

PENINGKATAN PRODUK DAN PENGENALAN
SISTEM INFORMASI AKUNTANSI BAGI UMKM PENYEDIA
OLEH-OLEH MAKANAN KHAS DESA WISATA LEREP, UNGGARAN

oleh:

Nurul Hamida

Politeknik Negeri Semarang, nurulpolines@yahoo.com

Pandiya

Politeknik Negeri Semarang, somapawira@yahoo.com

ABSTRAK

Strategi pengembangan ekonomi Jawa Tengah ditunjang oleh tiga pilar ekonomi yaitu: industri, pertanian, dan pariwisata yang salah satu pelaku didalamnya adalah usaha kecil menengah. Dalam rangka mengiatkan kepariwisataan di Jawa Tengah pada saat ini bermunculan keberadaan desa wisata yang salah satu diantaranya adalah DESA WISATA LEREP yang berada di lereng gunung Unggaran, tepatnya berada di Kecamatan Unggaran Barat, Kabupaten Semarang. Sejak dicanangkannya sebagai pusat oleh-oleh Desa Wisata Lerep, maka Karang Bolo identik dengan “Tumpi dan Tempe Kripik”. Proses pembuatan tempe kripik dan aneka kripik yang lainnya di desa Karang Bolo, dari tahap awal sampai tahap akhir masih dilakukan secara tradisional, termasuk cara penggorengannya yang masih menggunakan tungku dengan bahan bakar kayu. Berdasarkan hasil intreview dengan Sekertaris Desa dan beberapa pelaku UMKM di desa wisata Lerep, ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi mitra pengabdian pada masyarakat, antara lain: (1) Adanya Keterbatasan dalam Sistem Informasi Akuntansi dan Manajemen Keuangan, (2) Kurang optimal dalam inovasi produk, packaging dan pemasaran, (3) Kurangnya akses pembiayaan bank. Hasil dari pendekatan dan diskusi tersebut diperoleh masukan tentang permasalahan yang dihadapi oleh mitra kelompok UMKM sebagaimana yang tersebut diatas. Adapun solusi permasalahan hasil dari kesepakatan bersama antara tim pengusul dengan mitra adalah berupa ‘PELATIHAN’ yang antara lain yaitu: (1) Pelatihan Sistem Informasi dan manajemen keuangan, (2) Pelatihan Inovasi Produk, Packaging dan Pemasaran, dan (3) Pelatihan Akses Pembiayaan Bank. bisa memberikan atau meningkatkan mitra kemampuan untuk meningkatkan usahanya. Adapun instruktur pelatihan tersebut berasal dari dosen Politeknik Negeri Semarang dan dengan mengandeng mitra dari bank BPD Cabang Pembantu Unggaran. Pelatihan tersebut dilaksanakan pada hari Jumat, tanggal 20 September 2019 dari jam 08.00 sampai dengan jam 15.00 bertempat di Balai Pertemuan Desa Lerep dengan diikuti oleh 20 peserta. Hasil evaluasi terhadap pelaksanaan pelatihan menunjukkan bahwa peserta sangat antusias dalam mengikuti pelatihan serta bisa memahami materi yang disampaikan. Selain itu juga dilakukan pendampingan selama 2 kali kunjungan untuk memantau dan memberikan bantuan pada UMKM yang terkait dengan materi pelatihan.

Kata kunci: akuntansi, desa wisata, keripik, oleh-oleh makanan khas, UMKM

1. PENDAHULUAN

1.1. Analisis situasi

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. Pada tahun 2018 jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit yang terdiri dari 99,99% UMKM dan 0,01% usaha besar. Data tersebut membuktikan, UMKM merupakan pasar yang sangat potensial bagi industri jasa keuangan, terutama bank untuk menyalurkan pembiayaan. Karena sekitar 60% - 70% pelaku UMKM belum bisa akses pembiayaan perbankan (DPUM, 2018).

Desa Wisata Lerep merupakan desa yang terletak di Desa Lerep, Kecamatan Ungaran Barat, Kabupaten Semarang. Sebagian besar wilayah merupakan daerah perbukitan dengan permukiman tertinggi adalah Dusun Indrokilo dengan ketinggian ± 700 m di atas permukaan air laut dengan suhu udara berkisar antara 21°C s/d 25°C , dan permukiman terendah adalah Lingkungan Mapagan dengan ketinggian ± 300 m di atas permukaan air laut dengan suhu udara berkisar antara 24°C s/d 28°C . Dengan topografi dataran tinggi, desa wisata lerep memiliki pesona keindahan yang luar biasa. Pemandangan gunung ungaran terhampar jelas dari wilayah ini, lebatnya pepohonan menjadikan wilayah lerep memiliki persediaan oksigen yang berlimpah sehingga udaranya pun terasa sejuk.

KARANG BOLO adalah salah satu dusun yang ada di desa wisata Lerep, yang telah dicanangkan oleh Kepala Desa Lerep sebagai pusat oleh-oleh desa wisata Lerep yaitu yang berupa aneka macam keripik. Mayoritas penduduk Karang Bolo adalah petani. Dusun ini terletak di kaki Gunung Ungaran dipinggir sungai Plilit dan sungai Garang di Desa Lerep, Kecamatan Ungaran Barat, Kabupaten Semarang.

Sejak dicanangkannya sebagai pusat oleh-oleh Desa Wisata Lerep, maka Karang Bolo identik dengan “Tumpi dan Tempe Kripik”. Tumpi dan tempe kripik sangat melekat dengan dusun Karang Bolo ini karena Tumpi dan tempe kripik adalah makanan cemilan yang di hasilkan oleh sebagian besar warga dusun ini. Proses pembuatan tempe kripik dan aneka kripik yang lainnya di desa Karang Bolo, dari tahap awal sampai tahap akhir masih dilakukan secara tradisional, termasuk cara penggorengannya yang masih menggunakan tungku dengan bahan bakar kayu.

1.2. Permasalahan mitra

Desa wisata tidak lepas dari oleh-oleh makanan khas dari desa tersebut, seperti halnya kota Semarang yang identik dengan lumpia dan bandeng prestonya yang tidak akan terlewatkan oleh wisatawan yang berkunjung ke kota Semarang.

Demikian pula halnya dengan desa wisata Lerep, yang mempunyai makanan khas berupa aneka kripik atau rempeyek, seperti rempeyek teri, rempeyek kacang, rempeyek kacang hijau (tumpi) dan aneka kripik lainnya. Berdasarkan hasil wawancara dengan Sekertaris Desa dan beberapa pelaku UMKM di desa wisata Lerep, ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi mitra pengabdian pada masyarakat, antara lain adanya Keterbatasan dalam Sistem Informasi Akuntansi dan Manajemen Keuangan. Hal ini dikarenakan karena redahnya pengetahuan dan tingkat pendidikan serta usia dari pelaku UMKM pembuat dan penjual oleh-oleh makanan khas di desa wisata Lerep.

Kurang optimal dalam inovasi produk, packaging dan pemasaran yang baik dan menarik juga merupakan salah satu hal yang perlu ditingkatkan/ diperbaiki. Hal ini bisa terlihat dari bentuk kemasan, serta counter penjualan produk yang masih sangat sederhana.

Masalah lainnya yang dihadapi UMKM penyedia makanan khas desa wisata Lerep adalah masalah yang klasik yang dihadapi, namun hal itu juga perlu untuk diperhatikan, yaitu kurangnya akses pembiayaan bank bagi pelaku UMKM penyedia makanan khas oleh-oleh di desa wisata Lerep.

Dengan adanya ketiga permasalahan tersebut diatas, serta melihat adanya kemauan dan keinginan yang tinggi dari mitra, maka dirasa perlu untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat di desa tersebut dengan judul “Peningkatan Produk Dan Pengenalan Sistem Informasi Akuntansi Bagi UMKM Penyedia Oleh-oleh Makanan Khas Desa Wisata Lerep, Unggaran”.

2. TARGET DAN LUARAN

Solusi yang diusulkan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah kami ‘diskusikan dan disepakati’ bersama antara tim pengusul dengan pihak mitra yang antara lain adalah: Kepala Desa (Kades) dan sekertaris Desa (Sekdes) Lerep serta perwakilan dari

UMKM yang ada di dusun Karang Bolo. Adapun solusi terhadap tiga permasalahan yang dihadapi mitra tersebut adalah:

a. Pelatihan informasi dan manajemen keuangan

Berdasarkan hasil diskusi dan kesepakatan bersama antara tim pengusul dengan mitra, Pelatihan informasi dan manajemen keuangan ini dirasa perlu untuk diberikan sebagai solusi dari permasalahan yang ada, hal ini mengingat tingkat pendidikan dari pelaku UMKM di desa wisata Lerep ini juga menyebabkan adanya keterbatasan mereka dalam melakukan akses informasi serta adanya keterbatasan mereka dalam manajemen keuangan. Bahkan hampir semua dari pelaku UMKM tersebut tidak membuat laporan keuangan (akuntansi). Hal ini menyebabkan adanya kesulitan untuk mengetahui proses kemajuan UMKM di desa Lerep. Dalam pelatihan ini akan diberikan pelatihan pembuatan catatan akuntansi yang sederhana bagi para pelaku UMKM. Hal ini dimaksudkan untuk memudahkan bagi mereka dalam membuat catatan akuntansi, karena dikhawatirkan apabila diberikan secara detail tentang sistem informasi akuntansi, maka hal tersebut justru akan dirasa sulit bagi mereka dan hingga pada akhirnya mereka justru malah tidak membuatnya.

b. Pelatihan peningkatan inovasi produk, packaging dan pemasaran.

Mengingat pentingnya kualitas, keaneka ragam, kemasan (packaging) serta pemasaran produk dalam menentukan untung dan ruginya sebuah usaha, maka pelatihan ini dimaksudkan untuk memberikan wacana dan masukan pada pelaku UMKM di dusun Karang Bolo untuk melakukan:

- Inovasi produk;

Semakin banyak dan beragam produk yang ditawarkan maka akan semakin menarik minat konsumen untuk membelinya, maka pelatihan ini dimaksudkan untuk memberikan wacana bagi UMKM di dusun Karang Bolo untuk mencari alternatif produk lain, selain keripik/ rempeyek yang kemungkinan bisa laku jual dan lebih menarik, serta lebih memberikan ciri khas untuk desa wisata Lerep.

- Peningkatan proses produksi;

Proses produksi sangat berpengaruh terhadap hasil akhir dari produk yang dijual/ oleh karena itu pelatihan ini diharapkan bisa memberikan masukan pada pelaku UMKM di dusun Karang Bolo untuk lebih meningkatkan kualitas produksi mereka dari proses produksi yang awal hingga akhir, termasuk meningkatkan kualitas rasa dan tampilan produk yang dijual.

- Peningkatan packaging terhadap Packaging (kemasan) produk memberikan image terhadap produk itu sendiri. Semakin bagus kemasannya maka akan semakin bagus pula kesan yang diberikan konsumen pada produk tersebut. Mengingat pentingnya ‘kemasan’ produk, maka pelatihan ini diharapkan bisa memberikan wacana bagi pengrajin keripik atau rempeyek di dusun Karang Bolo untuk meningkatkan kualitas kemasan produknya.
- c. Pelatihan akses pembiayaan Bank
- Dengan pelatihan akses pembiayaan ini diharapkan bisa memberikan solusi bagi UMKM yang mempunyai masalah dalam modal dalam meningkatkan usaha. Dalam pelatihan ini akan diberikan informasi tentang pembiayaan apa serta bagaimana proses perolehannya. Besar kecilnya modal usaha mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pengembangan usaha, dan sebagian besar pelaku usaha UMKM di desa wisata Lerep mempunyai permasalahan yang klasik, yaitu adanya permasalahan yang terkait dengan pembiayaan usaha, hal ini mengingat sebagian mereka mempunyai modal usaha yang kecil dan terbatas. Agar bisa mengembangkan usahanya maka perlu adanya solusi terhadap akses pembiayaan usaha tersebut.

3. METODE PELAKSANAAN

Sebelum dilakukan pembuatan proposal pengabdian kepada masyarakat ini, terlebih dahulu dilakukan pendekatan dan diskusi dengan perwakilan dari kelompok UMKM serta Kepala Desa (Kades) dan Sekertaris Desa (Sekdes) desa wisata Lerep yang tereletak di Kecamatan Unggaran Barat Kabupaten Semarang. Hasil dari pendekatan dan diskusi tersebut diperoleh banyak masukan tentang permasalahan yang dihadapi oleh mitra kelompok UMKM. Selain menemukan permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam pertemuan tersebut juga merumuskan serta menyepakati bersama solusi terhadap permasalahan yang ada. Sehingga kegiatan pengabdian pada masyarakat ini merupakan kesepakatan bersama antara tim pengusul dengan mitra. Adapun solusi permasalahan hasil dari kesepakatan bersama antara tim pengusul dengan mitra adalah berupa ‘pelatihan’ yang bisa memberikan atau meningkatkan mitra kemampuan untuk meningkatkan usahanya.

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini akan diberikan Pelatihan-pelatihan sesuai dengan kesepakatan bersama antara tim pengusul dengan mitra, yang antara lain ada 5 bidang permasalahan yang ditangani.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum dilakukan pelatihan ini, terlebih dahulu dilakukan pendekatan dan diskusi dengan perwakilan dari kelompok UMKM serta Kepala Desa (Kades) dan Sekertaris Desa (Sekdes) desa wisata Lerep yang tereletak di Kecamatan Unggaran Barat Kabupaten Semarang. Hasil dari pendekatan dan diskusi tersebut diperoleh banyak masukan tentang permasalahan yang dihadapi oleh mitra kelompok UMKM. Selain menemukan permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam pertemuan tersebut juga merumuskan serta menyepakati bersama solusi terhadap permasalahan yang ada. Sehingga kegiatan pengabdian pada masyarakat ini merupakan kesepakatan bersama antara tim pengusul dengan mitra. Adapun solusi permasalahan hasil dari kesepakatan bersama antara tim pengusul dengan mitra adalah berupa ‘pelatihan’ yang bisa memberikan atau meningkatkan mitra kemampuan untuk meningkatkan usahanya.

Pada tahapan selanjutnya, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diberikan Pelatihan-pelatihan sesuai dengan kesepakatan bersama antara tim pengusul dengan mitra. Adapun jenis pelatihannya adalah sebagai berikut:

a) Pelatihan Sistem Informasi dan manajemen keuangan

Pada pelatihan tersebut tentang definisi serta aplikasi dari manajemen keuangan pada bisnis. Definisi [Manajemen Keuangan](#) adalah segala kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan cara memperoleh, menggunakan, serta mengelola keuangan perusahaan untuk mencapai tujuan utama perusahaan. Manajemen keuangan merupakan hal yang penting untuk diterapkan pada perusahaan. Hal ini dikarenakan, keuangan merupakan salah satu pondasi yang kuat untuk pertumbuhan dan perkembangan perusahaan. Pengelolaan keuangan juga penting untuk dilakukan. Pengelolaan ini bisa dimulai dari [perencanaan keuangan](#) yang bisa dilakukan baik oleh perorangan maupun perusahaan. Namun, masih banyak yang merasa kebingungan, bahkan kesulitan akan bagaimana cara yang tepat untuk mengelola keuangan pribadi, serta bisnisnya.

b) Pelatihan peningkatan:

Pada pelatihan ini memberikan gambaran tentang inovasi produk makanan berikut beberapa contohnya, pada kesempatan itu dibahas pula tentang pentingnya inovasi produk dalam meningkatkan keuntungan bagi sebuah usaha.

- **inovasi produk**

Inovasi usaha makanan ringan bisa dijadikan sebagai usaha yang pas untuk Anda jalankan. Makanan camilan telah menjadi salah satu bentuk makanan yang banyak tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Dan masih banyak masyarakat yang mau mengelola usaha tersebut. Bisnis makanan ringan termasuk usaha yang sangat potensial ke depannya. Sebab makanan ringan banyak dikonsumsi masyarakat ketika sedang bersantai, menonton tv, begadang, nonton bioskop, belajar atau ketika hendak melakukan kegiatan lainnya. Tetapi, apabila Anda cuma melihat tanpa melakukan tindakan dalam bidang ini memang akan meragukan. Oleh karena itu Anda harus mencoba dan menggerakkan usaha tersebut sebagai salah satu bisnis Anda. Sebenarnya dengan menjalankan inovasi usaha makanan ringan akan membuat Anda maju dan berkembang karena keuntungan yang bisa didapat lumayan besar. Apalagi, jika Anda pandai mendesain jenis makanan ringan Anda, maka bisnis Anda akan mudah mengembang dan sukses. Oleh sebab itu memilih makanan ringan sebagai usaha Anda adalah pilihan yang tepat. Selain itu, bisnis makanan camilan merupakan bisnis berskala rumah tangga yang memiliki peluang sangat bagus untuk saat ini dan di masa yang akan datang. Penawaran pasar untuk makanan ringan terus mengalir dan bertambah. Hal itu disebabkan para penikmat makanan ringan tidak hanya anak-anak saja, melainkan banyak golongan diantaranya pemuda, dewasa hingga orang tua. Untuk itu jangan mengherankan jika para pengusaha makanan yang secara umum disuguhkan untuk selingan ketika hendak melakukan aktivitas ini tak jarang mengalami kebanjiran pembeli. Apalagi dilihat banyaknya bentuk makanan ringan di negeri ini yang dijual dengan harga yang bermacam-macam, membuat peluang bisnis makanan ringan ini semakin terbuka lebar untuk Anda yang baru akan memulai bisnis tersebut. Untuk Anda yang berkeinginan untuk menjadikan peluang bisnis makanan ringan, sebaiknya membuat perencanaan serta persediaan yang matang misalnya melakukan beberapa riset dan analisa pasar untuk mengetahui makanan ringan apa yang memiliki permintaan pasar lumayan tinggi tetapi produsennya sedikit.

- **Packaging**

Pada pelatihan tentang packaging atau kemasan produk, para peserta pelatihan diberi wacana terhadap berbagai bentuk packaging makanan. Mengingat hal ini sangat penting karena sebuah *packaging* produk atau kemasan akan sangat berpengaruh terhadap penjualan dan daya saing sebuah produk di pasaran. Sebuah kemasan produk yang unik dan menarik cenderung memberikan kesan positif terhadap merek dan kualitas barang. Konsumen saat ini cukup cerdas untuk menilai sebuah barang melalui kemasan yang ditampilkan. Misalnya, sebuah kemasan yang memiliki detail keterangan tentang bahan-bahan yang digunakan terutama untuk produk makanan dan minuman, serta menyertakan sertifikasi dari badan terkait misal BPOM atau Depkes, cenderung lebih disukai dan meyakinkan konsumen untuk dibeli, ketimbang produk yang tidak menyertakan informasi produk di kemasannya. Karena sebuah *packaging* produk ini juga termasuk dalam biaya produksi sebuah barang yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Maka, untuk menghemat biaya dan memperoleh beberapa manfaat sekaligus dari sebuah kemasan, ada baiknya, Anda melakukan *survey* dan memahami ciri-ciri sebuah *packaging* produk yang baik sebelum proses produksi berjalan. Di bawah ini adalah beberapa ciri-ciri *packaging* atau kemasan produk yang baik dan berpengaruh terhadap penjualan.

- **Pemasaran**

Pelatihan ini memberikan penjelasan tentang pemasaran on line, serta memberikan berbagai alternatif terhadap pemasaran on line yang kemungkinan cocok untuk digunakan di desa Lerep. Pemasaran online adalah praktik memanfaatkan saluran berbasis web untuk menyebarkan pesan tentang merek, produk, atau layanan perusahaan kepada calon pelanggannya. Metode dan teknik yang digunakan untuk pemasaran online termasuk email, media sosial, periklanan tampilan, optimisasi mesin pencari, dan banyak lagi. Tujuan pemasaran adalah untuk menjangkau calon pelanggan melalui saluran di mana mereka menghabiskan waktu untuk membaca, mencari, berbelanja, atau bersosialisasi secara online. Adopsi Internet yang meluas untuk bisnis dan penggunaan pribadi telah menghasilkan banyak saluran baru untuk keterlibatan periklanan dan pemasaran, termasuk yang disebutkan di atas. Ada juga banyak manfaat dan tantangan yang melekat pada pemasaran online, yang menggunakan media digital terutama untuk menarik, melibatkan, dan mengkonversi pengunjung virtual ke pelanggan. Pemasaran online berbeda dari pemasaran tradisional, yang secara historis mencakup media seperti iklan cetak, billboard,

televisi, dan radio. Sebelum saluran pemasaran online muncul, biaya untuk memasarkan produk atau layanan sering kali mahal, dan secara tradisional sulit diukur. Pikirkan kampanye iklan televisi nasional, yang diukur melalui kelompok fokus konsumen untuk menentukan tingkat kesadaran merek. Metode-metode ini juga tidak cocok untuk eksperimen terkontrol. Saat ini, siapa pun yang memiliki bisnis online (dan juga sebagian besar bisnis offline) dapat berpartisipasi dalam pemasaran online dengan membuat situs web dan membuat kampanye akuisisi pelanggan dengan biaya kecil hingga tanpa biaya. Produk dan layanan pemasaran tersebut juga memiliki kemampuan untuk bereksperimen dengan pengoptimalan untuk menyempurnakan efisiensi dan ROI kampanye mereka.

c) Pelatihan Akses pembiayaan bank

Pelatihan tentang akses pembiayaan bank diberikan oleh praktisi, yaitu dari bank BPD Cabang Unggaran. Pada kesempatan tersebut dijelaskan tentang jenis-jenis Kredit UKM dan Syarat Mengajukannya. Peran Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang sangat strategis dalam pembangunan perekonomian nasional membuat pemerintah dan berbagai pihak lain menaruh perhatian lebih terhadap keberadaan maupun pengembangannya. Telah terbukti bahwa UKM mampu menyerap tenaga kerja dan tahan banting terhadap krisis yang dialami Indonesia beberapa tahun yang lalu. Sebagai salah satu indikasi bahwa UKM telah mendapat banyak perhatian baik dari pemerintah maupun pihak swasta, sekarang kita bisa melihat adanya berbagai jenis bantuan permodalan yang dikhususkan untuk Usaha Kecil dan Menengah. Sumber permodalan tersebut bisa berbentuk investasi, modal kerja maupun jenis bantuan permodalan lainnya. Di sini kami akan menjelaskan berbagai macam jenis kredit UKM dan sumber permodalan yang dapat Anda jadikan acuan ketika Anda ingin mendirikan usaha namun terbentur masalah dana. Namun sebelum membahas tentang hal tersebut, perlu Anda ketahui terlebih dahulu tentang penggolongan atau kelas usaha yang masuk dalam jenis usaha kecil dan menengah berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Dari ketiga jenis usaha tersebut masing-masing dibedakan menurut jumlah kekayaan dan hasil penjualan tahunan yang didapatkan. Pada Berdasarkan pelatihan ini dijelaskan pula tentang kegunaannya, kredit atau sumber permodalan bagi UKM yang dapat digolongkan menjadi 2 jenis, yaitu : Kredit Modal Kerja dan Investasi.

- Kredit Modal Kerja

Modal kerja merupakan sumber permodalan atau kredit yang digunakan untuk menambah atau menjadi modal awal dalam usaha. Untuk jenis permodalan ini biasanya memiliki jangka waktu 1 tahun dan dapat diperpanjang. Untuk mendapatkan permodalan bahkan dari nol sekalipun, sekarang bisa didapatkan melalui pinjaman dari bank atau leasing. Bahkan sejumlah bank mempunyai program khusus dalam memberikan kesempatan bagi UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) untuk mendapatkan bantuan permodalan. Sebagai contoh adalah bank BRI dengan programnya yang terkenal yaitu Teras BRI Nusantara. Melalui Teras BRI, bank BRI bahkan memiliki program dengan pendampingan untuk pengusaha UKM agar usaha yang dijalankan dapat berkembang lebih baik serta untuk menghindari adanya kredit macet.

- Kredit Investasi

Jenis kedua yaitu kredit UKM yang bersifat investasi. Fasilitas ini biasanya digunakan untuk kredit investasi di mana debitur ingin mengembangkan usahanya. Khusus kredit jenis ini biasanya diperuntukkan bagi pengusaha yang sudah berjalan selama beberapa tahun. Untuk jangka waktunya kredit ini juga lebih fleksibel dan bisa disesuaikan menurut jumlah dana yang ingin diinvestasikan. Biasanya debitur memiliki jangka waktu maksimal 5 tahun. Contoh jika Anda ingin mengambil kredit investasi: Misalkan Anda sudah mempunyai usaha sewa kost, maka kredit investasi bisa Anda manfaatkan untuk membuka kost baru dalam jangka waktu yang sudah Anda rencanakan. Maka, di saat jatuh tempo Anda bisa mengambil investasi dan bisa mengembangkan usaha Anda sesuai dengan rencana. Ini juga akan membantu Anda dalam mengelola dan menjaga kesehatan keuangan usaha Anda sebagai salah satu strategi manajemen yang patut Anda coba.

Pelaksanaan pelatihannya tersebut bertempat di balai pertemuan desa wisata Lerep yang terletak bersebelahan dengan kantor Desa Lerep, pada hari Jumat, tanggal 20 September 2019 hari dari jam 08.00 – 15.00. Adapun kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diikuti oleh 20 peserta yang merupakan pelaku UMKM yang memproduksi makanan khas dari desa Lerep yang berupa aneka macam keripik dan rempeyek seperti rempeyek kacang, rempeyek rebon serta tumpi dan sebagainya.

Instruktur pada kegiatan pengabdian masyarakat ini terdiri dari: Marliyati, SE, M.Si, Akt yang mempunyai latar belakang pendidikan pada bidang Akuntansi. Instruktur materi

pelatihan yang lainnya adalah Dra. Nurul Hamida, M.Pd; Drs. Pandiya, M.Pd; dan Drs. Toni Hartono, M.Pd. yang mempunyai pengetahuan terhadap materi yang disampaikan. Para instruktur tersebut sebagai pemanfaatan sumber daya manusia yang ada di Politeknik Negeri Semarang yang sesuai dengan bidang dan keahliannya masing-masing, dan ditambah dengan berkolaborasi dengan tim bank BPD Cabang Unggaran.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh tim pelaksana, peserta pelatihan menunjukkan antusiasme yang bagus terhadap materi yang diberikan oleh instruktur, dan merekapun bisa memahami dengan baik materi yang disampaikan tersebut.

Setelah dilaksanakannya pelatihan kemudian juga dilanjutkan dengan pendampingan kepada para UMKM yaitu dengan melakukan kunjungan sebanyak 2 kali ke UMKM mitra untuk menanyakan sekiranya ada permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh UMKM mitra dalam hal mengaplikasikan materi pelatihan yang sudah diperolehnya.

5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa pelatihan yang diperuntukkan bagi pengrajin atau pembuat makanan khas oleh-oleh di Desa Wisata Lerep, yang berupa aneka macam keripik dan rempeyek, seperti rempeyek kacang, rempeyek tumpi dan rempeyek rebon serta yang lainnya. Pelatihan tersebut guna untuk menjawab permasalahan yang dihadapi oleh UMKM pengrajin makanan khas di desa Lerep tersebut, yaitu yang berkenaan dengan manajemen keuangan, perbaikan produk serta masalah permodalan. Sehingga pelatihan yang diberikan pada pelaku UMKM di desa Lerep antara lain: (1)Pelatihan Sistem Informasi dan Manajemen Keuangan; (2)Pelatihan iovasi produk; (3)Pelatihan product packaging; (4)Pelatihan Pemasaran dan (5)Pelatihan Akses pembiayaan bank

Secara garis besarnya pelaksanaan kegiatan pengabdian ini telah dilaksanakan dengan baik dan dihadiri oleh 20 peserta pelaku UMKM dari desa Lerep yang memproduksi makanan khas dari desa wisata Lerep yang berupa aneka macam keripik dan rempeyek, kegiatan ini juga mendapat respon yang positif dari para peserta pelatihan. Sedangkan instruktur pelatihan pada kegiatan ini adalah tim pelaksana dengan bekerja sama dengan bank BPD Cabang Unggaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonimous. 2003. Grand Strategi Pengembangan Sentra UKM. Kementrian Koperasi dan UKM RI, Jakarta.
- DPUM. 2016. Pemetaan dan Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (2015) dan Pasca MEA 2025.
- Gunawan, Ardiyanto. 2013. Lima Tips Sukses UKM. TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA. <http://diskopumkm.semarangkota.go.id/9-berita/66-40-pelaku-umkm-goes-online>).
- Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tgl 29 Januari 2003 tentang UMKM.
- Penelitian dan Pengembangan Teknologi untuk UKM di Jawa Tengah Bidang: Ekonomi klaster, ukm, umkm, potensi industri, Tim Peneliti Balitbang Prov. Jateng. 2008. (<http://www.balitbangjateng.go.id/index.php/web/kegiatan/detail/210>)
- Peran Pemerintah, Perusahaan dan Kampus Untuk Pengembangan UMKM. 2013. (<http://digilib.uin-suka.ac.id/13783/>).
- Peran Perguruan Tinggi Dalam Mendukung UMKM. <http://zahiraccounting.com/id/blog/peran-perguruan-tinggi-dalam-mendukung-umkm/>.
- Tantangan dan Peluang UMKM Jelang MEA. <http://swa.co.id/businessstrategy/tantangan-dan-peluang-ukm-jelang-mea-2015>.
- Telkom Dukung Pelaku UMKM Siap Go Global. 2013. <http://www.telkom.co.id/telkom-dukung-pelaku-umkm-siap-go-global.html>) <http://www.telkom.co.id/telkom-dukung-pelaku-umkm-siap-go-global.html>.
- UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).