

LAPORAN INDIVIDU

**HOME INDUSTRI KRIPIK NASI DI ERA PANDEMI COVID 19
(DESA PENINJAUAN KECAMATAN BUAY RUNJUNG KABUPATEN
OGAN KOMERING ULU SELATAN)**

PRAKTEK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT (PKPM)



Disusun Oleh :

BENI ROSIAN DAYA (1612110121)

Dosen Pembimbing Lapangan : Dr. Anuar Sanusi., SE, M.Si

**INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA
BANDAR LAMPUNG
TAHUN 2020**

**HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN INDIVIDU**

PRAKTEK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT (PKPM)

**Home Industri Kripik Nasi Di Era Pandemi Covid 19
(Desa Peninjauan Kecamatan Buay Runjung Kabupaten Ogan
Komerling Ulu Selatan)**

Oleh:

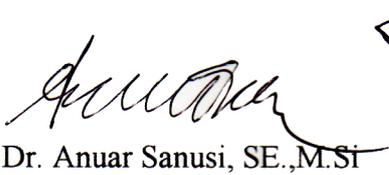
Beni Rosian Daya (1612110121)

Telah memenuhi syarat untuk diterima

Menyetujui,

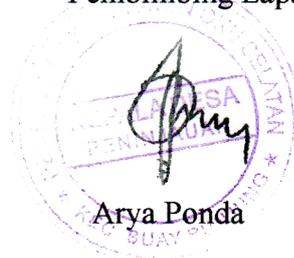
Dosen Pembimbing

Pembimbing Lapangan



Dr. Anuar Sanusi, SE.,M.Si

NIK. 30010203



Arya Ponda

Ketua Jurusan Manajemen



Aswin, S.E.,MM

NIK 10190605

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR	iii
DAFTAR TABEL	iv
KATA PENGANTAR	v
BAB 1 PENDAHULUAN	
1. 1 Latar belakang.....	1
1. 1.Rumusan masalah.....	3
1.1.1. Tujuan dan manfaat.....	5
1.1.1.2 Mitra yang terlibat.....	6
BAB II PELAKSANAAN PROGRAM	
2.1 Program-program yang dilaksanakan.....	7
2.1.1 Rencana kegiatan.....	27
2.1.1.1 Hasil kegiatan dan dokumentasi.....	29
2.1.1.1 Dampak kegiatan.....	33
BAB III PENUTUP	
3.1 Kesimpulan.....	34
3.1.1 Saran.....	35
3.1.1 Rekomendasi.....	36
LAMPIRAN	37
A. Denah desa.....	37
B. From Observasi.....	37
C. Hasil Observasi.....	38
D. Pemasangan poster covid.....	39
Daftar pustaka.....	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 sosial media facebook.....	9
Gambar 2.2 Logo Kripik Nasi.....	15
Gambar 2.3 Proses pembuatan editing video untuk home industri kripik nasi.....	21
2.4 Hasil kegiatan dan dokumentasi.....	29

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 pembuatan strategi untuk pemasaran kripik nasi.....	7
Tabel 2.2 rencana kegiatan.....	10
Tabel 2.3 model bisnis kripik nasi variasi pada home industri kripik nasi	11
Tabel 2.4 membuat inovasi desain logo pada home industri kripik nasi.....	14
Tabel 2.5 Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk Home industri Kripik nasi variasi.....	17
Tabel 2.6 Biaya Bahan Baku.....	18
Tabel 2.7 Perhitungan Biaya Penolong.....	19
Tabel 2.8 : Perhitungan Total Biaya Operasional.....	19
Tabel 2.9 Perhitungan Total Harga Penjualan.....	19
Tabel 2.9 Perhitungan laba rugi home industri kripik nasi.....	20
Tabel 2.10 pembuatan editing video untuk produk home industri kripik nasi.....	20
Tabel 2.11 Pembuatan facebook home industri kripik nasi.....	22
Tabel 2.12 Pengenalan penggunaan sosial media dan facebook kelompok usaha home industri kripik nasi.....	24
Tabel 2.13 kegiatan.....	27

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan berkat dan karunia-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Laporan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat ini yang berjudul :

Home Industri Kripik Nasi Di Era Pandemi Covid 19 (Desa Peninjauan Kecamatan Buay Runjung Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan)

Oleh karena itu saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. Tuhan yang Maha Esa yang telah memberikan kemudahan kepada saya adari awal kegiatan sampai selesai
2. Bapak dan Ibu beserta keluarga besar yang telah memberikan semangat, do'a dan motivasi kepada saya.
3. Bapak Ir. Firmansyah YA,M.B.A.,M.Sc, selaku Rektor IIB Darmajaya
4. Bapak Dr. Anuar Sanusi, SE.,M.Si, selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah memberikan bimbingan, petunjuk serta saran-saran yang sangat berharga dalam kegiatan PKPM sampai penulisan laporan PKPM
5. Ibu Aswin,S.E.,M.M, selaku Ketua Jurusan Manajemen IIB Darmajaya.
6. Bapak Arya ponda, selaku Kepala Desa Peninjauan beserta jajarannya
7. Bapak Ujang Irawan selaku Ketua UMKM Kripik Nasi serta bapak-bapak anggota kelompok UMKM Kripik Nasi.
8. Segenap Masyarakat Desa Peninjauan yang senantiasa mendukung setiap agenda kegiatan yang saya lakukan.

Saya menyadari, meskipun seluruh kemampuan telah dicurahkan untuk menyempurnakan baik isi maupun materinya, tetapi tentunya terdapat kekurangan-kekurangan. Hal ini disebabkan keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis, namun kami mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun kepada laporan ini dan dapat disempurnakan di masa-masa yang akan datang.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pelaksanaan PKPM

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan salah satu perwujudan dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian masyarakat. Pengabdian merupakan suatu wujud kristalisasi dan integralisasi dari ilmu yang tertuang secara teoritis di bangku kuliah untuk diterapkan secara nyata dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat, sehingga ilmu yang diperoleh dapat diaplikasikan dan dikembangkan dalam kehidupan masyarakat luas. PKPM bagi mahasiswa diharapkan dapat menjadi suatu pengalaman belajar yang baru untuk menambah pengetahuan, kemampuan, dan kesadaran hidup bermasyarakat. Bagi masyarakat, kehadiran mahasiswa diharapkan mampu memberikan motivasi dan inovasi dalam bidang sosial kemasyarakatan. Hal ini selaras dengan fungsi perguruan tinggi sebagai jembatan (komunikasi) dalam proses pembangunan dan penerapan IPTEK pada khususnya.

Berkaitan dengan salah satu syarat kelulusan untuk Program S1 di Kampus IIB Darmajaya, pihak kampus mewajibkan seluruh mahasiswanya untuk melaksanakan Mata Kuliah Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) pada salah satu kampus yang telah ditentukan, dimana proses secara teori yang telah diserap di Kampus senantiasa dapat diterapkan di Desa Peninjauan Kecamatan Buay Runjung Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan. Aspek yang mendapat sorotan penulis yaitu aspek manajemen pemasaran, produksi, SDM dan keuangan Hal ini dinilai perlu karena begitu banyak potensi yang terdapat di desa Peninjauan, dari mulai Perkebunan, Wisata Persawahan dan Industri-Industri kecil menengah masyarakat dan lain-lain.

Home industri adalah perusahaan dalam skala kecil, biasanya perusahaan ini hanya menggunakan satu atau dua rumah sebagai pusat produksi, administrasi dan pemasaran sekaligus secara bersamaan. Bila dilihat dari modal usaha dan jumlah tenaga kerja yang diserap tentu lebih sedikit dari pada

perusahaan-perusahaan besar pada umumnya. penulis menyimpulkan bahwa potensi-potensi (Home Industry kripik Nasi) ini dapat dikenal keluar daerah desa Peninjauan Kecamatan Buay Runjung Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan dan diketahui banyak orang serta pengusaha-pengusaha, secara tidak langsung dapat berdampak positif dan dapat memajukan potensi daerah tersebut. Selain dari itu kripik nasi secara ideal konsep dari Home Industri yang terdapat di Desa Peninjauan yaitu “Kripik Nasi” Diharapkan selain dari mata pencaharian juga merupakan penambahan pendapatan masyarakat yang otomatis meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Aspek yang mendapat sorotan penulis yaitu aspek manajemen pemasaran, produksi, SDM dan keuangan. Aspek yang strategis pemasaran karena merupakan jantung dari perusahaan. Home industry kripik nasi sampai saat ini masih mengalami penurunan penjualan dan pendapatan di masa pandemi covid 19 ini, tetapi sebelum pada masa pandemi covid 19 Home Industri “kripik Nasi” masih aktif dalam melakukan produksi, dilihat dari segi usaha kecil menengah. Kripik Nasi dari bahan baku beras yang di minati oleh masyarakat. Namun demikian di era covid pemasaran produk ini masih terkendala.

Begitu banyaknya masyarakat yang berminat untuk membeli Kripik Nasi dengan desain minimalis yang terkini, tetapi Penjualan Home Industri Kripik Nasi mempunyai beberapa kendala yaitu tentang mahal nya bahan baku beras, pemasaran produk, karena di daerah ini dalam memproduksi Keripik Nasi harus menunggu Panen nya padi dari Petani sekitar tersebut dan dalam pemasarannya masih berbasis tradisional atau manual. Desa Peninjauan ini yang masyarakatnya memproduksi Kripik Nasi masih dikerjakan secara individu. Sedangkan target pemasaran hanya melalui mulut ke mulut dalam pemasaran usaha tersebut, dan produksi Kripik Nasi belum disesuaikan dengan jumlah bahan baku dari komposisi kilogram beras. Hal ini mengakibatkan belum maksimalnya pemasaran. Bertolak hal diatas maka penulis akan berencana mendesain model pemasaran berbasis online. Lebih detail lagi model yang didesain terkait era covid 19 Ini dengan perancangan *E-Commerce (facebook.)*

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas maka penulis berinisiatif untuk membentuk suatu kelompok usaha agar produk yang di jual bukan hanya produk dari salah satu dari perorangan namun menjadi produk dari masyarakat desa peninjauan serta melihat kurang maksimalnya pemasaran kripik nasi tersebut, maka mekanisme yang perlu dilakukan adalah melakukan inovasi dan membuat perancangan *E-Commerce* untuk pemasaran kripik nasi yang dirasa mampu mengatasi permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam pemasaran kripik nasi.

E-Commerce ini diharapkan mampu meningkatkan kualitas penjualan dan penambahan pemasukkan bagi pemilik home industri tersebut demikian jug a pemasukan usaha kripik nasi di desa Peninjauan. Dengan demikian hal itu menjadi tantangan bagi penulis untuk mengabdikan diri kepada masyarakat dan dapat memperoleh pengalaman dan ilmu dari berbagai perbedaan dan persamaan antara teori dan praktek. Berdasarkan analisa di atas tersebut, penulis membuat Laporan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini dengan judul,

Home Industri Kripik Nasi Di Era Pandemi Covid 19

(Desa Peninjauan Kecamatan Buay Runjung Kabupaten Ogan Komerling Ulu Selatan)

1.1.1 Rumusan masalah:

Berdasarkan latar belakang di atas, saya merumuskan permasalahan yang ada dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana tingkat kemahalan bahan baku beras dan menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) serta membuat laporan laba/rugi?
2. Bagaimana pemasaran produk dengan menggunakan metode marketing berbasis online / *E-Commerce* dalam pemasaran kripik nasi tersebut?
3. Apakah model pemasaran masih tradisional (dari mulut ke mulut dan sudah disesuaikan dengan komposisi kilogram beras sebagai bahan baku kripik)?

Desa peninjauan merupakan desa yang masih dalam proses berkembang. Penduduknya yang mayoritas pekebun menjadi salah satu faktor yang menyebabkan sulitnya usaha home industri untuk tumbuh dan berkembang. Minimnya pengetahuan tentang berwirausaha, serta pendidikan yang minim turut mempengaruhi lambatnya perkembangan ekonomi di desa peninjauan.

Berikut temuan masalah yang dapat saya simpulkan :

1. Kurang adanya inovasi dalam pengolahan produksi kripik nasi.
2. Kurangnya pemahaman pemilik usaha krupuk nasi tentang Media marketing untuk mempromosikan produknya.
3. Kurangnya pemahaman pemilik usaha kripik nasi tentang perhitungan HPP dan Laba/Rugi.
4. Kurangnya kemampuan penguasaan teknologi dalam Memasarkan produknya.
5. Para pemilik usaha kripik nasi di desa peninjauan masih Dilakukan secara perorangan.

Kerangka pemecahan masalah:

Berdasarkan rumusan masalah langkah awal yang harus dilakukan:

1. Mengembangkan Usaha Home Industri yang sudah ada di Desa Peninjauan, karena berdasarkan hasil survey yang dilakukan sebelumnya, Desa Peninjauan sudah terdapat Home Industri. Home Industri di Desa Peninjauan sudah cukup berkembang dengan baik namun belum memiliki inovasi. Inovasi yang kami berikan adalah bagaimana berinovasi dalam perubahan kemasan dan bentuk dari Krupuk Nasi agar menjadi sebuah hasil karya.
2. Melakukan pelatihan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan perhitungan laba rugi kepada pemilik Home Industri Kripik Nasi. Diharapkan dengan adanya sistem pembukuan sederhana ini, sekecil apapun laba yang diperoleh akan tetap terlihat dan dapat digunakan untuk perputaran modal.
3. Melakukan Pembuatan Media Marketing untuk produk yang sudah dihasilkan. Media marketing berguna untuk memasarkan produk yang

sudah diciptakan kepada masyarakat, tidak hanya masyarakat di Desa Peninjauan namun masyarakat yang berada di luar Desa Peninjauan. Media marketing yang akan dibuat adalah secara online yaitu melalui *Instagram, Facebook, dan Whatsapp Business*.

4. Pembuatan social media facebook, Berdasarkan hasil survey yang dilakukan kepada Home Industri Kripik Nasi Desa Peninjauan belum memiliki sosial media yang berguna untuk mempromosikan potensi-potensi Home Industri, setelah melakukan pembuatan facebook kegiatan yang akan dilakukan selanjutnya adalah melakukan pengenalan dan pemrosesan Sosial Media kepada pemilik Home Industri kripik Nasi.
5. Membentuk Kelompok Usaha Home Industri kripik nasi yang mampu menjadi wadah bagi pemilik-pemilik usaha Kripik Nasi di Desa Peninjauan, agar dapat memaksimalkan dan memperkenalkan produk usaha secara luas.

1.1.1,2 TUJUAN PELAKSANAAN PROGRAM:

Tujuan dari pembuatan program ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mendesain tingkat bahan baku beras dan menentukan harga pokok penjualan (hpp) serta membuat laporan laba/rugi...?
2. Untuk menyusun program pemasaran produk dengan menggunakan metode marketing berbasis *online /e-commers* dalam pemasaran kripik nasi tersebut...?
3. Untuk pengenalan melalui sosialisasi model pemasaran masih tradisional (dari mulut ke - mulut dan sudah disesuaikan dengan komposisi kilogram beras sebagai bahan baku kripik...?

Manfaat Pelaksanaan Program:

Manfaat dari pembuatan program ini adalah sebagai berikut :

1. Diharapkan home industri kripik nasi di desa peninjauan dapat berkembang dengan pesat, dan akan muncul usaha home industri baru lain yang mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi di desa peninjauan.
2. Diharapkan produk yang dihasilkan menjadi suatu ciri khas yang dimiliki desa peninjauan dan konsumen mengenali produk yang akan dipasarkan.

3. Diharapkan laporan keuangan home industri kripik nasi tercatat dengan jelas.
4. Diharapkan dapat membantu dalam memasarkan produk sehingga produk kripik nasi bisa tersebar di berbagai wilayah.
5. Diharapkan pemilik home industri kripik nasi di desa peninjauan dapat mengelola sosial media pada home industri dan nantinya di linkkan ke facebook desa ini sebagai media komunikasi dan informasi dengan masyarakat luas.

1.1.3 MITRA YANG TERLIBAT:

Mitra yang terlibat dalam program kegiatan ini, yaitu:

1. Ditujukan pada Pemilik Home Industri Kripik Nasi yang ada di Desa Peninjauan. Alasan dipilihnya objek ini adalah karena Pemilik (Home Industri) Kripik Nasi merupakan Home Industri yang sudah ada namun masih memerlukan inovasi pada hasil produksi, kemasan serta pemasaran produk.
2. Ditunjukkan kepada mitra pengguna Home Industri Kripik Nasi yang ada di desa peninjauan di karenakan objek ini merupakan objek yang penting untuk bertujuan membeli produk yang dipasarkan di sosial media facebook.

BAB II

PELAKSANAAN PROGRAM

2.1 Program-program yang dilaksanakan.

Tabel 2.1 pembuatan strategi untuk pemasaran kripik nasi.

Rencana Kegiatan	Tujuan Kegiatan	Penyelesaian	Keterangan
Membuatkan strategi pemasaran yang sesuai untuk home industri desa terutama untuk Kripik Nasi	Agar meningkatkan pendapatan penjualan pada produk serta mengukur minat konsumen terhadap Kripik Nasi	7 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.

Karena Manajemen operasional bisa juga diartikan sebagai pengelolaan (perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengoordinasian, dan pengendalian) semua kegiatan yang berhubungan dengan barang dan jasa secara langsung

Strategi pemasaran menurut, Kotler dan Amstrong, Menurut (Kotler and Amstrong, 2012, p.72) 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 home industri harus bisa menentukan produk yang dapat menjadi andalan dan bagaimana cara bagaimana mengembangkan produk andalannya tersebut. Misalnya menambah disign produk, warna

produk. Hal yang paling penting dan harus dijaga adalah kualitas dari produk andalan dan inovasi produk. Seperti produk Kripik Nasi yang berada di Desa Peninjauan ini yang di buat oleh kelompok usaha dan Mahasiswa PKPM home industri Kripik Nasi merupakan home industri yang cukup berhasil di Desa Peninjauan, karena hasil produksinya banyak diminati banyak orang sehingga konsumennya mencapai keluar Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan.

- 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 Kripik Nasi ini dijual dari harga Rp.2000 Per setiap produk untuk Nasi Kripik variasi.
- c. Place, Dalam strategi pemasaran, adanya pemilihan tempat atau lokasi usaha yang strategis menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kesuksesan pemasaran dari sebuah usaha. Semakin strategis lokasi usaha yang dipilih, semakin tinggi pula tingkat penjualan dan berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah usaha. Home industri Kripik Nasi yang dikelola oleh home industri dan Mahasiswa PKPM ini bertempat di Desa Peninjauan Kec Buay Runjung Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan.
- d. 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 Kripik Nasi ini kita memanfaatkan media sosial seperti, *WhatsApp*, *facebook* yang saat ini masih ramai digunakan oleh masyarakat dan bisa untuk media promosi suatu produk atau jasa.

Berikut Hasil Pemanfaat Media Sosial instagram dalam mempromosikan Kripik Nasi di Desa Peninjauan.

Gambar 2.1 sosial media facebook



Gambar Strategi Pemasaran Kripik Nasi variasi melalui media facebook

Strategi differensiasi produk

Differensiasi produk adalah cara perusahaan atau produsen memenangkan persaingan atas pemasaran produknya dengan cara membuatnya berbeda , perbedaan produk kripik nasi desa peninjaun dengan kripik lainnya ini karena produk kripik nasi ini sangat bervariasi dari segi rasa konsumen bisa memilih dengan produk sejenis dari pesaing dengan memberikan model dan design dari produknya.

Menurut **Kotler** (2009:385), differensiasi produk dapat didefinisikan sebagai tindakan untuk menetapkan kumpulan perbedaan-perbedaan yang mempunyai nilai guna membedakan penawaran produsen dari pesaingnya. Dari pernyataan ini dapat diambil kesimpulan bahwa ada 2 hal yang harus menjadi fokus perhatian dalam differensiasi produk, yaitu :

- a. Model dari Kripik Nasi menjadi komponen penting dari pembuatan Kripik Nasi karena menjadi salah satu daya tarik konsumen.
- b. Nilai tambah yang ada di Kripik Nasi ini yaitu bentuknya yang unik misalnya :Kripik Nasi variasi

Dalam diferensiasi ini produsen menetapkan perbedaan produknya berdasarkan fisik, ada beberapa unsur dalam melakukan diferensiasi produk yaitu home industri kripik nasi ini mempunyai harga yang terjangkau dan kualitas yang bagus,serta dapat membuat konsumen tertarik dengan hasil produk yang di produksi oleh home industri kripik nasi ini.

Metode Model Bisnis (Kripik nasi variasi) dalam Home industri Kripik Nasi

Tabel 2.1.1 rencana kegiatan

Rencana kegiatan	Tujuan kegiatan	Penyelesaian	Keterangan
Membuat model bisnis lebih modern, guna menarik konsumen untuk tertarik dengan hasil produk.	Agar lebih memperluas pemasaran dan menarik peminat Kripik Nasi Desa Peninjauan	3 hari	Terlaksana

Model bisnis kripik nasi 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 petani kripik nasi maupun pendapatan yang dihasilkan dari usaha atau bisnis yang dijalankan.

Home industri kripik nasi merupakan salah satu usaha yang baru dikembangkan di desa peninjauan, bahkan kripik nasi desa peninjauan kami jadikan sebuah peluang usaha oleh home indsutri di desa peninjauan. Home industri peninjauan adalah salah satu usaha yang baru dibentuk karena sebelumnya masih dikerjakan secara perorangan di karnakan bahan baku yang cukup sulit karena mahalnya harga beras. Tetapi sebagian pengrajin masih ada yang bisa produksi kripik nasi karena para pengrajin ada beberapa saja yang sudah tidak aktif lagi oleh karna itu dibentuklah suatu organisasi di desa peninjauan khususnya untuk para penggiat usaha home industri peninjauan agar dapat bekerja sama dengan semua penggiat kripik nasi di desa peninjauan ini dengan inovasi yang telah di lakukan.

Tabel 2.3 model bisnis kripik nasi variasi pada home industri kripik nasi

Key partner	Key Activities	Value proposition	Customer Relationship	Customer Segment	Key Resources	Channels Dengan	Cost structure
Toko warung	Produksi packing dan penjualan produksi berupa pesanan	Melayani produk melalui pesanan memaksimalkan waktu produksi menjaga kualitas produk hingga ditangan konsumen pengemasan yang steril dan higienis	Melayani konsumen dengan cara yang baik dan sopan dengan proses pelayanan yang cepat serta tidak mengecewakan	Semua kalangan remaja, orang dewasa, IRT/pekerja	Produksi kompresor, beras dan alat sederhana	menggunakan media sosial whatsapp, facebook, serta contact person yang dapat dihubungi Revenue stream dengan penjualan kripik nasi baik langsung maupun ketika dititipkan ke warung atau toko	Produksi bahan baku Kripik Nasi, Pengepakan, Packing Serta Penjualan Alan Keuntungan

Model bisnis kripik kita yang digunakan pada home industri kripik nasi di desa peninjauan seperti yang telah dijabarkan pada bagan diatas, berikut uraian model bisnis kripik nasi yang digunakan :

1. **Customer Segment:** segmen dari produk ini adalah semua kalangan baik untuk remaja, ibu rumah tangga dan pekerja. Hal ini menunjukkan bahwa produk home industri kripik nasi dapat dikonsumsi untuk segala usia.
2. **Value Proposition:** Home industri kripik nasi lebih berfokus pada proses pelayanan serta memberikan produk yang berkualitas untuk konsumen

dengan waktu yang tepat sehingga konsumen puas akan pelayanan yang diberikan oleh home industri kripik nasi.

3. **Channels:** dalam home industri kripik nasi juga memanfaatkan teknologi yang mudah digunakan oleh para pengurus dari home industri kripik nasi yaitu dengan menggunakan media sosial seperti, facebook, whatsapp dan dengan menggunakan nomor telepon sebagai penghubungan antar konsumen dengan produsen home industri kripik nasi.
4. **Customer Relationship** ; customer relationship yang dibangun dalam home industri kripik nasi 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 kripik nasi.
5. **Revenue Streams** ; pendapatan yang dihasilkan semata mata berdasarkan penjualan home industri kripik nasi selama masa aktif produksi, hal ini dapat dipastikan karena pendapatan utama dari home industri kripik nasi telah dipasarkan baik dalam lingkungan desa maupun diluar desa.
6. **Key Resource:** kunci inti dalam proses produksi dari home industri kripik nasi pada dasarnya memiliki kebutuhan seperti proses pengelolaan beras pada umumnya.
7. **Key Partners:** partner dalam proses produksi dari home industri kripik nasi antara lain adalah para penggiat kripik nasi, yang mana merupakan partner utama dalam pembuatan produk kripik kita.
8. **Key Activities:** Kegiatan inti dari home industri kripik nasi adalah melakukan penjualan kripik nasi kepada para konsumen yang telah mengetahui keberadaan dari home industri kripik nasi, selain itu dengan pengembangan kemasan yang menambah minat konsumen dalam pembelian menjadi kegiatan untuk menginoivasikan kemasan serta merk dari home industri kripik nasi sendiri, home industri kripik nasi juga melayani pemesanan dalam jumlah besar sesuai dengan keinginan konsumen.

9. **Cost Structure** ; Biaya yang dikeluarkan selama proses produksi kripik nasi selain Beras dan sagu yang digunakan adalah biaya untuk bahan baku kemasan.

Masalah dan solusi pada model bisnis kripik nasi

a. Masalah

Seperti yang telah dijabarkan diatas, dapat disimpulkan bahwa masalah inti pada kripik nasi untuk home industri kripik nasi adalah pada Channels atau media yang digunakan untuk mempermudah baik konsumen maupun pengurus dari home industri kripik nasi 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 home industri Kripik nasi yang dapat mengelola akun media sosial guna mempermudah hubungan antar konsumen dengan produsen.

b. Solusi

Dikarenakan banyaknya dari para pengurus yang belum dapat mengoperasikan media sosial dengan baik, penulis membantu dengan membuat akun media sosial facebook yang dapat digunakan dengan baik oleh para pangurus baik admin yang dipercaya maupun beberapa pengurus lainnya, setelah dibuatkan akun media sosial penulis memberikan username serta password dari akun media sosial yang telah dibuatkan agar dapat digunakan sebagai sarana promosi produk home industri kripik nasi secara luas sehingga dapat meningkatkan penjualan dari home industri kripik nasi secara berkala, dan mendapatkan masukan serta kritik dari para konsumen sehingga home industri kripik nasi dapat berkembang menjadi home industri yang lebih baik lagi serta memiliki produk yang berkualitas dan terpercaya dimata konsumen.

Dalam model bisnis kripik nasi diatas dapat dilihat bahwa home industri kripik nasi memiliki tujuan agar pengurus dari home industri kripik nasi dapat mengetahui dengan jelas aktifitas serta biaya yang diperlukan dalam menjalankan usaha home industri kripik nasi ini, selain itu agar dapat memperluas jangkauan produksi serta meningkatkan kualitas produk pada home industri kripik nasi.

Diharapkan dengan adanya model bisnis kripik nasi ini home industri kripik nasi dapat berjalan secara terstruktur serta sesuai dengan harapan dari pengurus home industri kripik nasi.

Setelah dilakukan penerapan model bisnis berbasis sosial media untuk home industri kripik nasi Peninjauan. Pengurus menunjukan hasil survei bahwa mampu meningkatkan kualitas serta kuantitas dalam menjalankan pemasaran dengan sosial media usaha Home industri kripik nasi di desa peninjauan.

Tabel 2.4 membuat inovasi desain logo pada home industri kripik nasi.

Rencana kegiatan	Tujuan kegiatan	penyelesaian	Keterangan
Membuat Logo untuk Home Industri Kripik Nasi.	Agar masyarakat luas lebih mengenal Produk dan meningkatkan daya tarik konsumen dengan konsep Konten yang menarik untuk mengembangkan Produk Kripik Nasi.	3 hari	Terlaksana

Metode pelaksanaan

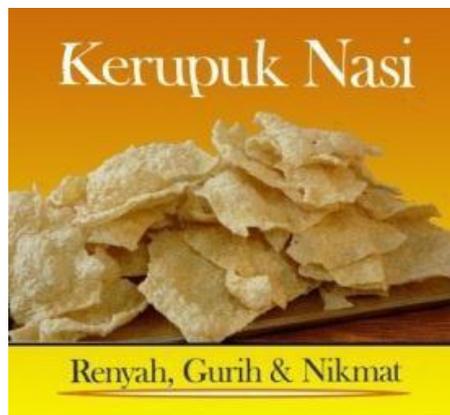
1. Desain Logo Produk

Logo merupakan suatu gambar atau sekedar seketes 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 home industri kripik nasi 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 kripik nasi 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 di ucapkan, mudah diingat, tidak sulit digambarkan, dan tidak mengandung konotasi yang negatif.

Dengan adanya 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 home industri kripik nasi itu sendiri.

Dengan diberikan inovasi desain logo pada produk kripik nasi harapannya agar hasil penjualan dapat lebih meningkat dari sebelumnya.

Gambar 2.2 Logo Kripik Nasi.



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 perhatikan 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.

Tabel 2.5 Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk Home industri Kripik nasi variasi

No.	Rencana kegiatan	Tujuan kegiatan	Penyelesaian	keterangan
1	Membuat perhitungan harga pokok produksi Kripik Nasi	Agar pemilik mengetahui besaran dana yang dikeluarkan dalam memproduksi Kripik Nasi	7 hari	Terlaksana
2.	Membuat perhitungan harga pokok produksi Kripik Nasi variasi	Agar pemilik mengetahui besaran dana yang dikeluarkan dalam memproduksi Kripik Nasi variasi	7 hari	Terlaksana

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.

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.

Dari penjelasan disamping „biaya bahan baku“ disebut juga biaya utama. 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 :

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.

Tabel 2.6 Biaya Bahan Baku

No	Bahan baku	Harga bahan baku	Harga bahan baku per set
1	Beras	Rp. 8.000 x1 Kg	8.000
2.	Kripik Nasi variasi	Rp. 2 bungkus x 2.000	4.000
	Total biaya bahan baku		12.000

b. Analisis Biaya Bahan Baku:

Dari tabel di atas terdapat perhitungan bahan baku pada umkm kripik nasi yang menjadi bahan baku langsung dalam pembuatan kripik nasi variasi, adalah beras dan sagu. Kayu tersebut digunakan untuk mengolah nasi menjadi kripik nasi. Di beli dalam jumlah ikatan dan harga 1 kgberas rp. 8.000/kg, sedangkan kripik nasi dihitung per bungkus dengan harga kisaran rp. 1.000-2.000 dan kripik nasi per bungkus dengan kisaran rp. 1.000-2.000 sehingga bahan baku terhitung rp. 12.000,- / set kripik nasi dengan ukuran per bungkus.

Tabel 2.7 Perhitungan Biaya Penolong

No	Bahan baku	Perhitungan	Harga bahan baku/perset
1	Sticker	1 lembar x 10.000	10.000
2	Kemasan/plastic	1 pcs (25 kemasan) x Rp.	62.500
	Total biaya bahan baku penolong	62.500	72.500

Analisis Biaya Penolong :

Dari tabel di atas dapat diketahui terdapat biaya penolong sebesar Rp. 72.500

Total biaya operasional.

No	Jenis biaya operasional	Biaya
1.	Biaya bahan baku	Rp.12.000
2.	Biaya penolong	Rp.72.500
	Total biaya operasional	Rp. 84.500

Tabel 2.8 : Perhitungan Total Biaya Operasional

Jadi, untuk setiap pembuatan satu set Kripik Nasi variasi yang sudah jadi dan siap dikirim, harga pokok produksi yang dibutuhkan sebesar Rp. 84.500,-

Harga pokok produksi : Rp. 84.500

Tabel 2.9 Perhitungan Total Harga Penjualan

Jenis harga penjualan	Biaya (RP)
Kripik Nasi variasi per kemasan.	Rp. 2.000
Total harga penjualan.	2.000

Jadi, untuk setiap penjualan satu set Kripik Nasi yang sudah jadi dan siap dikirim, sebesar 2.000,-

Tabel 2.9 Perhitungan laba rugi home industri kripik nasi.

Pendapatan		
Biaya-biaya		
Beras dan sagu 12.000		
Kripik Nasi	2.000	
Sticker	10.000	
Kemasanplastik	62.500	
Total biaya-biaya		Rp.84.500
Laba bersih		Rp. 235.500

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 Home industri kripik nasi.

Tabel 2.10 pembuatan editing video untuk produk home industri kripik nasi.

Rencana kegiatan	Tujuan kegiatan	Penyelesaian	Keterangan
Membuat Editing Video untuk Home industri Kripik Nasi	Membuat videoyang menarik dengan konsep yang menarik untukmengembangkanProduk Kripik Nasi.	5 hari	terlaksana

Editing Video

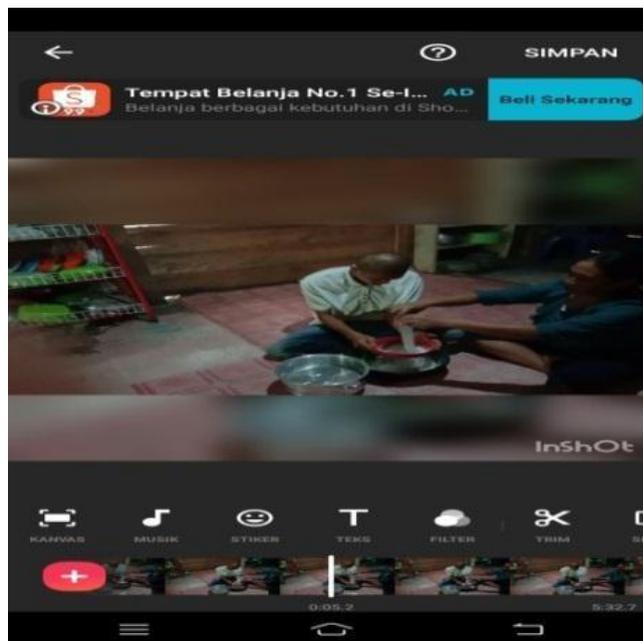
Video adalah suatu informasi yang ditampilkan dalam sebuah gambar bergerak sehingga lebih mudah untuk dapat dimengerti secara cepat dan memperlihatkan informasi Home industri .Video sendiri didasari oleh adanya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi.Sebab karena itu di jaman perkembangan teknologi informasi komunikasi yang begitu cepat ini sangat

di perlukan suatu video profil Home industri untuk mempermudah dalam menyebarkan informasi dari suatu Home industri guna memperkenalkan produk yang dibuat kepada masyarakat luas.

3.5.2 Persiapan membuat Editing Video

Dalam proses pembuatan video ada beberapa hal yang harus dipersiapkan mulai dari media pengambilan gambar dan video dalam hal ini kami menggunakan kamera Hp vivo y12 sebagai media pengambil gambar, software editing video yaitu Adobe Premier 2020

Gambar 2.3: Proses pembuatan editing video untuk home industri kripik nasi.



3.5.3 Tujuan Pembuatan Video

Tujuan dari pembuatan video home industri ini sendiri adalah untuk memperkenalkan home industri kripik nasi kepada masyarakat di sosial media, sasaran yang ingin dicapai yaitu para pengguna sosial media seperti di, facebook, Whatsapp dan lain-lain

Tabel 2.11 Pembuatan facebook home industri kripik nasi

Rencana	Tujuan	Penyelesaian	Keterangan
Kegiatan Membuat sosial media facebook home industri kripik nasi variasi desa peninjauan	Untuk memudahkan pemasaran melalui teknologi yang tersedia	7 hari	Terlaksana

Facebook adalah sebuah aplikasi berbagi foto dan video yang memungkinkan pengguna mengambil foto, mengambil video, menerapkan filter digital, dan aktivitas berjejaring lainnya. Facebook adalah layanan jejaring sosial berkantor pusat di menlo park, Calofornia,Amerika Serikat yang di luncurkan pada bulan Febuari 2004.Per September 2012,Perusahaan ini di dirikan oleh Mark Zuckerberg yang saat ini menjadi CEO dari Facebook.

Facebook adalah aplikasi media sosial berbasis Android untuk smartphone, iOS untuk iPhone, Blackberry, Windows Phone dan sekarang juga dapat dijalankan di komputer atau PC Anda. Namun, ketika digunakan pada komputer, ini tidak sepenuhnya identik dengan ponsel Anda.Secara umum menggunakan Instagram untuk berbagi foto atau video. Prinsip ini cenderung berbeda dari aplikasi media sosial lainnya di mana penggunaan kata-kata atau status publik berada di garis depan. Seperti halnya aplikasi media sosial lainnya, Anda dapat menemukan banyak teman di Facebook menggunakan istilah +Add Friend.Dengan begitu banyak pengikut, akun Anda sudah memiliki banyak teman.Interaksi dapat dilakukan dengan suka atau komentar bersama ke posting atau teman Anda.Anda juga dapat menggunakan pesan atau pesan langsung (masanger).InstaStory yang paling populer saat ini adalah dalam bentuk berbagi kegiatan langsung atau video langsung. Facebook juga bisa disebut dengan media sosial yang dicintai oleh banyak orang. Penggunaannya sangat beragam, mulai dari anak-anak hingga orang tua.Dari siswa hingga pebisnis.Media sosial, yang berfokus pada platform foto dan

video, menjadi semakin populer hingga dapat dibandingkan dengan Instagram dan Twitter.

Fungsi Facebook:

1. Interaksi antara pengguna Facebook

Ini tentunya merupakan fungsi utama dari setiap aplikasi media sosial. Sebelumnya dinyatakan bahwa interaksi spesifik Facebook dapat melalui berbagi foto atau video dan mengirim pesan (Messenger). Ada juga fitur perekaman langsung atau fitur Instagram Story yang populer, yang memungkinkan untuk berbagi kegiatan mereka melalui video langsung sambil berinteraksi dengan teman-teman yang menontonnya.

2. Rekomendasi tempat hiburan

Tidak dapat dipungkiri bahwa sebagian besar foto atau video yang dibagikan di Facebook memberikan informasi dan keindahan tujuan wisata. Semua orang menginginkan perjalanan liburan yang diambil dalam foto atau video dan kemudian dibagikan di Facebook. Bagi teman atau pengguna lain, ini tentu merupakan keuntungan, karena mereka bisa mengenal keindahan tempat wisata, tanpa harus mencari di internet.

3. Mencari dan berbagi informasi atau ilmu pengetahuan

Tentu saja, di antara banyak pengguna Facebook, Anda akan menemukan akun non-pribadi / pribadi dengan informasi atau keahlian di bidang tertentu. Contohnya termasuk akun yang berbagi informasi kesehatan, informasi tujuan wisata, informasi yang jelas atau misterius, dan sebagainya. Menggunakan video juga dapat digunakan untuk berbagi tutorial, meskipun waktunya terbatas. Tentu saja, ini bisa menjadi nilai positif dalam dirinya sendiri jika Anda menggunakan Instagram.

4. Sebagai sarana pemasaran

Pada saat ini, ada banyak pelaku bisnis atau penjual produk / layanan yang mulai menggunakan pemasaran online, Tidak hanya di situs web resmi Anda dapat menggunakan media sosial Dan dengan semakin populernya Instagram, tentu saja menawarkan keuntungan tersendiri ketika produk atau layanan dipasarkan di sini, serta fitur penerbitan foto yang dapat dengan jelas menggambarkan produk yang Akan di tawarkan.

Tabel 2.12 Pengenalan penggunaan sosial media dan facebook kelompok usaha home industri kripik nasi.

Rencana kegiatan	Tujuan kegiatan	Penyelesaian	Keterangan
Pengenalan fungsi dan penggunaan facebook dan media sosial kepada administrator home industri kripik nasi.	Agar dapat menggunakan media sosial yang telah dibuat. Dan dapat membuat konten yang menarik sebagai bahan penunjang Produksi produk.	3 hari	Terlaksana

Dewasa ini banyak sekali media sosial bermunculan dengan berbagai fitur yang bisa di manfaatkan untuk sarana berpromosi.Promosi bisa dilakukan melalui jejaring sosial yang mampu menghapus jarak dan waktu.Oleh karena itu penggunaan media sosial seperti instagram, whatsapp, facebook, sebagai sarana promosi produk semakin gencar dilakukan.Sudah selayaknya bagi para pengusaha untuk memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk menarik perhatian para konsumen.

Pengertian media sosial.

Media sosial adalah sebuah media online, pengguna dapat dengan mudah berpartisipasi, berbagi dan menciptakan isi meliputi blog, jejaring sosial, wiki, forum dan dunia virtual. Blog, jejaring sosial dan wiki merupakan bentuk media sosial yang paling umum digunakan oleh orang di seluruh dunia. Menurut Chris Garrett, Media sosial adalah alat, jasa, dan komunikasi yang memfasilitasi hubungan antara orang dengan satu sama lain dan memiliki kepentingan atau kepentingan yang sama.

Fungsi media sosial media sosial merupakan salah satu dari sistem komunikasi. Maka dari itu, ada beberapa fungsi media sosial jika dikaitkan dengan system komunikasi, antara lain:

a. **Administrasi**

Media sosial dapat digunakan untuk mengorganisasikan profil home industri kripik nasi dalam jaringan sosial yang relevan dan relatif dimana posisi pasar anda sekarang. Dengan membentuk sebuah media sosial, masyarakat dapat dengan mudah menemukan home industri dan segala jenis bentuk administratifnya.

b. **Mendengarkan dan Belajar**

Melalui media sosial, home industri dapat mendengarkan dan belajar dari apa yang ada di media tersebut. Informasi dari media sosial membuat home industri tahu mengenai apa yang pasar inginkan dan bagaimana memuaskan mereka. Informasi yang relevan dapat membantu home industri untuk mencapai visi dan misi mereka.

c. **Berpikir dan Perencanaan**

Dengan melihat tahap 1 dan 2 apa yang akan organisasi lakukan untuk memuaskan pasar, maka organisasi bisa berpikir dan menetapkan perencanaan berkomunikasi ke pasar. Bagaimana teknologi sosial dapat meningkatkan efisiensi operasional hubungan pasar.

d. Pengukuran

Setelah melihat langkah 1-3, home industri dapat memiliki pengetahuan dan data yang relevan dengan pasar. dari data tersebut, perusahaan dapat mengukur dan dapat menetapkan langkah-langkah efektif untuk mengukur apakah metode yang digunakan adalah metode yang terbaik.

Pengaruh penggunaan media sosial pada Home industri

Penggunaan media sosial pada home industri memberikan manfaat di antaranya sebagai sarana kontak personal dengan konsumen, bermanfaat sebagai sarana promosi/advertising, mendata kebutuhan konsumen, menyampaikan respon ke konsumen dan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis. Di samping itu, media sosial juga bermanfaat sebagai forum diskusi online, memantau pelanggan secara online, survei pelanggan, mendata kebutuhan penyalur, mendata kebutuhan pemasok serta untuk menampilkan galeri produk. Penggunaan media sosial secara tepat akan menarik para pengusaha untuk mempromosikan produk-produknya dengan berbagai fitur yang menarik, sehingga lebih terlihat menarik jika dibuatkan suatu konten dan esensi editing yang menarik. Sehingga daya tarik konsumen yang melihat promosi produk di media sosial akan menaruh daya beli konsumen. Penggunaan media sosial di era big data ini seakan menjadikan kebutuhan pokok yang keberadaannya sangat dicari banyak orang. bagaimana tidak, satu menit saja seseorang tidak melihat gadget mereka seakan ada sesuatu yang kurang. bayangkan makan saja 3 kali sehari dengan durasi waktu yang cukup lama. namun, ketika kita semenit saja tidak melihat gadget dan mengecek media sosial.

Tabel 2.13 kegiatan

Tanggal	Kegiatan	lokasi
20 juli 2020	Bimbingan bersama dosen pembimbing lapangan untuk berdiskusi dan berkonsultasi mengenai kegiatan program kerja PKPM.	IIB darmajaya
21 juli 2020	Penyerahan berkas ke kepala desa dan meminta izin ke home industri kripik nasi desa peninjauan kec buay runjung kab okus untuk melaksanakan kegiatan program kerja di home industri tersebut.	Kantor kepala desa dan home industri
22 juli 2020	Pengenalan umkm dan pengenalan diri ke warga warga sekitar	Home industri dan desa peninjauan kec buay runjung kab okus
23-24 juli 2020	Pembuatan kripik nasi	Home industri
25-26 juli 2020	-	-
27 juli 2020	Proses packing kripik nasi	Home industri
28 juli 2020	Pembuatan sosial media facebook	Home industri
29 juli 2020	Memperkenalkan sosial media facebook ke home industri	Home industri

30 juli 2020	Foto produk kripik nasi untuk di post ke Facebook agar memperkenalkan produk tersebut ke masyarakat luar	Home industri
31 juli 2020	Hari raya idul adha	-
3 Agustus 2020	Pasang poster pencegahan covid 19	Sekolah sd, smk ,musholla, posyandu, dan rumah-rumah warga
4 agustus 2020	Survey dan pembelian masker	Pasar muaradua
5-6 agustus 2020	Pembagian masker ke masyarakat desa peninjauan kec buay runjung kab okus	Desa peninjau kec buay runjung kab okus
7 agustus 2020	Pengajaran home industri ke desa peninjauan kec buay runjung kab okus	Desa desa peninjauan kec buay runjung kab okus
8-9 agustus 2020	-	-
10 agustus 2020	Penyerahan media sosial media facebook ke home industri	Home industri

11 agustus 2020	Membimbing penggunaan sosial media facebook ke home industri	Home industri
12 agustus 2020	Penyerahan cinderamata ke home industri kripik nasi	Home industri

13 agustus 2020	Menemui kepala desa beserta serketarisnya untuk pamitan sekaligus meminta ttd untuk form observasi kegiatan pkpm	Rumah kepala desa peninjauan kec buay runjung kab okus
14 agustus 2020	Pelepasan peserta pkpm	Kantor kepala desa peninjauan kec buay runjung kab okus

2.4 Hasil kegiatan dan dokumentasi



Pembahasan Pemasaran

home industri kripik nasi yang ada di peninjauan, kecamatan buay unjung, kabupaten ogan komering ulu selatan, merupakan usaha hasil inovasi pemanfaatan nasi. tapi usaha ini dalam bidang penjualannya masih kurang efektif. dengan membuat *facebook* masalah yang ada mampu dapat di atasi. setelah dilakukan pengumpulan data, maka produk selanjutnya akan dipasarkan pada media *online* yang berupa *sosial media*, setelah dirancang menggunakan *aplikasi*, maka masyarakat yang sebelumnya belum mengenal kripik nasi akan mengetahui informasi tentang kripik nasi tersebut. data yang telah terkumpul kemudian akan menjadi bahan untuk membuat informasi pada *facebook* tersebut.

Realisasi pemecahan masalah dalam kegiatan PKPM ini dilakukan dengan mengadakan kegiatan berupa:

1. Melakukan observasi pada home industri kripik nasi yang akan dikembangkan.

2. Melakukan peninjauan sejauh mana perkembangan home industri kripik nasi tersebut.
3. Mengumpulkan data-data tentang home industri kripik nasi tersebut.
4. Dengan dilakukannya promosi melalui *facebook* , yang bertujuan agar orang-orang yang belum mengetahui home industri kripik nasi tersebut mulai mengetahui home industri kripik nasi, sehingga daya minat masyarakat akan produk home industri kripik nasi semakin meningkat dan di kenal oleh masyarakat luas.
5. Setelah adanya pembuatan *facebook* penjualan kripik nasi lebih meningkat, karena pembeli dan peminatnya bukan di dalam daerah saja, melainkan di luar daerah , sehingga pemasukan atau penghasilan home industri kripik nasi lebih tinggi.

Pembahasan model bisnis

Tahap ini adalah dimana harus menentukan metode bisnis yang tepat untuk menjalankan kegiatan usaha pada home industri kripik nasi sehingga nantinya dapat meminimalisir kesalahan dimasa-masa yang akan datang.

Pembahasan Pembuatan Logo

Tahap ini adalah tahap dimana sebuah produk telah memiliki nama merk/brand. Membuat logo brand merupakan langkah yang tidak boleh tertinggal karena dengan adanya nama merk yang disertai logo akan membuat tampilan produk lebih menarik dan mudah diingat oleh konsumen.

Pembahasan perhitungan laba atau rugi

Pelatihan perhitungan harga jual dan laba kotor yang kami laksanakan menggunakan perhitungan yang sederhana sehingga home industri kripik nasi dapat mudah memahaminya, sebelum melaksanakan perhitungan kami terlebih dahulu menjelaskan mengenai pengertian dan tujuannya perhitungan harga pokok produksi, keuntungan, penjualan dll.

Pembahasan Video Editing

Pembuatan video ini dilakukan untuk dokumentasi PKPM IIB Darmajaya didalam laporan video terdapat banyak kegiatan yang mahasiswa lakukan selama PKPM. Kegiatan Desa Peninjauan yang dilakukan mahasiswa di foto dan video sebagai bentuk dokumentasi yaitu dari kegiatan pengenalan komputer di SDN 1 Peninjauan, pembuatan logo, pengembangan Home industri ,pemasaran produk, pembuatan HPP, Pemasangan poster covid 19 di Setiap Harinya, dan kegiatan lain-lain yang menyangkut kegiatan PKPM mahasiswa, sehingga dokumentasi dibuat menjadi video kegiatan mahasiswa PKPM IIB Darmajaya.

Pembahasan pembuatan facebook

Pada kemajuan teknologi saat ini maka sebuah usaha apapun sangat membutuhkan sentuhan teknologi untuk memperkenalkan produk-produk mereka kepada orang banyak. Maka Home Industri Kripik Nasi dirasa tepat untuk dibuatkan sosial media facebook penunjang penjualan maupun promosi produknya.

Pembahasan pengenalan media sosial facebook

Sebelum dibuatkannya media sosial facebook home industri kripik nasi ini administrator dirasa belum memahami fungsi dan cara menggunakan sosial media facebook, sehingga dirasa perlu untuk diperkenalkan kepada administrator agar dapat mengelola dan mempromosikan setiap kegiatan yang ada di home industri kripik nasi.

Rencana kegiatan individu pembuatan strategi pemasaran untuk produk home industri kripik nasi.

Rencana kegiatan ini yaitu mengembangkan produk dan minat konsumen terhadap home industri kripik nasi. Membuatkan strategi pemasaran yang sesuai untuk home industri desa terutama untuk kripik nasi, agar meningkatkan nilai jual pada produk kripik nasi.

Rencana kegiatan individu membuat model bisnis nasi pada home industri kripik

Rencana kegiatan ini yaitu untuk memberikan pengetahuan kepada anggota kelompok usaha untuk memiliki kemampuan dalam menentukan model bisnis yang akan dijalankan, sehingga nantinya ketika terbentuknya suatu kelompok usaha sudah memiliki model bisnis yang tepat untuk menjalankan usaha kripik nasi ini.

Rencana kegiatan individu pembuatan media marketing untuk produk kripik nasi.

Rencana kegiatan individu pembuatan media marketing untuk produk home industri kripik nasi rencana ini yaitu membantu dalam memasarkan produk home industri kripik nasi dengan memanfaatkan kemajuan teknologi agar lebih dikenal masyarakat. Kegiatan ini memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produknya.

Rencana kegiatan individu pelatihan sederhana perhitungan harga pokok penjualan (hpp) untuk home industri kripik nasi

Rencana kegiatan ini yaitu membantu dalam membuat penyusunan laporan keuangan yang meliputi Harga Pokok Penjualan (HPP), laba/rugi, dan pemberian kartu stock sehingga laporan keuangan Home industri menjadi rapi dan jelas.

Rencana kegiatan individu video editing.

Rencana kegiatan ini bertujuan untuk melakukan dokumentasi kegiatan di home industri, sehingga nantinya dapat di dokumentasikan dalam laporan PKPM dan mempromosikan di media sosial agar masyarakat luar tertarik dengan produk home industri kripik nasi.

Rencana kegiatan individu pembuatan instagram kelompok usaha home industri kripik nasi.

Rencana kegiatan ini yaitu pembuatan facebook untuk kelompok usaha home industri serta pelatihan dan pengenalan facebook ke anggota kelompok

home industri , kegiatan ini bertujuan untuk membantu home industri kripik nasi agar semua kegiatan yang terdapat di kelompok usaha home industri dapat diketahui masyarakat luas dan dapat menjadi tempat untuk mempromosikan produk dan potensi desa peninjaan.

Rencana kegiatan individu pelatihan pengenalan sosial media facebook kelompok usaha home industri kripik nasi.

Rencana kegiatan ini yaitu memberikan pelatihan kepada administrator kelompok usaha home industri agar dapat menggunakan teknologi yang ada, untuk meningkatkan pengetahuan bagi administrator kelompok usaha home industri kripik nasi di bidang teknologi komputerisasi.

Dampak kegiatan:

- a. Meningkatkan jiwa kewirausahaan bagi masyarakat di desa peninjauan di era pandemi covid 19 ini.
- b. Dengan memberdayakan usaha home industri, membantu perekonomian masyarakat dan terbukanya peluang usaha.
- c. Memberikan inspirasi bagi masyarakat dalam upaya memanfaatkan potensi-potensi usaha yang terdapat di desa peninjauan.
- d. Dengan adanya usaha home industri di desa peninjauan, diharapkan ke depan dapat menyerap tenaga kerja dan menumbuhkan inovasi bagi masyarakat di sekitar pemilik usaha.
- e. Dengan adanya sosial media facebook home industri diharapkan dapat memberikan informasi tentang kripik nasi sehingga masyarakat dapat mengetahui potensi – potensi yang ada di desa peninjauan.

BAB III

PENUTUP

3.1 KESIMPULAN

Masyarakat sangat antusias dalam membantu program kerja Mahasiswi PKPM IBI Darmajaya 2020 yang dibuktikan dengan kesediaan waktu dan keaktifan masyarakat untuk turut berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan yang diadakan oleh Mahasiswa PKPM IBI Darmajaya 2020 Berdasarkan serangkaian kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) IBI Darmajaya 2020 di Desa Peninjauan, Kecamatan Buay Runjung, Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan yaitu

- a. Pengolahan produksi home industri kripik nasi di era pandemi covid 19

Diharapkan home industri kripik nasi di desa peninjauan dapat berkembang dengan pesat di era pandemi covid 19 dan akan muncul usaha home industri baru lain yang mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi di desa peninjauan

- b. Pemberian inovasi logo untuk produk kripik nasi

Program ini bertujuan agar produk yang dihasilkan menjadi suatu ciri khas desa peninjauan sebagai pelopor pembuatan kripik nasi yang memiliki desain dan model yang menarik.

- c. Pembuatan Inovasi Media Marketing

Dengan adanya program ini, diharapkan home industri kripik nasi dapat mengetahui betapa pentingnya pemasaran yang baik untuk suatu produk. media marketing dibuat dengan memanfaatkan teknologi dan media sosial dengan tujuan agar produk kripik nasi dipasarkan lebih luas.

- d. Pelatihan Perhitungan Sederhana HPP dan Laba/Rugi Home industri kripik nasi

Kegiatan ini membantu home industri kripik nasi dalam perhitungan hpp dan laba/rugi secara sederhana sehingga home industri telah memiliki laporan keuangan yang bisa terus dipakai untuk memantau keuntungan setiap produksi dan dapat terdata dengan jelas.

e. Pembuatan sosial media facebook home industri

Dengan adanya pembuatan instagram home industri ini, home industri kripik nasi peninjauan dapat memasarkan potensi yang ada dan facebook home industri ini juga dapat diakses oleh siapapun sehingga tidak menutup kemungkinan akan ada *stakeholder* yang tertarik oleh potensi desa peninjauan.

3.1.1 Saran

Setelah melaksanakan seluruh kegiatan PKPM IBI Darmajaya 2020, selanjutnya dapat memberikan masukan dan saran yang bertujuan untuk memberikan informasi demi kebaikan seluruh masyarakat di Desa Peninjauan, Kecamatan Buay Runjung, Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan, yaitu :

1. Kerjasama dalam pelaksanaan seluruh kegiatan yang terjalin antara penggiat Kripik Nasi dan masyarakat desa dengan Mahasiswa PKPM IBI Darmajaya 2020 selama ini untuk dapat ditindaklanjuti dan dimanfaatkan secara optimal oleh masyarakat setempat.
2. Perlu adanya usaha peningkatan kesadaran masyarakat untuk aktif dalam kegiatan desa guna menambah pengetahuan dan keterampilan masyarakat.
3. Perlu adanya peningkatan pengelolaan sarana dan prasarana internal desa untuk lebih mengoptimalkan fungsi-fungsinya sehingga masyarakat dapat menikmati dengan baik dan memanfaatkannya untuk kesejahteraan desa.

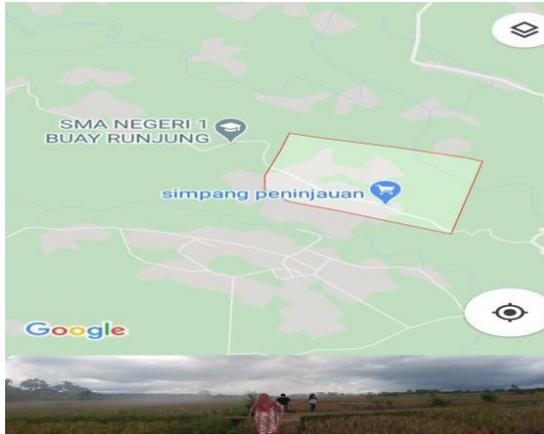
Karena Desa Peninjauan ini memiliki rencana untuk dijadikan sebagai Desa Home Industri maka disarankan untuk kedepannya perlu adanya Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) diadakan kembali di Desa Peninjauan ini untuk membantu mencari dan mengembangkan potensi-potensi yang ada.

3.1.2 Rekomendasi

1. Rekomendasi kegiatan usaha pembuatan kripik nasi bagi masyarakat desa peninjauan, dengan teksturnya yang renyah dan garing ini makin menambah selera makan dengan kripik nasi yang menjamin kesehatan.
2. Rekomendasi kegiatan penempelan poster pencegahan covid 19 di desa peninjauan yang bertujuan agar masyarakat dapat menghindari hal-hal yang terkait covid 19 dengan melihat poster pencegahan tersebut secara offline. Tanpa harus melihat di jejaring sosial.

Lampiran

A. denah desa peninjauan



B. Form observasi

FORM OBSERVASI
PRAKTEK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT
INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA
Semester Tahun Ajaran


 Nama Uraian: Peran Pemuda Dalam Mengurangi Uraian
 Lokasi: Bandar Lampung

Disusun oleh mahasiswa:

1. Nama
2. NPM
3. Kelas

HASIL OBSERVASI
Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat IIB Darmajaya

POTENSI DAERAH	PERMASALAHAN MASYARAKAT	KEBUTUHAN MASYARAKAT
1. Potensi	1. Harga jual yang rendah	1. Harga yang terjangkau
2. Usaha yang berjalan	2. Kurangnya lapangan pemasaran	2. Efektifitas
3. Uraian	3. Kurangnya produk	3. Mekanisme yang transparan
4. Permasalahan	4. Belum ada yang menjual	4. Mekanisme yang transparan
5.	5.	5.
6.	6.	6.
7.	7.	7.

HASIL OBSERVASI
Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat IIB Darmajaya

No	RENCANA PROGRAM KERJA	BIDANG ILMU ¹⁾	SUBYEK/OBYEK SASARAN PROGRAM
1.	Penyusunan Strategi Pelayanan	Ekonomi bisnis	UMKM
2.	Membuat Model bisnis	- -	UMKM
3.	Penyusunan Media Marketing 2 program logo	- -	UMKM
4.	Pembuatan katalog Produk Program CPM	- -	UMKM
5.	Beribing Video	- -	UMKM
6.	Pembuatan Facebook	- -	UMKM
7.)	1) In dengan bidang ilmu marketing : Ilmu Komputer atau Element Bisnis 2) Pelatihan Pemasaran Sosial Media Program	- -	Bandar Lampung

Mengetahui,
Dosen Pembimbing Lapangan

(Tanda Tangan & Nama Terang)

Ketua Kelompok Observer

(Tanda Tangan & Nama Terang)

C. Hasil observasi



D. pemasangan poster covid 19



DAFTAR PUSTAKA

<https://core.ac.uk/download/pdf/229615196.pdf>

<https://culunid.blogspot.com/2019/03/pengertian-jenis-dan-fungsi-media.html>

Kotler, Philip; Armstrong, Garry, 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 1, Erlangga, Jakarta

Anderson, D. R., Sweeney, D. J., & Williams, A. T. (2008). Statistic for business and economics. Tenth edition. Ohio: South Western - Thomson Learning

Tim Penyusun. 2018. Buku Panduan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.

Tim Penyusun. 2020. Buku Pedoman Kuliah Kerja Nyata Tematik Universitas Pendidikan Indonesia.