

(Nama Skema Pengabdian)

Perjanjian No: III/LPPM/2014-03/15-PM

**Inovasi Produk Jamur untuk Meningkatkan Animo Konsumen
akan Produk Jamur
Kelompok Usaha Jamur dan Produk Jamur Parongpong Cimahi**



**Disusun Oleh:
Ria Satyarini, SE., MSi
Amelia Setiawan, SE., MAk., Ak., CISA
Muliawati, SE,MSi.,Ak
Fernando Mulia, SE., M.Kom**

**Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Katolik Parahyangan
2014**

ABSTRAK

Keberadaan suatu *cluster* pada suatu wilayah dapat menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi wilayah tersebut. Kelompok usaha jamur dan produk jamur Parongpong, Cimahi menjadi salah satu contoh pembentukan dan pembinaan suatu kelompok atau cluster yang cukup berhasil meski masih dalam skala kecil. Keberhasilan awal dari cluster usaha jamur dan produk jamur tersebut ditunjukkan dengan kemampuan menghasilkan produksi jamur yang dapat diterima oleh pasar dan kreativitas individu yang mampu membuat produk olahan dari jamur yang digemari di pasar saat ini, yaitu keripik dan sate jamur.

Saat ini produk olahan jamur yang ada hanya berupa dua jenis produk olahan, keripik jamur yang sudah dijual dibanyak tempat, serta sate jamur yang dapat ditemukan di *Floating Market*, Lembang. Pelaku bisnis pada pengolahan jamur ini merasakan bahwa mereka menghadapi beberapa persoalan, diantaranya yang berhubungan dengan pengolahan jamur menjadi makanan olahan yang diminati oleh konsumen.

Saat ini tim pengabdian masyarakat FE UNPAR menjadi mitra bagi petani dan pelaku usaha pengolahan jamur yang berlokasi di Parongpong Cimahi. Pendampingan yang dilakukan bertujuan untuk membantu para pelaku usaha pengolahan jamur untuk membantu mengembangkan produk jamur olahan sehingga para pelaku usaha dapat menjadi lebih maju dan usahanya lebih bervariasi sehingga dapat menjangkau konsumen yang luas.

Bab 1. Mitra Kegiatan

Kelompok binaan yang saat ini didampingi oleh tim FE UNPAR adalah Kelompok Usaha Jamur & Produk Jamur yang dibentuk oleh Seksi Pengembangan Sosial Ekonomi (PSE) Paroki St. Ignatius Cimahi dan Koperasi Kredit Mitra Sejahtera (KKMS). Kelompok ini sendiri merupakan wadah untuk berdiskusi, tukar menukar informasi, memperluas jaringan pemasaran hingga pelatihan. Dengan jumlah anggota lebih dari 30 orang, di dalam wadah ini para anggota kelompok dapat berinteraksi dan saling mengembangkan satu sama lain.

Kelompok ini terbagi menjadi kelompok petani jamur dan kelompok pengolahan produk jamur. Saat ini tim kami mendampingi kelompok yang mengolah hasil pertanian jamur menjadi produk olahan jamur. Produk olahan yang sudah dibuat saat ini masih terbatas pada keripik jamur serta sate jamur. Keripik jamur sudah memiliki konsumen yang banyak dan loyal sedangkan untuk sate jamur belum. Produk olahan ini sudah memiliki nomor P-IRT dan Sertifikasi Halal sehingga sudah dapat dijual secara luas. KKMS dan PSE tidak sendiri, karena berhasil membangun kerjasama dengan dinas terkait di Pemerintah Kota Cimahi dan Pemerintah Bandung Barat. Kerjasama ini telah memberikan manfaat yang sangat besar bagi anggota.

Saat ini para pelaku usaha pengolahan produk jamur masih terkendala banyak factor. Mereka banyak yang hanya bergelut pada bidangnya saat ini. Pendampingan dari tim pengabdian FE UNPAR diharapkan dapat membawa mereka pada pandangan-pandangan baru yang dapat membuka juga varian usaha yang belum mereka geluti. Sehingga diharapkan kedepannya kesejahteraan mereka juga dapat meningkat seiring dengan peningkatan skala usaha mereka.

Mereka kebanyakan merupakan anggota gereja St Ignatius Baros Cimahi. Mereka lumayan terdidik, kebanyakan berpendidikan minimal SMA.

Lokasi pertemuan apabila tidak diadakan di aula gereja St Ignatius Baros Cimahi diadakan di Fakultas Ekonomi Unpar. Tetapi kebanyakan dari mitra bertempat tinggal di sekitaran Cimahi atau Parongpong Kabupaten Bandung Barat. Jarak lokasi ke tempat pertemuan sekitar 10 KM, sedangkan jarak ke lokasi penanaman jamur tiram sekitar 12 KM.

Bab 2. Persoalan Mitra Kegiatan

Saat ini produksi olahan jamur dirasa masih belum menjawab keinginan dari konsumen yang ada. Pelaku usaha merasa bahwa seharusnya banyak produk olahan jamur yang dapat dikembangkan. Semakin variatif produk yang ditawarkan maka diharapkan akan semakin luas jangkauan pasarnya. Semakin luas jangkauan pasarnya, maka diharapkan para pelaku usaha dapat meningkatkan penjualannya yang akan menaikkan pendapatan mereka dan pada akhirnya dapat membuat usaha mereka lebih bertahan ditengah persaingan yang ada.

Sebelum memproduksi produk olahan dari jamur, tentu para pelaku usaha ingin mengetahui produk olahan dari jamur seperti apa yang diharapkan oleh konsumen. Maka dirasa perlu melakukan analisis tentang kebutuhan akan produk olahan jamur. Sebagai perbandingan, restoran Jejamuran yang ada diYogyakarta mampu menyediakan berbagai varian dari jamur yang sangat variatif, seperti tongseng, rendang, jamur asam manis, mushroom gudeg ataupun mushroom tom yam. Menurut pemilik jejamuran, semakin banyak orang yang mengkonsumsi jamur, maka akan semakin sejahtera petani jamur.

Dapat dilihat bahwa keberhasilan dari pelaku usaha yang menekuni usaha pengolahan jamur akan mempengaruhi para petani jamur. Dengan hubungan keterikatan yang kuat seperti itu, maka pengembangan dari satu pihak akan mengembangkan pihak lainnya. Maka diharap pendampingan dari tim pengabdian FE UNPAR dapat menciptakan sesuatu yang berarti dari klaster jamur di Parongpong ini.

Berdasarkan hasil wawancara dan kunjungan awal ke beberapa anggota kelompok tersebut, dapat disimpulkan beberapa masalah utama yang dihadapi berikut ini :

1. Ketidaktahuan para pelaku usaha dalam pengembangan produk olahan dari jamur
2. Ketidaktahuan para pelaku usaha akan produk olahan jamur yang diinginkan oleh konsumen
3. Ketidaktahuan para pelaku usaha akan produk olahan yang diinginkan oleh penjual (retailer baik dipasar tradisional ataupun modern)
4. Ketidaktahuan para pelaku usaha tentang cara mengolah jamur yang benar
5. Kurangnya pemahaman konsep produk makanan sehat

Bab 3. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Pengabdian yang dilakukan oleh tim pengabdian diawali dengan melakukan diskusi dengan para petani jamur. Hasil yang didapat para petani ini merasa bahwa menjadi petani jamur tiram saat ini tidak menguntungkan. Para petani saat ini dihadapkan pada tingginya harga backlogs sebagai media tumbuhnya jamur tiram dan semakin menurun kualitasnya.

Dengan semakin tingginya harga backlogs tersebut tidak berjalan beriringan dengan meningkatnya produksi dari jamur tiram itu sendiri. Para petani jamur kesulitan mendapatkan backlogs karena masih sedikitnya para pelaku bisnis yang terjun kebidang pembuatan backlogs untuk jamur tiram. Pembuatan backlogs sampai saat ini masih belum ada metode yang terbaik, semua masih trial and error dimana sangat tergantung juga dari art dari para pembuat backlogs. Karena cara mencampur bahan, memasukkan bahan ke tempat, membakar atau mengoven backlogs sangat tergantung dari feeling para pembuat backlogs.

Karena tingginya permintaan akan backlogs dengan sedikitnya supply yang ada maka banyak pembuat backlogs yang akhirnya terburu-buru dalam pembuatan backlogs. Sehingga backlogs yang dijual pada akhirnya banyak yang kualitasnya turun. Kualitas turun dilihat dari banyaknya produksi jamur tiram yang tidak sempurna, contohnya dari warna jamur tiram yang tidak menjadi putih tetapi hijau. Lalu produksi dari jamur tiramnya sendiri menurun. Rata-rata para petani jamur tiram dapat memanen pada panen pertama sebesar 40 kg. sehingga pada panen pertama dapat jamur tiram sebanyak rata-rata 1 kuintal. Tapi produksi selanjutnya produksi sangat tidak pasti. Sangat jauh dari target.

Harga penjualan jamur tiram saat ini tidak banyak berubah dari 10 tahun yang lalu. Saat ini semakin banyak petani jamur karena memang permintaan dari konsumen juga semakin tinggi. Tetapi karena tidak pastinya jumlah hasil panen dan kualitas yang ada maka para petani jamur pada akhirnya tidak memiliki pilihan dalam memasarkan produknya. Saat ini pilihan dalam menjual produk jamur tiram dapat kepasar modern atau ke pasar tradisional. Keuntungan dalam menjual kepasar modern adalah harga beli dari pasar modern lebih tinggi, walaupun jumlah yang diterima hanya 1% saja. Tetapi penjualan kepasar modern memiliki beberapa kendala, yaitu:

- Penjualan jamur tiram kepasar modern harus sudah dipacking oleh para petani

- Pasar modern hanya menerima jamur tiram dengan diameter dan warna tertentu
- Begitu para petani menyetorkan ke pasar modern hasil jamur tiram ini masih harus diuji kadar airnya, sehingga bisa jadi ditolak karena kadar airnya tinggi
- Biaya transportasi ditanggung oleh petani jamur
- Pembayaran berkisar antara 2-4 minggu dari diambilnya bon konsinyasi
- Ada resiko jamur tidak terjual, dan ini menjadi resiko petani jamur bukannya pasar modern

Melempar jamur tiram kepasar tradisional tidak perlu memperhatikan hal-hal tersebut diatas, tetapi harga beli dari tengkulak yang sangat rendah. Tetapi para petani tidak perlu memperhitungkan biaya-biaya lain, resiko jamur tiram tidak terjual, dan tidak ada standar kualitas karena semua jamur yang dihasilkan pada saat panen pasti diterima oleh tengkulak.

Karena fakto-faktor tersebut diatas maka banyak dari para petani yang merasa menjadi petani jamur tiram saat ini tidak menguntungkan atau tidak menjanjikan. Saat ini mereka belum memiliki pengalaman untuk memproduksi jamur jenis lain, seperti jamur kuping atau cahmpignon yang pangsa pasarnya juga besar.

Maka kebanyakan dari para petani jamur tiram ini yang kemudian berusaha meminimalkan resiko dengan menjadi produsen dari jamur olahan. Produksi jamur olahan yang saat ini sudah berjalan adalah keripik jamur dan sate jamur. Dari produsen keripik jamur yang ada ada beberapa yang sudah berhasil bahkan sudah mengirim produksi jamurnya ke Amerika atau sudah menembus pasar modern walaupun tidak dengan merk sendiri tetapi menggunakan merek orang lain.

Kegiatan- kegiatan pengabdian yang dilakukan, dijabarkan sebagai berikut:

1. Kegiatan pertama berupa survey pasar tentang produk olahan jamur. Dibandung masih sedikit pelaku usaha yang memproduksi produk olahan jamur tiram selain keripik. Ada dua tempat yang menjual bahan olahan hasil jamur, yang pertama adalah restoran kehidupan diJalan Pajajaran. Restoran ini adalah restoran khusus bagi para vegetarian satu-satunya di Bandung. Di Kehidupan hanya ada dua menu dari jamur yaitu keripik jamur dan rendang jamur.

Direstoran kedua adalah seven di Jalan setiabudi. Direstoran ini tidak terlalu khusus makanan yang diproduksi terbuat utama dari jamur, tetapi justru jamur hanya sebagai

pelengkap saja. Makanan dengan bahan utama jamur hanya didapat dari sate jamur, sisanya makanan yang ada adalah jamur sebagai pelengkap saja, seperti bihun dengan berbagai jamur, tom yam dengan tambahan jamur, atau sup dengan tambahan jamur.

Ditempat lain belum ditemukan lagi tempat yang khusus menjual makanan dari jamur kecuali keripik jamur yang banyak dijual diberbagai tempat.

2. Kegiatan kedua adalah melakukan survey konsumen untuk mengetahui seberapa besar konsumen mengetahui jamur tiram, produk olahannya, tempat jualannya, serta produk olahan yang diharapkan. Hasil dari survey ini akan dirangkum sebagai berikut:

Rekapitulasi					Total Responden
no	Pertanyaan	Jawaban	Jumlah	total	Data tidak bisa diambil
1	Jenis kelamin	Perempuan	119	186	1
		Laki-laki	67		
2	Umur	17	11	187	0
		18	60		
		19	56		
		20	45		
		21	10		
		22	3		
		23	1		
	Lain	1			
3	Pekerjaan	mhs	187		
4	Penghasilan	<2.000.000	136	170	17
		2.000.000-5.000.000	33		
		5.000.000-10.000.000	1		
		>10.000.000	0		
5	Pernah mengkonsumsi jamur tiram?	Ya	157	186	1
		Tidak	29		
5b	Frekuensi mengkonsumsi jamur tiram per minggu	1x	87	145	
		2x	19		
		3x	6		
		Lainnya	45		
6					
7	Membeli jamur tiram dari	Tukang sayur keliling	24	40	
		Warung sayur dekat rumah	16		

		Pasar	46		
		Supermarket	65	151	6
8	Perbedaan kualitas jamur yang dibeli	Ya	104		
		Tidak	77	181	6
9					
10	Kemudahan mendapat jamur tiram	Ya	120		
		Tidak	57		
11	Membeli produk olahan jamur	Resto	66		
		Supermarket	66		
		Lainnya	25		
12	Harga jamur tiram mentah terjangkau	Ya	161		
		Tidak	12	173	14
13	Harga jamur tiram olahan kering terjangkau	Ya	161		
		Tidak	16	177	10
14	Harga jamur tiram olahan awetan terjangkau	Ya	133		
		Tidak	32	165	22

3. Kegiatan ketiga berupa pelatihan tentang perhitungan harga pokok serta tentang pentingnya pencatatan usaha. Kegiatan ini dilaksanakan dihari Minggu tanggal 19 Juli 2014 di aula gereja Ignatius Cimahi di jalan Baros. Pelatihan diberikan oleh Ibu Tan Lian soei dan Ibu Muliawati dari FE UNPAR.
4. Kegiatan selanjutnya adalah diskusi dengan para petani jamur tiram sehubungan dengan produk olahan. Didapatkan beberapa nama untuk diakses memberikan pelatihan sehubungan dengan pengolahan produk jamur tiram. Yaitu ada salah seorang chef dari hotel Jayakarta yang biasa membantu pihak koperasi, Ny LIEM sebagai pelatih yang sudah kompeten pada bidang pengolahan makanan, dan produsen baso sari sedap yang bersedia membantu para petani jamur.
5. Dilakukan kontak beberapa kali dengan pihak-pihak yang sudah disebutkan diatas dengan pembagian tugas sebagai berikut:
 - Pihak petani jamur yang diwakili oleh Bapak Hermanus dari Koperasi berusaha menghubungi chef dari hotel Jayakarta. Sudah disepakati akan dibuat produk seperti apa saja yang akan dikenalkan kepada para petani. Dibuat juga hubungan dengan satu toko bakery dicimahi yang akan membantu dalam pembuatan roti dengan isian jamur. Kendala yang dihadapi kemudian adalah

sulitnya waktu yang tersedia dari pihak chef maupun pihak bakery, sehingga akhirnya pelatihan ini dinyatakan tidak dapat dilaksanakan pada tahun ini.

- Pihak tim pengabdian UNPAR menghubungi tiga pihak. Pihak yang pertama adalah pemilik dan juga chef dari CHIBA restoran, pemilik dan marketing dari NY LIEM BAKERY, lalu yang terakhir menghubungi pemilik dari baso SARi Sedap.

Dari pihak Chiba sudah diberi bahan jamur dari hasil panen petani jamur, kemudian dicoba diolah menjadi makanan olahan dari jamur yang tahan lama. Tetapi berhubungan dengan ide dan waktu pada akhirnya tidak didapat produk olahan yang diharapkan. Dari pihak CHIBA mengusulkan agar ada kerjasama dengan pihak teknologi industri ataupun teknik kimia untuk mengolah membuat kaldu jamur. Tetapi karena keterbatasan waktu dan koneksi maka hal tersebut belum dapat dilakukan.

Dari pihak NY LIEM sudah disepakati akan diadakan pelatihan dengan tiga menu makanan dari hasil olahan jamur tiram. Peserta dari petani jamur akan diberikan pelatihan di NY LIEM dengan biaya tanggungan dari FE UNPAR. Tetapi kesulitan yang kemudian dihadapi adalah sulitnya mendapatkan jadwal yang cocok. Pihak NY LIEM sudah memiliki jadwal pelatihan sampai awal tahun 2015, dijadwalkan yang kosong tersebut ternyata banyak dari petani jamur yang lebih bisa dihari Sabtu atau Minggu, sehingga kegiatan pelatihan ini pun tidak jadi terlaksana.

Komunikasi dengan pihak produsen baso sari sedap sudah dilakukan. Dan mereka sudah setuju untuk memberikan company visit kepada petani jamur. Tetapi kemudian pihak perusahaan melakukan renovasi pabriknya sehingga diminta jadwal company visit diundur ketahun depan.

6. Kegiatan selanjutnya sehubungan dengan penyelenggaraan kegiatan pelatihan dan sharing dari pebisnis. Pebisnis yang diminta adalah Bapak Bambang selaku pemilik dari CHIBA restoran. Beliau memberikan pengetahuan yang diperlukan sehubungan dengan produksi makanan, pemasarannya, serta perhitungan harga pokok produk dilihat dari teknik yang diajarkan oleh sekolah perhotelan. Acara diselenggarakan di aula Gereja Ignatius Jalan Baros Cimahi. Pada akhir sesi para peserta terlihat banyak berdiskusi dengan Bapak Bambang perihal usahanya.

7. Kegiatan selanjutnya yang dilakukan adalah survey tentang produk keripik jamur yang dimiliki oleh salah seorang petani jamur. Survey ini dilakukan pada beberapa kelas mahasiswa FE UNPAr pada beberapa angkatan dan juga pada para dosen dan TU Fakultas. Hasil yang didapat dapat disimpulkan sebagai berikut:

- Keripik jamur yang dijadikan sampel dinilai terlalu banyak tepungnya sehingga jamurnya sendiri tidak terlalu terasa. Hampir 80% orang yang ditanya merasa kurang puas dengan keripik tersebut.
- Keripik jamur dari sisi rasa dinilai sudah enak. Diusulkan untuk memberikan varian rasa yang lebih banyak
- Keripik jamur tersebut kemasannya dinilai belum menarik. Masih sangat biasa dan tidak menarik konsumen untuk membeli
- Keripik jamur tersebut dijual dalam kemasan 250 gram dengan harga Rp. Harga tersebut dinilai terlalu mahal bagi orang yang dimintai pendapat. Hal ini karena membandingkan dengan keripik jamur yang ada dipasaran yang dinilai memiliki rasa yang sama atau lebih enak tetapi dengan harga yang jauh lebih murah

Kegiatan pengabdian ini masih dapat dikembangkan dengan membuat beberapa kegiatan yang belum terlaksana atau menambahkan dengan kegiatan-kegiatan baru yang bermanfaat. Kebanyakan dari mereka memang masih belum mengetahui alat pemasaran yang paling tepat untuk dilakukan, sehingga pendampingan masih dapat dilakukan.

Permasalahan dari para petani maupun yang akan berpindah menjadi produsen olahan jamur masih banyak. Diskusi, pelatihan dan pendampingan dapat membantu mereka. Bantuan dari banyak pihak masih diperlukan, agar membuka juga kesempatan dan pola pikir yang baru bagi para petani dan pelaku usaha.

Sampai kegiatan dilaksanakan kontribusi dari mitra sangat sedikit. Mitra menginginkan banyak bantuan dan pendampingan, tetapi begitu bantuan dalam bentuk jaringan atau pelatihan ini diadakan, mitra ternyata kurang serius. Mereka ingin dibantu tetapi mereka juga tidak ingin terlalu capai. Mereka ingin hasil yang instant dibandingkan yang harus melalui proses yang panjang.

Apabila digabungkan dengan target luaran yang diharapkan dapat dibaut seperti table dibawah ini:

No.	Masalah	Rencana Kegiatan	Target Luaran	Kegiatan pengabdian
1	Ketidaktahuan para pelaku usaha dalam pengembangan produk olahan dari jamur	- Bekerjasama dengan NHI serta teknologi pangan dari UNiversitas Pasundan	- Pelaku usaha menjadi tahu produk olahan dari jamur	- Dilakukan survey bisnis olahan jamur yang sudah ada di Bandung serta survey kepada konsumen dengan melakukan pembagian kuesioner kepada konsumen yang mengkonsumsi jamur olahan
2	Ketidaktahuan para pelaku usaha akan produk olahan jamur yang diinginkan oleh konsumen	- survey pasar tentang kebutuhan dan keinginan produk jamur olahan. survey diselenggarakan oleh team pengabdian FE. Survey dilakukan kepada para konsumen baik yang sudah mengkonsumsi jamur olahan maupun belum.	- Pelaku usaha mengetahui apa saja keinginan dan kebutuhan dari konsumen	- Survey kepada konsumen dilakukan terhadap 120 konsumen yang terbiasa memakan makanan olahan dari jamur tiram
3	Ketidaktahuan para pelaku usaha akan produk olahan yang diinginkan oleh penjual (retailer baik dipasar tradisional ataupun modern)	- survey pasar tentang kebutuhan dan keinginan produk jamur olahan. survey diselenggarakan oleh team pengabdian FE. Survey dilakukan kepada para retailer yang sudah menjual produk olahan jamur ataupun belum.	- Pelaku usaha mengetahui apa saja keinginan dan kebutuhan dari penjual (retailer) - Pelaku usaha mengetahui standar kualitas yang ditetapkan oleh para penjual	- Survey dilakukan terhadap retailer dan pengusaha makanan olahan jamur tiram. Didapat hasil produk yang biasa dijual tidak banyak berbeda, yaitu keripik jamur, sate jamur, nugget jamur serta rendang jamur.
4.	Ketidaktahuan para pelaku usaha tentang cara mengolah jamur yang benar	- pelatihan dari NHI< teknologi pangan UNPAS, bahkan kalau bisa mendatangkan pembicara dari Jejamuran Yogyakarta, Rumah Makan Kehidupan Jalan Pajajaran Bandung	- pelaku usaha mengetahui bagaimana mengolah jamur yang benar tanpa merusak gizi dari jamur tersebut - pelaku usaha mengetahui cara menyimpan jamur atau olahan jamur yang benar	- bekerjasama dengan beberapa lembaga dan juga perorangan dalam mencoba mengolah olahan jamur tiram. Dengan pihak Ny. Liem, took baso Sari Sedap, dan dengan owner dari Chiba Restaurant. Dari pihak petani jamur muncul salah satu chef dari hotel Jayakarta Hotel. Yang menjadi kendala adalah belum ditemukannya waktu pelatihan yang dapat

				dispakati oleh pihak petani jamur maupun pihak ekstternal ini. Semoga dilain waktu dapat dilakukan.
	lainnya	- pelatihan menghitung harga pokok produk olahan jamur dengan benar	- pelaku usaha dapat menghitung harga pokok produk olahan jamur dengan benar sehingga bisa menetapkan harga jual yang lebih bersaing dan menguntungkan	- pelatihan dilakukan di aula gereja St. Ignatius Baros Cimahi dengan bekerjasama dengan tim pengabdian dari bidang marketing. - Pelatihan diberikan dua kali, yang pertama dari tim Unpar menjelaskan tentang perhitungan harga pokok dari sisi ekonomi, yang kedua perhitungan harga pokok dari sisi pebisnis atau fakultas perhotelan
5.	Kurangnya pemahaman konsep produk makanan sehat	- mencari tahu kandungan nutrisi dan faktor higienis pengolahan	- label kesehatan atau pengakuan dari BPOM	- sharing diberikan oleh pemilik dari Chiba restoran berdasarkan pengalaman, undang-undang dan juga dari sisi kesehatan

Bab 4. Hasil dan Kesimpulan

Dampak dari kegiatan pengabdian ini terhadap mitra kegiatan, adalah:

- adanya peningkatan produktivitas mitra, karena mitra diberikan tambahan pengetahuan dan keahlian sehingga diharapkan mitra dapat menjadi lebih terlatih dan berdaya (empowerment)
- peningkatan atensi akademisi terhadap kelompok masyarakat/industri kecil, contohnya pada program studi Manajemen meningkatkan minat terhadap penelitian ataupun pengabdian pada objek usaha kecil dan menengah. Ini juga yang mendasari program studi untuk menekankan road map penelitian dan pengabdiannya (d) peningkatan kegiatan pengembangan ilmu, teknologi dan seni di perguruan tinggi. Bagaimana hasil kegiatan pengabdian ini dibandingkan dengan target luaran yang dituliskan pada proposal pengabdian.

LAMPIRAN

- Modul pelatiha
- Foto-foto kegiatan pengabdian
- dsb