



JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
<http://ojs.uninus.ac.id/index.php/JPKM>
DOI: <https://doi.org/10.30999/jpkm.v11i2.1225>



PENGEMBANGAN USAHA KULINER RUSMIATI DI DESA SAMBIREJO TIMUR KECAMATAN PERCUT SEI TUAN

Yul Ifda Tanjung¹, Irham Ramadhani², Fitrawaty³, Nelson Tarigan⁴

^{1,2,3,4}Institusi Universitas Negeri Medan, Jl. Willem Iskandar/Pasar V, Medan 20221

email: irhamramadhani@unimed.ac.id

Naskah diterima; Juni 2021; disetujui November 2021; publikasi online Desember 2021

Abstrak

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan di desa Sambirejo Timur Kecamatan Percut Sei Tuan dengan mitra usaha kuliner Rusmiati. Permasalahan yang dihadapi mitra yaitu permintaan konsumen belum sesuai dengan kapasitas produksi karena masih dilakukan secara manual, minimnya pengetahuan mitra tentang desain kemasan produk yang menarik, proses sertifikasi halal produk, alternatif pemasaran dan penyusunan laporan keuangan. Permasalahan ini membuat usaha mitra menjadi tidak berkembang dan mengalami penurunan baik dalam bidang produksi sampai pada pemasaran. Adapun metode yang dilaksanakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah berupa pendidikan, pelatihan, sosialisasi serta pendampingan. Metode tersebut terlaksana dalam bentuk pelatihan cara menggunakan alat teknologi tepat guna yaitu penggunaan mesin cetak adonan dan alat pengemasan produk, pelatihan dan perancangan desain kemasan yang menarik sehingga produk mitra lebih tahan lama, sosialisasi dan pendampingan standarisasi proses produksi mencakup pemilihan bahan baku, penataan ruang produksi, pembuatan standar kerja hingga pendampingan mitra dalam melengkapi dokumen pengajuan sertifikasi halal LPPOM MUI serta pelaksanaan pendidikan dan pelatihan pembukuan keuangan dan manajemen usaha serta pemasaran melalui aplikasi toko daring dengan memanfaatkan IT.

Kata kunci: Desain Kemasan, Laporan Keuangan, Pendampingan, Pemasaran online

Abstract

This community service activity was carried out in Sambirejo Timur Village, Percut Sei Tuan District with culinary business partner Rusmiati. The problems faced by partners are consumer demand that is not following production capacity because production is still carried out manually, the lack of partner knowledge about attractive product packaging designs, product halal certification processes, marketing alternatives, and preparation of financial reports. These problems make partner businesses not develop and experience a decline, both in the fields of production and marketing. The methods implemented in this service activity are in the form of education, training, socialization, and mentoring. This method is carried out in the form of training on how to use appropriate technology tools, namely the use of dough printing machines and product packaging tools, training and designing packaging designs that are more attractive, tidy so that partner products are more durable, socialization and assistance for standardization of the production process including the selection of raw materials, structuring the production space, making work standards to assisting partners in completing LPPOM MUI halal certification application documents as well as implementing education and training on financial accounting and business management and marketing through online store applications by utilizing IT.

Keywords: *Appropriate Technology Tools, Mentoring, Packaging Design, Financial Reports, Online*

A. PENDAHULUAN

Kecamatan Percut Sei Tuan merupakan sebuah kecamatan yang terdapat di Kabupaten Deli

Serdang Sumatera Utara yang memiliki luas wilayah 190,79 km² yang terdiri dari 18 desa dengan ibukota kecamatan adalah Desa Tembung. Desa Sambirejo Timur adalah salah satu desa dari

kecamatan ini yang berjarak sekitar 1,5 km dari ibu kota kecamatan dengan luas wilayah 4,298 km². Sebagian besar penduduk Desa Sambirejo Timur bermata pencaharian sebagai buruh bangunan, pembantu rumah tangga, wiraswasta dan petani yang mengelola lahan sempit yang masih tersisa. Krisis lahan pertanian saat ini membuat sebagian besar penduduk mencari penghasilan di Medan sebagai buruh bangunan dan bagi perempuan menjadi pembantu rumah tangga di keluarga etnis Cina. Hanya sebagian penduduk yang bermata pencaharian sebagai wirausaha dalam bentuk home industri memanfaatkan potensi alam sebagai panganan lokal seperti usaha kuliner Ibu Rusmiati.

Sebagai mitra kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah kelompok usaha Rusmiati yang berada di Gang Dahlia V Dusun V Dahlia Pasar VII Tembung dengan produk unggulan yang dihasilkan adalah kue bawang. Harga jual kue bawang bervariasi sesuai kemasannya, mulai dari Rp. 1000 untuk kemasan ukuran kecil dan Rp. 35.000 untuk kemasan/ 1 kg. Usaha berkembang dari hanya memproduksi 3 kg/hari sampai menjadi 10-15 kg/hari dengan pendapatan berkisar antara Rp. 350.000-Rp. 525.000/hari. Diluar pendapatan dari produksi rutin tersebut, permintaan pemesanan bisa mencapai 30 kg sekali pemesanan. Selain itu produksi juga meningkat menyambut hari-hari besar seperti lebaran, natal ataupun tahun baru pesanan kue bawang usaha Ibu Rusmiati bahkan mencapai 75 kg/hari dengan harga Rp. 40.000/kg sehingga total pendapatan mencapai Rp. 3.000.000/hari. Hal ini mencerminkan omzet yang dihasilkan dari usaha kuliner Ibu Rusmiati tergolong cukup besar untuk skala usaha rumahan.

Lebih lanjut, dari sisi proses produksi, pembuatan kue bawang harian serta pemesanan skala besar yang selama ini didapatkan, dilakukan dengan peralatan yang dimiliki seperti pencetak adonan berupa ampia yang dioperasikan secara manual, kualiti besi berukuran besar, tungku berbahan bakar gas, sendok kayu dan peralatan seadanya lainnya. Selain itu bahan yang digunakan dalam produksi menggunakan produk lokal seperti tepung terigu, bawang

merah, bawang putih dan bumbu dapur lainnya. Produksi skala besar yang dapat dilakukan dengan peralatan manual ini menjadi salah satu kelebihan dari usaha yang dilakukan oleh usaha kue bawang Ibu Rusmiati selama ini. Oleh karena itu pemanfaatan teknologi tepat guna diperlukan untuk meningkatkan kapasitas produksi (Fitriadi, dkk - 2020)

Dari segi proses pemasaran, Ibu Rusmiati melakukannya secara tradisional, yaitu dengan menyebarkan kue bawang hasil produksi usahanya ke warung-warung sekitar tempat tinggal yaitu daerah Tembung, Batang Kuis sampai Lubuk Pakam. Selain itu, ada juga konsumen yang datang langsung membeli dan memesan langsung ke rumah Ibu Rusmiati dengan pembelian dan pemesanan yang tidak sedikit. Hal ini dikarenakan menurut pendapat konsumen, kue bawang produksi Ibu Rusmiati terbilang enak dan gurih, berbeda dari kue bawang lain yang dijual dipasaran. Hal ini sudah dibuktikan sendiri oleh tim pengusul dengan mencoba produk kue bawang yang diproduksi mitra dan menurut tim dari segi kualitas, kue bawang yang dihasilkan dapat dipeluas area pemasarannya ke daerah lain. Dari beberapa keunggulan dan kelebihan di atas, usaha kuliner kue bawang Ibu Rusmiati berpotensi menjadi usaha industri skala menengah dan besar. Namun dalam satu tahun belakangan, banyak kendala yang dihadapi oleh usaha Ibu Rusmiati.

Dari aspek produksi, kendala terbesar yang dihadapi adalah batas kemampuan menerima pesanan kue bawang dalam skala besar. Hal ini berdampak pada penurunan pendapatan, karena Ibu Rusmiati sering menolak pesanan dalam skala besar, dengan alasan mesin cetak adonan dalam keadaan rusak dan sudah tidak layak. Ampia manual yang selama ini digunakan sudah tidak layak mencetak dengan skala besar.

Dari aspek pemasaran, produk usaha ibu Rusmiati mengalami penurunan karena tidak mampu bersaing dengan produk sejenis yang sudah banyak dipasarkan. Meskipun dapat bersaing dari segi rasa, namun produk yang dipasarkan tidak dapat bersaing dari segi kemasan yang

belum dapat menarik konsumen. Menurut Kotler dan Amstrong (2012) pengemasan melibatkan perancangan wadah pembungkus suatu produk. Hasil studi Mufreni (2016) terkait kemasan Tocha menyimpulkan bahwa kemasan mampu meningkatkan minat pembelian konsumen. Pada kenyataannya, kemasan yang digunakan masih menggunakan plastik kaca biasa tanpa terdapat logo usaha dan logo sertifikasi halal dari LPPOM MUI, seperti yang telah dilakukan oleh usaha lain yang serupa.

Selain itu Ibu Rusmiati juga tidak memiliki pengetahuan menggunakan pemasaran yang lebih efektif seperti alternatif pemasaran secara online, manajemen keuangan secara kekeluargaan dan penyusunan laporan keuangan masih sangat sederhana. Sudah tentu hal ini akan mempengaruhi perkembangan usaha kuliner milik Ibu Rusmiati.

Berdasarkan pada analisis situasi di atas, beberapa kendala dan permasalahan yang dialami oleh usaha kuliner Ibu Rumsiasi adalah permintaan konsumen belum sesuai dengan kapasitas produksi karena produksi masih dilakukan secara manual, minimnya pengetahuan tentang desain kemasan produk yang menarik, pengetahuan tentang standarisasi produk untuk memperoleh sertifikat halal dari LPPOM MUI, pemasaran yang masih tradisional dan belum dilakukan secara online agar ruang pemasaran menjadi lebih luas, serta manajemen keuangan secara kekeluargaan (bagi hasil) dan penyusunan laporan keuangan yang masih sangat sederhana.

B. METODE

1. Waktu dan Tempat

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di rumah mitra Ibu Rusmiati sekaligus tempat produksi kuliner di Jalan makmur Gang Dahlia V Dusun V Dahlia Pasar VII Tembung Desa Sambirejo Timur Kecamatan Percut Sei tuan Kabupaten Deli Serdang pada Juni hingga Oktober 2020.

2. Solusi Permasalahan

Melihat kondisi geografis desa Sambirejo Timur, usahakuebawangibuRusmiatini cukup potensial untuk berkembang, karena desa ini terletak bersebelahan dengan Bandara Internasional Kualanamu Medan sehingga memungkinkan untuk pemasaran yang lebih besar. Mengingat potensi sumber daya manusia dan yang ada dan masalah yang dihadapi kelompok usaha ibu Rusmiati, maka perlu segera dilakukan suatu upaya untuk mengatasi permasalahan di atas sehingga diharapkan usaha kuliner Ibu Rusmiati dapat berkembang dan lebih maju lagi yang pada akhirnya dapat meningkatkan taraf hidup keluarga ibu Rusmiati dan keluarga di sekitar tempat tinggalnya. Maka Solusi yang ditawarkan kepada mitra dalam pelaksanaan pengabdian dengan rincian sebagai berikut:

- Untuk meningkatkan produksi, dilakukan dengan cara memberikan alat Teknologi Tepat Guna (TTG) yaitu mesin cetak adonan dan alat packing produk serta pelatihan untuk penggunaan mesin TTG tersebut.
- Untuk meningkatkan kualitas produk, dilakukan dengan cara sosialisasi dan pendampingan dalam proses produksi dengan memperhatikan bahan-bahan baku yang dipakai, penataan ruang produksi, standar kerja dan melengkapi dokumen persyaratan pengajuan sertifikasi produk hingga memperoleh sertifikat halal dari LPPOM MUI
- Untuk mengatasi kendala pemasaran berupa kemasan yang belum menarik bagi konsumen, dilakukan dengan cara memberikan pelatihan pembuatan desain kemasan oleh tim pengabdian
- Untuk meningkatkan area pemasaran yang sebelumnya hanya dilakukan secara tradisional dari warung ke warung atau orang per orang, dengan memberikan pelatihan sistem pemasaran menggunakan akun toko online berbasis IT

3. Prosedur Pelaksanaan

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, metode dan pendekatan yang ditawarkan berupa kegiatan pendidikan, pelatihan, sosialisasi, dan pendampingan. Secara operasional, metode pendekatan yang ditawarkan untuk memecahkan permasalahan mitra adalah :

1. Mengobservasi kondisi usaha mitra untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi tentang standarisasi dan sertifikasi produk, kemasan yang digunakan, manajemen keuangan dan sistem pemasaran.
2. Memberikan pelatihan cara menggunakan alat teknologi tepat guna yaitu mesin cetak adonan dan alat packing produk
3. Merancang desain kemasan yang menarik untuk produk mitra
4. Memberikan pendidikan dan pelatihan desain kemasan agar kemasan produk menjadi lebih rapi dan lebih tahan lama
5. Melaksanakan sosialisasi dan pendampingan penerapan standarisasi dalam proses produksi dengan memperhatikan bahan-bahan baku yang dipakai, penataan ruang produksi, standar kerja dan melengkapi dokumen persyaratan pengajuan sertifikasi produk
6. Memberikan pendidikan dan pelatihan sistem pemasaran melalui aplikasi toko online berbasis IT

4. Prosedur Evaluasi Pelaksanaan

Evaluasi pelaksanaan kegiatan dilaksanakan untuk melihat sejauh mana keberhasilan kegiatan dalam upaya mengatasi permasalahan mitra. Komponen yang akan dievaluasi meliputi :

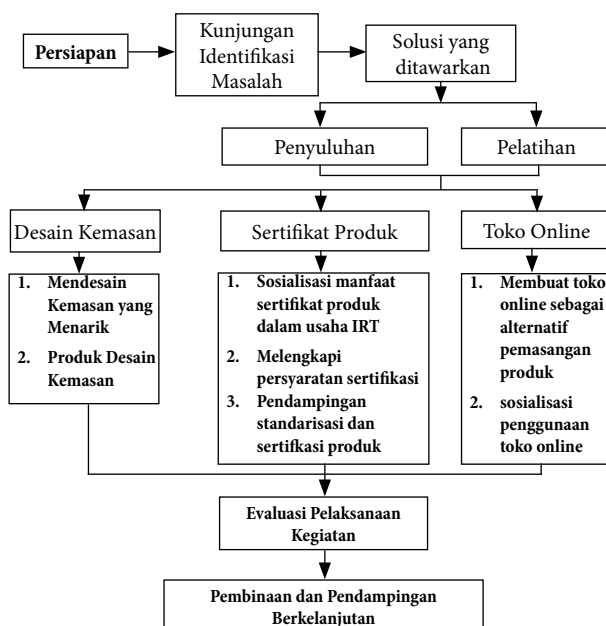
- Aspek produksi: Standar pelaksanaan produksi, bahan-bahan yang digunakan dan sikap pekerja dalam proses produksi serta pelayanan sesuai standar LPPOM MUI
- Aspek manajemen: Pelaporan Sistem Jaminan Halal (SJH) setiap 6 bulan, desain kemasan yang digunakan, peningkatan pendapatan mitra dan area pemasaran

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pegabdian ini dilaksanakan di rumah mitra Ibu Rusmiati sekaligus tempat produksi kuliner di Jalan makmur Gang Dahlia V Dusun V Dahlia Pasar VII Tembung Desa Sambirejo Timur Kecamatan Percut Sei tuan Kabupaten Deli Serdang pada Juni hingga Oktober 2020. Dengan kegiatan sebagai berikut:

- a. Persiapan yaitu melakukan koordinasi tim pelaksana dengan LPPM dan mitra pada tanggal 02 Juli 2020.
- b. Diskusi dan komunikasi dengan Kepala Desa setempat untuk pengurusan perijinan kepada aparatur desa Sambirejo Timur yang dijadikan lokasi pengabdian pada tanggal 13 Juli 2020. Penyusunan jadwal kegiatan dan koordinasi kegiatan yang dilaksanakan pada tanggal 21 Juli 2020.
- c. Tim pengabdian melakukan survei dan temu usaha untuk pemantapan kegiatan tanggal 3 Agustus 2020.
- d. Pengumpulan bahan, peralatan dan dokumen yang dibutuhkan pada kegiatan tanggal 12 Agustus 2020.
- e. Pengurusan surat domisili mitra dan kelengkapan berkas pengurusan izin usaha di Kantor Desa Sambirejo Timur tanggal 25



Gambar 1. Alur Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Agustus 2020

- f. Pemberian bahan dan alat Mesin Cetak Adonan, Mesin Giling Adonan dan Sealer kemasan agar produksi dapat terlaksana secara maksimal dan pemasaran produk lebih terjamin dengan alat pengemas produk tanggal 31 Agustus 2020.
- g. Memberikan pelatihan cara menggunakan alat teknologi tepat guna yaitu mesin cetak adonan, mesin giling adonan dan alat packing produk (sealer) pada tanggal 31 Agustus 2020.
- h. Pengurusan kelengkapan berkas pengurusan izin usaha (IUMK) di Kantor Kecamatan Percut Sei Tuan tanggal 03 September 2020.
- i. Memberikan pendidikan dan pelatihan desain kemasan agar kemasan produk menjadi rapi dan lebih tahan lama pada tanggal 11 September 2020.
- j. Melaksanakan sosialisasi dan pendampingan penerapan standarisasi dalam proses produksi dengan memperhatikan bahan-bahan baku yang dipakai, penataan ruang produksi, standar kerja dan melengkapi dokumen persyaratan pengajuan sertifikasi produk pada tanggal 30 September 2020.
- k. Melakukan pendaftaran sertifikat halal dari LPPOM MUI-SU pada tanggal 30 September 2020.
- l. Memberikan pendidikan dan pelatihan manajemen usaha dan sistem pemasaran melalui aplikasi toko online berbasis IT pada tanggal 08 Oktober 2020.

2. Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan

Pada pengabdian ini dilaksanakan tiga kegiatan pelatihan dan mentoring yaitu, 1) Pelatihan penggunaan alat Teknologi Tepat Guna (TTG) yaitu mesin cetak adonan, mesin giling adonan dan alat packing produk (sealer) dan desain kemasan, 2) kegiatan pelatihan manajemen usaha, dan 3) sistem pemasaran melalui aplikasi toko online berbasis IT. Kegiatan dalam bentuk pelatihan, diskusi dan Tanya jawab, serta mentoring berlangsung dengan baik.

Penilaian dilakukan pada saat pelatihan berlangsung dengan mengamati jumlah anggota kelompok yang hadir, mengamati cara kerja anggota kelompok dengan indikator rencana kerja, pelaksanaan proses kerja dan efisiensi penggunaan waktu. Pada saat kegiatan pelatihan alat TTG, jumlah peserta yang hadir adalah 100% atau 10 orang sesuai dengan indikator rencana kerja. Kegiatan pelatihan, diskusi dan tanya jawab berlangsung terbuka dan dengan suasana yang hangat sehingga materi pelatihan tersampaikan secara optimal. Hal ini dikarenakan sebagian peserta telah memiliki pengalaman dalam menggunakan mesin adonan produk dan alat sealer.

Dalam kegiatan ini juga dilaksanakan pelatihan desain kemasan bersama peserta pelatihan. Pada kegiatan ini branding produk dan desain kemasan didiskusikan bersama dengan mitra. Selain itu prinsip pengemasan produk agar menarik konsumen juga dijelaskan, yaitu berupa kemasan yang bersih dan higienis serta dilengkapi dengan label kemasan yang menarik. Kegiatan ini menghasilkan rancangan merk kemasan dengan nama Snack Ros.



Gambar 2. Desain Merk Produk

Lebih lanjut, dilaksanakan kegiatan pelatihan manajemen usaha dan sistem pemasaran melalui aplikasi toko online berbasis IT. Pelatihan ini terlaksana dengan baik, hal ini tercermin dari meningkatnya pemahaman peserta pelatihan tentang teknis manajemen usaha yang baik serta strategi memperluas pemasaran salah satunya dengan memanfaatkan IT. Dari kegiatan ini dihasilkan akun online shop Tokopedia yang siap digunakan oleh mitra untuk pemasaran secara

daring. Lebih rinci, evaluasi kemampuan peserta pada kegiatan pelatihan diuraikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Evaluasi Kemampuan Peserta

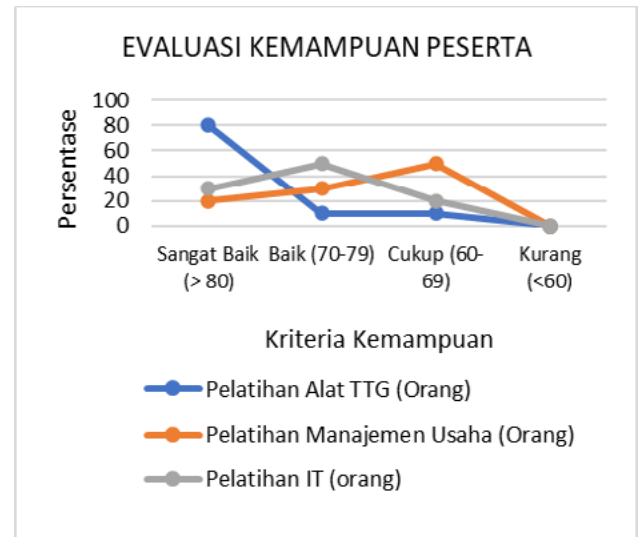
Kriteria Kemampuan	Pelatihan Alat TTG (Orang)	Pelatihan Manajemen Usaha (Orang)	Pelatihan IT (orang)
Sangat Baik (>80)	8	2	3
Baik (70-79)	1	3	5
Cukup (60-69)	1	5	3
Kurang (<60)	0	0	0
Jumlah	10	10	10

Berdasarkan Tabel 5 dapat dilihat bahwa ada tiga pelatihan yang telah dilaksanakan yaitu pelatihan alat TTG dan desain kemasan, pelatihan manajemen usaha serta pelatihan IT membuat dan menggunakan akun toko online. Pada pelatihan alat TTG, yang menunjukkan kemampuan Sangat Baik (>80) berjumlah 8 orang atau 80% dari jumlah seluruh peserta. Hal ini dikarenakan rata-rata peserta sudah biasa menggunakan mesin produksi dan mesin cetak sehingga tidak mengalami kesulitan dalam pengoperasian mesin baru.

Pada pelatihan manajemen usaha yaitu pembukuan keuangan usaha sebanyak 2 orang atau 20% dari jumlah seluruh peserta menunjukkan kemampuan Sangat Baik (>80), 3 orang atau 30% dari keseluruhan peserta menunjukkan kemampuan Baik (70-79) dan 5 orang atau 50% dari jumlah seluruh peserta menunjukkan kemampuan cukup (60-69). Hasil persentase ini menunjukkan bahwa materi ini baru bagi sebagian besar peserta, serta menjadi indikator bahwa usaha peserta selama ini dijalankan tanpa pengelolaan manajemen usaha yang baik sehingga laba yang diperoleh langsung digunakan untuk membeli bahan baku produksi dan tidak ada perhitungan modal, omzet, keuntungan ataupun kerugian dari usaha.

Pada kegiatan pelatihan IT, sebanyak 3 orang atau 30% dari jumlah seluruh peserta yang menunjukkan kemampuan Sangat Baik (>80), 5 orang atau 50% dari jumlah seluruh peserta

menunjukkan kemampuan Baik (70-79) dan 2 orang atau 20% dari jumlah seluruh peserta menunjukkan kemampuan Cukup (60-69). Dengan 8 orang peserta dalam rentang sangat baik dan baik menjadi dasar bahwa peserta telah siap memasarkan produknya dengan memanfaatkan IT.



Gambar 3. Grafik Evaluasi Kemampuan Peserta

Indikator keberhasilan kegiatan dapat terlihat dalam pemantauan selama 1 bulan setelah kegiatan selesai untuk melihat kelanjutan dari kegiatan ini. Dimana mitra secara aktif memanfaatkan bantuan berupa alat Teknologi Tepat Guna (TTG) untuk proses produksi kuliner snack yang dijalankannya. Selain itu terpantau dari lapangan produk snack berupa kue bawang telah menggunakan label kemasan yang sesuai dengan desain merk yang dihasilkan. Oleh karena itu diharapkan dengan penggunaan alat TTG serta penggunaan label merk dagang tersebut diharapkan dapat meningkatkan kuantitas produksi dan pemasaran sehingga dapat berdampak pada peningkatan pemasukan Snack Ros sebagai mitra pengabdian ini.

Adapun luaran atau hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah:

- Mitra telah mendapatkan alat TTG yaitu mesin giling bumbu dan mesin cetak adonan untuk meningkatkan produksi
- Mitra telah mendapatkan alat sealer untuk

mengemas produk kue bawang.

- Mitra telah mendapatkan merk produk kue bawang.
- Mitra telah memiliki Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) yang dikeluarkan oleh Kecamatan.
- Mitra telah memiliki akun toko online di Tokopedia dengan nama akun Snack Ros.
- Mitra telah memiliki pengetahuan dan keterampilan penggunaan alat teknologi tepat guna untuk meningkatkan produksi.
- Mitra telah memiliki pengetahuan dan keterampilan manajemen usaha yaitu pembukuan keuangan.
- Mitra telah memiliki pengetahuan dan keterampilan bidang Informasi dan Teknologi (IT) yaitu pemasaran secara online menggunakan akun toko online yang telah dimiliki.

Terdapat beberapa kegiatan yang belum terlaksana secara maksimal sehingga diupayakan untuk dapat dilaksanakan pada kegiatan selanjutnya seperti:

1. Pendampingan pengurusan sertifikat halal dari LPPOM MUI-SU yang sedang tahap proses pendaftaran.
2. Pengurusan izin Produksi Industri Rumah Tangga (PIRT).
3. Penyusunan proposal kredit untuk tambahan modal tahun 2021.
4. Membuat follow up program yang telah dijalankan ini imenjadi program Nasional multi tahun dengan skim Iptek bagi Masyarakat (IbM) atau Iptek bagi Desa Mitra (IbDM)

D. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini telah memberikan

kontribusi yang besar bagi usaha mitra. Pemberian alat Teknologi Tepat Guna (TTG) berupa mesin giling bumbu dan cetak adonan telah berhasil meningkatkan produksi kue bawang mitra. Kegiatan pelatihan dan pendampingan juga menambah wawasan, pengetahuan, dan keterampilan mitra dalam penggunaan alat TTG, manajemen usaha, serta pengembangan bisnis memanfaatkan teknologi informasi.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih disampaikan kepada Universitas Negeri Medan (UNIMED) yang telah mendanai kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Negeri Medan. Terima kasih kepada kepala Desa beserta jajaran Kantor Desa Sambirejo Timur dan Camat beserta jajarannya Kantor Kecamatan Percut Sei Tuan atas bantuan dan fasilitasnya dalam pengurusan Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) pada mitra Snack Ros.

DAFTAR PUSTAKA

- Almar, Buchori, 2001, *Kewirausahaan*, Bandung, Alfabeta.
- Fitriadi, dkk. 2020. Penerapan Teknologi Tepat Guna Untuk Meningkatkan Kapasitas Produksi Kue Karah Pada UMKM di Desa Langung Kecamatan Meureubo. *Jurnal Marine Kreatif* Volume 4, Nomor 1, April 2020. <http://jurnal.utu.ac.id/mkreatif/article/view/2452>
- Kotler, Philip Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi 12 Jilid 1. Erlangga, Jakarta
- Mufreni, A, NF. 2016. Pengaruh Desain Produk, Bentuk Kemasan dan Bahan Kemasan Terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Kasus Teh Hijau Serbuk Tocha). *Jurnal Ekonomi Manajemen* Volume 2 Nomor 2

(November 2016) 48-54

Ridwan, A.S. 2013. Pembinaan Masyarakat Berbasis IPTEKS, Citapustaka Media Perintis, Bandung