

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Program Pembuatan *Branding Merk* (Putra Muslimin)

Merek adalah suatu nama, simbol, tanda, desain atau gabungan di antaranya untuk dipakai sebagai identitas suatu perorangan, organisasi atau perusahaan pada barang dan jasa yang dimiliki untuk membedakan dengan produk jasa lainnya. Merek yang kuat ditandai dengan dikenalnya suatu merek dalam masyarakat, asosiasi merek yang tinggi pada suatu produk, persepsi positif dari pasar dan kesetiaan konsumen terhadap merek yang tinggi.

Kotler, Philip dan Armstrong (2012), menyatakan bahwa *brand* atau merek memiliki pengertian sebagai sebuah nama, istilah, tanda, simbol, atau desain atau sebuah kombinasi di antaranya, yang bertujuan untuk mengidentifikasi barang atau jasa yang dihasilkan oleh produsen.

Setelah memahami apa itu *branding*, selanjutnya kita perlu tahu apa saja unsur-unsur yang terdapat dalam *branding*. Unsur terpenting pada sebuah kegiatan branding adalah nama dagang atau merek itu sendiri. Namun *brand* harus didukung juga oleh lambang atau simbol identitas *visual* sebagai pendukung komunikasi pemasaran sebuah merek agar lebih mudah dikenal dan diingat oleh konsumen.

Unsur-unsur branding diantaranya adalah:

- a. Nama merek
- b. Logo (*logo type, monogram, bendera*)

- c. Tampilan *Visual* (desain produk, desain kemasan, desain seragam, dan lain-lain)
- d. Juru bicara (*co-founder, mascot*, tokoh perusahaan, orang terkenal)
- e. Suara (lagu tematik, *icon* bunyi/ nada)
- f. Kata-kata (*slogan, tagline, jingle, akronim*)

Dengan adanya merek yang membuat produk yang satu beda dengan yang lain diharapkan akan memudahkan konsumen dalam menentukan produk yang akan dikonsumsi berdasarkan berbagai pertimbangan serta menimbulkan kesetiaan terhadap suatu merek (*brand loyalty*). Kesetiaan konsumen terhadap suatu merek atau brand yaitu dari pengenalan, pilihan dan kepatuhan pada suatu merek.

3.1.1 Proses Pembuatan Logo

a. Pengumpulan Data UMKM

Pengumpulan data merupakan langkah awal yang diperlukan dalam pembuatan desain logo produk yang akan di buat, data-data yang di butuhkan yaitu bentuk logo yang akan di buat, ukuran kemasan dan nama produk. UKM Tahu milik Bapak Mistaji telah memiliki nama yaitu “SUMBER REZEKI“ Setelah melakukan musyawarah pembuatan merk maka kami melakukan inovasi untuk pembuatan logo dari nama UKM tersebut dan melakukan pembuatan logo untuk inovasi produk dari UKM Tahu tersebut dan menghasilkan sebuah merk untuk inovasi produk tersebut adalah “Keripik Tahu Desa Pancasila”.

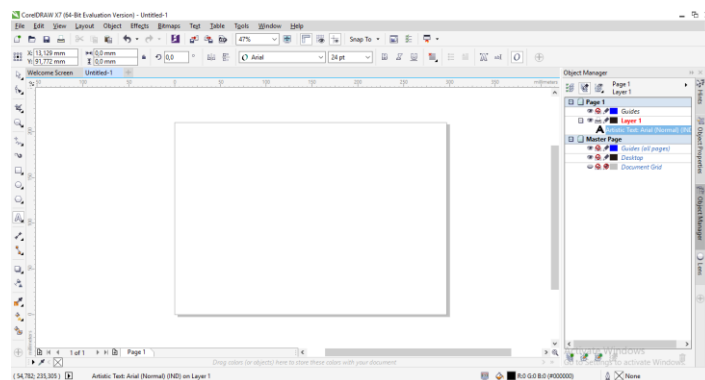
b. Langkah – Langkah Mendesain Merk/Logo

Dalam tahap ini sebuah produk sudah memiliki nama atau merk, pembuatan logo merupakan sebuah proses yang jangan sampai terlupakan. Karena dengan adanya merk disertai dengan logo, maka akan membuat tampilan suatu produk lebih menarik dan pastinya akan mudah diingat oleh konsumen.

Adapun langkah-langkah dalam pembuatan logo tersebut adalah sebagai berikut:

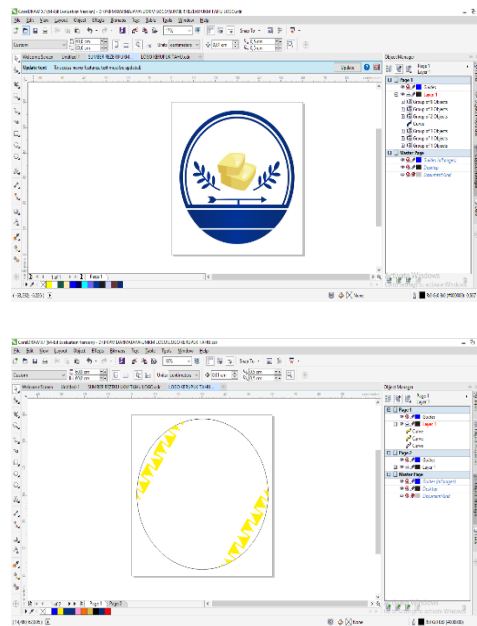
- a. Pada pembuatan logo ini kami menggunakan aplikasi CorelDraw X7 untuk mendesain logonya.

Gambar 3.1 Aplikasi Corel Draw X7



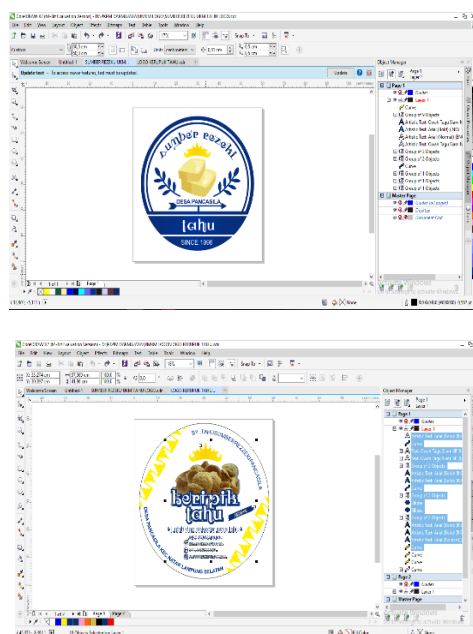
- b. Proses selanjutnya yaitu pembuatan bentuk logo serta menambahkan warna sehingga memiliki unsur estetika yang menarik.

Gambar 3.2 Desain bentuk logo dan warna



- c. Yang terakhir adalah penulisan nama serta identitas logo dan penempelan gambar pada aplikasi CorelDraw X7 sehingga logo lebih baik. Dapat dilihat pada gambar 3.5

Gambar 3.3 Proses Desain terbentuk



Gambar 3.4 Hasil Inovasi Logo Produk



3.1.2 Tujuan :

- Untuk mengidentifikasi barang atau jasa yang dihasilkan oleh produsen.
- Untuk membentuk persepsi masyarakat
- Membangun rasa percaya masyarakat kepada brand
- Membangun kesetiaan konsumen terhadap suatu merek.

3.1.3 Manfaat :

- Sebagai Pembeda produk yang sudah memiliki brand kuat akan mudah dibedakan dengan brand merk lain
- Promosi dan Daya Tarik produk yang punya brand kuat menjadi daya tarik konsumen dan akan lebih mudah dipromosikan

- c. Membangun Citra, Keyakinan, Jaminan Kualitas, dan Prestise, fungsi branding adalah untuk membentuk citra sehingga membuat sebuah produk mudah diingat oleh orang lain.
- d. Pengendali Pasar : *Brand* yang kuat akan lebih mudah mengendalikan pasar karena masyarakat telah mengenal, percaya, dan mengingat brand tersebut.

3.2 Pembuatan *Website* Desa Pancasila Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan (Irfan Sanusi)

a. Pengertian *Website*

Website adalah fasilitas internet penghubung dokumen dalam lingkup lokal maupun jarak jauh. Dokumen pada website disebut dengan *web page* sementara link dalam website memungkinkan pengguna bisa berpindah dari satu page ke page lain (*hyper text*), baik diantara page yang disimpan dalam server yang sama maupun *server* diseluruh dunia. Pages diakses dan dibaca lewat *browser* seperti *Netscape Navigator*, *Internet Explorer*, *Mozilla Firefox*, *Google Chrome* dan aplikasi *browser* lainnya (pengertian *website*. Hakim Lusaha Mandirianul, 2004.Jakarta)

b. Fungsi Website

Website ini pastinya punya banyak manfaat. Jadi, jika kita ingin mengetahui fungsi *website*, dapat dibagi sesuai kategori jenisnya. Jenis *website* yang berbeda tentunya punya fungsi yang cukup berbeda juga. Apa saja? Mari ketahui lebih lanjut.

c. Website Sebagai Sarana Informasi

Ini adalah fungsi utama dari website umumnya yaitu sebagai sarana informasi. Website bisa jadi suatu media untuk menyebarkan informasi-informasi ke publik. Idealnya, memang website dijadikan sarana edukasi akan berbagai topik yang ada. Contohnya, anda menemukan *website* berisi berita, tips, tutorial, pengumuman penting dan lain sebagainya.

d. Website Sebagai Sarana Hiburan

Menjadi sarana hiburan bagi publik juga termasuk ke dalam fungsi website. Misalnya ketika Anda membaca majalah online, berita soal gaya hidup, atau ulasan film dan karya seni lainnya dari website-website yang ada. Nah terkait navigasi, website yang bertujuan sebagai sarana hiburan biasanya lebih mengutamakan kemudahan web visitor dalam bernavigasi dan estetika visualnya biasanya optimal. Untuk jenis konten, biasanya banyak berupa video, gambar terpisah, galeri foto, atau podcast.

e. Website Sebagai Sarana Jual Beli/e – Commerce

Apakah Anda pernah mendengar nama-nama situs belanja besar semacam Tokopedia, Bukalapak, atau *website* beli tiket transportasi Traveloka? Ini termasuk dalam aktivasi fungsi website sebagai ecommerce. Tujuan dari website seperti ini adalah mendapat customer yang bertransaksi, meningkatkan penjualan dan loyalitas customer terhadap brand perusahaan. *Website*-nya juga tidak hanya berisi konten-konten informatif saja tetapi juga dukungan fitur tertentu semacam *payment gateway*. Ada banyak sekali elemen *website* yang harus dioptimasi untuk mensukseskan sebuah *ecommerce* yaitu proses transaksi yang mudah dilakukan web

visitor/pengunjung, tampilan atraktif *website*, produk yang populer, penawaran menarik, metode pembayaran produk yang bervariasi, dan desain yang *mobile-friendly* (mengingat orang lebih banyak mengakses dari handphone), (Saputro,Hendra W.(2007). *Pengertian Website dan Unsur-Unsurnya*)

f. Langkah-Langkah Membuat Website

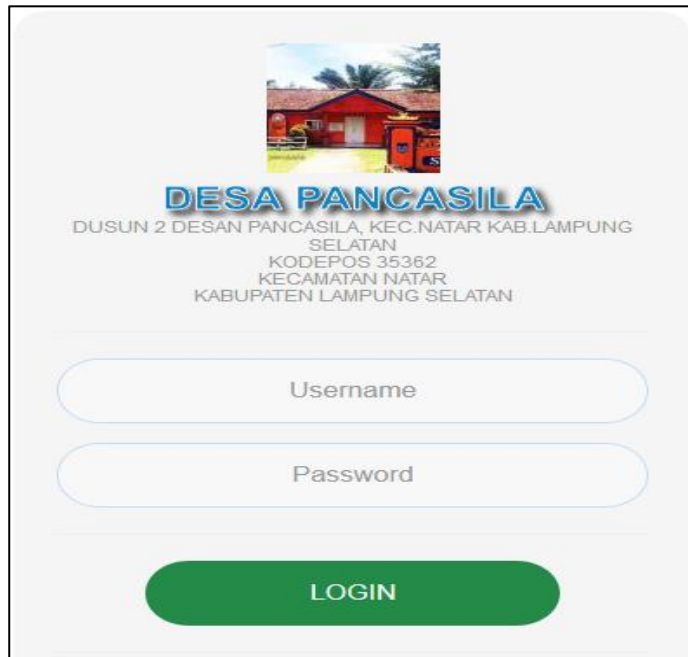
- a) Langkah pertama silahkan ekstrak file *OpenSID*, selanjutnya rename folder hasil ekstrak dengan nama yang mudah anda ingat, misalkan nama desa atau bisa dengan nama "*opensid*".
- b) Langkah Kedua, silahkan copy *folder opensid* kedalam direktori server XAMPP yang terletak di local disk system, biasanya terletak di C:/xampp/htdocs/.
- c) Langkah kedua *cara membuat website desa dengan OpenSID* adalah membuat database. Tapi terlebih dahulu silahkan jalankan dulu XAMPP Control Panel kemudian hidupkan service *Apache* (Webserver) dan *MySQL* (*database server*) dengan menekan tombol *start*.
- d) Setelah *Service Web server dan Database Server* berjalan, sekarang buka browser kemudian ketikkan alamat "*http://localhost/phpmyadmin/*".
- e) Jika tidak ada masalah maka akan terbuka halaman pengaturan *database server*. Langkah berikutnya, silahkan buat database baru dengan nama terserah Anda, pada contoh ini saya akan gunakan nama database *opensid*. Untuk membuat *database* pada *Phpmy Admin*.

- f) Urutan langkah membuat database di *Phpmy Admin* sesuai dengan urutan nomor pada gambar di atas. Pertama klik tombol *new* pada kolom sebelah kiri, selanjutnya pada kolom create database, isikan dengan nama database yang dibuat, contoh disini adalah “*opensid*”. Terakhir klik tombol create.
- g) Setelah database berhasil dibuat, langkah berikutnya adalah meng-import sample database desa (*contoh_data_awal_20180628.sql*) yang sudah disediakan dalam folder *OpenSID*. Masih pada halaman *PhpMy Admin*, klik pada database yang sudah dibuat, klik pada menu import, kemudian klik tombol browse untuk memasukkan *contoh_data_awal_20180628.sql* yang terletak di folder *C:/xampp/htdocs/opensid/* terakhir klik tombol GO untuk mulai *import* database.
- h) Langkah Ketiga adalah mengedit konfigurasi *database.php* pada aplikasi *openSID* yang terletak didalam folder *C:/xampp/htdocs/opensid/desa/config*. Gunakan *notepad* atau *wordpad* untuk mengedit file *database.php*.
- i) Selanjutnya masukkan nama database yang sudah kita buat pada langkah sebelumnya pada baris `$\$db['default']['database'] = 'opensid'$` .
- j) Jika sudah, jangan lupa untuk menyimpan perubahan yang sudah dibuat pada file *database.php*.

g. Website Sebagai *Blog*

Pernah dengar istilah profesi *blogger*? Fungsi blog sebagai *website* adalah untuk update konten-konten terbaru yang banyak diminati/dibaca orang atau sekadar menjadi catatan pribadi seseorang (opini dan sebagainya).

Gambar 3.5 Tampilan untuk login



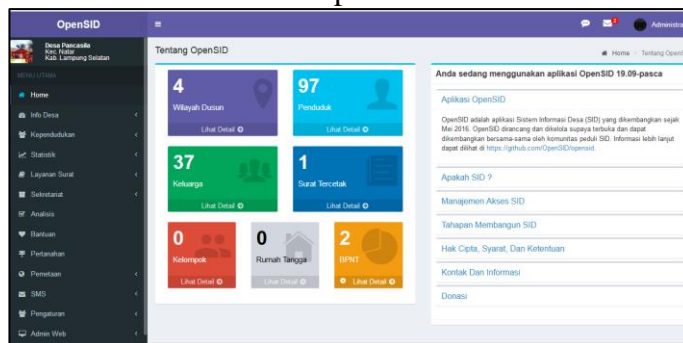
DESA PANCASILA
DUSUN 2 DESAN PANCASILA, KEC. NATAR KAB. LAMPUNG SELATAN
KODEPOS 35362
KECAMATAN NATAR
KABUPATEN LAMPUNG SELATAN

Username

Password

LOGIN

Gambar 3.6 Tampilan untuk admin



OpenSID

Desa Pancasila
Kec. Natar
Kab. Lampung Selatan

Tentang OpenSID

4 Wilayah Dusun
Lihat Detail

97 Penduduk
Lihat Detail

37 Keluarga
Lihat Detail

1 Surat Tercekat
Lihat Detail

0 Kelompok
Lihat Detail

0 Rumah Tangga
Lihat Detail

2 IPNET
Lihat Detail

Anda sedang menggunakan aplikasi OpenSID 19.09.pasca

Aplikasi OpenSID

OpenSID adalah aplikasi Sistem Informasi Desa (SID) yang dikembangkan sejak Mei 2015. OpenSID dirancang dan diklatika supaya terbuka dan dapat dikembangkan bersama-sama oleh komunitas peduli SID. Informasi lebih lanjut dapat dilihat di <https://github.com/OpenSID/opensid>

Apakah SID ?

Manajemen Akses SID

Tahapan Membangun SID

Hak Cipta, Syarat, Dan Ketentuan

Kontak Dan Informasi

Donasi

Terdapat 4 menu dalam Website ini yaitu :

a. Beranda

Gambar 3.7 Tampilan Beranda



Pada tampilan ini merupakan halaman awal pada website desa Pancasila setelah kita mengakses website tersebut, didalamnya terdapat mengenai info terbaru mengenai Desa, Alamat desa, Kegiatan Desa yang terbaru, Galeri foto desa, Informasi media sosial Desa, serta Informasi terupade lainnya terdapat pada halaman ini.

b. Berita Desa

Gambar 3.8 Berita Desa pada Web



Pada menu ini berisikan mengenai aktifitas-aktifitas serta kegiatan desa baik didalam ataupun diluar desa yang intinya masih memiliki hubungan dengan desa Pancasila, berita desa ini dapat diupdate setiap harinya, melalui menu Admin.

c. Agenda Desa

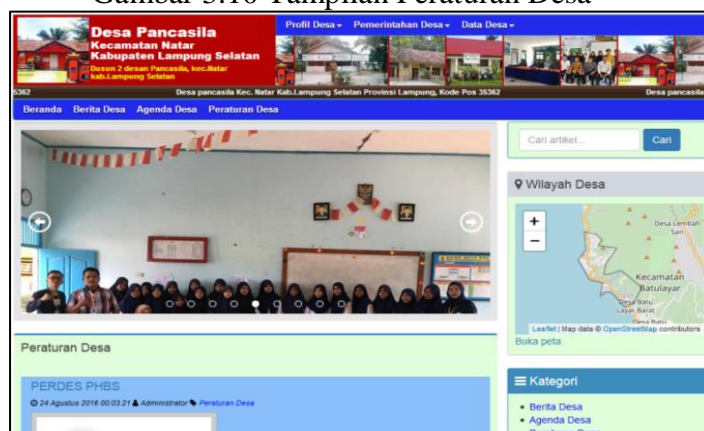
Gambar 3.9 Tampilan Agenda Desa



Pada menu ini berisikan mengenai Agenda yang terstruktur atau yang sudah terjadwal pada agenda kegiatan desa, dari menu ini dapat dilihat kegiatan desa yang akan dilaksanakan.

d. Peraturan Desa

Gambar 3.10 Tampilan Peraturan Desa



Pada menu ini terdapat berisikan peraturan desa yang resmi dari desa seperti PERDES, pada menu ini pun dapat dilakukan pengupdatetan melalui menu Admin.

3.2.1 Tujuan

Dibuatnya website adalah untuk meningkatkan pelayanan pemerintah desa, karena dengan website pemerintah bisa memberikan informasi terkait pelayanan desa melalui website desa. selain itu pemerintah desa juga bisa membuka layanan berbasis online yang tentunya mempermudah para masyarakat. (Saputro, Hendra W. (2007). *Pengertian Website dan Unsur-Unsurnya*)

3.2.2 Manfaat

dibuatnya website agar dapat dipergunakan untuk media pelayanan publik dan manajemen informasi desa. karena bersifat daring (online), masyarakat dapat dengan mudah mengakses berbagai informasi seperti berita desa, transparasi dana desa, dan lain-lain. (Saputro,Hendra W.(2007).*Pengertian Website dan Unsur-Unsurnya*)

3.3 Laporan Inovasi Pengolahan Tahu Kempong Menjadi Keripik Tahu

(Sulastri Enda Yunita)

Evert M. Rogers (Suwarno, Yogi 2008. Inovasi di Sektor Publik, Jakarta.)

Pengertian Inovasi adalah suatu ide, gagasan, praktek atau objek / benda yang disadari dan diterima sebagai suatu hal baru oleh seseorang atau kelompok untuk diadopsi.

a. Ciri-Ciri Inovasi

Inovasi memiliki empat ciri yakni :

- a) Memiliki kekhasan / khusus artinya suatu inovasi memiliki ciri yang khas dalam arti ide, program, tatanan, sistem, termasuk kemungkinan hasil yang diharapkan.
- b) Memiliki ciri atau unsur kebaruan, dalam arti suatu inovasi harus memiliki karakteristik sebagai sebuah karya dan buah pemikiran yang memiliki kadar Orsinalitas dan kebaruan.
- c) Program inovasi dilaksanakan melalui program yang terencana, dalam arti bahwa suatu inovasi dilakukan melalui suatu proses yang yang tidak tergesa-gesa, namun keg-inovasi dipersiapkan secara matang dengan program yang jelas dan direncanakan terlebih dahulu.
- d) Inovasi yang digulirkan memiliki tujuan, program inovasi yang dilakukan harus memiliki arah yang ingin dicapai, termasuk arah dan strategi untuk mencapai tujuan tersebut.

Kegiatan ini dimulai dengan melakukan survei ke lokasi UKM tahu yang ada di Desa Pancasila. Kemudian, kami melakukan wawancara mengenai UKM di Desa Pancasila. UKM Tahu di Desa Pancasila memiliki tingkat produksi yang tinggi. Permasalahan yang kami temukan dalam UKM tahu tersebut dimana pengelolaan Tahu hanya dijalankan berdasarkan pengetahuan dari teman, tidak ada inovasi dari pengolahan tahu sehingga UKM tahu tersebut tidak dapat berkembang dan dikenal secara luas. Mengetahui hal tersebut langkah selanjutnya adalah, Kami melakukan

koordinasi dengan pemilik UKM Tahu dengan memperkenalkan sebuah inovasi yang dapat diproduksi oleh UKM Tahu tersebut dimana tahu kempong yang dijadikan sebuah produk dengan nilai jual yang lebih tinggi yaitu “Keripik Tahu”.

Kami melakukan pelatihan pembuatan Keripik Tahu dan menggunakan tahu kempong yang diproduksi di pabrik tersebut sebagai bahan utama pembuatan keripik tahu. Pada proses pembuatan, Bapak Mistaji beserta istri memperhatikan dan aktif bertanya bagaimana langkah-langkah pembuatan keripik tahu.

a. Bahan-bahan membuat Keripik Tahu:

- a) Tahu Kempong
- b) Penyedap Rasa (Masako/Royko)
- c) Antaka Balado
- d) Minyak sayur

b. Proses Pembuatan Keripik Tahu

- a) Tahap pertama adalah menyiapkan tahu kempong.
- b) Kemudian belah tahu kempong menjadi dua bagian, lalu keluarkan bagian dalam isi tahu Kempong tersebut dan diletakkan dalam sebuah mangkok.
- c) Kemudian pisahkan bagian yang tahu kempong yang sudah dikeluarkan isinya dengan isi tahu kempong tersebut.
- d) Setelah itu siapkan Penyedap Rasa untuk melumuri tahu yang sudah dibelah.

- e) Setelah dilumuri penyedap rasa yaitu tahu didiamkan beberapa menit
- f) Setelah itu tahu siap untuk digoreng didalam minyak panas.
- g) Setelah selesai digoreng tunggu beberapa saat hingga minyak tiris dan keripik tahu sedikit dingin barulah keripik tahu dilumuri dengan beberapa varian rasa seperti balado.
- h) Tahap terakhir setelah diberi beberapa varian rasa maka keripik tahu siap dikemas dalam kemasan yang sudah diberi merk.

Gambar 3.11 Proses pembuatan keripik tahu



Gambar 3.12 Foto Bersama Pemilik Usaha Tahu Sumber Rezeki beserta hasil Produk Inovasi



3.3.1 Tujuan

Tahu merupakan salah satu bahan masakan yang terbuat dari bahan dasar kacang kedelai, sehingga kami memiliki ide untuk membuat produk baru dari bahan dasar tahu untuk dijadikan cemilan ringan bagi masyarakat Desa Pancasila maupun dari luar Desa Pancasila.

3.3.2 Manfaat

inovasi ini dibuat agar usaha Tahu Sumber Rezeki ada pembaruan sehingga memiliki manfaat yang lebih bagi usahannya. dengan cara membuat inovasi keripik yang terbuat dari tahu ini dapat menambahkan penghasilan dari bapak mistaji dan keripik yang pembuatannya dari tahu ini akan membuat nilai tambah dari tahu itu sendiri. karena selama ini tahu belum terlalu dieksplorasi menjadi produk yang bernilai tinggi.

3.4 Program Strategi Bisnis Model Kanvas (Alma Agatha F.S)

Menurut Alexander Osterwaalder dan Yves Pigneur 2010, Bisnis model kanvas Bisnis model kanvas sebuah strategi dalam manajemen yang berupa *visual chart* yang ini terdiri dari 9 (sembilan) blok yang membantu merumuskan idebisnis. Tentu saja model bisnis yang lebih terstruktur.

Berikut ini tampilan dari kanvas model bisnis:

a. *Customers Segments*

Blok pertama adalah *costumer segments*. Berisi mengenai siapa costumer, produk atau layanan yang akan dijual. Idealnya lakukan riset untuk memastikan *costumers segments*. Dalam kegiatan kali ini UMKM

kami membuat produk makanan yaitu Keripik Tahu. Karena makanan ini bisa dikonsumsi oleh berbagai kalangan mulai dari anak-anak sampai orang tua.

b. *Value Proposition*

Blok kedua adalah *value proposition*. *Value proposition* berisi produk atau layanan yang ditawarkan? Dalam bisnis selalu ada produk atau jasa yang ditawarkan. Dalam kegiatan kali ini UMKM Tahu Sumber Rezeki sebagai produsen makanan pendamping atau lauk pauk yang diolah dengan bahan berkualitas dan higienis dan Tahu Sumber Rezeki juga memiliki harga yang terjangkau. Produk makanan yang kami buat sebagai inovasi dengan mengolah tahu kopong menjadi keripik tahu juga memiliki harga yang terjangkau, enak dan disukai semua kalangan, dan diolah dengan higienis dengan bahan yang berkualitas.

c. *Channels*

Blok ketiga adalah *channels*. Bagaimana cara memberikan layanan kepada customer?. Dalam kegiatan kali ini UMKM Tahu Sumber Rezeki mencoba menerobos pasar dengan melihat peluang teknologi yang ada saat ini. Seperti Media Sosial, yaitu Instagram, Facebook, dan Whatsapp.

d. *Customers Relationship*

Customer relationship menggambarkan hubungan antara penjual dengan pembeli. Dalam kegiatan kali ini UMKM Tahu Sumber Rezeki melakukan promo seperti memberikan bonus kepada pelanggan jika membeli tahu lebih banyak, memberikan diskon kepada pelanggan untuk keripik tahu.

e. *Revenue Streams*

Revenue streams menjelaskan darimana sumber pendapatan bisnis. Apakah dari menjual produk, menjual jasa, menjual iklan, komisi dan lainnya. Dalam kegiatan kali ini UMKM Tahu Sumber Rezeki mendapatkan pendapatan bisnis dengan adanya penjualan produk tahu, seperti tahu kopong, tahu kuning, tahu putih, dan tahu sayur. UMKM Tahu Sumber Rezeki juga mendapatkan pendapatan bisnis melalui penjualan keripik tahu.

f. *Key Resources*

Key resources menjelaskan sumber daya apa saja yang dibutuhkan untuk memproduksi kebutuhan barang atau jasa. Dalam kegiatan kali ini UMKM Tahu Sumber Rezeki memerlukan sumber daya diantaranya ialah karyawan, kedelai, bahan baku, bahan penolong, bahan peklengkap dan mesin produksi.

g. *Key Activities*

Menjelaskan aktifitas apa saja yang diperlukan untuk menghasilkan produk atau layanan. Dalam kegiatan kali ini UMKM Tahu Sumber Rezeki beberapa aktivitas yaitu membuat branding atau logo, pemasaran internet dengan *Whatsapp Bussines*, *instagram* dan *Facebook*. Yang digunakan untuk memperluas mitra kerjasama agar memudahkan produk masuk dalam pasar.

h. *Key Partners*

Berisi siapa saja patner yang harus digandeng untuk bekerjasama. Mungkin perlu menggandeng orang-orang yang menyediakan bahan dan menjualkan

kembali produk. Dalam kegiatan kali ini UMKM Tahu Sumber Rezeki menjalin kerjasama diantaranya dengan karyawan, petani kedelai, warung sembako dan agen jagung.

i. *Cost Structures*

Berisi mengenai biaya-biaya apa saja yang terbentuk, ketika ingin memproduksi dan memasarkan layanan (produk atau jasa). Dalam kegiatan kali ini UMKM Tahu Sumber Rezeki biaya-biaya diantaranya ialah Bahan baku, Gaji karyawan, Proses pengolahan produk, Biaya marketing, Biaya BOP dan Biaya kemasan atau packaging.

3.4.1 Tujuan

Dibuatnya bisnis model kanvas adalah supaya dapat lebih mudah dalam mengatur strategi berbisnis dan dapat memiliki target yang pasti dalam penjualan produk tahu dan keripik tahu yang telah dibuat.

3.4.2 Manfaat

ada beberapa manfaat pembuatan bisnis model kanvas tersebut, yaitu :

a. Lebih mengenal bisnis sendiri

Dengan menggunakan bisnis model kanvas, dapat membuat kita mengenal lebih dalam bisnis yang dijalankan. Mengetahui yang dimaksud adalah bagian yang lebih rinci seperti relasi, kebutuhan, biaya, aktivitas, pendapatan, dan sebagainya.

b. Mencari tambahan modal

Bisnis model kanvas juga digunakan sebagai dokumen pendukung saat menjelaskan sebuah bisnis, termasuk kepada investor. Itu dapat memperluas jangkauan bagi UMKM untuk mendapatkan tambahan modal dari investor yang ingin menanamkan modalnya.

c. Cocok untuk online shop

Bisnis model kanvas cocok digunakan untuk online shop karena memiliki bisnis online bukan berarti kita bisa menjual produk atau jasa kita secara online dengan begitu mudah. Diperlukan trik dan strategi khusus yang harus dilakukan agar penjualan meningkat. Seperti lebih sering mempromosikan produk di media sosial yang dimiliki oleh UMKM.

d. Kebutuhan konsumen menjadi tepat

Konsumen yang posisinya seperti raja ini harus mendapatkan perlakuan yang maksimal dan mendapatkan produk yang sempurna sesuai dengan yang diinginkannya. Untuk mengetahui hal tersebut, bisnis model kanvas ini dapat membantu para pemilik bisnis untuk mengetahui apa yang menjadi kebutuhan konsumen dengan tepat. Dengan menggunakan model bisnis kanvas ini, pemilik bisnis akan mempelajari terlebih dulu apa yang benar-benar konsumen inginkan sebenarnya.

e. Membawa perubahan baru

Dengan adanya bisnis model kanvas ini merupakan sebuah inovasi untuk menjalankan bisnis dengan lebih baik lagi. Bisnis yang baik adalah bisnis yang terus bisa berkembang mengikuti perubahan zaman. Bisnis yang baik juga selalu bisa memberi layanan terbaik bagi konsumennya. Dengan adanya bisnis model kanvas ini diharapkan dapat membuat UMKM Tahu lebih berkembang lagi, tidak hanya dalam penjualan tahu tetapi juga berkembang dengan adanya inovasi yang telah kami berikan.

3.5 Program Pembuatan Media Online (Wayan Okta Sari)

(Suwarno, Yogi. 2008. Inovasi di Sektor Publik. Jakarta) Pembangunan desa saat ini tidak bisa dipisahkan dari perkembangan teknologi informasi. Kemajuan teknologi informasi saat ini ialah pemanfaatan jaringan internet yang memungkinkan setiap orang dapat mengakses atau memperoleh data-data yang tersedia secara bersama-sama melalui jaringan yang saling terhubung (Tri Warsono, 2011).

Era teknologi dan globalisasi juga semakin mendorong timbulnya kebutuhan informasi yang cepat dan tepat. Hal itu dirasakan sangat vital bagi masyarakat saat ini di berbagai bidang (Hartanto, 2010). Keberhasilan sistem ini dapat diukur berdasarkan maksud pembuatannya, yaitu keserasian dan mutu data, pengorganisasian data dan tata cara penggunaannya (Tejoyuwono, 2000).

Tidak hanya di perkotaan, di wilayah pekampungan pun sudah dimasuki oleh perkembangan teknologi informasi. Penyebaran informasi kampung dan potensi yang dimiliki oleh suatu kampung dengan menggunakan teknologi yang sudah berkembang akan meningkatkan kualitas dan ketepatan data yang tersedia. Potensi alam maupun masyarakat yang beragam merupakan sumber penghasilan untuk wilayah tersebut, luasnya wilayah dan jauhnya kampung dari pusat kota mengakibatkan informasi tentang kampung ini kurang diketahui masyarakat dan perlunya pemetaan untuk melihat dan memperhitungkan kekayaan alam yang dimiliki suatu kampung. Dalam membantu pembangunan dan pengembangan kampung dibutuhkan sebuah alat yang dapat mengelola informasi yang ada di kampung tersebut sehingga menghasilkan data yang tertata dan mudah untuk didapatkan/digunakan. Dengan demikian dapat membantu kampung untuk mengembangkan dan memberikan informasi yang berada di kampung itu.

Dalam proses pembuatan dan pengumpulan berkas-berkas mahasiswa PKPM IBI Darmajaya. Saya membuat Web menggunakan openSID untuk dikerjakan secara offline, agar proses dilakukan dengan cepat saya menggunakan XAMPP untuk mengerjakan Website secara offline di Localhost. Data-data yang dimasukkan ke dalam Website seperti data Buku Induk Kependudukan, Pengelompokan data rumah tangga, UMKM Desa Pancasila, Sejarah Desa, dll.

3.5.1 Pemasaran Produk Secara Online

Pembuatan social media disini bertujuan untuk memasarkan ke masyarakat luar agar produk tahu inovasi atau kerupuk tahu yang ada didesa pancasila ini dapat di ketahui, dalam cara memasarkannya kami membuat beberapa social media yaitu Facebook , Instagram dan Website.

a. Facebook

Pembuatan akun facebook dapat membantu dalam memasarkan Umkm Kerupuk Tahu secara luas agar dapat mempermudah memasarkan Produk Kerupuk Tahu .Dengan dibuatnya facebook khusus untuk Umkm Kerupuk Tahu diharapkan dapat mempermudah pembeli mendapatkan info tentang Kerupuk Tahu yang ada di desa Pancasila.

Berikut adalah pembuatan akun facebook:

- a) download aplikasi facebook
- b) isi kolom yang sudah disediakan oleh akun seperti memasukan email atau nomor telpon
- c) lalu masukan nama,kata sandi,tanggal lahir,dll.
- d) jika akun facebook sudah berhasil terdaftar maka anda bisa memasukan foto profil
- e) jika facebook tersebut digunakan sebagai akun bisnis maka bisa masuk ke pengaturan,lalu bisa diatur untuk akun bisnis.

Gambar 3.13 Media Pemasaran melalui Facebook



b. Instagram

Pembuatan akun instagram dapat membantu dalam memasarkan keripik tahu secara luas agar dapat mempermudah produsen memasarkan keripik tahu khususnya milenial yang aktif dalam instagram.

c. Melalui *smartphone* dengan alamat *email* atau nomor telepon

Cara daftar Instagram yang pertama adalah mengunduh aplikasinya. Kamu bisa mendapatkannya secara gratis dari App Store untuk pengguna iPhone dan Google Play Store bagi pengguna Android. Setelah berhasil mengunduh aplikasi Instagram pada *smartphone*-mu ketuk gambar aplikasi untuk melakukan pemasangan.

Langkah selanjutnya, klik pilihan Daftar dengan *Email* atau Nomor Telepon. Kemudian masukkan alamat *email* atau nomor teleponmu pada kolom isian yang tersedia. Bagi pengguna iPhone, menu pilihan pembuatan akun Instagram baru ada pada Buat Akun Baru. Setelah memasukkan alamat *email* atau nomor telepon, klik Berikutnya/Next. Pilihan lain untuk mendaftar di Instagram selain menggunakan alamat *email* atau nomor telepon, adalah dengan pilihan Masuk dengan Facebook. Dengan pilihan ini, kamu bisa langsung otomatis terdaftar di Instagram dengan akun Facebookmu. Tetapi jika kamu tidak memiliki akun Facebook atau sudah lupa nama akun serta kata sandinya, lebih baik menggunakan *email* atau nomor telepon saja.

- d. Buat nama pengguna dan kata sandi
 - a) Langkah berikutnya dalam cara daftar Instagram adalah membuat nama pengguna dan kata sandi yang akan kamu gunakan untuk akun barumu. Jika kamu membuat akun Instagram untuk digunakan secara pribadi, bisa menggunakan konfigurasi dari namamu. Tetapi jika kamu membuat Instagram untuk bisnis, maka cantumkan nama bisnis yang kamu jalankan. Perlu diingat bahwa nama akun yang disertai tanda centang warna hijau yang bisa digunakan. Jika tanda tersebut tidak muncul, maka kamu harus mencari konfigurasi nama akun lain karena berarti nama tersebut sudah ada di Instagram.

- b) Selesai dengan nama akun dan kata sandi, akan ada pilihan untuk menghubungkan dengan Facebook atau tidak. Jika kamu memilih untuk menghubungkan, maka segala aktivitas yang kamu lakukan di Instagram akan diunggah juga pada akun Facebookmu. Jika tidak menginginkan hal ini, maka kamu bisa lewati saja dengan klik pilihan *Lewati/Skip*.
- c) Instagram juga akan menyarankan beberapa kontak kamu yang memiliki akun untuk kamu ikuti atau tidak. Jika ada yang ingin kamu ikuti, klik saja pilihan *Ikuti/Follow*. Jika tidak, kamu bisa melewati langkah ini dan mencari sendiri akun-akun yang ingin kamu ikuti.
- d) Sekarang, kamu sudah melewati semua cara daftar Instagram. Langkah selanjutnya adalah melengkapi profil Instagrammu. Kamu bisa mulai menambahkan foto profil dan pilihan untuk memasukkan info pribadi seperti nomor telepon. Yang terakhir adalah memilih pilihan *Remember/Login* pada opsi untuk mengingat informasi tentang *login* yang kamu lakukan agar tidak selalu mengingat nama akun dan sandi setiap akan menggunakan Instagram

Gambar 3.14 Media Pemasaran Melalui Instagram



3.5.2 Tujuan

Tujuan pembuatan media social/media online sebagai media bisnis yaitu, agar pelanggan dapat mengakses lebih mudah, mencari pelanggan baru, memasarkan produk dengan mudah, produk tidak hanya dapat dijangkau didaerahnya saja melainkan semua dapat menjangkau yang mempunyai media sosial, target pasar semakin meluas, dll.

3.5.3 Manfaat

- a. Sebagai Media Promosi Produk
- b. Target penjualan yang jelas Manfaat media sosial lainnya bagi perkembangan bisnis yakni Anda tidak perlu repot untuk “mengerucutkan” pasar dan mengeluarkan biaya serta usaha untuk menawarkan barang kepada pelanggan yang tidak cocok dengan

produk. Misalnya, Anda akan menawarkan produk keripik tahu. Dengan bantuan media sosial, Anda dapat langsung menawarkan kripik tahu tersebut kepada pelanggan dengan bantuan media sosial. Begitu juga dengan pasar lainnya, dengan target penjualan yang pas, Anda pun dapat menghemat biaya untuk memasang iklan dan melakukan promosi.

- c. Konsumen *Order* Produk dengan mudah.
- d. Membantu menemukan konsumen baru dan memperluas target pasar
Sosial media seperti instagram dan facebook dapat membantu bisnis kecil untuk menemukan pelanggan dan mencari pelanggan yang potensi,selanjutnya anda akan menemukan calon pelanggan yang bias dihubungi sehubungan dengan promosi bisnis anda,dimana pun anda dan pelanggan berada selama menggunakan media sosial sebagai media promosi anda dan pelanggan tetap bisa transaksi.
- e. Bagian informasi lebih cepat menggunakan media sosial
Kini dengan adanya media sosial maka penyampain informasi atau jika ada produk terbaru maka pelanggan menjadi lebih mudah dan cepat tau, apapum yang anda posting *dimedia sosial* maka aka akan langsung muuncul di followers anda.

3.6 Laporan Keuangan (Jaya Saputra Siahaan)

Mulyadi, Akuntansi Biaya, Penerbit Gajah Mada, (2013) pengertian laporan keuangan adalah suatu laporan yang menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada jangka waktu tertentu.

Pada dasarnya dalam menjalankan suatu kegiatan usaha kita memerlukan pembukuan yang baik guna untuk mengetahui berapa besar dana yang kita keluarkan untuk menjalankan usaha tersebut, dan juga seberapa besar keuntungan yang kita peroleh. Selain itu dengan adanya pembukuan kita akan lebih mudah menjalankan aktivitas usaha kita. Dalam usaha tahu ini yang ada di Desa Pancasila Kecamatan Natar belum menggunakan pembukuan yang baik sehingga kami melalui kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini membantu usaha tahu Pak Mistaji dalam membentuk pembukuan sederhana yaitu perhitungan hargaproduksi dan laba/rugi.

3.6.1 Metode Pelaksanaan

Tabel 3.1 Biaya Bahan Baku

No	Bahan	Satuan	Harga/Satuan	Jumlah
1	Kacang kedelai	40 Kg	Rp. 7.000,00	Rp.280.000,00
2	Kunyit	1 Kg	Rp. 4.000,00	Rp. 4.000,00
3	Garam	1 Bungkus	Rp. 2.000,00	Rp. 2.000,00
4	MinyakMakan	5 Kg	Rp.11.000,00	Rp. 55.000,00
Jumlah BahanBaku				Rp.341.000,00

Tabel 3.2 Biaya tambahan

No	Bahan	Satuan	Harga/Satuan	Jumlah
1.	Plastik	-	-	Rp. 10.000,00
2.	KayuBakar	-	-	Rp. 21.000,00
3.	Upah 1 karyawan	-	-	Rp. 50.000,00
4.	Biaya Listrik& Air	-	-	Rp. 8.000,00
5.	Solar	3 liter	Rp.7.000,00	Rp. 21.000,00
6	Bensin	1 Liter	Rp. 9.000,00	Rp. 9.000,00
Jumlah Biaya Tambahan				Rp.119.000,00

a. Biaya Operasional

Tabel 3.3 Biaya Operasional

No.	Nama biaya	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku	Rp. 341.000,00
2	Biaya Tambahan	Rp. 119.000,00
Jumlah Biaya Operasional		Rp. 460.000,00

Dengan memproduksi setiap harinya selama 30 hari,Maka total biaya produksi dalam satu bulan :

$$30 \text{ Hari} \times \text{Rp. } 460.000,00 = \text{Rp. } 13.800.000,00$$

b. Harga PokokProduksi dan Harga Jual

Harga Jual Hasil produksi dan harga jual dalam produksi ini (Tahu Pak Mistaji) dengan menggunakan bahan baku kacang kedelai sebanyak 40 Kg bisa menghasilkan 400 bungkus dengan rincian :

a) Bungkus Kecil 200 bungkus

b) Bungkus Tanggung 200 bungkus

Dengan harga jual yang sudah di tentukan yaitu untuk ukuran kecil Rp.1.500,00 per bungkus sedangkan untuk ukuran

tanggung Rp.2.000,00 per bungkus.Tahutersebut biasa di jualpasardan di jual keliling.

c. Prediksi Pendapatan

Untuk pendapatan setiap harinya berdasarkan harga yang telah ditentukan maka:

Tabel 3.4 Pendapatan

No	Hasil Produksi	Hargaperpack	Total penjualan
1.	200 bungkus	Rp. 1.500,00	Rp. 300.000,00
2.	200 bungkus	Rp. 2.000,00	Rp. 400.000,00
Jumlah pendapatan			Rp. 700.000,00

Berdasarkan perhitungan diatas kegiatan produksi tahu ini, dalam sekali produksi memperoleh sebanyak 400 bungkus, setiap kali produksi tahu,jika dalam 1 bulan nya menghasilkan 30 kali produksi memperoleh sebanyak:

$400 \times 30 = 12.000$ bungkus,pendapatan yang diperoleh adalah sebesar Rp.700.000,00 per hari, untuk pendapatan satu bulannya yaitu $30 \text{ Hari} \times \text{Rp.}700.000,00 = \text{Rp.} 21.000.000,00$.

Produk dihitung habis karena memang pada kenyataannya produk yang terbungkus selalu habis jika ada yang tersisa tidak mencapai 5%.

$12.000 \times 5\% = 600$ bungkus.

bisa dinyatakan habis karena dalam penjualan 1 bulan nya hanya tersisa 600 bungkus.

Berikut ini perhitungan laporan laba/Rugi produksi Tahu

Tabel 3.5 Laporan Laba/Rugi

Penjualan		Rp. 700.000,00
Biaya-biaya:		
Kacang Kedelai	Rp. 280.000,00	
Kunyit	Rp. 4.000,00	
Garam	Rp. 2.000,00	
MinyakMakan	Rp. 55.000,00	
Plastik	Rp 10.000,00	
KayuBakar	Rp. 21.000,00	
BiayaListrik	Rp. 8.000,00	
BiayaTransportasi	Rp. 30.000,00	
BiayaGaji	<u>Rp. 50.000,00</u>	
		<u>Rp. 460.000,00</u>
Laba		<u>Rp. 240.000,00</u>
LaporanLaba		

Analisis:

Total penjualan bisa di lihat dari Tabel 3.5 Pendapatan dan Total laba hasil dari pengurangan dari total penjualan dan biaya-biaya.

Membuat Perhitungan Harga Pokok Produksi Inovasi Keripik Tahu

Sumber Rezeki. Untuk Pasaran di Desa Pancasila.

3.6.2 Metode Pelaksanaan Di Kota

Tabel 3.6 Biaya Bahan Baku

No	Bahan	Satuan	Harga/Satuan	Jumlah
1	Tahu	-	Rp. 10.000,00	Rp. 10.000,00
2	Balado	1 Bungkus	Rp. 6.000,00	Rp. 6.000,00
3	Masako	1 Bungkus	Rp. 1.000,00	Rp. 1.000,00
4	Minyak Makan	1 Kg	Rp. 12.000,00	Rp. 12.000,00
	Jumlah Biaya Bahan Baku			Rp. 29.000,00

Tabel 3.7. Biaya Tambahan

No	Bahan	Satuan	Harga/Satuan	Jumlah
1	Plastik	18	Rp. 80,00	Rp. 1.440,00
2	Gas	-	Rp. 733,00	Rp. 733,00
3	Logo	18	Rp 171,00	Rp 3.078,00
4	Bensin	1 Liter	Rp. 9.000,00	Rp. 9.000,00
Jumlah Biayan Tambahan				Rp. 14.251,00

a. Biaya Operasional

Tabel 3.8 Biaya Operasional

No.	Nama biaya	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku	Rp. 29.000,00
2	Biaya Tambahan	Rp. 14.251,00
Jumlah Biaya Operasional		Rp. 43.251,00

Dengan memproduksi setiap harinya selama 30 hari, Maka total biaya produksi dalam satu bulan :

$$\text{Hari} \times \text{Rp. } 43.251,00 = \text{Rp. } 1.297.530,00$$

b. Harga Pokok Produksi dan Harga Jual

Harga Jual Hasil produksi dan harga jual dalam produksi ini (Keripik Tahu Sumber Rezeki) dengan menggunakan bahan baku Tahu Kempong sebanyak

Rp. 10.000,00 bisa menghasilkan 18 bungkus dengan rincian :

a) Original 5 Bungkus

b) Balado 13 Bungkus

Dengan harga jual yang sudah di tentukan yaitu untuk Original Rp.2.000,00 per bungkus sedangkan untuk Balado Rp. 3.000,00 per bungkus. Keripik Tahu tersebut biasa di jua lpasar, warung terdekat dan keliling.

c. Prediksi Pendapatan

Untuk pendapatan setiap harinya berdasarkan harga yang telah ditentukan maka:

Tabel 3.9 Pendapatan

No	Hasil Produksi	Hargaperpack	Total penjualan
1.	5 Original	Rp. 2.000,00	Rp. 10.000,00
2.	13Balado	Rp. 3.000,00	Rp. 39.000,00
Total pendapatan			Rp. 49.000,00

Berdasarkan perhitungan diatas kegiatan produksi tahu ini, dalam sekali produksi memperoleh sebanyak 18 bungkus, setiap kali produksi tahu, jika dalam 1 bulan nya menghasilkan 30 kali produksi memperoleh sebanyak:

$18 \times 30 = 540$ bungkus, pendapatan yang diperoleh adalah sebesar Rp.49.000,00 per hari, untuk pendapatan satu bulannya yaitu $30 \text{ Hari} \times \text{Rp.}49.000,00 = \text{Rp. } 1.470.000,00$.

Produk dihitung habis karena memang pada kenyataannya produk yang terbungkus selalu habis jika ada yang tersisa tidak mencapai 5%.

$540 \times 5\% = 27$ bungkus.

bisa dinyatakan habis karena dalam penjualan 1 bulan nya hanya tersisa 27 bungkus.

Berikut ini perhitungan laporan laba/Rugi produksi Tahu

Tabel 3.10 Laporan Laba/Rugi

Penjualan		Rp. 49.000,00
Biaya-biaya:		
Tahu	Rp. 10.000,00	
Balado	Rp. 6.000,00	
Masako	Rp. 1.000,00	
Minyak Makan	Rp. 12.000,00	
Plastik	Rp. 1.440,00	
Gas	Rp. 733,00	
Logo	Rp. 3.078,00	
BiayaTransportasi	<u>Rp. 9.000,00</u>	
		<u>Rp. 43.251,00</u>
Laba		<u>Rp. 5.749,00</u>
Laporan Laba		

Analisis:

Total penjualan bisa di lihat dari Tabel 3.9 Pendapatan

dan Total laba hasil dari pengurangan dari total

penjualan dan biaya-biaya.

Membuat Perhitungan Harga Pokok Produksi Inovasi Keripik

Tahu Sumber Rezeki. Untuk Pasaran di kota.

3.6.3 Metode Pelaksanaan Di Desa

Tabel 3.11 Biaya Bahan Baku

No	Bahan	Satuan	Harga/Satuan	Jumlah
1	Tahu	-	Rp. 10.000,00	Rp. 10.000,00
2	Balado	1 Bungkus	Rp. 6.000,00	Rp. 6.000,00
3	Masako	1 Bungkus	Rp. 1.000,00	Rp. 1.000,00
4	Minyak	1 Kg	Rp. 12.000,00	Rp. 12.000,00
Jumlah Bahan Baku				Rp. 29.000,00

Tabel 3.12 Biaya Tambahan

No	Bahan	Satuan	Harga/Satuan	Jumlah
1	Plastik	7	Rp. 1.598,00	Rp. 11.186,00
2	Gas	-	Rp. 733,00	Rp. 733,00
3	Logo	7	Rp. 171,00	Rp. 1.197,00
4	Bensin	1 Liter	Rp. 9.000,00	Rp. 9.000,00
Jumlah Biaya Tambahan				Rp. 22.116.000

a. Biaya Operasional

Tabel 3.13 Biaya Operasional

No.	Nama biaya	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku	Rp. 29.000,00
2	Biaya Tambahan	Rp. 22.116,00
Jumlah Biaya Operasional		Rp. 51.116,00

Dengan memproduksi setiap harinya selama 30 hari, Maka total biaya produksi dalam satu bulan :

$$\text{Hari} \times \text{Rp. } 51.116,00 = \text{Rp. } 1.533.480,00$$

b. Harga Pokok Produksi dan Harga Jual

Harga Jual Hasil produksi dan harga jual dalam produksi ini (Keripik Tahu Sumber Rezeki) dengan menggunakan bahan baku Tahu Kempong sebanyak

Rp. 10.000,00 bisa menghasilkan 7 bungkus dengan rincian :

a. Original 3 bungkus

b. Balado 4 bungkus

Dengan harga jual yang sudah di tentukan yaitu untuk Original Rp. 7.000,00 per bungkus sedangkan untuk Balado Rp. 9.000,00 per bungkus. Keripik Tahu tersebut biasa di jual pasar, warung terdekat dan keliling.

c. Prediksi Pendapatan

Untuk pendapatan setiap harinya berdasarkan harga yang telah ditentukan maka:

Tabel 3.14 Biaya Pendapatan

No	Hasil Produksi	Hargaperpack	Total penjualan
1.	3 Original	Rp. 7.000,00	Rp. 21.000,00
2.	4 Balado	Rp. 9.000,00	Rp. 36.000,00
Jumlah pendapatan			Rp. 57.000,00

Berdasarkan perhitungan diatas kegiatan produksi tahu ini, dalam sekali produksi memperoleh sebanyak 7 bungkus, setiap kali produksi tahu, jika dalam 1 bulan nya menghasilkan 30 kali produksi memperoleh sebanyak:

$7 \times 30 = 210$ bungkus, pendapatan yang diperoleh adalah sebesar Rp.57.000,00 per hari, untuk pendapatan satu bulannya yaitu 30 Hari x Rp.57.000,00 = Rp. 1.710.000,00.

Produk dihitung habis karena memang pada kenyataannya produk yang terbungkus selalu habis jika ada yang tersisa tidak mencapai 5%

$210 \times 5\% = 10$ bungkus.

bisa dinyatakan habis karena dalam penjualan 1 bulan nya hanya tersisa 10 bungkus.

Berikut ini perhitungan laporan laba/Rugi produksi Tahu
Tabel 3.15 Laporan Laba/Rugi

Penjualan		Rp. 57.000,00
Biaya-biaya:		
Tahu	Rp. 10.000,00	
Balado	Rp. 6.000,00	
Masako	Rp. 1.000,00	
MinyakMakan	Rp. 12.000,00	
Plastik	Rp. 11.186,00	
Gas	Rp. 733,00	
Logo	Rp. 1.197,00	
BiayaTransportasi	<u>Rp. 9.000,00</u>	
		<u>Rp. 51.116,00</u>
Laba		<u>Rp. 5.884,00</u>
LaporanLaba		

3.6.4 TujuanKegiatan

Tujuan diadakanyakegiatan ini adaalah :

- a. Untuk membantu usaha tahu Pak Mistaji dalam pembukuan usaha tahu.
- b. Mengetahui kemajuan dan kemunduran yang dialami Pak Mistaji.
- c. Menumbuhkan minat kepada Pak Mistaji dan usaha – usaha lainnya untuk mempelajari ilmu akuntansi.

3.6.5 Manfaat Kegiatan.

Manfaat dari kegiatan ini adalah sebagai berikut :

- a. Melindungi Uang bisnis, karena di dalam nya mencantumkan catatan mengenai transaksi dan saldo uang bisnis.
- b. Menganalisa Sumber Penghasilan Usaha.
- c. Memonitor Kemana Uang Mengalir, melalui tersedianya informasi mengenai catatan apa saja transaksi uang yang di

keluarkan sehingga dapat tepat tujuan usaha dalam mengendalikan biaya dan pengeluaran kas.

- d. Meningkatkan Bonafiditas Performa Usaha, sehingga dengan adanya laporan keuangan maka nilai bonafiditas usaha anda bertambah di mata para investor.

3.7 Rencana Kegiatan Kelompok

3.7.1 Melaksanakan survey serta analisis UMKM di lokasi UMKM dan membantu cara memproduksi tahu

Pada kegiatan ini kami selaku kelompok 21 yang diberi tugas untuk meneliti tentang UMKM Tahu yang dimiliki Bapak Mistaji, kami melakukan survey pada lokasi UMKM Tahu Bapak Mistaji yang berada di Desa Pancasila, selain melakukan survey kami juga mengumpulkan data dan informasi yang ada di dalam usaha Tahu milik bapak mistaji ini sehingga dari hasil survey dan informasi yang kami dapatkan bahwa Usaha tahu bapak mistaji ini didirikan pada tahun 1996 tidak hanya itu saja bahwa pembuatan tahu yang dimiliki bapak mistaji ini sudah cukup bervariasi mulai dari tahu kempung, tahu putih, tahu sayur, hanya saja dalam usaha ini terdapat masalah dalam penjualan yang masih belum optimalnya pemasaran dari Tahu yang dimiliki oleh bapak mistaji ini, dalam kegiatan ini pula kami membantu pembuatan Tahu yang dibuat oleh bapak mistaji selaku owner Tahu.

3.7.2 Sosialisasi Bahaya Gadget dan Menabung Sejak Usia Dini

pada kegiatan ini kami mendapatkan kesempatan untuk bersosialisasi di Sekolah Dasar yang ada di desa Pancasila, pembahasan yang diberikan adalah tentang “bahaya gadget dan menabung sejak usia dini” dalam sosialisasi ini kami bermaksud untuk memberitahu bahwasannya gadget sangat berdampak buruk bagi anak-anak usia dini yang mana pada gadget selain dapat membuat gangguan pada kesehatan tetapi juga dapat mengganggu aktivitas belajar sedangkan dalam pembahasan menabung sejak dini tujuan dari pembahasan ini adalah agar anak-anak dapat disiplin dan tidak boros dalam pengaturan uang jajan sehingga mereka dapat menabungkan uang jajannya. dalam kegiatan sosialisasi ini para siswa-siswi Sekolah Dasar Desa Pancasila sangat antusias saat pemberian materi tentang bahaya gadget dan menabung sejak dini.

3.7.3 Sosialisasi Bahaya Narkoba dan Bahaya Seks Bebas

Kegiatan Sosialisasi Bahaya Narkoba dan Bahaya Seks Bebas ini kami berikan untuk anak-anak sekolah menengah pertama yang mana pada masa sekolah menengah pertama ini anak-anak sangat diragukan dan jiwa mereka masih sangat labir dalam hal penasaran untuk mengetahui hal-hal yang mereka rasa aneh. karena pada zaman sekarang ini sangat marakannya para pemakai narkoba dari orang dewasa, remaja dan anak-anak. sehingga dalam rangka sosialisasi ini kami bermaksud untuk memberitahu atau mengarahkan bahayanya narkoba bagi pengguna terutama bagi anak-anak dimana kita ketahui bahwa

dinegara kita negara indonesia pengguna narkoba sangat banyak sekali dan hal itu harus dicegah dari usia dini. dan dalam sosialisasi bahaya seks bebas juga kami beritahukan tentang hal ini agar anak-anak menghindari perilaku yang sangat tidak baik dimana kita ketahui banyak sekali anak-anak remaja yang penasaran dan mencoba hal yang tidak diinginkan ini. disosialisasi inilah kami memberitahukan untuk menghindari bahayanya narkoba dan seks bebas demi kebaikan.

3.7.4 Seminar Kewirausahaan

Sebagaiman yang kami lihat dari desa pancasila bahwa banyak sekali potensi-potensi yang dapat dijadikan usaha baru maupun yang sudah ada seperti Usaha Kecil Menengah, namun dari hal ini terdapat kendala dari desa pancasila untuk mengembangkan usaha mereka dan bahan-bahan yang ada untuk dijadikan usaha, sehingga dalam pemecahan masalah yang ada kami mencoba mengadakan seminar kewirausahaan untuk masyarakat desa pancasila, terutama bagi remaja dan UMKM yang sudah ada, dalam kegiatan ini banyak sekali masyarakat yang ikut serta di acara seminar kewirausahaan yaitu terdapat 89 orang yang hadir dalam acara seminar kewirausahaan ini. dengan adanya seminar ini dapat membuka fikiran masyarakat untuk mengembangkan potensi yang ada didesa pancasila untuk menambah perekonomian masyarakat melalui usaha yang akan mereka jalani.

3.7.5 Open Donation To Desa Pancasila

Dalam kegiatan open donation to desa pancasila ini untuk membantu salah satu musholla dimana terlihat sekali musholla tersebut sangat tidak wajar alas ibahnya dan juga fasilitas yang ada tidak memumpuni, dengan adanya donasi ini di desa pancasila agar tempat ibadah ini bisa sempurna atau dikatakan layak untuk beribadah, dari donasi ini kami membuka donasi bagi seluruh orang yang ingin berdonasi bagi musholla yang ada didesa pancasila, dan barang yang siap untuk didonasikan seperti Sajadah, Al-Qur'an, Iqro, Jus'ama, Mukena dan Uang. dimana barang-barang tersebut bisa dipergunakan untuk musholla dan juga untuk anak-anak TPA mengaji, sehingga fasilitas untuk mereka beribadah sangat nyaman digunakan dan bisa khusu dalam beribadah dimusholla tersebut.

3.7.6 Pelatihan Pengenalan Dengan Penalaran MS.Office

Disini kami diberi kesempatan untuk memberi pengetahuan tentang *MS.office* kepada anak-anak sekolah,disini kami memberi pelatihan dan memperkenalkan apa itu MS.office,kami berbebagi ilmu kepada anak-anak sekolah seperti mengajarkan mengetik,mengatur besar kecil huruf,menganti atau mengubah gaya huruf hingga cara menyimpan file tersebut kefolder. Bukan hanya itu saja yang kami beri tetapi masih bnyak lagi wawasan tentang MS.office yang kami beri kemereka.

3.7.7 Sosialisasi 1000 Hari Pertama Kehidupan Di TK ABA Disini kami

mahasiswa pkpm diberi kesempatan hadir untuk mengikuti kegiatan

yang ada di TK ABA yaitu 1000 hari pertama kehidupan, disana kami berkesempatan hadir sebagai peserta dan sebagian membantu panitia, acara ini diisi langsung oleh panitia pemateri dari puskesmas lampung selatan, materi tersebut yaitu tentang stunting karena banyaknya didesa pancasila tersebut usia didini yang mengalami stunting, banyak ilmu yang kita dapat dari pemateri tersebut.

3.7.8 Menghadiri Serta Menjadi Juri Dikaraoke Night

Disini kami mahasiswa pkpm darmajaya diberi kesempatan atau undang kesalah satu acara pemuda pemudi serdadu yang ada didusun 2 yaitu karaoke night, disana kami juga diberi kesempatan dan dipercayai sebagai juri dan mc, diacara tersebut kami sangat ikut berpartisipasi dalam acara tersebut dari awal hingga malam puncak acara karaoke night tersebut.

3.7.9 Senam Lansia Desa Pancasila

Kami disini diberi kesempatan untuk mengikuti senam lansia yang diadakan dibalai desa setiap hari jum'at, antusia kami begitu tinggi kepada lansia-lansia yang ada didesa pancasila karena mereka masih semangat dalam menjaga kesehatan mereka.

3.7.10 Perkumpulan tingkat desa membahas tentang stunting

Pada kegiatan ini kami mendapat kesempatan untuk mengikuti sosialisasi perkumpulan tingkat desa yang membahas tentang stunting bersama dengan kepala desa Pancasila, ibu-ibu Posyandu dari setiap dusun dan ibu-ibu PKK dari setiap dusun yang ada di Desa Pancasila. Stunting sendiri merupakan permasalahan gizi kronis yang disebabkan

oleh kurangnya asupan gizi dalam rentan waktu yang cukup lama. Pada sosialisasi ini membahas tentang seberapa banyak keluarga yang anaknya mengalami stunting dari setiap dusun di Desa Pancasila, juga membahas bagaimana cara menanggulangi stunting yang ada di Desa Pancasila. Karena di Desa Pancasila masih rentan di serang stunting dikarenakan banyak faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor yang mempengaruhi stunting di Desa Pancasila antara lain adalah faktor ekonomi yang kurang, asupan gizi yang tidak seimbang pada ibu hamil dan balita, kurangnya asupan makanan yang diberikan kepada anak dan kurangnya kesadaran dari ibu untuk mencukupi gizi anaknya. Jadi dengan adanya sosialisasi tentang stunting ini diharapkan dapat mengurangi bahkan menghilangkan stunting dari Desa Pancasila. Dengan adanya sosialisasi ini juga diharapkan makin meningkatnya kesadaran ibu untuk mencukupi asupan gizi kepada anak dimulai sejak anak berada didalam kandungan.

3.7.11 Gotong royong membersihkan masjid dan musola

Kegiatan gotong royong membersihkan masjid dan mushola ini kami lakukan dihari minggu pagi. Dalam kegiatan ini kami dibantu oleh karang taruna yang ada di Desa Pancasila. Ada dua masjid yang kami bersihkan, masjid yang berada di Dusun 5 dan Dusun 4 Desa Pancasila. Kami juga membantu membersihkan mushola yang ada di Dusun 3, kami mengangkat batu untuk diletakkan di mushola tersebut. Kegiatan kami bertujuan untuk meningkatkan kesadaran warga Desa Pancasila dalam membersihkan masjid dan mushola yang ada

sehingga warga dapat merasa nyaman menggunakan masjid dan mushola tersebut untuk beribadah.

3.7.12 Menghadiri pembahasan stunting tingkat puskesmas

Melanjutkan kegiatan pembahasan stunting di Desa Pancasila yang sudah di sosialisasikan sebelumnya melalui kegiatan sosialisasi pembahasan tingkat desa mengenai stunting. Sosialisasi tingkat puskesmas ini diisi oleh orang-orang dari Dinas Kesehatan. Kegiatan ini lebih mempertegas dan mengingatkan kembali kepada warga Desa Pancasila agar lebih memperhatikan asupan gizi untuk ibu hamil dan asupan gizi kepada anak, meningkatkan kesadaran warga terlebih ibu hamil agar selalu memperhatikan asupan gizi yang diterima sesuai dan mencukupi bagi kehamilannya, juga bagi warga yang masih memiliki anak balita agar tetap memberikan asupan gizi yang seimbang bukan hanya memperbanyak karbohidrat atau vitamin-vitamin yang lain tapi menyeimbangkan antara 4 sehat 5 sempurna. Diharapkan dengan adanya sosialisai tingkat puskesmas ini dapat mengurangi tingkan stunting di Desa Pancasila, bahkan lebih baik lagi jika menghilangkan stunting dari Desa Pancasila.

3.7.13 Mengikuti pengajian rutin setiap malam senin

Pada kegiatan ini kami diberikan kesempatan untuk mengikuti pengajian rutin ibu-ibu PKK yang diadakan setiap hari minggu. Pengajian ini selalu dilakukan bergantian setiap minggunya. Dalam pengajian ini kami mendengarkan pembacaan surat dan khotbah.

Pengajian yang dilakukan setiap minggu ini meningkatkan solidaritas antar ibu-ibu PKK di Desa Pancasila. Kegiatan ini juga menjadikan warga lebih mengenal antar individu dengan individu yang lain. Karena di Desa Pancasila masih kental sekali kekeluargaannya, yang membuat setiap individu saling mengenal satu sama lain dan menjunjung tinggi nilai keramahan dengan warga sekitar.