

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1. Laporan Kegiatan Penyuluhan Strategi Pengembangan UMKM

Dalam kegiatan ini kami bekerjasama dan turut mengundang Bapak Yoeyong Rahsel, S.Pd., M.M. selaku dosen IIB Darmajaya untuk memberikan materi tentang Strategi Pengembangan UMKM sekaligus memberikan materi tentang pemasaran produk UMKM di desa Karang Anyar.



Gambar 3.1 Penyuluhan Strategi Pengembangan UMKM

Salah satunya adalah:

1. Yang pertama menjelaskan cara pemesanan yang dapat menarik konsumen dengan cara membuat *banner* yang menarik agar dapat mengundang konsumen,
2. Yang kedua adalah dengan cara membuat mitra kerja cara ini dapat memperluas pemasaran produk ke daerah lainnya, cara ketiga melakukan promosi melalui media sosial dan iklan melalui koran.

3. Yang Ketiga adalah cara ini sangat efisien dalam mengembangkan UMKM.

3.2. Laporan Kegiatan Sosialisasi Pengembangan *Technopreneur* (Bisnis IT)

Dalam kegiatan ini kami mengajak muda mudi yang berada di sekitar Desa Karang Anyar untuk mengenalkan apa itu namanya Bisnis IT. Hampir sebagian besar muda mudi yang berada di sekitar Desa Karang Anyar ingin mengembangkan bisnis *home industry* yang menggeliat di Desa Karang Anyar melalui teknologi.



Gambar 3.2 Sosialisasi Pengembangan Bisnis IT

Maka dengan itu kami memberikan banyak pembahasan yang dijabarkan oleh kami terutama bisnis yang berkaitan dengan perkembangan zaman era Revolusi Industri 4.0, seperti target pasar, target capaian, bisnis *canvas*, dll.

Di akhir kegiatan ini, antusias dari muda mudi sangatlah tinggi. Namun, pada intinya adalah mereka kesulitan dalam pengaplikasian perangkat-perangkat *software*, dsb. Maka untuk mengatasi hal tersebut, kami sudah mengajak dan tukar pikiran kepada muda mudi yang baru memasuki jenjang akhir sekolah menengah atas untuk berkuliah di Darmajaya. Agar apa yang sudah kami

berikan sosialisasi ini bisa menjadi gerbang bagi mereka untuk meningkatkan cara baru melalui teknologi.

3.3 Laporan Kegiatan Pembuatan *Website* UKM Keripik Pisang

Kemajuan teknologi dan informasi yang berkembang sangat pesat telah memengaruhi segala aspek kehidupan manusia salah satunya adalah dalam bidang Ekonomi dan Bisnis. Transaksi jual-beli secara *online* meningkat pesat di Indonesia dengan munculnya banyak *startup* besar yang ada di Indonesia. Hal ini membuktikan dengan menawarkan dan memasarkan produk secara *online* dapat menjadi peluang bisnis yang menjanjikan. Dengan menawarkan dan memasarkan produk secara *online* dapat membantu pemasaran dan penyebaran informasi dengan sangat cepat dengan skala global.

Desa Karang Anyar memiliki potensi dalam pengembangan industri makanan mikro dan kecil. Desa ini banyak terdapat industri makanan di Kecamatan Gedong Tataan. Apabila potensi ini dikelola secara maksimal, diharapkan dapat membantu memperbaiki kesejahteraan masyarakat setempat. Untuk itu diperlukan kesadaran akan pentingnya jiwa *technopreneur* dan memperluas *networking* dalam mengembangkan bisnis. Dengan adanya sosialisasi pengembangan *technopreneur*, seminar tentang bagaimana memasarkan produk dan menginovasi produk diharapkan dapat membantu mengembangkan industri makanan mikro dan kecil di Desa Karang Anyar terutama UMKM Keripik Pisang yang kami coba bantu untuk mengembangkannya. Salah satunya adalah dengan membuat website UMKM Keripik Pisang. Dengan adanya Website UMKM Keripik Pisang ini

diharapkan dapat membantu dalam memperluas pemasaran dan mempromosikan produk ke ruang lingkup lebih luas dan dapat bersaing di kancah nasional maupun internasional.

Website UMKM Keripik Pisang ini dibuat secara bertahap dengan menggunakan metode pengumpulan data. Teknik ini digunakan untuk memperoleh data dengan cara observasi dan wawancara terhadap objek dan narasumber. Setelah data terkumpul selanjutnya adalah merancang dan membangun website UMKM Keripik Pisang.

Berikut adalah tahap-tahap dalam pembuatan *website*:

- a. Tahap pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi dan wawancara terhadap pemilik UMKM Keripik Pisang. Observasi dilakukan dengan cara mengunjungi tempat usaha untuk mengamati kebutuhan produksi dan pembuatan keripik pisang. Wawancara yang dilakukan adalah dengan memberi pertanyaan terkait Usaha Keripik Pisang terhadap pemilik UMKM .
- b. Tahap merancang dan membangun website menggunakan aplikasi wix. Data dan informasi yang diperoleh dari tahap pengumpulan data digunakan sebagai acuan konten atau muatan yang ada di website UMKM.



Gambar 3.3 Tampilan Beranda Website UMKM Keripik Pisang

3.4 Laporan Kegiatan Inovasi Produk (Kemasan) Keripik Pisang dalam Memperluas Pemasaran Digital

Makanan yang merupakan kebutuhan pokok manusia kini semakin berkembang, kebutuhan pokok tersebut bukan hanya makanan berat seperti nasi, tetapi makanan ringan (snack) juga kini diminati masyarakat. Dengan Bisnis kuliner menjadi salah satu bentuk bisnis yang menjanjikan. Berbagai macam jenis makanan bermunculan dengan ragam kreatifitas yang menarik serta memiliki cita rasa dan nilai jual yang tinggi.

Keripik pisang merupakan salah satu olahan makanan ringan khas dari Lampung yang banyak digemari konsumen, pada umumnya rasanya yang renyah dan harganya yang murah menjadikan keripik pisang ini digemari konsumen. Pada keripik pisang milik ibu setiawati ini kami mencoba melakukan inovasi, Inovasi merupakan menciptakan suatu penemuan baru yang belum pernah ada atau mengembangkan yang sudah ada. Agar tidak monoton pada varian rasa lebih di kembangkan mengikuti minat konsumen pada saat ini yang menyukai keripik pisang dengan berbagai macam segi rasa seperti rasa coklat, rasa jagung manis, rasa sapi panggang, rasa balado, dan rasa keju.



Gambar 3.4 Produk UMKM Keripik Pisang

Produk keripik pisang bukan hal yang baru bagi masyarakat Indonesia namun dengan menambahkan sedikit inovasi dapat menjadikan peluang bisnis yang menjanjikan.

Proses pembuatan keripik pisang.

1. Bahan – bahan

- 1 sisir pisang kepok setengah matang.
- Minyak goreng secukupnya.
- 1 liter air.

2. Bumbu halus

- Garam.
- Pasta kue.
- Penyedap rasa.

3. Cara membuat keripik pisang

- Kupas dan bersihkan pisang lalu iris tipis – tipis.
- Rendam dengan air yang diberi bumbu halus.
- Kemudian angkat dan tiriskan.
- Panaskan minyak, goreng irisan pisang kedalam minyak yang banyak hingga renyah dan matang.
- Angkat dan tiriskan.
- Setelah keripik pisang yang telah digoreng dingin campur rasa.
- Lalu kemas produk.

Selain melakukan inovasi rasa kami membuat merek, logo, dan kemasan untuk keripik pisang milik ibu setiawati. Merek yang kami usulkan dengan menggunakan nama dari si pemilik usaha keripik pisang tersebut dengan

memberi usulan “**Keripik Pisang Setiawati**”. Sehingga produk keripik pisang tersebut memiliki identitas dan dapat dijadikan tolak ukur kualitas hasil produksi serta konsumen dapat dengan mudah mengingat produk keripik pisang.



Gambar 3.5 Gambar logo UMKM Keripik Pisang

Tidak hanya merek kami juga memberi usulan dengan membuat logo dari produk keripik pisang setiawati agar berbeda dari Usaha Kecil Menengah (UKM) yang lainnya. Dan pada segi kemasan kami membuat agar lebih praktis dan lebih menambah nilai produk. Selanjutnya kami membuat sosial media untuk memasarkan produk..

Tujuan pembuatan *social media* UMKM keripik pisang adalah memasarkan produk ke pasar yang lebih luas agar dapat mengembangkan UMKM keripik pisang di desa Karang Anyar. *Social media* yang kami buat untuk UMKM Keripik Pisang yaitu *Facebook* dan *Instagram*.

a) Facebook

Pembuatan akun facebook dapat membantu dalam memasarkan produk Kripik pisang secara luas agar dapat mempermudah produsen memasarkan produk kripik pisang. Dengan dibuatnya facebook khusus untuk UMKM Kripik pisang diharapkan dapat mempermudah pembeli mendapatkan info tentang Kripik Pisang yang ada di desa Karang Anyar.



Gambar 3.6 Media Pemasaran Melalui *Facebook*

b) Instagram

Pembuatan akun instagram dapat membantu dalam memasarkan produk kripik pisang secara luas agar dapat mempermudah produsen memasarkan produk Kripik Pisang, khususnya milenial yang aktif dalam instagram.



Gambar 3.7 Media Pemasaran *Instagram*

3.5 Laporan Kegiatan membuat laporan keuangan UMKM Keripik Pisang

Setelah melakukan pemeriksaan hasil survei yang kami lakukan, ibu Setiawati tidak melakukan pembukuan terhadap uang yang masuk dan keluar untuk usaha keripik pisang. Sehingga keuangan UMKM tidak pernah terdata dengan baik, dengan itu kami memberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana kepada ibu setiawati selaku pemilik UMKM keripik pisang sehingga laporan keuangan pada UMKM bisa terdata dengan jelas.

Berikut ini adalah perhitungan biaya-biaya yang di butuhkan dalam produksi keripik pisang.

No	Kebutuhan	Satuan	Harga/Satuan	Jumlah
1	Pisang	50 sisir	Rp. 7.000	Rp. 350.000
2	Garam dan Penyedap Rasa	3 pcs	Rp. 4.000	Rp. 12.000
3	Pasta Kue	1 pcs	Rp. 7.000	Rp. 7.000
4	Minyak Goreng	15 kg	Rp. 11.000	Rp. 165.000
5	Kayu Bakar	1 kibik	Rp. 90.000	Rp. 15.000
6	Varian rasa	3 kg	Rp. 12.000	Rp. 36000
Jumlah Bahan Baku			Rp. 137.000	Rp.505.000

Biaya Penolong

No	Kebutuhan	Satuan	Harga/Satuan	Jumlah
1	Plastik Bungkus	2 pcs	Rp. 8.000	Rp. 16.000
2	Stiker	90 stiker	Rp. 7.000	Rp. 63.000
3	Stranding Pouch	100 pcs	Rp. 360	Rp. 36.000
Jumlah Biaya Bahan Pembantu			Rp. 9.060	Rp.115.000

BOP

No	Kebutuhan	Jumlah
1	Transportasi	Rp. 20.000
2	Biaya Tenaga Kerja	Rp. 25.000
Jumlah BOP		Rp. 45.000

Dalam sekali produksi keripik pisang, pemilik UMKM dapat mencapai 60 kg. Keripik pisang, dijual dengan kemasan 2 ons. Berikut ini perhitungan harga jual keripik pisang.

Harga pokok produksi

- Keripik pisang dengan berat 2 ons

$$\frac{\text{Rp.745.000}}{300 \text{ bungkus}} = \text{Rp. 2483} \quad \Rightarrow \quad \mathbf{2500}$$

Laba (60% dari HHP)

- Keripik pisang dengan berat 2 ons

$$\text{Rp. 2500} \times 60\% = \mathbf{\text{Rp. 1500}}$$

Harga Jual

- Keripik pisang dengan berat 2 ons

$$\text{Rp. 2500} \times 1500 = \mathbf{\text{Rp. 4000}}$$

Berdasarkan Perhitungan di atas dapat dilihat rincian harga jual di bawah ini

Berat	Harga Pokok Produksi	Laba	Harga Jual
2 ons	Rp. 2500	Rp. 1500	Rp. 4000

Berdasarkan kegiatan UMKM Keripik Pisang, dalam sekali produksi keripik pisang, pemilik UMKM dapat mencapai 300 bungkus keripik pisang. Dijual dengan berat 2 ons berdasarkan penjualan setiap kali produksi pendapatan yang diperoleh pemilik UMKM sebesar.

$$\mathbf{300 \times 4000 = \text{Rp. 1.200.000}}$$

Berikut ini Perhitungan Laporan Laba/Rugi.

Tabel 3.1 Laporan Laba/Rugi UMKM Keripik Pisang Setiawati

Laporan Laba/Rugi

UMKM Keripik Pisang Setiawati

Penjualan		Rp. 1.200.000
Biaya-biaya:		
Pisang	Rp. 350.000	
Garam dan Penyedap Rasa	Rp. 12.000	
Pasta Kue	Rp. 7.000	
Minyak Goreng	Rp. 165.000	
Kayu Bakar	Rp. 15.000	
Rasa Rasa	Rp. 36.000	
Plastik Bungkus	Rp. 16.000	
Stike	Rp. 63.000	
Standing Pouch	Rp. 36.000	
Transportasi	Rp. 20.000	
Biaya Tenaga Kerja	Rp. 25.000	
		<u>Rp 745.000</u>
	Laba bersih :	Rp 455.000