

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1. Laporan Kegiatan Yunita

3.1.1. Pembuatan Inovasi Kemasan (Yunita / Manajemen)

Inovasi merupakan setiap ide ataupun gagasan baru yang belum pernah ada ataupun diterbitkan sebelumnya. Sebuah inovasi biasanya berisi terobosan-terobosan baru mengenai sebuah hal yang di teliti oleh ssang inovator (orang yang membuat inovasi).

Geblek adalah makanan tradisional yang dibuat dari bahan singkong dengan bumbu bawang yang di goreng gurih. Bentuknya bulat berwarna putih bersih dan di olah dengan cara digoreng. Pemrosesan geblek sebelum dapat disajikan melalui proses panjang yaitu pemanenan singkong. Inovasi kemasan yang terbuat dari kertas coklat (sejenis paper bag) dan kemudian dibagian luar diberikan logo produk.

Pelatihan pembuatan geblek dilaksanakan di Dusun II Desa Podomoro, dengan menggunakan peralatan yang tersedia di rumah produksi. Setelah persiapan siap sedia, kami membantu dan ikut berpartisipasi dalam pembuatan geblek.

Adapun proses pembuatan geblek adalah sebagai berikut :

1. Mengupas kulit singkong
2. Mencuci singkong yang telah di kupas
3. Memarut singkong
4. Singkong di peras guna menghilangkan airnya
5. Pengukusan singkong
6. Proses pengadonan singkong dengan sagu
7. Pembuatan bentuk bulat

8. Proses penggorengan
9. Geblek yang sudah di goreng lalu di kemas

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 3.1. berikut :



Gambar 3.1. Proses Pembuatan Geblek

Kemasan merupakan desain kreatif yang mengaitkan bentuk, struktur, material, warna, citra, tipografi, dan elemen-elemen desain dengan informasi produk agar produk dapat dipasarkan. Kemasan digunakan untuk membungkus, melindungi, mengirim, mengeluarkan, menyimpan, mengidentifikasi, dan membedakan sebuah produk di pasar.

Kemasan yang di rancang dengan baik dapat membangun ekuitas merk dan mendorong penjualan. Kemasan adalah bagian pertama produk yang di hadapi pembeli dan mampu menarik ataupun menyikirkan pembeli. Pengemasan suatu produk biasanya dilakukan oleh produsen untuk dapat merebut minat konsumen terhadap pembelian produk. Kemasan yang sudah di pakai atau di pilih oleh kami dimaksudkan untuk memperindah dan membuat penampilan dari geblek tersebut menjadi lebih menarik.

Kami melakukan inovasi kemasan sebanyak dua kali. Sebelumnya kemasan geblek hanya menggunakan plastic, sehingga kami

berinovasi mengubah kemasan yang sebelumnya di bungkus menggunakan plastic di ganti menjadi kemasan mika. Namun, kami memikirkan bahwa kemasan mika kurang cocok jika dijadikan sebagai bungkus geblek, maka dari itu kami memutuskan untuk mengubah kemasan yang sebelumnya di bungkus menggunakan mika di ganti menjadi paper bag.



Gambar 3.2. Kemasan Geblek sebelum Gambar 3.3. Kemasan Geblek terbaru

3.1.2. Pemasaran Produk Melalui Media Sosial (Yunita / Manajemen)

Media sosial merupakan media secara *online* yang bisa digunakan siapapun, kapanpun dan dimanapun Anda berada. Selama fasilitas mendukung maka media sosial bisa dicapai. Faktanya semua orang di dunia untuk zaman sekarang, tidak bisa terlepas dari yang namanya media sosial. Semua orang menggunakan media sosial untuk berbagai kepentingan baik untuk bekerja, bercengkrama dengan keluarga atau teman, bahkan untuk berbisnis.

Dalam dunia bisnis, media social dapat digunakan sebagai alat promosi dan penjualan secara online. Media sosial dapat membantu pebisnis dalam menemukan konsumen baru dan memperluas target pasar. Sosial media merupakan sarana yang sesuai untuk menciptakan hubungan dengan konsumen. Hubungan

dengan konsumen dibangun sebelum, pada saat, dan setelah konsumen menggunakan produk mereka. Program ini bertujuan untuk memperunik kemasan geblek yang memiliki nilai jual di pasaran. Dan kamipun memasarkan produk geblek ini melalui social media (Instagram). Instagram: geblekmbahsukur.



Gambar 3.4. Media Sosial Geblek

3.2. Laporan Kegiatan Gilang Assasi Koesen

3.2.1. Inovasi Rasa Geblek Mbah Sukur (Gilang Assasi Koesen / Manajemen)

Inovasi merupakan sebuah proses pengembangan yang dilakukan untuk menciptakan memperbaiki produk menjadi lebih baik lagi dari sebelumnya. Pekon Podomoro sebagai pekon yang cukup maju memiliki beberapa potensi, salah satunya adalah geblek. Terdapat beberpa rumah tangga di Pekon Podomoro yang memproduksi

geblek, salah satunya adalah Mbah Sukur. Mbah Sukur tinggal di Dusun 2, Pekon Podomoro dan sudah memproduksi geblek sejak 1993 atau tepatnya sudah 25 tahun.

Geblek merupakan salah satu makanan tradisional yang umumnya berasal dari daerah Jawa. Umumnya geblek hanya memiliki rasa original, oleh karena itu kami mahasiswa PKPM IIB Darmajaya di Pekon Podomoro melakukan inovasi rasa dari geblek tersebut. Terdapat beberapa inovasi rasa yang kami berikan diantaranya adalah balado, jagung bakar, barberque, dan sapi panggang. Tujuan dari inovasi rasa ini adalah memberikan sentuhan baru pada geblek serta untuk menarik minat anak-anak muda untuk mengonsumsi geblek yang secara tidak langsung juga akan melestarikan geblek yang merupakan makan tradisional.

Berikut merupakan gambar geblek sebelum dan sesudah di inovasi:



Gambar 3.5. Geblek sebelum diberi rasa-rasa

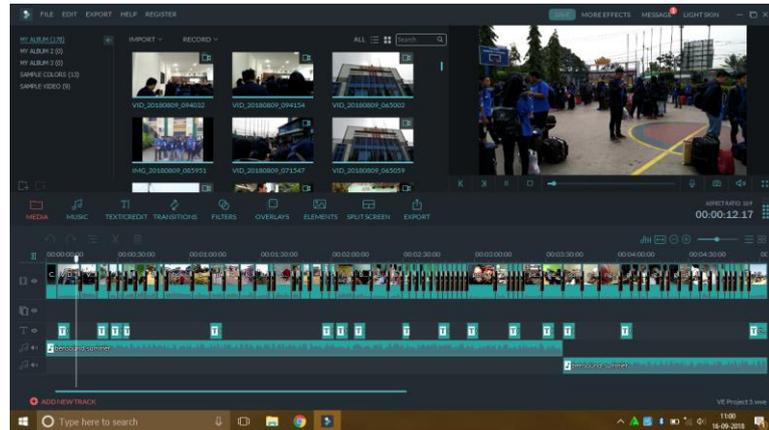


Gambar 3.6. Geblek sesudah diberi rasa-rasa

3.2.2. Video dan Photo Editing (Gilang Assasi Koesen / Manajemen)

Program pembuatan video ini merupakan tugas yang wajib kami lakukan sebagai salah satu rangkaian kegiatan selama kami berada di Pekon Podomoro guna mengabadikan setiap kegiatan yang kami lakukan. Selain itu pembuatan video ini juga bertujuan sebagai media persentasi kami ketika akan menjelaskan hasil-hasil selama

kami menjalani PKPM di Pekon Podomoro, Pringsewu. Berikut merupakan proses pembuatan video dokumentasi selama berlangsungnya PKPM menggunakan software editing video WondershareFilmora v8.2.2.



Gambar 3.7. Proses Editing Video

3.3. Laporan Kegiatan Harits Kurniawan

3.3.1. Penanaman Jiwa Kewirausahaan pada Siswa MTS YKU Podomoro (Harits Kurniawan / Manajemen)

Fenomena pengangguran yang terjadi di Negara kita merupakan masalah utama yang dihadapi oleh pemerintah. Terhitung banyak jumlah pengangguran yang terus meningkat tiap harinya. Kondisi tersebut disebabkan karena sedikitnya lapangan pekerjaan yang ada saat ini. Tingginya tingkat pengangguran menerminkan bahwa suatu bangsa belum mencapai kesejahteraannya. Lalu bagaimana untuk mengatasi masalah tersebut?

Kegiatan kewirausahaan menjadi penopang untuk mengurangi tingkat pengangguran yang terjadi. Namun sangat disayangkan, unia kewirausahaan di Indonesia sangat tertinggal dengan Negara-negara lain. Mengapa demikian? Karena dunia kewirausahaan di

Indonesia lebih mengandalkan otot daripada otak. Kerja keras dibandingkan dengan kerja cerdas.

Dewasa ini kerap kali kita lihat bahwa setiap orang lebih cenderung untuk mencari pekerjaan daripada menciptakan lapangan pekerjaan. Sebagai contoh, fakta yang terjadi banyak sekali lulusan sarjana yang mengikuti tes masuk Pegawai Negeri Sipil. Mereka masih menganggap bahwa menjadi seorang pegawai merupakan langkah utama yang paling tepat untuk mencapai kesejahteraan hidupnya. Membludaknya siswa yang mengikuti tes tersebut bukan merupakan suatu keberhasilan, melainkan masih rendahnya minat siswa untuk berwirausaha. Itulah sebabnya mengapa kegiatan kewirausahaan di negara kita dikatakan tertinggal dengan negara lain. Oleh karena itu, perlu adanya pembenahan pola pikir. Baik dikalangan pemerintah maupun masyarakat. Untuk itu, masyarakat khususnya kalangan siswa yang memiliki bekal ilmu dan kreatifitas yang diperoleh di dunia pendidikan sebaiknya memiliki mental berwirausaha dibanding menggantungkan hidup dengan mencari pekerjaan bersama dengan pengangguran lain yang mencari pekerjaan pula. Hal inilah melatarbelakangi program kerja saya dalam kesempatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat IIB Darmajaya (PKPM) tahun 2018, guna memberikan edukasi betapa penting dan fungsi seorang pengusaha. Beranjak dari beberapa permasalahan ekonomi yang mempunyai indikasi kearah penyimpangan perilaku individu atau kelompok akibat dari faktor ekonomi.

Entrepreneurship (Kewirausahaan), kata yang sudah tidak asing lagi kita dengar. Kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa, dan kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat berguna bagi dirinya dan orang lain, serta untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata

secara kreatif. Sedangkan yang dimaksudkan dengan seorang wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya - sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses atau meningkatkan pendapatan.

Seorang wirausahawan tidak hanya dapat berencana, berkata-kata tetapi juga berbuat, merealisasikan rencana-rencana yang ada dalam pikiran. Rencana tersebut dituangkan dalam suatu tindakan yang berorientasi pada kesuksesan dan kesejahteraan hidup. Maka seorang wirausahawan itu dibutuhkan kreatifitas yang tinggi, yaitu pola pikir tentang sesuatu yang baru, inovasi, yaitu tindakan dalam melakukan sesuatu yang baru.

Kesuksesan merupakan impian setiap orang dalam hidupnya, tapi apakah kita sudah berusaha dengan sungguh-sungguh untuk mencapai kesuksesan tersebut? Kesuksesan tidak akan pernah datang dengan sendirinya kepada kita dan untuk menjadi seorang yang sukses itu tidak mudah. Jadi, kita lah yang harus bertindak dan berusaha semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan yang kita miliki untuk mencapai kesuksesan tersebut.

Setelah menyelesaikan pendidikan, setiap siswa pastilah ingin mendapatkan pekerjaan sesuai dengan bidang masing-masing. Sebagai mana kita ketahui bahwa lowongan pekerjaan jumlahnya tidak sebanding dengan pelamar. Sehingga terdapat banyak pengangguran di negara kita. Jadi apa yang akan dilakukan apabila lamaran tersebut tidak berhasil? Apakah hanya mencari lowongan pekerjaan lain yang seleksinya juga sangat ketat? Kembali ke pola

pikir awal, mengapa kita meminta pekerjaan dari orang lain sedangkan kita sendiri bisa menciptakan lapangan kerja bagi diri sendiri dan orang banyak.

Tetapi sebagian besar mahasiswa cenderung memiliki minat yang relatif rendah terhadap kewirausahaan. Padahal mereka mempunyai hard skill dan soft skill untuk berwirausaha. Hard skill dan soft skill tersebut bisa disinergikan dengan cara membentuk siswa-siswa yang berjiwa wirausaha (entrepreneurship). Memupukan jiwa wirausaha ini merupakan langkah efektif yang harus dilakukan oleh sekolah-sekolah yang ada di Indonesia untuk menyinergikan hard skill dan soft skill sehingga nantinya siswa tidak ada yang bingung setelah lulus.

Hal ini juga harus didukung oleh civitas akademika suatu perguruan tinggi, dengan mengadakan atau menyelenggarakan kegiatan yang menyangkut kewirausahaan, contohnya adanya praktek kewirausahaan di setiap jurusan serta program kewirausahaan dari masing-masing sekolah dan Program Kreativitas Siswa (PKS) yang rutin diadakan oleh Departemen Pendidikan Nasional yang lebih ditingkatkan. Dengan adanya program-program yang mengarah pada peningkatan jiwa kewirausahaan ini, maka siswa akan terbiasa dalam menghadapi proses pencapaian, inisiatif, kepemimpinan, kepercayaan diri, fleksibilitas, dan pembangunan *team work* dan ini akan menumbuhkan dengan sendirinya kompetensi *soft skill* dalam individu.

Sedangkan dalam proses pengembangan kompetensi *hard skill*, disekolah siswa harus diberikan mata pelajaran atau ekskul kewirausahaan dalam bentuk teori dan praktek lapangan karena kita sebagai siswa seringkali hanya mendapatkan teori

yang begitu banyak tetapi praktek atau pengaplikasian lapangan yang tidak pernah kita lakukan, padahal dengan pengaplikasian lapangan ini justru akan menambah motivasi bagi para siswa dalam membangun jiwa *entrepreneur*.

Selain itu, untuk menumbuhkan motivasi berwirausaha dibutuhkan informasi mengenai keuntungan dalam berwirausaha, agar para pencari kerja khususnya siswa dapat mengubah pola pikirnya untuk membuka lapangan kerja. Berikut beberapa keuntungan yang dapat memotivasi untuk memulai kegiatan bisnis:

1. Memiliki kebebasan untuk mencapai tujuan yang diimpikan.
Kebebasan untuk mencapai tujuan yang diinginkan, dapat didapatkan saat kita memilih untuk berwirausaha. Kebebasan untuk menentukan tujuan bisnis, kebebasan untuk mengatur rencana jenis bisnis, kebebasan untuk mengatur jadwal operasional usah, termasuk kebebasan untuk menentukan besar laba yang ingin diperoleh.
2. Laba yang bisa melebihi gaji pegawai
Jika para pegawai menuntut untuk kenaikan gaji, tidak seperti halnya dengan seorang pengusaha. Wirausahawan bisa menentukan sendiri berapa keuntungan yang ingin mereka peroleh. Dengan wirausaha bukan hanya laba materi yang diperoleh, tapi juga memperoleh pengakuan atas keberhasilan usaha yang dijalankan.
3. Kepuasan akan potensi dirinya
Kebanyakan para pegawai merasa bosan atau jenuh dengan pekerjaan yang sama setiap harinya. Tapi bagaimana dengan pengusaha. Seorang pengusaha jarang merasa bosan atau jenuh terhadap pekerjaannya. Karena sebuah usaha selalu memberikan

tantangan yang dapat mengembangkan potensi yang ada pada diri seseorang. Kreatifitas, semangat kerja, dan impian yang akan dituju selalu memberikan sensasi menyenangkan dalam menjalankan usaha.

4. Terbuka peluang-peluang baru

Dengan membuka suatu usaha, banyak peluang-peluang baru bagi para pengusaha. Misalnya saja peluang menjalin kerja sama dengan perusahaan-perusahaan besar, peluang mengembangkan usaha dengan membuka cabang di berbagai kota, serta peluang untuk mencoba usaha baru yang masih berhubungan dengan induk usaha Anda.

5. Menciptakan lapangan kerja yang bermanfaat

Kelebihan berwirausah juga bermanfaat bagi masyarakat, karena secara otomatis Anda membantu para pencari kerja untuk mendapatkan pekerjaan. Hal itu juga dapat memberikan keuntungan sosial bagi Anda, karena masyarakat yang telah Anda bantu akan menghargai keberadaan peran Anda sebagai seorang pengusaha, bukan sebagai seorang mahasiswa biasa yang sering dipandang sebelah mata.

Selain sekolah, pihak yang paling berperan dalam menumbuhkan jiwa entrepreneur siswa adalah siswa itu sendiri. Apa yang harus dilakukan? Pertama, siswa harus bisa mensugesti diri sendiri dengan berkata bahwa “aku bisa!” sugesti ini akan memberikan energi positif dalam pribadi dan membuat pikiran menjadi positif, serta berani menghadapi tantangan. Kedua, siswa harus bisa berkumpul dengan pengusaha untuk mengetahui seperti apa dunia kewirausahaan itu. Sehingga argumen-argumen yang diasumsikan sebelumnya dapat terkoreksi dengan baik. Ketiga, menghilangkan rasa takut untuk berwirausaha.

Melakukan bisnis bukan berarti kita melupakan kegiatan utama kita, menuntut ilmu. Ada beberapa tips agar usaha yang kita jalankan berjalan lancar dan penuh dengan kemajuan, yaitu:

a. Atur waktu secara bijak

Seimbangkanlah dengan membagi waktu. Fokus berarti mengerjakan sesuatu dengan baik dan profesional, setelah selesai lakukan dengan baik dan profesional juga aktivitas lainnya. Aturlah waktu belajar, organisasi, dan bekerja.

b. Buat skala prioritas

Orang sukses lebih sering menggunakan prioritas yang penting dan mendesak, sehingga tugas atau target dapat tercapai lebih cepat dan dengan waktu yang tidak terlalu mendesak. Buatlah kegiatan apa saja yang tergolong penting mendesak, penting dan kurang mendesak.

c. Belajar lebih tekun, bekerja lebih baik

Tekadkanlah untuk belajar dan bekerja keras dan lebih cerdas. Sehingga suatu saat hasil yang didapatkan lebih besar daripada energi yang dikeluarkan.

d. Jalin relasi dan tumbuhkan kepercayaan

Dengan memiliki banyak relasi dapat mempermudah memajukan usaha. Kita bisa saling berbagi pengalaman dan dapat saling membantu dalam hal memajukan usaha yang dibangun.

e. Usaha dan doa

Manusia hanyalah perencana, namun Tuhanlah pemilik nasib kita. Doa tanpa usaha itu bohong, sedangkan usaha tanpa doa itu sombong. Keseimbangan doa dan usaha menuntun ke jalan kesuksesan.



Gambar 3.8. Sosialisasi penanaman jiwa kewirausahaan

3.3.2. Analisa SDM dalam Penentuan Pengguna Web Blog Perangkat Pekon Podomoro (Harits Kurniawan / Manajemen)

Sumber Daya Manusia (SDM) adalah faktor sentral dalam suatu organisasi. Organisasi merupakan wahana untuk mencapai tujuan. Agar supaya pencapaian tujuan dapat dilaksanakan dengan baik, diperlukan fungsi-fungsi. Pengertian fungsi adalah tugas –tugas yang dapat dengan segera dibedakan dengan tugas-tugas lain. Sebagai pelaksana fungsi-fungsi tersebut, diperlukan personalia-personalia, yang diberi wewenang, tanggung-jawab, dan pertanggung-jawaban. Wewenang, tanggung-jawab dan pertanggung-jawaban tersebut merupakan motor dan katalisator, pelaksanaan tugas yang diberikan kepada setiap pelaksana di dalam organisasi.

Oleh karena itu, pelaksana dituntut untuk mampu melaksanakan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya. Sehingga dengan demikian, perlu dicari pelaksana-pelaksana yang benar-benar baik, dalam arti bersedia menyumbangkan tenaganya kepada setiap usaha pencapaian tujuan itu.

Merencanakan kebutuhan jumlah tenaga kerja merupakan kegiatan penyusunan program *recruitment* (penarikan) tenaga kerja, penyeleksian dan penempatannya. Untuk penarikan kebutuhan sejumlah tenaga kerja, ada beberapa langkah perhitungan yaitu sebagai berikut.

1. Analisa bahan kerja dan analisis angkatan kerja

Untuk menjamin dan menetapkan jumlah tenaga kerja, dapat digunakan analisis bahan kerja (*work load analysis*) dan analisa angkatan kerja (*work force analysis*).

2. Job analysis dan job discription

Untuk menjamin dan menetapkan jumlah tenaga kerja yang berkualitas, dapat dilakukan perbandingan terhadap standar personalia. Pelaksanaannya dapat disusun dengan analisis jabatan dan spesifikasi jabatan.

3. Operasional

Langkah selanjutnya adalah bersifat operasional. Setelah seorang wirausaha mengetahui jumlah tenaga kerja dan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan, tugas berikutnya adalah sebagai berikut.

a. Menarik para pelamar pekerjaan

Menarik para pelamar pekerjaan sebanyak-banyaknya dari sumber tenaga kerja.

b. Seleksi

Disini para pelamar pekerjaan perlu diseleksi.

c. Orientasi

Langkah berikutnya adalah tahap orientasi., proses produksinya, hak dan kewajibannya, kondisi kerja, dan sebagainya.

3.4. Laporan Kegiatan Amy Maya Indira

3.4.1. Pembuatan Desain Logo (Amy Maya Indira / Teknik Informatika)

Pembuatan logo ini di maksudkan untuk adanya ciri khas dari produk yang di hasilkan, serta untuk menarik minat dari calon konsumen. Serta dengan logo tersebut di harapkan agar para masyarakat tahu tentang produk khas dari Pekon Podomoro yaitu Geblek Mbah Sukur.

Program pembuatan desain logo bertujuan sebagai alat promosi, sehingga dapat mempromosikan hasil produksi cukup dengan melihat logonya, dan juga sebagai jaminan atas mutu barang yang diperdagangkan serta logo juga menunjukkan asal barang tersebut dihasilkan.

Konten-konten yang terdapat dalam deain logo geblek Mbah Sukur antara lain, merk, logo halal, komposisi, macam-macam rasa, sumber, logo darmajaya.



Gambar 3.9. Logo Geblek

3.4.2. Sosialisasi dan Pelatihan Web Blog Pekon

Dalam membantu pembangunan dan pengembangan desa dibutuhkan sebuah alat yang dapat mengelola informasi yang ada di pekon tersebut sehingga menghasilkan data yang tertata dan mudah untuk didapatkan atau digunakan.

Tujuan dan maksud dari pembuatan blog pekon adalah untuk mengenalkan pekon baik mengenai Profil desa, Sistem Pemerintahan, Potensi yang dimiliki oleh desa maupun berita-berita terkini kegiatan Desa Podomoro kepada masyarakat luas secara elektronik.

Dengan demikian dapat membantu pekon untuk mengembangkan dan memberikan informasi yang berada di pekon itu. Dalam proses pembuatan dan pengumpulan berkas-berkas mahasiswa PKPM IIB Darmajaya ikut membantu aparatur pekon dalam proses pembuatan blog pekon dengan domain *pekonpodomoropringsewu.blogspot.co.id* . Sebelumnya mahasiswa PKPM IIB Darmajaya mengikuti pelatihan yang diadakan oleh DJ Corp yaitu pada 01 Agustus 2018. Dalam pertemuan tersebut Mahasiswa PKPM IIB Darmajaya diberikan materi berupa pengenalan tentang Website dan Pelatihan Pengoperasian Website.

Selain itu, Mahasiswa PKPM IIB Darmajaya juga diberikan tugas untuk mengumpulkan data dan informasi mengenai Pekon Podomoro yang mana dipergunakan untuk pengisian konten pada saat web blog telah siap untuk dioperasikan.



Gambar 3.10. Sosialisasi dan Pelatihan Website Desa

1. Sosialisasi Penerapan Web Blog di Pekon Podomoro

Melakukan sosialisasi kepada aparaturnya Pekon Podomoro tentang penerapan Blog di Pekon Podomoro merupakan bagian dari rencana pembuatan web blog yang dikembangkan oleh IIB Darmajaya melalui DJ Corp.

2. Pendampingan Penginputan Data Pekon Podomoro ke Web Blog

Pengumpulan data-data atau informasi terkait Pekon Podomoro sebagai konten-konten di blog guna menyebarluaskan informasi tentang Pekon Podomoro, diantaranya : Sejarah desa, Wilayah desa, Geografis desa, Potensi desa, Struktural Organisasi Pemerintahan desa, Sarana desa, Visi & Misi, Berita terkait.

3. Tahap Up Web Blog (Pengisian Konten)

Tahap ini merupakan tahap kedua setelah pembuatan blog *pekonpodomoropringsewu.blogspot.co.id*. Pengisian konten blog meliputi beberapa menu utama, yaitu :

a. Profil

Dalam menu tersebut terdapat submenu antara lain :

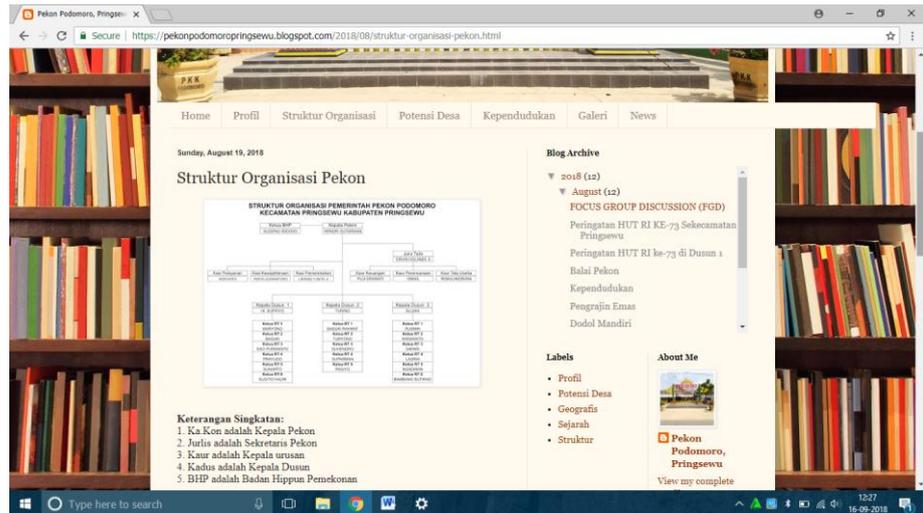
1. Profil Pekon Podomoro
2. Sejarah Pekon Podomoro
3. Geografis Podomoro



Gambar 3.11.halaman profil pekon podomoro

b. Struktur Organisasi

Dalam menu tersebut menjabarkan tentang Struktural Organisasi Pemerintahan di Pekon Podomoro.

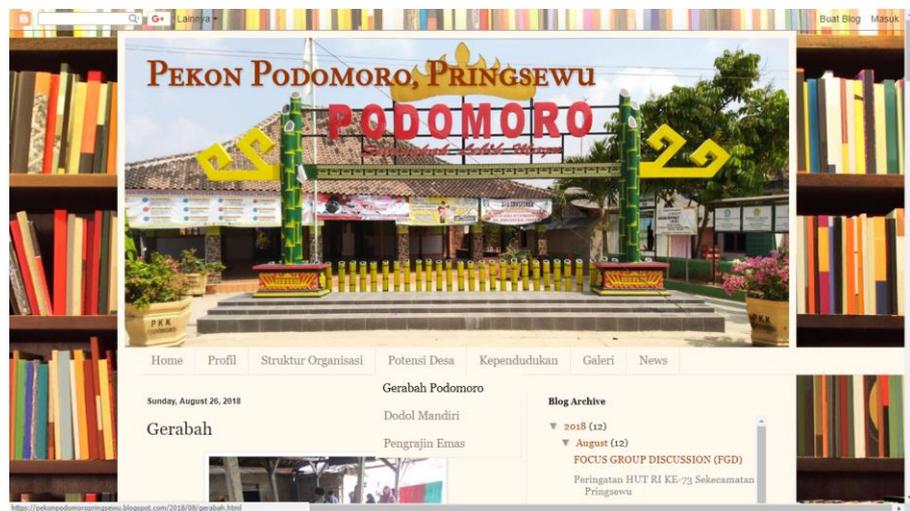


Gambar 3.12. Halaman Struktur Organisasi

c. Potensi Desa

Dalam menu tersebut terdapat submenu antara lain :

1. Gerabah Podomoro
2. Dodol Mandiri
3. Pengrajin Emas



Gambar 3.13. Halaman Potensi Desa

d. Galeri

Dalam menu tersebut terdapat submenu antara lain :

1. Balai Pekon
2. Peringatan HUT RI ke-73 Dusun 1
3. Peringatan HUT RI ke-73 Sekecamatan Pringsewu
4. FGD dan Video
5. Dimana di tiap-tiap submenu tersebut berisi galeri pekon dan dokumentasi dari acara-acara yang diadakan di Pekon Podomoro.



Gambar 3.14. Halaman Galeri

4. Tahap Serah Terima Web Blog

Tahap terakhir yaitu penyerahan web blog kepada aparatur pekon, dalam hal ini yang diberi kuasa untuk menerima dan mengoperasikan web blog adalah Lintang Yunita A selaku Kasi Pemerintahan yang di wakili oleh Hi. Supriyo selaku Kepala Dusun I. Web Blog resmi Pekon Podomoro telah resmi diberikan oleh Mahasiswa PKPM IIB Darmajaya dan diterima langsung oleh Kasi Pemerintahan pada tanggal 28 Agustus 2018.

Penyerahan Web Blog melalui pengenalan Web Blog pada Kasi Pemerintahan serta melampirkan username dan password pada pengenalan tersebut. Setelah diberikannya Web Blog resmi Pekon Podomoro kepada aparaturnya diharapkan web blog ini berguna bagi kemajuan pekan dalam bidang IT dan membantu aparaturnya dalam melayani masyarakat.



Gambar 3.15. Serah terima Website Blog

3.5. Laporan Kegiatan Widi Ersalia

3.5.1. Sosialisasi Menumbuhkan Jiwa Sosial (Widi Ersalia / Manajemen)

Tujuan sosialisai ini untuk memberi pembelajaran dengan menumbuhkan jiwa kemanusiaan disetiap peserta didik SD N 2 Podomoro, serta memberikan pemahaman bahwa semua manusia berhak atas pelayanan yang sama dan berhak memperoleh pengakuan dan perlakuan yang sama. Untuk membangkitkan jiwa kemanusiaan pada siswa, langkah yang harus ditempuh adalah dengan memberikan tugas dan tanggung jawab kepada siswa untuk melaksanakan berbagai bentuk pelayanan kepada orang lain, pelayanan yang bersifat manusiawi berupa praktek nyata bukan hanya sebatas argumentasi belaka dengan tujuan agar terdugah rasa dan jiwa kemanusiaan peserta didik. Pelayanan tersebut harus

disampaikan pada setiap awal pembelajaran dimulai oleh masing-masing siswa. Kami memberikan pelatihan dalam menumbuhkan jiwa sosial kepada siswa-siswi SDN 2 Podomoro :

1. Sosialisasi

Keluarga merupakan sosialisasi primer bagi anak. Bagaimana kepribadian anak terbentuk, tergantung dari pendidikan orang tua. Orang tua yang utuh dan sempurna merupakan modal dasar yang baik bagi terciptanya kepribadian yang baik. Kami memberitahu kepada siswa untuk berfikir positif terhadap teman dengan tidak memilih-milih teman.

2. Berbagi

Kami mengajari siswa-siswi untuk mau berbagi. Baik itu mainan atau makanan. Hal ini merupakan hal yang sepele namun sangat berarti bagi perkembangan anak.

3. Peduli

Peduli merupakan sikap yang harus dimiliki setiap siswa. mulai dari rumah. Misalnya tentang sampah. memberitahu siswa untuk membuang sampah ke tempat sampah. Ini merupakan kepedulian terhadap lingkungan.

4. Sedekah

Sedekah merupakan praktik dalam pengembangan spiritual dan juga sosial. Kami memberikan penjelasan pada siswa ketika memberi uang di kotak amal bahwa itu namanya sedekah. Ini penjelasan paling sederhana, selanjutnya ketika anak sudah paham maka pengetahuan tentang sedekah dalam bentuk yang lain bisa dilakukan. Kepribadian yang baik akan terbentuk dari proses pendidikan yang baik.



Gambar 3.16. Sosialisasi Menumbuhkan jiwa sosial

3.5.2. Sosialisasi Gadget Sehat (Widi Ersalia / Manajemen)

Beberapa hal yang membuat kami prihatin melihat realitas pada anak-anak , yang cenderung tidak memahami fungsi gadget sebagaimana mestinya. Banyak sekali penyimpangan yang dilakukan anak-anak di luar pengawasan orang tua akibat dari ketidak paman menggunakan gadget.

Pengertian gadget secara estimologi, *gadget* adalah sebuah istilah dalam bahasa inggris yang berarti perangkat elektronik kecil yang memiliki fungsi khusus. Yang paling mencolok dari perbedaan tersebut adalah unsur “pembaharuan”. Simple-nya gadget adalah alat elektronik yang memiliki pembaharuan dari hari ke hari sehingga membuat hidup manusia lebih praktis. Contoh gadget handpone, notebook, mp3 player.

Dampak negatif dari gadget bagi kesehatan anak yaitu mempengaruhi perkembangan dan pola pikir, dan membuat anak malas belajar. Dampak negatif dari gadget ini memiliki jangka panjang yang akan membuat anak tumbuh dengan pribadi yang individualis dan egois.

Salah satu solusi pemakaian gadget terhadap anak-anak adalah dengan cara menghindari memperkenalkan gadget di usia dini, memberikan pemahaman pada anak mengenai cara yang baik dalam menggunakan gadget.



Gambar 3.17. Sosialisasi Gadget Sehat

3.6. Laporan Kegiatan Eko Santoso

3.6.1. Anggaran Laba Rugi (Eko Santoso / Akuntansi)

Anggaran laba rugi adalah anggaran yang merencanakan keadaan keuangan sebuah perusahaan pada suatu periode mendatang. Penyusunan anggaran laba rugi untuk memberikan informasi kepada pihak manajemen tentang perkiraan laba atau rugi bersih yang akan di tanggung oleh perusahaan dalam suatu periode anggaran.

Tabel 3.1. Anggaran Laba Rugi
Per 31 agustus 2018

Pendapatan		
Penjualan (75 pcs) Geblek Rasa		Rp 150,000
Biaya Usaha		
biaya pembelian singkong	Rp 12,500	
biaya pembelian sagu	Rp 10,000	
biaya pembelian bawang putih	Rp 7,000	
biaya pembelian garam	Rp 2,000	
biaya pembelian perasa makanan	Rp 15,000	
biaya pembelian mika	Rp 5,000	
biaya pembelian lebel	Rp 3,000	
biaya pembelian kayu bakar	Rp 10,000	
biaya pembelian listrik	Rp 10,000	
biaya pembelian bahan bakar	<u>Rp 8,000</u>	
Total Biaya Usaha		<u>Rp 82,500</u>
Laba		Rp 67,500

3.6.2. Sosialisasi Pentingnya Menabung di Usia Dini

Menabung merupakan salah satu cara mengelola uang untuk menyisihkan sebagian uang yang kita miliki sebagai simpanan dan investasi di masa yang akan datang, selain itu menabung memiliki bebrapa manfaat dan tujuan sebagai berikut :

- a. Tujuan menabung
 - 1. Menghemat pengeluaran agar hidup tidak boros
 - 2. Mengatur keuangan dengan baik
 - 3. Merencanakan dan mempersiapkan hari depan

- b. Manfaat menabung :
 - 1. Memenuhi kebutuhan mendesak
 - 2. Memenuhi berbagai macam kebutuhan
 - 3. Memenuhi kebutuhan untuk masa depan

Sosialisasi salah satu sarana yang mempengaruhi kepribadian seseorang atau disebut sebagai teori peranan.



Gambar 3.18. Sosialisasi Pentingnya menabung di usia dini

3.7. Laporan Kegiatan Riskawati Sumarno

3.7.1. Pembuatan Harga Pokok Produksi dan Harga Penjualan Geblek

Harga Pokok Produksi atau yang sering disebut HPP adalah penjumlahan seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang digunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi. Perhitungan Harga Pokok Produksi dapat digunakan untuk menentukan harga jual yang akan diberikan kepada pelanggan

sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

Manfaat informasi Harga Pokok Produksi :

1. Menentukan harga jual produk.
2. Memantau realisasi biaya produksi.
3. Menghitung laba/rugi periodik.

Biaya produksi terdiri dari dua yakni biaya komersial dan biaya manufaktur, biaya manufaktur adalah biaya pabrik yakni jumlah dari elemen-elemen biaya diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. 'biaya bahan baku' disebut juga biaya utama sedangkan 'biaya tenaga kerja' dan 'biaya overhead pabrik' disebut juga biaya konversi. Sedangkan biaya komersial adalah biaya yang timbul atau yang terjadi dikarenakan kegiatan diluar dari proses produksi seperti biaya pemasaran dan biaya administrasi umum.

Anggaran penjualan menyajikan Informasi tentang perkiraan jumlah barang jadi yang akan dijual oleh perusahaan dan harga jual yang diharapkan diperoleh untuk periode anggaran mendatang. Jumlah barang jadi yang ingin dijual akan menentukan jumlah barang jadi yang harus diproduksi.

Tujuan utama dari anggaran penjualan adalah:

1. Mengurangi ketidakpastian dimasa depan
2. Memasukkan keputusan manajemen dalam proses perencanaan
3. Memberikan informasi dalam profit planing control
4. Untuk mempermudah pengendalian penjualan

Setelah melakukan Sosialisasi terhadap laporan keuangan yang tidak pernah di ketahui oleh mbah sukur, kami memberikan pelatihan pembuatan Anggaran Harga Pokok Produksi dan

Anggaran Penjualan kepada Ibu dan Bapak Sukur selaku pemilik UKM produksi makanan tradisional (geblek) sehingga pembukuan dan pelaporan keuangan tersebut akan terdata dengan jelas. Berikut ini adalah Perhitungan Anggaran Harga Pokok Produksi dan Anggaran Penjualan Geblek mbah Sukur Aneka Rasa :

Tabel 3.2. Anggaran Harga Pokok Produksi Geblek Mbah Sukur
Per 31 Agustus 2018

No	Uraian	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Biaya Bahan Baku				
	Singkong	5	Kg	2,000,-	10,000,-
	Sagu	2	Kg	5,000,-	10,000,-
	Bawang putih	0,5	Kg	14,000,-	7,000,-
	Garam	1	Bks	2,000,-	2,000,-
	Perasa makanan (BBQ, Balado, Jagung Bakar)	3	Bks	5,000,-	15,000,-
	Total				44,000,-
2	Biaya Variabel				
	Kayu bakar	1	Ikat	-	10,000,-
	Mika plastik	100	Pcs	-	5,000,-
	Label kemasan	100	Buah	-	3,000,-
	Total				18,000,-
3	Biaya Tenaga Kerja				
	Biaya tenaga kerja	2	Orang	-	-
4	Biaya Overhead Pabrik				
	Biaya bahan bakar	1	Liter	-	8,000,-
	Biaya listrik			-	10,000,-
	Total				18,000,-
	Harga Pokok Produksi				
	80,000,-				
	Harga Pokok Produksi / bks = Rp 80,000 / 75 Bks				
	1,100,-				

Tabel 3.3. Anggaran Penjualan Geblek
Per 31 Agustus 2018

Uraian	Harga (Rp)	Total (Rp)
Harga Pokok Produksi	1,100,-	
Laba yang diharapkan (50% dari HPP)	550,-	
		1,650,-
Harga Penjualan	2,000,-	
Total Penjualan	75 Pcs	
Penjualan		150,000,-