

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN

1.1 Strategi Pemasaran untuk Produk Mebel Sofa

Nama : Syindi Puspito Resmi

NPM : 1612110161

Jurusan : Manajemen

| No. | Rencana Kegiatan | Tujuan Kegiatan | Penyelesaian (Hari) | Keterangan |
|-----|--|---|---------------------|------------|
| 1. | Membuatkan strategi pemasaran yang sesuai untuk UKM Desa terutama untuk mebel sofa | Agar Meningkatkan nilai jual pada Produk serta mengembangkan minat konsumen terhadap Mebel Sofa | 3 (dua) Hari | Terlaksana |

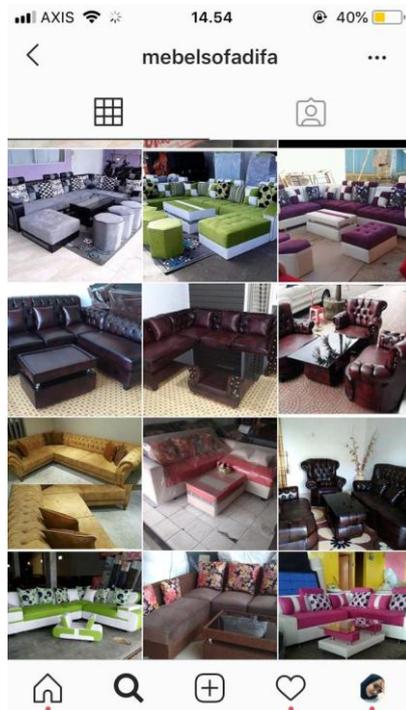
Strategi Pemasaran adalah upaya memasarkan sebuah produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi meningkat dan dapat dikenal dipasaran.

Strategi pemasaran menurut, Kotler dan Amstrong Menurut Kotler dan Amstrong, pengertian Strategi Pemasaran adalah logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen.

Dalam melaksanakan kegiatan pemasaran, perusahaan mengkombinasikan empat variabel yang sangat mendukung didalam menentukan strategi pemasaran, kombinasi keempat variabel di kenal dengan istilah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*).

- a. Product, Setiap UMKM harus bisa menentukan produk yang dapat menjadi andalan dan bagaimana cara bagaimana mengembangkan produk andalannya tersebut. Misalnya menambah desain produk, warna produk. Hal yang paling penting dan harus dijaga adalah kualitas dari produk andalan dan inovasi produk. Seperti produk mebel sofa yang berada di Desa Jati Indah ini yang di buat oleh kelompok 36. UMKM Mebel Sofa Difa Furniture merupakan UMKM yang cukup berhasil di Desa Jati Indah, karena hasil produksinya banyak diminati banyak orang sehingga konsumennya mencapai keluar Lampung
- b. Price, Penentuan produk sangat menentukan dalam kesuksesan proses penjualan, penetapan harga sangat berpengaruh terhadap penjualan maupun pemasaran produk yang ditawarkan. Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen untuk mendapatkan sebuah produk atau jasa. Untuk harga di Mebel Sofa ini bermacam-macam dijual dari harga Rp. 2.000.000 – 4.900.000

- c. Place, Dalam strategi pemasaran, adanya pemilihan tempat atau lokasi usaha yang strategis menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kesuksesan pemasaran dari sebuah usaha.
- d. Semakin strategis lokasi usaha yang dipilih, semakin tinggi pula tingkat penjualan dan berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah usaha.UMKM Mebel Sofa Difa Furniture yang yang dikelola oleh kelompok 36 ini bertempat di desa Jati Indah Kec. Tanjung Bintang Kab. Lampung Selatan.
- e. Promotion, Kegiatan promosi bisnis merupakan bagian dari strategi pemasaran yang sangat dibutuhkan sebuah usaha, baik usaha kecil maupun usaha yang sudah berkembang besar. Promosi sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan barang dan jasa yang ditawarkan, sehingga meningkatkan laba yang diperoleh. Untuk pemasaran kerupuk dapros ini kita memanfaatkan media sosial seperti, WhatsApp, Facebook, Instagram yang saat ini masih ramai digunakan oleh masyarakat dan bisa untuk media promosi suatu produk atau jasa. Selain dari media sosial kami mempromosikan lewat web desa, karena web desa bertujuan ketika orang lain membuka web desa ini bisa mengetahui apa saja hasil bumi ataupun produk yang dibuat oleh kelompok 36 dari desa Jati Indah. Berikut Hasil Pemanfaat Media Sosial dalam mempromosikan Mebel Sofa Difa desa Jati Indah.



3.1 Gambar Strategi Pemasaran Mebel Sofa Difa melalui media social

1) Strategi Differensiasi Produk

Differensiasi produk adalah cara perusahaan atau produsen memenangkan persaingan atas pemasaran produknya dengan cara membuatnya berbeda dengan produk sejenis dari pesaing dengan memberikan model dan design dari produknya.

Menurut Kotler, differensiasi produk dapat didefinisikan sebagai tindakan untuk menetapkan kumpulan perbedaan-perbedaan yang mempunyai nilai guna membedakan penawaran produsen dari pesaing nya. Dari pernyataan ini dapat diambil kesimpulan bahwa ada 3 hal yang harus menjadi fokus perhatian dalam differensiasi produk, yaitu :

- a. Model dari Mebel dan Sofa Difa menjadi komponen penting dari pembuatan sofa karena menjadi salah satu daya tarik konsumen.

- b. Nilai tambah yang ada di Mebel Sofa Difa ini yaitu bentuknya yang unik misalnya : inul, jaguar, side chair,,corner sofa,dll.
- c. Kemudian konsumen juga dapat memnetukan model,warna,bentuk sesuai keinginan konsumen.

2) Differensiasi yang melekat pada produk

Dalam diferensiasi ini produsen menetapkan perbedaan produknya berdasarkan fisik, ada beberapa unsur dalam melakukan diferensiasi produk yaitu UMKM Mebel Sofa Difa Furniture ini mempunyai harga yang terjangkau dan kuliatas yang bagus,serta dapat membuat konsumen tertarik dengan hasil produk yang di produksi dengan mebel sofa difa ini.

1.2 Model Bisnis UMKM Mebel Difa Furniture

Nama : Andre Saputra

NPM : 1612110443

Jurusan : Manajemen

| No. | Rencana Kegiatan | Tujuan Kegiatan | Penyelesaian (Hari) | Keterangan |
|-----|--|---|---------------------|------------|
| 1. | Membuat inovasi Desain Mebel Sofa menjadi lebih modern, guna menarik konsumen untuk tertarik dengan hasil produksinya. | Agar lebih memperluas pemasaran dan menarik peminat Mebel Sofa Difa Furniture | 3 hari | Terlaksana |

Model bisnis kanvas pada dasarnya digunakan untuk merintis sebuah bisnis baru, ditujukan agar usaha atau bisnis yang akan dijalankan dapat sesuai dengan keinginan pemilik usaha baik dari segi pemasaran, jumlah produksi, biaya yang digunakan baik dari biaya bahan baku maupun biaya bahan mentah dan biaya gaji atau upah karyawan maupun pendapatan yang dihasilkan dari usaha atau bisnis yang dijalankan.

Mebel dan difa Sofa merupakan salah satu kayu tradisional yang baru dikembangkan di Desa Tanjung Bintang, bahkan mebel dan difa sofa dijadikan sebuah peluang usaha oleh UMKM Mebel Sofa Difa Furniture di Desa Jati Indah

Kecamatan Tanjung Bintang Kabupaten Lampung Selatan. UMKM Mebel Sofa Difa Furniture adalah salah satu UMKM yang masih aktif melakukan produksi setiap harinya karena sumber bahan baku yang cukup memadai dan mudah didapatkan di kampung ini. UMKM Mebel Sofa Difa Furniture yang dibuat oleh perorangan Jati Indah di daerah setempat hanyalah UMKM Mebel Sofa Difa Furniture yang masih belum terkenal sehingga menurut hasil penelitian yang dilakukan banyak pelanggan yang masih belum mengetahui keberadaan dari UMKM Mebel Sofa Difa Furniture ini.

Dan dalam penerapan model bisnis pada UMKM Mebel Sofa Difa Furniture ini sebagian besar para pekerja atau pembuat UMKM Mebel Sofa Difa Furniture belum mengetahui fungsi berjalan nya modal serta biaya yang dibutuhkan selama proses berjalan nya bisnis dalam jangka pendek maupun jangka panjang, maka dari itu berdasarkan kurangnya pengetahuan tentang model bisnis yang seharusnya diterapkan ketika memulai usaha atau bisnis baru untuk mengetahui pangsa pasar, biaya yang diperlukan serta media yang dibutuhkan ketika memulai bisnis maka dari itu kami memutuskan untuk membantu penyusunan model bisnis kanvas pada UMKM Mabel Sofa Difa Furniture.

1) Model Bisnis UMKM Mabel Difa Di Desa Jati Indah

Tabel 3.2.1 Model Canvas

| | | | | |
|--|--|---|---|--|
| <p><u>Key Partner</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - toko furniture/toko untuk bahan baku sofa - beberapa toko disekitar pembuatan mabel | <p><u>Key Activities</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - produksi - packing dan penjualan - produksi berupa pesanan | <p><u>Value Proposition</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - melayani produk melalui pesanan - memaksimalkan waktu produksi - menjaga kualitas produk hingga ditangan konsumen - pengemasan yang steril dan higienis | <p><u>Customer Relationship</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - melayani konsumen dengan cara yang baik dan sopan - dengan proses pelayanan yang cepat serta tidak mengecewakan | <p><u>Customer Segment</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - semua kalangan (remaja, orang dewasa, IRT/pekerja) |
| | <p><u>Key Resources</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Produksi : Kompresor, Kayu, Alat Potong/Gergaji, Busa, Amplas, Streples, Lem | | <p><u>Channels</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - dengan menggunakan media sosial : facebook serta contact person yang dapat dihubungi | |
| <p><u>Cost Structures</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - produksi bahan baku kayu, pengelolaan, packing, serta penjualan - gaji atau upah pekerja | | <p><u>Revenue Stream</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - dengan penjualan Mabel Sofa baik secara langsung maupun ketika dititipkan pada Toko sekitar produksi | | |

Model Bisnis Kanvas yang digunakan pada UMKM Mebel Sofa Difa Furniture di Desa Jati Indah seperti yang telah dijabarkan pada bagan diatas, berikut uraian model bisnis kanvas yang digunakan :

- a. **Customer Segment:** Segmen dari produk ini adalah semua kalangan baik untuk remaja, ibu rumah tangga dan pekerja. Hal ini menunjukkan bahwa produk UMKM Mebel Sofa Difa Furniture dapat dikonsumsi untuk segala usia.
- b. **Value Proposition:** UMKM Mebel Sofa Difa Furniture lebih berfokus pada proses pelayanan serta memberikan produk yang berkualitas untuk konsumen dengan waktu yang tepat sehingga konsumen puas akan pelayanan yang diberikan oleh UMKM Mebel Sofa Difa Furniture.
- c. **Channels:** Dalam UMKM Mebel Sofa Difa Furniture juga memanfaatkan teknologi yang mudah digunakan oleh para pengurus dari UKM Mabel dan Sofa Difa yaitu dengan menggunakan Media Sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp dan dengan menggunakan nomor telepon sebagai penghubung antar konsumen dengan produsen UMKM Mebel Sofa Difa Furniture.
- d. **Customer Relationship ;** Customer Relationship yang dibangun dalam UMKM Mebel Sofa Difa Furniture adalah dengan memberikan tanggapan yang cepat terhadap pemesanan konsumen baik secara langsung maupun melalui Media Sosial yang digunakan, hal ini bertujuan agar konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan ketika ingin bertanya maupun ketika ingin membeli Mebel Sofa Difa Furniture
- e. **Revenue Streams ;** Pendapatan yang dihasilkan semata mata berdasarkan penjualan UMKM Mebel Sofa Difa Furniture selama masa aktif produksi, hal ini dapat dipastikan karena pendapatan utama dari UMKM Mebel Sofa Difa Furniture hanya ketika Mabel dan Sofa Difa telah dipasarkan baik dalam lingkungan Desa maupun diluar Desa.

- f. **Key Resource:** Kunci inti dalam proses produksi dari UMKM Mebel Sofa Difa Furniture pada dasarnya memiliki kebutuhan seperti proses Pengelolaan kayu pada umumnya yaitu memerlukan alat pemotong seperti alat berat singso atau lainnya.
- g. **Key Partners:** Partner dalam proses produksi dari UMKM Mebel Sofa Difa Furniture antara lain adalah pedagang busa yang mana merupakan bahan utama dalam pembuatan Mebel Sofa Difa Furniture, selain Busa sebagai bahan pembuatan Mebel Sofa Difa Furniture ada beberapa bahan pendukung lainnya yang didapatkan pula dari toko bahan baku maupun toko khusus yang menjual bahan bahan untuk pembuatan furniture dan beberapa toko sekitar tempat produksi Mebel Sofa Difa Furniture guna memasarkan Mebel Sofa Difa Furniture.
- h. **Key Activities:** Kegiatan Inti dari UKM Mabel dan Sofa Difa tidak lain adalah melakukan penjualan Mebel Sofa Difa Furniture kepada para konsumen yang telah mengetahui keberadaan dari UMKM Mebel Sofa Difa Furniture Desa Jati Indah, selain itu dengan pengembangan kemasan yang menambah minat konsumen dalam pembelian menjadi kegiatan untuk menginovasikan kemasan serta merk dari UMKM Mebel Sofa Difa Furniture sendiri, UMKM Mebel Sofa Difa Furniture a juga melayani pemesanan dalam jumlah besar sesuai dengan keinginan konsumen.
- i. **Cost Structure ;** Biaya yang dikeluarkan selama proses produksi Mabel dan Sofa Difa selain bahan baku yang digunakan adalah biaya untuk biaya untuk gaji atau upah karyawan.

2) Masalah Dan Solusi Pada Model Bisnis Kanvas

a. Masalah

Seperti yang telah dijabarkan diatas, dapat disimpulkan bahwa masalah inti pada model kanvas untuk UMKM Mebel Sofa Difa Furniture Desa Jati Indah adalah pada Channels atau media yang digunakan untuk mempermudah baik konsumen maupun pengurus dari UMKM Mebel Sofa Difa Furniture dalam proses promosi dan penjualan secara luas dengan menggunakan media sosial, namun pada kenyataan dilapangan adalah banyak dari pengurus yang kurang mengerti dalam mengoperasikan media sosial dengan baik sehingga tidak banyak dari pengurus yang dapat mengelola akun media sosial walau pada sebenarnya hanya Admin yang merupakan perwakilan dari pengurus UMKM Mebel Sofa Difa Furniture yang dapat mengelola akun media sosial guna mempermudah hubungan antar konsumen dengan produsen.

b. Solusi

Dikarenakan banyak nya dari para pengurus yang belum dapat mengoperasikan media sosial dengan baik, kami selaku mahasiswa membantu dengan membuatkan akun media sosial yang dapat digunakan dengan baik oleh para paengurus baik admisn yang dipercaya maupun beberapa pengurus lainnya, setelah dibuatkan akun media sosial kami memberikan Username serta password dari akun media sosial yang telah dibuatkan agar dapat digunakan sebagai sarana promosi produk UMKM Mebel Sofa Difa Furniture secara luas sehingga dapat meningkatkan penjualan dari UMKM Mebel Sofa Difa Furniture secara berkala, dan mendapatkan masukan serta kritik dari para konsumen sehingga UMKM Mebel Sofa Difa Furniture dapat berkembang

menjadi UMKM yang lebih baik lagi serta memiliki produk yang berkualitas dan terpercaya dimata konsumen.

Dalam model bisnis kanvas diatas dapat dilihat bahwa UMKM Mebel Sofa Difa Furniture memiliki tujuan agar pengurus dari UMKM Mebel Sofa Difa Furniture dapat mengetahui dengan jelas aktifitas serta biaya yang diperlukan dalam menjalankan usaha UMKM Mebel Sofa Difa Furniture ini, selain itu agar dapat memperluas jangkauan produksi serta meningkatkan kualitas produk pada UMKM Mebel Sofa Difa Furniture.

Diharapkan dengan adanya Model Bisnis Kanvas ini UMKM Mebel Sofa Difa Furniture dapat berjalan secara terstruktur serta sesuai dengan harapan dari pengurus UMKM Mebel Sofa Difa Furniture.

Setelah dilakukan penerapan model bisnis kanvas untuk produk UMKM Mebel Sofa Difa Furniture hasil survei menunjukkan bahwa pengurus, sehingga mampu meningkatkan kualitas serta kuantitas para pengurus dalam menjalankan usaha UMKM Mebel Sofa Difa Furniture tersebut.

1.3 Desain Logo UMKM Mebel Difa Furniture

Nama : Ameilia Agatha

NPM : 1611050115

Jurusan : Sistem Informasi

| No. | Rencana Kegiatan | Tujuan Kegiatan | Penyelesaian (Hari) | Keterangan |
|-----|---|---|---------------------|------------|
| 1. | Membuat Logo Desain untuk UKM Mebel dan Sofa Difa Furniture | Agar masyarakat luas lebih mengenal dan meningkatkan daya tarik konsumen dengan bertujuan untuk mengembangkan produk Mebel dan Sofa | 1 Hari | Terlaksana |
| 2. | Pelatihan TIK kepada anak – anak SD desa Jati Indah. | Untuk mengenalkan komputer sejak dini kepada anak – anak SD. | 7 Hari | Terlaksana |
| 3. | Dokumentasi setiap kegiatan yang dilakukan di Mebel dan Sofa Difa Furniture | Untuk dokumentasi dan dijadikan sebagai bukti pelaksanaan kegiatan PKPM. | 20 Hari | Terlaksana |

1) Metode Pelaksanaan

a. Desain Logo Produk

Logo merupakan suatu gambar atau sekedar seketsa yang memiliki arti tertentu yang mewakili arti sebuah produk. Logo harus memiliki filosofi dan kerangka dasar berupa konsep dengan tujuan melahirkan sifat yang berdiri sendiri atau mandiri logo lebih lazim dikenal oleh penglihatan atau visual. Seperti ciri khas berupa warna dan bentuk logo tersebut.

Pembuatan *Desain Logo* pada *Mebel dan Sofa Difa Furniture* adalah faktor penting dalam kegiatan pemasaran, yang bertujuan untuk menawarkan dan memperkenalkan produk yang dihasilkan oleh produsen dan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya tarik konsumen dengan bertujuan untuk mengembangkan produk Mebel dan Sofa itu sendiri. *Desain Logo* juga dipandang dapat menaikkan gengsi atau status seorang pembeli. Dalam pembuatan *Desain Logo* pun harus memperhatikan hal-hal, seperti : sederhana dan ringkas, mengandung keaslian, mudah dibaca atau diucapkan, mudah diingat, tidak sulit digambarkan, dan tidak mengandung konotasi yang negatif.

Dengan adanya desain *Desain Logo Produk* juga bisa dijadikan sebagai sarana untuk alat promosi dan dengan hanya melihat nama dari Logo Produk kita sudah bisa mengetahui asal dari produk tersebut. Desain Logo Produk yang baik juga dapat menarik konsumen untuk membeli sebuah produk dari Mebel dan Sofa itu sendiri.

Dengan diberikan Inovasi Desain Logo pada Produk Mebel dan Sofa Difa Furniture harapannya agar hasil penjualan dapat lebih meningkat dari sebelumnya.



Gambar 3.3 Proses pembuatan Desain Logo untuk UKM Mebel dan Sofa Difa

2) Hal yang harus diperhatikan dalam membuat logo

a. Warna

Pemilihan warna yang tepat menjadi salah satu hal yang begitu krusial saat anda membuat logo. Sebab jika warna yang anda pilih adalah warna yang salah, maka bisa jadi pesan serta emosi yang ingin anda sampaikan kepada masyarakat menjadi rancu dan kacau. Warna yang dipilih untuk logo sebaiknya warna yang mudah diingat dan sederhana. Pemilihan warna yang sederhana juga bisa menghemat biaya produksi anda dalam pembuatan logo.

b. Bentuk

Yang harus diperhatikan bentuk logo yang ingin didesain. Sebab setiap bentuk logo baik lurus, bundar, siku, dan lain sebagainya bisa mempunyai arti tersendiri.

c. Selera

Saat anda menentukan pembuatan logo, anda juga harus mengingat selera setiap orang adalah berbeda dan sangat subjektif.

Selain itu, anda juga harus memperhatikan keseimbangan dengan mencari tahu atau menemukan seberapa baik logo yang telah dibuat. Anda bisa mencoba dengan memutar atau membolak-balikkan logo tersebut untuk menemukan kemungkinan lain yang bisa menjadikan logo lebih berkembang.

d. Opini

Di dalam pembuatan sebuah logo, maka tidak ada yang salah untuk menanyakan kritik, pandangan, serta masukan dari orang lain. Karena dengan hal tersebut, kita bisa lebih mengembangkan kreativitas serta bisa memenuhi selera pemesan. Logo itu dapat diibaratkan sebagai wajah, Setiap orang dapat dengan mudah mengenali satu sama lain hanya dengan cara melihat wajah mereka. Begitu pula dengan logo. Logo menjadi visi penyampaian citra positif lewat tampilan sederhana yang hadir dalam bentuk simbol.

Karena fungsi dasar logo adalah sebagai identitas, maka pembuatan logo harus unik dan mudah diingat.

3) Pelatihan Ilmu Dasar Komputer SDN 1 Jati Indah”

a. Metode Pelaksanaan

- Kegiatan Belajar Mengajar

Pendidikan di tingkat sekolah dasar mampu membekali siswanya dengan nilai-nilai, sikap dan kemampuan dasar agar mereka bisa berkembang menjadi pribadi mandiri. Sekolah sebagai tempat mencari

ilmu harus mampu melaksanakan proses belajarnya dengan baik dan dapat mendorong perkembangan kreativitas siswa dengan berupaya mendorong atau menciptakan lingkungan belajar yang kondusif.

Rencana kegiatan ini yaitu mengenalkan dasar-dasar komputer dan mengajarkan bagaimana cara teknik pengetikan dan penggunaan *Microsoft Word* dan *Microsoft Excel*. Disini penulis mencoba mengadakan pelatihan komputer untuk anak-anak sekolah SDN 1 Jati Indah dikarenakan teknologi yang semakin berkembang seiring dengan berjalannya waktu, sehingga mereka perlu diperkenalkan teknologi

Pelaksanaan program-program pelatihan komputer sebagai berikut :

- 1) Pengenalan dasar penggunaan Komputer
- 2) Pelatihan komputer dengan program Microsoft word dan Microsoft Excel

- Ketercapaian Pengadaan Pelatihan Komputer untuk Anak-anak SDN 1 Jati Indah

Pelatihan Komputer SDN 1 Jati Indah bertujuan untuk memperkenalkan perangkat komputer dan kegunaan *Microsoft Office* seperti *Word* dan *Microsoft Excel*. SDN 1 Jati Indah sangatlah antusias untuk mengikuti pelatihan komputer tersebut, sebagian dari mereka ada yang memang sudah sedikit memahami tentang dasar-dasar komputer, namun ada pula yang memang belum mengerti sama sekali, tetapi rasa ingin tahu mereka tentang komputer sangatlah besar.



3) Pembuatan Video Dokumentasi UKM Mebel Sofa Difa Furniture”

a. Metode Pelaksanaan

- Pembuatan Video

Video adalah suatu informasi yang ditampilkan dalam sebuah gambar bergerak sehingga lebih mudah untuk dapat dimengerti secara cepat dan memperlihatkan informasi UKM.. Sebab karena itu di jaman perkembangan teknologi informasi komunikasi yang begitu cepat ini sangat di perlukan suatu video profil UKM untuk mempermudah dalam menyebarkan informasi dari suatu UKM guna memperkenalkan produk yang dibuat kepada masyarakat luas.

- Persiapan membuat Video Dokumenter

Dalam proses pembuatan video dokumentasi ada beberapa hal yang harus dipersiapkan mulai dari media pengambilan gambar dan video dalam hal ini kami menggunakan kamera Hp Iphone 6S sebagai media pengambil gambar, software editing video yaitu InShot.



- Tujuan Pembuatan Video

Tujuan dari pembuatan video UKM ini sendiri adalah untuk memperkenalkan UKM Mebel dan Sofa Difa Furniture kepada masyarakat di sosial media, sasaran yang ingin dicapai yaitu para pengguna sosial media seperti diYoutube, Instagram, Facebook, dan lain-lain.

1.4 Perhitungan Harga Pokok Produksi

Nama : Ulul Izzatun Janah

NPM : 1612120216

Jurusan : Akuntansi

| No. | Rencana Kegiatan | Tujuan | Penyelesaian (Hari) | Keterangan |
|-----|---|--|---------------------|------------|
| 1. | Membuat perhitungan harga pokok produksi Mebel Sofa | Agar pemilik mengetahui besaran dana yang dikeluarkan dalam memproduksi Mebel Sofa | 3 (tiga) hari | Terlaksana |

1) Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi adalah penjumlahan seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang digunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk.

Perhitungan Harga pokok Produk dapat digunakan untuk menentukan harga jual yang akan diberikan kepada pelanggan sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

2) Komponen Biaya Harga Pokok Produksi

Biaya 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 kerjalangsung 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.

a. 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.

b. Biaya overhead pabrik

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.

3) Perhitungan Besaran Biaya Bahan Baku

Tabel 3.4.1 Perhitungan Besaran Biaya Bahan Baku

| No. | Bahan Baku | Harga Bahan Baku | Harga Bahan Baku perset |
|-------------------------------|---------------|------------------------|-------------------------|
| 1. | Kayu | Rp. 2000 x 47 batang | Rp. 94.000 |
| 2. | Busa Dudukan | Rp. 110.000 x 1 lembar | Rp. 110.000 |
| 3. | Busa Sandaran | Rp. 100.000 x 1 lembar | Rp. 100.000 |
| TOTAL BIAYA BAHAN BAKU | | | Rp. 304.000 |

Analisis Biaya Bahan Baku:

Dari tabel di atas terdapat perhitungan bahan baku pada UKM Mebel Sofa Difa, yang menjadi bahan baku langsung dalam pembuatan set kursi minimalis adalah kayu dan busa. Kayu tersebut diproses menjadi kerangka atau batang dan telah siap untuk dirakit. Dikirim dalam jumlah batangan dan harga 1 batang kayu Rp. 2.000/batang, sedangkan busa dihitung perlembar dengan harga kisaran Rp. 100.000-110.000 sehingga bahan baku terhitung Rp. 304.000,- / set kursi

4) Perhitungan Biaya Penolong

Tabel 3.4.2 Perhitungan Biaya Penolong

| No. | Bahan Baku | Perhitungan | Harga Bahan Baku / perset |
|--|--------------------|-----------------------|---------------------------|
| 1. | Kain Polos | 9M x Rp. 25.000 | Rp. 225.000 |
| 2. | Kain Bludru | 2M x Rp. 48.000 | Rp. 96.000 |
| 3. | Kain Motif | 1M x Rp. 50.000 | Rp. 50.000 |
| 4. | Paku | 1Kg x Rp. 15.000 | Rp. 15.000 |
| 5. | Karet | 2 Ikat x Rp. 12.500 | Rp. 25.000 |
| 6. | Resleting | 3 Buah x Rp. 2.000 | Rp. 6.000 |
| 7. | Benang | 10 Buah x Rp. 5.000 | Rp. 50.000 |
| 8. | Stabil / Kaki Sofa | 16 Buah x Rp. 4.500 | Rp. 72.000 |
| 9. | Per | 13 Biji x Rp. 600 | Rp. 7.800 |
| 10. | Moven / Spoon Bon | 3M x Rp. 5.500 | Rp. 16.500 |
| 11. | Necis | 1 Bks x Rp. 15.000 | Rp. 15.000 |
| 12. | Kaca | 1 Lembar x Rp. 50.000 | Rp. 50.000 |
| TOTAL BIAYA BAHAN BAKU PENOLONG | | | Rp 628.300,- |

Analisis Biaya Penolong :

Dari tabel di atas dapat diketahui terdapat biaya penolong sebesar Rp. 628.300,-

5) Perhitungan Biaya Tenaga Kerja

Tabel 3.4.3 Perhitungan Biaya Tenaga Kerja

| No. | Material | Jumlah Karyawan | Upah /orang | Jumlah Biaya |
|--------------|-------------|-----------------|-------------|----------------------|
| 1. | Perakitan | 1 | Rp. 70.000 | Rp. 70.000 |
| 2. | Penjahitan | 1 | Rp. 80.000 | Rp. 80.000 |
| 3. | Stell Kursi | 1 | Rp. 150.000 | Rp. 150.000 |
| TOTAL | | | | Rp. 300.000,- |

Analisis Biaya Tenaga Kerja :

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa perhitungan total biaya tenaga kerja dari jumlah tenaga kerja dikalikan upah per-orang per set pada setiap bagian pekerjaan sebesar Rp. 300.000,-

6) Perhitungan Biaya Overhead Pabrik

Tabel 3.4.5 Perhitungan Biaya Overhead Pabrik

| No. | Material | Jumlah |
|------------------------------------|---------------|----------------------|
| 1. | Biaya Listrik | Rp. 67.700 |
| 2. | Biaya Bensin | Rp. 50.000 |
| TOTAL BIAYA OVERHEAD PABRIK | | Rp. 117.700,- |

Analisi Biaya Overhead Pabrik :

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa biaya overhead pabrik yang terdapat dalam pembuatan mebel sofa difa hanyalah biaya listrik dan biaya bensin yaitu sebesar Rp. 117.700,- /set

7) Total Biaya Operasional

Tabel 3.4.6 Perhitungan Total Biaya Operasional

| No. | Jenis Biaya Operasional | Biaya (Rp) |
|-----|--------------------------------|----------------------|
| 1. | Biaya Bahan Baku | Rp. 304.000 |
| 2. | Biaya Penolong | Rp. 628.300 |
| 3. | Biaya Tenaga Kerja Langsung | Rp. 300.000 |
| 4. | Biaya Overhead Pabrik | Rp. 117.000 |
| | TOTAL BIAYA OPERASIONAL | Rp. 1.350.000 |

Jadi, untuk setiap pembuatan satu set sofa minimalis yang sudah jadi dan siap dikirim, harga pokok produksi yang dibutuhkan sebesar Rp. 1.350.000,-

Harga pokok produksi :

$$\bullet \text{Rp. } 1.350.000 : 1 \text{ set} = \text{Rp. } 1.350.000 = \text{Rp. } 1.400.000$$

Laba (50% dari HPP) :

$$\bullet \text{Rp. } 1.400.000 \times 50\% = \text{Rp. } 700.000$$

Harga jual :

$$\bullet \text{Rp. } 1.400.000 + \text{Rp. } 700.000 = \text{Rp. } 2.100.000$$

8) Perhitungan Laba Rugi UMKM Mebel Difa Di Desa Jati Indah Tanjung Bintang

Tabel 3.4.7 Laporan Laba Rugi Ukm Mebel Sofa Difa

| Pendapatan | | Rp. 2.100.000 |
|--------------------|-------------|----------------------|
| Biaya-biaya | | |
| Kayu | Rp. 94.000 | |
| Busa dudukan | Rp. 110.000 | |
| Busa Sandaran | Rp. 100.000 | |
| Kain Polos | Rp. 225.000 | |
| Kain Bludru | Rp. 96.000 | |
| Kain Motif | Rp. 50.000 | |
| Paku | Rp. 15.000 | |
| Karet | Rp. 25.000 | |
| Resleting | Rp. 6.000 | |
| Benang | Rp. 50.000 | |
| Stabil / Kaki Sofa | Rp. 72.000 | |
| Per | Rp. 7.800 | |
| Moven | Rp. 16.500 | |
| Necis | Rp. 15.000 | |
| Kaca | Rp. 50.000 | |
| Biaya Listrik | Rp. 67.700 | |
| Biaya Bensin | Rp. 50.000 | |

| | | |
|--------------------------|-------------|----------------------|
| Perakitan | Rp. 70.000 | |
| Penjahitan | Rp. 80.000 | |
| Stel Kursi | Rp. 150.000 | |
| Total Biaya-biaya | | Rp. 1.350.000 |
| Laba Bersih | | Rp. 750.000 |

Pembukuan sederhana seperti diatas diharapkan mampu menjadi dasar untuk mengetahui besaran pengeluaran dana dalam sekali produksi dan besaran laba yang dapat diterima dalam sekali produksi tersebut dan menjadi tolak ukur perkembangan UKM Mebel Sofa Difa.

1.5 Perencanaan Anggaran Pada UMKM Mebel Difa Furniture

Nama : Wayan Tiwik Kristiani

NPM : 1612110198

Jurusan : Manajemen

| No | Rencana Kegiatan | Tujuan Kegiatan | Penyelesaian (Hari) | Keterangan |
|----|--|--|---------------------|------------|
| 1 | Membuatkan perencanaan anggaran untuk UKM Mebel dan Sofa | Agar pemilik dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh dalam memproduksi Mebel dan Sofa | 6 (enam) Hari | Terlaksana |

Perencanaan adalah fungsi utama dari seorang pemimpin. Perencanaan tersebut disusun dalam bentuk uang. Perencanaan meliputi tindakan memilih dan menghubungkan fakta-fakta dan membuat serta menggunakan asumsi-asumsi mengenai masa yang akan datang dalam hal memvisualisasi serta merumuskan aktivitas-aktivitas yang diusulkan yang dianggap perlu untuk mencapai hasil yang diinginkan.

Anggaran pada dasarnya merupakan alat penting untuk perencanaan dan pengendalian jangka panjang yang efektif dalam organisasi. Anggaran merupakan pernyataan mengenai estimasi kinerja yang hendak dicapai selama periode waktu tertentu yang dinyatakan dalam ukuran finansial (Mardiasmo:2011). Anggaran dibagi menjadi dua yaitu:

1) Anggaran Operasional

Anggaran operasional digunakan untuk menentukan kebutuhan sehari-hari misalnya belanja rutin (recurrent expenditure) yaitu pengeluaran yang manfaatnya hanya untuk satu tahun anggaran dan tidak dapat menambah asset atau kekayaan.

2) Anggaran Modal

Anggaran modal menunjukkan rencana jangka panjang dan pembelanjaan atas aktiva tetap seperti peralatan, kendaraan, prabotan, dan sebagainya. Anggaran disebut juga sebagai perencanaan keuangan organisasi, penyusunan anggaran merupakan tahapan awal dari sebuah organisasi.

Tabel 3.5.1 Perhitungan Biaya Habis Pakai

| Bahan baku mebel | unit | Satuan | Harga/unit | Total biaya |
|-----------------------------|-------------|---------------|-------------------|--------------------|
| Kayu | 47 | Batang | 2.000 | 94.000 |
| Busa dudukan | 1 | Lembar | 110.000 | 110.000 |
| Busa sandaran | 1 | Lembar | 100.000 | 100.000 |
| Kain polos | 9 | Meter | 25.000 | 225.000 |
| Kain bludru | 2 | Meter | 48.000 | 96.000 |
| Kain motif | 1 | Meter | 50.000 | 50.000 |
| Paku | 1 | Kg | 15.000 | 15.000 |
| Karet | 2 | Ikut | 12.500 | 25.000 |
| Resleting | 3 | Buah | 2.000 | 6.000 |
| Benang | 10 | Buah | 5.000 | 50.000 |
| Kaki sofa | 16 | Buah | 4.500 | 72.000 |
| Per | 13 | Biji | 600 | 7.800 |
| Moven/sponbon | 3 | Meter | 5.500 | 16.500 |
| Necis | 1 | Bungkus | 15.000 | 15.000 |
| Kaca | 1 | Lembar | 50.000 | 50.000 |

| | |
|--------------------------------------|----------------|
| TOTAL BIAYA BAHAN HABIS PAKAI | 932.300 |
|--------------------------------------|----------------|

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan untuk bahan habis pakai sebesar Rp.932.300. Sehingga setiap kali produksi Mebel dan Sofa dapat diperkirakan biaya yang dikeluarkan sesuai dengan perhitungan biaya bahan habis pakai.

Tabel 3.5.2 Perhitungan Biaya Modal

| Nama peralatan | jumlah | Satuan | Harga/peralat | Total biaya |
|------------------------------|---------------|---------------|----------------------|--------------------|
| Pisau | 5 | Buah | 10.000 | 50.000 |
| Gunting | 4 | Buah | 35.000 | 140.000 |
| Palu | 4 | Buah | 27.000 | 108.000 |
| Streples tembak | 2 | Buah | 305.000 | 610.000 |
| Mesin jahit | 1 | buah | 2.800.000 | 2.800.000 |
| TOTAL BIAYA PERALATAN | | | | 3.568.000 |

Berdasarkan tab el diatas dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan untuk biaya modal sebesar Rp.3.568.000. Sehingga setiap kali produksi Mebel dan Sofa dapat diperkirakan biaya yang dikeluarkan sesuai dengan perhitungan biaya modal.

Tabel 3.5.3 Perhitungan Biaya Perjalanan

| Material | Unit | Satuan | Harga Per- Unit | Total Harga |
|------------------|-------------|---------------|----------------------------|--------------------|
| Biaya listrik | | Wat | 60.700 | 60.700 |
| Biaya bensin | | Liter | 50.000 | 50.000 |
| SUB TOTAL | | | | 117.700 |

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan untuk biaya penjualan sebesar Rp.117.700. Sehingga setiap kali produksi Mebel dan Sofa dapat diperkirakan biaya yang dikeluarkan sesuai dengan perhitungan biaya penjualan.

3.6 Pembuatan Website Desa

Nama : Anwar Sholeh Al Qorni

NPM : 1611010053

Jurusan : Teknik Informatika

| No | Rencana Kegiatan | Tujuan | Penyelesaian | Keterangan |
|----|------------------|--|--------------|------------|
| 1. | Membuat Web Desa | Untuk mengenalkan desa Jati Indah kepada masyarakat dan mencatat data penduduk masyarakat desa Jati Indah. | 3 Hari | Terlaksana |

1) Proses Pembuatan Website UMKM

A. Pengertian Website

Apa itu website? Website merupakan berbagai halaman yang menampilkan informasi berupa teks, gambar, suara (audio), dan video. Kita memerlukan browser untuk mengakses website. Dan pastikan saat mengakses website atau situs komputer atau smartphone sudah terkoneksi dengan internet.

Menurut Gregorius, 2000:30, website yaitu kumpulan halaman yang saling terhubung dan file-filenya saling terkait. Website sendiri terdiri dari kumpulan halaman yang dinamakan homepage. Homepage berada pada posisi teratas, dengan halaman-halaman terkait berada di bawahnya. Biasanya setiap

halaman di bawah homepage disebut child page, yang berisi hyperlink ke halaman lain dalam website.

Menurut Suwanto Raharjo, 2000, website merupakan layanan internet yang paling banyak digunakan dibanding dengan layanan lain seperti ftp, gopher, news bahkan email.

Menurut Taufiq Hidayatullah, 2002, website merupakan bagian paling terlihat sebagai jaringan terbesar dunia yaitu jaringan internet.

B. Fungsi Website

1. Media Informasi

- Salah satu fungsi website yang paling utama yaitu website sebagai sumber dari berbagai informasi. Contoh simpelnya saat kita mencari sesuatu informasi di google maka yang akan dimunculkan oleh google adalah website-website yang menginformasi apa yang kita cari.

2. Media Hiburan

Youtube merupakan salah satu website dengan kunjungan terbanyak di dunia. Selain menyajikan informasi berbentuk video. Youtube.com juga menjadi website yang bisa merefresh otak kita. Ya karena banyak sekali konten youtube dengan kategori hiburan. Bahkan yang sering trending di youtube adalah konten dengan jenis hiburan.

3. Media Komunikas

Sadarkah kita kalau facebook dan twitter awalnya hanyalah sebuah website. Apa yang bisa kita lakukan dengan menggunakan media sosial tersebut? Apalagi kalau bukan interaksi dan komunikasi.

4. Media Bisnis atau Jual Beli

Hampir semua bisnis sekarang sudah bisa diperjual belikan menggunakan website. Dulu kalau beli sepatu atau kemeja kita harus pergi ke tokonya langsung. Tapi sekarang sudah berbeda kita melakukan pembelian barang apapun melalui internet.

5. Media Belajar

Fungsi atau kegunaan dari sebuah website yaitu sebagai media belajar secara online. Ruangguru dan Quipper merupakan website yang bisa kita gunakan untuk menggali ilmu. Disana kita bisa belajar berbagai mata pelajaran dengan mudah dan terarah.

C. Deskripsi Sistem

Pada halaman depan pengunjung dapat melihat produk – produk yang ditawarkan dan juga dapat mengakses info produk yang dihasilkan. Pada halaman berita pengunjung dapat memperoleh info tentang discount dan juga produk terbaru. Pada halaman buku tamu digunakan untuk memberikan pesan kepada admin untuk mengetahui informasi yang diperlukan oleh pengunjung. Pada halaman sitemap berisi tentang UMKM yang dijalankan. Dan pada halaman FAQ berfungsi sebagai informasi umum yang berkaitan tentang cara pemesanan dan metode pembayaran yang tersedia.

D. Cara menjalankan program

Website ini dibagi menjadi 3 kategori, yaitu administrator, user, dan juga pengunjung. Administrator adalah pengontrol website, yang memiliki hak untuk mengubah, menambah, menghapus ataupun memperbaiki website itu sendiri. Sedangkan user adalah customer yang berlangganan tentang info yang ada pada

website tersebut. Dan pengunjung adalah konsumen yang mencari ataupun hanya sekedar melihat info yang ada pada website.

2) Proses Pembuatan Website Desa

A. Pengertian Web Desa

Web Desa adalah salah satu program dalam pelaksanaan PKPM yang berfungsi sebagai media pengenalan desa Jati Indah kepada dunia luar tentang kegiatan-kegiatan desa, visi misi desa, sejarah desa dan juga berbagai hal yang ada mengenai desa Jati Indah.

Adapun hal-hal yang ada di dalam Web Desa sebagai berikut :

- Home
- Profil
- Lembaga
- Kegiatan Desa
- Pelayanan Proyek
- Produk Desa
- Data Desa
- Berita
- Galeri

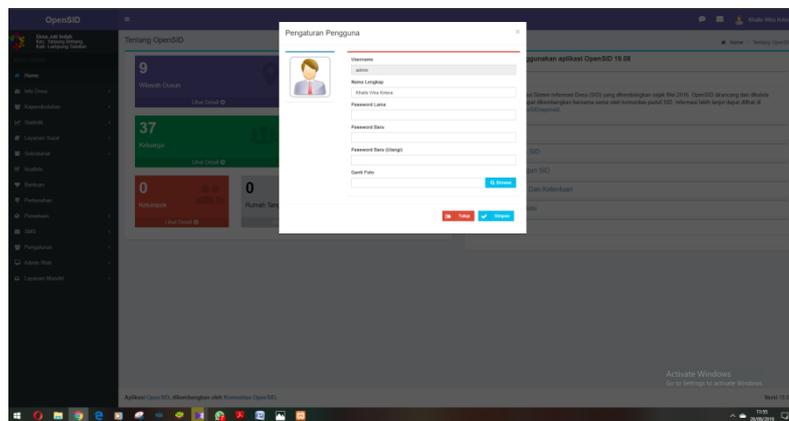
B. Persiapan Pembuatan Web Desa

Dalam proses pembuatan Web Desa ada beberapa hal yang harus dipersiapkan, yaitu dengan meminta data dari kelurahan Desa Jati indah yaitu tentang sejarah desa, Struktur desa, jumlah penduduk desa dan lain-lainnya. Dan

juga mengumpulkan berita-berita tentang desa Jati Indah untuk di unggah di pemberitaan web.

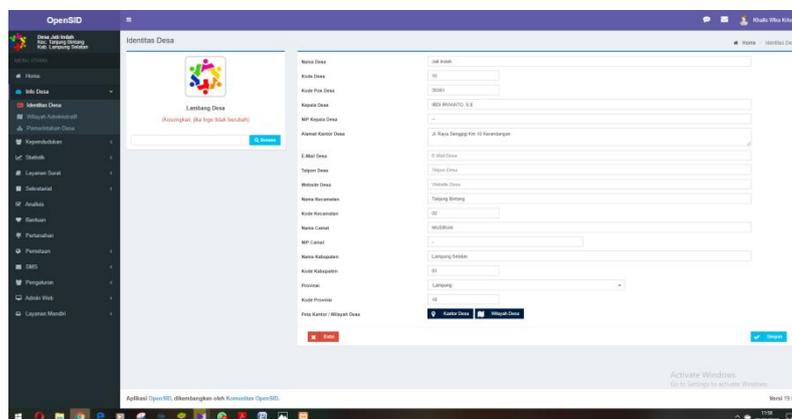
C. Proses Pembuatan Web Desa

- Seperti yang dijelaskan diatas bahwa Web Desa adalah buatan dari open SID. Disini yang pertama di lakukan adalah mengubah nama admin yang akan bertanggung jawab atas web desa tersebut.



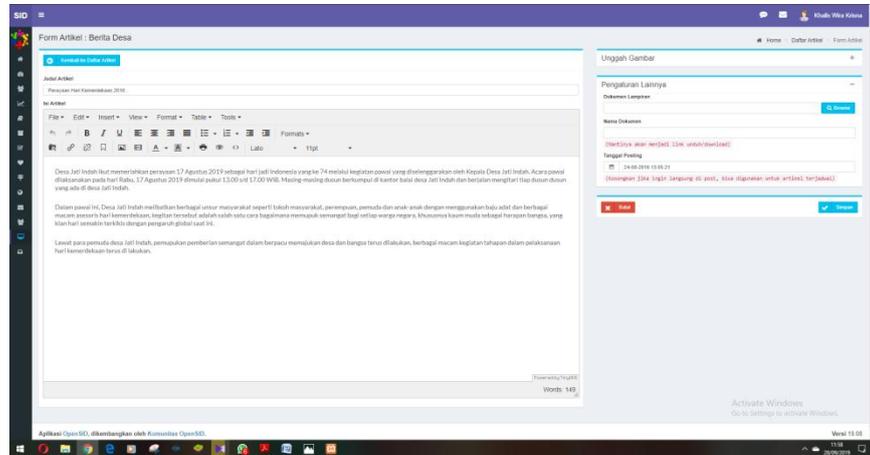
Gambar 3.20 Pengubahan Admin Web Desa yang bertanggung jawab.

- Proses kedua yaitu pengeditan Top Menu yang ada di Web Desa dimulai dari menu Home, Struktur Desa dan lain-lainnya.



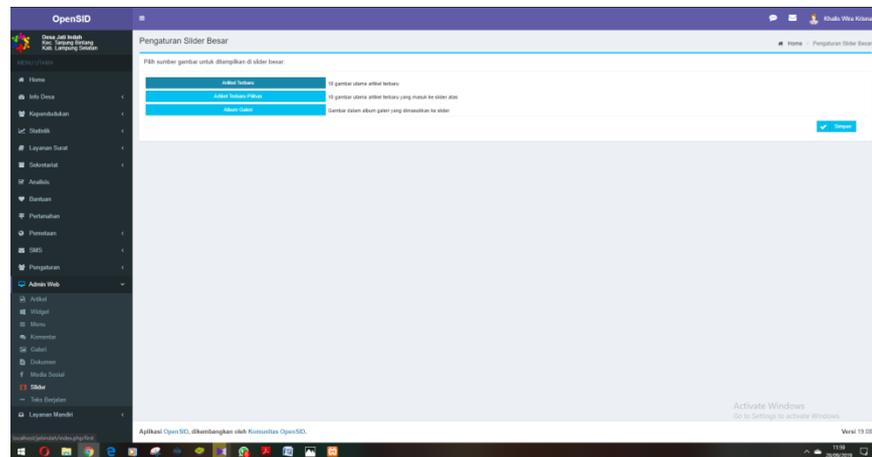
Gambar 3.21 Pengeditan Top Menu

- Proses yang selanjutnya yaitu mengupload berita pada web desa yang sudah dikumpulkan terlebih dahulu dari kegiatan-kegiatan desa.



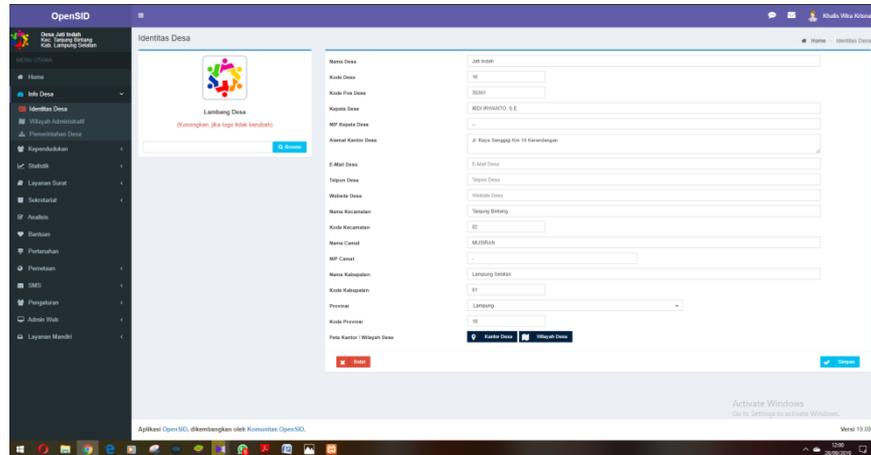
Gambar 3.22 Mengupload Berita

- Proses yang selanjutnya adalah pengeditan slider pada web desa.



Gambar 3.23 Pengeditan Slider

- Proses selanjutnya adalah pengisian informasi mengenai desa Jati Indah.



Gambar 3.24 Informasi Menu

- Proses terakhir adalah mengetes hasil inputan pada Web Desa.



Gambar 3.25 Mengupload Logo

3) Pengenalan Web Desa kepada Aparatur Desa

Pengenalan Web Desa dilakukan di balai desa dengan tujuan mengenalkan Web Desa pada aparatur desa Jati Indah dan dilakukan pengenalan pelatihan pada aparatur desa tersebut. Pelatihan Web Desa sendiri dilakukan pada jam kerja di balai desa yaitu pada hari senin dan rabu terutama dilakukan pada bapak Sugus Antoni sebagai penanggung jawab Admin Web Desa tersebut.