



**Penerapan Teknologi Tepat Guna Terhadap
Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah Siomay untuk Peningkatan
Pendapatan Keluarga
(The Application of Appropriate Technology to
Siomay Micro-Small And Medium Enterprises Performance for Increased Family
Income)**

Sinar Perbawani Abrina Anggraini ^{1*} dan Asnah ²

¹ Program Studi Teknik Kimia, Fakultas Teknik, Universitas Tribhuwana Tungadewi

² Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tribhuwana Tungadewi

ARTICLE INFO

Article history

Received : 24 April 2021

Revised : 31 Mei 2021

Accepted : 08 Juni 2021

DOI :

<https://doi.org/10.33366/jast.v5i1.2075>

Keywords :

e-commerce; hand sealer; spinner; siomay; vacuum sealer

***e-mail corresponding author :**

abrina@unitri.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan di daerah Kabupaten Malang tepatnya di Kelurahan Tambakasri Kecamatan Tajinan Kabupaten Malang pada Kelompok Usaha Siomay "Fanda". Pada usaha Siomay "Fanda" mengalami penurunan produksi dan salah satunya juga karena proses pengemasan yang kurang rapat karena masih menggunakan *hand sealer* sehingga tidak bisa tahan lama. Untuk meniriskan tahu goreng siomay masih menggunakan serok biasa. Selain itu juga kemasan yang kurang menarik dan kurang laku dipasaran karena tidak menggunakan teknik pemasaran e-commerce dan belum mampu memproyeksi untung rugi usaha. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pendapatan usaha siomay demi kesejahteraan keluarga di masa pandemi. Kegiatan ini dilaksanakan dengan pendampingan, pelatihan dan penyuluhan dalam hal teknik pemasaran, penyusunan laporan keuangan sederhana, perakitan teknologi tepat guna vacuum sealer dan spinner. Hasil dari kegiatan ini adalah peningkatan pendapatan 20%, kapasitas produksi bertambah 20%, waktu proses penirisan semakin efektif dan wilayah pemasaran meningkat menjadi kota.

PENERBIT

UNITRI PRESS

Jl. Telagawarna, Tlogomas-
Malang, 65144, Telp/Fax:
0341-565500



This is an open access article under the [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/). Any further distribution of this work must maintain attribution to the author(s) and the title of the work, journal citation and DOI. [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

ABSTRACT

This community service activity was conducted in Malang regency precisely in Tambakasri Village Tajinan district Malang regency in Siomay Business Group "Fanda." In Siomay, "Fanda" business experienced a decrease in production, and one of them was also due to the packaging process, which was less tight because it still uses a hand sealer not to last. To slice siomay, still use a regular scoop. In addition, the packaging is less attractive and under-sold in the market because it does not use e-commerce marketing techniques and has not been able to project profit-loss business. This activity aims to increase the income of siomay businesses for the welfare of families in times of pandemics. This activity is carried out with mentoring, training, and counseling in marketing techniques, preparation of simple financial statements, assembly of appropriate technology for vacuum sealers and spinners. This activity results in a 20% increase in revenue, 20% increased production capacity, adequate steering process time, and increased marketing area into the city.

Cara Mengutip : Anggraini, S. P. A., Asnah. (2021). Penerapan Teknologi Tepat Guna Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah Siomay untuk Peningkatan Pendapatan Keluarga. *JAST : Jurnal Aplikasi Sains dan Teknologi*, 5(1), 1-11. doi:<https://doi.org/10.33366/jast.v5i1.2075>

1. PENDAHULUAN

Dengan mulai adanya virus covid-19 menyebabkan beberapa usaha kecil mengalami penurunan omzet karena adanya pemberlakuan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) oleh pemerintah. Dampak dari pembatasan tersebut menyebabkan penurunan lima puluh hingga delapan puluh persen omzet penjualan siomay

Usaha siomay “Fanda” berada di Kecamatan Tajinan Kabupaten Malang tepatnya di Perum. Bayu Asri D-15 RT.01 RW.02. Jarak tempuh antara lokasi pengabdian dengan mitra sekitar 40 km dan memiliki akses jalan yang relatif lancar. Skala usaha yang didirikan oleh Ibu Fanny selaku pimpinan dari usaha siomay “Fanda” ini adalah skala rumah tangga (*home industry*). Bendahara dari usaha siomay “Fanda” adalah bapak Jarot. Permasalahan pada UKM Siomay antara lain produksi rendah yaitu 20 kg/bulan, proses pengemasan yang masih menggunakan hand sealer biasa yang hanya tahan 2 hari saja karena tidak menggunakan sistem vakum dengan plastik yang terlalu tipis, proses penirisan hasil penggorengan siomay masih menggunakan serok yang butuh waktu cukup lama 1,5 jam untuk kapasitas 5 kg dan tidak bertahan lama lebih dari 1 hari, lama waktu produksi pengemasan untuk 5 kg dengan waktu 6 jam untuk siomay basah dan 7 jam untuk siomay goreng, belum ada laporan keuangan yang terukur dengan baik sehingga belum bisa memproyeksikan keuntungan usaha, pemberian stiker yang kurang menarik minat calon pembeli.

Penyusunan laporan keuangan sangat penting digunakan dalam menjalankan usahanya karena laporan keuangan dapat menyediakan informasi tentang kondisi keuangan saat itu dan kemajuan kinerja usaha serta kepentingan pengambilan keputusan strategis dalam usaha [1]

Untuk melancarkan usahanya, beliau dibantu oleh 2 tenaga kerja yang berasal dari lingkungan sekitarnya sendiri jika saat dibutuhkan untuk membantu orderan yang banyak. Pembagian tugas tenaga kerja masih serabut antara lain ada yang mengurus penggorengan, adonan, dan pengemasan. Untuk pemasaran dilakukan oleh ibu Fanny dan Bapak Jarot. Usaha siomay ini dibangun untuk memenuhi kebutuhan kehidupan keluarga agar selalu berlanjut.

Kondisi Manajemen dan Investasi

Pada manajemen pembagian tugas kurang tertata dengan baik, sifatnya masih serabutan. Tenaga kerja yang dipekerjakan sebanyak 2 orang, jika dibutuhkan saat orderannya banyak. Laporan keuangan selama menjalankan usaha tidak pernah dilakukan sehingga tidak bisa memproyeksikan untung rugi dari usaha yang mereka jalankan. Investasi yang dimiliki antara lain adalah tempat proses berukuran 2x7 meter, tempat untuk mengemas jadi satu dengan ruang tamu berukuran 3x3 meter. Daerah pemasarannya hanya sebatas Malang Raya. Strategi pemasarannya dirasa kurang baik karena tidak pernah menggunakan e-market untuk memperluas pemasaran. Selain itu terdapat persaingan dari pedagang siomay yang baru. Selama ini pun Ibu Fanny tidak pernah melakukan pengajuan peminjaman dana kredit usaha di bank karena dirasa memberatkan untuk pengembaliannya, sehingga pengembangan usaha tidak begitu besar.

Kondisi Produksi

Kapasitas produksi yang dimiliki mitra tidak besar yaitu 20 kg/bulan, hal ini karena terbatasnya sarana yang mereka miliki yaitu alat pengemas yang digunakan sangat standar berupa *hand sealer* yang tidak dapat tahan lama dalam menutup kemasan. Kemasan tidak rapat dapat mengakibatkan kontaminasi pada produk makanan [2], sehingga mitra tidak bisa membuat lebih produk lebih banyak karena dikhawatirkan tidak akan tahan lama seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Siomay yang dikemas dengan menggunakan hand sealer

Pada Gambar 1. Terlihat bahwa plastik yang digunakan pun tidak standart terlalu tipis sehingga mudah terkontaminasi oleh mikroorganisme jika terlalu lama disimpan. Beberapa jenis plastik kemasan yang dapat mencegah kerusakan produk makanan adalah plastik polipropilen dan polietilen, selain itu kertas lilin termasuk aman jika digunakan sebagai kemasan bahan pangan [3]. Jamur yang biasa ada makanan yang disimpan dan terjadi kontaminasi adalah jamur *Aspergillus flavus* yaitu salah satu jenis jamur yang merugikan [2]. Tidak rapatnya *packaging* akan memudahkan udara untuk masuk kedalam kemasan sehingga makanan tidak akan tahan lama sehingga akan muncul jamur *Aspergillus flavus* pada makanan dalam kemasan. Jadi perlu adanya perubahan pada alat dan jenis plastik kemasan supaya makanan dalam kondisi rapi dan rapat sehingga udara tidak mudah masuk ke dalam kemasan dan bisa tahan lebih lama. Kemasan yang rapi dan rapat akan berdampak pada perluasan pemasaran sehingga omzet penjualan akan semakin meningkat. Daya simpan siomay "Fanda" hanya mampu bertahan selama 2 hari dalam kondisi suhu kamar sehingga perlu adanya bantuan teknologi untuk menjaga kualitas dan meningkatkan daya simpan siomay. Pada proses penggorengan tahu dan siomay goreng, mitra masih menggunakan serok untuk meniriskan sisa minyak yang menempel. Hal ini membutuhkan waktu lama untuk meniriskan sebelum dikemas seperti pada Gambar 2 berikut ini.



Gambar 2. Meniriskan gorengan siomay dengan menggunakan serok biasa

Pada Gambar 2 nampak hasil gorengan yang ditiriskan dengan serok masih menempel sisa minyak pada gorengan siomay. Hal ini dapat menyebabkan pula ketengikan sehingga produk tidak dapat bertahan lebih lama dalam kemasan untuk dijual secara luas. Minyak banyak mengandung asam lemak yang mudah teroksidasi oleh udara pada suhu ruang, sehingga akan menurunkan tingkat kejenuhan minyak yang menyebabkan ketengikan pada makanan [4]. Untuk meniriskan siomay goreng membutuhkan waktu sekitar 5-10 menit untuk 4 buah gorengan dalam serok. Jika ada pesanan, mitra ahanya mampu membuat 50 buah siomay goreng per wajan sehingga membutuhkan waktu lebih lama sekitar 1,5 jam untuk benar-benar kering seluruhnya. Daya simpan untuk siomay goreng hanya bertahan 1 hari saja dalam kemasan sehingga perlu punya sentuhan teknologi untuk meniriskan sisa minyak dalam gorengan dalam waktu yang lebih efektif. Bentuk label dalam kemasan siomay “Fanda” masih terkesan biasa saja dan kurang menarik untuk para pembeli seperti pada Gambar 3 berikut ini.

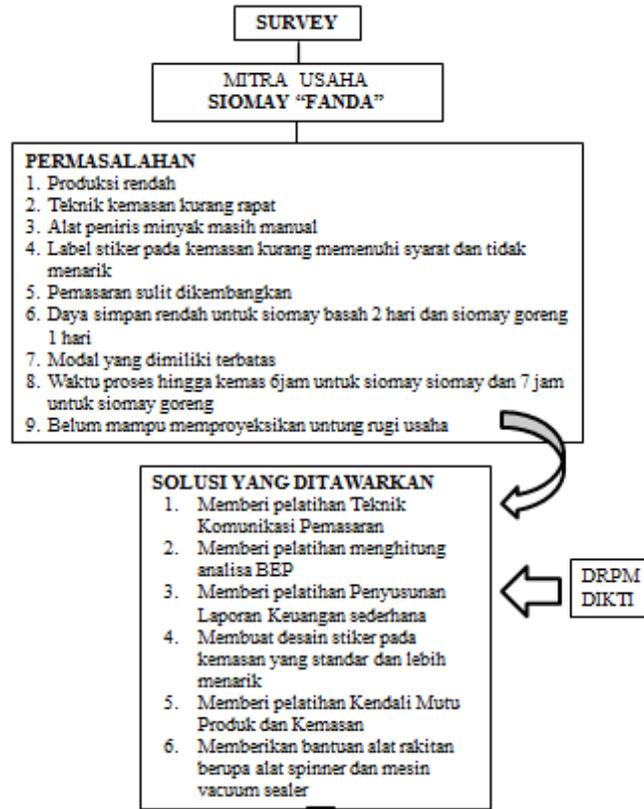


Gambar 3. Bentuk label dalam kemasan siomay yang kurang menarik

Pada Gambar 3 terlihat bentuk label dan kemasan yang sederhana dan terkesan tidak menarik. Perlu adanya perubahan dalam membentuk label kemasan. Kemasan merupakan salah satu faktor hal yang berpengaruh dalam peningkatan penjualan yaitu membuat daya pikat ketertarikan konsumen untuk mencoba, menyentuh dan membeli karena mata langsung tertuju pada produk yang terlihat pertama kali oleh calon pembeli [5]. Pengemasan pada produk makanan memiliki peran juga sebagai sarana promosi penjualan sebagai stimulasi belanja bagi konsumen sehingga meringankan biaya promosi [6]. Permasalahan rendahnya produksi oleh mitra dikarenakan kurangnya sarana yang memadahi untuk mengembnagkan siomay “Fanda” ini.

2. METODE KEGIATAN

Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan cara pelatihan, penyuluhan dan pendampingan. Seperti pada alur kegiatan dibawah ini, dimana kegiatan tersebut didukung oleh DRPM Dikti, UNITRI dan mitra usaha sehingga kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat berjalan lancar. Pada alur dapat dijelaskan bahwa sebelum menjalankan program, kami melakukan survey untuk mengetahui lebih dekat dan benar tentang keinginan mitra sebagai usaha siomay.



Gambar 4. Alur kegiatan pengabdian masyarakat kepada mitra usaha siomay

Beberapa metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini antara lain:

o *Pendidikan Masyarakat*

Pada kegiatan ini mitra diberikan tambahan ilmu pengetahuan yaitu berupa penyuluhan tentang penyusunan laporan keuangan yang sederhana, cara menghitung Break Event Point (BEP) dan analisis SWOT.



Gambar 5. Penyuluhan Kendali Mutu Produk

Mitra juga diberi penyuluhan tentang teknik komunikasi pemasaran dan kendali mutu produk yang berhubungan dengan awal proses, pengolahan dan akhir proses yang disesuaikan dengan standar mutu kualitas produk pangan. Kegiatan komunikasi pemasaran memberikan informasi tentang pengenalan produk dan cara penggunaannya kepada konsumen [7]. Pengendalian mutu produk memiliki peran yang akan meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan, meningkatkan pula produktivitas dan efisiensi pengolahan produk, keuntungan serta pangsa pasar akan diminati oleh konsumen [8]. Teknik penyelesaiannya

dengan cara membuat materi dan modul. Mengumpulkan semua tenaga kerja serta pemilik usaha untuk mengikuti pelatihan. Selanjutnya tim pengabdian masyarakat ini akan mengevaluasi hasil pengetahuannya setelah mendapatkan penyuluhan tersebut sesuai dengan materi yang telah disampaikan.

o *Difusi Ipteks*

Pada usaha siomay “Fanda” ini menghasilkan produk berupa siomay basah, siomay goreng dan tahu goreng.



Gambar 6. Serah Terima Alat Spinner dan Vacuum Sealer

Diperbantukan dengan tambahan alat teknologi tepat guna berupa *spinner* untuk meniriskan sisa minyak pada gorengan dengan type rak bertingkat yaitu 3 rak sehingga akan dapat meniriskan gorengan lebih dari 50 buah.

Selain itu juga teknologi tepat guna berupa *vacuum sealer* sehingga produk yang akan dikemas dapat ditutup dengan lebih rapat dan rapi.



Gambar 7. Bentuk kemasan yang baru

Kemudian dengan pemberian label kemasan yang lebih menarik dan jenis plastik yang lebih tebal pada kemasan sesuai dengan standar dan yang dihasilkan akan lebih maksimal sehingga dapat membantu hasil penjualan lebih meningkat. Produk siomay ini telah dipasarkan melalui media sosial.

o *Pelatihan*

Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan pelatihan tentang cara penyusunan laporan keuangan secara sederhana, dimana mitra langsung mencoba menyusun laporan keuangan ke dalam buku kas yang telah disediakan. Selain itu mitra juga belajar menghitung sederhana mudah analisis BEP untuk mengetahui keuntungan dan kerugian usaha. Pada analisis BEP memberikan informasi seberapa besar penurunan penjualan produk sehingga akan dapat diketahui lebih awal dan tidak mengalami kerugian [9]. Sambil mencoba membuat analisis SWOT supaya memiliki strategi dalam meningkatkan usaha siomaynya. Mitra juga dibekali cara membuat e-market melalui media sosial dengan instagram dan facebook. Teknik yang digunakan dengan cara memberikan materi pelatihan. Selanjutnya mengumpulkan semua tenaga kerja untuk ikut bersama mencoba dan mempraktekan cara menyusun laporan keuangan, menghitung BEP dan analisis SWOT.



Gambar 8. Operasional Alat Spinner dan Vacuum Sealer

Selain itu pelatihan cara mengoperasikan alat *spinner* dan *vacuum sealer* serta cara merawat alat-alat tersebut supaya tetap awet dan tahan lama sebagai upaya keberlanjutan kegiatan. Kemudian dilakukan evaluasi dan kunjungan ke mitra untuk melihat kemampuan usahanya dan mengecek kondisi alat *spinner* dan *vacuum sealer* yang telah diberikan.

o *Simulasi Ipteks*

Pada kegiatan bersama mitra ini segala informasi untuk e-market telah dilakukan melalui media sosial dengan instagram dan facebook. Hasil dari e-market ini dapat meningkatkan usahanya dengan banyaknya peminat yang ingin membeli. Melalui gambar produk yang menyakinkan dan menarik calon pembeli. Selanjutnya untuk alat yang telah diberikan telah diberikan beberapa informasi cara perawatan alat-alat tersebut selain itu juga memberikan *contact person* untuk melakukan *service* alat jika diperlukan. Selain itu memberikan beberapa alat penunjang jika terjadi sesuatu pada alat-alat tersebut.

o *Substitusi Ipteks*

Ipteks yang diberikan pada mitra yaitu berupa alat *spinner* bertingkat dan *vacuum sealer* yang dirancang dengan hasil yang maksimal. Mitra diberi pengarahan cara mengoperasikannya dan melakukan secara mandiri cara pengoperasiannya. Selain itu dilakukan pendampingan saat pengoperasian alat untuk dapat berjalan dengan lancar.



Gambar 9. Evaluasi kelayakan alat dan cara perawatannya

Selanjutnya mitra telah diberi pemahaman cara perawatan alat yang benar sehingga alat yang digunakan akan berumur panjang.

3. KARYA UTAMA

Pada kegiatan ini karya utama yang diberikan kepada masyarakat yaitu teknologi tepat guna berupa alat spinner dan vacuum sealer. Alat spinner yang digunakan memiliki efektifitas proses sebesar 7.000% dengan kapasitas 5 kg selama 6 menit lebih efektif sebelum ada alat yaitu 5 kg per 7 jam (420 menit), sehingga adanya alat tersebut banyak membantu proses penirisan sisa minyak dari siomay dan tahu goreng. Kelebihan penggunaa alat spinner pada siomay milik mitra dapat menyimpan produk lebih lama atau lebih awet yaitu siomay goreng tahan selama 3 hari daripada sebelumnya yang biasanya hanya tahan selama 1 hari saja.



Gambar 10. Hasil luaran alat spinner

Pada alat spinner ini, memiliki manfaat yang lain yaitu makanan lebih higienis karena kandungan lemak yang biasanya terdapat pada minyak yang menempel pada makanan yang digoreng bisa berkurang sehingga mengurangi kadar kolesterol, dan makanan lebih renyah karena dapat mengurangi kadar air yang masih terdapat pada siomay. Selain itu ketahanan lama simpan juga karena adanya alat vacuum sealer yang digunakan oleh mitra untuk merekatkan kemasan sehingga lebih lama waktu simpan siomay basah yaitu bisa tahan selama 4 hari daripada sebelum menggunakan alat tersebut yang tahan hanya 2 hari saja dalam kondisi suhu kamar. Keefektifan alat vacuum sealer sebesar 100% pada pemakaian kemasan siomay karena terhindar dari kontaminasi udara luar yaitu oksigen yang masuk ke dalam kemasan yang akan bereaksi dengan makanan di dalamnya dengan beberapa senyawa sehingga akan merusak makanan terhadap aroma, rasa

bahkan penampilan yang kurang menarik karena terjadi kebusukan yang diakibatkan dari mikroorganismenya yang berkembang dengan adanya oksigen [10]. Pada alat vacuum sealer terjadi kedap udara yaitu mengeluarkan udara dari kemasan sehingga tekstur makanan akan terjaga kualitas makanan dalam kemasan sehingga akan lebih aman dalam penyimpanan dengan waktu yang lebih lama [11]



Gambar 11. Hasil luaran vacuum sealer

Selain kedua alat teknologi tepat guna, mitra juga mendapat perubahan bentuk kemasan yang dapat membuat konsumen lebih tertarik untuk melihat dan membeli produk, sehingga dapat menambah nilai jual.



Gambar 12. Bentuk perubahan kemasan siomay

Jenis plastik yang digunakan juga lebih tebal untuk jenis alat vacuum sealer, sehingga lebih rekat jika digunakan. Jenis kemasan yang digunakan akan lebih tahan lama untuk merekat, sehingga menghindari adanya kontaminasi udara dari luar.

4. ULASAN KARYA

Pada alat spinner maupun vacuum sealer harus dilakukan perawatan sehingga akan memperpanjang umur pemakaian alat. Untuk spinner harus lebih rajin untuk membersihkan alat setelah pemakaian sehingga sisa minyak yang menempel pada alat spinner tidak menempel pada makanan. Jika alat spinner tidak dibersihkan kembali, maka akan terjadi kontaminasi pada gorengan saat alat dijalankan, karena sisa minyak akan bereaksi dengan udara yang diluar kemudian menempel pada gorengan yang dimasukkan. Pada alat vacuum sealer juga harus memperhatikan alat perekatnya yaitu elemen yang jangan terlalu panas dalam penggunaannya. Harus ada jeda atau jarak waktu sesaat alat tersebut untuk berhenti, sehingga alat tidak terlalu panas dalam penggunaan yang mengakibatkan alat mudah rusak karena terlalu berlebihan dalam pemakaian.

5. DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Dampak yang diakibatkan karena adanya bantuan kedua alat teknologi tepat guna tersebut akan membuat peningkatan kapasitas produksi dari 6 kg/bulan menjadi 7,5 kg/bulan. Terjadi peningkatan omzet penghasilan bagi mitra dengan kenaikan sebesar 20%.

Selain itu perluasan pemasaran semakin meningkat dari 1 kota Malang raya menjadi lebih dari 1 kota yaitu Jabodetabek, Semarang dan Kalimantan. Selain itu manfaat yang dirasakan oleh mitra yaitu mitra semakin paham dalam penggunaan program Ms. Excel dalam menyusun laporan keuangan dan menghitung Break Event Point sehingga mitra dapat memperkirakan untung dan rugi dari usaha mereka. Selain itu mitra juga telah paham dalam memasarkan siomaynya dalam bentuk e-market dengan menggunakan media sosial yaitu facebook dan instagram, sehingga terjadi peningkatan order atau pemesanan siomay basah maupun kering. Secara perekonomian, mitra ini semakin meningkat pada kondisi covid. Peningkatan omzet penghasilan dari sebelum ada bantuan alat dan pengetahuan hanya Rp 3.000.000,- per bulan, maka sekarang rata-rata menjadi Rp 3.750.000,-. Selain itu, terjadi peningkatan pula pada kapasitas yang semula hanya 6 kg/bulan, maka sekarang rata-rata menjadi 7,5 kg/bulan. Jadi ada kenaikan 20% pada peningkatan kapasitas.

6. KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan ini adalah penghasilan semakin meningkat 20%, kapasitas semakin bertambah 20%, beban pekerjaan semakin ringan dan lebih cepat sehingga tidak diperlukan tenaga kerja tambahan. Waktu proses penirisan lebih efektif 7.000%. Hal ini karena sebelumnya mitra menggunakan serok dengan lama proses 7 jam atau 420 menit untuk kapasitas 5 kg, sedangkan dengan spinner hanya cukup membutuhkan lama proses 6 menit untuk kapasitas yang sama 5 kg. Pengetahuan semakin bertambah dengan adanya penyuluhan dan pelatihan ketrampilan penggunaan alat spinner dan alat pengemas vakum. Hal ini ditunjukkan dengan kemahiran dalam penggunaan alat selama menggunakan untuk pengemasan produk secara mandiri Pengetahuan semakin bertambah dengan adanya aplikasi analisa BEP dalam mengetahui untung rugi usaha. Hal ini dapat ditunjukkan dengan mulai menggunakan perhitungan BEP sebelum penjualan dilakukan untuk mengetahui target mulai mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan usaha, jadi mitra secara rutin menyusun laporan keuangan setiap bulannya secara sederhana, sehingga akan tampak jumlah produk yang sudah terjual dan jumlah hasil penjualan usaha siomay selama 1 bulan Pemahaman semakin meningkat dengan adanya ketrampilan membuat laporan keuangan sederhana dalam usaha siomay. Hal ini tampak bahwa mitra telah secara rutin menyusun laporan keuangan secara sederhana setiap bulannya. Pengetahuan semakin bertambah dengan adanya teknik komunikasi pemasaran sehingga memperluas daya jual beli barang dagangan lebih banyak. Hal ini mulai tampak mitra melakukan promosi produk melalui instagram dan facebook sebagai media promosi usaha mereka.

7. PENGHARGAAN

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Kemenristikdikti atas pemberian pendanaan pada program kemitraan masyarakat (PKM) dan terima kasih juga kepada Perguruan Tinggi Universitas Tribhuwana Tungadewi Malang yang telah memberikan kontribusi sehingga pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini berjalan dengan lancar sesuai target. Ucapan terima kasih ini juga disampaikan kepada mitra usaha siomay "Fanda" yang berperan serta mengikuti berbagai kegiatan program kemitraan masyarakat sehingga program ini berjalan dengan lancar bersama tim PKM.

8. DAFTAR PUSTAKA

- [1] D. S. Gunanto, “Peranan Laporan Keuangan Dalam Rangka Memberdayakan Dan Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Sukoharjo,” *J. Akunt. DAN PAJAK*, vol. 16, no. 1, pp. 103–112, 2015.
- [2] F. R. Agnis and S. Wantini, “Gambaran Jamur *Aspergillus flavus* pada Bumbu Pecel instan dalam Kemasan Tanpa merek yang dijual di Pasar Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran,” *J. Anal. Kesehat.*, vol. 4, no. 2, pp. 456–460, 2015,
- [3] M. Johnrencius, N. Herawati, and V. S. Johan, “Pengaruh Penggunaan Kemasan Terhadap Mutu Kukis Sukun,” *JOM FAPERTA UR*, vol. 4, no. 1, pp. 1–15, 2017.
- [4] A. W. Djuma, “Effect Frequency Frying on peroxide Number To Cooking Oil In Packaging,” *J. Info Kesehat.*, vol. 13, no. 2, pp. 796–803, 2014.
- [5] Adriani and M. Y. Lasti, “Identifikasi Keberadaan *Staphylococcus* Sp Pada Santan Kelapa Kemasan Yang Di Perdagangkan Di Kota Makassar,” *J. Biotek*, vol. 2, no. 1, pp. 31–34, 2014,.
- [6] D. A. A. Elisabeth, “Pengaruh Pengemasan Dan Pelabelan Pada Penerimaan Mi Kering Berbahan Baku Tepung Komposit Ubijalar Dan Keladi,” *J. Mat. Saint, dan Teknol.*, vol. 18, no. 2, pp. 111–119, 2017.
- [7] E. A. A. G. Suka and S. Lubis, “Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Mempromosikan Produk Homemade Kefir di Kota Medan,” *J. Netw. Media*, vol. 2, no. 2, pp. 1–27, 2019.
- [8] M. Dr. Ir. Christine F. Mamuaja, *Pengawasan Mutu Dan Keamanan Pangan*, 1st ed. Manado: UNSRAT PRESS, 2016.
- [9] R. Noviani and A. Santoso, “Analisi Break Even Point dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok,” *ISOQUANT J. Ekon. Manaj. dan Akunt.*, vol. 5, no. 1, pp. 68 – 80, 2021.
- [10] S. P. A. Anggraini and K. A. Mediaswanti, “Peningkatan Nilai Produktivitas Usaha Bumbu Pecel dengan Menggunakan Alat Sangrai Otomatis,” *J. Apl. Sains dan Teknol.*, vol. 2, no. 2, pp. 68–73, 2018,.
- [11] D. Alvionita, “Jaga Kualitas Produkmu dengan Mesin Vacuum Sealer,” *Dunia Masak*, p. 1, 2019.