

UPAYA PENGEMBANGAN UMKM MAKANAN OLAHAN DI KABUPATEN KARANGANYAR

Bekti Wahyu Utami, Choirul Anam, Widiyanto
Pusat Studi dan Pendampingan Koperasi dan UMKM
LPPM Universitas Sebelas Maret Surakarta
Email : uut_ag@yahoo.com

ABSTRACT

Through this service activity is expected both in terms of MSMEs partners then there will be an increase in the production of better product quality and management side of business management are expected to meet market demand by increasing marketing reach To overcome the problems faced by the MSMEs team devotion offers several methods of problem solving , among others : a) introduction of appropriate technology in the form of spinner tool, b) introduction of appropriate technology tools such as vacuum sealer , c) recognition and processing training to improve the quality of food product and d) a field trip as an effort to diversify the product.

This activity is expected to only a stimulus for MSMEs partners that required active participation in sustainability activities , partner SMEs proactive response during activity is an early indicator that this devotion is a participatory empowerment is not actually even foster charity/dependence for the MSMEs .

Keywords : MSMEs , production aspects , management aspects

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah dianggap sebagai bentuk usaha yang cukup tangguh dan *survive*. Hal ini didasarkan pada realita yang menunjukkan bahwa meskipun memiliki skala usaha kecil namun saat terjadi krisis pada tahun 1998 sektor UMKM ternyata mampu menghadapinya. Kuncoro (2008) menyebutkan beberapa alasan mengapa UMKM dapat bertahan saat

krisis. Salah satu alasannya adalah karena input yang digunakan adalah input lokal sehingga ketika krisis harga bahan baku tidak melonjak naik apalagi ketersediaannya pun melimpah.

Bagi bangsa ini sektor UMKM dinilai memiliki posisi yang strategis, karena disadari atau tidak UMKM merupakan penyedia lapangan kerja terbesar, karena dengan segala inovasi dan kreasi UMKM merupakan sumber pasar baru.

UMKM juga memegang peranan yang penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat. Selain itu melalui kegiatan eksportnya, UMKM menyumbang menjaga neraca pembayaran negara.

Namun demikian, bukan berarti tidak ada kendala yang dihadapi oleh sektor ini. Karena UMKM biasanya ditandai dengan rendahnya kualitas sumber daya manusia yang berkecimpung di dalamnya, rendahnya manajemen usaha maupun manajemen produksi, dan juga kurang terjaminnya pasar bagi produk mereka (Abimanyu (2008) dalam harian Bisnis Indonesia (2008). Ni Putu Wiwin Setyari (2010) menambahkan bahwa permasalahan yang seringkali muncul dan cukup menyulitkan dalam pengembangan UMKM ini, tidak lepas dari karakteristik yang dimiliki UMKM seperti

- (1) Rendahnya produktivitas tenaga kerja yang berimbas kecilnya gaji atau upah yang diterimakan pekerja,
- (2) Kualitas barang yang dihasilkan relatif rendah dan
- (3) Kurangnya akses pemasaran ke pasar yang potensial. Sehingga untuk mampu bersaing maka UMKM tentunya memerlukan dukungan dari berbagai kalangan baik dari aspek kebijakan-kebijakan, kemudahan akses permodalan serta kemudahan dalam promosi dan pemasaran.

Sudah setahun ini inkubator bisnis PSP-KUMKM melakukan pendampingan terhadap beberapa UMKM tenant yang bergerak dalam bidang agribisnis termasuk di dalamnya

UMKM mitra yang rencananya akan dilibatkan dalam kegiatan pengabdian IBM ini yakni UMKM makanan olahan KU Sadar Nabati dan UMKM makanan olahan *Jasmine Farm*.

Sebagai upaya untuk mendukung pemerintah daerah menciptakan kemandirian UMKM maka salah satunya dengan menggali potensi daerah yang menonjol sebagai komoditas unggulan daerah setempat. Salah satu produksi unggulan daerah tersebut adalah digagas dan dikembangkannya oleh-oleh khas daerah Ngargoyoso Karanganyar yakni keripik pare. Pare bermanfaat bagi kesehatan antara lain dapat merangsang nafsu makan, menyembuhkan penyakit kuning, memperlancar pencernaan, menurunkan kadar gula, menjaga kecantikan kulit, melawan sel kanker, mencegah kanker payudara dan menyembuhkan batuk.

Meskipun usaha ini baru dirintis tahun 2011, namun kerja keras dan kesungguhan menjadi motivasi tersendiri bagi UMKM ini, terbukti bahwa meski usaha ini relatif baru namun telah memiliki sertifikat produk makanan olahan sebagai upaya perlindungan terhadap konsumen, untuk meningkatkan kualitas produk, menjaga agar industri UMKM ini dalam posisi yang strategis dan sehat, serta untuk menciptakan iklim usaha yang sehat, maka KU Sadar Nabati telah memiliki sertifikat produksi Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) dengan nomor 204331303579.

Satu lagi UMKM makanan olahan yang menjadi mitra pengabdian yakni UMKM *Jasmine Farm*, UMKM ini

bergerak dalam olahan makanan ikan air tawar. Ide usaha ini berasal dari potensi Kabupaten Karanganyar yang merupakan wilayah yang banyak memiliki sumber-sumber air melimpah sepanjang tahun. Potensi tersebut mendorong dalam pengembangan minapolitan yang tentunya mampu menjadi penopang ekonomi kerakyatan bagi warga masyarakat sekitar, dan salah satu pengembangan minapolitan adalah budidaya ikan air tawar. Usaha ini berawal dengan dimilikinya dua kolam ikan yang kemudian seiring dengan perkembangan usaha kemudian berkembang menjadi lima kolam ikan. UMKM *Jasmine farm* memiliki cita-cita untuk mempopulerkan ikan air tawar dengan berbagai makanan olahannya, dengan berupaya menghasilkan produk unggulan sebagai makanan khas oleh-oleh di obyek wisata Tawangmangu yakni melalui upaya pemenuhan kebutuhan pelanggan dengan makanan enak, murah dan bergizi tinggi. Produk yang selama ini diusahakan adalah makanan olahan tim ikan bawal, tekstur ikan bawal yang kenyal membuat daya tarik tersendiri mengapa memilih membudidayakan ikan ini. Pemasaran yang selama ini dilakukan oleh UMKM ini masih terbatas dan sederhana, yakni dititipkan ke warung-warung makan. Namun demikian beberapa pameran pernah diikuti UMKM ini sebagai upaya untuk lebih memperkenalkan produk ini ke masyarakat luas, karena memang makanan olahan ikan bawal ini masih jarang yang mengusahakan.

Sesuai dengan cita-cita pemilik UMKM *Jasmine Farm* yang memiliki keinginan untuk mengembangkan

pengolahan ikan khususnya ikan bawal menjadi beberapa produk olahan yang digemari masyarakat, maka saat ini UMKM ini juga berusaha melakukan diversifikasi produk dengan membuat produk baru yakni makanan olahan berupa nugget ikan dan juga baso ikan. Namun karena usaha ini masih terbilang baru beberapa kendala masih sering dijumpai, sehingga sampai saat ini masih terus dilakukan perbaikan demi terciptanya produk yang aman, enak dan bermutu untuk dikonsumsi.

Beberapa kendala masih menjadi hambatan dalam pengembangan kedua UMKM ini. Baik dari segi produksi maupun manajemennya. Beberapa permasalahan tersebut teridentifikasi sebagai berikut : Dari **aspek produksi**, permasalahan yang dihadapi adalah produk keripik pare saat ini masih belum memenuhi standar olahan keripik, meskipun permintaan konsumen selama ini terhadap keripik pare cukup positif namun ternyata ketika UMKM ini diikuti pada sebuah kegiatan temu bisnis dengan menghadirkan *buyer-buyer* makanan olahan (dari beberapa toko oleh-oleh ternama di sekitar Surakarta), produk ini dinilai belum bisa masuk dalam toko oleh-oleh tersebut. Kualitas produk dianggap belum sempurna, karena lapisan tepungnya dinilai masih terlalu tebal sehingga pare sebagai inti produknya justru menjadi "kehilangan rasa" di samping itu juga tirsan minyak tidak terserap maksimal sehingga produk kurang renyah, meskipun dalam hal penampilan dan kemasannya produk keripik pare dinilai sudah sangat *marketable*. Hal yang sama juga terjadi pada produk olahan makanan ikan,

sehingga produk inipun ditolak untuk turut dipasarkan di toko oleh-oleh tersebut, apalagi karena keterbatasan alat kemasan, produk yang rasanya enak ini ternyata di nilai kurang menarik dalam kemasannya. Begitu juga untuk produk nugget ikan, sebagai upaya diversifikasi produk dari UMKM *Jasmine Farm* ini hasilnya juga masih belum sempurna karena minyaknya belum terserap/tertiris dengan maksimal. Masih rendahnya kualitas olahan-olahan tersebut salah satunya disebabkan belum dimilikinya teknologi tepat guna baik mesin pengemasan ataupun mesin pengering/peniris minyak oleh UMKM-UMKM mitra ini

Jika dilihat dari **aspek manajemen**, untuk *skill* manajemen usaha bagi UMKM-UMKM mitra ini telah banyak dibekali melalui program inkubator bisnis PSP-KUMKM seperti misalnya bimbingan teknis pembukuan sederhana hingga pembuatan *bisnis plan*, tinggal bagaimana masing-masing UMKM tersebut disiplin dan mau melakukan, mengembangkan dan kreatif dalam pemanfaatannya. Namun demikian, masih ada beberapa kelemahan dari aspek manajemen seperti misalnya dalam hal manajemen mutu. Dalam manajemen mutu memiliki tiga komponen utama yaitu pengendalian mutu, penjaminan mutu dan perbaikan mutu. Manajemen mutu berfokus tidak hanya pada mutu produk, namun juga cara untuk mencapainya. Manajemen mutu menggunakan jaminan mutu dan pengendalian terhadap proses dan produk untuk mencapai mutu secara

lebih konsisten. Untuk itu perlu dilakukan upaya-upaya menuju aspek manajemen mutu tersebut. Akan tetapi pada tataran pengabdian kali ini komponen yang disasar secara langsung terbatas dalam aras perbaikan mutu, melalui peningkatan kualitas hasil produk dengan memfasilitasi UMKM melalui pelatihan teknik pengolahan makanan sehingga olahan keripik pare akan lebih baik hasilnya ataupun hasil olahan tim ikan akan lebih menarik tampilannya. Diharapkan dengan dilakukan upaya perbaikan mutu maka secara tidak langsung dua komponen manajemen mutu yang lain yakni pengendalian dan jaminan akan mutu/kualitas secara konsisiten terus dipegang oleh UMKM-UMKM mitra ini.

Selain itu dalam upaya mendukung keinginan UMKM *Jasmine Farm* untuk melakukan diversifikasi produk ikan maka tim pengabdian juga memfasilitasi UMKM *Jasmine Farm* untuk melakukan studi banding ke tempat usaha sejenis yakni sebuah UMKM binaan Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia,- yang mengusahakan makanan olahan dengan bahan baku ikan/hasil laut, yang sudah berkembang lebih maju. Dengan cara ini harapannya *UMKM Jasmine Farm* terbuka wawasan dan idenya untuk pengembangan usaha yang lebih baik. Dengan demikian *outcome* pada kegiatan ini nantinya akan dapat berdampak jangka panjang pada aspek manajemen pemasarannya. Hal ini disebabkan proses pemasaran itu dimulai jauh sejak sebelum barang-barang diproduksi, dan tidak hanya berakhir dengan penjualan, lebih dari

itu kegiatan pemasaran harus juga memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus (Dharmesta & Handoko, 1982).

Tim pengabdian berpendapat bahwa dukungan dan *support* kepada kedua UMKM ini tentunya tidak akan sia-sia karena keberadaan dan berkembangnya UMKM mitra bagi lingkungan akan sangat dirasakan tidak hanya bagi pemilik saja namun juga bagi lingkungan sekitar mereka, karena keduanya memanfaatkan potensi unggulan daerah tempat keberadaan bahan baku yang melimpah. Di samping itu, keduanya juga berkeinginan untuk menciptakan inovasi produk dengan merintis makanan olahan dengan harapan menjadi *icon* daerah sehingga menjadi oleh-oleh khas daerah. Dengan upaya ini baik secara langsung ataupun tidak langsung keberadaan UMKM ke depan ikut andil dalam menyejahterakan daerah sekitar.

Dalam era persaingan usaha yang semakin kompetitif sekarang ini, setiap pelaku bisnis yang ingin memenangkan kompetisi dalam persaingan pasar akan memberikan perhatian penuh pada produk termasuk pilihan strategi pemasaran yang dijalankannya. Produk-produk yang dipasarkan yang dibuat melalui suatu proses yang berkualitas akan memiliki sejumlah keistimewaan yang mampu meningkatkan kepuasan konsumen atas penggunaan produk tersebut.

Dipilihnya kedua UMKM potensial ini sebagai mitra sasaran pengabdian karena keduanya adalah dampingan inkubator bisnis PSP KUMKM . Hal ini

beralasan karena model pendampingan selama ini lebih fokus pada aspek peningkatan *kognitif* sebagai upaya peningkatan pengetahuan dari UMKM, sehingga selain diperkuat dari aspek wawasan dan pengetahuan, tim pengabdian merasa perlu untuk mendukung usaha mereka baik dari aspek manajemen maupun aspek produksi bagi UMKM-UMKM tersebut yang saat ini memang masih merintis dan berjuang untuk menjadi suatu usaha yang mapan.

Dari hasil diskusi dengan calon UMKM mitra tentang beberapa kendala yang mereka alami maka masalah yang prioritas untuk bisa diselesaikan melalui program ini antara lain

- (1) Teknik pengolahan yang belum sempurna,
- (2) Pengemasan yang belum maksimal dan
- (3) Upaya diversifikasi produk yang masih menemui beberapa hambatan karena kurangnya pengalaman dan pengetahuan praktis, sehingga tim pengabdian dan UMKM mitra bersepakat perlu dukungan baik berupa *support* alat/teknologi tepat guna juga pelatihan dan pengembangan pengalaman usaha bagi mereka.

Harapannya dengan perbaikan kualitas produk dan dukungan teknologi tepat guna maka UMKM dalam pengelolaan mutu produknya akan semakin mantap.

Tujuan jangka pendek dari kegiatan ini diharapkan akan terjadi peningkatan kualitas dan kuantitas produk melalui perbaikan kualitas keripik pare dan diversifikasi produk olahan ikan sehingga ke depan lingkup pemasarannya

akan lebih luas bahkan bisa menjangkau konsumen kelas menengah ke atas yang pada akhirnya menjadikan pendapatan masyarakat lebih meningkat.

Rencana pengabdian yang ditujukan untuk pengembangan UMKM ini sejalan dengan Roadmap/RIP UNS dengan bidang kajian Pengentasan Kemiskinan yang pada RIP difokuskan untuk UKM dan Kewirausahaan. Dalam Roadmap tertuang bahwa kegiatan pengabdian ini salah satunya bisa memetakan potensi usaha mikro, termasuk kendala dan hambatan yang dialami sehingga dengan memberikan solusi bagi masalah yang dihadapi UMKM, diharapkan kedepan akan dapat memberdayakan UMKM untuk lebih mengembangkan usaha mereka lebih maju lagi. Pengabdian ini tentunya hanya merupakan stimulan awal untuk membuat UMKM lebih bergairah. Kegiatan ini akan berhasil hanya jika diikuti oleh upaya dan kemauan yang sungguh-sungguh dari sasaran pengabdian. Ke depan diharapkan adanya kemauan untuk mendiseminasikan pengetahuan dan wawasan yang diperoleh kepada UMKM sejenis sehingga tidak mustahil suatu saat nanti giliran UMKM mereka yang akan di rujuk sebagai lokasi studi banding /anjangkarya bagi pengembangan usaha UMKM-UMKM yang lain dengan tujuan untuk bersama-sama bergerak pada satu *goal* yakni meningkatkan kualitas hidup yang lebih baik dengan melalui persaingan yang sehat tanpa harus saling mematikan usaha sesama usahawan.

METODE / APLIKASI

Melalui kegiatan pengabdian ini diharapkan kedua UMKM mitra dilihat dari sisi produksi maka akan ada peningkatan kualitas produk yang lebih bagus dan dari sisi manajemen diharapkan manajemen usahanya dapat memenuhi permintaan pasar dengan meningkatnya jangkauan pemasaran . Peningkatan skala usaha ini diharapkan berdampak pada peningkatan pendapatan mereka.

Target luaran yang akan dicapai melalui kegiatan ini adalah: 1) UMKM KU Sadar Nabati memiliki sebuah alat peniris minyak/pengering (*spinner*) yang aman untuk produk mereka, 2) UMKM *Jasmine Farm* memiliki sebuah alat pengemasan hampa (*vacuum sealer*) dan *hand sealer*,3) meningkatnya aspek kognitif dan konatif UMKM mitra yang terlihat dari peningkatan kualitas produk dengan adanya pengenalan dan pelatihan pengolahan pangan yang baik, 4) UMKM makanan olahan ikan *Jasmine Farm* memiliki tambahan ide/gagasan untuk melakukan diversifikasi produk yang berbahan baku ikan dan 5) meningkatnya pendapatan dari kedua UMKM mitra

Untuk itu dalam upaya mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh UMKM mitra, tim pengabdian menawarkan beberapa metode penyelesaian masalah antara lain: a) introduksi teknologi tepat guna berupa alat *spinner* dengan kapasitas \pm 5 kilogram; b) introduksi teknologi tepat guna berupa alat *vacuum sealer* ; c) pengenalan dan pelatihan pengolahan pangan untuk peningkatan kualitas

poduk; d) karyawisata berupa anjungsana / anjangkarya sebagai upaya diversifikasi produk.

HASIL, PEMBAHASAN DAN DAMPAK

Introduksi TTG alat spinner yang *food grade* kepada UMKM Keripik Pare KU Sadar Nabati

Introduksi teknologi yang diberikan dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebuah alat peniris minyak (*spinner*) yang berkapasitas \pm 5 kg dengan spesifikasi diameter tabung luar 38,5 cm, diameter saringan 33 cm, tinggi saringan 27 cm, diameter lubang saringan 3 mm, serta kecepatan mesin 700 rpm. Mesin peniris minyak ini terdiri dari komponen silinder, keranjang vorporasi dan tabung yang masing-masing terbuat dari stainless steel dan tentu saja aman untuk makanan.

Dengan alat peniris minyak ini maka UMKM mitra dapat meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu dengan dimilikinya alat ini maka hasil produksi akan lebih lama masa kadaluarsanya karena olahan yang dihasilkan tidak cepat tengik sebab kandungan minyak berkurang karena tertiris maksimal.

Keripik pare merupakan produk olahan yang cukup rentan/mudah remuk, sehingga spesifikasi alat yang dibutuhkan pun harus tertentu. Sebenarnya UKM KU Sadar Nabati pernah membeli spinner melalui Dinas Koperasi setempat, akan tetapi ternyata spiner yang sudah ada dipasaran tidak sesuai dengan harapan UKM ini, sebab hasil produksi banyak yang hancur/remuk saat ditiriskan dan minyak tidak tertiris

secara maksimal. Selain itu spinner tersebut juga tidak terbuat dari bahan yang *food grade* sehingga tentunya kurang aman jika digunakan pada produk-produk makanan.

Berangkat dari pengalaman dan permasalahan ini maka tim pengabdian dalam melakukan introduksi mesin peniris minyak ini tidak memberikan mesin spiner yang sudah ada di pasaran, akan tetapi alat ini harus dimodifikasi agar kinerjanya sesuai dengan kebutuhan, sehingga perlu dibuat suatu alat peniris minyak dengan berbagai modifikasi, antara lain spinner ini menggunakan mesin as yang memiliki dua bearing agar putaran mesin tidak terlalu berisik, dan adanya modifikasi pada saringan dan diberi penutup dalam sebagai penahan saringan dengan tujuan agar keripik tidak remuk. Spinner juga dibuat tidak permanen terpatroli di *body*, maksudnya agar alat itu bisa dilepas dan dicuci sehingga tirisan minyak bisa dibersihkan secara sempurna karena tabung bisa dicuci bersih tanpa takut merusak mesin, sebab dinamo alat dipasang secara terpisah. Hal ini juga untuk menjaga minyak menetes ke mesin yang menyebabkan bau sangit yang tentunya bisa berdampak pada bau produk makanan yang di spin.

Introduksi TTG alat *Vacuum Sealer* kepada UMKM Jasmine Farm

Vacuum sealer adalah mesin yang digunakan untuk menghampakan udara, sehingga akan menyebabkan proses dioksidasi karena perkembangan oksigen akan ditekan sedemikian rupa sehingga bakteri akan

dihambat perkebang-biakannya karena bakteri akan berkembang tanpa proses suhu ruangan sehingga proses pembusukan berjalan lebih lambat.

Pemberian alat berupa *vacuum sealer* dibutuhkan oleh UMKM Jasmine Farm dengan harapan produk-produk olahan ikan yang dihasilkan akan lebih tahan lama sehingga kualitas lebih terjamin. Karena produksi masih usaha skala kecil maka untuk saat ini UKM Jasmine Farm cukup diberikan alat kemasan hampa udara (*vacuum sealer*) untuk skala industri kecil. Adapaun spesifikasi alat yang diberikan berupa mesin *vacuum sealer* dengan body besi dan plastik, yang membutuhkan input power hanya 150 watt namun kekuatan *vacuum* cukup besar yakni sampai dari 0,35 mpa, sedangkan lebar seal bisa diatur karena memiliki panjang antara 4-28 cm. Mesin ini hanya seberat 2,5 kilogram sehingga cukup *portable* untuk dipindahkan dan tidak memakan tempat karena dimensinya hanya 35 X 14 X 7 cm. Selain *vacuum sealer*, kepada UKM Jasmine Farm juga diberikan alat kemasan hand sealer dari bahan besi dan kualitas bagus dengan panjang *seal* hingga 30 cm, pemberian alat ini diberikan dengan pertimbangan bahwa produk yang dihasilkan UKM selain olahan ikan juga kerupuk ikan, sehingga produk tidak perlu divacuum namun cukup di-*sealer* dengan teknologi tepat guna berupa *hand sealer* dari besi.

Pelatihan Pengolahan Pangan

Agar produk yang dihasilkan selain memiliki citarasa yang enak juga harus ditunjang dengan proses pemasakan yang higienis dan benar. Sehingga UMKM mitra diajak untuk mengikuti

penyuluhan dan pelatihan pengolahan pangan dengan mempertemukan mereka dengan pakar kuliner dan juga *chef* yang cukup handal.

Dari hasil kegiatan ini beberapa hal yang perlu digarisbawahi dalam pengolahan pangan antara lain a) untuk selalu menggunakan minyak goreng yang baru agar rasanya sesuai dengan bahan yang digunakan dan olahan yang dihasilkan juga bersih, tidak tercemar sisa gorengan sebelumnya. Minyak hanya boleh digunakan maksimal dua kali penggorengan untuk mendapatkan hasil gorengan yang sehat sekaligus enak (tidak tengik/*lekak*); b) agar minyak terserap lebih banyak, maka setelah ditiriskan maka hasil gorengan diletakkan di atas wadah yang beralas kertas merang atau tisu agar minyak terserap, setelah itu masukkan dalam spiner agar pengaktusan minyak lebih sempurna; c) gunakan alat pemotong yang bisa diatur ketebalan sesuai kebutuhan untuk mendapatkan hasil yang irisannya merata. d) untuk menghindari kebosanan terhadap rasa produk sekaligus untuk memperkaya rasa maka padukan bahan keripik dengan varian rasa tertentu.

Harapannya dengan kegiatan ini, UKM semakin mampu untuk memproduksi pangan olahan yang enak, bergizi sekaligus higienis.

Kegiatan Karyawisata berupa Anjangsana / Anjangkarya sebagai upaya diversifikasi produk olahan ikan

Dalam pengabdian ini UMKM *Jasmine Farm* diajak untuk berkaryawisata sekaligus anjangkarya di *home industri* olahan ikan *Laras Food* produksi UMKM *Famili Food* di Gresik

Jawa Timur. Kegiatan ini dilakukan pada awal bulan Oktober yang lalu. UMKM Famili Food merupakan contoh yang tepat untuk memotivasi para pelaku usaha UMKM, karena UMKM ini memulai usahanya dari nol dan hingga sekarang ini omset yang sangat memuaskan telah dapat dicapai per bulannya. Banyak hal yang bisa dipelajari dari UMKM Famili Food ini, mulai dari kegigihannya, motivasi untuk terus berjuang, kepiawainnya membaca peluang hingga manajemen usaha dan diversifikasi olahan ikan yang sangat inovatif.

PENUTUP

Kegiatan ini diharapkan hanya sebuah stimulus bagi UMKM mitra sehingga dibutuhkan partisipasi aktif dalam keberlanjutan kegiatan. Diharapkan dari kegiatan pengabdian ini kedua kelompok usaha ini semakin termotivasi untuk meningkatkan skala usahanya sehingga *outcome*-nya dapat turut serta mensejahterakan masyarakat sekitar.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tulisan ini dari kegiatan pengabdian yang didanai oleh dana

DIPA BLU UNS dengan nomor kontrak 627/UN27.11 / PM / 2013, Tanggal 13 Agustus 2013. Atas dukungan ini tim mengucapkan banyak terima kasih.

REFERENSI

Anggito Abimanyu. 2008. *Pembiayaan Usaha Kecil*. Jurnal Economic Review. 201.

Dharmmesta, B.S & Handoko, HT. 1982. *Manajemen Pemasaran : Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: PBF Universitas Gadjah Mada.

Mudradjad Kuncoro. 2008. *Dalam Harian Bisnis Indonesia*. 21 Oktober 2008.

Mudrajad Kuncoro. 2009. *Usaha Kecil di Indonesia : Profil, Masalah dan Strategi Pemberdayaan*. <http://www.mudrajad.com>. Diakses Desember 2012.

Ni Putu Wiwin Setyari. 2010. *Dinamika Pengembangan UMKM di Indonesia*. <http://www.blogspot.com>. Diakses 4 Agustus 2010.