

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KEGIATAN**

#### **3.1 Bidang Ilmu Manajemen (Inovasi Tempe)**

**Nama : Dara Mutia**

**Npm : 1512110232**

##### **3.1.1 Judul Kegiatan**

Membuat inovasi dari tempe matang menjadi cemilan Keripik Tempe.

##### **3.1.2 Latar Belakang Kegiatan**

Usaha Home Industry tempe yang ada di Pandan Sari Selatan merupakan usaha yang dikelola oleh Ibu Purwati. Usaha ini tidak terlalu banyak inovasi didalamnya baik dari segi pemasaran, kemasan dan produk. Dengan adanya kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM), kami memberikan solusi untuk usaha tempe yang dikelola oleh Ibu Purwati dengan memberi inovasi baru yaitu membuat produk tempe matang berupa cemilan yang di kemas dengan standing pouch dan memiliki logo sehingga dapat terlihat lebih menarik, rapih dan lebih praktis jika dijadikan sebagai jajanan ringan.

##### **3.1.3 Realisasi Pemecahan Masalah**

Pembuatan inovasi tempe ini adalah seperti membuat tempe matang menjadi Keripik Tempe yang memiliki varian rasa yang akan membuat konsumen tidak bosan saat memakannya. Kami juga membuat logo untuk produk Keripik Tempe ini dan memberikan nama **Jajaniki**, lalu di kemas menggunakan standing pouch dengan penutup clip agar tertutup rapat dan rapih sehingga dapat lebih menarik minat beli konsumen,

meningkatkan penghasilan dan membuka lapangan pekerjaan pada produk Keripik Tempe Ibu Purwati.

### **3.1.4 Sasaran Objek**

Sasaran objek dan program kegiatan ini ditujukan pada usaha Home Industry Tempe Ibu Purwati di Desa Pandan Sari Selatan, Kecamatan Sukoharjo, Kabupaten Pringsewu yaitu membuat inovasi baru dan membuat kemasan berikut dengan logo.

### **3.1.5 Metode Pelaksanaan**

Dalam memecahkan masalah dan merealisasikan ide-ide yang telah direncanakan di Desa Pandan Sari Selatan khususnya pada usaha Home Industry Tempe Ibu Purwati.

#### **1. Inovasi Keripik Tempe**

Salah satu untuk pengembangan usaha yang telah ada adalah, melakukan inovasi baru atau ide baru terhadap suatu produk. Ibu Purwati memiliki industri Tempe yang cukup baik dalam proses pemasakan sehingga tempe yang dihasilkan memiliki kualitas yang bagus, kami peserta PKPM IIB Darnajaya memberikan ide berupa jajanan ringan yaitu Keripik Tempe yang akan di buat dari tempe hasil produksi Ibu Purwati. Inovasi yang kami buat akan menambahkan penghasilan Ibu Purwati dan juga membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat di Desa Pandan Sari Selatan.

#### **2. Tahapan pembuatan keripik tempe**

- a. Siapkan bahan utama untuk membuat keripik tempe
- b. Campurkan bahan utama yaitu tempe (mondol) dengan aci
- c. Lalu masukan tempe mondol yang sudah dicampurkan dengan aci kedalam plastik

- d. Setelah dimasukan kedalam plastik , gantung dan diamkan selama 48 jam
- e. Lalu setelah 2 hari , tempe yang sudah mengeras padat, di iris tipis-tipis
- f. Selanjutnya,cara membuat dan bahan- untuk bumbu celup keripik tempe
- g. Giling dan haluskan bawang putih,kemiri,garam,ketumbar,daun jeruk
- h. Masukan kedalam wadah baskom kecil, lalu campurkan tepung beras rosebrand yang sudah ditambahkan air dan masukan penyedap rasa (buat adonan secara encer)
- i. Siapkan minyak panas,lalu celupkan irisan adonan keripik tempe yang diris tipis ke bumbu celup, kemudian masukan ke minyak panas
- j. Tunggu sampai keripik tempe berubah agak kecoklatan, lalu angkat dan tiriskan
- k. Ulangi sampai selesai
- l. Jika ingin di beri varian rasa dapat di campur dengan rasa yang diinginkan setelah keripik tempe di goreng

### **3.1.6 Tujuan Pelatihan:**

- Membangun relasi konsumen
- Meningkatkan penjualan
- Menghadapi pesaing
- Memastikan bisnis berjalan dengan baik
- Mempunyai sistem bisnis
- Mempercepat mengetahui keseluruhan kekuatan dan kekurangan bisnis
- Proses analisa kebutuhan dan profit dilakukan secara cepat

- Menciptakan strategi bisnis secara modern melalui media sosial.
- Membuka lapangan pekerjaan
- Membuka pola fikir kreatifitas inovasi

Acara pelatihan ini dilaksanakan pada :

Hari/Tanggal : Senin, 3 September 2018

Waktu : 19.00 WIB – s/d selesai

Tempat : Home Industry Tempe

### **3.1.7 Pelatihan Pembuatan Product Keripik Tempe**

Kegiatan ini merupakan salah satu rencana kegiatan yang akan kami laksanakan di Desa Pandan Sari Selatan. Pelatihan ini di tujukan kepada pemilik industri tempe itu sendiri bertujuan untuk menambah pengasilan dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Oleh Karena itu, Kami PKPM IIB Darmajaya melakukan pelatihan pembuatan Keripik Tempe Agar industri tempe menciptakan inovasi baru dan membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat Desa Pandan Sari Selatan, Sehingga masyarakat Memiliki wawasan terbuka untuk dapat mengolah sumber daya di Desa Pandan sari Selatan.

## **3.2 Bidang Ilmu Manajemen (Membuat Merk dan Kemasan)**

**Nama : Sesko Pranois Aritonang**

**Npm : 1512110052**

### **3.2.1 Judul Kegiatan**

Membuat Merk dan Kemasan

### **3.2.2 Latar Belakang Kegiatan**

Desa Pandan Sari Selatan adalah sebuah pekon yang berada di wilayah Kecamatan Sukoharjo, Kabupaten Pringsewu. Di Desa Pandan Sari Selatan ini kami menemukan masalah yang ada di daerah sekitar desa tersebut. Masalah tersebut yang kami temukan pada Desa Pandan Sari Selatan ini yaitu cara pembuatan Merk beserta kemasan pada produk Keripik tempe yang belum bisa diminati oleh kalangan masyarakat di wilayah sekitar. Karena dari itu kami mengetahui masalah yang ada, dari situ kami mempelajari bersama bagaimana cara membuat merk beserta kemasan yang baik dan benar pada produk Keripik Tempe agar bisa di pasarkan dan diminati Konsumen.

### **3.2.3 Perumusan Masalah**

Dari hasil observasi yang telah kami laksanakan Mahasiswa PKPM IIB Darmajaya di Desa Pandan Sari Selatan, dapat dirumuskan masalah antara lain :

1. merk dan kemasan yang kurang diminati oleh kalangan masyarakat.
2. bagaimana cara membuat merk dan kemasan agar dapat dipasarkan pada warung warung kecil dan melalui media online

### **3.2.4 Tujuan Kegiatan**

Agar masyarakat atau peminat dalam produk ukm tempe ini lebih menyukai merk dan kemasan yang lebih inovatif dan efisien dan juga dapat lebih menarik perhatian konsumen. Desa Pandan Sari Selatan salah satu desa yang berada di kecamatan sukoharjo, kabupaten pringsewu. Pandan Sari Selatan mayoritas ke meubel, dan genteng dan sudah banyak dikenal di kalangan masyarakat tersebut. dan di desa tersebut belum banyak yang mengenal produk tempe dengan cara membuat

merk dan kemasan agar dipasarkan dengan benar. Dari situlah kami mempelajari bersama bagaimana mengolah dari awal cara membungkus produk tempe tersebut kemudian dikemas secara inovatif dan efisien. Sasaran Umum produk tempe tersebut diolah dari awal kemudian dikemas agar dapat dipasarkan ke tempat yang sudah ditentukannya.

### **3.2.5 Metode Pelaksanaan**

1. Tahapan yang ada pada proses pembuatan merk dan kemasan :

a. Rancangan Ide

b. Mempersiapkan Alat

2. Tahap Produk pembuatan merk dan kemasan dalam keripik tempe Awalnya kami merancang ide untuk membuat merk dan kemasan pada produk keripik tempe. Kemudian kami mempersiapkan alat seperti plastik untuk mengemas keripik tempe. sesudah dikemas satu per satu ke dalam plastik .produk Keripik Tempe dipasarkan melalui warung-warung kecil dan media online.

### **3.3 Bidang Ilmu Manajemen**

**Nama : Yessi Masrita Wulansari**

**Npm : 1512110229**

#### **3.3.1 Judul Kegiatan**

Pembuatan Model Bisnis Canvas

#### **3.3.2 Latar Belakang Kegiatan**

Di desa Pandan Sari Selatan terdapat berbagai UKM dan Home Industry salah satu contohnya adalah home industry Tempe. Home Industry Tempe ini dikelola oleh Ibu Purwati. Karena home industry Ibu Purwati belum memiliki model bisnis, Kami membantu Ibu Purwati untuk menggunakan pengembangan model bisnis canvas dengan tujuan membangun relasi konsumen,

mampu menghadapi pesaing serta dapat menjadikan home industry Ibu Purwati bertahan dalam jangka panjang.

### 3.3.3 Realisasi Pemecahan Masalah

Kami memberikan pembuatan bisnis model canvas kepada Ibu Purwati, sehingga Ibu Purwati dapat mengembangkan dan menjalankan bisnisnya dengan baik.

**Tabel 3.1 Realisasi Pemecahan Masalah**

<b>Key Partner</b> ▪Petani Kedelai ▪Pasar Tradisional	<b>Key Activities</b> ▪Pemasaran  ▪Produksi -pencucian -perebusan -Pembungkusan	<b>Value Proposition</b> ▪ Tempe lebih Padat dan legit ▪ Harga bersaing ▪ Memiliki banyak varian rasa ▪ Kemasan yang Menarik	<b>Customer Relationship</b> ▪ Pendekatan Secara personal  ▪ Menjaga cita Rasa Tempe	<b>Customer Segment</b> ▪Pasar Masal ▪Semua Kalangan
	<b>Key Resources</b> ▪ SDM ▪Peralatan Produksi		<b>Channels</b> ▪Pedagang Ritel/warung ▪Penjual Sayur	
<b>Cost Structure</b> ▪Biaya bahan baku ▪Biaya transportasi		<b>Revenue Streams</b> ▪Penjualan Tempe		

### 3.3.4 Sasaran Objek

Sasaran objek dan program kegiatan ini ditujukan pada home industry Tempe Ibu Purwati di Pekon Pandan Sari Selatan, Kecamatan Sukoharjo, Kabupaten Pringsewu yaitu membuat Model Bisnis Canvas.

### **3.3.5 Metode Pelaksanaan**

Dalam pelaksanaan pengembangan bisnis melalui model canvas ini, adapun tahap-tahap yang diperlukan yaitu:

1. Menentukan Customer Segment
2. Membuat Value Proposition
3. Menentukan Channels
4. Menentukan Revenue Stream
5. Menentukan Customers Relationship
6. Menentukan Key Activities
7. Menentukan Key Resources
8. Menentukan Key Partnership
9. Membuat Cost Structure

Dalam menjalankan pembuatan bisnis model canvas 9 tahap tersebut adalah tahapan paling penting untuk pengembangan bisnis. Dimana dengan adanya tahapan-tahapan tersebut Ibu Parwati dapat menjalankan bisnisnya lebih baik lagi, serta dapat membantu Ibu Parwati untuk mengetahui apakah bisnisnya berjalan dengan lancar dan mendapat keuntungan yang sesuai.

### **3.4 Bidang Ilmu Akuntansi**

**Nama : Revi Lusiana Hendrika**

**Npm : 1512120060**

#### **3.4.1 Judul Kegiatan**

Anggaran dan Harga Pokok Penjualan

#### **3.4.2 Latar Belakang Kegiatan**

Untuk mengelolah suatu perusahaan dibutuhkan informasi mengenai harga pokok berarti jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenankan, langsung atau tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa di dalam kondisi dan tempat dimana barang tersebut dapat digunakan atau di jual. Harga pokok produksi merupakan pengorbanan sumber perekonomian yang diukur dengan satuan yang telah terjadi untuk memperoleh suatu produk. Produk merupakan suatu output dari suatu proses produksi (mulyadi,1993).Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistem mastis meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang dinyatakan dalam unit kesatuan moneter dan berlaku dalam jangka waktu( periode) tertentu yang akan datang. Anggaran modal menunjukkan rencanan jangka panjang dan pembelanjaan atas aktiva tetap seperti peralatan, kendaraan perabotan dan sebagainya.Anggaran merupakan rincian kegiatan perolehan dan penggunaan sumber-sumber yang memiliki dan disusun secara formal dan dinyatakan dalam bentuk satuan uang. Langkah yang kami lakukan adalah bersosialisasi ke rumah warga Pandan Sari Selatan kepada ibu-ibu rumahtangga, kepala pekon, dan ketua BUMDES, bagaimana cara menentukan harga jual untuk tiap kemasan olahah Keripik Tempe, berdasarkan pengeluaran untuk mendapatkan bahan baku, bahan pembantu, serta biaya overheadnya.Kemudian, setelah menentukan harga pokok penjualan. Kami memberikan metode perhitungan yang paling sederhana sehingga ibu-ibu rumah tangga dan penyusunan laporan keuangan BUMDES. Agar dapat dengan mudah memahami materi yang kami sampaikan.

### **3.4.3 Rumusan Masalah**

Dari hasil observasi kami yang telah dilakukan PKPM IIB Darmajaya di Pekon Pandan Sari Selaan, dapat dirumuskan:

1. Banyaknya masyarakat belum paham Penyusunan Laporan anggaran
2. Kurangnya Pemahaman perhitungan laporan keuangan.
3. Banyaknya masyarakat belum paham Penyusunan laporan keuangan.
4. Belumnya pemahaman dalam penentuan Harga Pokok Penjualan.

### **3.4.4 Tujuan Kegiatan**

1. Memberikan pelatihan penyusunan anggaran.
2. Memberikan pengetahuan dasar-dasar perhitungan laporan keuangan.
3. Memberikan informasi penentuan harga pokok penjualan (HPP)
4. Memberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan.

### **3.4.5 Gambaran umum dan sasaran**

Pekon Pandan Sari Selatan merupakan salah satu desa yang memiliki banyak pengrajin meubel, pertanian, dan home industri lainnya. Namun banyak yang belum paham mengenai penyusunan anggaran dan pentingnya membuat perencanaan anggaran bagi usaha mata pencarian mereka.

### **3.4.6 Metode Pelaksanaan**

Dalam pelaksanaan, penyuluhan yang kami lakukan cara penyusunan Harga Pokok Penjualan dan Laporan Keuangan, kami bekerja sama dengan aparat desa dan pihak RT setempat, mahasiswa PKPM IIB Darmajaya melalui observasi ke rumah produksi tempe selama satu hari yang dilaksanakan tanggal 01-02 September 2018.

**Tabel 3.2 Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)**

<b>N0</b>	<b>BAHAN KERIPIK</b>	<b>UNIT</b>	<b>SATUAN</b>	<b>HARGA PER- UNIT</b>	<b>TOTAL HARGA</b>
1	Tempe (mondol)	XXX	BIJI	Rp. XXX	Rp. XXX
2	Aci	XXX	KG	Rp. XXX	Rp. XXX
3	Minyak Goreng	XXX	liter	Rp. XXX	Rp. XXX
4	Garam	XXX	BUNGKUS	Rp. XXX	Rp. XXX
6	Penyedap Rasa	XXX	BUNGKUS	Rp. XXX	Rp. XXX
7	Bawang Putih	XXX	KG	Rp. XXX	Rp. XXX
8	Kemiri	XXX	BUNGKUS	Rp. XXX	Rp. XXX
10	Balado	XXX	PACK	Rp. XXX	Rp. XXX
11	Jagung	XXX	KG	Rp. XXX	Rp. XXX
<b>TOTAL BIAYA BAHAN BAKU</b>					<b>Rp XXXX</b>

**Tabel 3.2 Biaya Peralatan**

<b>NAMA PERALATAN</b>	<b>JUMLAH</b>	<b>SATUAN</b>	<b>HARGA PERALATAN</b>	<b>TOTAL HARGA</b>
Pisau	XXX	Buah	Rp XXX	Rp XXX
Gas	XXX	Buah	Rp XXX	Rp XXX
Wajan	XXX	Buah	Rp XXX	Rp XXX
Serok	XXX	Buah	Rp XXX	Rp XXX
Tampah	XXX	Buah	Rp XXX	Rp XXX
<b>TOTAL</b>				<b>Rp</b>
<b>BIAYA</b>				<b>XXXX</b>
<b>TETAP</b>				

**Tabel 3.3 Biaya Bahan Penolong**

<b>MATERIAL</b>	<b>UNIT</b>	<b>SATUAN</b>	<b>HARGA PER- UNIT</b>	<b>TOTAL HARGA</b>
Plastik Tempe	XXX	PACK	Rp XXX	Rp XXX
Plastik Kemasan	XXX	PACK	Rp XXX	Rp XXX
<b>JUMLAH BIAYA</b>				<b>Rp</b>
<b>BAHANPENOLONG</b>				<b>XXXX</b>

3.4

<b>MATERIAL</b>	<b>UNIT</b>	<b>SATUAN</b>	<b>HARGA PER-UNIT</b>	<b>TOTAL HARGA</b>
Transportasi	-	-	-	-
<b>JUMLAH BIAYA OVERHEAD PABRIK</b>				-

Tabel 3.4 Biaya Overhead Pabrik

<b>Unsur Biaya Produksi</b>	<b>Total Biaya</b>	<b>Unit Ekuivalensi</b>	<b>Biaya Per Unit</b>
Biaya Bahan Baku	Rp. XXX	X	Rp. XXX
Biaya Bahan Penolong	Rp. XXX	X	Rp. XXX
Biaya Overhead Pabrik	-	-	-
<b>Total HPP</b>	<b>Rp. XXX</b>	<b>Total Harga Per unit</b>	<b>Rp. XXX</b>

Keuntungan per unit = Harga jual – harga pokok penjual

Harga jual produk perunit = HPP + Laba Per unit yang diharapkan

Penjualan jumlah perunit = Harga jual Perunit x jumlah unit produksi

Laba Kotor = Penjualan – HPP

### 3.5 Bidang Ilmu Ekonomi

**Nama : Riyan Arinaldo**

**NPM : 1412110181**

### **3.5.1 Judul Kegiatan**

Pembuatan Inovasi Rasa

### **3.5.2 Latar Belakang Kegiatan**

Inovasi merupakan pembaharuan dari suatu sumber daya yang telah ada sebelumnya. Atau inovasi yaitu suatu pembaharuan dari sumber daya yang sudah ada sebelumnya, sumber daya tersebut bisa mengenai alam, energi, ekonomi, tenaga kerja, penggunaan teknologi dll. Inovasi merupakan suatu proses pembaharuan dari berbagai sumber daya, sehingga sumber daya tersebut bisa memiliki manfaat yang lebih bagi manusia (Sora 2016). Keripik tempe merupakan salah satu makanan tradisional yang masih ada sampai saat ini. Dengan sumber bahan baku yang memadai maka kami berniat membuat keripik tempe daerah setempat sehingga memiliki usaha sampingan sebagai pengelola usaha kripik tempe. Dengan adanya hal tersebut perlu dilakukan sebuah inovasi baru terhadap produk tempe yang ada. Dalam kaitannya dengan inovasi, langkah awal yang sudah kami lakukan mengubah tempe menjadi keripik tempe, setelah itu kami menginovasi rasa agar konsumen tidak bosan dengan rasa original yang biasanya sering kita temui inovasi yang dimaksud adalah sebuah inovasi baru terhadap citarasa kripik tempe. Varian rasa yang baru antara lain balado dan jagung. Setelah dilakukan inovasi terhadap citarasa produk kripik tempe hasil survei menunjukkan bahwa banyak pelanggan yang menyukai varian rasa yang ada saat ini, sehingga mampu meningkatkan kualitas serta meningkatkan minat pelanggan untuk membeli kripik tempe tersebut.

### **3.5.3 Rumusan Masalah**

Dari hasil observasi kami yang telah dilakukan PKPM IIB Darmajaya di Pekon Pandan Sari Selaan, dapat dirumuskan adalah Memberikan inovasi rasa keripik tempe.

### 3.5.4 Tujuan Kegiatan

1. Memberikan inovasi agar masyarakat tidak bosan saat mengkonsumsi kecipik tempe
2. Memberikan varian rasa agar dapat di konsumsi oleh banyak kalangan masyarakat

### 3.5.5 Gambaran umum dan sasaran

Memberikan inovasi rasa agar kecipik tempe dapat di nikmati oleh banyak kalangan masyarakat dan memberikan kesan yang menarik, sehingga biasanya hanya original sekarang memiliki banyak rasa.

### 3.5.6 Metode Pelaksanaan

Dalam pelaksanaannya kami membuat inovasi rasa bersama mahasiswa PKPM IIB Darmajaya bersama dengan ibu Purwanti selama hari dilaksanakan pada tanggal 02 September 2018.

#### 1. Pembuatan Inovasi

Tahap ini merupakan tahap yang dilakukan oleh kelompok PKPM IIB Darmajaya. Kami mencoba mengolah kecipik tempe yang tadinya hanya original menjadi sebuah kecipik tempe yang memiliki varian rasa supaya terlihat lebih menarik dan mengundang selera. Bahan-bahan yang dibutuhkan: membeli bumbu balado dan bumbu jagung lalu diaduk dicampur dengan kecipik tempe yang sudah di goreng atau sudah matang.

#### 2. Pengenalan Produk Inovasi Kecipik Tempe.

Tahap ini merupakan tahap akhir yang dilakukan oleh Kelompok PKPM IIB Darmajaya yaitu pengenalan produk inovasi kecipik tempe dengan ditempedengancaramemberikan sample produk kecipik tempe dengan inovasi rasa balado dan jagung kepada masyarakat mulai dari anak-anak sampai dengan orang tua.

### **3.6 Bidang Ilmu Teknik Informatika**

**Nama : Akhmad Ramdhan**

**NPM : 1511010134**

#### **3.6.1 Judul Kegiatan**

Laporan Kegiatan Strategi Pemasaran Melalui Media Online Pada UKM Tempe.

#### **3.6.2 Latar Belakang Kegiatan**

Desa Pandan Sari Selatan merupakan desa yang memiliki potensi, dimana kondisi wilayahnya terdapat persawahan, dan home industri yang merupakan sumber mata pencaharian masyarakat desa, karena kehidupan masyarakat desa erat sekali hubungannya dengan home industri dan memiliki Kegiatan seperti UKM genteng,meubel,dan peternakan. Denganadanyapotensi yang dimiliki tersebut Desa Pandan Sari Selatan merupakan salah satu desa yang memiliki hasil home industri yang baik. Sehingga dengancara memasarkan produk mereka melalui media star up desa ini dapat membantu UKM yang berkembang di Desa Pandan Sari Selatan dalam memasarkan produkhome industri mengenai desa tersebut dan dapat membantu masyarakat dalam penjualan dan pelayanan yang lebih inovatif bernilai jual tinggi agar produk dapat bersaing dengan produk-produk unggulan lainnya dan lebih dapat meningkatkan pemasaran ke jenjang yang besar seperti pasar internasional agar dapat dikenal luas oleh semua pihak akan produk yang akan di pasarkan nantinya.

#### **3.6.3 Perumusan Masalah**

Dari hasil observasi yang telah kami laksanakan Mahasiswa PKPM IIB Darmajaya di Desa Pandan Sari Selatan, dapat dirumuskan masalah antara lain:

- Kurangnya media online pada Desa Pandan Sari Selatan
- Tidak banyak yang tau manfaat dan kemudahan dalam berbisnis di media online
- Pemasaran hanya pada tempat-tempat tertentu.

### **3.6.4 Tujuan Kegiatan**

Tujuan kegiatan diadakan kegiatan ini antara lain :

- Membantu untuk memasarkan produk melalui media online supaya produk yang dikembangkan dapat berjalan baik lebih. Efisien dalam memasarkan produk ukm tersebut.
- Mempermudah UKM yang akan dikembangkannya agar dapat Melakukan penjualan dan pemasaran yang lebih luas
- Memberikan tahap-tahap bertransaksi dalam pemasaran produk melalui media online.

### **3.6.5 Gambaran Umum dan Sasaran**

Desa Pandan Sari Selatan adalah salah satu desa yang berada di Sukoharjo. Desa Pandan Sari Selatan Mayoritas belum mengenal namanya pemasaran melalui media online dan belum banyak juga masyarakat yang mungkin menggunakannya. Perangkat desa memiliki rata-rata pendidikan akhir SMA dan mereka rata-rata sudah menggunakan teknologi informasi tetapi dikarenakan belum semua masyarakat yang menggunakan nya maka kami memberikan sebuah media online untuk memasarkan produk secara luas yang nantinya guna membantu menjalankan sebuah informasi tentang produk desa.

### **3.6.6 Metode Pelaksanaan**

Dalam pelaksanaanya kami memasarkan dengan mempromosikan melalui media online yaitu dengan menggunakan media jasa tokopedia dan shopee di harapkan pemasaran dapat mencakup luas sehingga produk ini dapat dikenal masyarakat akan produk Tempe semakin meningkat dan dikenal masyarakat luas. Selain kami menggunakan media online kami juga membukakan jalur distribusi penjualan produk ke rest area yang terdapat di sukoharjo,dengan tahapan sebagai berikut :

- **pemasaran melalui media online seperti shoppe dan tokopedia**

Tahap ini merupakan tahap terakhir dari mulai pembuatan produk kripik tempe, kemasan, merk, logo sampai dengan inovasi .tahap ini merupakan media online yang sangat populer dan juga memiliki pengguna yang banyak, maka memanfaatkannya untuk keperluan bisnis dalam proses pemasaran dan penjualan pengisian kripik tempe pada produk yang akan dilakukan dengan tahap pengisian konten pada media online yaitu :

- info produk yang diunggulan
- foto produk yang akan dipasarkan
- harga per unit
- wilayah asal pengirim
- dukungan pengiriman
- nomor yang dapat dihubungi