

## BAB IV PEMBAHASAN DAN EVALUASI

### 4.1 Pembahasan

Desa Pandan Sari Selatan adalah salah satu Pekon yang berada di Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu. Pekon ini terbagi atas 4 dusun dengan berbagai potensi di dalamnya seperti pembuatan genteng,mebel,dan tempe. Pekon ini juga sedang dikembangkan oleh masyarakat Pandan Sari Selatan. Mahasiswa IIB Darmajaya melakukan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) untuk membantu membangun serta mengembangkan potensi yang ada di Pekon Desa Pandan Sari Selatan dalam bidang ekonomi dan teknologi. Berikut ini beberapa kegiatan individu yang kami lakukan selama proses PKPM berlangsung :

**Gambar 4.1 Menciptakan Inovasi Dari Olahan Tempe**



Kegiatan ini kami lakukan untuk menciptakan sebuah produk dari olahan tempe menjadi sebuah produk yang kami buat.gambar di atas ini kami sedang melakukan proses dalam menciptakan olahan tempe menjadi inovasi yang akan kami kembangkan di pekon pandan sari selatan

### Kelebihan

- untuk mengetahui kualitas yang akan di gunakan sebagai inovasi yang akan kami buat
- untuk mengembangkan olahan tempe menjadi sebuah produk

### Kelemahan

- produk memiliki banyak pesaing
- produk tidak langsung di terima oleh konsumen

### Gambar 4.2 Membuat Merk Dan Kemasan Pada Produk Keripik Tempe



Kegiatan ini kami lakukan supaya produk yang kami buat di pekan pandan sari selatan memiliki merk yang dapat dikenal di masyarakat. untuk kemasan, kami hanya menggunakan plastik kemasan klip agar produk Keripik Tempe tersusun dengan rapih pada saat di pasarkan.

### Kelebihan

- untuk memberikan ciri khas pada produk Keripik Tempe
- untuk memiliki daya tarik konsumen pada produk Keripik Tempe

### kelemahan

- kemasan produk mudah rusak
- memerlukan biaya tambahan untuk membuat merk lebih dikenal

**Gambar 4.3 Membuat Model Canvas Pada Produk Keripik Tempe**



Kegiatan ini kami lakukan supaya kami dapat memberikan strategi manajemen kepada pemilik UKM Tempe dan kepada inovasi yang kami ciptakan di pekon pandan sari selatan.

**Kelebihan**

- Supaya mengkoordinir proses pemasaran untuk inovasi produk Keripik Tempe
- Agar produsen Tempe tersebut mengetahui tentang ancaman dalam bisnis

**Kelemahan**

- Beberapa istilah sulit di mengerti
- Karena sifat nya yang ringkas dan menyeluruh, sehingga pemilik usaha di tuntut untuk cepat memahami.

**1. MEMBUAT ANGGARAN DAN HARGA POKOK PENJUALAN  
KERIPIK TEMPE**

**Tabel 4.1 Hasil Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) Keripik**

**Tempe**

<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)	30	BIJI	Rp. 2.000	Rp. 60.000
2	Aci	1	KG	Rp.6.000	Rp. 6.000
3	Minyak Goreng	2	liter	Rp. 25.000	Rp. 50.000
4	Garam	1	BUNGKUS	Rp. 1.000	Rp. 1.000
6	Penyedap Rasa	2	BUNGKUS	Rp. 1.000	Rp. 2.000
7	Bawang Putih	¼	KG	Rp. 5.000	Rp. 5.000
8	Kemiri	1	BUNGKUS	Rp. 5.000	Rp. 5.000
10	Balado	1	PACK	Rp. 5.000	Rp. 5.000
11	Jagung	1	PACK	Rp. 5.000	Rp. 5.000
<b>TOTAL</b>					<b>Rp 139.000</b>
<b>BIAYA</b>					
<b>BAHAN</b>					
<b>BAKU</b>					

**Tabel 4.2 Perhitungan Biaya peralatan**

NAMA PERALATAN	JUMLAH	SATUAN	HARGA PERALATAN	TOTAL HARGA
PISAU	3	Buah	Rp 5000	Rp 15.000
WAJAN	1	Buah	Rp 50.000	Rp 50.000
SEROK	1	Buah	Rp 10.000	Rp 10.000
TAMPAH	1	Buah	Rp 10.000	Rp10.000
TOTAL BIAYA TETAP				Rp 85.000

**4.3 Tabel Biaya bahan penolong**

MATERIAL	UNIT	SATUAN	HARGA PER-UNIT	TOTAL HARGA
Plastik Tempe	5	PACK	Rp 10.000	Rp 50.000
Plastik Kemasan	4	PACK	Rp 20.000	Rp 80.000
<b>JUMLAH</b>				<b>Rp 130.000</b>
<b>BIAYA BAHAN PENOLONG</b>				

No	Keterangan	Jumlah	Biaya
1.	Biaya upah	1	Rp.70.000,- $\left[ \begin{array}{l} \text{Per hari} = \frac{\text{Rp.70.000,-}}{8 \text{ jam}} * 2 \text{ jam} \\ 17 \text{ mika} \end{array} \right]$ <b>= Rp. 1.030,- per kemasan</b>

**Tabel 4.3 Perhitungan Biaya Overhead Pabrik**

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

**Tabel 4.4 Perhitungan Laba/Rugi Keripik Tempe**

Unsur Biaya Produksi	Total Biaya	Unit Ekuivalensi	Biaya Per Unit
Biaya Bahan Baku	<b>Rp 139.000</b>	<b>17</b>	<b>Rp 8.176</b>
Biaya Bahan Penolong	<b>Rp 130.000</b>	<b>17</b>	<b>Rp 7.647</b>
Biaya Overhead Pabrik	-	-	-
Total Harga Pokok Produksi	<b>Rp 289.000</b>		<b>Rp 15.823</b>

$$\begin{aligned}
 \text{Keuntungan per unit} &= \text{harga jual} - \text{harga pokok penjualan} \\
 &= \text{Rp. } 7.000 - \text{Rp. } 8.176 \\
 &= \text{Rp. } 1.176 \\
 \\
 \text{Harga jual produk perunit} &= \text{HPP} + \text{Laba perunit yang diharapkan} \\
 &= \text{Rp. } 8.176 + \text{Rp. } 1.176 \\
 &= \text{Rp. } 9.352 \\
 \\
 \text{Penjualan jumlah perunit} &= \text{harga jual perunit} \times \text{jumlah unit} \\
 \text{produksi} & \\
 &= \text{Rp. } 9.352 \times 17 \text{ unit} \\
 &= \text{Rp. } 158.984 \\
 \\
 \text{Laba Kotor} &= \text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Produksi} \\
 &= \text{Rp. } 158.984 - \text{Rp. } 139.000 \\
 &= \text{Rp. } 19.984
 \end{aligned}$$

#### Kelebihan

- Supaya laporan keuangan pada produk tempe terencana dengan baik, terperinci dan dapat menginformasikan tentang anggaran yang dikeluarkan.
- Laporan keuangan dapat disajikan sebagai panduan untuk mengevaluasi segala aktivitas usaha yang sedang dijalankan

#### Kelemahan

- Penganggaran yang dilakukan tidak selalu sesuai, terkadang biaya yang dikeluarkan lebih banyak dibandingkan anggaran yang dibuat.
- Laporan keuangan tidak bisa disajikan secara rinci, karena hanya dikelompokkan pada akun-akun tertentu

**Gambar 4.4 Inovasi Rasa Pada Keripik Tempe**



kegiatan ini kami lakukan untuk membuat produk kami kripik tempe dengan berbagai rasa. Keripik tempe aneka rasa muncul berkat ide agar cita rasa tempe menjadi beragam dan enak dinikmati. ini bertujuan karena sekarang kebanyakan keripik tempe hanya dengan rasa original. Jika sebelumnya keripik tempe hanya memiliki rasa original saja, dengan ide ini maka konsumen bisa menikmati keripik tempe dengan berbagai rasa.

#### **Kelebihan**

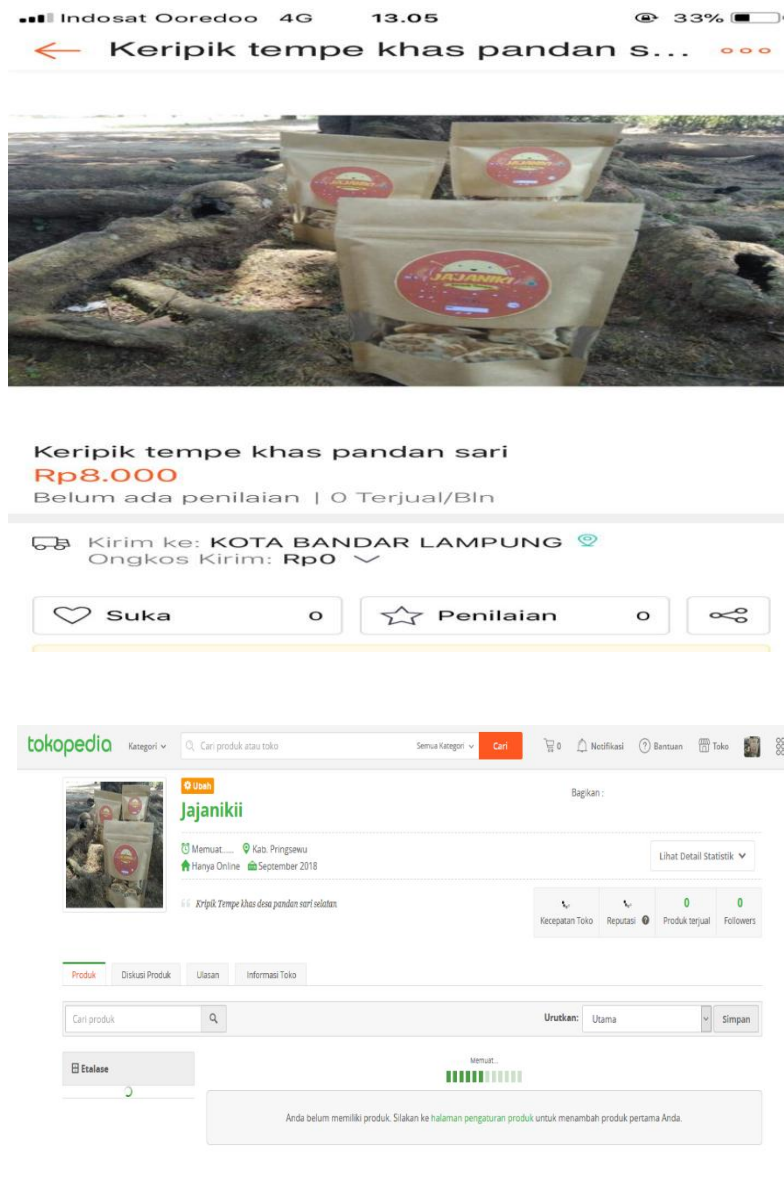
- Memperbanyak varian rasa agar disukai konsumen
- Cukup murah dan terjangkau
- lebih tahan lama
- Supaya UKM keripik tempe banyak diminati masyarakat karna varian rasa yang berbeda

#### **Kelemahan**

- Tidak semua orang tau varian rasa dari kerpik tempe
- Untung yang sedikit
- Banyaknya pesaing di pasaran (Indomart)



## Gambar 4.5 Menyediakan Jalur Distribusi Pada Produk Keripik Tempe



kegiatan ini kami lakukan untuk memasarkan produk kripik tempe melalui media online yaitu shoppe dan tokopedia, ini bertujuan karena sekarang kebanyakan masyarakat sudah menggunakan media online. kami juga tidak hanya memasarkan lewat media online tetapi juga kami menitipkan produk kami di warung-warung terdekat.

#### Kelebihan

- Memperluas jalur pemasaran agar produk mudah di kenal
- Supaya UKM tahu akan cepat tumbuh karena keuntungan yang di dapat

#### Kelemahan

- Tidak semua orang mempunyai media online
- Banyaknya pesaing di media online

**Berikut ini beberapa kegiatan individu yang kami lakukan selama proses PKPM berlangsung :**

#### **1. Persiapan HUT RI Ke 73**

Kegiatan ini dilakukan serentak oleh seluruh mahasiswa PKPM bukan hanya sekedar mahasiswa IBI Darmajayabahkan ada beberapa mahasiswa yang ikut bekerjasama memeriahkan HUT RI,dalam kesempatan ini kami bekerjasama dengan mahasiswa KKN dari UIN Bandar Lampung. Berbagai kegiatan yang dimulai dari minggu pertama mulai dari persiapan,rapat koordinasi dengan aparaturn pekon, hingga dimulainya seluruh rangkaian acara hingga malampuncak yang dilaksanakan di lingkungan Dusun 2 danDusun 3. Acara yang kami laksanakan cukup meriah dengan partisipasi warga yang sangat antusias terhadap rangkaian perlombaan yang kami lakukan.

#### **2. Kunjungan dan Membuat Inovasi Home Industry Tempe**

Industri ini memiliki peluang bisnis yang menjanjikan.Industri ini juga membantu membuka lapangan kerja bagi masyarakat kecil atau yang kurang mampu. Tempe adalah salah satu industry yang ada di Desa Pandan Sari Selatan, Kecamatan Sukoharjo, Kabupaten Pringsewu. Usaha ini di buat oleh Ibu Parwati.dimana usaha ini masih mengalami Kendala dalam pengembangan bisnis serta penyusunan pembukuan keuangan.Industri ini perlu perhatian yang khusus dan di dukung oleh teknologi yang maju. Inovasi yang kami lakukan dari segi pembuatan, rasa, pengemasan, logo dan pemasaran.

### **3. Pelatihan Komputer (Ryan Arinaldo)**

Kegiatan ini kami laksanakan pada minggu pertama hingga minggu ke-3 sasaran kami tertuju kepada anak-anak sd hingga smp yang berada di sekitaran lingkungan Desa Pandan Sari Selatan. Pelatihan computer ini kami laksanakan setelah anak-anak pulang sekolah. Respon yang ditunjukkan oleh seluruh anak-anak di lingkungan tersebut sangat positif di setiap kegiatannya pelatihan komputer diikuti oleh 10-15 anak, adapun yang kami berikan merupakan pelatihan berupa microsoft word dan pelatihan komputer dasar seperti pengenalan keyboard, cara mengetik, memberiwarna,dll. Pelatihan ini diharapkan dapat memberikan pembelajaran yang berharga sehingga anak-anak di lingkungan desa Pandan Sari Selatan dapat memiliki kemampuan akademik yang mampu untuk dapat bersaing di lingkungan pendidikan yang lebih lagi nantinya.

### **4. Penyuluhan Waspada Investasi Ilegal (Revi Lusiana Hendrika)**

Penyuluhan waspada investasi ini merupakan suatu keharusan yang dianjurkan oleh kampus karena bekerjasama dengan OJK untuk menanggulangi investasi ilegal yang marak di daerah-daerah dan yang menjadi sasarannya itu desa-desa yang kurang pemahaman dan pengetahuan mengenai investasi. Maka dari itu penyuluhan waspada investasi ilegal merupakan kegiatan utama yang diselenggarakan di desa Pandan Sari Selatan. Berdasarkan pemaparan warga desa, desa tersebut pernah mengalami investasi ilegal dan mengalami kerugian hingga puluhan juta rupiah. Adanya penyuluhan waspada investasi yang kami selenggarakan setidaknya mampu membantu masyarakat untuk lebih berhati-hati untuk memilih investasi yang baik dan benar dan supaya tidak jatuh pada lubang yang samalagi. Penyuluhan waspada investasi ilegal ini diikuti oleh beberapa orang dan berlangsung sesuai harapan kami, dan acara berlangsung dengan baik. Penyuluhan investasi ilegal ini kami realisasikan di Desa Pandansari Selatan tepatnya di Balai Desa yang diikuti oleh aparat desa dan warga sekitar.

#### **5. Pelatihan Pembuatan Model Bisnis Canvas (Yessi Masrita W)**

Kegiatan Pembuatan Model Bisnis Canvas ini kami berikan pada minggu ke-3 dimana kami menjelaskan manfaat dari model bisnis canvas kepada Ibu Parwati, dan beliau cukup antusias dalam mendengarkan penjelasan dari kami. Setelah kami menjelaskan manfaat dari model bisnis canvas tersebut, kami memberikan pelatihan pembuatan model bisnis canvas dengan cara membuat beberapa elemen yang terdapat di dalam model bisnis canvas tersebut seperti menentukan customer segment, membuat value, proposition, menentukan channels, menentukan revenue stream, menentukan customers relationship, menentukan key activities, menentukan key resources, menentukan key partnership, membuat cost structure. Dengan diberikannya pelatihan ini kami berharap bisnis Ibu Parwati dapat bertahan dalam jangka waktu yang panjang.

#### **6. Pemasaran Produk Tempe Jajaniki (Akhmad Ramadhan)**

Didalam pemasaran ini kami menggunakan media online shopee dengan username yang di harapkan dapat terjual dan dikenal secara luas. Selain menggunakan sosial media kami juga memasarkan di Rest Area dengan tujuan menjadikan oleh-oleh khas Pandan Sari Selatan. pemasaran yang dilakukan dapat berjalan dengan terarah, dengan demikian kami membantu Ibu Parwati dalam pembuatan Inovasi dari segi rasa, logo, pengemasan, Pengembangan bisnis, Pembukuan Keuangan dan Pemasaran melalui media online yaitu shopee.

#### **7. Pembuatan video (Sesko Pranois Aritonang)**

Pembuatan video ini merupakan tugas yang wajib kami lakukan sebagai salah satu rangkaian kegiatan selama kami berada di desa Pandan Sari Selatan, pembuatan video ini dilakukan dari minggu pertama dengan mengumpulkan seluruh kegiatan yang kami lakukan dari minggu pertama kedatangan kami di desa Pandan Sari Selatan, aplikasi pendukung yang kami gunakan untuk membuat video ini adalah vegas pro 13

#### **8. Melaksanakan bimbel kepada anak-anak (Dara Mutia)**

Kegiatan ini bertujuan untuk membantu anak-anak dalam mengerjakan tugas maupun PR dari sekolah dan juga kami memberi sedikit pengetahuan tentang pendidikan wajib belajar 12 tahun, agar anak-anak di

desa pandan sari selatan termotivasi untuk mengutamakan bersekolah itu penting.

**Progja yang tidak terlaksana :**

- **Penyuluhan pentingnya Badan Usaha Milik Desa (BUMDES)**

Penyuluhan pentingnya badan usaha milik desa bertujuan untuk memberikan informasi mengenai bumdes yang benar kepada masyarakat pandan sari selatan terutama bagi mereka yang telah memiliki usaha supaya tidak salah dalam mengelola dana bumdes. Dana bumdes yang seharusnya dikelola dengan benar dan dapat memajukan desa pandan sari selatan.