BAB III
PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Laporan Kegiatan 1 (Ela Frastika Dewi)

3.1.1 Penyusunan anggaran usaha kecil menengah

Penyusunan Anggaran tersebut dilaksanakan di Balai Desa Tegal Sari, pelatihan tersebut dihadiri oleh Aparat desa dan masyarakat

3.1.2 Menghitung Anggaran UKM Klanting

Disini kami menghitung anggaran pada usaha ibu Kartini di Desa Tegal Sari, setelah sebelumnya kita melakukan observasi dan wawancara dan tugas kami yaitu melakukan penghitungan anggaran pada usaha UKM anyaman. Ibu juminah Bertempat Tinggal Di dusun 2 Tegal Sari , dengan modal Rp.2.000.000 Ibu kartini sudah membuka usaha klanting dan opak . berikut adalah bahan dan alat yang dibutuhkan yaitu :

Alat dan bahan baku UKM kelanting

Bahan Baku	Alat
Singkong	Mesin giling
bumbu rempah	Mesi cetak
Air	Alat2 dapur
Minyak goreng	Bensin\solar
Kayu bakar	
Plastik	

UKM Anyaman

No	Uraian	Jumlah	Satuan	Total Biaya
		PEMBELIAN	BAHANBAKU	

1	Singkong	100 kg	4000	400.000
2	Bumbu rempah	10 kg	50.000	500.000
3	air	M2	-	-
4	Minyak goreng	20 liter	12.000	240.000
5	Kayu bakar	4 m3	100.000	400.000
6	plastik	10 buah	6000	60.000
			JUMLAH	1.600.000

Table 3.1.1 Anggaran Rencana Kerja

UKM Klanting

No	Nama Akun	Debet	Kredit
1	Kas	1.382.000	
2	Modal		2.000.000
3	Pembelian singkong	400.000	
4	air	-	
5	Minyak goreng	240.000	
6	Kayu bakar	400.000	
7	plastik	60.000	
	Jumlah	1.100.000	2.000.000

Table 3.1.2 Anggaran Neraca

UKM Klanting

No	Keterangan	Debet	Kredit
1	Saldo	2.000.000	
2	Jurnal 1		400.000
3	Jurnal 2		240.000
4	Jurnal 3		400.000
5	Jurnal 4		60.000
10	Jurnal 9	1.400.000	

Table 3.1.3 Anggaran Penjualan

UKM Klanting

Pendapatan

Penjualan 180 kg Klanting dan opak menghasilkan Rp 2.520.000

Biaya Usaha

singkong	Rp. 400.000
bumbu rempah	Rp. 500.000
air	Rp. -
minyak goreng	Rp. 240.000
kayu bakar	Rp. 400.000
plastik	Rp. 60.000
	_____+
Jumlah Biaya Usaha	Rp.1.600.00

Hasil penjualan	Rp. 2.520.000
Jumlah biaya usaha	Rp. 1.600.000
	_____-
Laba/keuntungan	Rp. 920.000

3.2 Laporan Kegiatan 2 (Hengki Suseno)

Dengan kemajuan teknolgi di era sekarang dan ilmu pengetahuan yang sangat berkembang pesat. Kemajuan tersebut salah satu nya yaitu kemajuan komputer . Dalam kehidupan sehari-hari komputer sangat penting dalam menyelesaikan suatu pekerjaan.

Di Desa Tegal Sari khusus nya Aparator staff dan karyawan balai desa belum mampu mengoperasikan komputer dengan baik, maka dari itu penulis melakukan suatu pelatihan komputer kepada Aparatur staff dan karyawan balai desa yang di adakan di balai Desa Tegal Sari.

Tujuan dilakukannya pengenalan dan pelatihan komputer terhadap nya Aparator staff dan karyawan balai desa yaitu untuk mengenalkan teknologi komputer. Pelatihan yang penulis berikan meliputi Microsoft Word yang nantinya akan mempermudah perkerjaan di bidang administrasi , surat menyurat dan lainnya

.Aparator staff dan karyawan balai desa sangat antusias dalam mengikuti pelatihan tersebut , Sehinnga mereka dapat memahami semua materi lalu mengimplemtasikan nya.

Gambar 3.2.1. Pengenalan dan Pelatihan Komputer

Gambar 3.2.2 Pengenalan dan Pelatihan Komputer

Pembuatan video Dokumenter desa dilakukan secara bertahap, berikut adalah penjelasan mengenai tahap-tahap pelaksanannya :

a. Tahap Pra Produksi

Tahap pengumpulan informasi dan kebutuhan (analisis kebutuhan) Tahap ini merupakan tahap awal untuk dapat merancang video Dokumenter *desa* dengan informasi yang sesuai. Dalam pengumpulan informasi dan kebutuhan, dilakukan dengan metode wawancara, observasi dan pengumpulan dokumen. Hasil dari wawancara, observasi dan pengumpulan dokumen tersebut dapat digunakan sebagai acuan dalam menentukan muatan yang akan dimuat pada video Dokumenter,

b. Tahap Produksi

Setelah Tahap Pra produksi selesai, maka selajutnya yaitu Produksi. Dalam tahap produksi ini semua kegiatan dan pelatihan di rekam guna untuk menghasilkan suatu gambar bergerak (video). Sudut pengambilan suatu gambar atau objek di lakukan secara variasi yang nantinya akan menghasilkan suatu video yang menarik untuk dilihat.

c. Tahap Pasca Produksi

Tahap terkahir dalam pembuatan video Dokumeter yaitu tahap Pasca Produksi. Tahap ini merupakan proses akhir dari suatu tahapan *(finishing).* Disini hasil semua tahapan di kemas atau di edit menjadi satu bagian menggunakan software *editing Adobe Premiere CC 2017 & Adobe After Effect CC 2017.* Dalam proses ini pemilihan audio, teks, animasi sangat di perlukan guna untuk menambah nilai estetis pada suatu video.

3.3 Laporan Kegiatan 3 (M.hardiansyah)

a. Pelatihan *microsoft.word & exel*

Disini kami melakukan pelatihan kepada perangkat Desa Tegal Sari Pelatihan ini berupa cara penggunaan program *Microsoft Excel* dan *Ms. Word* agar mempermudah perangkat kampung Tegalsari dalam melakukan penyusunan ataupun pencatatan data-data yang ada di Desa Tegal Sari itu sendiri, seperti, pencatatan jumlah penduduk, penyusunan struktur organisasi, penyusunan struktu Ibu-ibu PKK, pencatatan wajib pajak dan lain sebagainya.

Kami memberikan beberapa materi sederhana tentang *Microsoft Excel* seperti penggunaan beberapa fungsi *"function"* seperti *Sum, Average, Min, Max* dan fungsi matematika dalam program *Microsoft Excel*. Dan beberapa materi tentang *Ms. Word* seperti fungsi " *Menu control windows, Menu Bar, Statusbar, Workspace* dan lain-lain.

3.4 Laporan Kegiatan (M.imroni Muslikhin)

Berdasarkan uraian pada rencana kegiatan memasarkan produk ,maka secara mendetail mengenai pelaksanaan proses memasarkan adalah sebagai berikut :

3.4.1 MencariI Informasi Tentang UKM

Kegiatan ini kami mulai dari mencari informasi tentang UKM. Klanting dan opak di Desa Tegal Sari sebelumnya memang sudah banyak UKM tetapi kami memilih untuk fokus pada UKM klanting dan opak. UKM ini memiliki kendala dalam bidang pemasaran dan tenaga kerja. Akhirnya kami berencana membuat merk/ logo untuk produk tersebut agar lebih mudah dalam memasarkannya awalnya ibu kartini ragu dan takut kalau rencana ini tidak berjalan dan tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Namun setelah kami melakukan penjelasan dan pendekatan mengenai pentingnya merk/logo untuk kemajuan usaha yang bapak-bapak jalani akhirnya ibu kartini mengizinkan kami untuk mermberikan merk/ logo pada produk yang mereka miliki.

3.4.2 Tahap pembuatan merk/ logo

Pembuatan merk/logo dari suatu produk tanpa kita sadari menjadi salah satu faktor keberhasilan sebuah produk dipasaran. Maka konsumen dapat dengan mudah menceritakan tentang kualitas produk dengan konsumen lainnya selain itu juga merk merupakan ciri khas dari sebuah produk . Merk atau logo dipandang dapat menaikkan gengsi atau status seorang pembeli.Dan sebaliknya jika produk tidak ada merk maka konsumen akan lebih sulit untuk mengenal produk tersebut.

Sebelum membuat merk pada produk perlu memperhatikan beberapa aspek dasar dalam menentukan merk/logo itu sendiri, yaitu diantaranya :

a. Merk mudah diingat oleh konsumen
b. Sederhana dan ringkas
c. Mudah di baca atau diucapkan
d. Tidak sulit digambarkan
e. Dan tidak mengandung konotasi yang negatif

Desain merk/logo yang baik dapat mensinergikan dan mengintegrasikan dari beberapa elemen desain merk/ logo, sehingga dihasilkan merk/logo yang memiliki tingkat efektifitas, efesiensi dan fungsi yang baik .

Gambar 3.4.2.1 Desain logo/merk Klanting dan opak

3.4.3 Tahap Proses Pemasangan merk/logo pada produk

Sebelum kami memasangkan logo/ merk terlebih dahulu kami meminta izin kepada bapak Sumitra dan Bapak Suharna untuk memasang logo/merk pada produk. Dan akhirnya ibu kartini setuju untuk membuat merk/logo pada usaha klanting adan opaknya

3.4.3.1 Pemasangan merk/logo pada klanting

3.4.4.1 Tahap memasarkan produk

Tahap selanjutnya memasarkan produk yang perlu di perhatikan adalah :

a. Target pasar

   Target konsumen pada penjualan klanting ini adalah masyarakat terutama untuk cemilan .

b. Promosi

   Promosi yang kami lakukan adalah dengan cara memberikan logo/merk pada produk dengan cara mencantumkan nomor telpon berserta alamatnya,web, dan dari mulut ke mulut.

   Dengan adanya merk/logo, diharapkan dapat membantu masyarakat di Desa Tegal Sari , khususnya inovasi dalam pemberian merk/logo dalam mengembangkan potensi desa yang ada menjadi manfaat dalam mengelola UKM sehingga memiliki nilai jual yang tinggi dan memiliki nilai kuantitas dan kualitas yang bermutu.

3.5 Laporan Kegiatan 5 (Sukron tegar fauzi)

Pembuatan *website* desa dilakukan secara bertahap, berikut adalah penjelasan mengenai tahap-tahap pelaksanannya :

3.5.1 Tahap pengumpulan informasi dan kebutuhan (analisis kebutuhan)

Tahap ini merupakan tahap awal untuk dapat merancang *website* dengan muatan-muatan yang sesuai. Dalam pengumpulan informasi dan kebutuhan, dilakukan dengan metode wawancara, observasi dan pengumpulan dokumen.

Hasil dari wawancara, observasi dan pengumpulan dokumen tersebut dapat digunakan sebagai acuan dalam menentukan muatan yang akan dimuat pada *website* desa.

Pada *website* desa, halaman yang akan dihadirkan adalah *Home*, Profil Desa, Lembaga, Pelayanan, Produk Desa, Data Desa, Berita dan

Galeri. Pada halaman *Home* dicantumkan beberapa fitur seperti fitur Berita dan Sekilas Desa. Pada halaman Profil Desa terdapat fitur Visi dan Misi Desa, Struktur Pemerintahan Desa dan Sejarah Desa tersebut. Sedangkan pada halaman lembaga di dalamnya ada fitur informasi mengenai PKK (Pembinaan kesejahteraan keluarga) dan Karang Taruna. Pada halaman Pelayanan juga memberikan fitur informasi mengenai surat menyurat, perizinan dan kartu keluarga. Di halaman Produk Desa menampilkan berbagai macam kerajinan tangan yang ada di Desa Tegal Sari. Data Desa sendiri menampilkan fitur Peta. Ada Juga halaman Berita yang memberi informasi kegiatan yang ada di desa .Selain itu juga terdapat fitur Galeri yang berisi tentang dokumentasi kegiatan yang ada di desa. Pada halaman admin, *user admin* disajikan dengan fitur-fitur untuk menambahkan *Home*, Profil Desa, Lembaga, Pelayanan, Produk Desa, Data Desa, Berita dan Galeri.

3.5.2 Realisasi Pemecahan Masalah

Dari tahapan pemecahan masalah yang ada, dapat di uraikan seperti berikut:

3.5.1 Latar Belakang

Dengan adanya latar belakang, kita dapat melihat kekurangan sistem apa saja yang ada di Desa Tegal Sari, yang nantinya bisa di berikan solusi pada tahapan pemecahan masalah selanjutnya.

3.5.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang yang di buat, maka perlu adanya uraian tentang permasalahan-permasalahan yang sedang di hadapi untuk menentukan tingkat kepentingan dalam menerapkan suatu strategi atau metode tertentu.

3.5.3 Analisis

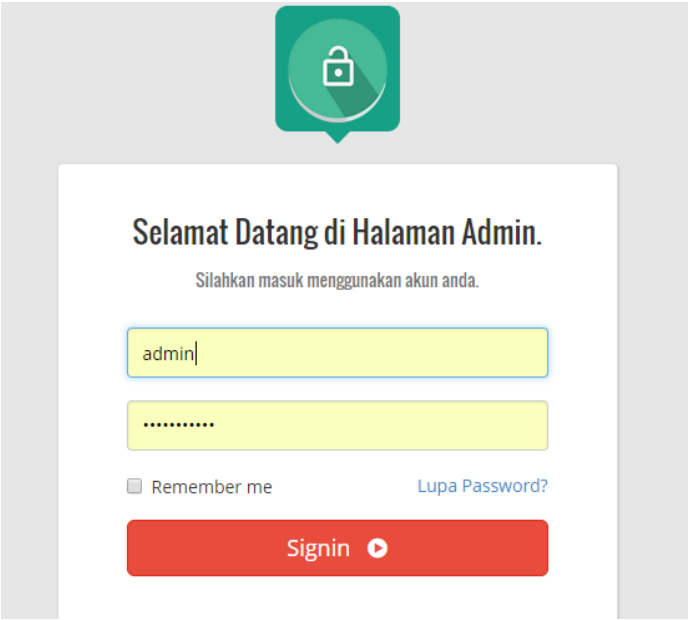
Untuk memecahkan perumusan masalah yang ada, perlu di lakukannya analisis untuk mengetahui langkah-langkah dan solusi pemecahan masalah yang tepat untuk pelayanan administrasi di Balai Desa Tegal Sari.

3.5.4 Pengumpulan Data

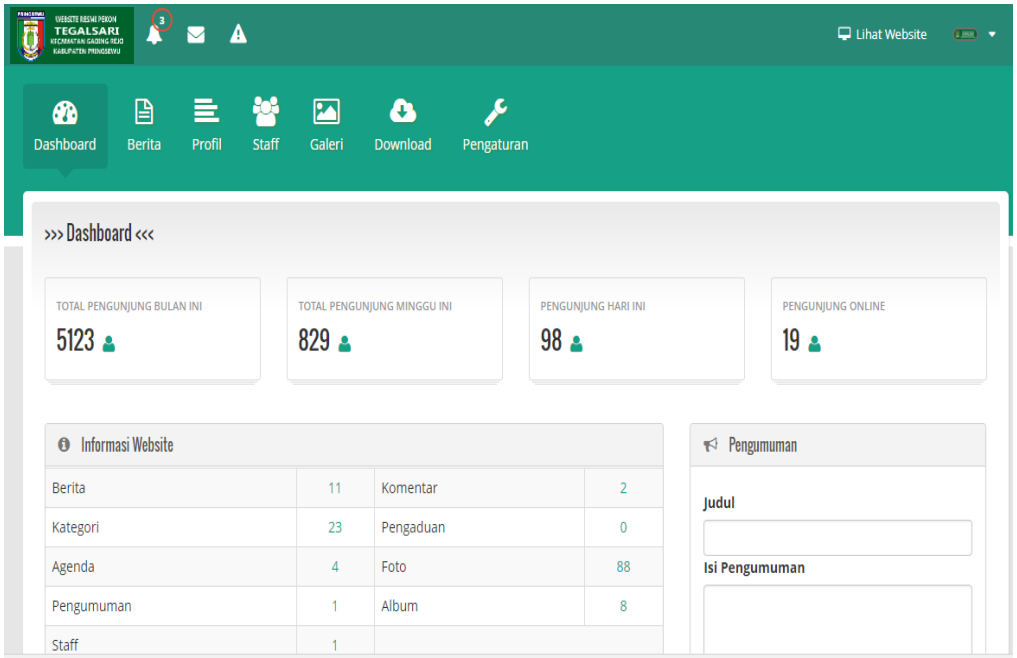
Semua data dan informasi tentang profi Desa Tegal Sari, baik itu informasi statistik kependudukan desa ataupun kegiatan rutin desa serta UKM (Usaha Kecil Menengah) yang ada di desa, telah dipersiapkan untuk di tampilkan di *website desa*.

3.5.5 Rancangan *Website*

Adapun rancangan *website* Desa Tegal Sari adalah:

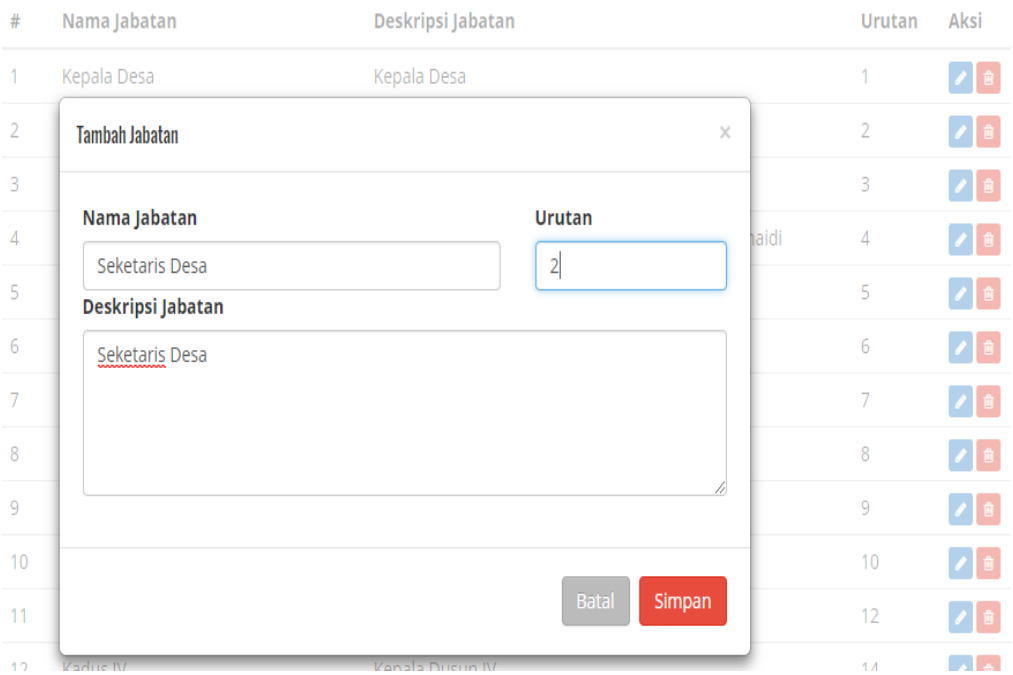


Gambar 3.5.5.1 Tampilan halaman admin website tegalsari-sidesa.id/AdmCP



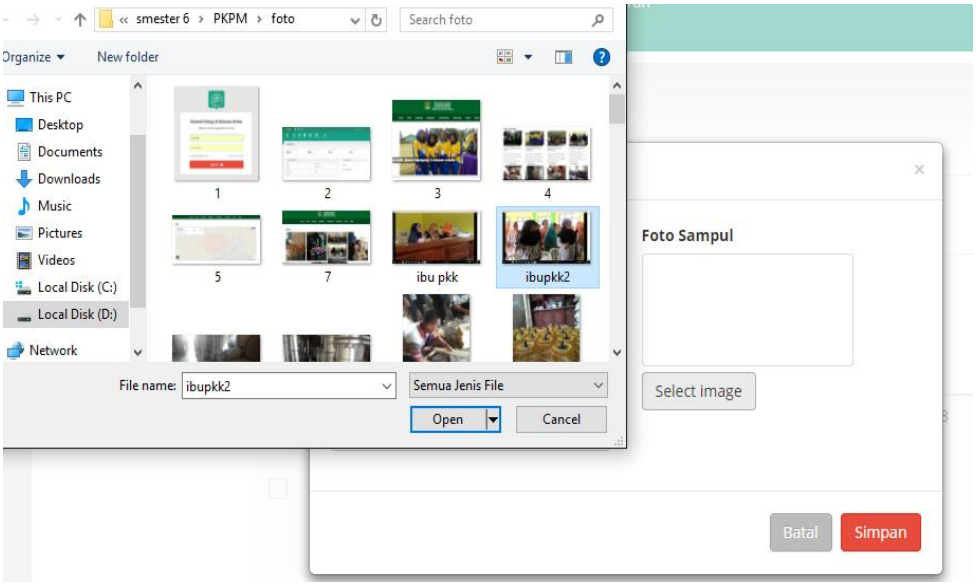
Gambar 3.5.5.2 Tampilan Dashboard

Gambar 3.5.5.3 Rancangan halaman berita mempunyai fitur katagori , sebelum memasukkan berita terlebih dahulu memberikan katagori



Gambar 3.5.5.8 Rancangan halaman staff , kita bisa menginput jabatan dan staff lalu klik simpan

Gambar 3.5.5.9 Rancangan halaman staff , setelah tersimpan maka fitur jabatan akan menampilkan seperti yang di atas



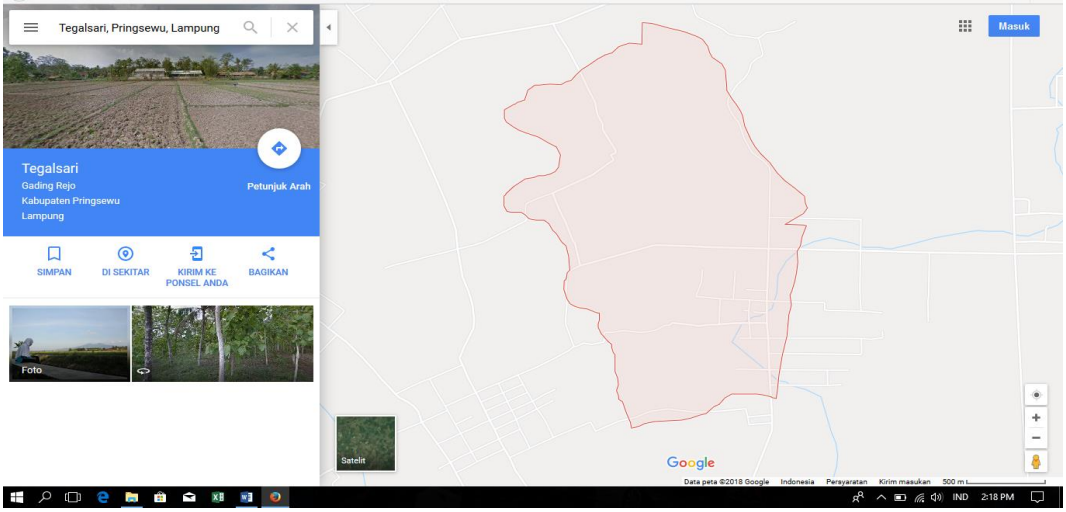
Gambar 3.5.5.11 Rancangan halaman galeri , klik select image untuk menginput gambar lalu klik simpan

Adapun tampilan *website* Desa Tegalsari adalah:

Gambar 3.5.6.1 Tampilan Halaman Utama

Gambar 3.5.6.3 Tampilan Halaman Lembaga

Gambar 3.5.6.4 Tampilan Halaman Pelayanan



Gambar 3.5.6.5 denah lokasi desa tegalsari

3.5.7 Pelatihan *Website* Desa

Pelatihan kepada perangkat desa untuk dapat mengoperasikan *website* desa Pelatihan ini bertujuan untuk memperkenalkan perangkat desa pada *website* yang telah dibuat dan cara mengoperasikan *website* tersebut. Kegiatan pelatihan ini juga melibatkan masyarakat desa untuk mengenal dan menggali informasi pada *website* Desa Tegal Sari.

3.6 Laporan Kegiatan 4 (Savero shohan)

3.6.1 Pelatihan *Business Model Canv*as (UKM klanting dan opak ibu kartini)

Kegiatan ini kami mulai dengan mendatangi Rumah ibu kartini dan meminta izin, untuk melihat proses pembuatan Produk bisnis mereka, yang bertujuan untuk memberikan pelatihan dengan melalui Business Model Kanvas. Yang mana Business Model Kanvas ini sendiri adalah salah satu alat untuk membantu melihat lebih akurat bagaimana usaha yang sedang dijalani.

Dalam pelatihan ini kami menjelaskan 9 elemen yang menjadi dasar dari Business Model Kanvas:

3.6.1.1 *Customer segmen* (Segmentasi Pelanggan)

Pada Customer segmen ini kami menjelaskan kepada bapak Suharna bagaimana menentukan segmen pelanggan, yang mana akan menjadi target bisnis nya supaya proses pembuatan produk dan penjualan terarah.

3.6.1.2 *Value Propositions* (Proporsi Nilai)

Keunggulan dari sebuah produk, dan apa saja poin-poin yang dapat mendatangkan manfaat yang ditawarkan perusahaan bagi customer segmenya.

3.6.1.3 *Channel* (Saluran)

Penghubung antara pembisnis dengan konsumenya dengan tujuan supaya mampu meningkatkan hubungan antara perusahaan dengan konsumen.

3.6.1.4 *Revenue streams* (Aliran Pendapatan)

Dengan memahami Revenue streams kami berharap bapak Suharna dapat menentukan pada bisnis yang sedang dijalani yang dapat digunakan sebagai sumber pemasukan usaha untuk jangka pendek, menengah atau panjang.

3.6.1.5 Customer relationship (hubungan dengan pelanggan)

Elemen bisnis model kanvas yang berisi cara sebuah perusahaan mengikat pelanggannya, dengan tujuan agar bapak suharna dapat membina hubungan yang baik dengan pelanggan agar pelanggan tidak berpaling pada perusahaan yang lain.

3.6.1.6 *Key activities* (Aktivitas kunci)

Aktivitas yang paling utama dalam sebuh bisnis.

3.6.1.7 *Key resource* (Sumber daya)

Yang berisikan daftar sumber daya yang direncanakanan, dimiliki perusahaan untuk mewujudkan value proposition mereka.

3.6.1.8 *Key partnership* (Patner)

Dengan memahami tahap ini bertujuan supaya bapak Suharna dapat menciptakan dan menjalani kemitraan bisnis mereka.

3.6.1.9 *Cost structure* (Struktur biaya)

Pada tahap ini kami memberikan pelatihan pengelolaan struktur biaya, dengan tujuan supaya bisnis yang sedang dikelola dapat berjalan dengan efektif diharapkan dapat menimalkan resiko dalam suatu bisnis.

3.6.2 Pelatihan yang kami berikan bertujuan untuk :

a. Untuk mempermudah berjalannya produk sampai pada konsumen
b. Meningkatkan nilai tambah dari produk yang sedang dijalankan
c. Meningkatkan hubungan baik dengan pelanggan
d. Serta menyusun target strategi pemasaran

3.7 Laporan Kegitan (Rifandi Saputra)

3.7.1 Pelatihan *Business Model Canvas* (UKM anyaman)

Kegiatan ini kami mulai dengan mendatangi rumah bapak Sumitra untuk melihat proses pembuatan produk dan meminta izin atau menawarkan untuk berbagi cerita dan sharing pengalaman tentang bisnis yang beliau jalani selama ini serta kami ingin memberikan pelatihan dasar tentang Business Model Canvas.

Dalam pelatihan ini kami menjelaskan 9 elemen yang menjadi dasar dari Bisnis Model Canvas.

1. *Customer Segments* (Segmentasi Pelanggan)
   Pada elemen ini kami menjelaskan kepada bapak Sumitra pentingnya menetukan segmen pelanggan yang akan menjadi target bisnis nya , agar proses pembuatan produk dan penjualan lebih terarah.
2. *Value Propositions* (Proporsi Nilai)
   Pada tahap ini kami memberikan penjelasan kepada bapak sumitra untuk meningkatkan kinerja produk agar mendapatkan hasil yang terbaik dan memberikan kepuasan terhadap konsumen agar tidak membuat pelanggan beralih ke perusahaan lain.
3. *Channels* (Saluran)
   Channels merupakan penghubung antara pembisnis dengan konsumenya dengan tujuan mampu meningkatkan hubungan antara perusahaan dengan konsumen.
4. *Revenue Streams* (Aliran Pendapatan)
   Dengan memahami Revenue Streams kami berharap bapak sumitra agar dapat menentukan fokus pada bisnis yang dijalankan yang dapat digunakan sebagai sumber pemasukan usaha untuk jangka pendek, menengah dan panjang.

5. *Customer Relationship* (Hubungan dengan pelaggan)
   Dengan tujuan agar bapak sumitra dapat membina hubungan yang baik dengan pelanggan agar pelanggan tidak berpaling pada perusahaan yang lain.
6. *Key Activities* (Aktivitas Kunci)
   Key Activities merupakan aktivitas yang paling utama dalam sebuah bisnis.
7. *Key Resources* (Smber Daya)
8. *Key Partnership* (Patner)
   Dengan memahami tahap ini bertujuan agar bapak sumitra dapat menciptakan dan menjalin kemitraan bisnis.
9. *Cost Structure* (Struktur Biaya)
   Pada tahap ini kami memberikan pelatihan pengelolaan struktur biaya dengan tujuan agar bisnis yang dikelola dapat berjalan efektif dan diharapkan dapat meminimalkan resiko dalam bisnis.

Pelatihan yang kami berikan bertujuan untuk :

1. Membangun relasi konsumen
2. Meningkatkan penjualan
3. Menghadapi pesaing
4. Memastikan bisnis berjalan dengan baik
5. Mempunyai sistem bisnis
6. Mempercepat mengetahui keseluruhan kekuatan dan kekurangan bisnis
7. Proses analisa kebutuhan dan profit dilakukan secara cepat
8. Menciptakan strategi bisnis secara modern dan terarah

3.7.2 Pelatihan Koperasi

Koperasi seperti halnya organisasi yang lain membutuhkan manajemen yang baik agar tujuan koperasi tercapai dengan efisien. Sehubungan dengan kegiatan individu kami bahwa baru akan didirikanya koperasi di desa Tegal sari maka kami melakukan pelatihan dasar kepada ibi-ibu PKK (pembinaan kesejahteraan keluarga) di Balai Desa Tegal Sari. Pelatihan yang kami berikan bertujuan untuk :

1. Memahami pegertian, nilai dan prinsip koperasi.
2. Meningkatkan pengetahuan Ibu-ibu PKK dalam mengelola koperasi sesuai dengan praktek bisnis yang sehat.
3. Meningkatkan pengetahuan Ibu-ibu PKK agar dapat menjalankan usaha koperasi dengan baik.
4. Meningkatkan kemampuan Ibu-ibu PKK dalam mengerjakan administrasi dengan baik.
5. Meningkatkan ketrampilan dasar Ibu-ibu PKK di bidang akuntansi koperasi sehingga dapat mengerjakan administrasi keuangan sesuai dengan sistem akuntansi koprasi.
6. menambah pengetahuan dan ketrampilan serta wawasan kepada ibu-ibu PKK dalam perkoprasian.

Berdasarkan paparan diatas pelatihan perkoprasian tidak hanya Pdimaksudkan untuk meningkatkan pengetahuan ibu-ibu PKK saja tetapi kami juga berharap dapat digunakan untuk meningkatkan kegiatan usaha.