

Pelatihan Peningkatan Kualitas Produk dan Pemasaran Usaha Bubuk Biji Salak di Desa Sungai Langka, Kabupaten Pesawaran (*Training on Product Quality and Marketing Improvement of Salak Seed Powder Business in Sungai Langka illage, Pesawaran District*)

Kiagus Andi^{1*}, Fitra Dharma², Rindu Rika Gamayuni³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung, Bandar Lampung^{1*,2,3}

kiagus_andi@yahoo.co.id



Riwayat Artikel

Diterima pada 10 Oktober 2020

Revisi 1 pada 3 Mei 2021

Revisi 2 pada 17 Mei 2021

Disetujui pada 21 Mei 2021

Abstract

Purpose: This activity aimed to increase the knowledge and skills of participants in improving the quality of salak seed powder drink products and increasing their marketing. This training is aimed at villagers who drive the salak seed powder business, namely the Dusun 5 Women Farmers Group (KWT), Sungai Langka Village, Gedong Tataan District, Pesawaran Regency, Lampung.

Method: The service methods were carried out through surveys, training and mentoring and evaluation.

Results: To increase its marketing, FEB Unila's staff have created more attractive product labels that attract more products to sell; besides, they also buy better sealer machines to improve the quality of product packaging.

Conclusion: Product quality, production and sales and marketing of salak seed powder must be improved as a solution to the problem so that the villagers' economy will improve.

Keywords: *Product Quality, Marketing, Salak Seed Powder*

How to Cite: Andi, K., Dharma, F., & Gamayuni, R. R. (2021). Pelatihan Peningkatan Kualitas Produk dan Pemasaran Usaha Bubuk Biji Salak di Desa Sungai Langka, Kabupaten Pesawaran. *Yumary: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 1(4), 203-209.

1. Pendahuluan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di Dusun 5 Desa Sungai Langka, Kabupaten Pesawaran Lampung Timur, dengan peserta adalah ibu-ibu Kelompok Wanita Tani. Kelompok Wanita Tani di desa ini sudah cukup lama berdiri atas inisiatif ibu-ibu warga desa yang bertujuan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan yang bermanfaat bagi keluarga. Kelompok Wanita Tani di setiap dusun memiliki struktur organisasi yang terdiri dari ketua, sekretaris, bendahara, dan anggota yang seluruhnya terdiri dari 30 orang ibu-ibu di setiap kelompok tani. Kegiatan yang selama ini dilakukan diantaranya membuat produk makanan ringan berasal dari bahan baku salak. Salak merupakan jenis tumbuhan buah-buahan yang banyak ditanam warga sejak puluhan tahun lalu. Desa Sungai Langka merupakan salah satu desa penghasil salak di Lampung. Salak dapat tumbuh subur di desa ini salah satunya karena lokasi tanah yang merupakan dataran tinggi dengan cuaca yang cocok untuk pertumbuhan salak. Hampir setiap warga memiliki kebun salak. Buah salak selama ini dijual warga untuk menambah penghasilan warga. Dengan pengolahan salak baik buah dan bijinya bisa menambah penghasilan tambahan bagi warga. Kegiatan produksi biji salak menjadi bubuk minuman telah dilakukan oleh ibu-ibu kelompok wanita tani cukup lama yaitu sejak 6 tahun yang lalu. Dengan banyaknya salak yang dihasilkan, membuat warga desa berinisiatif untuk mengolah limbah salak lebih lanjut menjadi produk yang lebih menguntungkan, yaitu dengan mengolah biji salak menjadi bubuk biji salak. Bubuk biji salak merupakan bubuk yang terbuat dari biji buah salak. Bubuk ini memang belum sepopuler bubuk-bubuk minuman lain pada umumnya. Bubuk ini juga bagi kesehatan sangat baik karena terdapat beberapa kandungan yang berkhasiat, antara lain protein, mineral, lemak, selulosa, pati, karbohidrat. Manfaat lainnya adalah memperlancar sistem pencernaan, mengobati diare, menambah

tenaga, meningkatkan kecerdasan, dan mencegah hipertensi. Mengingat banyaknya manfaat yang dikandung dalam biji salak, maka produk bubuk minuman dari biji salak ini sangat pantas untuk dikembangkan. Rasanya yang mirip kopi dan tekstur minuman yang mirip kopi ini juga membuat produk ini sering dikenal dengan sebutan minuman kopi biji salak.

Kegiatan kelompok wanita tani ini mendapat dukungan dari kepala desa dan perangkatnya, namun berdasarkan hasil survei, wawancara dan diskusi bersama mitra desa, dapat diidentifikasi bahwa tuntutan yang dihadapi desa saat ini adalah: masih terbatasnya pengetahuan tentang cara peningkatan kualitas produk, penjualan dan pemasaran produk. Selama ini pengolahan produk dilakukan secara tradisional. Produk bubuk minuman biji salak ini telah memiliki kemasan yang cukup baik, dan produk telah didaftarkan ke BPOM. Namun penjualan masih sangat terbatas. Selama ini penjualan hanya dilakukan melalui koperasi Desa atau dari mulut ke mulut. Hal ini menyebabkan penjualan sulit berkembang karena terbatasnya strategi pemasaran yang dilakukan. Produksi juga masih tergolong sedikit dan belum kontinu, tergantung jika ada permintaan barulah berproduksi. Hal ini menyebabkan target pendapatan tidak dapat maksimal. Warga juga masih kurang pengetahuan dalam menentukan harga jual yang tepat dan pengetahuan tentang efisiensi biaya produksi agar penjualan produk dapat lebih menguntungkan. Oleh karena itu perlu dilakukan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan memberikan pelatihan kepada warga mengenai cara peningkatan kualitas produk, penjualan dan pemasaran produk bubuk biji salak. Bubuk biji salak memiliki potensi yang sangat baik untuk dikembangkan di desa ini, karena bahan bakunya yang mudah diperoleh di sekitar warga, dan dapat menjadi produk ikonik Desa Sungai Langka. Apabila dikelola dengan baik maka produk ini dapat menjadi salah satu sumber untuk menambah pendapatan keluarga dan meningkatkan perekonomian warga desa. [Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 113 Tahun 2014](#) tentang Pengelolaan Keuangan Desa, menyatakan perlunya pengelolaan keuangan desa yang baik dalam rangka meningkatkan perekonomian dan kemakmuran warga desa, sejalan pula dengan [Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014](#) tentang Desa.

Sebelum melakukan kegiatan pelatihan, terlebih dahulu diadakan survei ke lokasi. Survei dilakukan dengan wawancara dengan warga dan kelompok wanita tani, serta melakukan pengamatan untuk mengetahui apa yang menjadi permasalahan warga atau kelompok wanita tani dan apa kebutuhan mereka saat ini. Survei bertujuan agar pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat menemukan permasalahan dan kebutuhan warga atau kelompok wanita tani sehingga selanjutnya dapat memberikan solusi permasalahan yang tepat melalui pelatihan dan keterampilan yang diberikan. Setelah melalui survei, wawancara, dan diskusi dengan warga desa pengusaha bubuk biji salak, dapat diketahui permasalahannya yaitu warga atau kelompok tani kesulitan dalam meningkatkan kualitas produk dan pemasaran, karena terbatasnya pengetahuan yang dimiliki disamping kurang memadainya tenaga dan peralatan. Selama ini ibu-ibu kelompok wanita tani mengolah biji salak menjadi bubuk biji salak secara tradisional berdasarkan keahlian turun temurun. Peralatan yang digunakan juga tradisional. Produk bubuk minuman biji salak hanya diproduksi jika ada pesanan yang datang saja. Harapan warga adalah penjualan dan pemasaran produk ini dapat ditingkatkan sehingga dapat menjadi produk unggulan di desa ini dan dapat menjadi sumber penghasilan warga yang cukup menguntungkan dan dapat diandalkan. Agar terjadi peningkatan penjualan, maka kualitas produk harus ditingkatkan (baik dalam hal kualitas bahan baku, kualitas rasa, dan kualitas kemasan). Disamping itu pemasaran juga harus ditingkatkan tidak hanya dari mulut ke mulut dan penjualan di koperasi desa, tetapi wilayah pemasaran yang lebih luas dan mengenalkan produk agar dapat dikenal lebih luas, misalnya pemasaran dengan menggunakan media sosial (*market place* di *facebook*, *instagram*, berbagai aplikasi toko online lainnya). Anggota kelompok wanita tani ini juga dapat diberikan pengetahuan tentang bagaimana menentukan harga jual yang tepat dan bagaimana mengelola biaya produksi agar efisien sehingga harga produk bisa bersaing dengan produk sejenis dengan kualitas produk yang lebih baik. Karena pemasaran dan penjualan yang baik dan terus menerus meningkat sangat membutuhkan produk yang dipertahankan dan ditingkatkan kualitasnya. Berdasarkan [Hongren, et al. \(2008\)](#), bahwa dengan pengelolaan biaya produksi yang baik dapat menghasilkan harga jual yang tepat. Dengan dilaksanakannya pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan terjadi pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat, melalui pemberian informasi dan pelatihan.

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk menerapkan dan menyebarluaskan hasil-hasil penelitian/kajian kepada masyarakat sebagai bagian dari upaya untuk memberdayakan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Manfaat kegiatan ini adalah untuk

meningkatkan kualitas produk, produksi, penjualan dan pemasaran produk bubuk biji salak sehingga perekonomian warga meningkat. Hal ini sejalan dengan [Fahri \(2017\)](#) dan [\(Gamayuni, 2020\)](#) dalam hasil penelitiannya menyatakan bahwa dengan adanya kebijakan dana desa dalam manajemen keuangan desa dapat berpengaruh pada keberhasilan program pembangunan desa. Selain itu biji salak merupakan tanaman khas yang merupakan salah satu karakteristik desa yang dapat meningkatkan keuangan desa [\(Indayani & Gamayuni, 2018\)](#).

Berikut adalah beberapa permasalahan dan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra, juga luaran yang dihasilkan dan terukur:

Tabel 1. Permasalahan, Solusi, dan Jenis Luaran yang Dihasilkan

No.	Permasalahan	Solusi	Jenis Luaran yang dihasilkan
1.	Terbatasnya kualitas produk dan masih minimnya jumlah produksi	Memberi pelatihan cara peningkatan kualitas produk dan jumlah produksi	Meningkatnya pemahaman warga tentang cara meningkatkan kualitas produk, produksi, penjualan dan pemasaran.
1.	Masih minimnya jumlah penjualan	Memberi pelatihan cara meningkatkan jumlah produk yang terjual	Meningkatnya pemahaman warga tentang cara meningkatkan penjualan dan jumlah penjualan meningkat.
2.	Masih terbatasnya wilayah pemasaran	Memberikan pelatihan cara meluaskan pangsa pasar	Penjualan produk online (website, medsos), meluasnya daerah pemasaran.

Berikut adalah jenis luaran yang dihasilkan berserta target yang terukur:

Tabel 2. Jenis Luaran Yang Dihasilkan dan Target Luaran yang Terukur.

No.	Jenis Luaran yang dihasilkan	Target Luaran yang terukur
1.	Meningkatnya pemahaman warga tentang cara meningkatkan kualitas produk dan jumlah produksi produksi meningkat	1. Pemahaman dan pengetahuan warga meningkat tentang cara peningkatan kualitas produk dan jumlah produksi. 2. Peningkatan kualitas bahan baku, bahan penolong, proses produksi yang lebih efisien. 3. Peningkatan produksi secara bertahap, sebesar: 10% (bulan pertama) >20% (bulan kedua)
2.	Meningkatnya pemahaman warga tentang cara meningkatkan penjualan dan jumlah penjualan meningkat	Peningkatan penjualan secara bertahap, sebesar: 10% (bulan pertama) >20% (bulan kedua)
3.	Penjualan produk online (website, medsos), meluasnya daerah pemasaran.	Tercipta website penjualan bubuk biji salak online, penjualan online lainnya melalui medsos instagram, facebook, shopee / lazada / buka lapak.

Jika dipandang dari segi ilmu ekonomi, pengertian produksi adalah setiap kegiatan atau usaha yang dilakukan manusia untuk dapat menghasilkan atau menambah nilai guna suatu barang atau pun jasa. Menurut [Hongren et al. \(2008\)](#), kegiatan dalam proses produksi mencakup dua hal penting, yaitu: (1) Menciptakan atau menghasilkan barang dan jasa, (2) Menambah guna barang dan jasa. Dalam kegiatan pengabdian ini, proses produksi yang terjadi adalah proses produksi dengan mengolah bahan

baku biji salak menjadi bubuk biji salak dan beberapa bahan penolong lainnya ([Hilton, 2014](#)). Nilai guna biji salak menjadi meningkat dan bermanfaat sebagai produk minuman kesehatan. Proses produksi ini memerlukan laporan biaya produksi yang akurat agar menjadi sumber informasi yang berkualitas bagi pengelolaan produksi dan keuangan usaha ini, karena struktur akuntansi biaya berhubungan dengan kualitas informasi ([Cohen & Kaimenaki, 2011](#)). Disamping itu, informasi biaya yang berkualitas sangat dibutuhkan untuk pengambilan keputusan ([Atkinson et al., 2011](#)).

Suatu kegiatan produksi memiliki tujuan utama. Produksi barang dan jasa yang dilakukan oleh manusia memiliki beberapa tujuan. Berikut adalah tujuan produksi barang dan jasa :

1. Untuk memenuhi kebutuhan manusia. Kebutuhan manusia terhadap barang dan jasa sangat beragam. Seluruh kebutuhan tersebut pun ada yang harus dipenuhi. Untuk memenuhi kebutuhan tersebutlah, manusia melakukan produksi. Selain itu, jumlah manusia yang terus bertambah juga membuat barang dan jasa hasil produksi yang dibutuhkan juga bertambah.
2. Untuk mencari keuntungan atau laba. Seorang manusia memproduksi barang dan jasa umumnya karena mereka memiliki tujuan tertentu untuk diri sendiri, yakni berharap agar bisa mendapatkan laba sebanyak-banyaknya dengan cara menjual barang hasil produksi tersebut.
3. Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Dengan memproduksi barang dan jasa, produsen akan memperoleh pendapatan dan laba dari penjualan produknya, yang dapat digunakan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan termasuk kehidupan para karyawan
4. Untuk meningkatkan mutu dan jumlah produksi. Seorang produsen yang baik akan selalu berupaya untuk dapat memuaskan keinginan para konsumennya. Hal ini bisa dilakukan dengan cara berproduksi. Sebab, melalui produksi inilah, para produsen berkesempatan melakukan uji coba terhadap produksinya demi upaya meningkatkan mutu sekaligus jumlah produksi agar lebih baik dari produksi sebelumnya.
5. Mengganti barang-barang yang aus dan rusak, entah karena dipakai atau karena bencana alam. Ketika berbagai barang tersebut tidak lagi bisa atau baik untuk digunakan, maka barang tersebut perlu diganti dengan cara memproduksi barang baru

Laporan biaya produksi disebut pula sebagai laporan harga pokok produksi. Perhitungan laporan biaya produksi ini mengutamakan perhitungan 3 hal yaitu :

1. Data produksi. Dimana harus dibuat pelaporan mengenai rincian jumlah produk yang melalui proses pembuatan, jumlah produk yang telah selesai diproduksi, serta keseluruhan jumlah produk yang dihasilkan dari awal sampai akhir dalam satu periode.
2. Biaya yang dibebankan. Dimana harus dibuat pelaporan mengenai rincian harga satuan per produk/per barang yang didalamnya telah meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan *overhead* pabrik.
3. Perhitungan harga pokok. Dimana harus dibuat pelaporan mengenai rincian harga pokok ketika produk telah selesai diproduksi, dan memasuki departemen produksi, hingga memasuki gudang penempatan produk yang telah selesai diproduksi.

2. Metode

Metode dan tahapan yang dilakukan dengan melalui langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Analisis situasi, agar dapat diketahui apa permasalahan yang terjadi berdasarkan kebutuhan pengusaha bubuk biji salak.
- b. Mengadakan *pretest*, untuk mengetahui pengetahuan awal peserta. Dalam hal ini peserta diberikan beberapa pertanyaan essay sebanyak 5 soal essay yang harus dijawab peserta dalam waktu dua puluh menit. *Pretest* ini untuk mengetahui dan mengukur sejauh mana pemahaman peserta sebelum mendapatkan pelatihan atau sebelum dilaksanakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Hasil *pretest* ini akan digunakan sebagai tolak ukur untuk melaksanakan kegiatan pelatihan selanjutnya agar pelatihan yang dilakukan dapat tepat memenuhi kebutuhan dan sesuai dengan kondisi warga dan nantinya dapat diterima dengan baik sehingga menambah pengetahuan warga dan selanjutnya dapat diterapkan dengan baik.
- c. Memberi pelatihan kepada kelompok wanita tani dengan memberikan pengetahuan cara peningkatan jumlah produksi dan kualitas produk dari segi kualitas bahan baku, bahan penolong, cara pemrosesan yang baik untuk menjaga mutu produk (rasa, kandungan gizi yang terjaga, kebersihan, keawetan produk).

- d. Memberi penjelasan tentang biaya dan proses penentuan harga jual, untuk tercapainya penjualan sesuai target yang diharapkan. Pengelolaan biaya produksi yang tepat akan menghasilkan harga jual yang tepat ([Rainborn et al., 2011](#)).
- e. Memberikan penjelasan bagaimana strategi memperluas pangsa pasar untuk penjualan online, melalui media sosial, lazada, shopee, dan penjualan ke berbagai minimarket.
- f. *Posttest* di akhir pelatihan untuk mengetahui kemampuan akhir peserta. *Posttest* diberikan berupa pertanyaan essay sebanyak 5 pertanyaan yang sama dengan pertanyaan *pretest* dan harus dijawab dalam waktu dua puluh menit. *Posttest* dilakukan dalam rangka untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan dan pemahaman peserta setelah mendapatkan pelatihan. Diharapkan setelah mengikuti pelatihan ini, pengetahuan peserta tentang peningkatan produksi dan penjualan bubuk biji salak menjadi meningkat dan dapat mempraktikkan ilmunya sehingga tercapai tujuan.
- g. Evaluasi atau pemantauan kegiatan
Selanjutnya dilakukan untuk melihat apakah warga desa pengusaha bubuk biji salak telah berhasil meningkatkan kualitas produk, jumlah produksi dan penjualan serta pemasaran bubuk biji salak.

Berikut adalah deskripsi kegiatan pengabdian yang akan disampaikan ke masyarakat dan prosedur kerja untuk merealisasikan metode yang telah dirancang:

Table 3. Deskripsi Kegiatan

No.	Kegiatan	Prosedur Kerja
1	Memberi pelatihan cara peningkatan kualitas produk	Penjelasan dan presentasi, memberikan video yang menjelaskan detail mengenai cara peningkatan jumlah dan kualitas produk.
2	Memberi pelatihan tentang cara meningkatkan penjualan menentukan harga jual yang tepat	Penjelasan dan presentasi, memberikan video yang menginspirasi dan mudah dipahami kepada warga khususnya kelompok wanita tani.
2	Memberi penjelasan dan pengetahuan tentang cara memperluas pangsa pasar melalui penjualan online dan media online yang akan digunakan.	Pemberian tutorial langkah-langkah membuat market place, shopee, lazada mulai dari mendaftarkan toko online sampai dengan cara mengaplikasikannya dan mencoba melakukan uji coba penjualan sampai dengan menerima pembayaran dalam penjualan online.

Selanjutnya pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan pengabdian dan Partisipasi Mitra adalah sebagai berikut:

Table 4. Pihak-pihak yang Terlibat

No	Jabatan	Peranan yang diberikan
1	Ketua	Memberi pelatihan cara peningkatan kualitas produk dan jumlah produksi.
2	Anggota 1	Memberi pelatihan tentang cara membuat website untuk penjualan online, mengenalkan cara menggunakan media sosial untuk memperluas pangsa pasar.
3	Anggota 2	Memberi pelatihan cara perhitungan harga jual yang tepat dan efisiensi biaya produksi, peningkatan penjualan.
5	Mahasiswa	Membantu saat kegiatan pelatihan

6	Warga desa pengusaha bubuk biji salak	Mengikuti pelatihan
7	Ketua kelompok wanita tani dan anggotanya	Menyiapkan tempat untuk diadakannya pelatihan, dan mensupport terlaksananya kegiatan pengabdian.

Evaluasi dilakukan setelah diadakan pelatihan. Evaluasi dengan memberikan beberapa pertanyaan untuk dijawab peserta pelatihan, untuk mengetahui sejauh mana peningkatan pemahaman dan pengetahuan peserta terhadap pelatihan yang sudah diberikan. Keberlanjutan program, dilakukan dengan melakukan evaluasi dari satu sampai dengan beberapa bulan setelah berlangsungnya kegiatan pengabdian.

Tabel 5. Evaluasi dan Keberlanjutan Program

No	Tahap evaluasi	Kegiatan
1	Evaluasi <i>pretest</i> (sebelum pelaksanaan kegiatan pengabdian) dan <i>posttest</i> (setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian).	Peserta diberikan beberapa pertanyaan tertulis dan diminta untuk menjawabnya untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan dan pemahaman peserta terhadap pelatihan yang telah diberikan.
2	Evaluasi 1 bulan setelah kegiatan pelatihan	Bertujuan agar diketahui jika ada hambatan masalah pada 1 bulan setelah pelaksanaan pengabdian, berapa besarnya peningkatan kualitas produk dan jumlah produksi, berapa besarnya peningkatan keuntungan pada 1 bulan setelah kegiatan.
3	Evaluasi 2 bulan sampai 3 bulan setelah kegiatan pelatihan	Evaluasi untuk mengamati pada beberapa bulan setelah kegiatan, berapa besarnya peningkatan penjualan, apakah terjadi hambatan dan bagaimana solusinya.

3. Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan anggota ibu-ibu Kelompok Wanita Tani ini diselenggarakan pada hari Sabtu, 22 Agustus 2020, berlokasi di salah satu rumah warga kelompok tani yang dijadikan rumah produksi, yaitu di Dusun 2 Desa Sungai Langka, Kabupaten Pesawaran. Jumlah peserta sebanyak 30 orang terdiri dari ibu-ibu anggota Kelompok Wanita Tani beserta ibu rumah tangga sekitar, ketua pelaksana dan 2 anggota pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan ini juga dihadiri oleh 3 orang mahasiswa Pascasarjana Magister Ilmu Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNILA yang membantu selama penyelenggaraan kegiatan berlangsung.

Tahapan kegiatan sebagai berikut:

1. Pembukaan oleh Ketua Pengabdian dan Ketua Kelompok Wanita Tani.
2. *Pretest*, peserta diminta menjawab pertanyaan untuk mengetahui kondisi saat ini dan mengetahui sejauh mana pemahaman peserta dalam hal peningkatan kualitas produk.
3. Memberi pelatihan cara peningkatan kualitas produk dan jumlah produksi
4. Memberi penjelasan dan pemahaman tentang cara penjualan online dan cara menggunakan media sosial (*Market place, Shopee, Lazada*) mulai dari cara mendaftarkan toko online, memasukkan data toko online, sampai dengan uji coba praktek penjualan online, pembayaran dan pengiriman barang pada penjualan online.
5. Memberi penjelasan tentang perhitungan harga jual yang tepat dan efisiensi biaya produksi
6. Memberi pelatihan tentang cara manajemen pengelolaan keuangan, produksi dan pemasaran produk
7. Praktek penggunaan *sealer* (alat perekat kemasan)
8. Perancangan desain label produk yang baru

9. Evaluasi hasil
Setelah pelaksanaan kegiatan dan *posttest*, pengetahuan ibu-ibu kelompok wanita menjadi meningkat.
10. Percobaan penggunaan alat pengemas yang baru
11. Pembuatan desain label kemasan yang lebih menarik dan informatif dibanding desain sebelumnya.
12. Evaluasi setelah pelaksanaan kegiatan
Hasil evaluasi setelah berlangsungnya kegiatan (sekitar satu bulan), telah tersedia alat pengemas yang baru dan sangat membantu mempermudah pekerjaan dan kualitas kemasan lebih baik (tidak mudah bocor). Alat *sealer* yang lama, kemasan produk sering bocor dan kemasan mudah rusak sehingga harus diganti yang mengakibatkan pemborosan biaya kemasan. Selain itu juga telah dibuatkan desain label produk yang baru yang lebih menarik konsumen dan lebih informatif (memberikan info lengkap terkait manfaat dan cara penyajian minuman bubuk biji salak). Label produk yang baru telah dicetak dan digunakan. Beberapa konsumen yang telah mencoba produk minuman biji salak ini merasakan manfaat setelah mengonsumsi produk ini dan melakukan *repeat order* (pembelian ulang).

4. Kesimpulan dan Saran

Dengan terselenggaranya kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan memberikan pelatihan bagi ibu-ibu kelompok wanita tani dan warga sekitarnya, terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta pelatihan dalam hal bagaimana cara meningkatkan produksi dan penjualan minuman bubuk biji salak. Hasil dari kegiatan ini juga mereka telah memiliki alat kemasan yang baru yang lebih baik dari sebelumnya dan dibuatkan desain label produk minuman bubuk biji salak yang baru yang lebih menarik dan informatif dari desain label yang sebelumnya, agar konsumen lebih tertarik sehingga diharapkan penjualan atau pemasaran dapat meningkat. Hasil lainnya dari kegiatan pengabdian ini, kelompok wanita tani ini telah memiliki media pemasaran melalui toko online di beberapa media sosial. Selanjutnya peserta diharapkan dapat menerapkan ilmu pengetahuan yang telah diberikan dan terus melakukan inovasi serta mengikuti perkembangan zaman agar produknya bisa diterima di masyarakat dengan baik.

Referensi

- Atkinson, A. A., Kaplan, R. S., & Young, S. M. (2011). *Management Information for Decision-Making and Strategy Execution*.
- Cohen, S., & Kaimenaki, E. (2011). Cost Accounting Systems Structure and Information Quality Properties: An Empirical Analysis. *Journal of Applied Accounting Research*, 12(1), 5–25.
<https://doi.org/10.1108/09675421111130586>
- Fahri, LN. (2017). Pengaruh Pelaksanaan Kebijakan Dana Desa terhadap Manajemen Keuangan Desa dalam Meningkatkan Efektivitas Program Pembangunan Desa. *Jurnal Publik*. 11(01): 75-88.
- Gamayuni, R. R. (2020). Accounting Information Technology and Village Finance Management in Indonesia. *Journal of Administrative and Business Studies*, 6(1), 1–8.
<https://doi.org/10.20474/jabs-6.1.1>
- Hilton, R. W. (2014). *Managerial Accounting*. McGraw-Hill Education.
- Hongren, Charles., Srikant Datar, George Foster. (2008). *Akuntansi Biaya: Dengan Penekanan Manajerial*. Erlangga. Jakarta. Edisi 12.
- Indayani, F., & Gamayuni, R. R. (2018). *The Effect of Village Characteristics toward Village Finance Efficiency In Lampung , Indonesia*. 7(4).
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 113 Tahun 2014 tentang Pengelolaan Keuangan Desa.
- Rainborn, Cecily A., Michael R. Kinney. (2011). *Akuntansi Biaya: Dasar dan Perkembangannya*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa.