terlibat dalam pengolahan roti yang diproduksi oleh keluarga bapak Makhasin. Bisa dibbilang, masing-masing dari ketiga anggota tersebut mempunyai uraian tugas yang sesuai dengan struktur organisasi yang telah disepakati bersama; bidang-bidang ini berkisar dari produksi hingga pemasaran.

PROMOTIONS (PROMOSI)

Pada dasarnya promosi mempunyai fokus utama yaitu menarik konsumen dengan pemberian jangka pendek insentif. Ada banyak strategi promosi yang bisa digunakan, dimana semua strategi promosi harus dilakukan digunakan karena dengan demikian akan menjadi faktor pendorong konsumen untuk melakukan pembelian berulang atau bahkan berkolaborasi dan melakukan upaya bersama. Jika dilihat dari sisi promosi pada usaha Aroma Bakery dalam mempromosikan produk roti mereka telah menerapkan beberapa strategi promosi mulai dari konvensional hingga digital. Untuk lebih jelasnya strategi promosi yang dilakukan oleh usaha roti aroma akan dijabarkan pada tabel 3.

Tabel 3. Promosi Usaha Roti Aroma

Word of mouth	Promosi kepada Masyarakat sekitar Umpan balik pelanggan
Social Media	Menggunakan Social Media Facebook

Promosi yang dilakukan oleh usaha roti aroma terlihat pada tabel 3. Promosi dengan metode dari mulut ke mulut masih menjadi metode promosi utama yang digunakan ketika usaha Aroma Bakery pertama kali memperkenalkan produk mereka. Pemasaran *word of mouth* adalah praktik berbagi detail tentang barang, jasa, dan merek yang berdampak pada keputusan pembelian pelanggan. Usaha Aroma Bakery berinisiatif meluncurkan media social *facebook* untuk memenuhi kebutuhan pasar.

PROCES (PROSES)

Proses itu sendiri dapat menciptakan pelayanan dalam artian, proses tersebut akan menghasilkan informasi tentang cara sistematis untuk memberikan pelayanan dan menciptakan proposisi nilai yang telah dijanjikan kepada konsumen. Proses yang dilakukan pada usaha Aroma Bakery dijelaskan pada skema berikut.



Gambar 2. Skema Proses Produk Usaha Aroma Bakery Prosesnya sendiri mencakup dua domain, yaitu proses pada pemasaran dan proses pada pelayanan yang dilakukan usaha Aroma Bakery seperti yang terlihat pada gambar 3.2. proses pada pemasaran berdasarkan data yang diperoleh informan bahwa dalam memasarkan produk olahannya dapat melalui beberapa proses yaitu (1) persiapan produk (2) pengemasan produk (3) mengunggah produk ke sosial media dan platform pendukung seperti Facebook serta yang ke (4) produk di titipkan di toko-toko atau di warung-warung.

Sedangkan untuk proses pada pelayanan pelanggan itu sendiri, mereka mengemukakan bahwa pemilik usaha Aroma Bakery sangat peduli dan ehatian pada pelanggannya. Hal ini dikarenakan usaha Aroma Bakery memahami sudut pandang pelanggan. Pelanggan yang ingin memberikan kritik atau saran bisa secara langsung atau dapat juga berkomunikasi dengan pemilik melalui media sosial yang digunakan usaha Aroma Bakery. Setiap kritik dan saran selalu didengarkan dan dievaluasi demi kemajuan usaha Aroma Bakery di masa depan.

PHYSICAL EVIDENCE (BUKTI FISIK)

Penampilan fisik atau bukti fisik inilah yang akan mengarah pada perancangan lingkungan layanan. Hal ini yang kemudian akan mengingatkan pelanggan tentang produk tersebut. Penampilan fisik atau bukti fisik ada usaha Roti Aroma seperti terlihat ada gambar berikut.



Gambar 3. Skema Bukti Fisik Usaha Aroma Bakery Jika dilihat dari tampilan fisik atau yang biasa disebut dengan bukti fisik bisa dilihat pada kemasan produk beserta dengan sarana produksinya seperti pada gambar 3. Produk usaha Aroma Bakery memiliki kemasan yang menarik dan layak untuk dijual. Kemudian untuk bukti fisik lainnya adalah fasilitas produksi milik usaha Aroma Bakery.

Berdasarkan informasi yang diperoleh, bahwa usaha Aroma Bakery siap dalam menghasilkan produk dari usahanya yang dibuktikan dengan adanya sarana produksi tersebut.

BEBERAPA FAKTOR PENDUKUNG DAN PENGHAMBAT DALAM PENERAPAN BAURAN PEMASARAN 7P

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh informan dalam hal ini bapak Makhasin selaku pemilik usaha Aroma Bakery, bahwa dalam penerapan bauran 7P pada produk olahan roti ini terdapat beberapa faktor pendukung dan juga faktor penghambat dalam penerapan bauran pemasaran 7P.

Faktor Pendukung

Ada beberapa alasan yang mendukung penerapan bauran pemasaran 7P dalam olahan produk roti ini. Faktor-faktor pendukung ini dapat dilihat pada tabel berikut.

No.	Faktor Pendukung	Deskripsi
1	Kualitas	Kulitas roti yang diproduksi oleh UMKM Aroma Bakery ini tidak kalah dengan roti roti yang sudah dijual di toko. Dilihat dari segi isiab maupun adonannya dapat dikatakabn bisa bersaing dengan roti roti yang sudah memiliki nama.
2	Cita rasa	Setiap budaya dan daerah memiliki jenis roti yang berbeda dengan cita rasa khas mereka sendiri. Cita rasa roti dipengaruhi oleh teknik pembuatan roti, bahan-bahan yang digunakan, dan cara roti tersebut dipanggang.
3	Testimoni rasa dari konsumen	Pengalaman konsumen dapat memberikan wawasan berharga tentang rasa, tekstur, dan kualitas produk makanan. Untuk testimoni pada Aroma Bakery sendiri diberikan

		penilaian positif terhadap produknya, dari cita rasa yang diberikan, takaran isi, ukuran, serta harga
--	--	---

		Bakery karena hanya dibantu oleh istri dan anaknya.
--	--	---

Faktor Penghambat

Walaupun baruan pemasaran 7P pada usaha Aroma Bakery sudah diterapkan, namun dapat dikatakan belum maksimal atau masih banyak sekali berbagai kekurangan. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor penghambat yang dapat dilihat pada tabel berikut.

No.	Faktor Penghambat	Deskripsi
1	Proses Promosi	Usaha Aroma Bakery merupakan usaha kecil rumahan, dalam promosinya sudah berjalan dengan baik tapi untuk penyebarannya masih belum meluas karena promosi yang digunakan lebih kemetode mulut ke mulut dan menggunakan relasi yang sudah dikenal sehingga penggunaan sosial media dalam berpromosi sedang akan dimulai.
2	Keterbatasan Waktu	Keterbatasan aktu juga menjadi faktor penghambat. Karena status pemilik usaha Aroma Bakery ini sebagai Kadus atau Kepala Dusun, maka aktivitasnya tidak berorientasi pada pembuatan roti saja. Hal ini membuat proses produksi yang dijalankan tidak efektif dan efisien. Ini juga dikarenakan kurangnya karyawan pada usaha Aroma

D. PENUTUP

Simpulan

Dalam analisis yang telah dilakukan dipenelitian ini, dapat diambil kesimpulan bahwa strategi dari bauran pemasaran 7P merupakan alat pemasaran yang dapat digunakan guna mencapai beberapa tujuan pemasaran dalam pasar sasaran. Bauran pemasaran juga gabungan dari unsur-unsur pemasaran yang diatur agar pelaku usaha UMKM mendapat laba sesuai target yang telah ditentukan, unsur tersebut diantaranya yaitu produk, harga, tempat, promosi, pelaku, proses, dan bukti fisik.

Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian yang sudah dilakukan, 1) Dalam meningkatkan mutu produk Aroma Bakery seharusnya pemilik lebih berhati-hati dalam mencari bahan baku yang ingin dibeli agar hasil roti yang digunakan memiliki cita rasa yang tidak berubah sehingga dapat menjaga cita rasa dari roti itu sendiri. 2) Dari harga yang ditentukan oleh pemilik bahwa seharusnya memberi potongan harga jika konsumen membeli produk roti dengan jumlah yang banyak, agar para calon pembeli tertarik lagi melakukan pembelian 3) Tempat, dalam pemilihan yang akan digunakan untuk proses produksi bisa mencari lokasi strategis supaya dapat dijangkau oleh banyak konsumen. 4) Dalam kegiatan promosi produk roti Aroma Bakery, seharusnya melakukan promosi semenarik mungkin supaya para pembeli tertarik untuk melakukan pembelian baik secara langsung ataupun secara online. 5) Pelaku, dalam pembuatan roti Aroma Bakery pemilik hanya melakukan produksi seorang diri dan dibantu oleh istri dan anaknya tentu hal itu sangat memperlambat proses produksi jika memperoleh pesanan dalam jumlah yang banyak sehingga disarankan jika menambah karyawan baru agar dapat mempercepat proses produksi. 6) Pada proses produksi sendiri pemilik melakukan pembuatan H-1 sebelum pesanan dikirim sehingga pesanan tidak terlambat sampai ketangan konsumen. 7) Pada toko roti Aroma Bakery harus memperhatikan lagi soal kebersihan tempat produksi, karena lokasi usaha dengan lingkungan yang bersih dan rapi akan menarik perhatian bagi pengunjung dan pelaku usaha itu sendiri.

E. DAFTAR PUSTAKA

Dewi, N. K. (2023). Analisis Indeks Kepuasan Masyarakat Pada Layanan Kepengurusan Surat Keterangan Tanda Lapor Kehilangan (SKTLK) di Polsek Jambangan. Jurnal Inovasi Administrasi Negara Terapan, 1(1), 70-84.

- Hasan, M., Ahmad, M. I. S., Kamaruddin, C. A., & Tahir, T. (2023). 7P Marketing Mix in Processed Farm Products by Urban Farming Businesses. *International Journal of Social Science and Business*, 7(3).
- Mubarok, H. K., Rifai, M., & Rahman, R. (2023). PERANAN PENTING UMKM UNTUK MENOPANG STABILITAS KEUANGAN DAN PEREKONOMIAN NASIONAL. *PROMOSI: Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi*, 11(2).
- Putri, T. Y., Anggraini, T., & Harahap, R. D. (2023). Analisis Implementasi Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) 11P Pada UMKM Tenis (Teh Nikmat Sidamanik). *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 6(1), 37-48

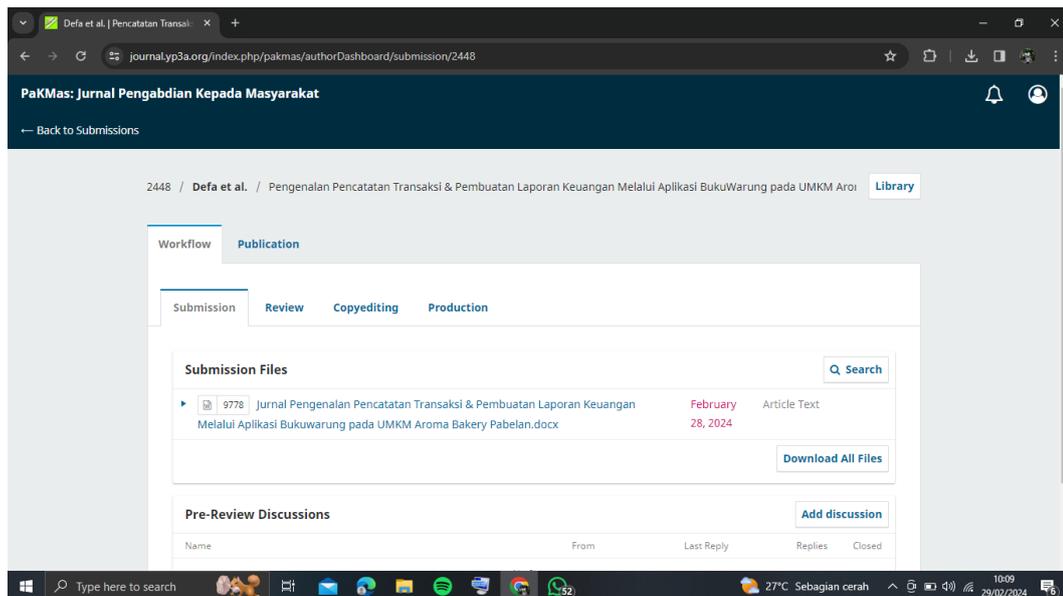
LAMPIRAN

- 1. Bukti Submit**
- 2. Bukti Foto**
- 3. Notulen Tiap Kegiatan / Resume Kegiatan**
- 4. Daftar Hadir Mahasiswa Kegiatan KPPM**
- 5. Daftar Hadir UMKM/Desa/Dan Lain-Lain Kegiatan KPPM**

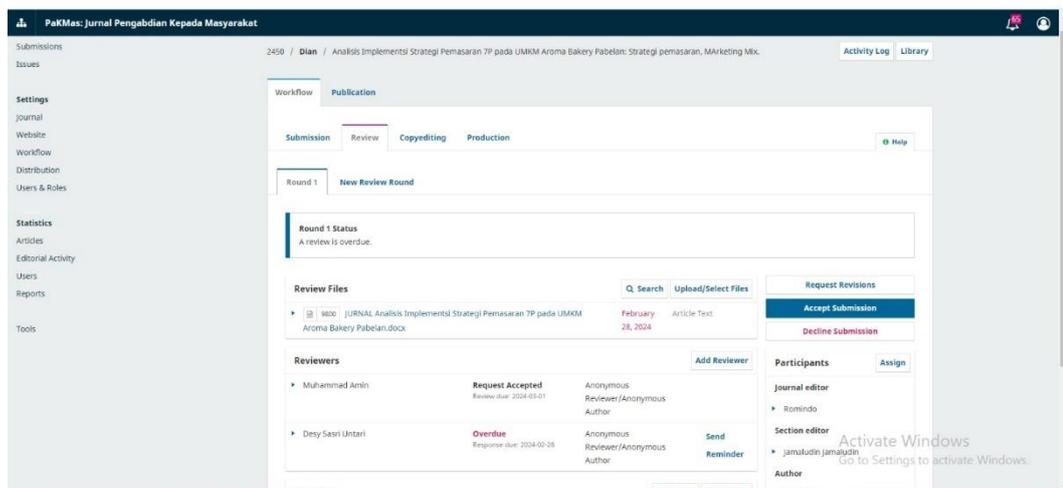
LAMPIRAN 1 : BUKTI SUBMIT

Link Jurnal : <https://journal.yp3a.org/index.php/pakmas>

Jurnal Pengenalan Pencatatan Transaksi & Pembuatan Laporan Keuangan Melalui Aplikasi Bukuwarung pada UMKM Aroma Bakery Pabelan (Disubmit tanggal 25/2/2024, diedit oleh Admin Jurnal PakMas untuk dibenarkan tanggal 28/2/2024).



Jurnal Analisis Implementasi Strategi Pemasaran 7P pada UMKM Aroma Bakery Pabelan (Disubmit tanggal 26/2/2024, diedit oleh Admin Jurnal PakMas untuk dibenarkan tanggal 28/2/2024. Screenshot didapat dari Admin Jurnal PakMas).



LAMPIRAN 2 : BUKTI FOTO





LAMPIRAN 3 : NOTULEN TIAP KEGIATAN / RESUME KEGIATAN

Nama Kegiatan : Wawancara kepada Ibu Wiji (Istri Pemilik UMKM Aroma Bakery)

Dosen Pembimbing : Dr. H. Hardi Utomo, S.E., M.M.

Lokasi Kegiatan : UMKM Aroma Bakery, Desa Kadirejo,
Kec. Pabelan, Kab.Semarang

Tanggal Kegiatan : Senin, 22 Januari 2024

Uraian / Resume Kegiatan : Setelah mengikuti upacara pembekalan dan pelepasan, kelompok kami melakukan survey ke lokasi dimana kelompok kami ditempatkan untuk melakukan kegiatan KPPM yaitu di UMKM Aroma Bakery. Lalu setelah itu kami memutuskan untuk melakukan sedikit wawancara kepada istri pemilik UMKM Aroma Bakery (Ibu Wiji).

Mengetahui,
Pemilik UMKM Aroma Bakery



(MAKHASIN)

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dr. H. Hardi Utomo S.E., M.M.)

Nama Kegiatan : Wawancara dengan Bapak Makhasin (Pemilik
UMKM Aroma Bakery)

Dosen Pembimbing : Dr. H. Hardi Utomo, S.E., M.M

Lokasi Kegiatan : UMKM Aroma Bakery, Desa Kadirejo,
Kec. Pabelan, Kab.Semarang

Tanggal Kegiatan : Selasa, 23 Januari 2024

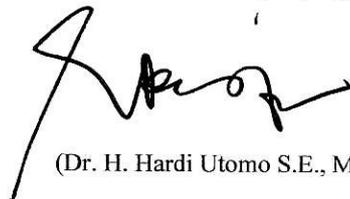
Uraian / Resume Kegiatan : Dari hasil wawancara singkat sebelum nya,
selanjutnya kami melanjutkan wawancara mendalam
kepada Bapak Makhasin selaku pemilik usaha ini.
Kemudian kami melakukan identifikasi masalah apa
saja yang ada pada UMKM Aroma Bakery. Hasil dari
identifikasi masalah kami dapat menyimpulkan
bahwan permasalahan yang paling mendominasi yaitu
hal pembukuan serta kurangnya tenga kerja. Lalu kami
lanjut untuk mengamati sekaligus belajar dalam
pembutan roti Aroma Bakery.

Mengetahui,
Pemilik UMKM Aroma Bakery



(MAKHASIN)

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dr. H. Hardi Utomo S.E., M.M.)

Nama Kegiatan : Menyusun Proposal Sekaligus Program Kerja Serta Bimbingan dengan DPL.

Dosen Pembimbing : Dr. H. Hardi Utomo, S.E., M.M.

Lokasi Kegiatan : STIE AMA Salatiga

Tanggal Kegiatan : Rabu, 24 Januari 2024

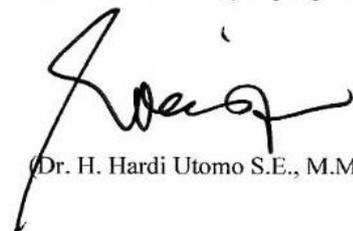
Uraian / Resume Kegiatan : Setelah melakukan pengamatan dan wawancara, kelompok kami menyusun proposal dan program kerja yang akan kami lakukan selama satu bulan kedepan. Kami membuat struktur organisasi yang pada masing masing mahasiswa mempunyai tanggung jawab masing masing. Setelah tersusun rancangan tersebut kami mengajukan kepada DPL kami.

Mengetahui,
Pemilik UMKM Aroma Bakery



(MAKHASIN)

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dr. H. Hardi Utomo S.E., M.M.)

Nama Kegiatan : Membantu Produksi, Menghitung HPP, Serta Menyampaikan Program Kerja

Dosen Pembimbing : Dr. H. Hardi Utomo, S.E., M.M.

Lokasi Kegiatan : UMKM Aroma Bakery, Desa Kadirejo, Kec. Pabelan, Kab.Semarang

Tanggal Kegiatan : Minggu, 27 Januari 2024

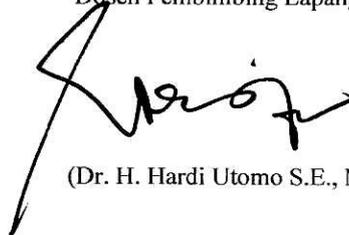
Uraian / Resume Kegiatan : Pada hari tersebut kami mulai membantu produksi serta packing produk yang telah dipesan. Selain itu kami juga mencoba membuat perhitungan HPP unntuk setiap produk yang dijual. Penyampaian program kerja juga kami informasikan kepada pemilik UMKM akan adanya kami membuatkan katalog, MMT, kartu nama dan sosial media, serta pembukuan sederhana.

Mengetahui,
Pemilik UMKM Aroma Bakery



(MAKHASIN)

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dr. H. Hardi Utomo S.E., M.M.)

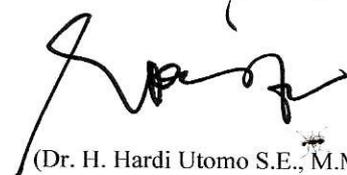
Nama Kegiatan : Pengenalan Serta Penggunaan Awal Aplikasi BukuWarung Sebagai Alat Pembukuan Sederhana
Dosen Pembimbing : Dr. H. Hardi Utomo, S.E., M.M.
Lokasi Kegiatan : UMKM Aroma Bakery, Desa Kadirejo,
Kec. Pabelan, Kab.Semarang
Tanggal Kegiatan : Selasa, 30 Januari 2024
Uraian / Resume Kegiatan : Pada pertemuan ini kami gunakan untuk memperkenalkan aplikasi BukuWarung sebagai sarana pembukuan, kemudian membantu mengoperasikan aplikasi tersebut. Aplikasi ini akan dibawa oleh Sdri Hanin selaku anak dari Bapak Makhasin (Pemilik Aroma Bakery). Setelah itu kami juga membantu proses pembuatan roti.

Mengetahui,
Pemilik UMKM Aroma Bakery



(MAKHASIN)

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dr. H. Hardi Utomo S.E., M.M.)

Nama Kegiatan : Pembagian Penugasan Jurnal Pada Anggota
Kelompok
Dosen Pembimbing : Dr. H. Hardi Utomo, S.E., M.M
Lokasi Kegiatan : Nilu Kopi UIN Salatiga
Tanggal Kegiatan : Sabtu, 3 Februari 2024
Uraian / Resume Kegiatan : Dalam pembagian kelompok ini kami dalam satu
kelompok terdapat 10 mahasiswa kami bagi 2 menjadi
2 kelompok yang masing - masing kelompok
mengerjakan jurnal akutansi dan manajemen.

Mengetahui,
Pemilik UMKM Aroma Bakery



(MAKHASIN)

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dr. H. Hardi Utomo S.E., M.M.)

Nama Kegiatan : Membantu Produksi Roti
Dosen Pembimbing : Dr. H. Hardi Utomo, S.E., M.M.
Lokasi Kegiatan : UMKM Aroma Bakery, Desa Kadirejo,
Kec. Pabelan, Kab.Semarang
Tanggal Kegiatan : Sabtu, 7 Februari 2024
Uraian / Resume Kegiatan : Dalam pertemuan ini kami kembali membantu memproduksi roti pesanan. Kami membantu produksi tersebut mulai dari memberi isian roti, mempacking, serta membuat box pesanan.

Mengetahui,
Pemilik UMKM Aroma Bakery



(MAKHASIN)

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dr. H. Hardi Utomo S.E., M.M.)

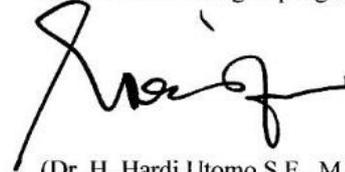
Nama Kegiatan : Menyerahkan dan memasang MMT di UMKM
Aroma Bakery
Dosen Pembimbing : Dr. H. Hardi Utomo, S.E., M.M
Lokasi Kegiatan : UMKM Aroma Bakery, Desa Kadirejo,
Kec. Pabelan, Kab.Semarang
Tanggal Kegiatan : Sabtu, 10 Februari 2024
Uraian/Resume Kegiatan : Penyerahan serta pemasangan MMT yang sudah
sesuai dengan salah satu program kerja yang kelompok
kami susun.

Mengetahui,
Pemilik UMKM Aroma Bakery



(MAKHASIN)

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dr. H. Hardi Utomo S.E., M.M.)

Nama Kegiatan : Membantu Proses Produksi dan Menyerahkan Buku Katalog Serta Kartu Nama.

Dosen Pembimbing : Dr. H. Hardi Utomo, S.E., M.M

Lokasi Kegiatan : UMKM Aroma Bakery, Desa Kadirejo,
Kec. Pabelan, Kab.Semarang

Tanggal Kegiatan : Jumat, 16 Februari 2024

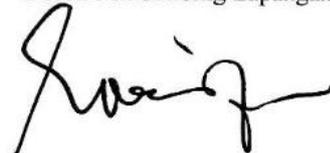
Uraian / Resume Kegiatan : Selain belajar atau menambah ilmu untuk pembuatan roti kami juga membantu membuat pesanan yang kisaran jumlahnya ratusan pcs, serta menyerahkan kartu nama dan katalog yang mana sudah sesuai dengan program kerja kami.

Mengetahui,
Pemilik UMKM Aroma Bakery



(MAKHASIN)

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dr. H. Hardi Utomo S.E., M.M.)

Nama Kegiatan : Melanjutkan Penyusunan Jurnal
Dosen Pembimbing : Dr. H. Hardi Utomo, S.E., M.M
Lokasi Kegiatan : Nilu Kopi UIN Salatiga
Tanggal Kegiatan : Sabtu, 21 Februari 2024
Uraian / Resume Kegiatan : Dalam pertemuan ini, kami melanjutkan penyusunan jurnal yang sudah diputuskan untuk disusun secara bersama-sama.

Mengetahui,
Pemilik UMKM Aroma Bakery



(MAKHASIN)

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dr. H. Hardi Utomo S.E., M.M.)

Nama Kegiatan : Pertemuan Terakhir Serta Menyerahkan Kenang-
Kenangan
Dosen Pembimbing : Dr. H. Hardi Utomo, S.E., M.M.
Lokasi Kegiatan : UMKM Aroma Bakery, Desa Kadirejo,
Kec. Pabelan, Kab.Semarang
Tanggal Kegiatan : Jumat, 23 Februari 2024
Uraian / Resume Kegiatan : Kegiatan terakhir ini kami manfaatkan untuk
menghaturkan rasa terima kasih kami sekaligus izin
berpamitan dengan keluarga pemilik UMKM yaitu
Bapak Makashin dan Ibu Wiji. Kemudian
menyerahkan sedikit kenang-kenangan dari kelompok
4, tak lupa kami juga mendokumentasi kan pada saat
penyerahan kenang-kenangan.

Mengetahui,
UMKM Aroma Bakery



(MAKHASIN)

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dr. H. Hardi Utomo S.E., M.M.)

LAMPIRAN 4 : DAFTAR HADIR MAHASISWA KEGIATAN KPPM

LAMPIRAN - 7

DAFTAR HADIR MAHASISWA KEGIATAN KULIAH PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT

Nama Kegiatan : Pelepasan & Kunjungan lokasi UMKM.
 Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi Utomo SE. MM
 Lokasi Kegiatan : DESA KADIREJO.....
 Tanggal Kegiatan : 22 JANUARI 2021.....

No	Nama Mahasiswa	Program Studi	NIM	Tanda Tangan
1	Yogi Hermawan	SI Manajemen	2020101024	
2	Wahyu Yudha	SI Manajemen	2020101019	
3	Arif Dian P.P	SI Manajemen	2020101028	
4	Gisang Kharisma	SI Manajemen	2020101026	
5	Diah Kusuma	SI Akuntansi	2020103001	
6	Febri Haryanti	SI Akuntansi	2020103016	
7	Farah Kamila	SI Manajemen	2020101039	
8	Ramanda Eka	SI Manajemen	2020101055	
9	Wanda A	SI Manajemen	2020101088	
10	Syahrani C-D	SI Manajemen	2020101046	

Mengetahui,
 Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain

Dosen Pembimbing Lapangan

(.....)

(Dr. H. Hardi Utomo SE. MM)

LAMPIRAN - 7

**DAFTAR HADIR MAHASISWA KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT**

Nama Kegiatan : ..~~Jawabara~~ dgn Pemilik: UMKM
Dosen Pembimbing Lapangan : ..~~D. H. H. Utomo~~ SE, MM
Lokasi Kegiatan : ..DESA KADIREJA (Aroma Bakery)
Tanggal Kegiatan : ..23 JANUARI 2021.....

No	Nama Mahasiswa	Program Studi	NIM	Tanda Tangan
1	Yogi Hermawan	SI Manajemen	2020101024	
2	Wahyu Yudha	SI Manajemen	2020101019	
3	Arif Dhan P.P.	SI Manajemen	2020101028	
4	Gilang Kharisma	SI Manajemen	2020101066	
5	Diah Kusuma	SI Akuntansi	2020105001	
6	Febri Haryanti	SI Akuntansi	2020105016	
7	Farah Kamila	SI Manajemen	2020101039	
8	Ramanda Eka	SI Manajemen	2020101055	
9	Wanda Agustina	SI Manajemen	2020101088	
10	Syahrani C.D	SI Manajemen	2020101096	

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain

(Makhasin)

Dosen Pembimbing Lapangan

(Dr. H. Hardi Utomo, SE, MM)

LAMPIRAN - 7

**DAFTAR HADIR MAHASISWA KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT**

Nama Kegiatan : Bimbingan dgn DPL & Pembuatan Proposal
Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi Utomo, SE, MM
Lokasi Kegiatan : STIE AMA Salatiga
Tanggal Kegiatan : 23/ JANUARI 2024

No	Nama Mahasiswa	Program Studi	NIM	Tanda Tangan
1	Yogi Hermawan	SI Manajemen	2020101024	[Signature]
2	Wahyu Yudha	SI Manajemen	2020101019	[Signature]
3	Arif Dian P.P	SI Manajemen	2020101028	[Signature]
4	Gilang Kharisma	SI Manajemen	2020101066	[Signature]
5	Diah Kusuma	SI Akuntansi	2020105001	[Signature]
6	Febri Haryanti	SI Akuntansi	2020105016	[Signature]
7	Fatih Kamila	SI Manajemen	2020101030	[Signature]
8	Ramanda Eka	SI Manajemen	2020101055	[Signature]
9	Wanda Agustina	SI Manajemen	2020101088	[Signature]
10	Syahrani Cahyani	SI Manajemen	2020101046	[Signature]

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain

Dosen Pembimbing Lapangan

[Signature]
.....(Klakhasiy).....

[Signature]
Dr. H. Hardi Utomo, SE, MM

LAMPIRAN - 7

**DAFTAR HADIR MAHASISWA KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT**

Nama Kegiatan : Pengenalan & penggunaan awal Apk Bukwaning.
Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Handi Utomo SE.MM
Lokasi Kegiatan : DESA KADIREJO (UMKM Aroma Bakery)
Tanggal Kegiatan : 30 JAN 2024

No	Nama Mahasiswa	Program Studi	NIM	Tanda Tangan
1	Gilang K.R	SI MAJ	2020101066	
2	Arif Dian		2020101028	
3	Ramanda E	SI Maj	2020101055	
4	Wahyu Yudhan	SI maj	2020101069	
5	Tosi H	SI MAJ	2020101029	
6	Syahroni C.D.	SI MNJ	2020101046	
7	FARAH k	SI MNJ	2020101053	
8	Fani haryanti	SI AIG	2020101014	
9	Diah Kusuma N	SI Akt	2020101001	
10	Wanda A.	SI MNJ	2020101088	S

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain

Dosen Pembimbing Lapangan

M. Akhson

Dr. H. Handi Utomo SE.MM

LAMPIRAN - 7

**DAFTAR HADIR MAHASISWA KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT**

Nama Kegiatan : Diskusi Pembagian & penyusunan jurnal
 Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi Utomo, SE, MM.
 Lokasi Kegiatan : Nyer Kopi UIN
 Tanggal Kegiatan : 3 Februari 2024

No	Nama Mahasiswa	Program Studi	NIM	Tanda Tangan
1	Arif Dian P.	SI Manj	2020101028	
2	Febri Haryani	SI BKT	202010506	
3	Diah Kusuma N	SI Akt	2020107001	
4	Ramanda Eka S.	SI Manj	2020101055	
5	Syahwan C.D.	SI Manj	2020101046	
6	Farah Kamila	SI Manj	2020101035	
7	Gilang Kharisma	SI Manj	2020101066	
8	Wahyu Yudha P	SI Manj	2020101019	
9	Yogi Hermawan	SI Manj	2020101029	
10	Wanda A.	SI Manj	2020101088	

Mengetahui,
 Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain

Dosen Pembimbing Lapangan

(.....)

(Dr. H. Hardi U., SE, MM.)

LAMPIRAN - 7

**DAFTAR HADIR MAHASISWA KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT**

Nama Kegiatan : Membantu Produksi *Arjuna Bakery*
Dosen Pembimbing Lapangan : *Dr. H. H. H. Utomo, S.E., M.M.*
Lokasi Kegiatan : *Kadirejo, Pabelan*
Tanggal Kegiatan : *7 Februari 2024*

No	Nama Mahasiswa	Program Studi	NIM	Tanda Tangan
1	<i>Syahranu C.P.</i>	<i>SI Mnj</i>	<i>2020101046</i>	<i>[Signature]</i>
2	<i>Yosi Hamawan</i>	<i>SI Mnj</i>	<i>202010029</i>	<i>[Signature]</i>
3	<i>Geilang K-R</i>	<i>SI Mnj</i>	<i>202010060</i>	<i>[Signature]</i>
4	<i>Faran K</i>	<i>SI Mnj</i>	<i>202010031</i>	<i>[Signature]</i>
5	<i>Ramanda Eka S.</i>	<i>SI Mnj</i>	<i>202010055</i>	<i>[Signature]</i>
6	<i>Wahyu Yudianto</i>	<i>SI Mnj</i>	<i>202010019</i>	<i>[Signature]</i>
7	<i>Amel Dian P.P.</i>	<i>SI Mnj</i>	<i>202010020</i>	<i>[Signature]</i>
8	<i>Febri Haryanti</i>	<i>SI Akt</i>	<i>202010524</i>	<i>[Signature]</i>
9	<i>Diah Kusuma H.</i>	<i>SI Akt</i>	<i>202010500</i>	<i>[Signature]</i>
10	<i>Wanda A.</i>	<i>SI Mnj</i>	<i>202010025</i>	<i>[Signature]</i>

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain

Dosen Pembimbing Lapangan

[Signature]
(Klat Hasan)

[Signature]
(Dr. H. H. Utomo, S.E., M.M.)

LAMPIRAN - 7

**DAFTAR HADIR MAHASISWA KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT**

Nama Kegiatan : Pemasangan MMT Aroma Bakery
 Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi Utomo, SE, MM.
 Lokasi Kegiatan : Desa Kadirejo (UMKM di Rumah)
 Tanggal Kegiatan : 10 Februari 2024

No	Nama Mahasiswa	Program Studi	NIM	Tanda Tangan
1	Diah Kusuma D.	SI AET	2020105001	[Signature]
2	Febi Harpanik	SI AET	2020105016	[Signature]
3	Syahrani C-D	SI Mnj	2020101016	[Signature]
4	Aarif Dhan P.P	SI Mnj	2020101026	[Signature]
5	Ramanda S.K.S.	SI Mnj	2020101035	[Signature]
6	Wanda Agustina	SI Mnj	2020101088	[Signature]
7	Yosi H	SI Mnj	2020101024	[Signature]
8	Gilang K.B	SI Mnj	2020101066	[Signature]
9	Farah Kamila	SI Mnj	2020101033	[Signature]
10	Wahyu Yudhan	SI Mnj	2020101019	[Signature]

Mengetahui,
 Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain

Dosen Pembimbing Lapangan

[Signature]
 (.....)

[Signature]
 (Dr. H. Hardi U., SE, MM)

LAMPIRAN - 7

**DAFTAR HADIR MAHASISWA KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT**

Nama Kegiatan : Membantu Produksi Roti
 Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi U., SE, MM
 Lokasi Kegiatan : DESA KADIREJO
 Tanggal Kegiatan : 16 FEBRUARI '24

No	Nama Mahasiswa	Program Studi	NIM	Tanda Tangan
1	Ary D	SI - MNJ	202010028	
2	Yogi H	SI mnj	202010029	
3	Gilang K-B	SI mnj	2020101066	
4	Wanda Agustina	SI Mnj	2020101088	
5	Ramanda Ekas	SI Mnj	2020101055	
6	Farah kamila	SI MNJ	2020101029	
7	Diah kurniasih	SI Akat	2020101001	
8	Syahwani C.O	SI Mnj	2020101046	
9	Wahyu Yodan	SI MNJ	2020101019	
10	Febri Haryanti	SI Akat	2020101016	

Mengetahui,
 Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain

Dosen Pembimbing Lapangan

(Makhasin)

(Dr. H. Hardi U., SE, MM)

LAMPIRAN - 7

**DAFTAR HADIR MAHASISWA KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT**

Nama Kegiatan : Penyusunan Jurnal
 Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. Hartadi Utomo, SE.MM.
 Lokasi Kegiatan : Nilu Kopi UIN
 Tanggal Kegiatan : 21 Februari 2024

No	Nama Mahasiswa	Program Studi	NIM	Tanda Tangan
1	Ramanda E.S.	SI Mnj	2020101055	
2	Diah K.M.	SI AE	2020105201	
3	Arif D	SI Mnj	2020101013	
4	Wanda Agustina	SI Mnj	2020101088	
5	Syahroni C.D	SI Mnj	2020101016	
6	Gilang K.R	SI Mnj	2020101066	
7	Yogi Hermawan	SI Mnj	2020101029	
8	Nahwa Yulha P	SI Mnj	2020101019	
9				
10				

Mengetahui,
 Objek KPBM : UMKM/Desa/Lain-lain

Dosen Pembimbing Lapangan

(.....)

(.....)
 Dr. Hartadi Utomo, SE.MM.

LAMPIRAN - 7

DAFTAR HADIR MAHASISWA KEGIATAN KULIAH (Penyerahan Plakat)
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT

Nama Kegiatan : Kunjungan UMKM Aroma Bakery
Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi Utomo SE, MM.
Lokasi Kegiatan : Desa Kadirejo
Tanggal Kegiatan : 23 Februari 2024

No	Nama Mahasiswa	Program Studi	NIM	Tanda Tangan
1	Arif D.	SI Mnj	2020101064	[Signature]
2	Gilang K.R	SI Mnj	2020101066	[Signature]
3	Taji Hermawan	SI Mnj	2020101029	[Signature]
4	Dian R.	SI Mnj	2020101061	[Signature]
5	Syahwani C.D.	SI Mnj	2020101046	[Signature]
6	Ramanda E.S	SI Mnj	2020101055	[Signature]
7	Nanda Agustina	SI Mnj	2020101088	[Signature]
8	Wangy Yulha P	SI Mnj	2020101019	[Signature]
9	Fauzan K	SI Mnj	2020101039	[Signature]
10	Febri Hayuli	SI Mnj	2020101076	[Signature]

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain

Dosen Pembimbing Lapangan

[Signature]
(Makhasia)

[Signature]
(Dr. H. Hardi Utomo, SE, MM)

LAMPIRAN 5 : DAFTAR HADIR UMKM/DESA/DAN LAIN-LAIN KEGIATAN KPPM

LAMPIRAN - 8

**DAFTAR HADIR KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
UMKM/DESA/DAN LAIN-LAIN**

Nama Kegiatan : Pelepasan & Kunjungan Lokasi UMKM
Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi Utomo, SE, MM
Lokasi Kegiatan : DESA KADIREJO
Tanggal Kegiatan : 22 JANUARI 2024

No	Nama Peserta Kegiatan	Alamat	Tanda Tangan
1	Wiji Astuti	Dsn. Demangan	
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain


(Makhasin)

Dosen Pembimbing Lapangan


(Dr. H. Hardi Utomo, SE, MM)

LAMPIRAN - 8

**DAFTAR HADIR KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
UMKM/DESA/DAN LAIN-LAIN**

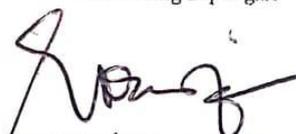
Nama Kegiatan : Wawancara dgn Pemilik UMKM
Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi Utomo, SE.MM.
Lokasi Kegiatan : Desa Kadirejo (Aroma Bakery)
Tanggal Kegiatan : 23 Januari 2024

No	Nama Peserta Kegiatan	Alamat	Tanda Tangan
1	Makhasin	Dsn. Demangan	Jhi
2	Wiji Astuti	Dsn. Demangan	Amuf
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain


Makhasin

Dosen Pembimbing Lapangan


Dr. H. Hardi Utomo, SE.MM.

LAMPIRAN - 8

**DAFTAR HADIR KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
UMKM/DESA/DAN LAIN-LAIN**

Nama Kegiatan : Produk & menghitung HPP
Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi Utomo S.E.MM
Lokasi Kegiatan : DESA KAPIREJA (UMKM Aroma Bakery)
Tanggal Kegiatan : 27 Januari 2024

No	Nama Peserta Kegiatan	Alamat	Tanda Tangan
1	Makhasin	Dsn. Demangan	<i>Jhi</i>
2	Wiji Astubi	Dsn. Demangan	<i>Amul</i>
3	Hanin Fadilah	Dsn. Demangan	<i>Jhing</i>
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain

Dosen Pembimbing Lapangan

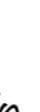
Jhi
(Makhasin)

Hardi
(Dr. H. Hardi U. S.E. MM)

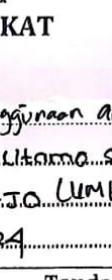
LAMPIRAN - 8

**DAFTAR HADIR KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
UMKM/DESA/DAN LAIN-LAIN**

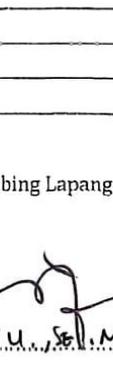
Nama Kegiatan : Peingenalatan & pangijnaan awal: Apk Bukwawang,
Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi U. Utama, S.P., M.M
Lokasi Kegiatan : DESA KADIREJO (UMKM Aroma Bakery)
Tanggal Kegiatan : 30 JAN 2024

No	Nama Peserta Kegiatan	Alamat	Tanda Tangan
1	Makhasin	Dsn Demangan	
2	Wiji Astuti	Dsn Demangan	
3	Hanin fadhilah	Dsn Demangan	
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain


(Makhasin)

Dosen Pembimbing Lapangan


(Dr. H. Hardi U. Utama, S.P., M.M)

LAMPIRAN - 8

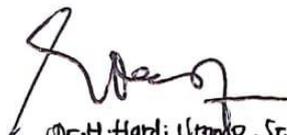
**DAFTAR HADIR KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
UMKM/DESA/DAN LAIN-LAIN**

Nama Kegiatan : Membantu Produksi Aroma Bakery
Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi Utomo, SE, MM.
Lokasi Kegiatan : Kadirejo, Pabelan
Tanggal Kegiatan : 7 Februari 2024

No	Nama Peserta Kegiatan	Alamat	Tanda Tangan
1		
2	Makhsin	Dsn Demangan	Jh
3	Wiji Astuti	Dsn Demangan	Jh
4	Hanin Fadilah	Dsn Demangan	Jh
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain Dosen Pembimbing Lapangan


(..... Makhsin)


(Dr. H. Hardi Utomo, SE, MM)

LAMPIRAN - 8

**DAFTAR HADIR KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
UMKM/DESA/DAN LAIN-LAIN**

Nama Kegiatan : Pemasangan MMT Aroma Bakery
Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi Utomo, SE. MPA.
Lokasi Kegiatan : Kadirejo, Pabelan (UMKM di Rumah)
Tanggal Kegiatan : 10 Februari 2024

No	Nama Peserta Kegiatan	Alamat	Tanda Tangan
1	Makhasin	Dsn Demangan	Jhi
2	Wisi Astuti	Dsn Demangan	[Signature]
3	Hanin Fadilah	Dsn Demangan	[Signature]
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain

Dosen Pembimbing Lapangan

[Signature]
Makhasin

[Signature]
Dr. H. Hardi Utomo, SE. MPA.

LAMPIRAN - 8

**DAFTAR HADIR KEGIATAN KULIAH
PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
UMKM/DESA/DAN LAIN-LAIN**

Nama Kegiatan : Membantu Produksi Roti
Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi U. SE. PTM
Lokasi Kegiatan : DESA KADIREJO
Tanggal Kegiatan : 16 FEBRUARI 24

No	Nama Peserta Kegiatan	Alamat	Tanda Tangan
1	Azzahra		
2	Makhasin	Dsn. Demangan	Jhi
3	Hanin Fadilah	Dsn. Demangan	Jhi
4	Miji Astuti	Dsn. Demangan	Jhi
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain


(Makhasin)

Dosen Pembimbing Lapangan


(Dr. H. Hardi U. SE. PTM)

LAMPIRAN - 8

DAFTAR HADIR KEGIATAN KULIAH PRAKTEK PEMBERDAYAAN MASYARAKAT UMKM/DESA/DAN LAIN-LAIN

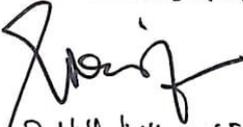
Nama Kegiatan : Kunjungan UMKM Aooma Bakery (Penyerahan Plakat)
Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. H. Hardi Utomo, SE, MM.
Lokasi Kegiatan : Desa Kadirejo
Tanggal Kegiatan : 23 Februari 2024

No	Nama Peserta Kegiatan	Alamat	Tanda Tangan
1	Makhasin	Dsn. Demangan	Jh
2	Harun Fadilah	Dsn. Demangan	Jh
3	Wiji Astuti	Dsn. Demangan	Wiji
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Mengetahui,
Objek KPPM : UMKM/Desa/Lain-lain


(.....Makhasin.....)

Dosen Pembimbing Lapangan


(.....Dr. H. Hardi Utomo, S.E, MM.....)

