

BAB II

SURVEI DAN RENCANA KEGIATAN

2.1 Hasil Survey Lokasi

2.1.1 Deskripsi Wilayah

Desa Karang Anyar adalah Desa yang terletak di Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran yang sebelumnya masuk wilayah Kabupaten Lampung Selatan, Sebelum dihuni dan di manfaatkan wilayah tersebut sebelumnya adalah Hutan belantara, Pada zaman kolonial Belanda pemerintah Hindia Belanda membuat Program Trasmigrasi dengan memindahkan penduduk dari pulau jawa keluar jawa salah satunya ke pulau Sumatera. Penduduk Desa Karang Anyar adalah hasil program transmigrasi pemerintah belanda yang pada tahun 1934 dan 1935 memindahkan penduduk dari pulau jawa ke lampung kususnya di kecamatan padang cermin ini, dan di buka wilayah ini menjadi lahan pemukiman dan pertanian.

Dengan perkembangan dan pertumbuhan penduduk pada saat itu maka di bentuklah sebuah desa yang bernama Banjaran yang wilayahnya meliputi beberapa dusun dan padukuhan sepanjang selatan sungai way ratai . dengan Terbentuknya Kabupaten pesawaran pada tahun 2005 dan dengan kemajuan dan perkembangan desa Banjaran, diprakarsai pengembangan wilayah desa menjadi desa mandiri salah satunya adalah Desa Trimulyo, yang mana pada tanggal 25 Juli 2012 dinyatakan menjadi Desa mandiri.

2.1.2 Demografi Desa

2.1.2.1 Letak dan Luas Wilayah

Desa Karang Anyar merupakan salah satu dari 19 Desa di wilayah Kecamatan Gedong Tataan, yang terletak kurang lebih 3,5 km kantor Kecamatan, sebelah timur berbatasan dengan PTPN Way Berulu, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Bagelan, sebelah barat berbatsan dengan Desa Kutoarjo dan sebelah utara berbatasan dengan Desa Kagungan Ratu.

Desa Karang Anyar mempunyai luas wilayah 366,54 Hektare. Sebagian besar wilayah Desa Karang Anyar terdiri dari perladangan dan persawahanyang berada pada ketinggian rata-rata 50 meter di atas permukaan laut.

2.1.2.2 Iklim

Iklim di Desa Karang Anyar sebagaimana desa-desa lain di wilayah Indonesia mempunyai iklim kemarau dan penghujan.Hal tersebut mempunyai pengaruh langsung terhadap pola tanam yang ada di Desa Karang Anyar Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran.Jumlah bulan hujan rata-rata 6 bulan pertahun dan suhu rata-rata 35–26 C.

2.1.3 Keadaan Sosial Desa

2.1.3.1 Jumlah Penduduk

Desa Karang Anyar berdasarkan sensus sementara pada tahun 2019 mempunyai jumlah penduduk sebesar 3.020 jiwa, jumlah laki-laki 1.556 jiwa, jumlah perempuan 1.464, jumlah kepala keluarga 950, yang tersebar dalam 3 dusun dengan perincian sebagai berikut :

Tabel 2.1 : Jumlah Penduduk Desa Karang Anyar

No	Nama Dusun	Jumlah KK	Jumlah Jiwa		Jumlah Total Jiwa (Orang)
			Laki-laki (Orang)	Perempuan (Orang)	
1.	Dusun Kesugihan	182	321	226	547
2.	Dusun Mekar Sari	419	614	659	1273
3.	Dusun Candi Wulan	349	621	579	1200
Jumlah		950	1.556	1.464	3.020

2.1.4 Tingkat Pendidikan Penduduk

Tingkat pendidikan di desa karang anyar adalah sebagai berikut :

Tabel 2.2 : Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Karang Anyar

No	Tingkat Pendidikan Penduduk	Laki-Laki	Perempuan
1.	Usia 3-6 tahun yang belum masuk TK	27	28
2.	Usia 3-6 tahun yang sedang TK/play group	25	26
3.	Usia 7-18 tahun yang tidak pernah sekolah	27	29
4.	Usia 7-18 tahun yang sedang sekolah	30	32
5.	18-56 tahun tidak pernah sekolah	27	30
6.	Jumlah usia 18-56 tahun tidak tamat SD	31	33
7.	Jumlah usia 18-56 tahun tidak tamat SLTP	325	327
8.	Jumlah usia 18-56 tahun tidak tamat SLTA	342	345
9.	Tamat SD/ sederajat	33	35
10.	Tamat SMP/ sederajat	282	286
11.	Tamat SMA/ sederajat	273	275
12.	Tamat D-1/ sederajat	18	20
13.	Tamat D-2/ sederajat	26	28
14.	Tamat D-3/ sederajat	14	17
15.	Tamat S-1/ sederajat	18	20
16.	Tamat S-2/ sederajat	0	0

2.1.5 Keadaan Ekonomi Desa

Karena Desa Karang Anyar merupakan desa pertanian dan desa sentra industri, maka sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani, selengkapnya sebagai berikut :

Tabel 2.3 : Mata Pencaharian Penduduk Desa Karang Anyar

No.	Jenis Pekerjaan	Jumlah
1.	Petani	1055 Orang
2.	Buruh Tani	125 Orang
3.	Pegawai Negeri Sipil (PNS)	21 Orang
4.	Pedagang	44 Orang
5.	Peternakan	0 Orang
6.	Angkutan, pergudangan	44 Orang
7.	Guru/Dosen	9 Orang
8.	Tukang bangunan	29 Orang
9.	Pegawai swasta	112 Orang
10.	Tukang	0 Orang
11.	POLRI	0 Orang
12.	Pensiunan PNS/TNI/POLRI	5 Orang
13.	Pengusaha kecil dan menengah	0 Orang

Berikut Peta Desa Karang Anyar :

Gambar 2.1 Peta Desa Karang Anyar



2.2 Temuan Masalah Di Lokasi Dan Rencana Kegiatan

2.2.1 Latar Belakang Masalah

Masalah yang ditemukan oleh kelompok 92 di desa Karang Anyar adalah dari bidang pertanian yakni kurangnya perataan pengairan (irigasi) pada setiap dusun. Kemudian kurangnya pengetahuan tentang komputer dan internet. Terkait dengan kurangnya pengetahuan siswa SDN 41 Gedong Tataan mengenai teknologi seperti perkembangan handphone, komputer dan internet serta adanya Sistem Informasi Desa saat ini yang menjadi sarana bagi Desa untuk mempublikasikan Desanya ke publik belum berfungsi secara baik, tidak adanya pemantauan secara rutin mengenai perkembangan website Desa Karang Anyar yang berupa kegiatan desa. Selain itu kami juga menemukan masalah dan kendala yang terdapat di UMKM Kacang Ngumpet salah satunya adalah Pemasaran produk Kacang Ngumpet, adapun penjabaran dari permasalahan tersebut adalah:

a. Aspek Keuangan

Dalam Aspek Keuangan, masalah yang ditemukan pada UMKM Kacang Ngumpet adalah belum adanya pengetahuan mengenai cara menghitung harga pokok produksi serta tidak adanya penyusunan pelaporan keuangan yang baik.

b. Aspek Produk dan Pemasaran

Dalam Aspek Produk dan Pemasaran masalah yang ditemukan pada UMKM Kacang Ngumpet adalah belum adanya merek (Brand) produk dan inovasi produk dalam segi rasa maupun kemasan serta tidak adanya media sosial yang digunakan untuk promosi dan tempat penjualan produk yang kurang meluas.

c. Tidak ada Surat Izin Usaha Perdagangan

Dalam aspek ini pelaku usaha UMKM tidak memperdulikan tentang pentingnya sebuah Surat Izin Usaha.

2.2.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, Kami merumuskan permasalahan yang ada dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana cara untuk mengembangkan produk UMKM Kacang Ngumpet?
2. Bagaimana cara membuat kemasan produk yang menarik?
3. Bagaimana cara untuk membuat sarana Pemasaran?
4. Bagaimana agar pelaku usaha UMKM mengetahui pentingnya Surat Izin Usaha Perdagangan.
5. Bagaimana cara untuk menghitung dan membuat Harga Pokok Produksi yang baik untuk UMKM Kacang Ngumpet?
6. Bagaimana cara untuk menyusun laporan keuangan yang baik untuk UMKM Kacang Ngumpet?
7. Bagaimana cara untuk memperkenalkan Teknologi Informasi kepada SDN 41 Gedong Tataan dan UMKM Kacang Ngumpet?

2.2.3 Kerangka Pemecahan Masalah

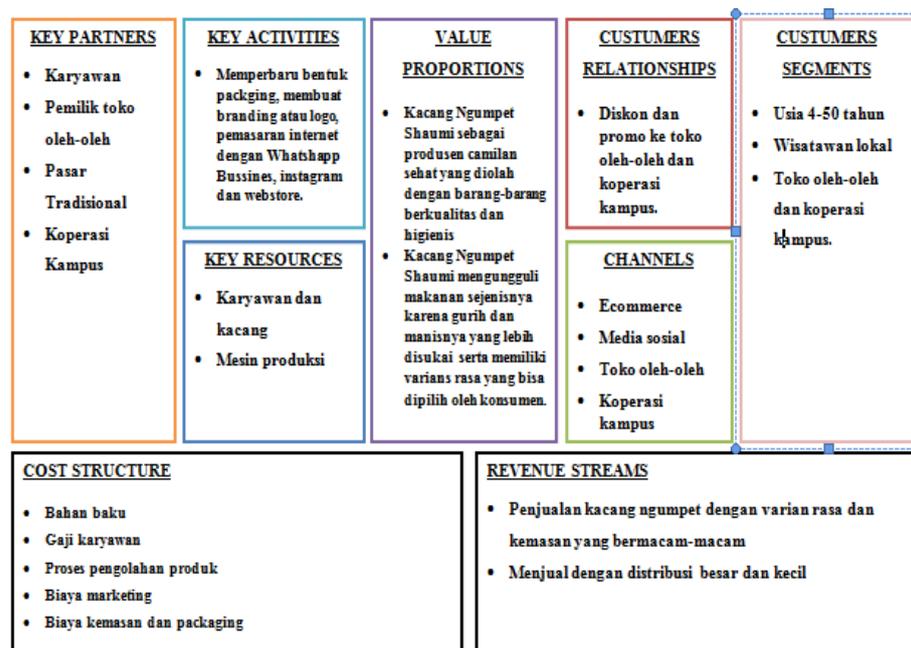
Desa Karang Anyar merupakan salah satu Desa yang menjadi lokasi dilaksanakannya Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yang dilaksanakan Institut Bisnis dan Informatika Darmajaya khususnya di UMKM Kacang Ngumpet. Dari temuan masalah diatas maka kerangka pemecahan masalah untuk permasalahan yang ada di Desa Karang Anyar ini adalah :

2.2.3.1 Pembuatan dan Pelatihan Bisnis Model Kanvas (Isnawati)

Dalam mewujudkan perkembangan yang signifikan diperlukan strategi dalam manajemen guna membuat model bisnis yang tepat. UMKM Kacang Ngumpet sampai saat ini belum tahu bagaimana cara menciptakan strategi manajemen yang mampu mempertahankan bisnisnya sehingga mampu bersaing dengan kompetitor. Oleh karena itu masalah yang ada dapat dipecahkan dengan membuat bisnis

model kanvas yang memiliki 9 elemen, yang alurnya mengalir satu elemen ke elemen lain atau dalam kata lain saling berikatan.

Gambar 2.2 Model Bisnis Kanvas



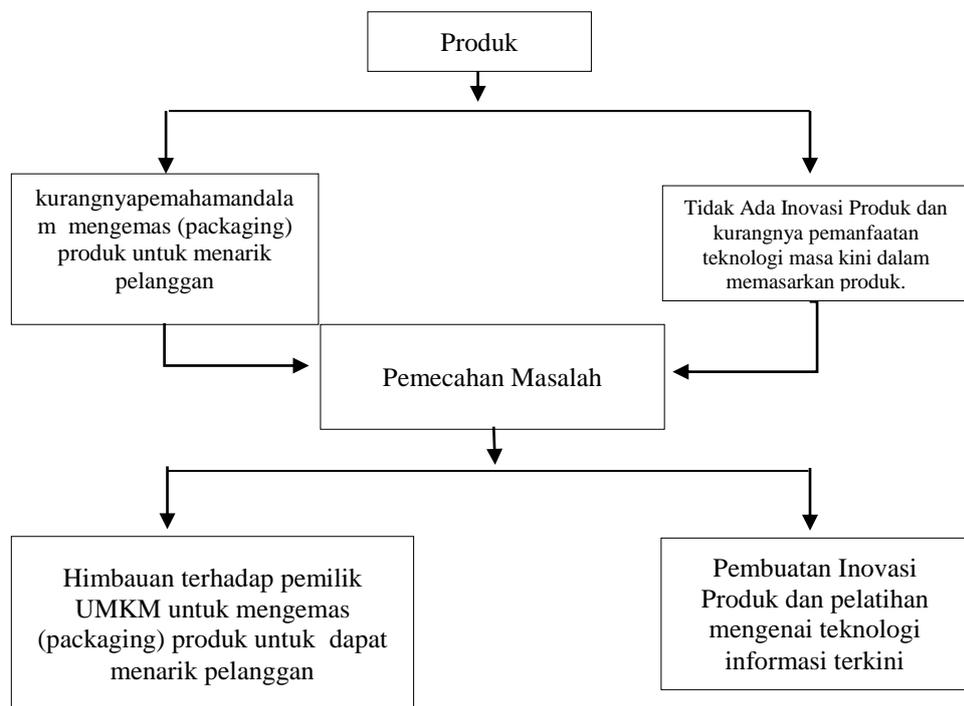
2.2.3.2 Peningkatan Kualitas produk Kacang Ngumpet

(Helda Widana)

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Kacang Ngumpet merupakan salah satu UMKM yang ada di Desa Karang Anyar, UMKM Kacang Ngumpet merupakan Usaha Kecil yang dirintis oleh Bapak Ardi semenjak tahun 2015. Terdapat permasalahan yang ada pada pemasaran produk, kurangnya pemahaman dalam mengemas (packaging) produk untuk menarik pelanggan dan kurangnya kreativitas pemilik UMKM dalam memodifikasi varian rasa. Serta kurangnya pemanfaatan teknologi masa kini dalam memasarkan produk.

Adapun kerangka pemecahan masalah dari permasalahan tersebut adalah sebagai berikut :

Gambar 2.3 Bagan Pemecahan Masalah Pengembangan Produk



2.2.3.3 Memberikan contoh kemasan dan desain produk serta memberikan pemahaman pentingnya suatu kemasan (Nurul Falah)

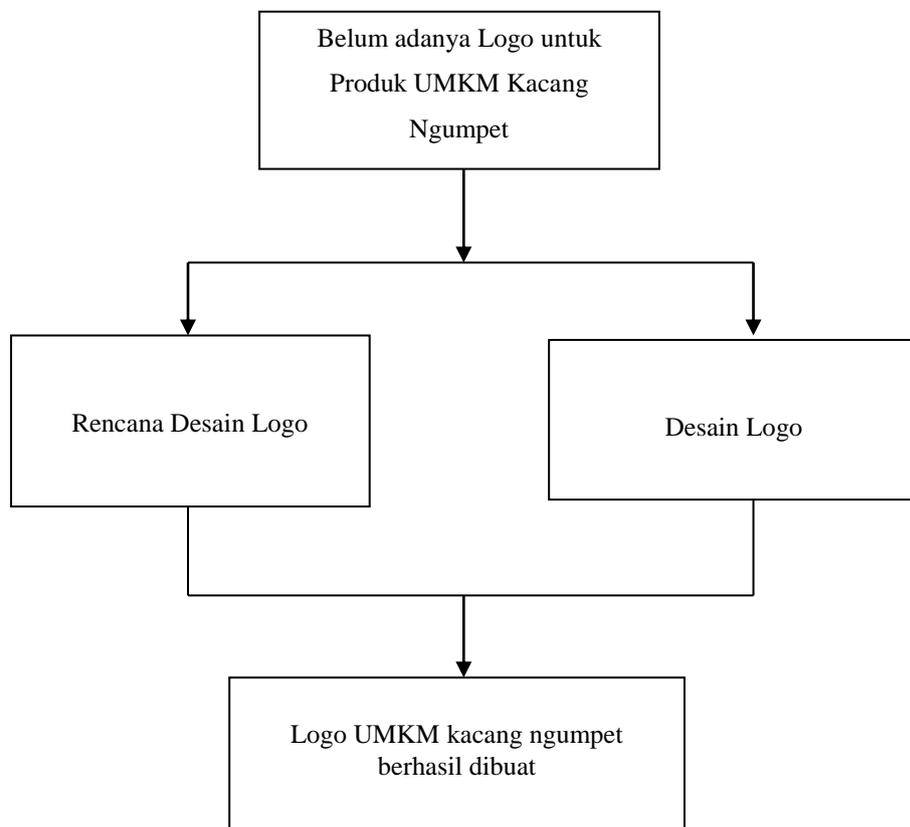
Bagian pertama yang dilakukan oleh produsen untuk menarik minat konsumen terhadap pembelian barang yaitu penggunaan kemasan. Kemasan digunakan untuk membungkus, melindungi, mengirim, menyimpan, dan membedakan sebuah produk di pasaran dalam kegiatan bisnis terkhusus lagi bisnis dalam bentuk makanan tentunya harus mengutamakan rasa dan kualitas bahan yang di olah sehat atau tidak. Tapi selain rasa produk yang kita buat juga musti Melihat kemasannya juga karena desain yang unik juga dapat mempengaruhi keputusan

pembelian produk kita maka dari itu kemasan yang menarik yang cocok ialah mulai dari bentuk, komposisi warna yang di gunakan, dan model desain yang di buat. Kemasan yang di rancang dengan baik dapat membangun ekuitas merk dan mendorong penjualan.

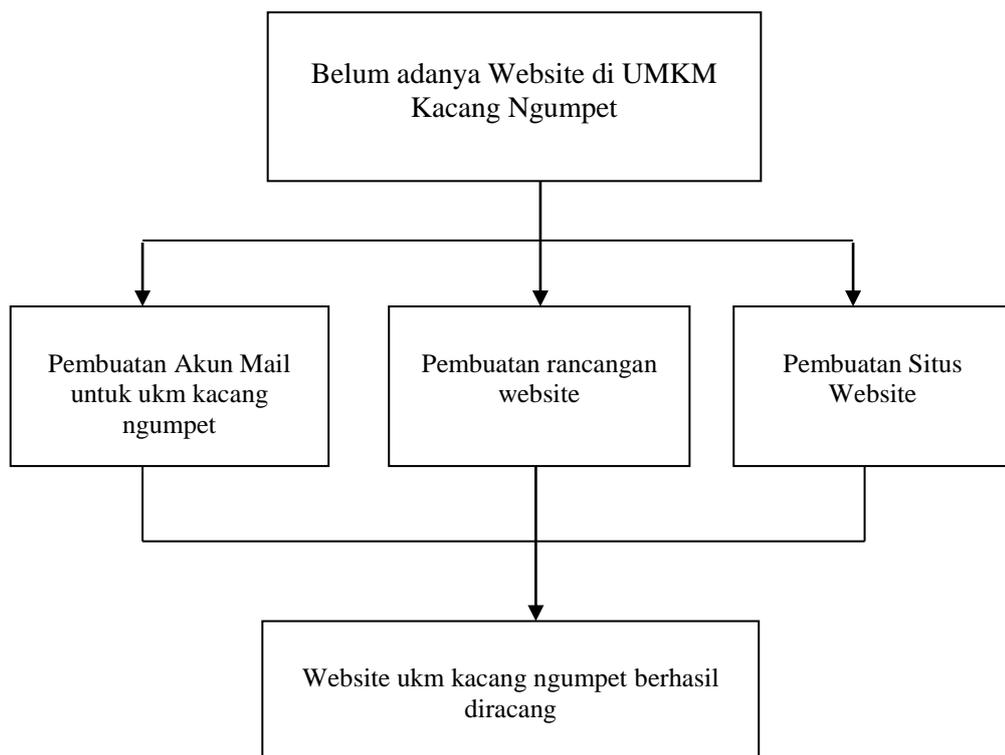
2.2.3.4 Pembuatan Desain Logo Dan Website Dengan Menggunakan Wixsite (Wayan Kastawan)

dalam mewujudkan perkembangan pemasaran diperlukan strategi yang tepat. UKM Kacang Ngumpet saat ini yaitu dalam pemasarannya sangat kurang selama ini pemasaran yang digunakan hanya sebatas melalui mulut kemulut sehingga kurang efektif dan efisien, maka dari itu dengan adanya permasalahan ini dapat dipecahkan dengan membuat Desain Logo (Merk) dan Websaite untuk UKM Kacang Ngumpet, dengan tujuan agar lebih mudah dikenal masyarakat lebih luas dan untuk membantu media pemasaran UKM Kacang Ngumpet agar lebih efektif dan efisien.

Gambar 2.4 bagan Pembuatan logo



Gambar 2.5 bagan Pembuatan Website



2.2.3.5 Memberikan pemahaman tentang pentingnya promosi produk (Tommy Hasiholan Purba)

a. *Promotion* (Promosi)

Promosi adalah kegiatan usaha untuk mengkomunikasikan dan memperkenalkan produk pada pasar sasaran. Oleh karenanya promosi sangatlah penting di dalam roda usaha, karena jika tidak ada kegiatan promosi maka produk usaha tidak akan dikenal oleh pasar. Untuk itu, kelompok 92 akan melakukan pengembangan produk melalui perbaikan strategi promosi,

kelompok 92 akan melakukan promosi produk melalui media sosial seperti *mysite, instagram, whatsapp bussines* maupun *facebook*.

b. *Place* (Tempat)

Adalah berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan atau dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran. Kelompok 92 dalam hal ini akan mencari tempat yang strategis untuk menjual produk tersebut.

c. *Price* (Harga)

Harga merupakan salah satu hal yang penting dalam mempengaruhi penjualan, karena pada umumnya konsumen membandingkan harga dari produk yang sama sebagai pertimbangan untuk pengambilan keputusan dalam pembelian.

d. *Product* (Produk)

Produk merupakan bagian penting dari strategi pemasaran, karena kualitas produk atau jasa yang baik tentu saja akan memberikan kepuasan yang tinggi dari konsumen. Sebaliknya, kualitas produk atau jasa yang buruk juga akan membuat konsumen kecewa dan mereka tidak mau untuk membeli atau menggunakan produk atau jasa Anda yang kedua kalinya

Cara promosi produk yang paling mudah dan murah yang bisa kita lakukan adalah memasarkannya melalui media sosial, media sosial selain digunakan untuk berinteraksi secara online dengan orang lain dapat juga digunakan untuk promosi. Media sosial yang paling sering digunakan untuk promosi adalah *Facebook* dan *Instagram*. Namun menurut kelompok kami *facebook* dan *Instagram* adalah media sosial yang paling efektif untuk promosi saat ini.

2.2.3.6 Memberikan Himbauan Terkait Surat Izin Usaha

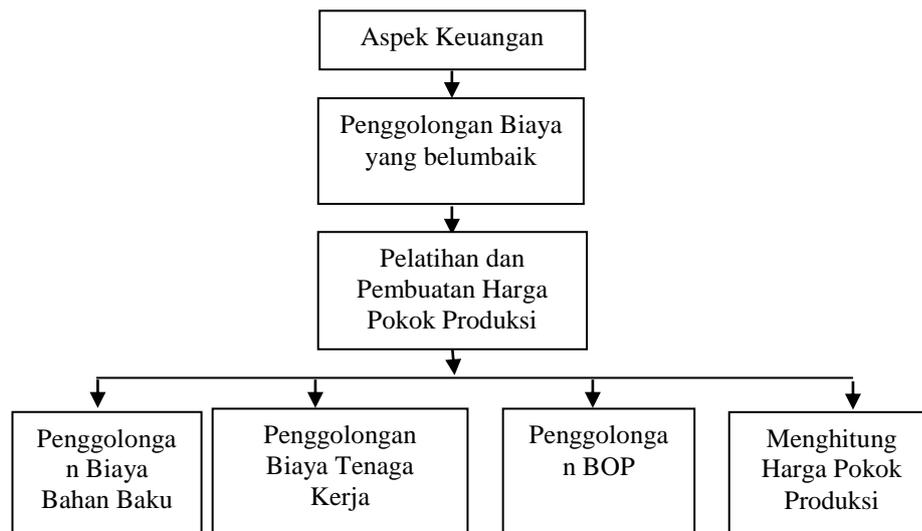
Banyak pelaku usaha UMKM di desa Karang Anyar yang masih belum mengetahui tentang pentingnya Surat Izin Usaha Perdagangan, sehingga mereka tidak peduli dan tidak mempunyai minat untuk membuat Surat Izin Usaha Perdagangan. Padahal dengan adanya surat izin usaha perdagangan dapat membantu untuk meningkatkan kualitas produk, dapat terlindungi dari

kecurangan pihak lain untuk mengklaim produk mereka, serta dengan adanya surat izin usaha perdagangan calon konsumen akan merasa aman untuk mengonsumsi produk yang kita jual.

2.2.3.7 Pelatihan dan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi UMKM Kacang Ngumpet (Lusiana)

Bagi UMKM penggolongan biaya dan perhitungan harga pokok produksi sangatlah penting untuk mengetahui jumlah biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan mengetahui harga jual produk. Untuk itu, kelompok 92 berencana memberikan pelatihan dan perhitungan Harga Pokok Produksi. Adapun kerangka pemecahan masalah dari penghitungan harga pokok produksi ini adalah :

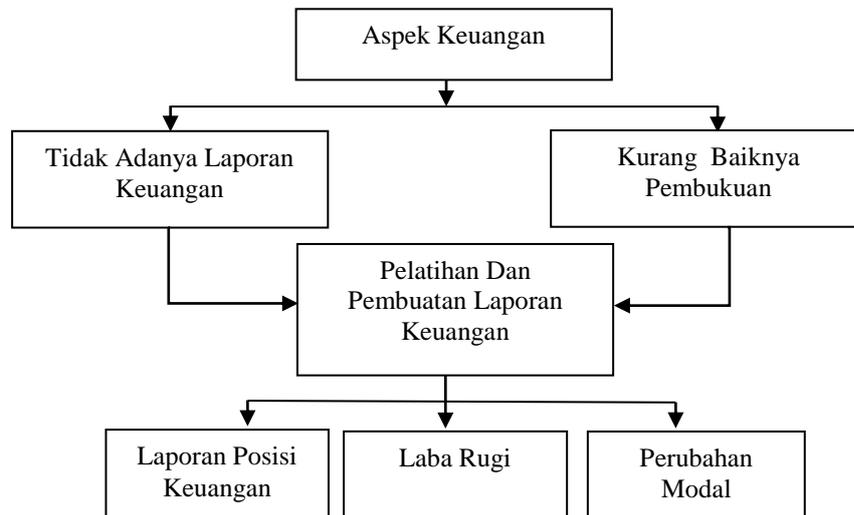
Gambar 2.6 Bagan Rencana Pemecahan Masalah Perhitungan HPP



2.2.3.8 Pelatihan Perhitungan dan Penyusunan Laporan Keuangan UMKM (Rifki Safutra Sianipar).

Tidak adanya pelaporan keuangan yang baik di dalam UMKM Kacang Ngumpet menyebabkan kurang terstrukturanya keuangan yang ada di UMKM tersebut. Oleh karena itu kelompok 92 berencana melakukan pelatihan dan penyusunan Laporan keuangan yang sederhana. Adapun kerangka pemecahan masalah ini adalah :

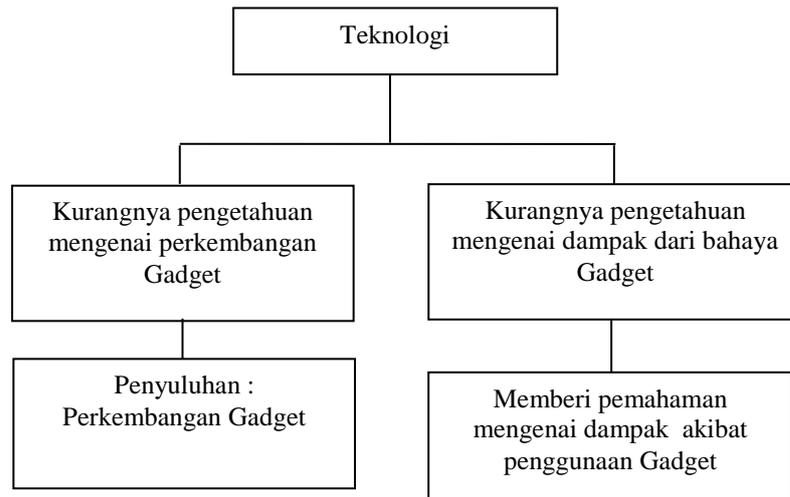
**Gambar 2.7 Bagan Rencana Pemecahan Masalah Aspek Keuangan
(Laporan Keuangan)**



2.2.3.9 Pengenalan Teknologi Informasi

Minimnya pengetahuan siswa mengenai perkembangan handphone, komputer dan internet menyebabkan kurangnya pengetahuan siswa tentang teknologi dan informasi dari luar sehingga tidak heran jika siswa tidak paham sejarah mengenai Handphone dan tidak mengetahui cara pengoperasian komputer dan bagaimana membuka aplikasi yang ada pada komputer. Oleh karenanya kami melakukan pengenalan mengenai Gadget dengan menggunakan sarana Laptop untuk siswa kelas 6 SDN 41 Gedong Tataan. Adapun kerangka pemecahan masalah dari kegiatan ini adalah

Gambar 2.8 Bagan Pengenalan Teknologi



2.2.4 Tujuan

Tujuan dari pembuatan kegiatan ini adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas produk dari segi pemasaran luas melalui media sosial dan inovasi produk sehingga dapat meningkatkan penjualan dari produk itu sendiri.
2. Dapat membantu meningkatkan kualitas produk dari segi pembuatan merek dan kemasan yang lebih kreatif.
3. Dengan membuat beberapa sarana pemasaran di harapkan UMKM Kacang Ngumpet dapat memperluas jaringan pemasaran.
4. Agar pelaku UMKM Kacang Ngumpet mengerti tentang prosedur pembuatan dan keuntungan dari Surat Izin Usaha Perdagangan.
5. Pemilik UMKM Kacang Ngumpet dapat menghitung besarnya biaya produksi dalam satu kali produksi guna dapat menentukan besarnya harga jual dan keuntungan yang diinginkan.
6. Pemilik UMKM Kacang Ngumpet dapat menyusun laporan keuangan yang baik dan sederhana sehingga keuangan dalam UMKM Kacang Ngumpet

dapat tercatat dengan jelas agar perolehan hasil usaha (laba) dapat diketahui dengan baik.

7. Dengan adanya Pengenalan Teknologi Informasi di darapkan masyarakat dapat mengetahui dampak positif dan negatif dari Teknologi yang ada pada saat ini.

2.2.5 Manfaat

Manfaat dari kegiatan ini adalah sebagai berikut :

1. Pemilik UMKM dapat meningkatkan penjualan produk dengan cara online.
2. Dapat membantu meningkatkan kualitas produk dari segi pembuatan merek yang lebih kreatif.
3. Pemilik UMKM Kacang Ngumpet dapat memperluas jaringan pemasaran.
4. Dengan adanya Surat Izin Usaha Perdagangan Produk UMKM tidak dapat di klaim oleh pihak lain.
5. Pemilik UMKM Kacang Ngumpet dapat menghitung besarnya biaya produksi dalam satu kali produksi guna dapat menentukan besarnya harga jual dan keuntungan yang diinginkan.
6. Pemilik UMKM Kacang Ngumpet dapat menyusun laporan keuangan yang baik dan sederhana sehingga keuangan dalam UMKM Kacang Ngumpet dapat tercatat dengan jelas agar perolehan hasil usaha (laba) dapat diketahui dengan baik.
7. Dengan adanya pengenalan Teknologi Informasi akan menambahkan pengetahuan siswa mengenai Teknologi Informasi.

2.2.6 Sasaran Obyek

Sasaran objek dalam program kegiatan ini adalah :

1. UKM Kacang Ngumpet
Alasan mengapa UKM Kacang Ngumpet dijadikan sebagai sasaran obyek karena masih banyak kelemahan didalam roda usahanya. Selain itu belum banyak orang yang mengetahui Kacang Ngumpet juga menjadi alasan mengapa kami ingin membantu mengembangkan usaha Kacang Ngumpet ini.
2. Warga/Masyarakat Desa Karang Anyar

Masih kurangnya pengetahuan warga mengenai teknologi dan internet serta kurangnya minat atau keinginan warga untuk mengasah potensi kreativitas menjadi alasan kami menjadikan warga atau masyarakat Desa Karang Anyar menjadi sasaran obyek dalam kegiatan ini.

3. Desa Karang Anyar

Sistem informasi desa yang digunakan dalam pelayanan dan publikasi berupa website desa belum berjalan dengan baik, karena kurangnya pemantauan dari aparat desa, Hal ini membuat kami memilih Desa Karang Anyar itu sendiri menjadi sasaran obyek dalam kegiatan ini.

2.2.7 Rencana Kegiatan Kelompok

2.2.7.1 Melakukan Survei Lapangan

Survey lapangan atau survey lokasi adalah tahapan awal yang sangat penting dalam merencanakan suatu kegiatan perencanaan kerja dimana dalam survey lokasi tersebut kita dapat mengetahui letak keadaan tanah dan keadaan lingkungan tersebut sehingga perencana dapat semaksimal mungkin untuk dapat merencanakan hal apa yang dapat kita kembangkan di daerah tersebut dengan mencari potensi yang dimiliki desa. Survei Salah satu kegiatan awal yang kami lakukan dalam menggali potensi desa untuk dijadikan peluang usaha milik desa.

2.2.7.2 Membuat Model Bisnis Canvas (Isnawati)

Bisnis model canvas adalah sebuah strategi dalam manajemen yang berupa *visual chart* yang terdiri dari 9 elemen. Model ini diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder yang dijelaskan pada bukunya yang berjudul *Business Model Generation*. Dalam hal ini Alexander mencoba menjelaskan sebuah framework sederhana untuk mempresentasikan elemen-elemen penting yang terdapat dalam sebuah model bisnis.

Dalam kegiatan pengembangan UMKM, kami membuat model ini guna mempermudah pemilik UMKM dalam membuat strategi manajemen. Karena

strategi dibutuhkan bagi pengusaha dalam melihat setiap peluang dan ancaman yang akan muncul di masa depan

2.2.7.3 Pengembangan Produk UMKM Kacang Ngumpet Shaumi (Helda Widana)

Tabel 2.4 Rencana Kegiatan Pengembangan Produk

UMKM Kacang Ngumpet

Kegiatan	Tujuan	Sasaran
Pelatihan Pembuatan Inovasi Produk	Meningkatkan Kualitas Produk	UMKM Kacang Ngumpet Shaumi

Produk merupakan salah satu variabel penting yang menentukan kegiatan suatu usaha. Tanpa produk, suatu perusahaan tidak dapat melakukan kegiatan untuk mencapai hasil yang diharapkan. Banyaknya pesaing dalam dunia usaha mengharuskan suatu produk memiliki suatu keunggulan atau kelebihan dibandingkan produk yang lain, oleh karenanya diperlukan suatu pengembangan produk agar produk yang dimiliki lebih menarik dari produk yang lain.

Pengembangan produk itu sendiri merupakan kegiatan atau aktifitas yang dilakukan dalam menghadapi kemungkinan perubahan suatu produk kearah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya guna maupun daya pemuas yang lebih besar. Atas dasar itu kami kelompok 92 melakukan pengembangan produk pada UKM Kacang Ngumpet dari segi pembuatan merek dagang dan pembahasan inovasi produk terbaru.

Inovasi produk menurut Kotler adalah suatu proses yang berusaha memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada. Permasalahan yang sering di dalam bisnis adalah produk yang bagus tetapi mahal atau produk yang murah tetapi tidak berkualitas.

2.2.7.4 Memberikan Contoh Desain Kemasan Produk Serta Memberikan Pemahaman Pentingnya Suatu Kemasan (Nurul Falah)

Dalam pembuatan kemasan produk Kacang Ngumpet Shaumi banyak inovasi yang dibuat untuk mendongkrak penampilan produk yang berorientasi pada minat konsumen untuk lebih tertarik membeli produk kita, dalam pembuatan mulai dari desain label dan merk yang di tentukan yaitu Kacang Ngumpet Shaumi yang menggunakan nama anak yang diharapkan agar keberuntungan yang dibawa anak dapat tertular dalam usahanya, salah satu strategi agar pelanggan penasaran dari merk yang di gunakan, kemasan yang di buat dan kami rekomendasikan ke pengusaha Kacang Ngumpet ini adalah bentuk evaluasi dari kemasan yang sebelumnya di buat maka itu, mulai cara pengemasan harus dengan cara yang baik dan rapi.

2.2.7.5 Pembuatan Desain Logo Dan Website menggunakan wixsite (Wayan Kastawan).

Tujuan dari Program pembuatan Desain Logo dan Website ini merupakan salah satu pengembangan produk, desain logo ini bertujuan agar produk dari usaha ini memiliki nama dan menjadi hak cipta pemilik usaha Kacang Ngumpet Shaumi sehingga dapat dengan mudah dikenal oleh calon konsumen dan supaya tidak di klaim oleh pihak lain, serta dengan adanya pembuatan Website akan memperluas media pemasaran.

Wix adalah tools pintar yang menjadi fenomena web development. Platform berbasis awan untuk membantu jutaan orang didunia untuk membuat website bisnis untuk toko online, dan Wix juga digunakan untuk membuat paltform untuk editor dalam pembuatan websaite, Wix juga memiliki keunggulan memudahkan user dalam membuat desain web terkini seperti HTML 5 serta didukung dengan fitur-fitur otomatis, seperti sistem niaga, serta bisnis online.

2.2.7.5.1 Pengembangan Pemasaran Melalui Promosi dan Pendistribusian Tempat (Tommy Hasiholan Purba)

Tabel 2.5 Rencana Kegiatan Pengembangan Pemasaran Melalui Promosi dan Pendistribusian Tempat

Kegiatan	Tujuan	Sasaran
Promosi media sosial UKM Kacang Ngumpet Shaumi	Meningkatkan jumlah penjualan melalui promosi media online (Media Sosial)	UKM Kacang Ngumpet Shaumi
Distribusi UKM Kacang Ngumpet Shaumi	Mempunyai tempat strategis untuk menjual produk	UKM Kacang Ngumpet Shaumi

Menurut Philip Kotler (*Marketing*) pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran. Oleh karena itu perlunya Strategi Pemasaran yang memiliki peranan penting dalam sebuah perusahaan atau bisnis karena berfungsi untuk menentukan nilai ekonomi perusahaan.

Pengertian strategi pemasaran sendiri ialah upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Dan dapat diartikan sebagai rangkaian upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, karena potensi untuk menjual proposisi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut.

Dalam hal ini kami melakukan promosi produk yang paling mudah dan murah yang bisa kita lakukan adalah dengan memasarkannya melalui media sosial,

media sosial selain digunakan untuk berinteraksi secara online dengan orang lain dapat juga digunakan untuk promosi. Media sosial yang paling sering digunakan untuk promosi adalah *Instagram*. Namun menurut kelompok kami *Instagram* adalah media sosial yang paling efektif untuk promosi saat ini.

Tidak hanya sebatas melakukan promosi kami juga memulai mencari distributor yang mampu menampung produk Kacang Ngumpet dan mengenalkan secara langsung inovasi produk terbaru yang kami buat dimulai dari kemasan, rasa dan merek dagang. Kami memulai memperkenalkan produk tersebut didalam kampus IIB Darmajaya dengan menggunakan DJ Shop sebagai tahap awal memasarkan produk.

2.2.7.7 Memberikan Himbauan Terkait Surat Izin Usaha

Banyak pelaku usaha UMKM di desa Karang Anyar yang masih belum mengetahui tentang pentingnya Surat Izin Usaha Perdagangan, sehingga mereka tidak peduli dan tidak mempunyai minat untuk membuat Surat Izin Usaha Perdagangan. Padahal dengan adanya surat izin usaha perdagangan dapat membantu untuk meningkatkan kualitas produk, dapat terlindungi dari kecurangan pihak lain untuk mengeklaim produk mereka, serta dengan adanya surat izin usaha perdagangan calon konsumen akan merasa aman untuk mengonsumsi produk yang kita jual.

2.2.7.8 Pelatihan dan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi UMKM Kacang Ngumpet (Lusiana)

Harga Pokok Produksi adalah seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa, perhitungan biaya produksi bertujuan untuk mengetahui besarnya produksi yang dikeluarkan dalam memproduksi barang dan jasa.

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2010:49) Harga Pokok Produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja

langsung, dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir. Harga pokok produksi terikat pada produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir.

Menurut Mulyadi (2010;65) tujuan dari penghitungan harga pokok produksi itu sendiri adalah:

- a. Menentukan harga jual produk
- b. Memantau realisasi biaya produksi
- c. Menghitung laba atau rugi periodik
- d. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca

Belum adanya perhitungan harga pokok produksi dalam UMKM Kacang Ngumpet Shaumi membuat pemilik tidak pernah mengetahui berapa biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produknya sehingga penentuan harga penjualan hanya dikira-kira sehingga laba yang didapatkan tidaklah optimal. Oleh karena itu, kami kelompok 92 melakukan pelatihan dan pembuatan Harga Pokok Produksi untuk UMKM ini.

2.2.7.9 Pelatihan Perhitungan dan Penyusunan Laporan Keuangan UMKM (Rifki Safutra Sianipar).

Laporan keuangan adalah catatan informasi keuangan yang dapat menggambarkan suatu kinerja perusahaan. Menurut Mamduh M. Hanafi dan Abdul Halim dalam buku Analisis Laporan Keuangan (2002:63), laporan keuangan adalah laporan yang diharapkan bisa memberi informasi mengenai perusahaan dan digabungkan dengan informasi lain, seperti industri, kondisi ekonomi, bisa memberikan gambaran yang lebih baik mengenai prospek dan risiko perusahaan.

Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Laporan Keuangan adalah laporan yang menggambarkan dampak keuangan dari transaksi dan peristiwa lain yang diklasifikasikan dalam beberapa kelompok besa menurut

karakteristik ekonominya (2006:105). Adapun jenis- jenis laporan keuangan yang baik adalah :

1. Laporan Laba Rugi

Laporan ini merupakan laporan yang menunjukkan kemampuan perusahaan atau entitas bisnis dalam menghasilkan keuntungan pada suatu periode waktu tertentu, misalnya satu bulan atau satu tahun. Dalam laporan laba/rugi tercantum akun nominal. Pendapatan dikurangi beban akan menghasilkan laba/rugi. Perusahaan mengalami keuntungan atau laba ketika jumlah pendapatan melebihi jumlah beban. Sebaliknya, perusahaan mengalami kerugian ketika jumlah beban melebihi jumlah pendapatan.

2. Laporan Ekuitas Pemilik (Perubahan Modal)

Laporan ekuitas pemilik adalah laporan yang menunjukkan perubahan ekuitas pemilik selama periode waktu tertentu. Laporan ekuitas terdiri dari modal, laba/rugi, dan prive atau pembayaran dividen.

3. Laporan Posisi Keuangan (Neraca)

Neraca adalah laporan keuangan yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan pada tanggal tertentu. Neraca menyajikan akun-akun riil yaitu akun aset, akun kewajiban dan akun ekuitas.

4. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas adalah laporan yang menggambarkan arus kas masuk dan arus kas keluar dalam satu periode tertentu. Terkait dengan laporan arus kas tersebut, aktivitas perusahaan dapat dikelompokkan dalam tiga kelompok aktivitas utama yaitu aktivitas operasi, aktivitas investasi dan aktivitas pembiayaan.

5. Catatan Atas Laporan Keuangan

Menurut PSAK bagian yg tidak terpisahkan dari laporan keuangan pemerintah tidak serta merta memberikan informasi yang dikehendaki para pemakai.

Laporan keuangan sangatlah penting dalam setiap kegiatan usaha agar biaya-biaya yang ada dalam setiap usaha dapat dilaporkan dengan baik. Tidak adanya

pelaporan keuangan dalam UKM ini yang menyebabkan tidak diketahuinya berapa besar laba dan kemana arus keuangan di dalam UMKM ini merupakan salah satu kendala yang ada dalam aspek keuangan, dikarenakan hal tersebut, kami kelompok 92 melakukan pelatihan kepada pemilik UMKM agar dapat menyusun laporan keuangan yang baik dan sederhana dengan langkah awal mengumpulkan data melalui observasi dan wawancara, menentukan jenis-jenis biaya seperti biaya bahan baku, tenaga kerja atau pendukung maupun biaya overhead yang kemudian digunakan untuk membuat harga pokok produksi, setelah harga pokok produksi diketahui, langkah selanjutnya adalah melakukan pelatihan dan penyusunan laporan keuangan seperti laporan laba rugi, laporan perubahan modal dan laporan posisi keuangan.

2.2.7.10 Pengenalan Teknologi Informasi (Kelompok)

Tabel 2.6 Rencana Kegiatan Pelatihan Teknologi Informasi

Kegiatan	Tujuan	Sasaran
Pengenalan mengenai perkembangan Gadget	Mengenalkan Perkembangan handphone melalui media Komputer	Siswa Kelas 6 SDN 41 Gedong Tataan.
Himbauan dampak penggunaan Gadget	Pemberian informasi mengenai dampak negative dan positif dari penggunaan Gadget	Siswa Kelas 6 SDN 41 Gedong Tataan.

Pengenalan Teknolgi Informasi merupakan suatu usaha yang terencana untuk memfasilitasi sistem pembelajaran saat ini . Hal ini ditujukan dengan pengenalan teknologi yang berkaitan dengan ilmu pengetahuan dan keahlian yang harus dimiliki oleh para siswa/siswi pada era globalisasi. Tidak hanya memperkenalkan perkembangan Gadget kami juga memberi himbauan kepada siswa/siswi agar mampu mengenali dampak negatif dan positif dari Teknologi informasi seperti Gadget.

