

BAB IV

PEMBASAHAN DAN HASIL

4.1 Pembahasan

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan bentuk pendidikan, pengayaan pengetahuan dan pemberdayaan kemampuan yang langsung menyentuh pada kebutuhan masyarakat maupun pemerintah setempat dalam mengembangkan dan mengelola 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 pemerintah desa. 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 desa Way Harong dan penunjang yang telah berjalan dan dapat tercapai tujuannya sesuai dengan harapan adalah:

4.2 Hasil

Program yang Terlaksana dengan Baik

1. Pembuatan *Merk* pada tempat produksi UMKM

Pembuatan desain *merk* pada UMKM sapu lidi merupakan program yang kami rancang agar UMKM sapu lidi memiliki identitas sehingga mudah dikenali oleh masyarakat luas. Sebelumnya produk sapu lidi hanya dijual secara mentah dan belum memiliki merk. Oleh karena itu, kami

membantu UMKM tersebut dalam memperkenalkan produk sapu lidi secara luas dengan cara membuat desain *merk* dengan nama “Karya Mandiri Pesawaran”.

Selanjutnya kami membuat desain *merk* untuk *banner* pada rumah produksi sapu lidi agar usaha mandiri tersebut mudah diingat dan memiliki ciri khas yang berbeda dengan produk yang lainnya. Dengan adanya desain merk ini UMKM sapu lidi karya mandiri pesawaranakan lebih dikenal masyarakat luas, bukan hanya di Desa Way Harong saja.

2. Pembuatan Laporan Keuangan untuk UMKM

Sebelum melakukan pelatihan pembuatan harga pokok produksi, perhitungan harga jual usaha mandiri emping 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.

3. Pembagian Kerja yang efektif bagi UMKM

UMKM sapu lidi karya mandiri pesawaran belum memiliki struktur organisasi. Semua kegiatan dan pembagian tugas masih menggunakan cara konvensional. Hal ini tentu akan mempengaruhi kegiatan organisasi sapu lidi tersebut. Ketidakefektifan tenaga kerja menjadi penghambat tujuan organisasi sapu lidi. Oleh karena itu kami akan melakukan pelatihan struktur organisasi. Dengan harapan agar usaha mandiri emping melinjo 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. Namun kami juga akan melakukan beberapa pelatihan seperti melakukan pelatihan bagaimana mengelola keuangan, pemasaran, dan target pasar.

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

4. Mengenalkan UMKM ke Masyarakat Luas Melalui Video

Pembuatan video proses produksi sapu lidi pada UMKM Sapu Lidi Karya Mandiri Pesawaran adalah program yang kami rancang agar konsumen dapat melihat bagaimana proses dari produk yang akan mereka beli, melalui video ini kami mengenalkan produk sapu lidi kepada masyarakat luas tentang kegunaan dan beragam bentuknya.

5. Meningkatkan promosi UMKM menggunakan media sosial

Saat ini UMKM sapu lidi merupakan sebuah usaha mandiri yang pemasarannya baru *offlined* dan bertujuan untuk meraih perhatian masyarakat atau warganet. Strategi khusus guna mempromosikan usaha mandiri sapu lidi seefektif mungkin dengan biaya seminimal mungkin, dan berharap dapat menarik perhatian masyarakat yang membutuhkan sapu lidi di media sosial. Untuk menarik perhatian masyarakat, tidak semudah yang dibayangkan pada awalnya. Usaha mandiri sapu lidi dituntut untuk dapat menyampaikan informasi atau pesannya yang tepat, kepada khalayak yang tepat serta melalui media yang tepat pula.

Oleh karena itu, kami mencoba untuk membantu mempromosikan dan memperkenalkan baik produk maupun keberadaan usaha mandiri sapu lidi sebagai target pasar utama maupun masyarakat sekitar secara umum yaitu dengan cara membuat akun instagram. Akun instagram yang kami buat sangat membantu proses pemasaran usaha mandiri sapu lidi karena

didalam akun instagram tersebut terdapat gambar produk sapu lidi yang sudah kami desain semenarik mungkin dan dalam instagram tersebut juga terdapat alamat UMKM sapu lidi karya mandiri pesawaran serta cara pemesanan. Hal ini bertujuan untuk mengefesiensikan biaya promosi, pencarian target konsumen yang lebih efektif, membantu menemukan konsumen baru dan memperluas targer pasar.

6. Pembuatan Sistem Informasi UMKM Sapu Lidi Berbasis *Website*

Sebelum melakukan pelatihan dan pembuatan *website* pada UMKM Sapu Lidi , UMKM Sapu Lidi hanya melakukan promosi ke warung-warung sekitar dan ke gudang.

Setelah melakukan pelatihan dan pembuatan *website* konsumen dapat mengakses UMKM Sapu Lidi Karya Mandiri Pesawaran melalui *website*. Dalam *website* ini konsumen dapat melihat menu tampilan dan tampilan produk UMKM beserta daftar harga nya. Sehingga dengan adanya *website* ini memudahkan UMKM untuk mempromosikan produk yang dijual nya melalui *online*..