

IbM USAHA TAHU TEMPE

Candra Ahmadi¹, Edwar²,
STMIK STIKOM Bali

Jl. Raya Puputan No. 86 Renon, Denpasar Bali, (0361) 244445

e-mail: [1candra@stikom-bali.ac.id](mailto:candra@stikom-bali.ac.id), [2edwar.ridwan@stikom-bali.ac.id](mailto:edwar.ridwan@stikom-bali.ac.id)

Ringkasan Eksekutif

Tahu dan tempe merupakan makanan asli Indonesia yang disukai oleh hampir seluruh masyarakat Indonesia, yang berasal dari kacang kedelai. Tahu dan tempe memiliki rasa yang khas dan memiliki kandungan gizi yang tinggi selain itu dan tempe mengandung nutrisi kompleks yang mudah diserap oleh tubuh, harganya pun cukup terjangkau dan rasanya pun lezat. Tahu dan tempe dapat diolah menjadi berbagai macam olahan makanan dan dapat dengan mudah dijumpai mulai dari pasar tradisional, minimarket, swalayan, supermarket dan pasar modern lainnya. Permintaan pasar terhadap Tahu dan tempe pun relatif stabil. Kedua mitra berasal dari kecamatan Denpasar Barat, Kotamadya Denpasar. Jarak lokasi mitra dengan kampus STMIK STIKOM Bali dapat ditempuh selama 11 – 14 menit. Pendapatan mitra tidak menentu yang disebabkan oleh tidak menentunya jumlah produksi karena jumlah pesanan dan harga bahan baku kedelai yang tidak stabil. Pada produksi Tahu dan Tempe sangat dipengaruhi oleh harga bahan baku kedelai yang relative tidak stabil dan tidak bias diprediksi. Oleh karena itu pengrajin tahu dan tempe sering menyimpan bahan baku kedelai sebagai stok untuk menjaga kelangkaan serta harga yang tidak stabil dari kedelai. Tahu dan tempe yang diproduksi oleh mitra, biasanya dipasarkan di Pasar Badung atau dijual pada usaha catring yang telah memesan. Mitra jarang melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran serta pemasukan, sehingga seringkali keuntungan atau kerugian yang diperoleh tidak diketahui secara pasti. Kebutuhan Mitra yang lain adalah masalah pengemasan produk Tahu dan Tempe mereka, biasanya Tahu dan tempe hasil produksi Mitra, langsung dipasarkan saja tanpa adanya pengemasan. Kegiatan lainnya adalah pelatihan dan bantuan sistem manajemen keuangan yang sederhana, yang dapat membantu mencatat bentuk dan jumlah pengeluaran baik itu belanja bahan baku serta upah untuk pekerja serta pemasukan yang diperoleh. pelatihan dan bantuan media online untuk membantu pemasaran berupa website.

Kata Kunci : Pelatihan, Tahu – Tempe, UKM

Executive Summary

Tofu and tempeh are authentic Indonesian food that is preferred by almost all the people of Indonesia, which is derived from soybeans. Tofu and tempeh has a distinctive taste and has a high nutritional content than that and tempeh contains complex nutrients are easily absorbed by the body, the price is quite affordable and it was delicious. Tofu and tempeh can be processed into a wide variety of processed foods and can easily be found from traditional markets, minimarkets, supermarket, supermarkets and other modern markets. Market demand for the Tofu and tempeh is relatively stable. Both partners are from districts of West Denpasar, Denpasar municipality. Distance partners with campus locations STMIK STIKOM Bali can be reached in 11-14 minutes. Erratic partner revenue caused by the uncertain amount of production due to the number of orders and the price of raw materials soybean unstable. Tofu and Tempe on production is strongly influenced by the price of the raw material soybeans are relatively unstable and unpredictable bias. Therefore, tofu and tempeh often save soybean as a raw material stock to maintain the scarcity and

price instability of soybeans. Tofu and tempeh produced by the partners, usually marketed in Badung market or sold at catring efforts that have been ordered. Partners seldom keep records of income and expenses and income, so it often gains or losses obtained is not known for certain. Partner needs another is a matter of packaging products Tofu and Tempe, usually Tofu and tempeh production Partners, marketed directly without any packaging. Other activities include training and support simple financial management system, which can help record the shape and amount of expenditures both raw materials and expenditures for workers' wages and income earned. Training and online media to help aid in the form of website marketing

Keyword: Training, Know - Tempe, SMEs

A. PENDAHULUAN

Industri bumbu rujak berkembang Tahu, sudah menjadi makanan tradisional nusantara. Masyarakat Indonesia sudah menganggapnya sebagai masakan tradisional yang bergizi, murah dan lezat. Tempe, seperti juga tahu merupakan makanan khas tradisional nusantara. Tidak seperti tahu, tempe merupakan masakan asli Indonesia walaupun ada beberapa negara yang berusaha mempatenkan tempe. Tempe tidak seperti tahu, diperlukan waktu yang cukup lama untuk membuat tempe karena proses peragian dan menumbuhkan jamur pada tempe.

Kota Denpasar merupakan kota yang majemuk, di Kota Denpasar, usaha tahu dan tempe berkembang dengan pesat, karena tahu dan tempe merupakan makanan sehari-hari yang bergizi dan murah. Mitra dalam kegiatan ini berjumlah 2 mitra diantaranya adalah Bapak Ngatemo, Bapak Sukrisno, dan H. Soleh. Ketiga mitra tersebut melakukan usaha produksi Tahu dan Tempe.

Mitra yang melakukan usaha produksi tahu dan tempe, semuanya berasal dari kecamatan Denpasar Barat kota Denpasar. Proses produksi yang dilakukan oleh ketiga mitra sangat sederhana dan bersifat tradisional. Secara umum, mitra telah melakukan usaha ditas 10 tahun. Pencatatan keuangan serta keluar masuknya barang produksi merupakan hal yang tidak pernah dilakukan oleh ketiga mitra. Akibat dari

hal itu kedua mitra tidak mengetahui jumlah keuntungan dan kerugian yang mereka dapatkan baik dalam per hari ataupun per bulan. Namun, dapat diestimasikan bahwa jumlah penghasilan rata-rata mitra adalah 20-30 Juta, penghasilan ini sangat dipengaruhi oleh permintaan pasar, stabilitas harga kedelai dan pengolahan secara tradisional.

Proses pengolahan Tahu dan tempe yang masih sangat sederhana serta proses yang masih sangat tradisional dari Mitra sangat mempengaruhi hasil pendapatan mereka. Secara umum, proses pengolahan tahu dan Tempe dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Gambar 1.1 Alat produksi Tahu dan Tempe (a) Penggilingan Tahu (b) Hasil giling Tahu (c) Perebusan

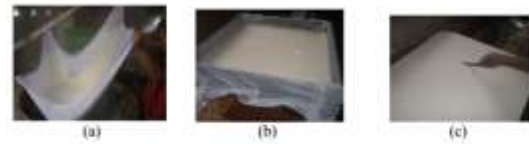
Secara umum, Proses pembuatan Tahu dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Kedelai ditampi untuk diseleksi biji kedelai yang besar.
2. Tahap selanjutnya adalah pencucian kedelai, kemudian direndam di dalam air dalam waktu 6 jam.
3. Selanjutnya, tahu dicuci lagi dalam waktu setengah jam.
4. Setelah itu, kedelai dibagi-bagi dan ditempatkan di dalam ebleg, yang dibuat dari plastik atau bambu.

5. Tahap selanjutnya adalah penggilingan kedelai. Kedelai digiling hingga halus, dan butir-butir kedelai mengalir ke dalam wadah penampung.
6. Kemudian butir kedelai dipindahkan dari wajan ke tong atau bak untuk dilakukan penyaringan dengan menggunakan kain belacu atau kain mori yang kasar yang sudah ditempatkan di sangkar bambu. Supaya sleuruh sari yang ada di dalam bubur kedelai tersaring seluruhnya, pada kain itu ditempatkan sebuah papan kayu dan seseorang naik ke atasnya kemudian menggoyang-goyangnya. Ampas tahu (limbah tahu) dioeras lagi dengan cara menyiram air dingin, hingga tak mengandung sari lagi. Proses penyaringan ini dilakukan secara berulang kali sampai bubur kedelai habis.
7. Air hasil sarinagn yang tertampung di dalam wadah berwarna kuning atau putih dicampur asam cuka supaya menggumpal. Selain asam cuka, bisa juga dengan menambahkan air kelapa atau cairan whey (air sari tahu yang telah menggumpal) yang sudah dieramkam, atau bubuk batu tahu (sulfat kapur).
8. Tahap berikutnya, air asam dipisahkan dari gumpalan putih lalu disimpan, karena masih bisa dipakai lagi. Gumpalan tahu yang sudah mulai mengendap, dituang ke dalam kotak yang berukuran misalnya 50 x 60 cm² dan dialasi dengan menggunakan kain belacu. Adonan tahu kotak dikempa dalam waktu 1 menit, sehingga air yang tercampur yang ada pada adonan tahu dapat terperas habis. Adonan tahu kotak yang telah padat dipotong-potong dengan ukuran tertentu, misalnya 6 x 4 cm².

Proses selanjutnya adalah penyaringan, pencetakan dan pemotongan tahu setelah mengalami proses seperti diatas, biasanya pada Mitra, Tahu diletakkan pada wadah

untuk dicetak. Setelah melewati proses percetakan maka tahu dipotong untuk kemudian dipasarkan ditunjukkan oleh Gambar 1.2



Gambar 1.2 (a) Alat penyaringan tahu secara manual, (b) Pencetakan tahu, (c) Pemotongan Tahu.

Sedangkan untuk produksi tempe, prosesnya adalah sebagai berikut:

1. Sebelum menggunakan alat-alat yang anda sediakan tadi, sebaiknya anda mencucinya terlebih dahulu agar terjaga ke higienisannya.
2. Selain alat yang harus anda cuci, anda juga harus mencuci bahannya (kedelai) dengan air yang mengalir hingga bersih.
3. Setelah anda mencuci kedelai tersebut, rendamlah dengan air bersih selama 12-17 jam. Hal ini harus anda lakukan untuk memudahkan anda mengelupas kulit dari kacang kedelai tersebut.
4. Pisahkan kulit dari kedelai tersebut kemudian cuci kembali dengan air yang bersih.
5. Rebus kedelai menggunakan dandang sampai matang.
6. Setelah matang, kedelai tersebut akan menjadi empuk, anda bisa mengangkatnya dan menaruhnya pada wadah yang lebar. Agar suhu pada kedelai cepat turun, anda bisa menggunakan kipas.
7. Setelah tidak terlalu panas, anda bisa mulai menaburkan ragi pada kedelai tersebut. Anda bisa menggunakan 3 gram ragi untuk 4 kg kedelai.
8. Masukkan kedelai pada wadahnya (kantong plastik maupun daun pisang) lalu biarkan hingga 2 hari.



Gambar 1.3 (a) Pengemasan, (b) Hasil Pengemasan, (c) Penyimpanan

Hasil produksi tahu akan menyisakan limbah yang berupa Ampas tahu. Oleh mitra ampas tahu ini hanya dijual kepada peternak sapi. Padahal ampas tahu ini masih bisa diproses menjadi tempe menjes, stik tahu dan nugget tahu. ampas tahu ini masih menyisakan kandungan gizi yaitu sedikit protein tapi banyak serat, jadi pengolahan yang menarik akan menaikkan gizi masyarakat sekaligus meningkatkan penghasilan Mitra. Sederhana saja bahannya, ampas tahu yang masih berumur beberapa jam diolah dengan menambahkan tepung dan beberapa bumbu perasa lainnya memasak gorengan. Di “uleni” hingga kalis, digiling seperti mie, digoreng. Jadilah stik yang renyah dan berkelas. Gurih, krispi dan mengandung serat yang banyak. Lezat juga limbah ini, lingkunganpun jadi lebih aman.



Gambar 1.4 Limbah Industri Tahu

Berdasarkan hasil pengumpulan informasi dan permasalahan, maka diketahui situasi existing ketiga mitra ditunjukkan oleh Tabel 1.1. Ketiga mitra memperoleh penghasilan yang tidak tetap dalam satu bulan, sebab jumlah produksi perbulan sangat bergantung pada harga kedelai dan permintaan pasar. Produk yang dihasilkan hanya dipasarkan ke Pasar Jimbaran, Pasar

Dalung, dan Pasar Sempidi. Distribusi dilakukan oleh agen yang mengambil langsung di lokasi produksi

A. SUMBER INSPIRASI

Berdasarkan hasil analisa terhadap situasi existing maka diketahui permasalahan prioritas mitra adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan mitra tidak menentu dalam industri Tahu dan Tempe, ketidak stabilan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya adalah harga kacang kedelai yang tidak stabil, jumlah pesanan atau hari raya yang kemudian berpengaruh terhadap jumlah produksi.
2. Pengolahan yang masih sangat sederhana serta peralatan yang kurang memadai sehingga kurang memaksimalkan potensi dari produksi.
3. Hasil sisa produksi ampas tahu hanya dijual kepada peternak sapi, padahal ampas tahu ini dapat dimanfaatkan menjadi olahan makanan yang mempunyai nilai jual yang tinggi mulai dari stik tahu, tempe menjes dan nugget tahu. Diharapkan dengan pengolahan lebih lanjut, maka mitra akan meningkat pendapatannya.
4. Proses pemotongan tahu yang masih sederhana sekali akan menghasilkan besaran hasil potong yang tidak sama antara tahu yang satu dengan yang lain.
5. Proses pengolahan Tahu dan Tempe yang masih sangat sederhana dan Tradisional serta kebersihan dari proses pengolahan masih belum diperhatikan oleh ketiga Mitra Usaha..
6. Produk yang sudah dihasilkan tidak mengalami waktu simpan yang lama, sehingga harus segera habis atau akan basi apabila tidak disimpan dalam almari es.
7. Tahu dan Tempe yang dibuat biasanya dijual atau dipasarkan kepada pemesan

atau hanya dijual pada pasar badung, pasar dalung dan pasar jimbaran.

Ketiga mitra jarang melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran, sehingga seringkali keuntungan yang diperoleh tidak diketahui secara pasti..

B. METODE PELAKSANAAN

Prosedurkerja dari kegiatan ini ditunjukkan oleh Gambar 3.1.Terdapat tiga bentuk kerja utama yang dimulai dari sosialisasi kegiatan, kemudian peningkatan kualitas dan jumlah produksi, kemasan yang lebih baik, peningkatan teknologi pemasaran, serta manajemen keuangan.



Gambar Error! No text of specified style in document..1 Proses kerja kegiatan Ipteks Bagi Masyarakat

C. KARYA UTAMA

Berdasarkan permasalahan mitra yang menjadi prioritas maka terdapat beberapa kegiatan untuk menangani permasalahan tersebut:

1. Bantuan pembuatan desain kemasan yang menarik dan pemberian alat pengemasan. Kemasan akan didesain dengan menggunakan alat bantu computer sehingga dihasilkan desain kemasan yang menarik dan eye catching serta modern. Dengan kemasan yang baik pula, maka produk akan menjadi lebih tahan lama.
2. Pelatihan dan bantuan sistem manajemen keuangan yang sederhana, yang dapat membantu mencatat bentuk dan jumlah pengeluaran serta pemasukan yang diperoleh. Diharapkan agar ketiga mitra dapat mengetahui keuntungan atau

kerugian yang diperoleh. Kegiatan ini diberikan oleh Edwar, M.Kom.

3. Pelatihan dan bantuan sistem pemasaran yang lebih baik dan tidak hanya berfokus kepada menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui website. Kegiatan ini diberikan oleh Candra Ahmadi, ST., MT sebagai pakar dan praktisi dibidang teknologi informasi dan komputer.

D. ULASAN KARYA

Pelaksanaan Kegiatan

Pengarahan kepada UKM mitra mengenai program pengabdian masyarakat. Kampus STMIK STIKOM Bali beralamat di jalan raya puputan no 86 Renon Denpasar Bali, perjalann ke alamat mitra usaha tahu tempe adalah kurang lebih selama 20 - 30 menit dengan menggunakan kendaraan roda 4. Pada pertemuan tersebut telah disampaikan informasi – informasi mengenai latar belakang, target, sasaran dan tujuan kegiatan.

Sosialisasi Kegiatan

Pada tahapan ini mitra dikenalkan dengan program yang akan dilakukan. Pada sosilaisasi kegiatan ini bertujuan Memberikan keterampilan kepada mitra untuk mengatasi permasalahan yang dihadapinya dan Mengembangkan kemampuan mitra. Hal-hal yang dibahas dalam kegiatan sosialisasi terhadap kedua mitra adalah sebagai berikut:

1. Menjelaskan kepada mitra pengabdian mengenai Latar Belakang, Target, Sasaran dan Tujuan Kegiatan pengabdian masyarakat
2. Memberikan pengertian kepada mitra mengenai Peran serta pengusul dan mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilaksanakan

3. Menjelaskan Luaran ataupun hasil yang diharapkan dari kegiatan pengabdian masyarakat usaha tahu – tempe.
4. Rencana lebih lanjut yang dapat dilakukan terkait dengan pengembangan ipteks bagi masyarakat untuk usha tahu – tempe serta peranan masyarakat dalam penerapan hasil kegiatan.

Pelatihan Desain Produk Usaha

Desain logo produk adalah salah satu hal yang mempengaruhi ketertarikan konsumen terhadap produk atau jasa. Desain logo produk harus diciptakan seunik dan sekreatif mungkin dan desain produk harus yang mudah dicerna dan diingat oleh konsumen. Tetapi masih banyak pelaku usaha yang melakukan kesalahan dalam mendesain logo untuk produk. Logo produk sendiri mempunyai manfaat yang tidak main-main. Jika logo yang dikeluarkan kurang sreg dan mengena di hati para konsumen, maka bisa dipastikan bahwa akan sedikit sekali konsumen baru yang datang. Jadi kemungkinan produk akan tenggelam dan kalah bersaing di pasar. Untuk mengatasi masalah logo, maka perlu dilakukan pelatihan untuk membuat desai logo. Pada pelatihan membuat desai logo ini cukup dipergunakan Microsoft office word karena lebih mudah untuk dipahami dan diterapkan oleh mitra.



Gambar 5.2 Logo



Gambar 5.3 Logo setelah ditempel pada produk mitra

Pembuatan Media Online Pemasaran

Seperti kita ketahui, konsumen semakin banyak menggunakan internet untuk mencari produk atau layanan yang mereka butuhkan. Usaha kecil Anda akan mendapatkan kredibilitas dengan memiliki website. Tanpa website, pelanggan potensial akan pergi ke pesaing Anda yang memiliki website. Jika Anda sudah memiliki situs web tetapi masih apa adanya, ada baiknya Anda desain ulang dengan tampilan yang lebih profesional, sehingga akan memberikan bisnis Anda kepercayaan yang lebih besar. Marketing lewat social media seperti twitter, facebook dan lainnya sedang trend di era digital sekarang ini. Cara ini terbilang cukup efektif untuk mempopularkan sebuah produk, dari perusahaan besar bahkan sampai UKM menggunakan media sosial sebagai tools interaktif yang tentunya berujung pada transaksi. Tetapi bukan berarti kita mengabaikan website, karena website tetap menjadi sumber informasi utama bagi konsumen.



Gambar 5.4 Tampilan media pemasaran online mitra



Gambar 5.5 Tampilan halaman utama media pemasaran mitra 5.2



Gambar 5.7 Cover Modul Pelatihan Pemasaran Melalui Media Online

Pelatihan Penggunaan Media Online Pemasaran

Perkembangan internet menyebabkan terbentuknya sebuah dunia baru yang lazim disebut dunia maya. Di dunia maya ini setiap individu memiliki hak dan kemampuan untuk berinteraksi dengan individu lain tanpa batasan apapun yang dapat menghalanginya. Sehingga globalisasi yang sempurna sebenarnya telah berjalan di dunia maya yang menghubungkan seluruh komunitas digital. Dari seluruh aspek kehidupan manusia yang terkena dampak kehadiran internet, sektor bisnis merupakan sektor yang paling terkena dampak dari perkembangan teknologi informasi dan telekomunikasi serta paling cepat tumbuh. Melalui e-commerce, untuk pertama kalinya seluruh manusia di muka bumi memiliki kesempatan dan peluang yang sama agar dapat bersaing dan berhasil berbisnis di dunia maya. Pada pelatihan ini dihasilkan modul pelatihan penggunaan media online dalam pemasaran.

Dalam modul banyak dijelaskan mengenai pengenalan E-Business (Electronic Business) atau dalam bahasa Indonesia lebih dikenal dengan E-Bisnis (Elektronik Bisnis) / E-Dagang, pengenalan E-Commerce (Electronic Commerce) atau dalam bahasa Indonesia E-Transaksi, Perbedaan antara e-commerce dan e-bisnis, Keuntungan penggunaan E-Business, Adopsi teknologi digital pada proses e-business dan e-commerce, Resiko e-business dan penghambat pada proses adopsi serta Manajemen tanggapan untuk ecommerce dan e-business.

Pelatihan Dasar Akuntansi dan Pembukuan

Akuntansi merupakan cara dalam memajukan UKM untuk menghadapi MEA. Persepsi yang salah mengenai akuntansi membuat perusahaan UKM sulit berkembang. Bagi pelaku UKM menggunakan jasa Akuntan adalah pengeluaran biaya yang tidak penting dan tidak berguna. Namun, bagi seorang Akuntan sudah pasti akan menyarankan mereka untuk menerapkan akuntansi, minimalnya adalah pembukuan. Pembukuan yang dapat diterapkan tidak selalu pembukuan berdasarkan standar akuntansi, tetapi dapat berupa catatan



Gambar 5.6 Pelatihan Penggunaan Website

mengenai seluruh transaksi yang terjadi. Sehingga dapat mempermudah pengusaha untuk melihat bagaimana kemajuan usahanya. Di sisi lain para pelaku UKM juga mengerti bahwa menerapkan pembukuan adalah cara termudah untuk mengetahui secara signifikan dan mendetail mengenai laporan keuangan perusahaannya. Oleh karena itu perlu dikakukan pelatihan dasar akutansi dan pembukuan. Dari pelatihan ini dihasilkan sebuah modul pelatihan dasar akutansi dan pembukuan.



Gambar 5.8 Cover Modul Pelatihan Dasar Akutansi dan Pembukuan

Pelatihan Microsoft Excel

Membuat laporan keuangan bukanlah hal yang sulit sebetulnya. Kebanyakan para pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) yang belum memahami pentingnya dan untungnya memiliki pembukuan. Dengan memiliki pembukuan, kita dapat mengetahui kesehatan usaha yang dijalankan. Selain itu, keberadaan pembukuan yang baik, juga menguntungkan pihak luar, seperti pemasok, rekanan kerja, hingga perbankan. Karena apabila seseorang ingin bekerjasama dengan Anda pastinya mereka akan menilai kelayakan dan tingkat kepercayaan usaha yang kita jalankan. Hal ini juga memudahkan untuk mendapatkan kredit dan penghargaan. Oleh karena itu diperlukan pelatihan

penggunaan Microsoft excel bagi mitra ukm usah tahu tempe.

Microsoft Excel atau Microsoft Office Excel adalah sebuah program aplikasi lembar kerja spreadsheet yang dibuat dan didistribusikan oleh Microsoft Corporation untuk sistem operasi Microsoft Windows dan Mac OS. Aplikasi ini memiliki fitur kalkulasi dan pembuatan grafik yang, dengan menggunakan strategi marketing Microsoft yang agresif, menjadikan Microsoft Excel sebagai salah satu program komputer yang populer digunakan di dalam komputer mikro hingga saat ini. Bahkan, saat ini program ini merupakan program spreadsheet paling banyak digunakan oleh banyak pihak, baik di platform PC berbasis Windows maupun platform Macintosh berbasis Mac OS, semenjak versi 5.0 diterbitkan pada tahun 1993. Aplikasi ini merupakan bagian dari Microsoft Office System, dan versi terakhir adalah versi Microsoft Office Excel 2007 yang diintegrasikan di dalam paket Microsoft Office System 2007.



Gambar 5.9 Modul Pelatihan Microsoft Excel

Evaluasi Hasil Kegiatan

Evaluasi pelatihan merupakan suatu proses untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan dalam program pelatihan. Evaluasi pelatihan lebih difokuskan pada peninjauan kembali proses pelatihan dan menilai hasil pelatihan serta dampak pelatihan. Evaluasi pelatihan memiliki fungsi

sebagai pengendali proses dari hasil program pelatihan sehingga akan dapat dijamin suatu program pelatihan yang sistematis, efektif dan efisien. Evaluasi pelatihan mencoba mendapatkan informasi mengenai hasil-hasil program pelatihan, juga memasukkan umpan balik dari peserta pelatihan yang sangat membantu dalam memperbaiki pelatihan tersebut. Evaluasi pelatihan dilakukan dengan tujuan :

1. Menemukan bagian-bagian pelatihan mana yang berhasil mencapai tujuan, serta bagian-bagian pelatihan mana yang kurang berhasil, sehingga dapat dibuat langkah-langkah perbaikan.
2. Memberi kesempatan kepada peserta untuk menyumbangkan saran-saran dan penilaian terhadap program yang dijalankan.
3. Memberikan masukan untuk perencanaan program.
4. Memberikan masukan untuk kelanjutan, dan perluasan program.
5. Memberi masukan untuk memodifikasi program.

Memperoleh informasi tentang faktor pendukung dan penghambat program.

E. KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan pada Bakpao dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengenalan pada Microsoft excel untuk digunakan pada usaha Bakpao.
2. Mengetahui sistem inventori dan pencatatan pada computer. .
3. Mengenalkan TIK (Teknologi Informasi dan Komunikasi) pada usaha Tahu Tempe untuk meningkatkan kualitas produksi. .

Keterampilan peserta meningkat..

F. DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Berdasarkan hasil evaluasi pelaksanaan kegiatan, dapat diketahui bahwa IbM telah memberikan dampak dan manfaat berupa :

1. Meningkatkan pengetahuan mitra dalam hal penggunaan internet untuk media promosi dan juga penggunaan office untuk pengelolaan UKM,
2. Promosi semakin meluas dengan adanya web profil.

G. DAFTAR PUSTAKA

Anonim, (2013), Terbuka, Peluang Bisnis Jajanan Upakara

<http://www.balipost.co.id/mediadetail.php?module=detailberita&kid=32&id=66741> diakses tanggal 28 Mei 2013

Faridah, Pada, K., Yulastri, A., Yusuf, L., (2008), *Patiseri Jilid1 untuk SMK*, Jakarta: Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan, Direktorat Jenderal Manajemen Pendidikan Dasar dan Menengah, Departemen Pendidikan Nasional.

Wikipedia, "Bali",

<http://en.wikipedia.org/wiki/Bali>

Diakses tanggal: 27 April 2013

H. PERSANTUNAN

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan trimakasih dan penghargaan kepada :

1. DP2M Dikti atas dana yang diberikan sehingga pengabdian ini berjalan lancar
2. Ketua STIKOM Bali yang selalu mendukung kegiatan kami,
3. P2M STIKOM bali yang selalu memberikan bimbingan dan arahnya selama pelaksanaan kegiatan
4. Kedua mitra dalam kegiatan IBM ini.