

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 KEGIATAN INDIVIDU

3.1.1 Laporan Kegiatan Anang Arianto

3.1.1.1 Pengenalan Website Bumdes Dan Website UMKM Oncom Di Desa Tanjung Agung.

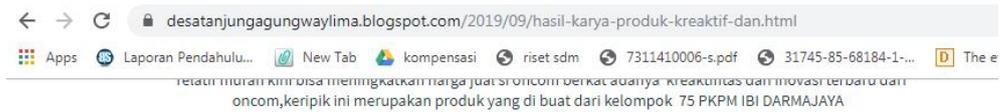
Dari hasil survey lapangan atau observasi yang telah dilakukan oleh Mahasiswa PKPM IBI DARMAJAYA, diketahui BUMDES dan UMKM Oncom di Desa Tanjung Agung. terdapat temuan permasalahan dalam bidang teknologi informasi dan komunikasi. Dalam hal ini masyarakat yang juga selaku pengurus Bumdes dan UMKM Oncom kurang dalam pengetahuan teknologi informasi yang memadai. Sehingga menyebabkan keterlambatan Bumdes dan UMKM Oncom tentang informasi terbaru dalam menyesuaikan diri terhadap kemajuan-kemajuan teknologi. Alasan inilah yang kemudian menjadikan Mahasiswa IBI DARMAJAYA melalui program Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) membantu pemerintahan Desa memperkenalkan Bumdes dan UMKM Oncom yang ada di Desa Tanjung Agung. kepada masyarakat luas melalui sebuah media elektronik, yaitu dengan dibuatnya sebuah website Desa. Sehingga di harapkan masyarakat akan mudah mendapatkan informasi mengenai Bumdes dan UMKM Oncom di Desa Tanjung Agung, dan potensi serta prestasi Bumdes dan UMKM Oncom pun akan dapat dilihat oleh masyarakat indonesia bahkan dunia luar.

3.1.1.2 Metode Pelaksanaan

Dalam pelaksanaannya, pengenalan sistem informasi Desa dalam hal ini adalah website BUMDES dan website UMKM Oncom, peserta PKPM IBI DARMAJAYA bekerjasama dengan aparatur bumdes dan pengelola UMKM Oncom Dalam proses pembuatan dan pengumpulan berkas-berkas mahasiswa PKPM IBI DARMAJAYA ikut membantu aparatur BUMDES dan pengelola UMKM Oncom guna melengkapi persyaratan. Setelah Website BUMDES dan Website UMKM Oncom selesai selanjutnya yaitu pengenalan dan pelatihan kepada Aparatur BUMDES dan pengelola UMKM Oncom selaku pihak yang mengelola dan bertanggung jawab terhadap website tersebut ketika sudah di serahkan. Mahasiswa PKPM IBI DARMAJAYA melakukan pengenalan dan pelatihan selama 1 kali pada 16 September 2019. Dalam pertemuan tersebut Mahasiswa PKPM IBI DARMAJAYA memberikan beberapa materi pelatihan dan pengoperasian Website BUMDES dan Website UMKM Oncom.



Gambar 3.1 Tampilan Web Desa Tanjung Agung



Gambar 3.2 Tampilan Web UMKM Oncom

3.1.2 Laporan Kegiatan Muhammad Arisal.

3.1.2.1 Menciptakan Inovasi Produk Olahan Oncom Pada UMKM Oncom

Di era zaman modern seperti saat ini, manusia membutuhkan pangan yang beragam untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Kebutuhan pangan bukan hanya pada kebutuhan bahan pangan pokok, melainkan juga pada pangan jajanan. Dari oncom ke oncom kebutuhan akan pangan terus meningkat, seiring kebutuhan hidup manusia yang terus meningkat. Masalah ketahanan pangan bukan hanya menyangkut ketersediaan namun juga keterjangkauan oleh masyarakat. Oleh karena itu perlu adanya suatu usaha pemberdayaan ekonomi rakyat dalam program ketahanan pangan dan keanekaragaman pangan.

Oncom merupakan jenis makanan yang mungkin kurang di gemari oleh masyarakat pada umumnya, di karenakan oncom memiliki cita rasa yang masih banyak masyarakat tidak menyukainya. Pada pengolahan pembuatan oncom ini di memanfaatkan sumber pangan lokal masyarakat desa Tanjung Agung seperti oncom, yang kebetulan UMKM oncom ini merupakan UMKM yang telah di tetapkan oleh pihak kampus sebagai tempat pembelajaran bagi kelompok kami. Sebagai hasil olahan kacang kedelai, oncom merupakan makanan yang murah meriah dan juga memiliki nilai gizi yang baik bagi tubuh kita, karena oncom mempunyai mutu protein nabati terbaik karena mempunyai komposisi asam amino paling lengkap dan diyakini memiliki daya cerna yang tinggi (sebesar 85% -98%). Oncom menjadi salah satu jenis makanan khas orang Indonesia yang bisa dibuat dengan beragam makanan. Tidak hanya sekedar digoreng atau digunakan sebagai campuran masakan, namun oncom juga bisa dibuat menjadi berbagai jenis makanan. Dengan menggunakan oncom untuk dijadikan keripik oncom, ini tentunya akan mampu menciptakan penyajian yang berbeda dari berbagai pengolahan oncom pada umumnya yang tentu memiliki rasa yang gurih dan tentunya lezat. Keripik oncom merupakan salah satu bentuk produk makanan ringan siap saji yang di proses sedemikian rupa untuk menghasilkan keripik yang renyah dan enak, yang dapat di nikmati oleh berbagai kalangan di masyarakat. Pembuatan

keripik oncom ini merupakan salah satu inovasi sekaligus membuka peluang usaha kepada masyarakat Desa Tanjung Agung. Untuk itu kelompok kami memulai inovasi pembuatan oncom ini menjadi sebuah keripik oncom supaya terlihat lebih menarik dan mengundang selera. Menggunakan oncom untuk dijadikan keripik oncom, ini tentunya akan mampu menciptakan sebuah rasa gurih dan enak sekaligus dapat di konsumsi oleh orangtua maupun anak-anak.

3.1.2.2 Metode Pelaksanaan

Dalam pelaksanaannya, pembuatan inovasi keripik oncom ini adalah peserta PKPM Institut Bisnis dan Informatika Darmajaya bekerjasama dengan pemilik UMKM Oncom, dalam proses pembuatan oncom Mahasiswa PKPM Institut Bisnis dan Informatika Darmajaya melakukan observasi ke rumah produksi oncom selama satu hari yang dilaksanakan tanggal 23 Agustus 2019.

1. Kunjungan ke UMKM Oncom

Tahap ini adalah tahap awal yang dilakukan oleh kelompok PKPM Tanjung Agung yakni melakukan kunjungan ketempat pembuatan oncom yang berada di dusun Tanjung Rahayu 2. melihat langsung bagaimana cara mengolah oncom dari bahan mentah hingga menjadi olahan oncom yang dapat dikonsumsi oleh masyarakat.

2. Pembuatan Inovasi

Tahap ini merupakan tahap kedua yang dilakukan oleh kelompok PKPM IIB Darmajaya. Kami mencoba mengolah oncom menjadi sebuah keripik oncom supaya terlihat lebih menarik dan mengundang selera. Bahan-bahan pembuatan keripikoncom :

Tabel 3.1 Bahan Baku Keripik Oncom

Oncom putih	8 Biji
Tepung sagu	1/2 kg
Telur	2 butir
Minyak Sayur	1 liter
Ketumbar Bubuk	1 sashet
Garam	Secukupnya
Penyedap rasa	Secukupnya
Tepung rosbren beras	1 bungkus
Kencur	Secukupnya
Bumbu balado	2 bungkus
Bumbu jagung manis	2 bungkus

Bahan Penolong	Jumlah
Gas elpiji	1
Kemasan Plastikuk 14X22 cm	1 Psc
Logo	1 psc

Langkah-langkah membuat Keripik Oncom :

1. Iris tipis oncom agar garing saat di goreng.
2. Kemudian giling bumbu-bumbu seperti kencur ,garam dan bawang putih.
3. Lalu adonkan tepung sagu, tepung rosbren beras,telur, ketumbar bubuk, penyedaprasa.
4. Lalu campurkan bumbu yang sudah digiling kedalam adonan lalu aduk hingga merata.
5. Siapkan wajan dengan minyak goreng yang sedang dipanaskan.
6. Kemudian celupkan irisan oncom kedalam adonan yang sudah siap lalu digoreng hingga matang.
7. Setelah matang lalu angkat keripik oncom dan ditiriskan minyak nya hingga kering.
8. Lalu diamkan keripik sekitar 1 jam agar keripik dingin dan tidak berminyak lagi
9. Kemudian setelah 1 jam taburi bumbu balado dan jagung manis nya,
10. Kemudian di kemas dan diberi logo.
11. Lalu siap untuk dijual.

3. Pengenalan Produk Inovasi Oncom.

Tahap ini merupakan tahap akhir yang dilakukan oleh Kelompok PKPM IBI Darmajaya yaitu pengenalan produk inovasi oncom dengan cara memberikan sample produk keripik oncom kepada masyarakat mulai dari anak-anak sampai dengan orang tua.



Gambar 3.3 Oncom sebelum menjadi keripik oncom



Gambar 3.4 Inovasi Keripik Oncom

3.1.3 Laporan Kegiatan Ririn Indriani

3.1.3.1 Pembuatan Merk dan Kemasan Pada Inovasi Oncom

Pembuatan Merk dan Kemasan merupakan hal yang sangat penting dalam menciptakan inovasi sebuah produk. Disini mahasiswa PKPM IBI DARMAJAYA akan melakukan kegiatan dalam melakukan pembuatan merk dan kemasan bagi inovasi yang kami buat di desa Tanjung Agung. Merk sangat dibutuhkan oleh suatu produk karena selain merk memiliki nilai yang kuat, merk juga memiliki manfaat bagi produsen, konsumen dan publik.

1. Manfaat konsumen merk bagi konsumen:

- Merk dapat menceritakan sesuatu kepada pembeli tentang suatu mutu produk maupun jasa.
- Merk mampu menarik perhatian pembeli terhadap produk-produk baru yang mungkin akan bermanfaat bagi mereka.

2. Manfaat merk bagi perusahaan

- Merk memudahkan penjual dalam mengolah pesanan dan menelusuri masalah yang timbul.
- Merk dapat memberikan perlindungan hukum atas keistimewaan yang dimiliki oleh suatu produk.
- Merk memungkinkan untuk menarik sekelompok pembeli yang setia dan menguntungkan.
- Merk membantu penjual dalam melakukan segmentasi pasar.

3. Manfaat Merk Bagi Publik

- Pemberian merk memungkinkan mutu produk lebih terjamin dan lebih konsisten.
- Merk dapat meningkatkan efisiensi pembeli karena merk dapat menyediakan informasi tentang produk dan dimana dapat membeli produk tersebut.
- Merk dapat meningkatkan inovasi produk baru, karena produsen terdorong untuk menciptakan keunikan baru guna mencegah peniruan dari para pesaing. Tujuan merk atas produk tertentu

menjadikan jenis usaha yang dilakoni oleh masyarakat itu banyak sekali dikarenakan daya kreativitas dan juga kekayaan alam yang mendukung untuk menciptakan suatu usaha. Memanfaatkan kekayaan alam Indonesia ini tentu saja masyarakat Indonesia ada yang berprofesi sebagai seorang pedagang yang menjual produk Indonesia dimana bahan utamanya adalah hasil kekayaan alam Indonesia. Misalkan ada yang berjualan garam, ada yang berjualan terasi dan ada beberapa produk olahan lain yang merupakan bahan utamanya dapat dengan mudah ditemukan. Untuk pembuatan logo kami membuat desain dengan kesepakatan bersama dan kami membuatnya dengan menggunakan aplikasi corel draw.

- Logo harus mampu secara mencolok menarik lebih banyak konsumen dibandingkan dengan bentuk unsure desain logo kompetitor. Mendesain logo yang memiliki nilai dan menarik sangatlah susah. Ada beberapa yang harus dipikirkan dalam membuat desain logo untuk UMKM seperti: target market dan karakter dari pasar yang disasar, media (seperti iklan surat kabar, iklan TV, baliho, iklan diradio dsb) yang akan dipakai untuk menyampaikan pesan marketing dan branding.
- Keahlian dan pengetahuan sangatlah diperlukan untuk membuat desain logo yang memiliki bentuk unik dan mampu menarik perhatian pelanggan dari merek kompetitor UMKM. Banyak sekali jenis dari lambang yang bisa dipakai dalam menafsirkan dan mempresepsikan sebuah lambang akan tetapi apabila diberi beberapa pilihan alternatif maka akan terdapat satu atau dua yang akan menarik perhatian konsumen lebih dari yang lain.

Desain logo yang unik, mudah diingat dan sesuai dengan konsep bisnis akan memberikan dampak yang baik terhadap pengembangan usaha. Pasalnya, rancangan logo berperan untuk memperkenalkan identitas suatu usaha atau perusahaan kepada masyarakat dengan mengombinasikan antara ciri khas perusahaan

dengan ketertarikan masyarakat sehingga mampu menarik konsumen.

Kemasan adalah desain kreatif yang mengaitkan bentuk, struktur, material, warna, citra, tipografi dan elemen-elemen desain dengan informasi produk agar produk dapat dipasarkan. Kemasan digunakan untuk membungkus, melindungi, mengirim, mengeluarkan, menyimpan, mengidentifikasi dan membedakan sebuah produk di pasar.

Pengemasan adalah kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau bungkus sebagai sebuah produk. Pengemasan adalah aktivitas merancang dan memproduksi kemasan atau pembungkus untuk produk. Biasanya fungsi utama dari kemasan adalah untuk menjaga produk. Namun, sekarang kemasan menjadi faktor yang cukup penting sebagai alat pemasaran.

Kemasan yang dirancang dengan baik dapat membangun ekuitas merek dan mendorong penjualan. Kemasan adalah bagian pertama produk yang di hadapi pembeli dan mampu menarik atau menyingkirkan pembeli. Pengemasan suatu produk biasanya dilakukan oleh produsen untuk dapat merebut minat konsumen terhadap pembelian barang. Produsen berusaha memberikan kesan yang baik pada kemasan produknya dan menciptakan model kemasan baru yang berbedadenganprodusen lain yang memproduksiproduk-produk sejenis dalam pasar yang sama.

3.1.3.3 Metode pelaksanaan

Sebelum melakukan kegiatan pembuatan merk dan kemasan, kami melakukan wawancara terlebih dahulu kepada pemilik UMKM oncom. Kami menanyakan kepada pemilik oncom mengenai produksi oncom dan seluruh penjualan oncom yang mereka jual. sesudah kami mendapatkan informasi tentang produksi oncom, kami berinisiatif untuk menciptakan inovasi oncom dan kami memberikan inovasi oncom tersebut merk dan kemasan agar penjualan inovasi oncom tersebut dapat memberikan daya tarik kepada konsumen. Kami meminta izin kepada pemilik oncom untuk memberikan merk dan kemasan pada inovasi yang kami ciptakan di desa Tanjung Agung. Merk dan kemasan yang kami buat ini merupakan hasil musyawarah kami dan pemilik oncom. merk yang kami buat yaitu KERIPIK ONCOM dan kemasan yang kami tentukan yaitu dari plastik yang kami kreasikan.



Gambar 3.5 Tampilan Merek dan Kemasan

3.1.4 Laporan kegiatan Nur Fitriyani

3.1.4.1 Pembuatan laporan keuangan dan perhitungan HPP pada inovasi Oncom

Kegiatan ini dimulai sesudah dilakukannya pelatihan pembuatan inovasi Produkolahan oncom kepada ibu-ibu rumahtanggadan warga masyarakat di Desa Tanjung Agung kec. Way Lima. Dalam upaya membentuk Home Industri di Desa Tanjung Agung ini, tentu saja bukan hanya produk yang kami ciptakan, tetapi teknik pembukuan untuk menentukan harga jual. Hal ini dimaksudkan agar pengelolaan home industri terstruktur dengan baik dan benar sehingga terlihat apakah penjualan olahan oncom ini menghasilkan keuntungan ataukah tidak. Langkah yang kami lakukan adalah mengadakan sosialisasi di balai desa bersama aparatur desa, pemuda pemudi Karang Taruna, ibu-ibu posyandu dan ibu-ibu PKK yang mewakili warga Desa Tanjung Agung tentang bagaimana cara menentukan harga jual untuk tiap kemasan inovasi olahan oncom, berdasarkan pengeluaran untuk mendapatkan bahan baku, biaya tenaga kerja, serta biaya overheadnya. Hal ini dimaksudkan agar harga jual inovasi olahan oncom tidak terlalu tinggi atau tidak terlalu murah yang akan menimbulkan kerugian. Kemudian, setelah menentukan harga pokok penjualan. Kami memberikan metode perhitungan yang paling sederhana sehingga warga desa dapat memahami dan melakukan perhitungan dengan mudah.

3.1.4.3 Metode Pelaksanaan

Dalam pelaksanaannya, kami mengadakan penyuluhan di balai desa Tanjung Agung dengan mengundang pemilik UMKM Oncom, Aparatur desa, pemuda pemudi Karang Taruna, ibu-ibu posyandu dan ibu-ibu PKK dalam menjelaskan perhitungan harga pokok Penjualan dan Laporan Keuangan produk inovasi olahan oncom. Selain itu, kami mengunjungi tempat produksi oncom dengan tujuan membantu dalam penyusunan laporan keuangan di UMKM Oncom.

Perhitungan Besaran Biaya Bahan Baku (Produksi per 1 kwintal)

1. Pengumpulan Data

Adapun data yang diperoleh dari proses pengumpulan data adalah sebagai berikut :

3.2.1 Tabel Perhitungan Besaran Biaya Bahan Baku

Keripik oncom	Unit	Satuan	Harga Per Unit	Total Harga
Oncom	20	Balok	500	10.000
Minyak Goreng	1	Liter	11.000	11.000
Penyedap Rasa	1	Bungkus	2.000	2.000
Bawang putih	5	Suing	2.000	2.000
Garam Kasar	1	Bungkus	3.000	3.000
Tepung sagu	1	Bungkus	6.000	6.000
Tepung Rosbren				
Beras	1	Bungkus	8.000	8.000
Telur	1	Butir	1.500	1.500
Ketumbar	1	Sashet	500	500
Kencur	1	Ruas	500	500
Bumbu balado	2	Bungkus	5.000	10.000
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU 1 kali produksi				54.500
1 Bulan Produksi (10x)				545.000

Analisis Biaya Bahan Baku:

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa Perhitungan Besaran Biaya Bahan Baku penjualan Keripik Oncom dapat terpenuhi untuk proses pembuatan produk Keripik Oncom selama satu kali produksi dengan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan bakunya adalah sebesar Rp 545.000

a. Perhitungan Bahan overhead pabrik

3.2.2 Tabel Perhitungan Bahan overhead pabrik

Material	Unit	Satuan	Harga Per-unit	Total Harga
Gas	1	Kibik	-	25,000
Plastik	17	Pack	1.100	18,700
Logo	17	Pcs	1.133	19.261
TOTAL BAHAN OVERHEAD PABRIK				62.961

Analisis Biaya Overhead Pabrik :

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa biaya overhead pabrik yang terdapat dalam produk pembuatan keripik oncom hanyalah biaya Gas, Plastik dan Logo. Jadi biaya yang dibutuhkan dalam satu kali produksi dalam pembuatan keripik oncom yaitu sebesar Rp. 62.961.

2.Perhitungan Harga Pokok Produksi

Tabel 3.2.3 Perhitungan bahan baku yang digunakan

Bahan Baku Per 1 kwintal :		
Persediaan awal bahan baku	Rp. 0	
Pembelian bahan baku	Rp. 545.000	
		Rp. 545.000
Persediaan akhir bahan baku		Rp. 0
Total Bahan Baku yang digunakan		Rp. 545.000

a. Menghitung biaya produksi

Tabel 3.2.4 Perhitungan Biaya Produksi

Biaya Produksi		
Bahan baku yang digunakan	Rp. 545.000	
Biaya Tenaga Kerja	Rp.0	
Total		Rp. 545.000
Biaya Overhead		Rp. 62.961
Biaya Penolong		-
Total Biaya Produksi		Rp. 607.961

b. Menghitung Harga Pokok Produksi (HPP)

UKM Oncom
Laporan Harga Pokok Produksi
Untuk 1 bulan periode

Tabel 3.2.5 Perhitungan Harga Pokok Produksi

Biaya	Jumlah Biaya
Persediaan awal barang dalam proses	Rp.0
(+) Biaya Produksi	Rp 607.961
(-) Persediaan akhir barang dalam proses	(Rp. 0)
Total Harga Pokok Produksi	Rp 607.961

a. Penentuan Harga Pokok Penjualan

Dari biaya-biaya yang dikeluarkan tadi dapat menghasilkan sebanyak 17 bungkus Keripik Oncom dan perhitungan harga jual nya adalah sebagai berikut :

Tabel 3.2.6 Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Jenis- jenis biaya		
Biaya Bahan Baku	Rp. 545.000	
Biaya Overhead	Rp. 62.961	
Total Biaya		Rp 607.961
Jumlah barang diproduksi		17 bks
Harga Pokok Penjualan per unit		Rp.35.762

3.1.5 Laporan kegiatan Sri Ayu Santika

3.1.5.1 Pembuatan model bisnis canvas pada inovasi Oncom

Perencanaan sebuah usaha merupakan proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu. Perencanaan usaha (Business Plan) adalah langkah yang sangat penting bagi seorang pebisnis karena hal yang harus pikirkan dan di pertimbangkan adalah kemana arah usaha kita seperti, berapa anggaran dan modal awal, laba yang akan di dapat, tempat usaha, proses produksi, pemasaran dan kebutuhan lain yang diperlukan. Sebuah usaha yang direncanakan dengan baik dan benar akan berjalan dengan baik pula dan mempermudah usaha bisnis yang dilakukan. Oleh karena itu dalam menjalani bisnis kita harus benar-benar menjalaninya dengan sungguh-sungguh agar bisnis kita bisa berkembang dengan lebih baik lagi. Dalam hal ini, rencana bisnis yang tim buat menggunakan 9 model canvas.

3.1.5.3 Metode Pelaksanaan

Program kerja yang kami lakukan ini menggunakan metode pembelajaran kepada produsen produksi oncom rumahan, dengan cara memberikan pemahaman apa itu model bisnis kanvas yang telah di buat pada media karton. Dan kami memberikan penjelasan kepada produsen oncom mengenai 9 elemen pada model bisnis kanvas.

Model Bisnis Kanvas pada UMKM Inovasi Oncom didesa Tanjung Agung

<u>Key Partner</u> - Pemasok bahan baku oncom (ampas tahu) - Toko plastik - Pasar	<u>Key Activities</u> - memproduksi keripik oncom - melakukan pemasaran atau periklanan - mengelola keuangan	<u>Value Proposition</u> - keripik oncom sebagai cemilan untuk semua kalangan - rasanya yang nikmat dan gurih - inovasi modern	<u>Customer Relationship</u> - pendapat konsumen - memberikan promo yang menarik seperti membeli dua dapat diskon 10%	<u>Customer Segment</u> - semua kalangan (remaja, orang dewasa, /pekerja)
	<u>Key Resources</u> - merk - bahan baku - SDM - Kemasan		<u>Channels</u> -iklan di social media -Penjualan secara langsung -Membuat akun social media untuk keripik oncom (Instagram,WA)	
<u>Cost Structures</u> - Semua kalangan		<u>Revenue Stream</u> - Penjualan keripik Oncom baik secara langsung maupun melalui social media		

Model Bisnis Kanvas yang digunakan pada UMKM Oncom di desa Tanjung Agung seperti yang telah dijabarkan pada bagan diatas, berikut uraian model bisnis kanvas yang digunakan :

1. Key Partners

Elemen bisnis model ini berfungsi untuk pengorganisasian aliran suatu barang atau layanan lainnya. Posisi-posisi partner kunci tersebut bermanfaat untuk efisiensi dan efektifitas dari key activities yang telah dibuat.

2. Key activities

Merupakan semua aktivitas yang berhubungan dengan produktivitas sebuah produk kegiatan utama organisasi untuk bisa menghasilkan proposisi nilai.

3. Key Resource

Sekat dalam bisnis model kanvas yang berisikan daftar sumber daya, dan sebaiknya direncanakan serta dimiliki perusahaan untuk mewujudkan value proposition mereka.

4. Value Proposition

Sekat yang merupakan keunggulan produk. Didalamnya merupakan apa saja poin-poin yang dapat mendatangkan manfaat yang ditawarkan perusahaan bagi customer segmentnya.

5. Customer relationship

Elemen bisnis yang berisi cara sebuah perusahaan menjalin ikatan dengan pelanggannya.

6. Channels

Sekat yang berfungsi menuliskan tentang cara-cara sebuah brand (merk) mengkomunikasikan produknya. Dan cara memasarkan produknya melalui sosial media seperti, Instagram, Facebook dan Wa.

7. Customer Segment

merupakan sekat yang berfungsi mengidentifikasi pelanggan atau pengguna produk kita yang dibangun sertabdan menentukan segmen pelanggan mana yang akan menjadi target bisnis. Hal-hal yang diidentifikasi bisa mengenai demografi, psikografi, karakter-karakter khusus dari pelanggan.

8. Cost Structure

Merupakan komposisi biaya untuk mengoperasikan bisnis model serta menciptakan proposisi nilai yang diberikan kepada pelanggan.

9. Revenue Streams

Bagian yang paling penting, pasalnya di sinilah diungkapkan tentang bagaimana cara sebuah perusahaan memperoleh income.

3.1.6 Laporan Kegiatan Alfia Jihan Khairuddin

3.1.6.1 Pembuatan jalur distribusi pada kegiatan oncom

Berdasarkan hasil survey yang telah kami lakukan di desa Tanjung Agung, di dapatkan informasi dari kepala Desa Tanjung Agung bahwa desa Tanjung Agung memiliki usaha perorangan yaitu UMKM Oncom, yang baru berdiri sekitar dua bulan lamanya. Oleh karena itu kami mahasiswa/i PKPM IIB Darmajaya melakukan observasi kembali di desa Tanjung Agung untuk menyediakan Jalur Distribusi Untuk Inovasi Keripik Oncom. Agar masyarakat Tanjung Agung dapat memperoleh pendapatan yang lebih maksimal.

3.1.6.3 Metode Pelaksanaan

Dalam pelaksanaannya, pemasaran dan penjualan produk Keripik Oncom di desa kami melakukan pengenalan produk secara langsung kepada warga Tanjung Agung sekaligus untuk mempromosikan produk kami. Dalam hal ini produk Keripik Oncom dipasarkan dan dijual secara online melalui facebook dan instagram, peserta PKPM IBI Darmajaya bekerjasama dengan warga desa dalam proses pemasaran dan penjualan produk Keripik Oncom di desa Tanjung Agung. Mahasiswa PKPM IBI Darmajaya ikut membantu aparat desa guna menyediakan Jalur Distribusi Untuk Inovasi Keripik Oncom. Berikut ini adalah jalur distribusi yang digunakan oleh kelompok kami :

- **Pembuatan Instagram.**

Tahap ini merupakan tahap ketujuh dari mulai membuat Produk Keripik Oncom, kemasan, merk, logo sampai dengan inovasi. Instagram merupakan aplikasi yang berguna untuk mengambil suatu foto, mengelola foto, mengedit foto, memberi efek filter pada foto sehingga membuat foto tersebut menjadi semenarik mungkin, serta membagikan foto tersebut kepublik. Karena itu kami memanfaatkannya untuk membagikan foto Produk Keripik Oncom yang akan dipasarkan dan dijual secara online melalui Instagram.

3.2 KEGIATAN KELOMPOK

3.2.1 KEGIATAN UMKM

A. Survey ke tempat pembuatan Oncom

Dalam hal ini kami melakukan Survei mengenai produksi Oncom yang ada di desa Tanjung Agung, dan mencari hambatan yang berada di Pabrik Kerupuk seperti halnya Bahan Baku pembuatan Oncom yaitu ampas tahu dan juga Pemasaran Produknya.



Gambar 3.6 Alat Penjepit Ampas Tahu



Gambar 3.7 Alat Pengukus Ampas Tahu

B. Proses Pengolahan Oncom

Kami ikut membantu pengolahan Oncom dari proses pembuatan hingga proses pencetakannya. proses pembuatan Oncom sebagai berikut:



Gambar 3.8 Proses Penjepitan Ampas Tahu



Gambar 3.9 Proses Pengayakan Ampas Tahu



Gambar 3.10 Proses Pengukusan Ampas Tahu



Gambar 3.11 Perataan Ampas Tahu



Gambar 3.12 Pencetakan Ampas Tahu



Gambar 3.13 Hasil Produksi

3.2.2 KEGIATAN DESA

A. Melakukan Kegiatan Gotong Royang bersama Pemuda Pemudi Desa Tanjung Agung

Rencana kegiatan ini yaitu berpartisipasi dalam membersihkan lingkungan terutama di daerah mushola-mushola di desa Tanjung Agung agar menjadi lebih bersih dan nyaman. Dengan diadakannya gotong royong ini sekaligus menjalin silaturahmi yang baik dengan seluruh masyarakat Desa Tanjung Agung. Kegiatan ini berlangsung dengan baik dengan bekerjasama dengan pemuda pemudi desa Tanjung Agung.



Gambar 3.14 Kegiatan Gotong Royong

B. Mengikuti Kegiatan Adat istiadat desa Tanjung Agung

Kegiatan adat yang ada di desa Tanjung Agung ada beberapa seperti Ngarak, Manjau Maju, Pancak Khakot, dan Tari Bedana.



Gambar 3.15 Kegiatan Ngarak Pengantin



Gambar 3.16 Kegiatan Manjau Maju



Gambar 3.17 Kegiatan Pancak Khakot



Gambar 3.18 Kegiatan Tari Bedana

C. Menghadiri Pengajian Bulanan Didesa Tanjung Agung

Kegiatan pengajian bulanan ini dilakukan dalam sebulan sekali dan berada di dusun yang berbeda-beda di setiap bulannya.



Gambar 3.19 Kegiatan Pengajian Bulanan

D. Melakukan Pengenalan di SDN 27 Way Lima

Kegiatan ini kami lakukan dengan mengunjungi SDN 27 Way Lima untuk memperkenalkan diri dan memperkenalkan apa kegiatan kami selama di desa.



Gambar 3.20 Kegiatan Pengenalan di SDN 27 Way Lima