

**PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PERIODE I TAHUN ANGGARAN 2022
NOMOR : 0403-Int-KLPPM/UNTAR/III/2022**

Pada hari ini Rabu tanggal 30 bulan Maret tahun 2022 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Alamat : Jl. Letjen S. Parman No. 1 Jakarta Barat 11440
selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Mei Ie, S.E., M.M.
Jabatan : Dosen Tetap
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jl. Tanjung Duren Utara, No. 1 Jakarta Barat 11470
selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan judul "**Pengembangan Usaha UMKM "Supik Coklat" di Jambi**"
- (2). Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan berdasarkan perjanjian ini dan Perjanjian Luaran Tambahan PKM.
- (3). Perjanjian Luaran Tambahan PKM pembiayaannya diatur tersendiri.

Pasal 2

- (1). Biaya pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud Pasal 1 di atas dibebankan kepada **Pihak Pertama** melalui anggaran Universitas Tarumanagara.
- (2). Besaran biaya pelaksanaan yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 8.000.000,- (Delapan juta rupiah), diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%.
- (3). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap I akan diberikan setelah penandatanganan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (4). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap II akan diberikan setelah **Pihak Kedua** melaksanakan pengabdian kepada masyarakat, mengumpulkan laporan akhir, *logbook*, laporan pertanggungjawaban keuangan dan luaran/draf luaran.
- (5). Rincian biaya pelaksanaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) terlampir dalam Lampiran Rencana dan Rekapitulasi Penggunaan Biaya yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam perjanjian ini.

Pasal 3

- (1). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan dilakukan oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan proposal yang telah disetujui dan mendapatkan pembiayaan dari **Pihak Pertama**.
- (2). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan dalam Periode I, terhitung sejak **Januari – Juni 2022**

Pasal 4

- (1). **Pihak Pertama** mengadakan kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh **Pihak Kedua**.
- (2). **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama**.
- (3). Sebelum pelaksanaan monitoring dan evaluasi, **Pihak Kedua** wajib mengisi lembar monitoring dan evaluasi serta melampirkan laporan kemajuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan *logbook*.
- (4). Laporan Kemajuan disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (5). Lembar monitoring dan evaluasi, laporan kemajuan dan *logbook* diserahkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan.

Pasal 5

- (1). **Pihak Kedua** wajib mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran/draf luaran.
- (2). Laporan Akhir disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (3). *Logbook* yang dikumpulkan memuat secara rinci tahapan kegiatan yang telah dilakukan oleh **Pihak Kedua** dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat
- (4). Laporan Pertanggungjawaban yang dikumpulkan **Pihak Kedua** memuat secara rinci penggunaan biaya pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang disertai dengan bukti-bukti.
- (5). Luaran Pengabdian Kepada Masyarakat yang dikumpulkan kepada **Pihak Kedua** berupa luaran wajib dan luaran tambahan.
- (6). **Luaran wajib** hasil Pengabdian Kepada Masyarakat berupa artikel ilmiah yang dipublikasikan di **Serina Untar IV 2022, jurnal ber-ISSN atau prosiding nasional/internasional**.
- (7). Selain luaran wajib sebagaimana disebutkan pada ayat (6) di atas, **Pihak Kedua** wajib membuat poster untuk kegiatan *Research Week*.
- (8). Draft luaran wajib dibawa pada saat dilaksanakan Monitoring dan Evaluasi (*Monev*) PKM.
- (9). Batas waktu pengumpulan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran adalah **Juni 2022**

Pasal 6

- (1). Apabila **Pihak Kedua** tidak mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan Luaran sesuai dengan batas akhir yang disepakati, maka **Pihak Pertama** akan memberikan sanksi.
- (2). Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) proposal pengabdian kepada masyarakat pada periode berikutnya tidak akan diproses untuk mendapatkan pendanaan pembiayaan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Pasal 7

- (1). Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, Pihak Kedua dibantu oleh Asisten Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat yang identitasnya sebagai berikut:
 - a. Atalya Fransiska/115180014/Fakultas Ekonomi/Manajemen
- (2). Pelaksanaan asistensi sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) ditetapkan lebih lanjut dalam Surat tugas yang diterbitkan oleh Pihak Pertama.

Pasal 8

- (1). Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah.
- (2). Dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak tercapai, keputusan diserahkan kepada Pimpinan Universitas Tarumanagara.
- (3). Keputusan sebagaimana dimaksud dalam pasal ini bersifat final dan mengikat.

Demikian Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibuat dengan sebenar-benarnya pada hari, tanggal dan bulan tersebut diatas dalam rangka 3 (tiga), yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Pihak Pertama

Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.

Pihak Kedua

Mei Ie, S.E., M.M.

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



PENGEMBANGAN USAHA UMKM “SUPIK COKLAT”
DI JAMBI

Disusun oleh:

Mei Ie, S.E., M.M. (10101616 / 0313047803)

Anggota:

Atalya Fransiska (115180014)

PUSAT STUDI KEWIRAUSAHAAN
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
JUNI 2022

HALAMAN PENGESAHAN
PROPOSAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Periode Juli - Desember /2021

1. Judul : Pengembangan Usaha UMKM Supik Coklat di Jambi
2. Nama Mitra PKM : UMKM Supik Coklat
3. Ketua Tim Pengusul
- a. Nama dan gelar : Mei Ie, S.E., M.M.
 - b. NIK/NIDN : 10101016 / 0313047803
 - c. Jabatan/gol. : Dosen / Lektor
 - d. Program studi : Manajemen
 - e. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
 - f. Bidang keahlian : Kewirausahaan, Manajemen SDM
 - g. Alamat kantor : Jl. Tanjung Duren Utara No. 1, Grogol, Jakarta Barat
 - h. Nomor HP/Telpon : 0895800279865
4. Anggota Tim PKM (Dosen)
- a. Jumlah anggota :
 - b. Nama anggota 1/Keahlian : -
5. Anggota Tim PKM (Mahasiswa) : 1 orang
- a. Nama mahasiswa dan NIM : Atalya Fransiska / 115180014
6. Lokasi Kegiatan Mitra :
- a. Wilayah mitra : Jambi
 - b. Kabupaten/kota : Jambi
 - c. Provinsi : Jambi
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra : 793 km
7. Luaran yang dihasilkan : Transfer pengetahuan dan prosiding temu ilmiah
8. Jangka Waktu Pelaksanaan
9. Biaya Total : Januari - Juni 2022
- a. Biaya yang diusulkan : Rp 8.000.000,-

Jakarta, 30 Juni 2022

Mengetahui



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D
NIK: 10381047

Ketua Tim

Mei Ie, S.E., M.M.
NIDN/NIK: 0313047803/10101016

DAFTAR ISI

Halaman

RINGKASAN

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi..... 1

1.2 Permasalahan Mitra..... 2

BAB 2 SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1 Solusi Permasalahan 3

2.2 Luaran Kegiatan PKM 4

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

3.1 Langkah-Langkah/Tahapan Pelaksanaan 5

3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM 6

3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas TIM 6

BAB 4 HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI 7

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN..... 9

DAFTAR PUSTAKA 10

LAMPIRAN 11

RINGKASAN

Penambahan wawasan mengenai praktik kewirausahaan, dapat sangat membantu UMKM dalam memahami kebutuhan dan keinginan pelanggannya serta dapat membuka wawasannya dalam mengembangkan usahanya agar dapat memberikan manfaat, bukan hanya bagi pelanggannya, namun juga masyarakat pada umumnya. Adapun tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah memberikan bekal terkait ilmu kewirausahaan kepada UMKM sehingga dapat memanfaatkan potensi sumber daya dan juga menjalankan usaha dengan maksimal. Selain itu, tujuannya lainnya adalah membantu identifikasi strategi pengembangan dan pemasaran produk yang dapat menarik perhatian konsumen. Target luaran yang akan dihasilkan adalah berupa transfer pengetahuan mengenai kewirausahaan dan pemasaran produk yang dapat diimplementasikan oleh UMKM. Target luaran wajib yang juga akan dihasilkan adalah artikel yang dipublikasikan dalam temu ilmiah. Metode pelaksanaan kegiatan adalah melakukan *in deep interview*, diskusi, pembuatan alat bantu pemasaran, evaluasi kegiatan, serta penyusunan laporan kegiatan.

Kata kunci: kewirausahaan, strategi pemasaran, pengembangan usaha

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Usaha kecil menengah atau UKM di Indonesia merupakan tulang punggung dari perekonomian bangsa. Jumlah UKM sampai dengan tahun 2014 adalah 57,9 juta. Tahun 2016 diperkirakan jumlah pelaku UKM terus bertambah. Hal inilah yang membuat peranan UKM di Indonesia sangat besar karena menyumbang 60% dari PDB dan menampung 97% tenaga kerja. Irawati (2018) menyatakan bahwa UKM memiliki potensi yang nyata dalam menunjang pembangunan di sektor ekonomi. Hal ini dapat dilihat dari penyerapan tenaga kerja yang mampu diserap, penghasil barang dan jasa namun tingkat harga yang ditawarkan terjangkau bagi kebutuhan rakyat banyak yang berpenghasilan rendah, membantu dalam menghasilkan devisa negara yang potensial karena keberhasilannya dalam memproduksi komoditi non migas. Pernyataan ini juga sesuai dengan Sondakh, Kusrianti & Astri (2021) yang menyatakan bahwa UKM merupakan sektor yang termasuk dalam bagian yang berperan dalam pertumbuhan perekonomian masyarakat Indonesia. Namun, selain sebagai penyerap tenaga kerja, UKM juga berperan sebagai penghasil barang maupun jasa dengan harga yang lebih terjangkau yang ditujukan bagi masyarakat ataupun konsumen dengan tingkat penghasilan yang rendah (Cahyono & Kunhadi, 2020). Oleh karena itu, UKM memiliki banyak peran dan juga fungsi yang krusial bukan hanya bagi negara, tetapi juga bagi masyarakat dan konsumen.

Untuk menjalankan suatu UKM, diperlukan adanya kesanggupan untuk dapat mengembangkan dan meningkatkan kemandirian usaha sehingga dapat menjalankan usaha dengan baik dan lancar serta meminimalisir permasalahan yang dapat terjadi dikemudian hari. Kesanggupan inilah yang dapat disebut dengan potensi, yang merupakan suatu kemampuan yang memungkinkan untuk dikembangkan. Salah satu potensi besar untuk dijadikan usaha yang ada di Jambi adalah coklat. Seperti yang sudah diketahui, bahwa provinsi Jambi merupakan salah satu daerah yang menghasilkan tanaman kakao lokal yang baik dan tidak kalah dengan tanaman kakao non-lokal. Terlebih lagi, umur dari tanaman kakao yang berada pada kecamatan Kumpeh, Jambi sedang berada pada fase produksi yang maksimal (Suhayon & Busra, 2020). Dengan demikian, semakin bertambahlah potensi usaha coklat yang berbahan dasar dari tanaman kakao ini. Namun di lain sisi, terdapat juga permasalahan yang sering kali dihadapi oleh para produsen. Yang paling umum adalah minimnya pengetahuan terkait pengembangan usaha. Pengembangan kewirausahaan pada masyarakat Indonesia merupakan

hal yang sangat diperlukan karena nantinya hasil dari pengembangan kewirausahaan itulah yang akan diharapkan menjadi terobosan baru bagi masyarakat. Hal tersebut yang di kemudian hari tidak hanya berdampak pada masyarakat itu sendiri, tetapi juga berdampak bagi kemajuan ekonomi negara. Dengan adanya pengembangan kewirausahaan ini juga diharapkan akan menumbuhkan pencapaian-pencapaian wirausaha-wirausaha yang memiliki karakter inovatif, kreatif, tangguh serta berwawasan global (Malik & Mulyono, 2017).

Terkait dengan Supik Coklat, UKM ini merupakan usaha yang bergerak di bidang *food and beverage (FnB)*. Ciri khas yang juga menjadi kekuatan dari produk-produk yang dihasilkan adalah, bahan baku utama yang berasal dari biji cokelat para petani di Kumpeh, Jambi. Selain itu, yang cukup membedakan Supik Coklat dengan para pesaingnya adalah varian rasa yang ditawarkan berbagai macam dan masih cukup jarang ditemui dipasaran. Namun bukan berarti rasa yang ditawarkan belum tentu disukai oleh konsumen, varian rasa tersebut bahkan menjadi rasa best sellernya Supik Coklat. Bukan hanya dijadikan sebagai cemilan, produk dari Supik Coklat juga dapat digunakan sebagai hadiah serta *hampers* pada Hari Raya, sehingga kegunaannya bukan hanya untuk konsumsi pribadi konsumen saja.

1.2. Permasalahan Mitra

Menyadari pentingnya identifikasi potensi dan pengembangan usaha, pihak mitra meminta bantuan serta dukungan dari Tim PKM UNTAR untuk melakukan penyampaian materi serta usaha sejenis dengan tujuan untuk mengembangkan usaha Supik Coklat.

Pihak mitra menyadari bahwa pengenalan akan kewirausahaan merupakan permulaan yang baik untuk dilakukan. Terlebih lagi pengembangan ekonomi dengan memanfaatkan keunggulan sumber daya alam merupakan hal yang baik juga. Hal ini sejalan dengan Nurrahmi *et al.* (2018) yang menyatakan bahwa pembangunan ekonomi perlu ditingkatkan, terlebih dengan memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia, sehingga nantinya dapat meningkatkan pendapatan dan taraf hidup untuk masyarakat Indonesia.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah:

1. Memberikan bekal terkait ilmu kewirausahaan kepada UMKM sehingga dapat memanfaatkan potensi sumber daya dan juga menjalankan usaha dengan maksimal.
2. Membantu identifikasi strategi pengembangan dan pemasaran produk yang dapat menarik perhatian konsumen.

BAB 2

SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1. Solusi Permasalahan

Seperti yang sudah kita ketahui bahwa cokelat merupakan produk yang digemari oleh hampir seluruh kalangan. Bahkan cokelat juga merupakan produk yang dapat digunakan dalam berbagai macam acara dan juga tujuan. Mulai dari hadiah ulang tahun, hadiah dalam bentuk parcel pada hari raya atau acara lainnya, bahkan untuk camilan biasa pun juga bisa. Hal inilah yang kemudian dapat menyebabkan potensi dari produk dengan bahan dasar cokelat ini akan sangat baik. Terlebih adanya peningkatan tanaman kakao di Kumpeh, Jambi yang semakin menambah potensi usaha. Oleh karena adanya potensi yang baik, maka diperlukan wawasan kewirausahaan yang memadai untuk dapat mengidentifikasi potensi usaha. Dengan adanya pengetahuan kewirausahaan, mitra dapat lebih baik dalam memasarkan produknya.

Pada saat ini, banyak UMKM yang memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran bagi produknya. Namun, perlu disadari bahwa pemasaran produk melalui media apapun tidak akan berhasil secara maksimal jika tidak didukung dengan pengemasan produk yang baik dan menarik. Kemasan dan juga label produk dapat digunakan untuk menarik perhatian konsumen.

Penambahan wawasan mengenai praktik kewirausahaan, dapat sangat membantu UMKM dalam memahami keutuhan dan keinginan pelanggannya serta dapat membuka wawasannya dalam mengembangkan usahanya agar dapat memberikan manfaat, bukan hanya bagi pelanggannya, namun juga masyarakat pada umumnya.

Pengadaan pengenalan kewirausahaan ini juga menunjukkan bahwa mitra memiliki kepekaan akan pentingnya pengembangan usaha yang terkait dengan kewirausahaan untuk dipelajari dan diimplementasikan terhadap kegiatan ekonomi yang berlangsung. Sehingga melalui pengenalan kewirausahaan ini, diharapkan dapat memberikan manfaat yang nyata yang nantinya dapat diimplementasikan dengan baik oleh pihak mitra atau pemilik usaha.

Solusi dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah melalui pengadaan kegiatan *workshop* yang berkaitan dengan kewirausahaan dengan mengundang tim PKM Untar sebagai narasumber. Pada kegiatan penyampaian materi, pihak mitra akan dibekali pengetahuan mengenai konsep kewirausahaan, pengembangan ide bisnis dan juga melakukan simulasi bisnis, serta cara pemasaran yang cocok untuk produk. Pada kegiatan tersebut, pihak mitra akan dibekali dengan keterampilan untuk dapat lebih menggali potensi usaha untuk lebih

dikembangkan dan pembuatan rencana bisnis agar usahanya tersebut lebih terarah dan dapat memberikan hasil yang lebih maksimal.

2.2. Luaran Kegiatan PKM

Target luaran yang akan dihasilkan dari PKM ini adalah berupa penyampaian pengetahuan yang terkait dengan pengembangan usaha yang dapat diimplementasikan oleh pihak mitra kepada produk dan juga konsumennya. Selain itu, kegiatan PKM ini juga diharapkan mampu untuk mengembangkan wawasan kewirausahaan dan strategi dalam mengembangkan usaha.

Target luaran wajib yang juga akan dihasilkan adalah prosiding temu ilmiah (seminar kegiatan pengabdian kepada masyarakat) yang diselenggarakan oleh Universitas Tarumanagara.

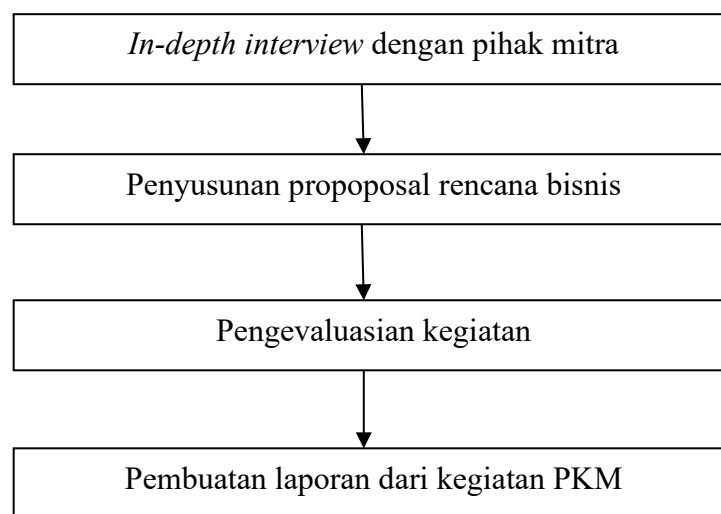
BAB 3

METODE PELAKSANAAN

3.1. Tahapan / Langkah-langkah Solusi

Tahapan pelaksanaan kegiatan PKM ini dimulai dengan *in-depth interview* dengan pihak mitra, atau dalam kegiatan ini adalah pemilik dari UMKM Supik Coklat.

Bagan di bawah ini menggambarkan alur kegiatan PKM UNTAR yang akan dilaksanakan:



Tahap pertama dari pelaksanaan kegiatan ini adalah dengan melakukan *in-depth interview* yang bertujuan untuk memperoleh keterangan yang dapat berupa informasi terkait produk, permasalahan yang dihadapi mitra, target pasar atau konsumen yang ditargetkan oleh pemilik usaha, dan sebagainya. *In-depth interview* ini dilakukan secara *online* melalui zoom meeting.

Tahap kedua dari pelaksanaan kegiatan ini adalah dengan melakukan penyusunan proposal rencana bisnis dengan tujuan untuk dapat membantu pihak mitra atau pemilik UKM agar dapat mengetahui secara detail dan lengkap terkait dengan kondisi usaha yang sedang dijalankannya. Selain itu juga bertujuan untuk dapat memberikan gambaran secara objektif yang bersumber dari proposal tersebut agar dapat membantu pemilik usaha dalam proses pengambilan keputusan yang terkait dengan usahanya. Sebagai tambahan, proposal rencana bisnis ini juga dapat membantu pihak mitra atau pemilik usaha untuk dapat memperoleh dukungan dari mitra bisnis luar ataupun pihak lain (investor).

Tahap ketiga dari pelaksanaan kegiatan ini adalah dengan pengevaluasian kegiatan. Untuk mengetahui apakah kegiatan yang dijalankan sudah berjalan sesuai dengan rencana yang telah dibicarakan dan sudah dapat mencapai target yang telah ditentukan dari awal secara bersama, maka dilakukanlah pengevaluasian dari kegiatan PKM ini. Proses pengevaluasian kegiatan ini dilakukan dengan cara mewawancarai pihak mitra.

Tahap terakhir yang dilakukan dalam kegiatan PKM ini adalah penyusunan dan pembuatan laporan yang terkait dengan kegiatan PKM sebagai bentuk atau hasil luaran dari kegiatan. Materi yang terkandung dalam laporan PKM ini adalah berisikan rincian keseluruhan kegiatan dengan tujuan untuk memberikan informasi terhadap mitra-mitra atau pemilik-pemilik usaha lainnya diluar sana yang memiliki permasalahan yang serupa.

3.2. Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Partisipasi mitra dalam kegiatan PKM ini adalah dengan menyediakan sarana dan prasarana yang sekiranya dibutuhkan oleh tim UNTAR untuk melakukan kegiatan yang berkaitan dengan kewirausahaan dan penyusunan rencana bisnis UMKM Supik Coklat.

3.3. Uraian Kepakaran dan Tugas Masing-masing Anggota Tim

Adapun uraian kepakaran dan tugas dari masing-masing anggota tim adalah sebagai berikut:

a. Mei Ie, S.E., M.M.

Memiliki kepakaran di bidang Kewirausahaan, memiliki cukup banyak pengalaman riset dan *training* di bidang kewirausahaan serta berpengalaman menjadi *coach* bagi sejumlah UKM di wilayah Pemprov DKI Jakarta dan Kabupaten Belitung Timur.

Tugas dalam tim ini adalah sebagai ketua tim yang menyusun rencana kegiatan serta menjadi narasumber (pembicara) dalam kegiatan seminar program pengenalan kewirausahaan.

b. Atalya Fransiska

Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Manajemen Tugas dalam tim ini adalah sebagai anggota tim dan menjadi membantu dalam dokumentasi kegiatan.

BAB 4

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Seperti yang banyak orang ketahui, coklat merupakan produk yang digemari oleh banyak kalangan. Bahkan coklat juga merupakan produk yang dapat digunakan dalam banyak acara. Mulai dari hadiah ulang tahun, dijadikan parcel untuk acara hari raya, ataupun untuk cemilan biasa. Oleh karena itu, potensi dari produk dengan bahan dasar coklat ini akan sangat baik. Terlebih adanya peningkatan tanaman kakao di Kumpeh, Jambi yang semakin menambah potensi usaha. Dikarenakan potensi yang baik, maka diperlukan pendistribusian ilmu kewirausahaan dengan maksimal pula. Tujuannya adalah agar para masyarakat dapat memanfaatkan sumber daya alam yang ada untuk keberlangsungan hidup, namun tetap pemanfaatan ini dilakukan dengan tanggung jawab dan bijaksana.

Dengan adanya pengenalan akan kewirausahaan, mitra dapat lebih memasarkan produknya dengan maksimal. Baik itu melalui sarana pemasarannya yaitu, media sosial. Maupun melalui kemasan dan juga label produk yang bertujuan untuk menarik perhatian konsumen, sehingga pada akhirnya, ilmu kewirausahaan yang didalamnya termasuk strategi pengembangan usaha dan strategi pemasaran dapat diimplementasikan dengan baik oleh mitra. Selain itu, dengan dilakukannya pengenalan ilmu kewirausahaan, menandakan bahwa adanya kepekaan mitra akan pentingnya ilmu kewirausahaan untuk dipelajari dan juga untuk diimplementasikan secara langsung.

Salah satu upaya strategi pengembangan dan pemasaran produk yang dapat diimplentasikan kepada Supik Coklat ini adalah berupa penggalian ide untuk membuat lebih banyak varian coklat dan juga mengembangkan bentuk coklat yang menarik perhatian, terutama para milenial. Selain itu, perancangan poster juga merupakan salah satu alat pemasaran produk coklat dari Supik Coklat ini, khususnya melalui media sosial. Poster tersebut berisi informasi singkat mengenai produk dan cara pemesanan Supik Coklat. Selain itu, poster dapat disebarluaskan dengan lebih mudah dan diharapkan dapat menarik perhatian dan mendorong calon konsumen untuk membeli coklat produksi Supik Coklat tersebut.

Selain itu, target luaran yang akan dihasilkan dari kegiatan PKM ini dapat berupa transfer pengetahuan mengenai kewirausahaan dan juga pemasaran produk yang dihasilkan. Sehingga nantinya dapat diimplementasikan oleh pihak mitra terhadap konsumen.

Target luaran yang akan dihasilkan dari PKM ini adalah berupa penyampaian pengetahuan yang terkait dengan pengembangan usaha sehingga nantinya dapat

diimplementasikan oleh pihak mitra kepada produk dan juga konsumennya. Selain itu, kegiatan PKM ini juga diharapkan mampu untuk mengembangkan wawasan kewirausahaan dan strategi dalam mengembangkan usaha dan pemanfaatan sumber daya alam dengan maksimal namun tetap bijak.

Selain itu, target luaran wajib yang juga akan dihasilkan adalah prosiding temu ilmiah (seminar kegiatan pengabdian kepada masyarakat) yang diselenggarakan oleh pihak Universitas Tarumagara.

BAB 5

KESIMPULAN & SARAN

Dari keseluruhan kegiatan yang telah dilaksanakan, terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diambil. Bahwa potensi akan usaha cokelat terutama di wilayah provinsi Jambi adalah sangat baik dan besar. Hal ini dikarenakan Jambi merupakan salah satu provinsi yang menghasilkan biji kakao dengan baik yang tidak kalah kualitas dengan produk non-lokal.

Namun sayangnya hal ini tidak diseimbangi dengan pengetahuan kewirausahaan untuk lebih mendorong sumber daya alam yaitu kakao di Jambi. Padahal jika sumber daya alam ini dapat dimanfaatkan dengan baik dan bijak, pastinya akan membawa keuntungan yang lebih besar dari berbagai macam segi. Seperti, keuntungan dalam perekonomian masyarakat sampai pada keuntungan bagi wilayah Jambi sendiri.

Selain itu, strategi pemasaran yang digunakan oleh pihak mitra perlu dikembangkan lagi, terutama melalui sarana pemasaran media sosial dan melalui poster berisi informasi tentang produk Supik Coklat. Hal ini bertujuan untuk menarik perhatian konsumen dan meningkatkan target penjualan UKM.

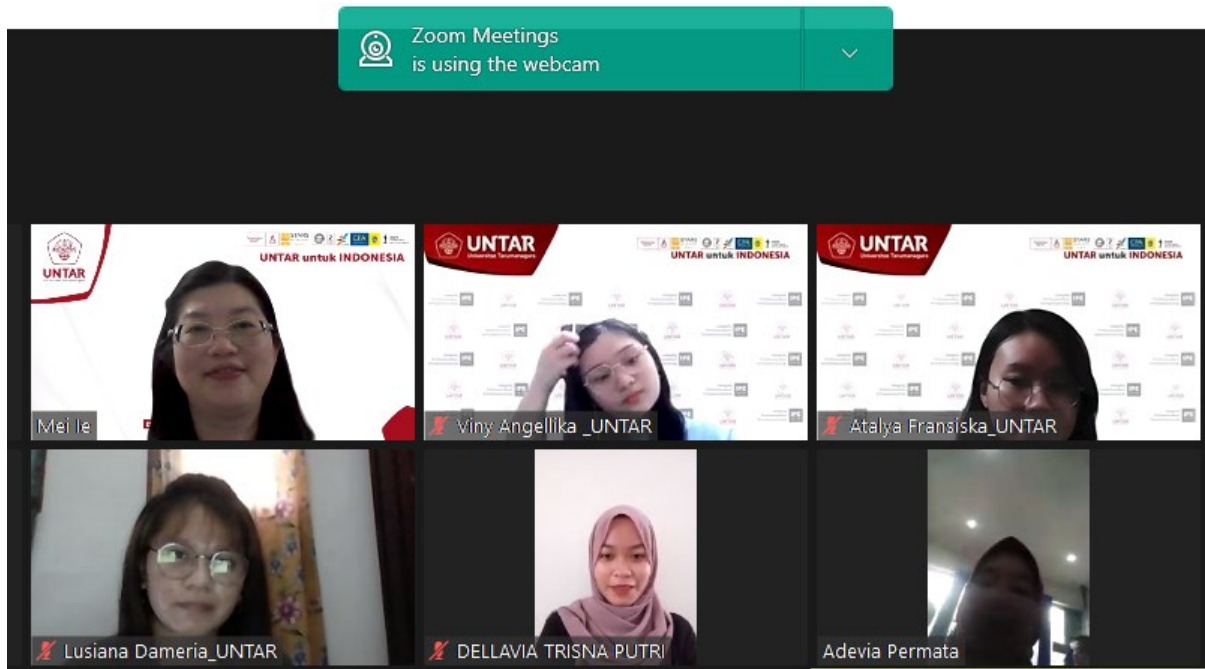
Namun, karena kepekaan mitra terhadap keterbatasan dan juga permasalahan yang sedang dihadapi, terciptalah kegiatan PKM. Dari kegiatan ini, mitra telah berhasil untuk mengenal kewirausahaan yang termasuk didalamnya pengenalan ilmu kewirausahaan, pengembangan ide bisnis dan simulasi bisnis untuk memasarkan produk.

Saran yang dapat diberikan dari kegiatan yang telah dilakukan adalah, agar para pelaku usaha dapat lebih menggali potensi diri sebagai bentuk maksimalisasi dalam pengenalan ilmu kewirausahaan. Tujuannya adalah agar dapat lebih meningkatkan penjualan pada usaha sendiri dan lebih mengenalkan produk lokal kepada masyarakat, terlebih lagi sumber daya alam yang tersedia tergolong banyak dan mudah untuk dipertahankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Cahyono, W. E., & Kunhadi, D. (2020). Strategi Pengembangan UKM Gethuk Pisang Guna Melestarikan Makanan Tradisional. *Jurnal Media Teknik Dan Sistem Industri*, 4(1), 10-17.
- Irawati, R. (2018). Pengaruh pelatihan dan pembinaan terhadap pengembangan usaha kecil. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 12(1), 74-84.
- Malik, A., & Mulyono, S. E. (2017). Pengembangan kewirausahaan berbasis potensi lokal melalui pemberdayaan masyarakat. *Journal of Nonformal Education and Community Empowerment*, 87-101.
- Nurrahmi, M., Saepudin, R., Zain, B. (2018). Strategi pemasaran madu hutan di kota Bengkulu. *Jurnal Sain Peternakan Indonesia*, 13(2), 157-171.
- Sondakh, R. C., Kusrianti, N., & Astri, F. (2021). Pendampingan Pembuatan Kreasi Cokelat untuk Pengembangan Industri Rumahan Desa Ginunggung, Kabupaten Tolitoli. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 132-138.
- Suharyon, S., & Busra, B. (2020). Potensi, Peluang Dan Kendala Pengembangan Kakao Di Provinsi Jambi: Sebuah Kajian Pustaka. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 4(1), 10-17.

LAMPIRAN:



Gambar 1. Diskusi dengan pemilik UMKM Supik Coklat



Gambar 2. Poster sebagai alat bantu pemasaran Supik Coklat melalui media sosial