



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS TEKNIK

KEPUTUSAN DEKAN

Nomor: 65 Tahun 2024

Tentang:

**PELAKSANAAN PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
DALAM UNSUR PENELITIAN DOSEN TETAP FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
SEMESTER GENAP 2023/2024**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ


Dekan Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jakarta

- Menimbang : a. bahwa penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat dosen tetap Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jakarta adalah merupakan salah satu unsur pelaksanaan catur dharma perguruan tinggi.
b. bahwa berdasarkan butir a tersebut di atas, pelaksanaan penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat dosen tetap harus mengacu kepada Panduan Pengisian Beban Kinerja Dosen (BKD) LLDIKTI Wilayah III.
c. bahwa untuk itu perlu ditetapkan dengan Keputusan Dekan.
- Mengingat : 1. Undang-undang Republik Indonesia, Nomor: 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang Nomor: 12 Tahun 2012 tanggal 10 Agustus 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor: 04 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Undang-undang Republik Indonesia Nomor: 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen.
5. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi;
6. Pedoman Pimpinan Pusat Muhammadiyah Nomor: 02/PED/I.0/B/2012 tanggal 16 April 2012 tentang Perguruan Tinggi Muhammadiyah;
7. Statuta Universitas Muhammadiyah Jakarta Tahun 2022;
8. Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta Nomor: 364 Tahun 2020 tanggal 9 Juli 2020 tentang Pengangkatan Dekan Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jakarta masa jabatan 2020-2024.
- Memperhatikan : Hasil rapat Dekanat tanggal 15 Februari 2024 tentang unsur penelitian dosen tetap semester Genap 2023/2024.

MEMUTUSKAN:

- Menetapkan : Keputusan Dekan tentang Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Dalam Unsur Penelitian Dosen Tetap Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jakarta semester Genap 2023/2024.
- Pertama : Ketentuan Unsur Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat sebagaimana dimaksud dalam keputusan ini sesuai dengan Panduan Pengisian Beban Kinerja Dosen (BKD) LLDIKTI Wilayah III.
- Kedua : Salinan keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan dan pihak-pihak terkait untuk diketahui, dipedomani, dan dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya sebagai amanah.
- Ketiga : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan, akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di: Jakarta
Pada tanggal: 11 Sya'ban 1445
21 Februari 2024

Dekan

Drs. Ir. Iman Purnawan, S.T., M.Chem.Eng.
NID. 20.773.

**LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (PKM)
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA**



**STRATEGI PEMASARAN KERIPIK KENTANG DI TINJAU DARI
BERBAGAI DIMENSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN
PELAKU UMKM DI DESA MARGALUYU, BANDUNG JAWA
BARAT**

**Oleh:
Dr.Nurlaelah,S.t.,M.T
(0316127302)**

**Mitra PKM:
Jenis Mitra: UMKM
Nama Mitra: Pelaku UMKM Keripik Kentang
Alamat : Jl. Baru Mukti No 125, Margaluyu, 40378,
Desa Margaluyu, Pangalengan Bandung Jawa Barat**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
Bulan Maret Tahun 2024**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul: STRATEGI PEMASARAN KERIPIK KENTANG DI TINJAU DARI BERBAGAI DIMENSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PELAKU UMKM DI DESA MARGALUYU, BANDUNG JAWA BARAT		
1	Nama Mitra	Pelaku UMKM Keripik Kentang Desa Margaluyu, Pangalengan, Bandung Jawa Barat
2	Pelaksana	
	Nama	Dr. Nurlaelah, S.T.,M.T.
	NIDN	0316127302
	Jabatan Fungsional	Lektor Kepala
	Fakultas/ Jurusan	Teknik/ Teknik Sipil
	Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Jakarta
	Bidang Keahlian	Teknik
	Alamat Kantor/Telp	Gedung D Lt.1-3, Jalan Cempaka Putih Tengah XXVII, Cempaka Putih, RT.11/RW.5, Cemp. Putih Tim., Kec. Cemp. Putih, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10510
	Alamat Rumah/Telp	Jl. Kemang Utara I A No. 18 A, RT 5 RW 1, Jakarta Selatan 12730 081908869905
3	Lokasi Mitra	
	Wilayah Mitra	Desa Margaluyu, Jl. Baru Mukti No 125, Margaluyu, 40378
	Kota	Bandung
	Propinsi	Jawa Barat
4	Luaran yang dihasilkan	- Pelaku UMKM mampu memasarkan keripik kentang dengan baik,. secara offline dan online - Pendapatan pelaku UMKM keripik kentang meningkat. - Book Chapter
5	Waktu Pelaksanaan	1 (satu) hari
6	Biaya Total	Rp. 1.500.000,-

Jakarta, 4 Maret 2024

Menyetujui,

a.n Kepala Desa Margaluyu
Sekretaris Desa

Iwan Turyana



Ketua Pelaksana,



Dr. Nurlaelah, S.T., M.T.
NIDN. 0316127302

Mengetahui Ketua LPPM UMJ



Hendrawati

Dr. Ir. Tri Yuni Hendrawati, M.Si
NIDN. 0311066902

STRUKTUR LAPORAN

1	Judul Kegiatan	STRATEGI PEMASARAN KERIPIK KENTANG DI TINJAU DARI BERBAGAI DIMENSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PELAKU UMKM DI DESA MARGALUYU, BANDUNG JAWA BARAT
2	Nama Mitra	Pelaku UMKM Keripik Kentang
3	Jumlah Mitra	1 Kelompok UMKM (27 orang)
4	Pendidikan Mitra	-
5	Persoalan Mitra	a) Masih banyak masyarakat khususnya pelaku UMKM keripik kentang yang masih memasarkan produknya secara tradisional, dan kurang memahami pemasaran secara online. b) Produk keripik kentang dari Desa Margaluyu Pengalengan Jawa Barat kurang dikenal masyarakat.
6	Status Sosial Mitra	Pelaku UMKM keripik kentang
7	Lokasi Kegiatan	Jl. Baru Mukti No 125, Margaluyu, 40378 Desa Margaluyu, Pengalengan, Bandung jawa Barat.
8	Jarak ke Lokasi Mitra	209 KM dari Jakarta
9	Sarana Komunikasi	a) Telepon b) E-mail c) WA
10	Tim Abdimas	
	Jumlah Dosen	1 (Satu) Dosen
	Jumlah mahasiswa	-
	Gelar Akademik	S3
	Fakultas	Teknik
11	Aktifitas Pengabdian pada Masyarakat	
	Metode Pelaksanaan	Penyuluhan
	Waktu Efektif Pelaksanaan	1 (Satu) Hari
	Keberhasilan Kegiatan	Berhasil
	Indikator Keberhasilan	Banyaknya pelaku UMKM keripik kentang yang bertanya dan akhirnya faham tentang bagaimana cara memasarkan keripik kentang, baik secara langsung maupun online.
	Kelanjutan Kegiatan	Selesai
12	Biaya Program	
	DIPA DP2M	-
	Perguruan Tinggi	-
	Sumber Dana Swadana Kelompok	Rp. 1.500.000,-

13	Likuidasi Dana Program	
	Tahap Pencairan Dana	Mendukung Kegiatan di Lapangan
	Jumlah Dana	Diterima 100%
14	Kontribusi Mitra	
	Peran Mitra	Aktif
	Peranan Mitra	a) Menetapkan waktu kegiatan pelaksanaan b) Menentukan materi agar sesuai dengan potret permasalahan yang ada dan mendukung dalam kurikulum

RINGKASAN

Strategi marketing adalah kegiatan yang ditujukan untuk memasarkan produk UMKM, khususnya UMKM keripik kentang, agar penjualannya menjadi lebih lancar, dan produk lebih dikenal lebih luas lagi oleh para konsumen. Strategi ini bisa dilakukan dengan berbagai cara, seperti penyuluhan terkait penyempurnaan produk UMKM serta teknologi digital yang sekarang sudah banyak dilakukan oleh produsen. Kegiatan ini dilakukan dalam rangka Pengabdian pada Masyarakat (PKM) yang dilakukan secara kolaborasi oleh beberapa Perguruan Tinggi yang ada di Jakarta, dan sekitarnya, di Desa Margaluyu, Pangalengan, Bandung, Jawa Barat.

KATA PENGANTAR

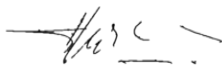
Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat ALLAH SWT, karena dengan rahmat, karunia, taufik dan hidayah-Nya Penulis dapat menyelesaikan Laporan Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan judul “STRATEGI PEMASARAN KERIPIK KENTANG DI TINJAU DARI BERBAGAI DIMENSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PELAKU UMKM DI DESA MARGALUYU, BANDUNG JAWA BARAT”.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan salah satu tugas pokok dosen dalam melaksanakan Tridharma Perguruan Tinggi yang dapat dilakukan diluar kampus. Pada semester ini kegiatan dilakukan di Desa Margaluyu, Pangalengan, Bandung, Jawa Barat yang telah dilaksanakan pada tanggal 1-2 Maret 2024.

Dalam penulisan laporan ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan dan keterbatasan, sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun agar laporan ini menjadi lebih baik dan dapat bermanfaat bagi pihak lain. Semoga ALLAH SWT senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua.

Jakarta , 4 Maret 2024

Pelaksana Pengabdian Masyarakat
LPPM Universitas Muhammadiyah Jakarta
Ketua,



Dr. Nurlaelah.ST.MT
NIDN : 0316127302

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
STRUKTUR LAPORAN	iv
RINGKASAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
BAB 2 SOLUSI PERMASALAHAN	3
BAB 3 METODE PELAKSANAAN	4
BAB 4 FOTO-FOTO KEGIATAN	7
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	8
DAFTAR PUSTAKA	9
LAMPIRAN	10

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 1 Kantor Kepala Desa Margaluyu, pangalengan, Bandung Jawa Barat.
- Gambar 2,3,4 Berbagai Jenis Sayuran yang Ditanam Penduduk Desa Margaluyu
- Gambar 5,6 Pemasaran Kripik Kentang di Toko-Toko Terdekat
- Gambar 7 Langkah Solusi atas permasalahan Mitra
- Foto-Foto Pelaksanaan Penyuluhan Strategi Marketing UMKM Kripik Kentang di Desa Margaluyu

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Permasalahan Mitra UMKM Keripik Kentang Desa Margaluyu

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lokasi Mitra
2. Form Kepuasan Mitra
3. Surat Keterangan Kepala Desa Margaluyu, Pangalengan, Jawa Barat
4. Sertifikat Pembicara
5. PPT Materi Penyuluhan

BAB 1 PENDAHULUAN

Dalam website resmi Desa margaluyu, disebutkan bahwa sekitar tahun 1945 setelah proklamasi kemerdekaan RI, berdirilah Desa Palayangan dan sebagai Lurahnya Dalem Idi yang kemudian pada tahun 1955 diganti oleh Lurah Besar dengan pergantian nama desa menjadi Desa Warnasari. Sekitar tahun 1978, Desa Warnasari mengalami pemekaran wilayah, mengingat waktu itu dirasa telah cukup untuk melakukan pemekaran menjadi dua desa yaitu Desa Margaluyu dan Desa Warnasari itu sendiri. Pada pertengahan tahun 1984, Desa Margaluyu pun mengalami pemekaran wilayah desa menjadi dua desa, yaitu Desa Margaluyu itu sendiri yang mengambil wilayah bagian Barat, dan Desa Sukaluyu di wilayah bagian Timur.

Desa Margaluyu memiliki luas 860.20 Ha, terletak di 107,554 Koordinat Bujur, dan 7,223 Koordinat Lintang. Untuk jenis perkebunan, meliputi Tanah Perkebunan Rakyat (23,000 Ha) dan Tanah Perkebunan Negara (447,000 Ha).



Gambar 1. Kantor Desa Margaluyu, Pangalengan, Bandung

Dengan ketinggian 1.514,86 M (DPL), menyebabkan desa ini menjadi cukup sejuk, dengan suhu rata-ratanya adalah 17⁰C. Kondisi ini dimanfaatkan oleh masyarakat setempat untuk menanam berbagai jenis sayuran, seperti labu siam, kol, kentang, cabe, terong dan sebagainya.



Gambar 2,3,4. Berbagai Jenis Sayuran yang Ditanami Penduduk Desa Margaluyu

Hasil dari berbagai jenis sayuran tersebut, biasanya dijual secara tradisional ke masyarakat setempat atau dijual ke beberapa daerah lain seperti Jakarta, untuk kebutuhan sehari-hari. Untuk sayuran seperti kentang, ada beberapa penduduk yang berkreasi dengan mengolahnya menjadi keripik kentang. Hasil olahan ini dijual ke warung-warung warga terdekat, dan dikonsumsi oleh masyarakat setempat yang membelinya.

Jika ditinjau dari jenis usahanya, maka kegiatan usaha keripik kentang ini masuk ke dalam kategori UMKM. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga. Sebagai negara berkembang, Indonesia menjadikan UMKM sebagai pondasi utama sektor perekonomian masyarakat, untuk mendorong kemampuan kemandirian dalam berkembang pada masyarakat khususnya dalam sektor ekonomi. Berkat dukungan kuat dari pemerintah, perkembangan UMKM di Indonesia semakin meningkat, khususnya dari segi kualitas. Apalagi dengan adanya revolusi digital 4.0, membuat banyak perubahan kepada UMKM dimana adanya pergeseran gaya belanja konsumen dari offline ke online. Oleh sebab itu, sangat penting bagi calon UMKM atau wirausaha skala UMKM memiliki wawasan yang cukup. Dalam konteks ini, pelaku UMKM harus dapat mengikuti perkembangan ilmu dan digitalisasi agar tidak ketinggalan jaman.

BAB 2. SOLUSI PERMASALAHAN

UMKM ini menghadapi tantangan berupa persaingan yang ketat dari sisi pemasaran, karena para petani dan pelaku usahanya masih banyak yang memasarkan secara tradisional, seperti dijual ke warung-warung atau toko kelontong terdekat saja.





Gambar 5,6. Pemasaran Keripik Kentang di Toko-Toko Terdekat.

Setelah dilakukan survey dan observasi langsung ke pelaku UMKM keripik kentang Desa margaluyu, dapat disimpulkan permasalahan utamanya adalah (Lihat table berikut).

Tabel 1. Permasalahan Mitra UMKM Keripik Kentang

No	Permasalahan
1.	Permasalahan Promosi Belum memiliki ciri khas dan merek produk, karena keterbatasan daya kreatifitas
2.	Permasalahan Pengemasan Belum memahami teknik pengemasan yang baik, yang dapat tahan lama untuk dikirimkan ke luar daerah atau luar negeri
3.	Permasalahan Pemesanan Belum menerapkan system online, karena kurang memahami cara
4.	Permasalahan Pembayaran Belum menerapkan system online, karena kurang memahami cara
5.	Permasalahan Pengiriman Belum menerapkan system online, karena kurang memahami cara

BAB 3. METODE PELAKSANAAN

3.1. Metode Pendekatan

Sesuai Solusi dan Target Luaran dari rencana pelaksanaan program PKM pada

Binaan Mitra yang telah ditetapkan, maka metode pendekatan yang dilakukan adalah Metode Penyuluhan. Metode ini ditujukan untuk transfer ilmu pengetahuan dan teknologi yang diberikan langsung di lapangan, guna mengatasi permasalahan melalui peningkatan wawasan dan pemahaman pelaku UMKM keripik kentang di Desa margaluyu.

Kegiatan penyuluhan ini melibatkan beberapa dosen yang berasal dari Universitas Muhammadiyah Jakarta, STIE Indonesia Jakarta, Universitas Mitra Bangsa, Sekolah Tinggi Ilmu Pemerintahan Abdi Negara, Universitas Telkom, dan Universitas Persada Indonesia YAI yang mengkoordinir kegiatan PKM Kolaborasi.

3.2. Prosedur Kerja

Guna merealisasikan rencana program PKM, ditetapkanlah prosedur kerja sebagai berikut :

3.2.1. Menyusun Rencana Kegiatan

Pada tahap ini, rencana disusun dengan beberapa kelompok PKM lain, dimulai dengan rapat koordinasi tim, surat menyurat, mengidentifikasi kriteria, jumlah pakar, penyuluh, penyusunan modul, jadwal kegiatan, pelaksanaan program pelatihan, monitoring dan evaluasi serta penyusunan laporan kegiatan dan penulisan artikel ilmiah pada jurnal Nasional/Media Massa.

3.2.2. Melakukan rapat koordinasi tim pelaksana

Dalam tahap ini dilakukan rapat pembagian tugas seperti mengagendakan rapat koordinasi persiapan, pelaksanaan monev, sampai dengan penyusunan laporan sehingga dapat berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan .

3.2.3. Mempersiapkan Calon Mitra, Pelatih, Pembimbing (Bimtek) dan Pendampingan.

a. Menyiapkan Calon Mitra

Kriteria calon mitra adalah, pelaku UMKM keripik kentang Desa Margaluyu, Pangalengan, Bandung Jawa barat.

b. Penetapan Penyuluh

Dalam kegiatan ini melibatkan para pakar dalam bidangnya sesuai dengan ketrampilan, seperti ahli dalam bidang manajemen.

3.2.4. Menyusun Jadwal Kegiatan PKM.

Pelaksanaan program PKM ini direncanakan selama 1 bulan, dimulai dengan

persiapan, pelaksanaan program (perencanaan PKM, penyuluhan, fasilitasi, mediasi, monev, dan penyusunan laporan kegiatan) yang diakhiri dengan penulisan laporan Pengmas di Simlitabmas UMJ dan disimpan di repository UMJ.

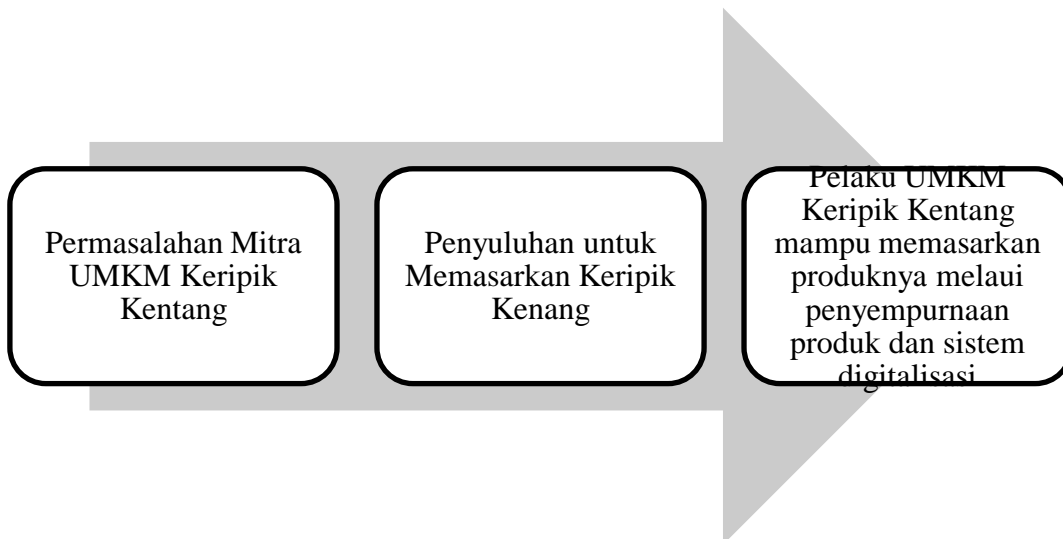
3.2.5. Pelaksanaan Kegiatan Penyuluhan Pemasaran Keripik Kentang di desa margaluyu.

3.2.6. Pelaksanaan Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dilaksanakan oleh LPPM UMJ. Sedangkan fungsi evaluasi ditujukan untuk menilai semua kegiatan program mulai dari awal sampai eksekusi di lapang dan mengukur indicator keberhasilan. Hal ini ditujukan sebagai bahan penyusunan laporan dan rekomendasi yang merupakan bagian dari bahan rencana tindakan keberlanjutan program PKM dosen UMJ.

3.3. Langkah-Langkah Solusi atas permasalahan Mitra

Rencana langkah solusi atas permasalahan-permasalahan prioritas yang telah ditetapkan dalam target luaran dalam program PKM pada pelaku UMKM keripik kentang Desa margaluyu, Pangalengan Bandung Jawa Barat.



Gambar 7. Langkah solusi atas permasalahan mitra

3.4. Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program

Calon Binaan Mitra sangat koopeartif ditunjukkan dalam partisipasinya, dalam memberikan keterangan-ketarnagn dan data kepada tim peneliti. Begitu pula saat tim merencanakan waktu dan tempat kegiatan platihan, bimbingan dan pendampingan,

binaan mitra dengan antusias memberikan alternative tempat dan waktu kegiatan, dan kesiapannya akan menyiapkan tempat untuk kegiatan bimbingan teknis dan pendampingan.

BAB 4. FOTO-FOTO PELAKSANAAN KEGIATAN

Untuk pelaksanaan kegiatan ini, dapat dilihat pada foto-foto berikut ini:



Foto 1



Foto 2



Foto 3



Foto 4

Foto 1,2,3 dan 4, adalah pelaksanaan penyuluhan terkait strategi marketing UMKM keripik kentang di desa Margaluyu, Panagalengan, Bandung Jawa Barat.

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Sesuai dengan hasil pelaksanaan PKM di Desa Margaluyu ini, dapat disimpulkan bahwa masih banyak pelaku UMKM yang berada di pelosok desa, yang masih kurang memahami bagaimana memasarkan produk mereka. Oleh sebab itu, dibutuhkan partisipasi aktif dari para dosen untuk terjun langsung membina dan membimbing mereka secara langsung. Jika hal ini dijalankan dengan baik, maka bisa dipastikan produk UMKM bisa dinikmati di seluruh wilayah yang ada di Indonesia, bahkan bisa dikenal di seluruh dunia. Disisi lain, dapat menambah pendapatan tiap keluarga, dan terjadi peningkatan ekonomi baik dilingkup keluarga, desa dan secara nasional.

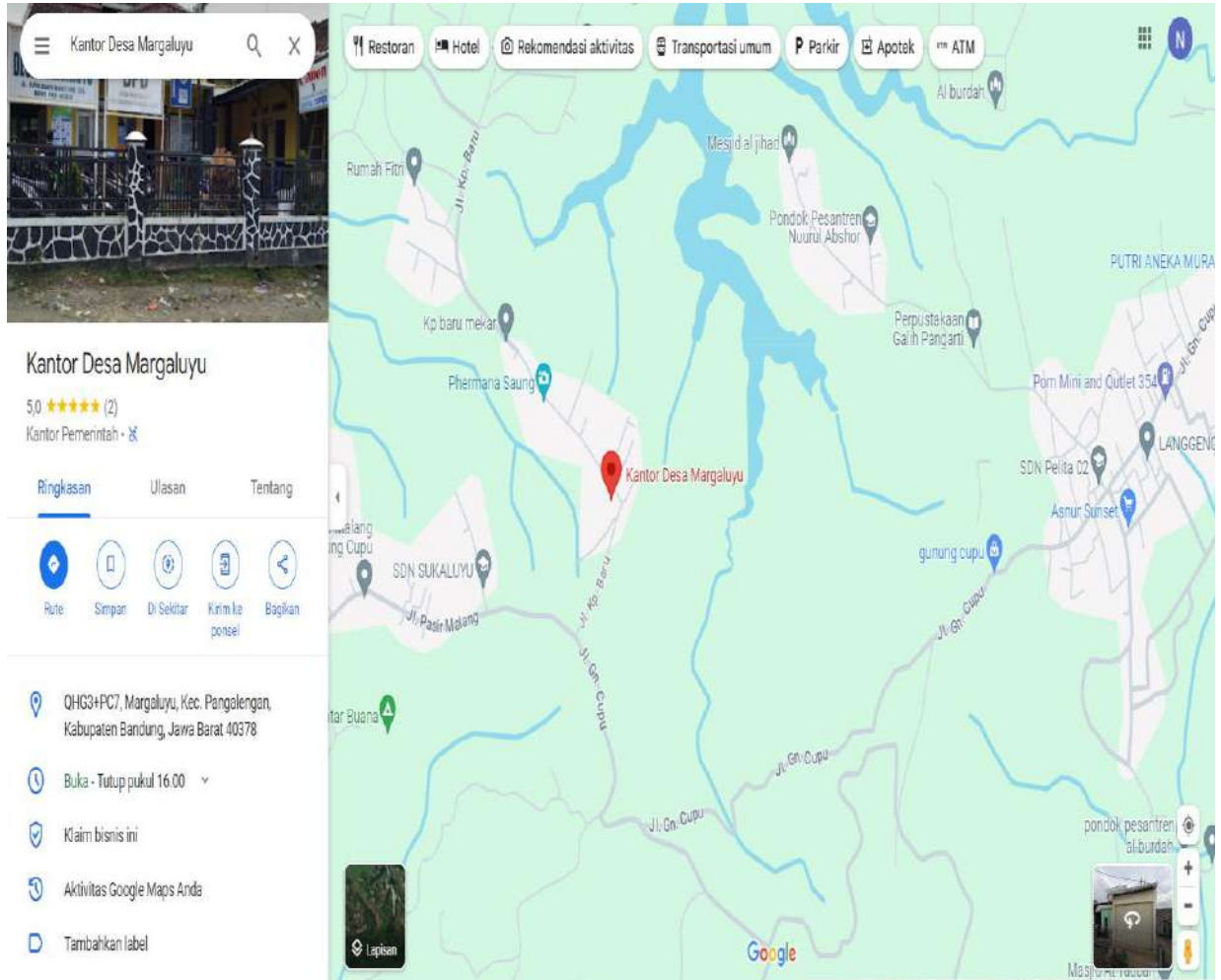
DAFTAR PUSTAKA

1. <https://margaluyu.desa.id/>

LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. Lokasi Mitra
2. SK Kepala Desa Margaluyu, Pangalengan, Jawa Barat
3. Sertifikat Pembicara
4. PPT Materi

Lokasi Mitra



FORM KEPUASAN MITRA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

NAMA KETUA : Dr. Nurlaelah, S.T.,M.T.
JUDUL PKM : Strategi Pemasaran Keripik Kentang Ditinjau dari Berbagai Dimensi dalam Meningkatkan Pendapatan Pelaku UMKM di Desa Margaluyu-Bandung Jawa Barat.
NAMA MITRA : UMKM Jeruk Lemon dan Keripik Kentang
ALAMAT MITRA : Desa Margaluyu, Kecamatan Pengalengan, Kabupaten Bandung, Jawa Barat
BIDANG USAHA MITRA : Pertanian dan Perkebunan
NOMOR KONTAK MITRA:

MOHON DAPAT DIPILIH JAWABAN OLEH MITRA KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

1. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh para dosen UMJ telah sesuai dengan kebutuhan mitra pengabdian:
 a. Sangat Puas
 b. Puas
 c. Kurang Puas
 d. Tidak Puas
2. Pelaksanaan pengabdian dilakukan sesuai kaidah metode ilmiah:
 a. Sangat Puas
 b. Puas
 c. Kurang Puas
 d. Tidak Puas
3. Pelaksanaan pengabdian dilaksanakan dengan memperhatikan Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) *:
 a. Sangat Puas
 b. Puas
 c. Kurang Puas
 d. Tidak Puas
4. Hasil pengabdian sesuai dengan perencanaan kegiatan
 a. Sangat Puas
 b. Puas
 c. Kurang Puas
 d. Tidak Puas
5. Hasil pengabdian sesuai dengan solusi yang diharapkan oleh mitra
 a. Sangat Puas
 b. Puas
 c. Kurang Puas
 d. Tidak Puas
6. Hasil pengabdian dapat dimanfaatkan oleh mitra secara maksimal
 a. Sangat Puas
 b. Puas
 c. Kurang Puas
 d. Tidak Puas

7. Kemampuan program PkM dalam menyelesaikan masalah mitra *
- a. Sangat Puas
 - b. Puas
 - c. Kurang Puas
 - d. Tidak Puas
8. Manfaat ilmu pengetahuan dan/atau teknologi bagi mitra
- a. Sangat Puas
 - b. Puas
 - c. Kurang Puas
 - d. Tidak Puas
9. Motivasi mitra dalam memanfaatkan ilmu pengetahuan dan/atau teknologi tersebut
- a. Sangat Puas
 - b. Puas
 - c. Kurang Puas
 - d. Tidak Puas
10. Kelanjutan kerjasama mitra dengan UMJ
- a. Sangat Puas
 - b. Puas
 - c. Kurang Puas
 - d. Tidak Puas
11. Bagaimana ketersediaan sarana dan prasarana kegiatan PKM
- a. Sangat Puas
 - b. Puas
 - c. Kurang Puas
 - d. Tidak Puas

12. Saran dan Rekomendasi Tindak Lanjut:

Kami sangat berterimakasih atas kegiatan PKM dari FT UMJ dan dosen-dosen yang berasal dari beberapa Perguruan Tinggi lain, karena telah memberikan informasi terkait bagaimana cara mengembangkan usaha jeruk lemon dan keripik kentang. Selain itu, diberikan pula bagaimana menggunakan teknologi digital yang baik, agar pemasaran hasil usaha jeruk lemon dan keripik kentang ini dapat terjangkau ke seluruh desa dan kota di Indonesia, atau bahkan di luar negeri. Sehingga usaha kami dapat bersaing dengan pesaing yang jauh lebih berpengalaman. Terimakasih.

Mitra PKM,



Fd. Sumpena



PEMERINTAH KABUPATEN BANDUNG
KECAMATAN PANGALENGAN
DESA MARGALUYU

Alamat: Jalan Baru Mukti No. 125 Margaluyu 40378

SURAT KETERANGAN

Nomor : 100/21/Pem/Ds.2024

Yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa :

Nama : Dr. Sularso Budilaksono, M.Kom
Pekerjaan : Direktur Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Persada Indonesia Y.A.I
Koordinator : Kegiatan pengabdian Masyarakat kolaborasi di desa wisata Margaluyu

Telah melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada tanggal 01-02 Maret 2024 bersama dosen dari berbagai kampus yang berasal dari 46 Kampus dari Jakarta dan sekitarnya

Kegiatannya meliputi : penyuluhan kepada pelaku UMKM, Petani sayur mayur, Pokdarwis pengelola homestay, petani karamba apung, kader posyandu, guru dan peternak dari desa wisata Margaluyu Kecamatan Pangalengan Kabupaten Bandung. Terlampi peserta Pengabdian Masyarakat Kolaborasi di desa wisata Margaluyu dalam lampiran terpisah.

Margaluyu, 04 Maret 2024
a.n Kepala Desa Margaluyu
Sekertaris Desa



Iwan Turyana

Lampiran surat No : 100/21/Pem/Ds.2024 tentang Peserta Kegiatan Pengabdian Masyarakat Desa Wisata Margaluyu pada tanggal 01-02 Maret 2024.

No	nama PTS	nama peserta
1	UPN Veteran Jakarta	SUFYATI HS
2	UPN Veteran Jakarta	Nurmatias
3	UPN Veteran Jakarta	NOBELSON
4	UPN Veteran Jakarta	ALFIDA AZIZ
5	UPN Veteran Jakarta	Nurhafifah Matondang
6	UPN Veteran Jakarta	Munasiron Miftah
7	UNPAD	Ikhsan Fuady
8	Universitas Telkom	Hilda
9	Universitas Telkom	Eva Novianti
10	UNIVERSITAS SALI AL AITAAM BANDUNG	RENI HARNI
11	Universitas Sahid	Purnomosutji Dyah Prinajati
12	Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama)	Elis Teti Rusmiati
13	Universitas Persada Indonesia YAI	Dian Gustina
14	Universitas Persada Indonesia YAI	JHONNY Z.A
15	Universitas Persada Indonesia YAI	Essy Malays Sari Sakti
16	Universitas Persada Indonesia YAI	Diah Pramestari
17	Universitas persada Indonesia YAI	FITRI SURYANI
18	Universitas persada Indonesia YAI	Nana Trisnawati
19	Universitas Persada Indonesia YAI	Arman Jayady
20	Universitas Persada Indonesia YAI	Susi Wagiyati Purtiningrum
21	Universitas Persada Indonesia YAI	Sri Kurniawati
22	Universitas Persada Indonesia YAI	Prijasambada
23	Universitas Persada Indonesia YAI	HALIMAH TUNAFIAH
24	Universitas Persada Indonesia YAI	DWI DINARIANA
25	Universitas Persada Indonesia YAI	Nafisah Yuliani
26	Universitas Persada Indonesia YAI	Farida
27	Universitas Persada Indonesia YAI	Nur Idaman
28	Universitas Persada Indonesia YAI	Maya Syafriana Effendi

29	Universitas Perintis Indonesia	SURYANI
30	Universitas Pelita Harapan	RISWAN EFENDI TARIGAN
31	Universitas Pakuan	Heny Purwanti
32	Universitas Pakuan	Teti Syahrulyati
33	Universitas Pakuan	Evyta Wismiana
34	Universitas Pakuan	Mujjo
35	Universitas Negeri Jakarta	Eko Hadi Prayitno
36	Universitas Negeri Jakarta	Jenny Sista Siregar
37	Universitas Muhammadiyah Jakarta	Nurlaelah
38	UNIVERSITAS MITRA BANGSA	Widya Nengsih
39	UNIVERSITAS MITRA BANGSA	NURWULAN KUSUMA DEVI
40	UNIVERSITAS MITRA BANGSA	ANSHORI
41	UNIVERSITAS MITRA BANGSA	FERIANDY. S.Pd., M.M
42	UNIVERSITAS MITRA BANGSA	Bambang Nurakhim
43	UNIVERSITAS MITRA BANGSA	Selfiana
44	UNIVERSITAS MITRA BANGSA	Ratnawita
45	UNIVERSITAS MITRA BANGSA	Amin Lestari
46	Universitas MH Thamrin	Handa Gustiawan
47	Universitas Krisnadwipayana	Bayu Kusumo
48	Universitas Krisnadwipayana	Ainun Nazriah
49	Universitas Krisnadwipayana	Ika Widiastuti
50	Universitas Krisnadwipayana	Grace Sharon
51	Universitas Islam As-Syafiiyah	Nabila Fuadina
52	Universitas Islam 45 Bekasi	Tatik Yuniarti
53	Universitas Islam 45 Bekasi	Winda Primasari
54	Universitas Ichsan Satya	Rahayu Tri Utami, M.Si
55	Universitas Gunadarma	Anggi Putri Ulfia
56	Universitas Esa Unggul	Sri Teguh Rahayu
57	Universitas Darma Persada	Ade Supriatna
58	Universitas Darma Persada	Yahya
59	Universitas Darma Persada	Sarah Isniah
60	Universitas Darma Persada	Nur Hasanah
61	Universitas Darma Persada	Gita Prawesti

62	Universitas Darma Persada	Nur Syamsiyah
63	Universitas Budi Luhur	AFRINA SARI
64	Universitas Binawan	ZAKIYAH
65	Universitas Binawan	Mochammad Robby Fajar Cahya
66	Universitas Binawan	Agung Setiyadi
67	Universitas Binawan	Maryuni
68	Universitas Binawan	Irwanti Gustina
69	Universitas Bina Nusantara	Titi Indahyani
70	Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya	Tomy Michael.
71	UHAMKA	BETY SEMARA LAKHSMI
72	UHAMKA	Fatma Nofriza
73	STMIK Pranata Indonesia	Nurhadi
74	STMA Trisakti	Erizal
75	STMA Trisakti	Robidi
76	STMA TRISAKTI	Mulawarman Awaloedin
77	STIE MBI	Santi Octavia
78	STIE MBI	Amanda Lestari Putri Lubis
79	STIE MBI	Sri Setywati
80	STIE MBI	Rina Apriliani
81	STIE MBI	Gairah Sinulingga
82	STIE Indonesia Banking School	PAULINA
83	STIE Indonesia Banking School	Sparta
84	Sekolah Tinggi Ilmu Pemerintahan Abdi Negara	Otti Ilham Khair
85	Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Sint Carolus	Sondang Ratnauli Sianturi
86	Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Sint Carolus	Indriati Kusumaningsih
87	SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI Y.A.I	HAMILAH
88	SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA, JAKARTA	SUDJARWATI
89	SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA, JAKARTA	NELLI NOVYARNI
90	SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA, JAKARTA	Rini Ratnaningsih
91	SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA, JAKARTA	Arya Darmawan
92	Politeknik LP3I Jakarta	Ria Estiana
93	Politeknik LP3I Jakarta	Nurul Giswi Karomah
94	Politeknik LP3I Jakarta	Hesti Rian

95	Politeknik LP3I Jakarta	Nika Sintesa
96	Politeknik LP3I Jakarta	Darmawan
97	Politeknik LP3I Jakarta	SUSBIYANTORO
98	IPB University	Akhiruddin Maddu
99	Institut Teknologi dan Bisnis Haji Agus Salim Bukittinggi	Anne Putri
100	Institut Pemerintahan Dalam Negeri (IPDN)	Gatiningsih
101	Institut Pemerintahan Dalam Negeri (IPDN)	Etin Indrayani
102	Institut Bisnis Nusantara	Susi Adiauwaty
103	Institut bisnis Nusantara	Edi Wahyu Wibowo
104	Institut Bisnis Nusantara	Albert Budiyanto
105	Institut Bisnis Nusantara	Arta Elisabeth Purba
106	Institut Bisnis Nusantara	Albertus Karjono
107	Institut Bisnis dan informatika Kwik Kian Gie	Erna Sari
108	Institut Bisnis dan Informatika Kosgoro 1957	Abu Bakar
109	Institut Bisnis dan Informatika Kosgoro 1957	M u l i y a t i
110	Indonesia Banking School	Ahmad Setiawan Nuraya
111	IAI SAHID BOGOR	Titien Yusnita
112	IAI SAHID BOGOR	HANA LESTARI
113	IAI SAHID BOGOR	IMA RAHMAWATI
114	Horizon University Indonesia	Sri Mulyono
115	INSTITUT BISNIS MUHAMMADIYAH BEKASI	Hamluddin
118	Universitas Satu	Bahtiar Effendi
116	Universitas Persada Indonesia YAI	Sularso Budilaksono
117	Universitas Persada Indonesia YAI	Euis Puspita Dewi
118	Universitas Persada Indonesia YAI	Rilla Sovitriana
119	Universitas Persada Indonesia YAI	Evi Syafrida
120	Universitas Persada Indonesia YAI	ST. Trikariastoto
121	Universitas Persada Indonesia YAI	I Gede Agus Suwartane
122	Universitas Persada Indonesia YAI	Jafar Octo Fernas
123	Universitas Persada Indonesia YAI	Nurina

SERTIFIKAT

PEMBICARA

No: 31/LPPMUPIYAI/III/2024

Di berikan kepada:

Nurlaelah

Atas partisipasinya sebagai Pembicara pada acara Pengabdian Masyarakat UMKM, Pokdarwis, Petani, Nelayan, Kader Posyandu, Guru dan Peternak Di Desa Margaluyu, Kec: Pengalengan, Kab: Bandung, pada tanggal 1 -2 Maret 2024

Jakarta, 02 Maret 2024

Direktur LPPM

Universitas Persada Indonesia Y.A.I




Dr. Sularso Budilaksono, M.Kom



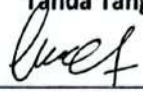

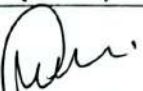
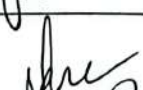






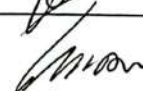

ABSENSI AUDIENS PKM KOLABORASI


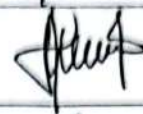






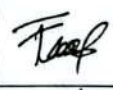

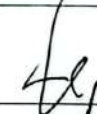
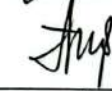




Tema PKM : PKM, Edukasi Pertanian, Perikanan, Peternakan, Kader Posyandu & Pendidikan, serta Pemberdayaan UMKM & Pokdarwis


Tanggal : 1 – 2 Maret 2024

Tempat : Desa Wisata Margaluyu, Pengalengan, Kabupaten Bandung

Ruang : _____

No	Nama Peserta	Pekerjaan/Alamat	Tanda Tangan
	San- San	Petani / gunung Cipe	
1	San- San	Petani / Cisacet	
2	Ujang. R.	masu / cisacet	
3	ATEP	" "	
4	Endang Purma	Petani	
5			
6	yeye	masu / cisacet	
7	Feri	puncak-raya.	
8	Chasul Imam M.	Puncak Raya	
9	Candra berda m	- v -	
10	Kevin Kumrati	- v -	

No	Nama Peserta	Pekerjaan/Alamat	Tanda Tangan
11	IYUS. GUNAWAN	Kp. CIMOK REOYOT	
12	Jajang W.	Puncak Raya Petani	
13	Rohmat	Petani Bau mecar	
14	Drs. Anwar	Petani	
15	Jaya	Kader	
16	Kasidah	Kader	
17	Lilis Rismang	Kader	
18	Kawang Nur Lini	Kader	
19	Fitri. Mutlana	Kader	
20	Siska Lestari	Kader	
21	Lilis. S	Kader	
22	Neng Tabi	Kader	
23	Dini Tuningsih	Kader	
24	Entin Wartinah	Kader	
25	Muskari Siti Harom	Kader	
26	IMA MULYANTRESIH	Kader	

No	Nama Peserta	Pekerjaan/Alamat	Tanda Tangan
27	Siti Noerasiah	IRT	
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			
41			
42			



 Au. Kepala Desa.

 Fidi. Humpen

Jadwal Kegiatan PKM Kolaborasi Margaluyu:

No	Tanggal dan Jam`	Kegiatan
1	1 Maret jam 07.00-7.30	Peserta sudah datang di UPI YAI Jl. Diponegoro 74 dan menikmati sarapan yang disediakan panitia
2	jam 07.30-13.00 jam 13.30-14.00	Perjalanan dari Kampus UPI YAI menuju desa Margaluyu+sholat Jumat dan Ishoma. Makan siang prasmanan di Balai Desa Margaluyu. Tas tetap di bis
3	jam14.00-17.00	Pelaksanaan kegiatan PKM (ceramah, diskusi) menggunakan 5 ruang yang ada di Balai desa Margaluyu. Pembagian homestay oleh Pokdarwis Margaluyu
4	jam 18.00-19.00	Ishoma di homestay menyatu dengan warga
5	jam 19.30-21.00	Makan malam prasmanan, ramah tamah dan diskusi tim PKM dan penampilan penyanyi dari tim PKM tiap kampus di pinggir situ Cipanunjang diiringi penyanyi lokal
6	2 Maret jam 06.00-08.00	Olah raga menyusuri desa (tracking) dan dilanjutkan sarapan di pinggir situ Cipanunjang.
7	Jam 08.00-11.00	Wisata edukasi pertanian, peternakan sapi perah dan ternak lebah madu atau perikanan keramba apung
8	Jam 11.00-12.00	Mengelililngi situ Cipanunjang dan pembahasan kerja sama kegiatan MF, hibah dan MOU (perwakilan pimpinan kampus), peserta yang lain bisa diskusi artikel, dokumentasi dan book chapter yang berkeinginan.
9	jam 12.00-13.00	Ishoma dan makan siang prasmanan di pinggir situ Cipanunjang
10	jam 13.00-18.00	Perjalanan pulang ke kampus UPI YAI



STRATEGI PEMASARAN KERIPIK KENTANG DI TINJAU DARI BERBAGAI DIMENSI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PELAKU UMKM DI DESA MARGALUYU, BANDUNG JAWA BARAT

ANGGOTA KELOMPOK 4 :

Widya Nengsih (Universitas Mitra Bangsa)

Rini Ratnaningsih (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta)

Nurlaelah (Universitas Muhammadiyah Jakarta)

Otti Ilham Khair (Sekolah Tinggi Ilmu Pemerintahan Abdi Negara)

Arya Darmawan (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta)

Hilda (Universitas Telkom)

Farida (Universitas Persada Indonesia YAI)

Maya Syafriana Effendi (Universitas Persada Indonesia YAI)

PENDAHULUAN

Ketatnya persaingan dunia usaha dalam memasarkan produknya ditandai dengan adanya produk-produk baru yang terus bermunculan, mulai dari tawaran kualitas produk, harga yang terjangkau, serta didukung oleh promosi dan saluran distribusi yang cukup besar. Perusahaan dituntut untuk kreatif dan inovatif dalam menciptakan trobosan terbaru, khususnya dalam bidang pemasaran guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan, salah satunya dengan berusaha memaksimalkan laba yang didapat melalui peningkatan penjualannya. Ditengah gempuran reformasi industri 4.0 selera konsumen juga ikut berubah dengan seiring berjalannya waktu. Untuk itu produsen harus dapat menciptakan strategi pemasaran yang tepat bagi usahannya, karena pasar yang sering berubah – ubah seiring berjalannya waktu. Bagi pelaku bisnis sangatlah penting dalam menentukan analisis SWOT agar para pengiat bisnis dapat mengetahui kelebihan serta dapat menentukan strategi terbaik untuk pemasaran produknya.

PRODUK

keripik kentang



STRATEGI PEMASARAN

Konsep pemasaran menengaskan bahawa kunci untuk mencapai tujuan organisasi yang ditetapkan adalah perusahaan tersebut harus menjadi lebih efektif dibandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan kepada pasar sasaran yang terpilih (Kotler dan Keller, 2009:19). Strategi pemasaran berisi strategi spesifik untuk pasar, penempatan posisi, buaran pemasaran dan besarnya pengeluaran pemasaran (Kotler,2014).



MEKANISME PENJUALAN

PROMOSI PRODUK



PENGEMASAN



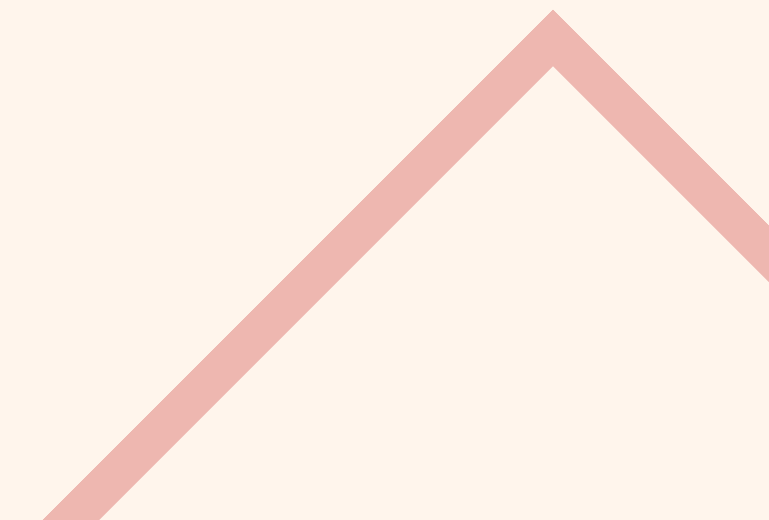
PEMBAYARAN



PEMESANAN PRODUK



PENGIRIMAN





STRENGTHS (KEKUATAN)

Rasa yang dapat diterima oleh masyarakat Indonesia. Jumlah persediaan kentang di Indonesia terus meningkat. Ketersediaan bahan baku yang mudah untuk di dapatkan

WEAKNESSES (KELEMAHAN)

Perusahaan belum mampu memproduksi keripik kentang dalam jumlah banyak dikarenakan belum menggunakan mesin canggih seperti di pabrik. Produksi keripik kentang sangat tergantung pada pasokan kentang yang tersedia



OPPORTUNITIES (PELUANG)

Adanya potensi untuk mengembangkan produk menjadi yang lebih baik lagi, bisa dari kualitas produk dan juga kemasan yang menarik dan inovatif. Kemungkinan tinggi untuk memperluas perdagangan di pasar - pasar yang ada di seluruh daerah. Permintaan yang meningkat karena harganya yang terjangkau

THREATS (ANCAMAN)

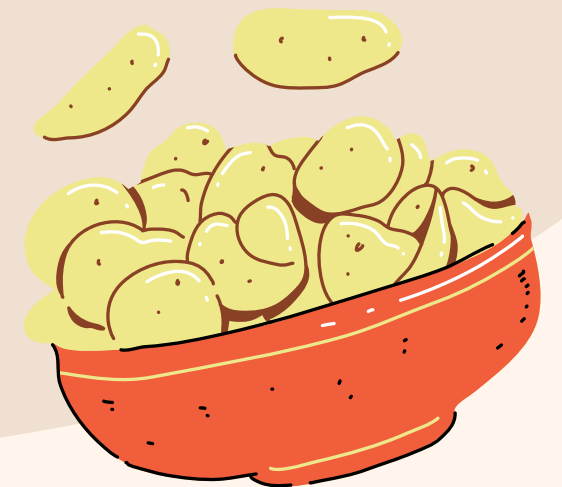
Produk yang ada di industri ini juga memiliki kelemahan dan juga tentunya memiliki ancaman yang cukup banyak. Untuk itu kami menggunakan strategi defensif yakni memperbaiki kekurangan yang kita punya namun tidak menghilangkan elemen yang kita punya sebelumnya.

MARKETING MIX 4P

1.

Product (produk)

strategi pemasaran di industri ini menekankan pada ketersediaan produk yang berkualitas dan mutu baik. Karena salah satu mutu dari industri ini adalah kepuasan pelanggan dalam membeli produk



2.

Price (harga)

menetapkan harga pada sebuah perusahaan juga menjadi tantangan tersendiri. Di industri rumahan ini menerapkan harga produknya sebagai berikut : 1 kg keripik kentang Rp. 70.000



MARKETING MIX 4P

3.

Place (tempat)

Industri rumahan ini terletak di lokasi yang strategis sehingga memudahkan kami dalam menjalankan pemasaran dan juga promosi di sekitar lingkungan.



4.

Promotion (promosi)

Promosi yang dilakukan adalah promosi secara langsung yakni promosi melalui mulut ke mulut serta mempromosikan produk dengan cara melalui media sosial, seperti instagram, facebook dan juga whatsapp. Serta membagikan brosur dan juga mencetak banner.



PENUTUP & SARAN

Akhirnya kita telah sampai di penghujung presentasi. Terdapat beberapa poin penting yang telah dibahas seperti Strategi pemasaran yang digunakan oleh pelaku UMKM di desa Margaluyu, strategi mempromosikan barang serta di dalamnya terdapat analisis SWOT yang bertujuan untuk menentukan strategi bisnis yang kita lakukan di masa yang akan datang.

Saran yang dapat diberikan oleh penulis yakni, walaupun masih terdapat beberapa kelemahan dan juga ancaman pada produk yang dijual. Tetapi pemilik harus tetap fokus mengembangkan produk serta senantiasa meningkatkan kualitas dari produk tersebut. Jangan sampai hanya terfokus kepada kekurangan saja, namun harus tetap fokus sambil membenahi kualitas produk.