

BAB III

PELAKSAAN KEGIATAN

3.1 Membuat merek dan kemasan produk Pepaya Kremes pada masyarakat Desa Padang Manis. (Aditya NurHalim)

Usaha mandiri pepaya yang ada di Desa Padang Manis. Usaha ini dikelola sendiri oleh karena itu tidak terlalu banyak inovasi didalamnya baik dari segi pemasaran produk, bahkan pemasarannya pun masih menjual dengan kiloan sehingga kurang efektif. Adanya kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM), kami memberikan solusi untuk usaha pepayayang dikelola oleh masyarakat dengan membuat produk, logo, dan kemasan produk papaya kremez sehingga dapat terlihat lebih rapi dan lebih praktis jika dijadikan sebagai buah tangan.

Penambahan logo dan kemasan pada produk papaya kremes seperti ditambahkan nama produk dan di press agar tertutup rapat dan rapih dapat lebih menarik minat beli konsumen dan meningkatkan penjualan produk yang awalnya buah papaya dan di sulap menjadi papaya kremez.

Sasaran objek dan program kegiatan ini ditujukan pada ibu – ibu KWT dan karang taruna di Desa Padang Manis. Kecamatan Way Lima, Kabupaten Pesawaran dalam bentuk membuat produk kemasan dan logo.

Dalam memecahkan masalah dan merealisasikan ide-ide yang telah direncanakan di Desa Padang Manis khususnya pada usaha masyarakat yaitu papaya menjadi papaya kremez. Merek merupakan salah satu faktor penting dalam kegiatan pemasaran, karena kegiatan memperkenalkan dan menawarkan produk barang atau jasa tidak terlepas dari logo atau merek yang dapat diandalkan. Merek juga merupakan pertimbangan-pertimbangan yang dilakukan oleh konsumen sebelum mengambil keputusan untuk membeli. Merek merupakan strategi jangka panjang yang memiliki nilai ekonomis bagi konsumen maupun bagi si pemilik merek. Dalam pemuatan merek harus memperhatikan hal-hal berikut ini: sederhana dan ringkas, mengandung keaslian, mudah dibaca atau di ucapkan, mudah diingat, tidak sulit digambarkan, dan tidak mengandung konotasi yang negatif. Adanya merek bisa dijadikan sebagai alat promosi, dengan hanya menyebut nama merek konsumen

sudah mengetahui produk tersebut serta merek juga menunjukkan asal barang tersebut dihasilkan. Design merek yang baik dapat menarik konsumen untuk membeli sebuah produk dan menghasilkan kemasan yang memiliki tingkat efektifitas, efisiensi dan fungsi yang sesuai baik dalam produksi kemasan sampai kegunaan kemasan. Dengan itu, perlu diberikan merek dagang pada usaha mandiri Pepaya Kremes Desa Padang Manis. Usaha mandiri pepaya kremes yang berada di Desa Padang Manis belum memiliki merek dagang dengan diberikannya merek dagang harapannya agar hasil penjualan dapat lebih meningkat, dengan merek tersebut masyarakat mudah mengingatnya dan mudah untuk dihubungi apabila ingin memesan pepaya kremes dalam jumlah sedikit ataupun dalam jumlah banyak. Salah satu daya tarik dari suatu produk adalah dilihat dari segi cara pengemasan (*packing*). Pengemasan merupakan suatu cara atau perlakuan pengamanan terhadap makanan atau bahan pangan, agar makanan atau bahan pangan baik yang belum diolah maupun yang telah mengalami pengolahan, dapat sampai ke tangan konsumen dengan selamat, secara kuantitas maupun kualitas untuk melindungi produk dari goresan atau cacat produk yang membuat produk menjadi rusak. Selain itu juga kemasan produk tidak hanya difungsikan pada saat proses pendistribusian barang ke beberapa distributor, tapi kemasan produk juga bisa melindungi produk ketika berada di toko-toko retail. Dengan adanya kemasan pada produk dapat mencirikan produk tersebut dan berusaha menawarkan dirinya di tengah-tengah banyaknya pesaing tak hanya itu kemasan pun dapat dijadikan sebagai alat promosi untuk daya tarik pembeli sehingga bentuk, warna dan dekorasi dari kemasan perlu diperhatikan dalam proses perancangannya. Pengertian kemasan menurut Klimchuk dan Krasovec adalah desain kreatif yang mengaitkan bentuk, struktur, material, warna, citar, tipografi dan elemen-elemen desain dengan informasi produk agar produk dapat dipasarkan (Klimchuk dan Krasovec 2006: 33). Pengertian kemasan menurut Danger adalah wadah atau pembungkus untuk menyiapkan barang menjadi siap untuk ditransportasikan, didistribusikan, disimpan, dijual, dan dipakai (Danger 1992: 49). Adanya wadah atau pembungkus dapat membantu mencegah atau mengurangi kerusakan, melindungi produk yang ada didalamnya, melindungi dari bahaya pencemaran serta gangguan fisik (gesekan, benturan dan getaran). Merek pada produk diperlukan agar penjualan pepaya kremes lebih menarik konsumen untuk meningkatkan selera konsumen terhadap produk ini.



Gambar 3.1 Pepaya Kremez

Inovasi sekarang ini kemasan pepaya kremez dapat lebih menarik konsumen sehingga diharapkan dapat membantu usaha mandiri pepaya kremez lebih mudah memasarkan produknya.

3.1.1 Merek dan Kemasan

Merek merupakan sesuatu yang sangat penting terutama sebagai pembeda antara suatu produk atau usaha lainnya. Pemilihan sebuah nama juga tidak bisa dilepaskan dari elemen pemasaran. Pembuatan merek juga harus yang menarik, unik dan mengandung arti agar mudah mempromosikan produknya kepada konsumen dengan lebih mudah. Kemasan merupakan wadah atau pelindung suatu produk yang berfungsi untuk melindungi sebuah produk agar tetap rapi dan bersih.

3.2 Pelatihan Pembuatan Proposal Bisnis (Oky Indrajaya)

Pelaksanaan kegiatan dari proposal bisnis yaitu memberi pengertian atau pelatihan kepada masyarakat Desa Padang Manis tentang proposal bisnis agar masyarakat Desa Padang Manis memahami dari proposal bisnis itu sendiri yaitu "bentuk pengajuan atau permohonan". Penawaran itu bisa berupa ide, gagasan, pemikiran atau sebuah rencana kerja

yang di tujukan kepada pihak lain untuk mendapatkan dukungan, baik itu yang sifatnya izin, persetujuan, "dana" dan lain - lain. Proposal bisa juga diartikan sebagai sebuah tulisan / pemaparan yang dibuat oleh penulis yang bertujuan untuk melakukan penjabaran atau menjelaskan sebuah rencana dengan suatu tujuan atau kegiatan kepada pembaca atau pihak yang menjadi target agar memudahkan masyarakat Padang Manis mengajukan dana untuk suatu usaha.

Dan juga memberikan pengenalan tentang manfaat proposal bisnis terhadap masyarakat Desa Padang Manis yaitu:

1. Proposal usaha berguna untuk membandingkan antara perkiraan /rencana dengan hasil yang nyata.
2. Proposal usaha membantu wirausahawan untuk mengembangkan dan menguji strategi yang diharapkan dari sudut pandang pihak lain.
3. Proposal usaha dapat membantu wirausahawan untuk dapat berpikir kritis dan objektif atas bidang usaha yang akan dimasukinya/digeluti.
4. Persaingan faktor ekonomi dan analisis finansial yang masuk dalam subjek proposal usaha dapat mendekati asumsi-asumsi secara cermat, mengenai seberapa besar tingkat keberhasilan dalam usaha.
5. Semakin jelasnya / transparansi sumber-sumber keuangan yang diterima maupun yang akan dikeluarkan.
6. Proposal Usaha dapat memberikan gambaran awal dan seberapa jauh kemampuan manajerial seorang wirausahawan.
7. Proposal usaha dapat mengidentifikasi adanya kemungkinan resiko kritis pada saat penting, untuk mempermudah penentuan langkah antisipasi.
8. Proposal usaha dapat memberikan informasi potensi pasar dan perkiraan market share yang mungkin bisa dengan mudah diraih.
9. Proposal usaha dapat memberikan sumber-sumber finansial yang lebih jelas, dokumen ringkas yang mengandung informasi penting serta evaluasi finansial.
10. Proposal usaha dapat memberikan gambaran tentang kemampuan wirausahawan untuk memenuhi kewajibanya sebagai wirausahawan sekaligus pemimpin.

Gambar 3.2 Pengenalan tentang Proposal Bisnis



3.3 Pelatihan Laporan Keuangan (Ragilia Nofantina)

Pelaksanaan kegiatan dari rencana kegiatan pelatihan laporan keuangan kepada Kelompok Wanita Tani (KWT), PKK, dan Karang Taruna di desa Padang Manis berjalan baik sesuai dengan apa yang direncanakan sebelumnya. Kegiatan ini dilakukan, agar semua Kelompok yang mendapatkan pelatihan mampu membuat Laporan Keuangan dengan baik dan disiplin. Karena, sebelumnya kelompok-kelompok organisasi di desa Padang Manis kurang mampu membuat Laporan Keuangan dengan baik, sehingga, perhitungan keuangan jadi terlihat kurang jelas, dan informasi didalamnya diragukan.

3.3.1 Menghitung BPP Produk Inovasi

Biaya Pokok Produksi adalah penjumlahan seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang digunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk. Perhitungan Biaya Pokok Produksi dapat digunakan untuk menentukan harga jual yang akan diberikan kepada pelanggan sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

Komponen Biaya Pokok Produksi terdiri dari dua yakni biaya komersial dan biaya manufaktur, biaya manufaktur adalah biaya pabrik yakni jumlah dari elemen-elemen biaya diantaranya Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Dari penjelasan disamping 'biaya bahan baku' disebut juga biaya utama sedangkan 'biaya

tenaga kerja' dan 'biaya overhead pabrik' disebut juga biaya konversi. Sedangkan biaya komersial adalah biaya yang timbul atau yang terjadi dikarenakan kegiatan diluar dari proses produksi seperti biaya pemasaran dan biaya administrasi umum.

Penjelasan mengenai biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik :

a. Biaya bahan baku

Terjadi karena adanya pemakaian bahan baku. Biaya bahan baku merupakan harga pokok bahan baku yang dipakai dalam produksi untuk membuat barang atau produk, biasanya 100% bahan baku merupakan masuk dalam produk yang telah jadi.

b. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya ini timbul ketika pemakaian biaya berupa tenaga kerja yang dilakukan untuk mengolah bahan menjadi barang jadi, biaya tenaga kerja langsung merupakan gaji dan upah yang diberikan kepada tenaga kerja yang langsung terlibat dalam pengolahan bahan menjadi produk.

c. Biaya overhead pabrik

Dan biaya overhead pabrik timbul akibat pemakaian fasilitas- fasilitas yang digunakan untuk mengolah bahan seperti mesin, alat- alat, tempat kerja dan sebagainya. Dan yang lebih jelas lagi adalah biaya overhead pabrik terdiri dari biaya di luar dari biaya bahan baku.

Perhitungan bahan pepaya kremez

No	Bahan Pepaya Kremez	Harga
1	Pepaya	Rp 3000
2	Tepung Tapioka	Rp 9000
3	Tepung Beras	Rp 6000
4	Tepung Sajiku	Rp 3000
5	Bawang Merah	Rp 2000
6	Bawang Putih	Rp 2000
7	Jinten	Rp 2000

8	Royco/ masako	Rp 2000
9	Garam	Rp 1000
10	Serei	Rp 1.500
11	Jahe	Rp 1.500
12	Antaka	Rp 5000
13	Minyak	Rp 12000
14	Bungkus Plastik	Rp 500
TOTAL		Rp 50.500

- Modal harga jual perbungkus pepaya kremes Rp 6.250
- Harga jual pepaya kremes perbungkus kisaran Rp 10.000- Rp 15.000

3.4 Pemasaran Produk (Mulia destika)

Promosi merupakan suatu upaya mendorong penjualan produk agar dapat dikenal oleh banyak orang. Media sosial adalah salah satu sarana promosi yang efektif yang dapat mendorong penjualan produk. Dan penjualan secara offline agar mudah mempromosikan kepada masyarakat langsung. Dengan promosi menjadikan warga dapat dipermudah dalam promosi dan penjualan produk.

Usaha mandiri pepaya kremez yang ada di Desa Padang Manis merupakan usaha yang digagas oleh kelompok 81. Usaha ini dikelola oleh kelompok 81 dan ibu-ibu Kelompok Wanita Tani (KWT) oleh karena itu promosi dilakukan oleh mahasiswa guna mempermudah dalam promosi dan penjualan produk. Dengan adanya kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM), kami memberikan solusi untuk usaha pepaya kremez untuk dapat dipromosikan melalui media social dan secara langsung. Penambahan cara promosi produk dengan cara online memasarkannya dengan media sosial instagram dan website desa dan pemasaran offline nya dengan cara memasarkan ke swalayan. Sasaran objek dan program kegiatan ini ditujukan pada usaha mandiri di Desa Padang Manis, Kecamatan Way Lima, Kabupaten Pesawaran dalam bentuk promosi produk. Dalam memecahkan masalah dan merealisasikan ide-ide yang telah direncanakan di Desa Padang

Manis, khususnya pada usaha mandiri pepaya. Dalam memecahkan masalah menggunakan metode Social MediaMarketing dengan membuat media sosial Intagram @UMKM_padangmanis yang kedepanya akan mempromosikan produk secara bertahap dan mengupayakan promosi sebaik-baiknya.

a. Pemasaran melalui instagram

Instagram merupakan sebuah aplikasi untuk berbagi foto yang dapat dilihat oleh followers dari pengunggah foto. Maka dari itu kami menggunakan intagram sebagai online marketing.

b. Pemasaran secara langsung

Selain melakukan pemasaran online kami juga melakukan penjualan secara langsung ke swalayan disekitar desa agar produk kami makin dikenal oleh masyarakat.

3.5 Pembuatan video dokumtasi (Rita Sari)

Maksud dari pembuatan video ini untuk memperkenalkan potensi yang dimiliki desa Padang Manis seperti di sosial media misalnya di instagram, facebook. Dan mengutamakan wisata sebagai nilai jual kepada masyarakat luas. Tujuan dari video ini adalah untuk membantu mengomunikasikan gagasan atau konsep melalui video, sebagai media dengar-pandang. Gagasan berbentuk produk benda jadi atau konsep dalam bentuk pelayanan atau cara kerja akan menjadi lebih mudah dikomunikasikan dalam bentuk video.

3.5.1 Alat dan Software

1. Alat

- Kamera atau handphone
- Laptop

2. Software

- Vegas pro 15.0

Didalam video dokumentasi terdapat bagian-bagian sebagai berikut:

1. Bagian pembukaan video:

Pelepasan mahasiswa PKPM IBI DARMAJAYA

2. Bagian isi video:

Seluruh kegiatan selama di desa Padang Manis

3. Bagian penutup video:

Create title mahasiswa PKPM dan ucapan terimakasih

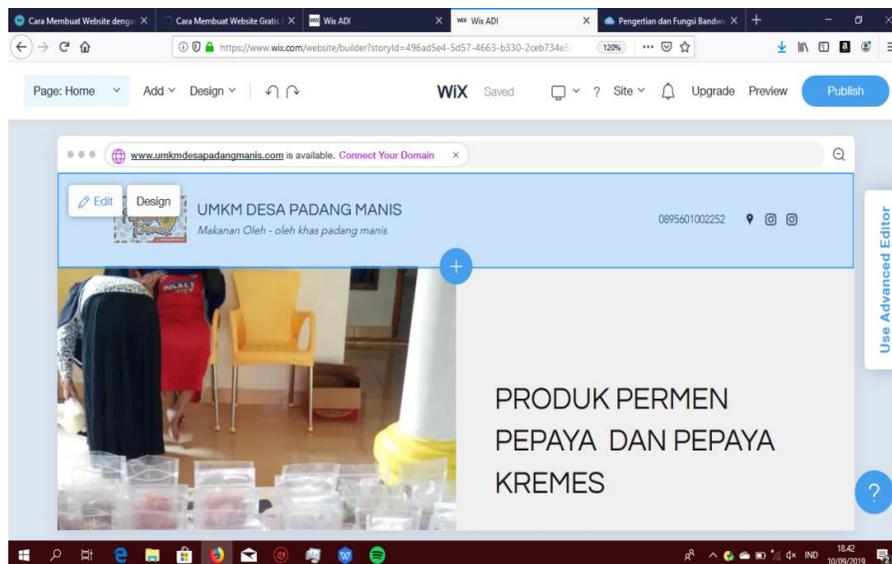
3.6 Sosialisasi pelatihan pembuatan Website (M. Rizaldi)

Dalam membantu pemasaran produk dibutuhkan sebuah web yang dapat mengelola informasi yang ada di produk tersebut. sehingga menghasilkan informasi yang tertata dan mudah untuk didapatkan melalui sebuah website.

a. Tujuan dan maksud dari Pelatihan pembuatan web

Website adalah perwujudan dari “toko” di dunia maya. Semua pelanggan yang tertarik dengan produk/jasa kita akan mengunjungi website. Pada pelatihan ini, peserta akan mendapat pelatihan website dasar dengan WIX. Peserta akan mendapat penjelasan mengenai website WIX, membuat akun, pengenalan fitur, dan pengaturan template. Diharapkan, setelah mengikuti pelatihan ini, peserta akan bisa mengimplementasikan ilmu ini untuk mengembangkan usahanya.

Gambar 3.3 Pembuatan website



b. Pembuatan E-commerce Tokopedia

E-Commerce merupakan sarana yang tepat untuk memasarkan produknya secara cepat, mudah, dan gratis. Dengan mengupload foto dan mendeskripsikan produk yang didukung dengan iklan pembaharuan terakhir yang muncul, tersedianya kontak link dan tersedianya kontrol kualitas terhadap iklan penawaran barang dan jasa, iklan gratis bagi para pengguna dan cakupan wilayah iklan di seluruh Indonesia serta masih banyak yang lainnya

Website ini menyediakan berbagai macam produk yang dapat ditawarkan serta dilengkapi dengan mesin pencari yang memudahkan untuk mencari produk yang diinginkan dengan mudah dan juga di katalog belanja. Keuntungan konsumen adalah saat melakukan transaksi unik dan verifikasinya yang instant sehingga penjual cepat menerima pesanan dan produk lebih cepat tiba ke tangan pembeli.

Gambar 3.4 Sosialisasi website



