

BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL

4.1 Pembahasan

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan wujud dari pengabdian diri mahasiswa IIB Darmajaya kepada masyarakat untuk memberikan dampak positif agar kondisi masyarakat sasaran menjadi lebih baik lagi dari sebelumnya dalam kaitannya pengembangan dan pengelolaan daerah - daerah potensial yang menjadi sasaran, yaitu yang memiliki keanekaragaman hasil bumi atau komoditas unggulan yang selama ini belum dikelola dengan baik serta membangun sistem informasi desa guna meningkatkan manajemen pemerintahan di Kabupaten Lampung Selatan Kecamatan Natar khususnya di Desa Merak Batin.

Selain itu kegiatan PKPM merupakan suatu bentuk penerapan dedikasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi, sehingga hal ini merupakan suatu kewajiban yang harus dilaksanakan oleh seorang sarjana. Selama berlangsungnya kegiatan PKPM di Kabupaten Lampung Selatan, program dan kegiatan penunjang yang telah berjalan dan dapat tercapai tujuannya sesuai dengan harapan.

4.2 Hasil

4.2.1 Program Yang Terlaksana Dengan Baik

Pengembangan Inovasi Produk Kerupuk Kemplang

Pengembangan Bisnis bidang kewirausahaan merupakan program pokok Mahasiswa Fakultas Ilmu Ekonomi dalam kegiatan PKPM karena selain membantu pemerintah desa dalam mengenalkan desa kepada publik melalui *website*, mahasiswa juga dituntut membantu masyarakat desa dalam mengelola dan mengembangkan bisnis bidang kewirausahaan, dimana bentuk pengembangan yang dimaksud adalah mengenai cara membuat atau mengembangkan inovasi dari potensi yang ada di Kabupaten Lampung

Selatan dalam hal ini yaitu inovasi kerupuk kemplang, cara memasarkan produknya, pembukuan sederhana terkait dengan keuangannya, serta cara membuat model desain pemasaran agar menarik konsumen. Dengan bantuan yang kami berikan berupa pengembangan inovasi produk tersebut harapannya agar usaha mandiri kerupuk kemplang dapat menerapkan pengetahuan yang diberikan secara terus-menerus dan tidak berhenti sampai disini saja.

Program ini bertujuan untuk membantu usaha kerupuk kemplang tidak hanya menjual kepasar saja. Tujuannya agar potensi yang ada di Desa Merak Batin bisa dikelola dengan baik sehingga dapat memberikan manfaat secara ekonomis bagi usaha kerupuk kemplang sekaligus bisa menjadikan lapangan pekerjaan baru.

Berikut ini beberapa program yang telah kami lakukan di Desa Merak Batin Kecamatan Natar :

A. Program Sosialisasi Tentang Bahaya *Gadget*

Sebelumnya di SDN 02 Merak Batin dan SDN 05 Merak Batin ini siswa/I nya belum memahami tentang bahayanya. Sehingga dengan ini kami mengadakan sosialisasi kepada siswa/I tentang bahayanya gadget.

PKPM Darmajaya bermaksud untuk memberikan sosialisasi kepada murid – murid SDN 2 Merak Batin dan SDN 5 Merak Batin untuk memberikan dasar-dasar tentang bahayanya gadget seperti dampak buruk dari menggunakan gadget agar murid-murid SDN 2 Merak Batin dan SDN 5 Merak Batin dapat memahami dasar-dasar dari bahayanya gadget, dan dapat mengaplikasikannya di kehidupan sehari-hari

B. Program Pelatihan Pengenalan Laporan Keuangan Sederhana

Sebelum melakukan pelatihan pembuatan harga pokok produksi, perhitungan harga jual usaha kerupuk kemplang masih menggunakan perhitungan secara tradisional dan tidak menggolongkan biaya sesuai jenis biaya produksi. Selain itu perhitungan biaya produksi tidak diperhitungkan secara proporsional. Karena perhitungan harga pokok produksi yang tidak proporsional tersebut, pemilik usaha sulit untuk menentukan keuntungan sebenarnya yang telah diperoleh.

Setelah melakukan pelatihan harga pokok produksi, pemilik usaha mengetahui berapa biaya yang sebenarnya mereka keluarkan dan berapa keuntungan yang sebenarnya mereka dapatkan dan tepat sesuai dengan biaya yang digunakan. Pemilik usaha mandiri dapat menjadikan metode yang kami berikan tersebut sebagai patokan untuk menentukan harga jual yang baik.

A. Pembuatan Desain *Merk* pada Usaha Kerupuk Kemplang

Pembuatan desain *merk* pada usaha kerupuk kemplang merupakan program yang kami rancang agar produk kemplang memiliki identitas sehingga mudah dikenali oleh masyarakat luas. Sebelumnya produk kemplang hanya dijual dipasar saja. Oleh karena itu, kami membantu usaha mandiri tersebut dalam memperkenalkan produk kemplang secara luas dengan cara membuat desain *merk* dengan nama “Kerupuk Kemplang Cap Berlian”.

Selanjutnya kami membuat desain *merk* untuk kemasan kerupuk kemplang agar usaha mandiri tersebut mudah diingat dan memiliki ciri khas yang berbeda dengan produk yang lainnya. Dengan adanya desain merk ini usaha kerupuk kemplang akan lebih dikenal masyarakat luas, bukan hanya di Desa Merak Batin saja dan menjadikan kemasan kerupuk kemplang menjadi lebih menarik.

B. Pembuatan Sistem Informasi Desa Berbasis *Website*

Sebelum melakukan pelatihan pengembangan *website* di Desa Merak Batin ditemukan permasalahan dalam bidang teknologi informasi dan komunikasi yaitu *tidak adanya website* di desa Merak Batin. Sehingga kami membuat *website* desa Merak Batin untuk dapat memberikan informasi khususnya dapat mengetahui informasi terbaru mengenai desa Merak Batin.

Setelah melakukan pelatihan dan pengembangan *website*. sekarang perangkat Desa sudah punya orang khusus untuk mengelola *website* desa Merak Batin. Dan setelah melakukan pengembangan sekarang tampilan-tampilan di laman *website* Desa Merak Batin kini telah lengkap. Sehingga informasi untuk masyarakat Merak Batin tentang desanya sudah meningkat. Dan aparat desa sudah Mengerti cara mengelola *website* desa mereka.

C. Melakukan Promosi melalui Sosial Media

Saat ini kerupuk kemplang merupakan sebuah usaha kerupuk kemplang yang pemasarannya baru *offline* dan bertujuan untuk meraih perhatian masyarakat atau warganet. strategi khusus guna mempromosikan kerupuk kemplang seefektif mungkin dengan biaya seminimal mungkin, dan berharap dapat menarik perhatian masyarakat khususnya pencinta kerupuk kemplang di media sosial. Untuk menarik perhatian masyarakat, tidak semudah yang dibayangkan pada awalnya.

Oleh karena itu, kami mencoba untuk membantu mempromosikan dan memperkenalkan baik produk maupun keberadaan usaha kerupuk kemplang kepada kerupuk kemplang sebagai target pasar utama maupun masyarakat sekitar secara umum yaitu dengan cara membuat akun instagram dan website. Akun instagram yang kami buat sangat membantu proses pemasaran usaha kerupuk kemplang karena didalam akun instagram tersebut terdapat gambar produk kemplang yang sudah kami desain semenarik mungkin dan dalam akun instagram tersebut juga terdapat alamat usaha kerupuk kemplang serta cara pemesanan. Hal ini bertujuan untuk mengefesiansikan biaya promosi, pencarian target konsumen yang lebih efektif, membantu menemukan konsumen baru dan memperluas targer pasar.

D. Pelatihan Struktur Organisasi Pada Usaha Mandiri Kerupuk Kemplang

Usaha kerupuk kemplang belum memiliki struktur organisasi. Semua kegiatan dan pembagian tugas masih menggunakan cara konvensional. Hal ini tentu akan mempengaruhi kegiatan usaha kerupuk kemplang. Ketidakefektifan tenaga kerja menjadi penghambat tujuan organisasi kerupuk kemplang. Oleh karena itu kami akan melakukan pelatihan dan membentuk struktur organisasi. Dengan harapan agar usaha kerupuk kemplang dapat mencapai tujuan dengan baik.

Pada saat kami melakukan pelatihan ada beberapa penghambat dalam menerapkan struktur organisasi. Terbatasnya pengetahuan menjadi salah satu faktor penghambat utama. Karena mayoritas anggota adalah ibu rumah tangga.

Setelah dilakukannya pelatihan mereka menjadi lebih memahami bagaimana mengelola organisasi dengan baik. Saat ini usaha kerupuk kemplang sudah memiliki struktur organisasi dan kegiatan pengoperasian sudah berjalan dengan baik. Sehingga setiap anggota sudah memiliki bagian dan tugas masing-masing.