

BAB IV

PEMBAHASAN DAN EVALUASI

4.1 Program Yang Terlaksana

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan wujud dari pengabdian diri mahasiswa IBI 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 khususnya di Desa Sindang Sari.

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 Tanjung Bintang, program dan kegiatan penunjang yang telah berjalan dan dapat tercapai tujuannya sesuai dengan harapan.

4.2 Hasil

4.2.1 Program Pengembangan Inovasi Produk Kemplang “ MARIO “ (Ahmad Jam Jamil)

Pengembangan Bisnis bidang kewirausahaan merupakan program pokok Mahasiswa Fakultas Ilmu Ekonomi dalam kegiatan PKPM karena selain membantu pemerintah desa dalam mengenalkan ukm kemplang “MARIO” 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 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 Kemplang dapat menerapkan pengetahuan yang diberikan secara terus -menerus dan tidak berhenti sampai disini saja.

Program ini bertujuan untuk membantu usaha mandiri Kemplang agar dapat menjual dengan bentuk lain yaitu berupa inovasi bentuk kotak karena selama ini usaha mandiri kemplang dijual dalam bentuk kemasan eceran kemudian menjualnya ke Warung – warung kecil di pasar dan masyarakat sekitar desa. Tujuannya agar potensi yang ada di Desa Sindang Sari bisa dikelola dengan baik sehingga dapat memberikan manfaat secara ekonomis bagi usaha mandiri Kemplang sekaligus bisa menjadikan lapangan pekerjaan baru.

4.2.2 Program Pelatihan Pengenalan Web (Edoardo Chandra)

Sebelum melakukan pelatihan pengembangan *website* di UKM kemplang “MARIO” ditemukan permasalahan dalam bidang teknologi informasi dan komunikasi yaitu *website* yang ada tidak pernah di akses lagi, dan masih banyak tampilan-tampilanya yang kurang. Sehingga menyebabkan keterlambatan menyerap informasi terbaru dalam menyesuaikan diri terhadap kemajuan-kemajuan teknologi. Hal itu disebabkan oleh sedikitnya pemilik usaha yang mengerti tentang Teknologi. Pihak Ukm kesulitan untuk mengelola *website* yang sudah ada.

Setelah melakukan pelatihan dan pengembangan *website*. sekarang pemilik UKM sudah punya orang khusus untuk mengelola *website* UKM Kemplang “MARIO”. Dan setelah melakuakan pengembangan sekarang tampilan-tampilan di laman *website* Desa Sindang Sari kini telah lengkap. Sehingga informasi untuk masyarakat Sindang Sari tentang desanya sudah meningkat. Dan pihak UKM sudah Mengerti cara mengelola *website* usaha mereka.

4.2.3 Program Pemasaran Produk (Gandis Firgin Handini)

Saat ini kerupuk kemplang merupakan sebuah usaha mandiri kemplang yang pemasarannya baru *offline* dan bertujuan untuk meraih perhatian masyarakat atau warganet. strategi khusus guna mempromosikan usaha mandiri kemplang seefektif mungkin dengan biaya seminimal mungkin, dan berharap dapat menarik perhatian masyarakat khususnya pencinta kemplang di media sosial. Untuk menarik perhatian masyarakat, tidak semudah yang dibayangkan pada awalnya. Usaha mandiri kemplang dituntut untuk dapat menyampaikan informasi atau pesan 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 melinjo kepada penggemar kemplang sebagai target pasar utama maupun masyarakat sekitar secara umum yaitu dengan cara membuatkan akun instagram. Akun instagram yang kami buat sangat membantu proses pemasaran usaha mandiri 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 Kemplang “MARIO” serta cara pemesanan. Hal ini bertujuan untuk mengefesiansikan biaya promosi, pencarian target konsumen yang lebih efektif, membantu menemukan konsumen baru dan memperluas targer pasar.

4.2.4 Program Design Merk (Ahmad Jam Jamil)

Penambahan desain *merk* pada usaha mandiri Kemplang “MARIO” merupakan program yang kami rancang agar produk kemplang tersebut memiliki daya tarik lebih sehingga lebih menarik dari desain yang sebelumnya. Oleh karena itu, kami membantu usaha mandiri tersebut dalam memperkenalkan produk kemplang

secara luas dengan cara menambah desain *merk* warna putih hijau agar terlihat lebih menarik

4.2.5 Program Perencanaan Anggaran Kemplang “MARIO” (Unike Reza Windriyani)

Dapat kita ketahui bahwa dalam setiap usaha baik itu usaha kecil maupun suatu usaha perusahaan besar pasti menggunakan anggaran karena bertujuan untuk mengetahui pengeluaran keperluan usaha tersebut. Mungkin selama ini penghitungan anggaran masyarakat berbeda dengan penghitungan anggaran yang saya pelajari, karena yang mereka hitung hanya bahan-bahan yang penting saja dan tidak merincikan keseluruhannya seperti bahan kecil contohnya “Royko” dan disini saya sebagai mahasiswa jurusan Akuntansi IBI Darmajaya membantu merincikan anggaran suatu usaha yang kami kembangkan yaitu Kemplang “MARIO” agar lebih menjadi lebih terperinci lagi apabila suatu saat nanti dijadikan usaha tetap oleh masyarakat desa Sindang Sari.

4.2.6 Program Menentukan HPP (Rima Annika Sabatini)

Untuk mengelola suatu perusahaan dibutuhkan informasi mengenai harga pokok. Harga pokok penjualan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual.ayau bisa dikatakan penghitungan HPP merupakan perbandingan antara seluruh harga yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual dengan hasil dari barang-barang yang dijual/penjualan (nilai-nilai dan harga jual)