

**USULAN PROGRAM
IPTEKS BAGI MASYARAKAT (IbM)**



**PENINGKATAN MUTU KEMASAN DAN
PENYAJIAN OLAHAN BANDENG UNTUK MEMPERLUAS PENJUALAN**

OLEH :

Drs. ASNAWI, M.Si., 0006075901, Ketua Tim Pengusul

WIRATMANTO, SH, M.Hum., 0501085702, Anggota Tim Pengusul

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

Mei, 2016

**HALAMAN PENGESAHAN
PROGRAM IPTEK BAGI MASYARAKAT**

1. Judul IbM : IbM PENINGKATAN MUTU KEMASAN DAN PENYAJIAN OLAHAN BANDENG UNTUK MEMPERLUAS PENJUALAN
2. Nama Mitra Program IbM (1) : Eko Sayektiningsih
3. Nama Mitra Program IbM (2) : Erni Siwi Karyanti
4. Ketua Tim Pengusul
 - a. Nama : Drs. Asnawi, M.Si..
 - b. NIDN : 0006075901
 - c. Jabatan/Golongan : Lektor
 - d. Program Studi : Manajemen
 - e. Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY)
 - f. Bidang Keahlian : Manajemen Pemasaran
 - g. Alamat Kantor/Telp/Faks/surel : Kampus Terpadu UMY Jl. Lingkar Selatan Tamantirto, Yogyakarta. Telp.0274. 387656
5. Anggota Tim Pengusul
 - a. Jumlah Anggota : Dosen 1 orang,
 - b. Nama Anggota I/bidang keahlian : Wiratmanto, SH, M.Hum./Hukum Perdata
 - c. Mahasiswa yang terlibat : 4 orang
6. Lokasi Kegiatan/ Mitra (1)
 - a. Wilayah Mitra (Desa/Kecamatan) : Kluwih, RT 01 RW 9, Balecatur, Gamping
 - b. Kabupaten/Kota : Sleman
 - c. Propinsi : DIY
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra (Km) : 3 Km
7. Lokasi Kegiatan/ Mitra (2)
 - a. Wilayah Mitra (Desa/Kecamatan) : Gendol, Desa Banyuroto Kecamatan Nanggulan
 - b. Kabupaten/Kota : Kulon Progo
 - c. Propinsi : DIY
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra (Km) : 12 Km
8. Luaran yang di hasilkan : Peralatan penyimpanan, packing produk, brosur, Artikel Ilmiah
9. Jangka Waktu Pelaksanaan : 1 (satu) Tahun
10. Biaya Total : **Rp. 49.775.000,-**
 - DRPM : **Rp. 49.775.000,-**
 - Sumber lain (tuliskan...) : Rp. 0



Mengetahui,
Dekan

Dr. Nano Prawoto, M.Si.
NIDN. 0504066601



Mengetahui
Ketua LP3M UMY

Hilman Latief, MA, Ph.D
NIDN : 0512097501

Yogyakarta, 11 April 2016
Ketua Tim Pengusul

Drs. Asnawi, M.Si.
NIDN : 0006075901

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian : IbM PENINGKATAN MUTU KEMASAN DAN PENYAJIAN
OLAHAN BANDENG UNTUK MEMPERLUAS PENJUALAN

2. Tim Pengabdian:

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (Jam/minggu)
1	Drs. Asnawi, M.Si.	Ketua	Manajemen Pemasaran	UMY	5
2	Wiratmanto, SH, M.Hum.	Anggota	Hukum Dagang	UMY	5

3. Obyek Pengabdian Kepada Masyarakat:

Yang menjadi obyek dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah usaha olahan ikan bandeng dengan merek “Warisan” di Gamping Sleman dan “Prima” Nanggulan Kulon Progo.

4. Masa Pelaksanaan:

Mulai : bulan Maret tahun 2017

Berakhir : bulan November 2017

5. Usulan Biaya DRPM Ditjen Penguatan Risbang:

Tahun ke-1 : Rp 49.775.000,-

6. Lokasi Pengabdian Kepada Masyarakat:

Mitra 1, Usaha Olahan Bandeng ” Warisan”, Desa Balecatur, Gamping, Sleman

Mitra 2, Usaha Olahan Bandeng “Prima”, Desa Banyuroto, Nanggulan, Kulon Progo.

7. Mitra yang terlibat:

Kedua mitra yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini sangat antusias karena sudah pengalaman menjadi mitra pada skema IbM tahun 2016. Setelah melakukan evaluasi dan diperoleh kendala yang harus dibenahi maka di skema lanjutan ini kedua mitra siap untuk menyediakan dana dan SDM untuk pengembangan lebih lanjut.

8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

Permasalahan yang ditemukan antara lain: 1) perlunya memberi motivasi dalam mengembangkan usaha, 2) kemasan belum memakai vacuum sehingga produk olahan bandeng tidak bisa bertahan lama, 3) perlunya pelatihan atau magang untuk pengemasan produk yang higienis, 4) belum tersedianya papan penunjuk untuk mencapai lokasi penjualan, dan 5) perlunya pemasaran yang lebih massif melalui konter-konter di pusat jajan. Dan solusi yang ditawarkan dengan melalui program yang telah disepakati bersama meliputi: 1) pelatihan peluang usaha, 2) peningkatan peralatan, 3) pelatihan memakai vacuum dan company visit, dan 4) promosi dan penjualan produk secara lebih massif.

9. Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran:

Kegiatan ini memberi kontribusi yang paling mendasar adalah berupa termotivasinya pengusaha bandeng untuk mengembangkan usahanya dan inovasi dalam melakukan pengemasan, serta pemasaran lebih massif. Dengan berkembangnya usaha bandeng ini akan membuka lapangan pekerjaan masyarakat di sekelilingnya.

10. Rencana luaran yang ditargetkan:

Luaran yang ditargetkan antara lain: 1) meningkatnya motivasi pengusaha bandeng, 2) kemasan olahan bandeng yang divacum, 3) terlatihnya tenaga dengan menggunakan facum, 4) iklan radio, dan 5) dibukanya beberapa gerai penjualan olahan bandeng.

DAFTAR ISI

Halaman Sampul.....	i
Halaman Pengesahan.....	ii
Identitas Dan Uraian Umum	iii
Daftar Isi.....	iv
Ringkasan.....	v
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
A. Analisis Situasi.....	1
B. Permasalahan Mitra	2
BAB II SOLUSI DAN TARGET LUARAN	5
A. Solusi Yang Ditawarkan Untuk Menyelesaikan Permasalahan	5
B. Target Luaran	10
C. Rencana Capaian Tahunan	10
BAB III METODE PELAKSANAAN.....	11
BAB IV KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI.....	12
A. Komitmen Perguruan Tinggi.....	12
B. Kompetensi Tim Pengabdian.....	13
C. Pembagian Tugas	14
BAB V BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	15
A. Anggaran Biaya.....	15
B. Jadwal Kegiatan	16
DAFTAR PUSTAKA	18
LAMPIRAN	

RINGKASAN

Semua pakar sepakat bahwa persoalan utama dari usaha kecil dan menengah (UKM) adalah adanya keterbatasan pada sumberdaya yang dimiliki. Kelompok usaha UMKM terutama yang mikro kecil tidak mempunyai sumberdaya yang berlebih, baik dari segi permodalan, kapasitas produksi dan manajemen. Agar usaha yang tergolong mikro ini dapat berkembang maka perlu adanya dorongan dari luar untuk melakukan akselerasi. Kegiatan yang sifatnya pelatihan dan pendampingan manajemen sangat dibutuhkan oleh kelompok usaha ini, disamping pemenuhan legalitas dan pemasaran.

Kelompok usaha yang perlu memperoleh dorongan dari luar berupa pelatihan dan pendampingan usaha ini termasuk di dalamnya adalah kelompok usaha yang mengolah bahan makanan dari ikan bandeng. Ada dua orang ibu yang menekuni usaha makanan dari ikan bandeng ini, yaitu Ibu Eko Sayektiningsih berupa pindang bandeng berlabel Pindang Bandeng “Warisan” dan Ibu Erni Siwi Karyanti yang berlabel bandeng presto “Prima”. Dari hasil monitoring dan evaluasi pada program IbM tahun 2016 masih ditemui beberapa masalah dan kendala yang perlu ditindaklanjuti dengan program lanjutan di tahun 2017.

Beberapa permasalahan tersebut antara lain: 1) kedua pengusaha tersebut masih kurang yakin akan bisnis yang ditekuninya, 2) belum tersedianya peralatan yang bisa menghasilkan produk tahan lama lebih dari 3 bulan, 3) belum tersedianya kemasan yang divacuum sehingga lebih higienis, 4) belum adanya media periklanan dan penjualan yang lebih agresif, dan 5) perlunya pendampingan manajemen yang lebih intensif untuk dapat menembus pasar yang lebih luas. Permasalahan tersebut akan diselesaikan dengan berbagai program antara lain: 1) pelatihan peluang usaha bagi UKM, 2) pengadaan peralatan vacuum sealer agar produk bisa tahan lama, 3) pelatihan pengelolaan produk yang lebih higienis disertai company visit ke perusahaan yang telah terstandarisasi nasional, 4) promosi yang lebih intensif dengan melalui periklanan dan direct seling, dan 5) pendampingan manajemen pemasaran.

Dengan melalui program tersebut akan diperoleh output berupa kemasan makanan olahan ikan bandeng yang sudah divacuum, iklan produk di radio, papan petunjuk usaha makanan olahan pindang bandeng Ibu Eko Sayektiningsih, papan petunjuk usaha makanan bandeng presto Ibu Erni Siwi Karyanti, gerai untuk memasarkan produk olahan ikan bandeng di kantin kampus UMY, foodcourt di mall, dan artikel ilmiah untuk diterbitkan di jurnal pemberdayaan masyarakat “Berdikari” UMY-PP Muhammadiyah.

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Keberadaan usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia sangat penting dalam menopang perekonomian, usaha ini sangat tahan terhadap goncangan ekonomi karena digerakkan dan dikelola oleh masyarakat yang tidak terimbas secara langsung oleh situasi ekonomi makro. UKM tidak bisa dipandang sebelah mata karena menjadi katub pengaman apabila terjadi krisis ekonomi.

Secara umum permasalahan yang dihadapi oleh UKM biasanya menyangkut keterbatasan modal, tetapi menurut Presiden Indonesia Marketing Association (IMA) periode 2013-2015, Muhammad Awaluddin, mengungkapkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi UKM di Indonesia untuk menjadi mandiri dan maju adalah faktor pengetahuan (*knowledge*) berbisnis dan marketing. Selanjutnya dikemukakan oleh Awaluddin berikut ini :

Banyak pelaku UKM dengan bermodalkan 'ide' dan modal minim, namun dengan sentuhan pengetahuan, bisnisnya semakin berkembang. Pemahaman akan pengetahuan bukan berarti lulus jenjang pendidikan formal. Pengetahuan dapat didapatkan dari saluran mana saja termasuk informal. (Sumber: SindoNEWS.COM Selasa, 4 Agustus 2015)

Persoalan utama dari UKM tersebut terutama pada sumberdaya yang dimiliki. Kelompok usaha UKM terutama yang mikro kecil tidak mempunyai sumberdaya yang berlebih, baik dari segi permodalan, kapasitas produksi dan manajemen. Agar usaha yang tergolong mikro ini dapat berkembang maka perlu adanya dorongan dari luar untuk melakukan akselerasi. Kegiatan yang sifatnya pelatihan dan pendampingan manajemen sangat dibutuhkan oleh kelompok usaha ini, disamping pemenuhan legalitas dan pemasaran.

Dari pendapat tersebut dapat diidentifikasi bahwa persoalan UKM dapat dicarikan solusinya antara lain dengan melalui peningkatan pengetahuan, pemasaran dan aspek legalitas. Peningkatan pengetahuan dalam produksi dan kewirausahaan merupakan hal yang penting untuk segera dilakukan melalui pelatihan dan magang, sedangkan pemasaran dapat dilakukan dengan membuat media promosi yang kreatif yang menggunakan teknologi informasi (TI), kemudian untuk legalitas dapat

dilaksanakan dengan melalui pendampingan mengurus ketentuan perijinan di pemerintah pusat/daerah.

B. Permasalahan Mitra

Kelompok usaha yang perlu memperoleh dorongan dari luar berupa pelatihan dan pendampingan usaha ini termasuk di dalamnya adalah kelompok usaha olahan ikan bandeng. Ada dua orang ibu yang menekuni usaha makanan dari ikan bandeng ini, yaitu Ibu Eko Sayektiningsih berupa pindang bandeng berlabel Pindang Bandeng Presto “Warisan” dan Ibu Erni Siwi Karyanti yang berlabel bandeng presto “Prima”. Dari segi aspek produksi kedua usaha tersebut sudah mulai berkembang dengan peralatan produksi berupa panci presto yang sudah bagus.

Manajemen usaha yang dilakukan masih belum optimal, belum adanya perencanaan usaha yang baik dan berproduksi sesuai dengan permintaan konsumen, belum melakukan produksi untuk persediaan jangka waktu yang lama. Sebagaimana yang dialami oleh usaha mikro lainnya, dalam melakukan produksipun belum ada rutinitas dan tidak didasarkan pada standar kualitas tertentu. Meskipun tidak ada komplain dari konsumen tetapi kedua ibu tersebut merasa kurang percaya diri untuk memasarkan secara lebih luas lagi. Hal ini terungkap ketika implementasi program IbM tahun 2016 ini yang berfokus pada mutu produk dan pemasaran. Sebagaimana dikemukakan oleh ibu Eko Sayektiningsih berikut ini :

Usaha pindang bandeng ini sudah mulai berkembang dan dapat dipasarkan di berbagai tempat tapi kami masih merasa perlu dibantu untuk dapat memasarkan dengan secara lebih luas. Dari segi produk masih belum bisa disimpan agar bisa tahan lama, kami hanya masukkan dalam plastik dan kardus terus dipacking. Kalau seandainya bisa divacuum dan ditempatkan yang dingin mungkin bisa tahan lama dan tidak mudah busuk. Kami memang merasa terbantu dengan adanya program IbM dari UMY namun masih ditemui kendala untuk pengembangan lebih lanjut, kami masih merasa belum mempunyai semangat wirausaha yang maksimal dan kurang bisa membaca peluang bisnis selanjutnya (Wawancara, 12 April 2016)

Produk makanan olahan dari ikan bandeng ini sebagai usaha masyarakat diproduksi oleh industri rumah tangga yang sederhana. Dalam penyajian produk juga masih menggunakan kemasan yang sederhana dengan diberi lebel atau merek untuk menengarai produk tersebut dengan cara disablon. Dari hasil monitoring dan evaluasi program IbM yang sedang berjalan mereka masih membutuhkan bantuan lebih lanjut

terutama untuk kemasan yang divacuum. Sebagaimana dikemukakan oleh Ibu Erni Siwi Karyanti berikut ini :

Dalam pemasaran olahan bandeng ini kami sudah lakukan dengan menggunakan paking yang lumayan, sudah ada merek pada plastik maupun bungkus kardusnya. Tapi belum bisa tahan lama karena tidak divacuum, disamping itu juga belum disimpan di tempat pendingin jadi tidak bisa tahan lama. Kami juga ingin seperti bandeng presto di Semarang yang punya paking bagus dan bis tahan lama. Pemasaran juga pengen yang bisa luas dan seperti jaman sekarang bisa online.

Kedua mitra tersebut adalah Ibu Eko Sayektiningsih yang berdomisili di Desa Balecatur Kecamatan Gamping Sleman dan Ibu Erni Siwi Karyanti di Desa Banyuroto, Nanggulan Kulonprogo.. Hingga sekarang ini kedua ibu tersebut dalam menjual produknya dengan memakai label atau nama produk yang melekat pada palstik atau kardus. Peralatan yang dipakai juga masih sederhana yaitu berupa panci presto dan kompor pemanas, sedangkan untuk pengepakan produk dimasukkan dalam plastik tanpa melalui proses vacuum Kemasan untuk memasarkan pindang bandeng dan olahan bandeng presto tersebut tampak pada gambar 1 dan gambar 2 berikut ini :

Gambar 1. Pindang Bandeng “WARISAN” Dalam Kemasan



Gambar 2. Bandeng Presto “PRIMA” Dalam Kemasan



Dengan melihat kemasan dan juga hasil wawancara dengan kedua mitra pengusaha tersebut maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan dalam rangka untuk meningkatkan mutu kemasan dan penyajian, yaitu :

1. Perlunya pelatihan kewirausahaan dan peluang usaha untuk memberi motivasi dalam mengembangkan usaha
2. Kemasan belum memakai vacuum sehingga produk olahan bandeng tidak bisa bertahan lama
3. Perlunya pelatihan atau magang untuk pengemasan produk yang higienis
4. Perlunya standarisasi dalam proses dengan dibuatnya standar operasional prosedur (SOP)
5. Belum tersedianya papan penunjuk untuk mencapai lokasi penjualan
6. Perlunya pemasaran yang lebih massif melalui konter-konter di pusat jajan.

BAB II

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Permasalahan yang sudah diidentifikasi pada latar belakang tersebut perlu dicari solusinya agar kedua mitra tersebut dapat mengembangkan usahanya dengan baik. Solusi dari permasalahan tersebut lebih banyak pada penguatan SDM dalam mengolah ikan bandeng dan pemasaran lebih intensif.

A. Solusi Yang Ditawarkan Untuk Menyelesaikan Permasalahan

Dari hasil monitoring pada program Ibm 2016 dan diskusi yang mendalam maka program yang disepakati meliputi penambahan wawasan berwirausaha, peningkatan peralatan kemasan agar produk bisa tahan lebih lama, pelatihan atau magang untuk dapat membuat kemasan yang steril dan higienis, kunjungan ke perusahaan pengolahan ikan bandeng yang sudah maju, dan pemasaran dengan melalui media promosi yang mempunyai dampak luas (massif) serta bersifat online.

1. Pelatihan Peluang Usaha Untuk UKM

Sebagaimana diketahui bahwa salah satu kelemahan UKM adalah kurang percaya diri dalam melakukan usaha. Hal ini sangat dirasakan oleh kedua mitra tersebut meskipun sebenarnya mereka sudah mulai usaha. Bisnis olahan ikan bandeng meskipun sudah jalan namun para pemiliknya masih merasa kekurangan pengetahuan berbisnis terutama pada kewirausahaan. Kurangnya percaya diri ini disebabkan karena kurang mampu untuk melihat peluang usaha yang sudah terbuka luas.

Pelatihan kewirausahaan dan menangkap peluang bisnis diharapkan akan memberi motivasi kepada kedua ibu tersebut khususnya dan masyarakat sekitar pada umumnya untuk dapat melakukan usaha kecil. Dengan melalui pelatihan ini akan semakin yakin untuk membuka usaha atau bagi yang telah melakukan usaha akan semakin bergairah.

Agar pelatihan kewirausahaan dan peluang usaha ini bisa membawa dampak yang lebih luas kepada masyarakat, maka peserta tidak hanya kedua ibu tersebut tetapi diperluas dalam satu komunitas ibu-ibu PKK Desa Balecatur dan Banyuroto. Adapun perincian kegiatan dan anggaran yang diajukan sebagai berikut :

Tabel 1. Pelatihan Kewirausahaan dan Peluang Usaha

No	Uraian	Volume	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Honor Narasumber	2	1,500,000	3,000,000
2	Penggandaan Materi	10	25,000	250,000
3	Bantuan pelaksana teknis	2	375,000	750,000
4	Snack	15	35,000	525,000
5	Sewa LCD Projector	1	350,000	350,000
6	Transportasi	15	25,000	375,000
			Total	5,250,000

2. Peningkatan Peralatan Untuk Mendukung Kemasan

Agar usaha olahan ikan bandeng yang dimiliki oleh Ibu Eko Sayektiningsih dan Ibu Erni Siwi Karyanti ini bisa berkembang, menyerap banyak tenaga kerja dari Desa Balecatur dan Banyuroto serta menginspirasi ibu-ibu lainnya untuk memiliki usaha sendiri maka diperlukan solusi aspek penyimpanan dan manajemen promosi. Untuk aspek penyimpanan dengan menambah peralatan dalam kemasannya berupa vacuum dapat meningkatkan usia produk yang tadinya 3 (tiga) hari menjadi 3 (tiga) bulan.

Pengemasan makanan olahan ikan bandeng Ibu Eko Sayektiningsih dan Ibu Erni Siwi Karyanti sudah cukup menarik karena sudah dibungkus plastik dan mempunyai label pada kardus seperti tampak pada gambar diatas. Namun sebagaimana dikemukakan oleh kedua ibu tersebut belum percaya diri untuk memproduksi lebih banyak lagi untuk persediaan dan juga memasarkan yang lebih luas lagi karena masih terkendala umur produk yang tidak lama.

Berdasarkan hasil diskusi yang dilakukan dengan mitra, kedepan mereka ingin menawarkan, menitipkan dan memasarkan makanan olahannya ke minimarket, swalayan, pusat oleh-oleh maupun dipasarkan melalui internet dengan membuat kemasan olahan bandeng yang sudah divacuum. Kebutuhan peralatan dan bahan untuk peningkatan tersebut sebagaimana tercantum dalam tabel berikut :

Tabel 2. Peralatan dan Bahan Untuk Kemasan Olahan Ikan Bandeng

No	Alat dan Bahan	Volume	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Vacuum sealer Portable	2	850,000	1,700,000
2	Vacuum Bag 22 x 16 (Sablun)	1000	1,000	1,000,000

No	Alat dan Bahan	Volume	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
3	Box uk. 22x10x12 cm (cetak sparasi)	1000	1,500	1,500,000
4	Timbangan Digital	2	400,000	800,000
			Total	5,000,000

3. Pelatihan Pengemasan Dengan Vacum Dan Company Visit

Pemasaran merupakan proses penyaluran barang dan jasa dari tangan produsen ke konsumen. Kegiatan pemasaran merupakan sebuah langkah yang dipakai atau dibutuhkan untuk menempatkan barang yang bersifat *tangible* ke tangan konsumen. Ibu Eko Sayektiningsih dan Ibu Erni Siwi Karyanti belum mampu untuk membuat produk yang tahan lama dan dikemas melalui peralatan vacuum.

Salah satu cara yang bisa dipakai untuk menyelesaikan permasalahan tersebut adalah dengan melalui pelatihan dan sekaligus *company visit* di tempat usaha bandeng presto yang telah memenuhi standar nasional. Pelatihan ini rencananya diselenggarakan di UD Mina Makmur Bu Darmono, Jl. Purwosari IV No. 17, Tambakrejo, Gayamsari, Kota Semarang dan sekaligus dilakukan kunjungan lapangan di sentra pembuat bandeng presto yang sudah bersertifikasi SNI (Standar Nasional Industri). Sedangkan biaya untuk keperluan pelatihan dan *company visit* tersebut sebagaimana tercantum pada tabel berikut :

Tabel 3. Pelatihan dan Company Visit

No	Uraian	Volume	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Biaya pelatihan	2	500,000	1,000,000
2	Transportasi	2	500,000	1,000,000
3	Akomodasi	2	850,000	1,700,000
4	Materi ajar	2	255,000	550,000
			Total	5,250,000

4. Promosi dan Penjualan Produk

Kegiatan promosi bagi calon pengusaha merupakan ujung tombak dalam memasarkan produk. Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Tujuan promosi diantaranya adalah: 1) Menyebarkan informasi

produk kepada target pasar potensial, 2) Untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit/laba, 3) Untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan, 4) Untuk menjaga kestabilan penjualan ketika pasar sedang lesu, 5) Membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing, dan 6) Membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan,

Menurut Simamora (2003:285) promosi adalah segala bentuk komunikasi yang digunakan untuk menginformasikan (to inform), membujuk (to persuade), atau mengingatkan orang-orang tentang produk yang dihasilkan organisasi, individu, ataupun rumah tangga. Selanjutnya dia mengemukakan bahwa ada beberapa alasan para pemasar melakukan promosi : 1) Menyediakan informasi., 2) Merangsang permintaan, 3) Membedakan produk, 4) Mengingat para pelanggan saat ini, 5) Menghadang pesaing, 6) Menjawab berita negative, dan 7) Memuluskan fluktuasi-fluktuasi permintaan.

Dari alasan tersebut maka dapat dijelaskan bauran dari promosi antara lain dengan melalui periklanan, penjualan perseorangan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, informasi dari mulut ke mulut, dan pemasaran langsung. Dari semua bauran tersebut dapat diambil prioritas bauran mana yang didahulukan.

Usaha aneka olahan ikan bandeng dari Ibu Eko Sayektingingsih dan Ibu Erni Siwi Karyanti sudah melakukan promosi melalui internet dan sudah mempunyai website. Dari hasil monitoring dan evaluasi program IbM tahun 2016 yang sekarang sedang berlangsung ternyata belum dioperasionalkan secara maksimal, pemilik usaha masih terkesan menunggu datangnya konsumen. Belum ada usaha yang bersifat “jemput bola” menyongsong konsumen. Oleh karena itu untuk melakukan diversifikasi usaha promosi bisa dilakukan dengan cara :

- a. Periklanan dengan melalui radio
- b. Pembuatan papan petunjuk arah ke lokasi “Pindang Bandeng Ibu Eko Sayektiningsih”
- c. Pembuatan papan petunjuk arah ke lokasi “Bandeng Presto Ibu Erni Siwi Karyanti”
- d. Pembukaan gerai penjualan di berbagai tempat

Dengan adanya media promosi ini orang lebih mengenal makanan olahan dari ikan bandeng dari Ibu Eko Sayektiningsih dan juga bandeng presto dari Ibu Erni Siwi Karyanti, sehingga dengan adanya promosi akan dapat meningkatkan penjualan dan

lebih dikenal masyarakat luas. Promosi yang akan dilakukan dengan rincian biaya sebagai berikut :

Tabel 4. Promosi Produk

No	Media Promosi	Volume	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Iklan radio	60	50,000	3,000,000
2	Papan petunjuk lokasi Pindang Bandeng Presto "Warisan" dan Bandeng Presto "Prima"	2	1,000,000	2,000,000
3	Pendampingan manajemen pembukaan gerai di kampus UMY	1	3,000,000	3,000,000
4	Pendampingan manajemen pembukaan gerai di foodcourt mall	1	3,000,000	3,000,000
5	Pendampingan manajemen pembukaan gerai di Pusat kuliner Sleman	1	3,000,000	3,000,000
6	Pelatihan bagi penyaji	1	1,075,000	1,075,000
			Total	13,075,000

Dengan adanya media promosi melalui siaran radio dan pembukaan beberapa gerai diharapkan orang akan lebih mengangkat popularitas kedua produk tersebut, sebagai dampak lebih lanjut pada meningkatkan volume penjualan.

5. Pendampingan Manajemen Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran. Pemasaran yang dilakukan oleh Ibu Eko Sayektiningsih dan Ibu Erni Siwi Karyanti terhadap produk makanan olahan dari ikan bandeng hanya menitikkan di warung-warung dan toko disekitar Gamping dan Godean Kabupaten Sleman. Agar usaha makanan olahan ikan bandeng ini bisa berkembang dan maju dan dapat mendorong ibu-ibu lainnya di Gamping dan Nanggulan untuk membuka usaha makanan yang lain, maka perlu dilakukan pendampingan manajemen pemasaran. Pendampingan manajemen pemasaran yang akan dilakukan yaitu mendampingi untuk membuat gerai atau counter penjualan di beberapa tempat, antara lain :

- a. Kantin di kampus UMY
- b. Foutcourt di beberapa Mall di Yogyakarta
- c. Pusat kuliner di Sleman

B. Target Luaran

Sedangkan luaran yang dihasilkan dari program pengabdian masyarakat IbM pemasaran makanan olahan ikan bandeng ini meliputi :

1. Kemasan makanan olahan ikan bandeng yang sudah divacum
2. Papan petunjuk jalan ke lokasi penjualan olahan ikan bandeng
3. Produk iklan melalui radio
4. Pembukaan gerai/pojok bandeng presto di kampus UMY
5. Pembukaan gerai bandeng presto di food court
6. Artikel Ilmiah pada Jurnal Pengabdian Masyarakat

C. Rencana Capaian Tahunan

Sesuai dengan luaran yang ditargetkan maka pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menetapkan capaian tahunan sebagai berikut:

Tabel 4. Rencana Target Capaian Luaran

No.	Jenis Luaran	Indikator Capaian
1.	Publikasi ilmiah di jurnal/prosiding	Submitted
2.	Pemakalah dalam temu ilmiah	Sudah dilaksanakan
3.	Hak Kekayaan Intelektual	Belum
4.	Jasa/barang	Penerapan
5.	Buku ajar (ISBN)	Draf
6.	Publikasi pada media massa/cetak	Draf

BAB III

METODE PELAKSANAAN

Metode yang cocok dalam kegiatan pengabdian masyarakat pada aneka olahan bandeng ini adalah partisipatif. Dimana pada metode ini mitra diberi keleluasan untuk mengemukakan kreatifitasnya sedangkan pengabdi lebih pada mengarahkan. Kegiatan pengabdian ini memberikan fasilitasi dan transfer iptek kepada pihak mitra oleh pengabdi yang mempunya kepakaran di bidang pemasaran produk dan media promosi. Setelah ada kesepakatan antara pengabdi dengan pihak mitra maka metode yang dipakai berupa pendampingan dari sisi manajemen, produksi dan pemasaran.

Kesepakatan tersebut diwujudkan dalam bentuk strategi yang menggunakan tahapan metode sebagai berikut: 1) Bidang **manajemen**, yaitu dengan melalui pendampingan peningkatan kompetensi pengusaha agar mampu memasarkan produk secara lebih baik, pembuatan kemasan yang sudah divacum menjadi keunggulannya, 2) **Bidang produksi**, di bidang produksi dilakukan dengan meningkatkan kualitas produk melalui pemutakhiran fasilitas dan kompetensi dalam mengolah, dan 3) **Pemasaran**, dilakukan dengan melalui pendampingan pembuatan media promosi, iklan di radio dan membuka gerai di berbagai tempat yang stragegis..

BAB IV

KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

A. Komitmen Perguruan Tinggi

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY) mempunyai komitmen yang tinggi terhadap tridarma perguruan tinggi. Seluruh sivitas akademika didorong untuk dapat berperan aktif dalam melakukan kegiatan tridarma tersebut. Berbagai skema pendanaan baik melalui Kemenristek Dikti maupun dari luar, sangat direspon oleh lembaga. Dengan melalui LP3M sebagai lembaga yang bertanggung jawab terhadap penelitian dan pengabdian masyarakat memfasilitasi para dosen dan mahasiswa untuk meraih dana hibah kompetisi.

Dengan melalui skema pendamping yang bersifat internal, dosen dan mahasiswa diberi insentif untuk mengaplikasikan ilmu yang dimilikinya untuk melakukan penelitian dan pengabdian masyarakat. Demikian juga setiap tahun diadakan pelatihan dan bimbingan teknis untuk penyusunan proposal dari luar UMY dengan berbagai skema.

Dari hasil pelatihan tersebut dalam kurun waktu 2 (dua) tahun hingga sekarang masih tetap 8 (delapan) proposal yang berhasil didanai oleh Hibah Pengabdian DRPM, untuk tahun 2016 ini sedikit mengalami variasi karena telah berhasil lolos 2 (dua) proposal dari skema IbPE yang sebelumnya hanya 1 proposal. Selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5. Proposal yang didanai Hibah Pengabdian DRPM sampai tahun 2016

Tahun	Skema	Ketua Pelaksana	Judul
2015	IbM	Muchamad Zaenuri	Pemasaran Aneka Snack Di Dusun Klangkapan II, Margoluwih, Sayegan, Kabupaten Sleman Untuk Menunjang Pariwisata
2015	IbM	Sutrisno	IbM Pengrajin Bathok Kelapa
2015	IbM	Hilman Latief	IbM Organisasi Filantropik Islam Berbasis Komunitas Melalui Penguatan Kapasitas Kelembagaan Dan Sistem Informasi
2015	IbM	Sarjiyah	IbM Siswa SMP Dalam Pengelolaan Lingkungan Sekolah Yang Produktif
2015	IbM	Sukuriyati Susilo Dewi	IbM Kelompok Aisyiyah Dalam Pengelolaan Salak Pondoh Di Kecamatan Turi, Sleman

Tahun	Skema	Ketua Pelaksana	Judul
2015	IbM	Titiek Widyastuti	Penataan Halaman Sekolah PAUD Sebagai Ekoedukasi
2015	IbM	Fajarwati	IbM PKK RT Di Dusun Bantulan Sidoarum Sleman
2015	IbPE	Romadhoni Syahputra	IbPE UKM Batik Tulis Jogja Yang Berjuang Meningkatkan Kapasitas Produksi Dan Manajemen Usaha (Lanjutan)
2016	IbM	Anang Sya'roni	IbM Peningkatan Pelayanan, Pemasaran Dan Keamanan Bagi Penyedia Jeep Wisata Di Kawasan Wisata Kaliurang
2016	IbM	Asnawi	IbM Peningkatan Mutu Produk Dan Pemasaran Olahan Ikan Bandeng
2016	IbM	Tunjung Sulaksono	IbM Recovery Image Pariwisata-Bencana Dengan Memanfaatkan Teknologi Informasi Di Kawasan Wisata Kaliadem Kabupaten Sleman
2016	IbM	Ulung Pribadi	IbM Penataan Kelembagaan Dan SDM Bagi Pengelola Kawasan Volcano Tour Merapi Di Desa Umbulharjo Kecamatan Cangkringan Kabupaten Sleman
2016	IbM	Haryadi Arief NR	IbM Peningkatan Tata Kelola Dan Promosi Produk Aneka Snack Untuk Memperluas Pasar Wisatawan Mancanegara
2016	IbM	Akif Khilmiyah	IbM Untuk Revolusi Mental Guru-guru PAI Sekolah Dasar Kabupaten Bantul Dalam Penerapan Social Emotional Learning (SEL) Sebagai Upaya Penguatan Karakter Siswa
2016	IbPE	Atik Septi Winarsih	IbPE Batik Dengan Pewarna Alami Di Kabupaten Sleman
2016	IbPE	Romadhoni Syahputra	IbPE UKM Batik Tulis Jogja Yang Berjuang Meningkatkan Kapasitas Produksi Dan Manajemen Usaha (Lanjutan)

B. Kompetensi Tim Pengabdian

Tim pelaksana merupakan dosen dari program studi Manajemen dengan spesialisasi pada Manajemen Pemasaran. Ketua tim sudah berpengalaman dalam melakukan penelitian tentang manajemen pemasaran terutama yang memakai cara online (lampiran CV). Ketua tim akan dibantu oleh anggota 1 (satu) orang yang

mempunyai kepakaran dalam bidang hukum dagang. Anggota ini akan mendampingi dalam aspek legalitas dan juga mengenai ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi dalam melakukan usaha. Tim pelaksana juga dibantu oleh beberapa mahasiswa dari Prodi Manajemen yang mempunyai kemampuan di bidang IT untuk pembuatan web dan komunikasi design grafis.

Kepakaran yang diperlukan dalam menyelesaikan seluruh persoalan usaha makanan olahan ikan bandeng yaitu dari aspek pemasaran dan legalitas UKM. Aspek pemasaran dengan berbasis IT dilakukan oleh Drs. Asnawi, M.Si. karena telah menekuni pemasaran produk secara elektronik, sedangkan aspek hukum yang menyangkut regulasi dilakukan oleh Wiratmanto, SH, M.Hum. yang sangat memahami mengenai kebijakan UKM di Daerah Istimewa Yogyakarta.

C. Pembagian Tugas

Untuk memperlancar pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini maka diantara ketua dan anggota tim disepakati untuk membuat pembagian tugas. Ketua tim bertanggung jawab terhadap semua kegiatan dan melakukan presentasi pada waktu monitoring dan evaluasi serta menulis artikel ilmiah untuk dipublikasikan di jurnal pemberdayaan masyarakat. Sesuai dengan kepakarannya ketua tim akan lebih banyak memberikan materi yang berkaitan dengan manajemen pemasaran.

Sedangkan anggota tim bertanggung jawab terhadap operasional kegiatan yang meliputi penyusunan jadwal dan pelaksanaan berbagai kegiatan yang sudah ditetapkan. Pengumpulan data di lapangan dan pembuatan dokumentasi menjadi tanggung jawab anggota tim. Sesuai dengan kepakarannya anggota tim lebih berfokus pada regulasi atau kebijakan yang berkaitan dengan UKM beserta ketentuan-ketentuan perundangan yang berlaku.

Ketua dan anggota tim dibantu oleh beberapa asisten mahasiswa untuk dapat merancang dan melakukan layout pada berbagai desain untuk keperluan promosi. Pengkondisian masyarakat untuk dapat menerima materi dari ketua tim dan anggota tim, menjadi tanggung jawab asisten lapangan yang terdiri dari mahasiswa prodi Manajemen dan Ilmu Hukum.

BAB V
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

A. Anggaran Biaya

Anggaran Biaya Pengabdian Masyarakat IbM Peningkatan Mutu kemasan dan penyajian Olahan ikan bandeng ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 6. Anggaran Biaya

No	Uraian Biaya	Volume	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
I. Honorarium				
1	Ketua (1 orang x 8 bulan)	8	750,000	6,000,000
2	Anggota (1 orang x 8 bulan)	8	550,000	4,400,000
3	Tenaga Teknis (2 orang x 8 bulan)	16	300,000	4,800,000
Sub Total				15,200,000
II. Bahan Habis Pakai dan Peralatan				
A	Pelatihan Kewirausahaan dan Peluang Usaha			
1	Honor Narasumber	2	1,500,000	3,000,000
2	Penggandaan Materi	10	25,000	250,000
3	Bantuan pelaksana teknis	1	750,000	750,000
4	Snack	15	35,000	525,000
5	Sewa LCD Projector	1	350,000	350,000
6	Transportasi	15	25,000	375,000
Sub Total				5,000,000
B	Peningkatan Peralatan dan Bahan			
1	Vacuum sealer Portable	2	850,000	1,700,000
2	Vacuum Bag 22 x 16 (Sablon)	1000	1,000	1,000,000
3	Box uk. 22x10x12 cm	1000	1,500	1,500,000
4	Timbangan Digital	2	400,000	800,000
Sub Total				5,250,000
C	Pelatihan vacuum dan company visit			
1	Biaya pelatihan	2	500,000	1,000,000
2	Transportasi pp	2	500,000	1,000,000
3	Akomodasi	2	850,000	1,700,000
4	Materi ajar	2	255,000	550,000
Sub Total				5,250,000

No	Uraian Biaya	Volume	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
D	Promosi Produk			
1	Iklan radio	60	50,000	3,000,000
2	Papan petunjuk lokasi Pindang Bandeng Presto "Warisan" dan Bandeng Presto "Prima"	2	1,000,000	2,000,000
3	Pendampingan manajemen pembukaan gerai di kampus UMY	1	3,000,000	3,000,000
4	Pendampingan manajemen pembukaan gerai di foodcourt mall	1	3,000,000	3,000,000
5	Pendampingan manajemen pembukaan gerai di Pusat kuliner Sleman	1	3,000,000	3,000,000
6	Pelatihan bagi penyaji	1	1,075,000	1,075,000
			Sub Total	13,075,000
III	Pelaporan	paket	2,000,000	2,000,000
IV	Biaya Seminar Hasil	paket	1,500,000	1,500,000
V	Publikasi	paket	2,500,000	2,500,000
			TOTAL	49,775,000

Catatan : Biaya sudah termasuk pajak-pajak (PPN 10% dan PPh pasal 21)

B. Jadwal Kegiatan

Rencana jadwal kegiatan IBM Peningkatan Mutu kemasan dan Penyajian Olahan ikan bandeng ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 7. Jadwal Pelaksanaan

No	Kegiatan	Bulan								Keterangan
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	
1	Koordinasi kegiatan	■								Minggu 1,2
2	Pelatihan kewirausahaan dan peluang usaha		■							Minggu 1,2
3	Copany visit			■						Minggu 1,2,3,4
4	Pelatihan packing produk dengan peralatan vacuum				■					Minggu 1,2

No	Kegiatan	Bulan								Keterangan
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	
5	Pembuatan Papan petunjuk lokasi									Minggu 3,4
6	Bantuan pembuatan gerai untk memasarkan produk									Minggu 1,2,3,4
7	Pendampingan Manajemen Pemasaran									Minggu 1,2,3,4
8	Pembuatan Laporan Akhir									Minggu 1
9	Seminar Hasil									Minggu 2
10	Publikasi Hasil									Minggu 3

DAFTAR PUSTAKA

Simamora, Henry.2003. *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitable*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Suyanto, M, 2007, *Strategi Periklanan Pada E-Commerce*, Yogyakarta: Penerbit Andi

SindoNEWS.COM, Selasa, 4 Agustus 2015

LAMPIRAN

Biodata Ketua Tim Pengabdian

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Drs. Asnawi, M.Si.
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIP	195907061986011001
5	NIDN	0006075901
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Yogyakarta, 6 Juli 1959
7	E-mail	dina_asnawi@yahoo.com
9	Nomor Telepon/HP	087739199855
10	Alamat Kantor	Jl. Lingkar Selatan, Tamantirto, Yogyakarta
11	Nomor Telepon/Faks	0274-387656 / 0274-387646
12	Lulusan yang Telah Dihasilkan	76
13. Mata Kuliah yg Diampu		Statistika (Elektronik)
		Ekonomi (Pengantar)
		Matematika (Bisnis)
		Ekonomi (Manajerial)

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Islam Indonesia	Universitas Gajah Mada
Bidang Ilmu	Ekonomi Perusahaan (Manajemen)	Manajemen
Tahun Masuk-Lulus	1979/1985	1990/1993
Judul Skripsi/Tesis	Analisis Modal Kerja Di PT Persatuan Yogyakarta	Motivasi Calon Mahasiswa Di Yogyakarta
Nama Pembimbing	Drs. Suwarsono, MA	Prof. Dr. Marwan Asri, MBA

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2011	Pelayanan RS Swasta di YK	Mandiri	3
2	2013	Asosiasi Merek HP di YK	Mandiri	3

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2012	Analisis Permintaan Produk Batik	Mandiri	1,5
2	2014	Pemasaran On-Line	Mandiri	1,5
3	2016	IbM Peningkatan Mutu Produk dan Pemasaran Olahan Ikan Bandeng	Iptek Bagi Masyarakat Dikti	49
4	2016	IbPE Batik Pewarna Alami Di Kabupaten Sleman	Iptek Bagi Produk Ekspor	419

E. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1	Modul Matematika Bisnis	2011	67	Lab. Manajemen FE UMY
2	Modul Statistika Diskriptif (manual)	2013	59	Lab Manajemen FE UMY

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan proposal Ipteks Bagi Masyarakat (IbM) Kemenristek Dikti.

Yogyakarta, 11 April 2016

Ketua Tim Pengabdian,


(Drs. Asnawi, M.Si.)

Biodata Anggota Tim Pengabdian

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Wiratmanto,S.H., M.Hum.
2	Jenis Kelamin	L
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	19570801198710153002
5	NIDN	0501085702
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Yogyakarta, 01 Agustus 1957
7	E-mail	wwiratmanto@yahoo.com
9	Nomor Telepon/HP	081578782910
10	Alamat Kantor	Jl. Lingkar Selatan, Tamantirto, Kasihan, Bantul,
11	Nomor Telepon/Faks	0274-387656 / 0274-387646
12	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = 300 orang; S-2 = 0 orang; S-3 = 0 orang
13.	Mata Kuliah yg Diampu	1.Pengantar Hukum Indonesia
		2.Hukum Acara Perdata
		3.Hukum Peradilan Agama
		4.Hukum Pembuktian dalam Perkara Perdata

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2
Nama Perguruan Tinggi	Universita Islam Indonesia	Universitas Gadjah Mada
Bidang Ilmu	Ilmu Hukum	Ilmu Hukum
Tahun Masuk-Lulus	1980-1985	1994- 1998
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Beberapa Masalah dalam Perjanjian Perburuhan	Aspek Hukum Perjanjian Franchise antara Franchisor Asing dan Franchisee Indonesia
Nama Pembimbing/Promotor	Anto Sumarman, S.H.	Prof. Dr. Sudikno Mertokusumo

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1.	2011	Studi Kasus Pembatalan Hibah Wasiat dalam Pembagian Harta Warisan di Pengadilan Agama Bantul	Kopertis	2.000.000

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1.	2009	Penyuluhan hukum tentang Sosialisasi Hak Pasien Atas Informasi dan Persetujuan Dalam Pelayanan Medik di Puskesmas Banguntapan II	UMY	1.500.000
2.	2013	Penulisan Karya Pengabdian Masyarakat Dosen Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	Swadaya	750.000
3	2016	IbM Peningkatan Mutu Produk Dan Pemasaran Olahan Ikan Bandeng	Iptek Bagi Masyarakat,Dikti	49

E. Ppenghargaan dalam 10 Tahun Terakhir (dari pemerintah,asosiasi atau institusinya).

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Sebagai Tim Pemantau Independen UNAS di SMP 1 Sewon Bantul	BSNP	2009
2	Sebagai Tim Pemantau Independen UNAS di SMPN 1 Bantul	BSNP	2008
3	Sebagai Tim Pemantau Independen UNAS di SMAN 1 Kretek, Bantul	BSNP	2007
4	Sebagai Tim Pemantau Independen UNAS di SMPN 1 Ketek, Bantul	BSNP	2007

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Proposal Iptek Bagi Masyarakat (IbM) Kemenristek Dikti.

Yogyakarta, 11 April 2016

Anggota,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Wiratmanto', with a horizontal line drawn underneath it.

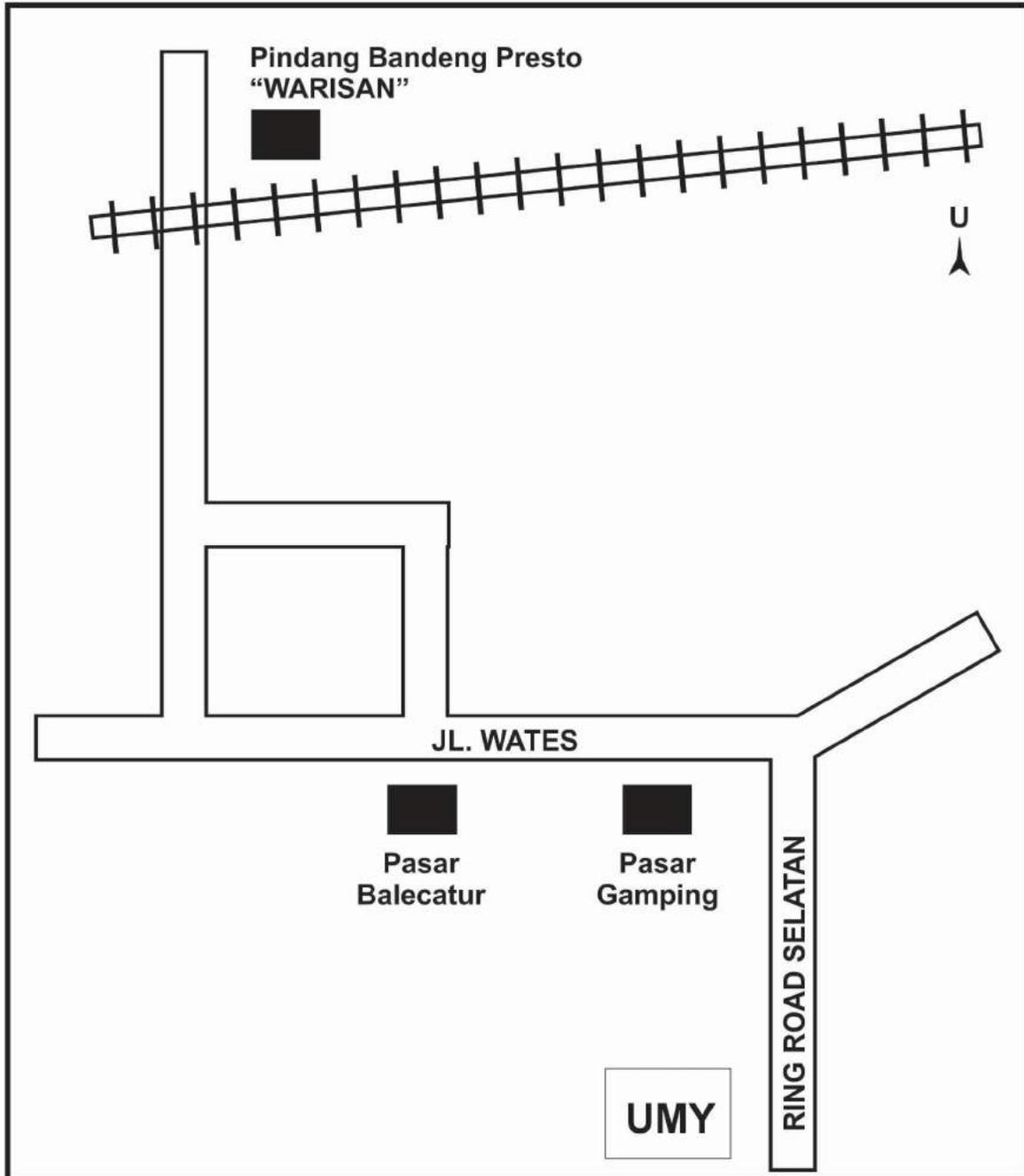
(Wiratmanto, S.H., M.Hum)

Gambaran Iptek Yang Akan Ditransfer Kepada Mitra

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang mempunyai luaran berupa: meningkatnya motivasi pengusaha, kemasan bandeng yang divacum, tenaga terlatih untuk memfacum, papan petunjuk lokasi dan pemasaran melalui iklan radio dan pembuatan gerai; diperlukan adanya transfer iptek dari pengabdian kepada kedua mitra, gambaran transfer iptek sebagai berikut:

No.	Luaran	Bentuk Transfer Iptek	Hasil
1.	Meningkatnya motivasi pengusaha	Pelatihan peluang usaha	Pengusaha mampu untuk mengenali peluang usaha sehingga dapat mengembangkan produk baru.
2.	Kemasan olahan bandeng yang divacum	Kedua mitra diberi bekal untuk mampu memfacum produk olahan bandeng dalam kemasan plastik.	Mitra mampu untuk melakukan paking degan vacuum secara benar.
3.	Tenaga terlatih untuk memfacum produk	Kedua mitra diberi materi pelatihan memfacum	Kedua mitra mampu untuk membuat membuat kemasan yang tahan lama..
4.	Papan petunjuk lokasi	Kedua diberi pelatihan untuk merancang papan nama petunjuk lokasi yang menarik.	Di kemudian hari apabila papan nama yang dibantu oleh program ini sudah tidak bisa dipakai dapat diganti yang baru.
5.	Iklan radio	Kedua mitra diberi pemahaman tentang prosedur untuk beriklan di radio.	Kedua mitra mampu untuk mengusahakan sendiri apabila ingin melakukan iklan di radio.
6.	Gerai di beberapa pusat jajan	Kedua mitra didampingi untuk melakukan pendekatan dan upaya untuk membuka gerai.	Kedua mitra mampu untuk memperluas pasar.

LOKASI PINDANG BANDENG PRESTO "WARISAN"



LOKASI BANDENG PRESTO "PRIMA"



PRIMA
Banyuroto



**SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN BEKERJASAMA
PENGABDIAN MASYARAKAT IbM PENINGKATAN MUTU KEMASAN
DAN PENYAJIAN OLAHAN BANDENG UNTUK MEMPERLUAS PENJUALAN**

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Eko Sayektiningsih

Alamat : Kluwih RT.01 RW 9, Balecatur Gamping Sleman

Pekerjaan : Wiraswasta

bersedia bekerjasama untuk pelaksanaan pengabdian masyarakat IbM Peningkatan Mutu Kemasan Dan Penyajian Olahan Bandeng Untuk Memperluas Penjualan dengan :

Nama : Drs. Asnawi, M.Si.

Instansi : Dosen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Yang akan diadakan di Desa Balecatur Gamping Kabupaten Sleman.

Sleman, 11 April 2016


(Eko Sayektiningsih)

**SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN BEKERJASAMA
PENGABDIAN MASYARAKAT IbM PENINGKATAN MUTU KEMASAN
DAN PENYAJIAN OLAHAN BANDENG UNTUK MEMPERLUAS PENJUALAN**

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Erni Siwi Karyanti
Alamat : Banyuroto Nanggulan Kuloprogo
Pekerjaan : Wiraswasta

bersedia bekerjasama untuk pelaksanaan pengabdian masyarakat IbM Peningkatan Mutu
Kemasan Dan Penyajian Olahan Bandeng Untuk Memperluas Penjualan dengan :

Nama : Drs. Asnawi, M.Si.
Instansi : Dosen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Yang akan diadakan di Banyuroto Nanggulan Kulonprogo

Sleman, 11 April 2016


(Erni Siwi Karyanti)