

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Pengembangan Pemasaran UKM Melalui Promosi Online dan Pendistribusian Produk. (Ariani Mudita/1612119004p)

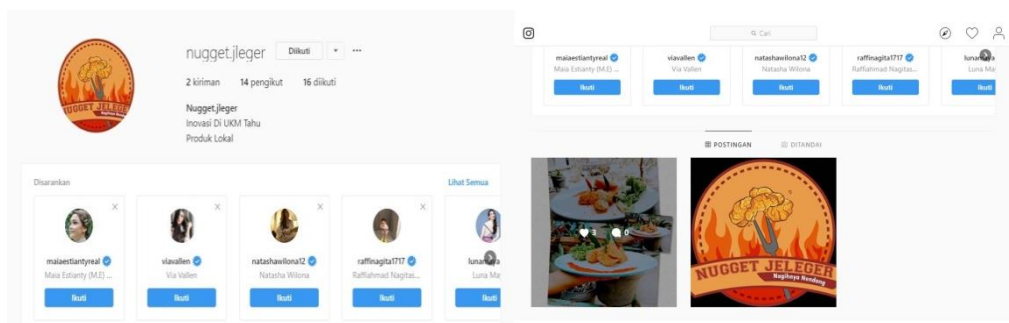
Berdasarkan hasil survey sebelumnya yang telah kami lakukan, di dapatkan informasi dari kepala Desa Natar bahwa desa Natar memiliki usaha perorangan yang ada sudah sejak dulu. Oleh karena itu kami mahasiswa/i PKPM IBI Darmajaya melakukan observasi kembali di desa Natar untuk menyediakan Jalur Distribusi Untuk Nugget Jleger. Agar masyarakat Natar lebih memperoleh pendapatan yang lebih maksimal.

Kegiatan	Tujuan	Sasaran
Promosi media sosial UKM	Meningkatkan jumlah penjualan melalui promosi media online (Media Sosial)	Pemilik UKM
Distribusi UKM	Mempunyai tempat strategis untuk menjual produk	Pemilik UKM

Tabel 3.1 Rencana Kegiatan Pengembangan Pemasaran Melalui Promosi dan Pendistribusian Tempat

3.1.1 Promotion (promosi) Instagram.

Setelah merk produk dibuat dan variasi produk ditambahkan, kelompok 17 melakukan pengembangan aspek pemasaran dalam hal promosi, promosi yang dilakukan oleh kelompok 17 adalah dengan membuat akun onlineshop dan sosial media lainnya, seperti Instagram.



Gambar 3.1 Promosi lewat media sosial Instagram

3.1.2 Place (Tempat)

Untuk tempat, pemilik UKM belum memiliki tempat usaha untuk menjual produknya sehingga pemilik UKM hanya menjual di rumah pribadinya dengan ruang lingkup wilayah desanya saja, dan juga menerima pesanan. Disini kelompok 17 memberikan saran dan membantu pemasaran dengan cara menitipkan produknya ke toko di sekitar wilayah desa dan sekitarnya. Tempat yang menjadi sasaran distribusi produk UKM ini diantaranya adalah toko-toko yang berada di sekitar desa Natar terutama toko yang menjual tahu dengan jumlah mika yang di titipkan sebanyak 5 buah mika yang berisi 3 potong nugget jleger.

3.2 Pelatihan SDM Untuk pengembangan produk UKM TAHU (Ika Puspita Sari/1612110109)

Produk merupakan salah satu variabel penting yg menentukan kegiatan suatu usaha. Tanpa produk, suatu perusahaan tidak dapat melakukan kegiatan untuk mencapai hasil yg diharapkan. Banyaknya pesaing dalam dunia usaha mengharuskan suatu produk memiliki suatu keunggulan atau kelebihan dibandingkan produk yg lain, oleh karenanya diperlukan suatu pengembangan produk agar produk yg dimiliki lebih menarik dari produk yang lain.

Pengembangan produk itu sendiri merupakan kegiatan atau aktifitas yang dilakukan dalam menghadapi kemungkinan perubahan suatu produk kearah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya guna maupun daya

pemuas yg lebih besar. Atas dasar itu kami kelompok 17 melakukan pengembangan produk pada UKM tersebut dari segi pembuatan merek dagang dan pembahasan inovasi produk.

Kegiatan	Tujuan	Sasaran
Pelatihan kepada SDM.	Meningkatkan kualitas Produk	Pemilik UKM
Pelatihan Pembuatan Inovasi Produk	Meningkatkan Kualitas Produk	Pemilik UKM

Tabel` 2.2 Rencana Kegiatan Pengembangan Produk UKM

3.2.1 Pelatihan Mengelola Bahan Baku

Bahan baku merupakan hal yang pokok yang harus di miliki oleh perusahaan ataupun usaha karena ketersediaan bahan bakulah maka akan terjadi produksi untuk berjalanya aktifitas produksi. Dan dalam pengelolaannya harus di laksanakan dengan baik agar hasil dan kinerja karyawan dapat maksimal. Maka dari itu perlunya pelatihan untuk pengelolaan bahan baku untuk pemilik UKM. Atas dasar itu kami kelompok 17 melakukan beberapa pelatihan untuk meningkatkan kualitas pada sumber daya manusia pada pengelolaan bahan baku berupa tahu dan menginovasi tahu tersebut menjadi salah satu produk.



Gambar 3.2 Proses Mengelola Bahan Baku

3.2.2 Pelatihan menginovasi produk

Dalam dunia usaha inovasi merupakan salah satu senjata untuk dapat mempertahankan produk unggulan kita. Karena dengan inovasilah produk kita dapat lebih di kenal karena produk juga harus mengikuti perkembangan zaman agar dapat di terima konsumen. Maka dari itu perlu adanya pelatihan untuk memenuhi kebutuhan dan perkembangan zaman yang begitu cepat. Inovasi yang dilakukan disini yaitu dengan menambah produk baru Nugget Tahu Jleger.

Dalam pelaksanaannya, pembuatan inovasi Nugget Jleger hal ini adalah peserta PKPM Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya bekerjasama dengan pemilik UKM Tahu dalam proses pembuatan tahu Mahasiswa PKPM Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya melakukan observasi ke rumah produksi tahu.

1. Kunjungan ke UKM Tahu

Tahap ini adalah tahap awal yang dilakukan oleh kelompok PKPM Natar yakni melakukan kunjungan ketempat pembuatan tahu yang berada di dusun 6. melihat langsung bagaimana cara mengolah tahu dari bahan mentah hingga menjadi olahan tahu yang dapat dikonsumsi oleh masyarakat.

2. Pembuatan Inovasi

Tahap ini merupakan tahap kedua yang dilakukan oleh kelompok PKPM IBI Darmajaya. Kami mencoba mengolah tahu menjadi sebuah nugget supaya terlihat lebih menarik dan mengundang selera. Bahan-bahan pembuatan tahu nugget :

Bahan Baku	Jumlah		
Tahu	2 bks	Saus	12 bks
Daun seledri	1 ons	Tepung roti	1/4 kg
Telur	2 butir	Wortel	2 buah
Minyak goreng	1 liter	Cabai	1 ons
Daun Bawang	1 ons	Bahan Penolong	Jumlah
Bawang putih	1 Ons	Mika	10 pcs
Royco	4 bks	Stiker	1 mc

Tepung terigu	1/4 kg	Kantong Plastik	1 pcs
Ketumbar	1 pcs	Gas	1 Buah

Table 3.1 bahan baku Nugget Jleger

Langkah-langkah membuat Nugget Jleger :

1. Hancurkan tahu dengan menggunakan sendok
2. Peras tahu hingga kering untuk mengurangi kadar air
3. Setelah itu masukkan telur dan bawang putih yang sudah dihaluskan
4. Masukkan parutan wortel
5. Kemudian masukkan irisan daun bawang dan seledri
6. Lalu masukkan royko dan ketumbar dan cabai
7. Aduk-aduk sampai merata
8. Siapkan loyang yg tahan panas dan alasi dengan plastik terlebih dahulu kemudian tuang adonan dan ratakan. kukus selama 15-20 menit.
9. Kemudian dinginkan, jika benar-benar sudah dingin bisa dipotong-potong sesuai selera.
10. Buat bahan baluran, cairkan tepung terigu dengan air
11. masukkan potongan Nugget Jleger kedalamnya lalu gulingkan ke tepung panir.
12. goreng sampai matang kuning keemasan
13. Sajikan hangat.



Gambar 3.3 Pelatihan sekaligus pembuatan Nugget Jleger

3. Pengenalan Produk Inovasi Tahu.

Tahap ini merupakan tahap akhir yang dilakukan oleh Kelompok PKPM IBI Darmajaya yaitu pengenalan produk inovasi tahu dengan cara memberikan sample produk Nugget Jleger kepada masyarakat mulai dari anak-anak sampai dengan orang tua.



Gambar 3.4 Hasil inovasi produk

3.3 Pelatihan dan Perhitungan Harga Pokok Produksi (Muhammad Yasin Ibrahim/161212023).

Harga Pokok Produksi adalah seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa, perhitungan biaya produksi bertujuan untuk mengetahui besarnya produksi yang dikeluarkan dalam memproduksi barang dan jasa.

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2010:49) Harga Pokok Produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir. Harga pokok produksi terikat pada produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir.

Menurut Mulyadi (2010;65) tujuan dari penghitungan harga pokok produksi itu sendiri adalah:

- a. Menentukan harga jual produk.
- b. Memantau realisasi biaya produksi.
- c. Menghitung laba atau rugi periodik.
- d. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca.

Belum ada nya perhitungan harga pokok produksi dalam UKM membuat pemilik tidak pernah mengetahui berapa biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi

produknya sehingga penentuan harga penjualan hanya dikira-kira sehingga laba yang didapatkan tidaklah optimal. Oleh karena itu, kami kelompok 17 melakukan pelatihan dan pembuatan Harga Pokok Produksi untuk UKM ini.

Bahan Baku	Quantity	Harga Satuan	Total
Tahu	20 Biji	Rp. 500	Rp. 10.000
Daun seledri	1 Ons	-	Rp. 2.000
Telur	2 Butir	Rp. 1500	Rp. 3.000
Minyak goreng	1 Liter	-	Rp. 12.000
Daun Bawang	1 Ons	-	Rp. 2.000
Bawang putih	1 Ons	-	Rp. 3.000
Royco	4 Bungkus	Rp. 500	Rp. 2.000
Tepung terigu	1/4 Kg	-	Rp. 2.000
Ketumbar	1 Pcs	-	Rp. 2.000
Saus	12 Bungkus	Rp. 375	Rp. 4.500
Tepung roti	1/4 Kg	-	Rp. 5.000
Wortel	2 Buah	Rp. 1500	Rp. 3.000
Cabai	1 Ons	-	Rp. 5.000
Total			Rp. 51.000

Table 3.2 Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) Nugget jleger

Bahan Penolong	Quantity	Harga Satuan	Biaya
Mika	10 pcs	Rp. 500	Rp. 5.000
Stiker	1 mc	-	Rp. .8.000
Kantong Plastik	1 pcs	-	Rp. 8.000
Gas	1 Buah	-	Rp. 23.000
Total			Rp. 44.000

Table3.3 Perhitungan Biaya Bahan Penolong Nugget jleger

Overhead pabrik	Jumlah	Biaya
Transport	1	Rp. 10.000
Listrik	-	-
Total Biaya Overhead Pabrik :		Rp. 10.000
Total biaya untuk pembuatan Tahu Nugget :		Rp. 10.000

Tabel 3.4 Perhitungan Biaya Overhead pabrik Nugget jleger

Unsur Biaya Produksi	Total Biaya	Unit Ekuivalensi	Biaya Per Unit
Biaya Bahan Baku	Rp. 51.000	25	Rp. 2.040
Biaya Bahan Penolong	Rp. 44.000	25	Rp. 1.760
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 10.000	-	-
Total HPP	Rp. 105.000	Total Harga Per unit	Rp. 3.800

Table 3.5 Perhitungan laba/rugi pada nugget jleger

$$\begin{aligned}
 \text{Keuntungan per unit} &= \text{harga jual} - \text{harga pokok penjualan} \\
 &= \text{Rp. 5.000} - \text{Rp 3.800} \\
 &= \text{Rp. 1,200,-}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Harga jual produk perunit} &= \text{HPP} + \text{Laba perunit yang diharapkan} \\
 &= \text{Rp. 3.800} + \text{Rp. 1.200,-} \\
 &= \text{Rp. 5.000}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan jumlah perunit} &= \text{harga jual perunit} \times \text{jumlah unit produksi} \\
 &= \text{Rp. 5.000} \times 25 \text{ unit} \\
 &= \text{Rp. 125.000}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Laba bersih} &= \text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Produksi} \\
 &= \text{Rp. } 105.000 - \text{Rp. } 44.000 \\
 &= \text{Rp. } 61.000,-
 \end{aligned}$$

3.4 Pembuatan Website UKM Tahu (M Yusuf)

Program kerja selanjutnya dari kelompok 17 yang berhubungan dengan jurusan Sisten Informasi yaitu pembuatan website untuk desa. Hal pertama yang dilakukan dalam pembuatan *website* ini adalah mencari domain gratis. Setelah menemukan domain gratis, kemudian kami membuat akun gmail untuk desa, hasilnya www.tahudesanatar.wixsite.com/tahu Lewat pembuatan akun website ini secara otomatis kita mendapatkan akun untuk *YouTube*, *Gmail*, *Google-classroom*, *G-Drive*, dan lain-lain.

Website yang kami buat ini berguna untuk mempermudah serta mengakses informasi yang ada dalam UKM TAHU seperti Sejarah UKM, Profil Usaha, Daftar Produk, Kontak dan Lokasi, Informasi Pemesanan, Sosial Budaya, Visi dan Misi dan lain sebagainya.

No	Menu Isi Dari Web	Penjelasan
1	Home	Halaman awal dari website Desa UKM TAHU
2	Profil Usaha	Berisi tentang sejarah usaha rumah produksi tahu
3	Daftar Produk	Berisi tentang produk yang dijual
4	Kontak dan Lokasi	Berisi tentang informasi lokasi dan nomor telpon
5	Informasi Pesanan	Berisi tentang peratun dan cara pemesanan

Tabel 3.6 Pembuatan Web UKM TAHU

Untuk mengunjungi *situs website*, *UKM TAHU* dapat diakses di :

www.tahudesanatar.wixsite.com/tahu



Gambar 3.5 Halaman Utama Website UKM TAHU



Gambar 3.6 Daftar Produk pada Website UKM TAHU

3.5 Membuat Merk dan Kemasan pada Nugget Tahu Jleger (Reyalfrido Sinaga/1612120099)

Dalam pembuatan kemasan produk UKM banyak inovasi yang di buat untuk mendongkrak penampilan produk yang berorientasi pada minat konsumen untuk lebih tertarik membeli produk kita, dalam pembuatanya mulai dari desain label dan merk yang di tentukan yaitu Nugget Tahu Jleger memiliki ciri khas dari produk ini karna merupakan salah satu tempat UKM yang berada di Desa Natar. Strategi ini kami gunakan agar pelanggan penasaran dari merk yang di gunakan, kemasan yang di buat dan kami rekomendasikan ke UKM ini adalah bentuk kreativitas untuk menunjang produk Nugget Tahu Jleger

Merk Produk ini didesain menggunakan aplikasi Canva. Dengan pembuatan Merek ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan dari UKM itu sendiri, Merk ini akan digunakan untuk meningkatkan penjualan dan Merk ini nanti nya akan diletakkan dibagian depan kemasan.



Gambar 3.7 Merk dan Kemasan dari Nugget Tahu Jleger

3.6 Membuat Model Bisnis Canvas pada Nugget Tahu Jleger (Yayuk Sulastri/1612110560)

Kegiatan ini kami lakukan supaya kami dapat memberikan strategi manajemen kepada pemilik UKM tahu dan kepada inovasi yang kami ciptakan di Desa Natar. Hasil dari Model Bisnis Canvas yang telah dibuat yaitu

<p>Key Partners </p> <ul style="list-style-type: none"> - Pemasok bahan baku tahu putih - Toko Plastik - Pasar 	<p>Key Activities </p> <ul style="list-style-type: none"> - Memproduksi Nugget Jleger - Melakukan Pemasaran - Mengelola Keuangan 	<p>Value Propositions </p> <ul style="list-style-type: none"> - Nugget Jleger yang Bergizi - Rasanya yang Nikmat - Inovasi Modern 	<p>Customer Relationships </p> <ul style="list-style-type: none"> - Pendapat Konsumen - Memberikan Promo potongan harga 	<p>Customer Segments </p> <ul style="list-style-type: none"> - Kalangan orang tua - Remaja - Anak-anak
<p>Key Resources </p> <ul style="list-style-type: none"> - Merk - Bahan Baku - Sumber Daya Manusia - Kemasan 			<p>Channels </p> <ul style="list-style-type: none"> - Iklan di Sosial Media - Penjualan secara langsung 	
<p>Cost Structure </p> <ul style="list-style-type: none"> - Biaya Produksi Nugget Tahu Jleger - Biaya Tenaga Kerja 			<p>Revenue Streams </p> <ul style="list-style-type: none"> - Penjualan Nugget Tahu Jleger 	

