

BAB III

LAPORAN KEGIATAN

3.1 Metode Model Bisnis (Kanvas) dalam UKM Kerupuk Dapros

Nama : Sakinah Yusuf
NPM : 1512110422
Jurusan : Manajemen

Model bisnis kanvas pada dasarnya digunakan untuk merintis sebuah bisnis baru, ditujukan agar usaha atau bisnis yang akan dijalankan dapat sesuai dengan keinginan pemilik usaha baik dari segi pemasaran, jumlah produksi, biaya yang digunakan baik dari biaya bahan baku maupun biaya bahan mentah dan biaya gaji atau upah karyawan maupun pendapatan yang dihasilkan dari usaha atau bisnis yang dijalankan.

Kerupuk Dapros merupakan salah satu makanan tradisional yang baru dikembangkan di Desa Tanjung Agung, bahkan kerupuk dapros dijadikan sebuah peluang usaha oleh UKM kelompok gadis di Desa Tanjung Agung Kecamatan Teluk Pandan Kabupaten Pesawaran. UKM Kerupuk dapros adalah salah satu UKM yang masih aktif melakukan produksi setiap harinya karena sumber bahan baku yang cukup memadai dan mudah didapatkan di kampung ini. Dengan sumber bahan baku yang memadai maka banyak ibu – ibu Kelompok Gadis Desa Tanjung Agung daerah setempat memiliki usaha sampingan sebagai pengelola usaha kerupuk dapros. Kerupuk dapros yang dibuat oleh Kelompok Gadis Desa Tanjung Agung di daerah setempat hanyalah kerupuk dapros yang masih original sehingga menurut hasil penelitian yang dilakukan banyak pelanggan yang masih belum mengetahui keberadaan dari kerupuk dapros ini.

Dan dalam penerapan model bisnis pada UKM Kerupuk Dapros ini sebagian besar para pekerja atau pembuat kerupuk dapros belum mengetahui fungsi berjalan nya modal serta biaya yang dibutuhkan selama

proses berjalan nya bisnis dalam jangka pendek maupun jangka panjang, maka dari itu berdasarkan kurang nya pengetahuan tentang model bisnis yang seharusnya diterapkan ketika memulai usaha atau bisnis baru untuk mengetahui pangsa pasar, biaya yang diperlukan serta media yang dibutuhkan ketika memulai bisnis maka dari itu kami memutuskan untuk membantu penyusunan model bisnis kanvas pada UKM Kerupuk Dapros.

Model Bisnis Kanvas pada UKM Kerupuk Dapros di Desa Tanjung Agung

Tabel 3.1 Model Canvas

<p><u>Key Partner</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - toko sembako/toko untuk bahan baku kerupuk - beberapa warung disekitar pembuatan kerupuk dapros 	<p><u>Key Activities</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - produksi - packing dan penjualan - produksi berupa pesanan 	<p><u>Value Proposition</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - melayani produk melalui pesanan - memaksimalkan waktu produksi - menjaga kualitas produk hingga ditangan konsumen - pengemasan yang steril dan higienis 	<p><u>Customer Relationship</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - melayani konsumen dengan cara yang baik dan sopan - dengan proses pelayanan yang cepat serta tidak mengecewakan 	<p><u>Customer Segment</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - semua kalangan (remaja, orang dewasa, IRT/pekerja)
	<p><u>Key Resources</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Produksi : wajan, kompor, kayu bakar 		<p><u>Channels</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - dengan menggunakan media sosial : facebook serta contact person yang dapat dihubungi 	
<p><u>Cost Structures</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - produksi bahan baku kerupuk, pengelolaan, packing, serta penjualan - gaji atau upah pekerja - biaya sewa gedung 		<p><u>Revenue Stream</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - dengan penjualan kerupuk dapros baik secara langsung maupun ketika dititipkan pada warung sekitar produksi 		

Model Bisnis Kanvas yang digunakan pada UKM Kerupuk Dapros di Desa Tanjung Agung seperti yang telah dijabarkan pada bagan diatas, berikut uraian model bisnis kanvas yang digunakan :

1. **Customer Segment** ;Segmen dari produk ini adalah semua kalangan baik untuk remaja, ibu rumah tangga dan pekerja. Hal ini menunjukkan bahwa produk Kerupuk Dapros dapat dikonsumsi untuk segala usia.
2. **Value Proposition** ; UKM Kerupuk Dapros lebih berfokus pada proses pelayanan serta memberikan produk yang berkualitas untuk konsumen dengan waktu yang tepat sehingga konsumen puas akan pelayanan yang diberikan oleh UKM Kerupuk Dapros.
3. **Channels** ;Dalam UKM Kerupuk Dapros juga memanfaatkan teknologi yang mudah digunakan oleh para pengurus dari UKM Kerupuk Dapros yaitu dengan menggunakan Media Sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp dan dengan menggunakan nomor telepon sebagai penghubung antar konsumen dengan produsen Kerupuk Dapros.
4. **Customer Relationship** ; Customer Relationship yang dibangun dalam UKM Kerupuk Dapros adalah dengan memberikan tanggapan yang cepat terhadap pemesanan konsumen baik secara langsung maupun melalui Media Sosial yang digunakan, hal ini bertujuan agar konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan ketika ingin bertanya maupun ketika ingin membeli Kerupuk Dapros.
5. **Revenue Streams** ; Pendapatan yang dihasilkan semata mata berdasarkan penjualan Kerupuk Dapros selama masa aktif produksi, hal ini dapat dipastikan karena pendapatan utama dari UKM Kerupuk Dapros hanya ketika Kerupuk Dapros telah dipasarkan baik dalam lingkungan Desa maupun diluar Desa.

6. **Key Resource** ; Kunci inti dalam proses produksi dari Kerupuk Dapros pada dasarnya memiliki kebutuhan seperti proses pembuatan kerupuk pada umumnya yaitu memerlukan alat masak seperti kompor baik dengan bahan bakar gas maupun kayu bakar. Pada kayu bakar yang digunakan merupakan hasil kerjasama dengan penjual kayu bakar untuk persediaan bahan bakar selama proses produksi Kerupuk Dapros.
7. **Key Partners** ; Partner dalam proses produksi dari Kerupuk Dapros antara lain adalah pedagang Tepung Beras yang mana merupakan Bahan Utama dalam pembuatan Kerupuk Dapros, selain tepung beras sebagai bahan pembuatan Kerupuk Dapros ada beberapa bahan pendukung lain nya yang didapatkan pula dari toko sembako maupun toko khusus yang menjual bahan bahan untuk pembuatan Kerupuk Dapros dan beberapa warung sekitar tempat produksi Kerupuk Dapros guna memasarkan Kerupuk Dapros.
8. **Key Activities** ;Kegiatan Inti dari UKM Kerupuk Dapros tidak lain adalah melakukan penjualan Kerupuk Dapros kepada para konsumen yang telah mengetahui keberadaan dari Kerupuk Khas Desa Tanjung Agung, selain itu dengan pengembangan kemasan yang menambah minat konsumen dalam pembelian menjadi kegiatan untuk menginovasikan kemasan serta merk dari Kerupuk Dapros sendiri, UKM Kerupuk Dapros juga melayani pemasana dalam jumlah besar sesuai dengan keinginan konsumen.
9. **Cost Structure** ; Biaya yang dikeluarkan selama proses produksi Kerupuk Dapros selain bahan baku yang digunakan adalah biaya untuk sewa bangunan atau sewa gedung selama produksi Kerupuk Dapros, biaya untuk packing kemasan dan merk, biaya untuk gaji atau upah karyawan.

MASALAH DAN SOLUSI PADA MODEL BISNIS KANVAS

- **Masalah**

Seperti yang telah dijabarkan diatas, dapat disimpulkan bahwa masalah inti pada model kanvas untuk UKM Kerupuk Dapros Desa Tanjung Agung adalah pada Channels atau media yang digunakan untuk mempermudah baik konsumen maupun pengurus dari UKM Kerupuk Dapros dalam proses promosi dan penjualan secara luas dengan menggunakan media sosial, namun pada kenyataan dilapangan adalah banyak dari pengurus yang kurang mengerti dalam mengoperasikan media sosial dengan baik sehingga tidak banyak dari pengurus yang dapat mengelola akun media sosial walau pada sebenarnya hanya Admin yang merupakan perwakilan dari pengurus UKM Kerupuk Dapros yang dapat mengelola akun media sosial guna mempermudah hubungan antar konsumen dengan produsen.

- **Solusi**

Dikarenakan banyak nya dari para pengurus yang belum dapat mengoperasikan media sosial dengan baik, kami selaku mahasiswa membantu dengan membuatkan akun media sosial yang dapat digunakan dengan baik oleh para paengurus baik admisn yang dipercaya maupun beberapa pengurus lainnya, setelah dibuatkan akun media sosial kami memberikan Username serta password dari akun media sosial yang telah dibuatkan agar dapat digunakan sebagai sarana promosi produk UKM Kerupuk Dapros secara luas sehingga dapat meningkatkan penjualan dari Kerupuk Dapros secara berkala, dan mendapatkan masukan serta kritik dari para konsumen sehingga UKM Kerupuk Dapros dapat berkembang menjadi UKM yang lenih baik lagi serta memiliki produk yang berkualitas dan terpercaya dimata konsumen.

Dalam model bisnis kanvas diatas dapat dilihat bahwa UKM Kerupuk Dapros memiliki tujuan agar pengurus dari UKM Kerupuk Dapros dapat mengetahui dengan jelas aktifitas serta biaya yang diperlukan dalam

menjalankan usaha Kerupuk Dapros ini, selain itu agar dapat memperluas jangkauan produksi serta meningkatkan kualitas produk pada kerupuk dapros.

Diharapkan dengan adanya Model Bisnis Kanvas ini UKM Kerupuk Dapros dapat berjalan secara terstruktur serta sesuai dengan harapan dari pengurus UKM Kerupuk Dapros.

Setelah dilakukan penerapan model bisnis kanvas untuk produk kerupuk dapros hasil survei menunjukkan bahwa pengurus, sehingga mampu meningkatkan kualitas serta kuantitas para pengurus dalam menjalankan usaha Kerupuk Dapros tersebut.

3.2 Pembuatan Perhitungan Harga Pokok Produksi

Nama : Indah Purnama Putri

NPM : 1512120148

Jurusan : Akuntansi

3.2.1 Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi adalah penjumlahan seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang digunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk. Perhitungan Harga pokok Produk dapat digunakan untuk menentukan harga jual yang akan diberikan kepada pelanggan sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

3.2.2 Komponen Biaya Harga Pokok Produksi

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 kerjalangsung dan biaya overhead pabrik.

Dari penjelasan disamping ‘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.

Penjelasan mengenai biaya “bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik” :

a. Biaya bahan baku

Terjadi karena adanya pemakaian bahan baku. Biaya bahan baku merupakan harga pokok bahan baku yang dipakai dalam produksi untuk membuat barang atau produk, biasanya 100% bahan baku merupakan masuk dalam produk yang telah jadi.

b. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya ini timbul ketika pemakaian biaya berupa tenaga kerja yang dilakukan untuk mengolah bahan menjadi barang jadi, biaya tenaga kerja langsung merupakan gaji dan upah yang diberikan kepada tenaga kerja yang langsung terlibat dalam pengolahan bahan menjadi produk.

c. Biaya overhead pabrik

Dan biaya overhead pabrik timbul akibat pemakaian fasilitas-fasilitas yang digunakan untuk mengolah bahan seperti mesin, alat-alat, tempat kerja dan sebagainya. Dan yang lebih jelas lagi adalah biaya overhead pabrik terdiri dari biaya di luar dari biaya bahan baku.

3.1 Perhitungan Besaran Biaya Bahan Baku (Produksi Perbulan)

Tabel 3.2 Perhitungan Besaran Biaya Bahan Baku

Bahan Dapros	Unit	Satuan	Harga Per Unit	Total Harga
Tepung Beras	1	Dus		Rp 112,000
Minyak	1	Dus	Rp 10,000	Rp 120,000
Sagu	1	Karung		Rp 240,000
Bawang Putih	1	Kg	Rp 28,000	Rp 28,000
Micin	1	Bungkus	Rp 9,000	Rp 18,000
Garam Halus	1	Pack	Rp 1,500	Rp 17,000
Ketumbar+kemiri	1	Kg		Rp 50,000
Penyedap Rasa	1	Pack	Rp 350	Rp 48,000
Beras	28	Kg	Rp 8,000	Rp 224,000
Terigu	2	Kg	Rp 12,000	Rp 24,000
Pewarna Makanan	6	Botol	Rp 5,000	Rp 30,000
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU				Rp 911,000

Analisis Biaya Bahan Baku:

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa Perhitungan Besaran Biaya Bahan Baku penjualan Kerupuk Dapros dapat terpenuhi untuk proses pembuatan produk Kerupuk Dapros selama satu kali produksi dengan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan bakunya adalah sebesar Rp. 911.000.

3.2 Perhitungan Biaya Penolong

Tabel 3.3 Perhitungan Biaya Penolong

Nama Peralatan	Jumlah	Satuan	Harga Per-alat	Total Harga
Gas	3	Buah	Rp 20,000	Rp 60,000
Plastik	2	Pack	Rp 60,000	Rp 120,000
Kayu Bakar	-	-	Rp 15,000	Rp 15,000
Giling Beras		Kg	Rp 10,000	Rp 10,000
TOTAL BIAYA PENOLONG				Rp 205,000

Analisis Biaya Penolong :

Dari tabel di atas dapat diketahui terdapat biaya penolong untuk membantu pembuatan produk Kerupuk Dapros. Biaya penolong yang membantu proses pembuatan produk Kerupuk Dapros yaitu gas, plastik, kayu bakar, beras yang di giling dengan menghasilkan biaya sebesar Rp. 205.000

3.3 Perhitungan Biaya Overhead Pabrik

Tabel 3.4 Perhitungan Biaya Overhead Pabrik

Material	Unit	Satuan	Harga Per Unit	Total Harga
Ongkos Kirim dan Parkiran		Liter	Rp 12,000	Rp 12,000
TOTAL BIAYA OVERHEAD PABRIK				Rp 12,000

Analisis Biaya Overhead Pabrik :

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa biaya overhead pabrik yang terdapat dalam produk pembuatan Kerupuk Dapros hanyalah biaya ongkos kirim dan parkiran saja yaitu sebesar Rp. 12.000. karena biaya yang dikeluarkan tidak selalu dibutuhkan sebab ongkos kirim dan parkiran dikeluarkan ketika adanya pemesanan dari luar desa sehingga membutuhkan biaya ongkos untuk mengirim produk.

3.4 Total Biaya Operasional

Tabel 3.5 Perhitungan Total Biaya Operasional

No	Jenis Biaya Operasional	Biaya (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	Rp 911,000
2	Biaya Penolong	Rp 205.000
3	Biaya Overhead Pabrik	Rp 12,000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL		Rp 1,128,000

Jadi, untuk setiap 1.350 biji yang sudah siap di kemas dengan ukuran 2,5 ons dan 4 ons mendapatkan 20 dan 25 bungkus kerupuk dapros, harga pokok produksi yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 1.128.000 .

Harga pokok produksi :

- Kerupuk Dapros kemasan 2,5 ons
Rp. 1.128.000 : 20 bungkus = Rp. 56.400 = Rp. 57.000
- Kerupuk Dapros kemasan 4 ons
Rp. 1.128.000 : 25 bungkus = Rp. 45.120 = Rp. 46.000

Laba (50% dari Harga Pokok Produksi)

- Kerupuk Dapros kemasan 2,5 ons
Rp. 57.000 x 50% = Rp. 28.500
- Kerupuk Dapros kemasan 4 ons
Rp. 46.000 x 50% = Rp. 23.000

Harga Jual

- Kerupuk Dapros kemasan 2,5 ons
Rp. 57.000 + Rp. 28.500 = Rp. 85.500 = Rp. 86.000
- Kerupuk Dapros kemasan 4 ons
Rp. 46.000 + Rp. 23.000 = Rp. 69.000 = Rp. 70.000

Berdasarkan perhitungan di atas dapat dilihat rincian harga jual dibawah ini:

Tabel 3.6 Rincian Harga Jual Setiap Kemasan

Berat	Harga Pokok Produksi	Laba	Harga Jual
2,5 ons	57000	28500	86000 = 87000
4 ons	46000	23000	69000 = 70000

Berdasarkan kegiatan UKM Kerupuk Dapros, dalam sekali produksi Kerupuk Dapros, pemilik UKM dapat mencapai 20 bungkus dan 25 bungkus Kerupuk Dapros di jual dengan berat 2,5 ons dan 4 ons. Berdasarkan penjualan setiap kali produksi pendapatan yang di peroleh pemilik UKM sebagai berikut :

20 bungkus x Rp. 87.000 = Rp. 1.740.000

25 bungkus x Rp 70.000 = Rp. 1.750.000

Jadi, total laba yang di peroleh oleh UKM Kerupuk Dapros adalah sebesar Rp. 3.490.000

Berikut ini perhitungan Laporan Laba Rugi UKM Kelompok Gadis Dapros

Tabel 3.7 Laporan Laba Rugi

KELOMPOK GADIS DAPROS

Laporan Laba Rugi

Per Agustus 2018

Penjualan		Rp 2,044,000
Biaya-Biaya		
Beras	Rp 224,000	
Sagu	Rp 240,000	
Minyak	Rp 120,000	
Garam	Rp 17,000	
Penyedap Rasa	Rp 48,000	
Micin	Rp 18,000	
Bawang Putih	Rp 28,000	
Ketumbar dan Kemiri	Rp 50,000	
Pewarna Makanan	Rp 30,000	
Terigu	Rp 12,000	
Tepung Beras	Rp 112,000	
Gas	Rp 60,000	
Plastik	Rp 120,000	
Kayu Bakar	Rp 15,000	
Giling Beras	Rp 10,000	
Ongkos Bensin dan Parkir	Rp 12,000	
Total Biaya-Biaya		Rp 1,128,000
Laba Bersih		Rp 916,000

Pembukuan sederhana seperti di atas diharapkan mampu menjadi dasar untuk mengetahui besaran pengeluaran dana dalam sekali produksi dan besaran laba yang dapat diterima dalam sekali produksi tersebut dan menjadi tolak ukur perkembangan Kelompok Gadis Dapros. Kelompok Gadis Dapros merupakan salah satu UKM yang sudah terbentuk pada saat kami melaksanakan kerja praktek pengabdian masyarakat di Desa Tanjung Agung Kabupaten Pesawaran.

3.3 Pembuatan *Design Merk* serta inovasi Kemasan pada Produk Kerupuk Dapros Guna Pengembangan Produk

Nama : Andry Mulyawan

NPM : 1512110283

Jurusan : Manajemen

3.3.1 Design Merk Produk Kerupuk Dapros

Merk merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya tarik konsumen dengan bertujuan untuk mengembangkan produk dari keripik tempe itu sendiri. *Merk* dipandang dapat menaikkan gengsi atau status seorang pembeli. Dalam pembuatan *merk* pun harus memperhatikan hal-hal, seperti : sederhana dan ringkas, mengandung keaslian, mudah dibaca atau diucapkan, mudah diingat, tidak sulit digambarkan, dan tidak mengandung konotasi yang negatif.

Dengan adanya *design merk* bisa dijadikan sebagai sarana untuk mengembangkan produk salah satunya adalah promosi, sehingga dapat mempromosikan hasil produksi cukup dengan menyebut *merk* nya, dan juga sebagai jaminan atas mutu barang yang diperdagangkan serta *merk* juga menunjukkan asal barang tersebut dihasilkan.

Design merk yang baik dapat mensinergikan dan mengintegrasikan dari beberapa elemen desain dan fungsi kemasan, sehingga dihasilkan kemasan yang memiliki tingkat efektifitas, efisiensi dan fungsi yang

sesuai baik dalam produksi kemasan sampai kegunaan kemasan. Dengan itu, perlu dibuatkan *merk* dagang yang mencantumkan nama UKM dan *contact person* untuk UKM yang berada di Desa Tanjung Agung, karena UKM Kerupuk Dapros yang berada di Desa Tanjung Agung belum memiliki *merk* dagang dengan tujuan agar hasil penjualan UKM tersebut dapat meningkat, UKM tersebut lebih mudah di ingat dan mudah untuk dihubungi apabila ingin memesan Kerupuk Dapros baik dalam jumlah sedikit ataupun dalam jumlah banyak.

Dikarenakan pada UKM Kerupuk Dapros ini belum mempunyai logo untuk kemasan, kami membuatkan sebuah logo yang simple untuk produk Kerupuk Dapros tersebut, berikut ini merupakan design merk berupa logo yang kami buat :



3.1 Gambar Design Merk

3.3..2 Inovasi Kemasan Pada Produk Kerupuk Dapros

Kemasan adalah 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 (Klimchuk dan Krasovec, 2006:33). Kemasan yang dirancang dengan baik dapat membangun ekuitas merek dan mendorong penjualan. Kemasan adalah bagian pertama produk yang dihadapi pembeli dan mampu menarik atau menyingkirkan pembeli.

Pengemasan suatu produk biasanya dilakukan oleh produsen untuk dapat merebut minat konsumen terhadap pembelian barang. Produsen berusaha memberikan kesan yang baik pada kemasan produknya dan menciptakan model kemasan baru yang berbeda dengan produsen lain yang memproduksi produk-produk sejenis dalam pasar.

a. Fungsi Kemasan

Banyak perusahaan yang sangat memperhatikan pembungkus suatu barang sebab mereka menganggap bahwa fungsi kemasan tidak hanya sebagai pembungkus, tetapi jauh lebih luas dari pada itu. Simamora (2007) mengemukakan pengemasan mempunyai dua fungsi yaitu:

1. Fungsi Protektif

Berkenaan dengan proteksi produk, perbedaan iklim, prasarana transportasi, dan saluran distribusi yang semua berimbas pada pengemasan. Dengan pengemasan protektif, para konsumen tidak perlu harus menanggung risiko pembelian produk rusak atau cacat.

2. Fungsi Promosional

Peran kemasan pada umumnya dibatasi pada perlindungan produk. Namun kemasan juga digunakan sebagai sarana promosional. Menyangkut promosi, perusahaan mempertimbangkan preferensi konsumen menyangkut warna, ukuran, dan penampilan.

Kemasan yang digunakan pada produk Kerupuk Dapros tersebut masih terbilang sangat sederhana dan masih terbilang kurang menarik, maka dari itu kami melakukan inovasi pada kemasan Kerupuk Dapros tersebut. Dengan dilakukannya inovasi terhadap kemasan Kerupuk Dapros,

diharapkan dapat meningkatkan minat beli konsumen karena adanya kemasan yang rapih serta menarik dan Kerupuk Dapros tersebut dapat bersaing dengan produk-produk sejenis di pasar. Berikut adalah perbedaan kemasan sebelum dan sesudah dilakukan inovasi :



3.2 Gambar Inovasi Kemasan Pada Kerupuk Dapros

3.3.3 Analisis Promosi Penjualan

Berdasarkan analisis promosi penjualan yang dilakukan UKM Kerupuk Dapros melalui pengembangan bentuk kemasan dan merek, dapat dilihat bahwa dari pengembangan bentuk kemasan yang dilakukan terdapat peningkatan jumlah penjualan yang dihasilkan oleh UKM Kelompok Gadis.

Sebelum dilakukannya pengembangan kemasan dan merek pada produk Kerupuk Dapros jumlah penjualan yang dihasilkan oleh UKM Kelompok Gadis untuk satu kali produksi hanya menghasilkan 65 bungkus kerupuk, setelah dilakukannya pengembangan kemasan mulai terlihat peningkatan jumlah pemesanan kerupuk, pada produksi yang dilakukan setelah melakukan pengembangan kemasan, jumlah produksi yang dilakukan meningkat menjadi 85-100 bungkus kerupuk per satu kali produksi.

Hal tersebut menjelaskan bahwa dengan adanya pengembangan bentuk kemasan dan merek pada produk Kerupuk Dapros berpengaruh terhadap jumlah penjualan kerupuk tersebut dikarenakan kemasan yang menarik dapat meningkatkan minat beli konsumen.

3.4 Pembuatan Perencanaan Anggaran pada UKM Kerupuk Dapros

Nama : Ayu Puspita Sari

NPM : 1512110282

Jurusan : Manajemen

3.4.1 Perencanaan Anggaran

Perencanaan adalah fungsi utama dari seorang pemimpin. Perencanaan tersebut disusun dalam bentuk uang. Perencanaan meliputi tindakan memilih dan menghubungkan fakta-fakta dan membuat serta menggunakan asumsi- asumsi mengenai masa yang akan datang dalam hal memvisualisasi serta merumuskan aktivitas-aktivitas yang di usulkan yang di anggap perlu untuk mencapai hasil yang di inginkan.

Anggaran pada dasarnya merupakan alat penting untuk perencanaan dan pengendalian jangka panjang yang efektif dalam organisasi. Anggaran merupakan pernyataan mengenai estimasi kinerja yang hendak dicapai selama periode waktu tertentu yang dinyatakan dalam ukuran finansial (mardiasmo:2011). anggaran dibagi menjadi dua yaitu:

1. Anggaran Operasional

Anggaran oprasional digunakan untuk menentukan kebutuhan sehari- hari, misalnya belanja rutin (recurrent expenditure) yaitu pengeluaran yang manfaatnya hanya untuk satu tahun anggaran dan tidak dapat menambah asset atau kekayaan.

2. Anggaran Modal

Anggaran modal menunjukkan rencana jangka panjang dan pembelanjaan atas aktiva tetap seperti peralatan, kendaraan, perabotan, dan sebagainya. Anggaran disebut juga sebagai perencanaan keuangan organisasi, penyusunan anggaran merupakan tahapan awal dari sebuah organisasi.

Tabel 3.8 Perhitungan Biaya Habis Pakai

Bahan Kerupuk Dapros	Unit	Satuan	Harga per - Unit	Total Harga
Tepung Beras	1	Dus		Rp. 112.000
Minyak	1	Dus	Rp. 10.000	Rp. 120.000
Sagu	1	Karung		Rp. 240.000
Bawang Putih	1	Kg	Rp. 28.000	Rp. 28.000
Micin	2	Bungkus	Rp. 9.000	Rp. 18.000
Garam Halus	1	Pack	Rp. 1.500	Rp. 17.000
Ketumbar+Kemiri	1	Kg		Rp. 50.000
Penyedap Rasa	1	Pack	Rp. 350	Rp. 48.000
Beras	28	Kg	Rp. 8.000	Rp. 224.000
Terigu	2	Kg	Rp. 12.000	Rp. 24.000
Gas	3	Buah	Rp. 20.000	Rp. 60.000
Pelstik	2	Pack	Rp. 60.000	Rp. 120.000
TOTAL BIAYA BAHAN HABIS PAKAI				Rp 1.061.000

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan untuk bahan habis pakai sebesar Rp. 1.061.000.sehingga setiap kali produksi Kerupuk Dapros dapat diperkirakan biaya yang dikeluarkan sesuai dengan perhitungan biaya bahan habis pakai.

Tabel 3.9 Perhitungan Biaya Modal

Nama Peralatan	Jumlah	Satuan	Harga Per-alat	Total Harga
Wajan Penggorengan	2	Buah	Rp 80.000	Rp 160.000
Serok/Penyajian	2	Buah	Rp 7.000	Rp 14.000
Tampah	4	Buah	Rp 13.000	Rp 52.000
Tungku	3	Buah	Rp. 40.000	Rp 120.000
Kompor	2	Buah	Rp. 60.000	Rp 120.000
TOTAL BIAYA PERALATAN				Rp 466.000

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan untuk biaya modal sebesar Rp. 466.000. sehingga setiap kali produksi Kerupuk Dapros dapat diperkirakan biaya yang dikeluarkan sesuai dengan perhitungan biaya modal.

Tabel 3.10 Perhitungan Biaya Perjalanan

Material	Unit	Satuan	Harga Per-Unit	Total Harga
Ongkos Bensin		Liter	Rp 12.000	Rp 12.000
SUB TOTAL				Rp12.000

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan untuk biaya penjualan sebesar Rp. 12.000. sehingga setiap kali produksi Kerupuk Dapros dapat diperkirakan biaya yang dikeluarkan sesuai dengan perhitungan biaya perjalanan.

3.5 Pembuatan Strategi Pemasaran untuk Produk Kerupuk Dapros

Nama : Satrio Adi Guna

NPM : 1512110188

Jurusan : Manajemen

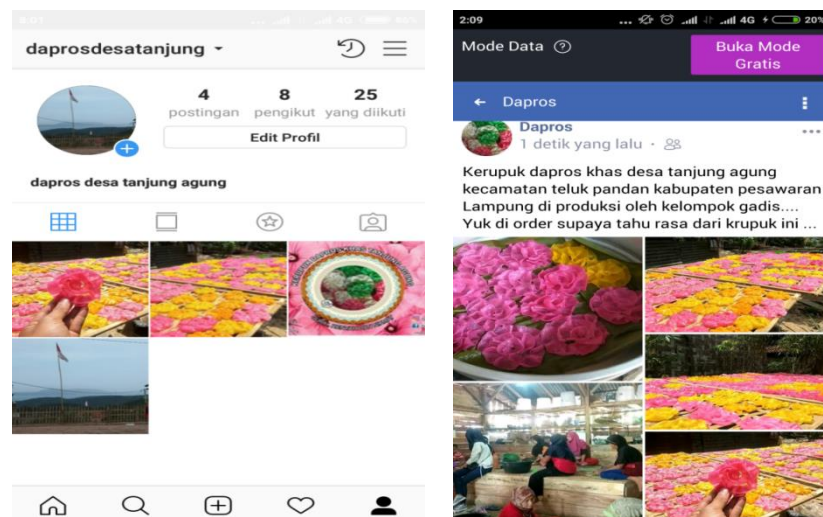
Strategi Pemasaran adalah upaya memasarkan sebuah produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi meningkat dan dapat dikenal dipasaran.

Strategi pemasaran menurut, Kotler dan Amstrong Menurut Kotler dan Amstrong, pengertian Strategi Pemasaran adalah logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen.

Dalam melaksanakan kegiatan pemasaran, perusahaan mengkombinasikan empat variabel yang sangat mendukung didalam menentukan strategi pemasaran, kombinasi keempat variabel itu dikenal dengan istilah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*).

1. Product, Setiap UKM harus bisa menentukan produk yang dapat menjadi andalan dan bagaimana cara bagaimana mengembangkan produk andalannya tersebut. Misalnya menambah varian ukuran, varian warna dan kemasannya. Hal yang paling penting dan harus dijaga adalah kualitas dari produk andalan dan inovasi produk. Seperti produk krupuk Dapros Khas Desa Tanjung Agung ini yang dibuat oleh kelompok Gadis. Kerupuk Dapros merupakan produk khas sunda kebetulan di Lampung baru Desa Tanjung Agung inilah yang membuat olahan tersebut yang mayoritas penduduk bersuku sunda. Kerupuk Dapros ini ada dua Varian bentuk yaitu besar dan kecil kemudian bermacam-macam warnanya dalam satu kemasan dan dijual dalam keadaan mentah.
2. Price, Penentuan produk sangat menentukan dalam kesuksesan proses penjualan, penetapan harga sangat berpengaruh terhadap penjualan maupun pemasaran produk yang ditawarkan. Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen untuk mendapatkan sebuah produk atau jasa. Untuk harga Dapros ini dijual dengan harga Rp. 10.000 dalam kemasan 1kg.
3. Place, Dalam strategi pemasaran, adanya pemilihan tempat atau lokasi usaha yang strategis menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kesuksesan pemasaran dari sebuah usaha.

4. Semakin strategis lokasi usaha yang dipilih, semakin tinggi pula tingkat penjualan dan berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah usaha. Produksi kerupuk dapros yang di produksi oleh kelompok gadis ini bertempat di desa Tanjung Agung Kec. Teluk Pandan Kab. Pesawaran.
5. Promotion, Kegiatan promosi bisnis merupakan bagian dari strategi pemasaran yang sangat dibutuhkan sebuah usaha, baik usaha kecil maupun usaha yang sudah berkembang besar. Promosi sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan barang dan jasa yang ditawarkan, sehingga meningkatkan laba yang diperoleh. Untuk pemasaran kerupuk dapros ini kita memanfaatkan media sosial seperti, WhatsApp, Facebook, Instagram yang saat ini masih ramai digunakan oleh masyarakat dan bisa untuk media promosi suatu produk atau jasa. Selain dari media sosial kami mempromosikan lewat web desa, karena web desa bertujuan ketika orang lain membuka web desa ini bisa mengetahui apa saja hasil bumi ataupun produk yang dibuat oleh kelompok gadis dari desa Tanjung Agung. Berikut Hasil Pemanfaat Media Sosial dalam mempromosikan Produk Kerupuk Dapros Tanjung Agung.



3.3 Gambar Strategi Pemasaran Kerupuk Dapros melalui media social

3.5.1 Strategi Differensiasi Produk

Differensiasi produk adalah cara perusahaan atau produsen memenangkan persaingan atas pemasaran produknya dengan cara membuatnya berbeda dengan produk sejenis dari pesaing dengan memberikan manfaat yang lebih, nilai, dan keunikan.

Menurut Kotler, differensiasi produk dapat didefinisikan sebagai tindakan untuk menetapkan sekumpulan perbedaan-perbedaan yang mempunyai nilai guna membedakan penawaran produsen dari pesaingnya. Dari pernyataan ini dapat diambil kesimpulan bahwa ada 3 hal yang harus menjadi focus perhatian dalam differensiasi produk, yaitu :

- Kerupuk pada umumnya hanya berwarna putih dan bentuknya sudah umum dipasaran, tetapi kerupuk dapros ini memiliki bentuk yang berbeda dari jenis kerupuk yang lainnya dan memiliki warna yang berbeda-beda.
- Nilai tambah yang ada di kerupuk dapros ini yaitu bentuknya yang unik yang menyerupai bunga mawar sesuai dengan namanya.
- Kemudian selain dari bentuk perbedaan yang mencolok yaitu dari segi warnanya yang berbeda-beda dari setiap jenis kerupuk dapros ini yang membuat pembeli mudah mengingatnya.

3.5.2 Differensiasi yang melekat pada produk

Dalam diferensiasi ini produsen menetapkan perbedaan produknya berdasarkan fisik, Ada beberapa unsur dalam melakukandiferensiasi produk, antara lain :

- Krupuk dapros ini sangat tahan lama disimpan dikarenakan dijual dengan keadaan mentah jadi konsumen bisa kapan saja untuk mengkonsumsinya tanpa harus takut rasanya tengik (tidak enak) dan melempem.

3.6 Pengelolaan *Website* Desa Tanjung Agung

Nama : Andrio Wicaksono

NPM : 1611058002P

Jurusan : Sistem Informasi

Kemajuan teknologi informasi saat ini ialah pemanfaatan jaringan internet yang memungkinkan setiap orang dapat mengakses atau memperoleh data-data yang tersedia secara bersamaan melalui jaringan yang saling terhubung (Tri Warsono, 2011). Era teknologi dan globalisasi juga semakin mendorong timbulnya kebutuhan informasi yang cepat dan tepat. Hal itu dirasakan sangat vital bagi masyarakat saat ini di berbagai bidang (Hartanto, 2010). Keberhasilan sistem ini dapat diukur berdasarkan maksud pembuatannya, yaitu keserasian dan mutu data, pengorganisasian data dan tata cara penggunaannya (Tejoyuwono, 2000).

Tidak hanya di perkotaan, di wilayah perkampungan pun sudah dimasuki oleh perkembangan teknologi informasi. Penyebaran informasi kampung dan potensi yang dimiliki oleh suatu kampung dengan menggunakan teknologi yang sudah berkembang akan meningkatkan kualitas dan ketepatan data yang tersedia. Potensi alam maupun masyarakat yang beragam merupakan sumber penghasilan untuk wilayah tersebut, luasnya wilayah dan jauhnya kampung dari pusat kota mengakibatkan informasi tentang kampung ini kurang diketahui masyarakat dan perlunya pemetaan untuk melihat dan memperhitungkan kekayaan alam yang dimiliki suatu desa.

Dalam membantu pembangunan dan pengembangan kampung dibutuhkan sebuah alat yang dapat mengelola informasi yang ada di kampung tersebut sehingga menghasilkan data yang tertata dan mudah untuk didapatkan/digunakan. Dengan demikian dapat membantu kampung untuk mengembangkan dan memberikan informasi yang berada di kampung itu.

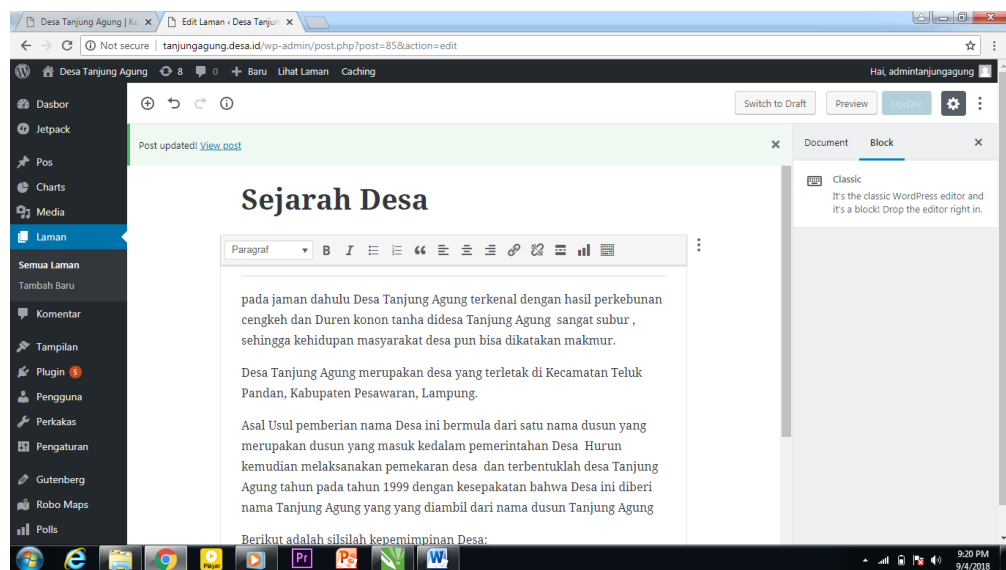
Desa Tanjung Agung sendiri sudah memiliki web sendiri, namun kurang dikelola oleh aparat Desa Tanjung Agung, disini kami mahasiswa PKPM IIB Darmajaya berinisiatif untuk mengelola web yang sudah ada di Desa Tanjung Agung yang mana banyaknya kekurangan pada isi Sejarah, Berita, Profil kampung dll.

1. Tahap Up Website (PengisianKonten)

Tahap ini merupakan tahap kedua setelah mendapatkan data Kampung. Pengisian konten website meliputi beberapa menu utama, yaitu:

- **Sejarah**

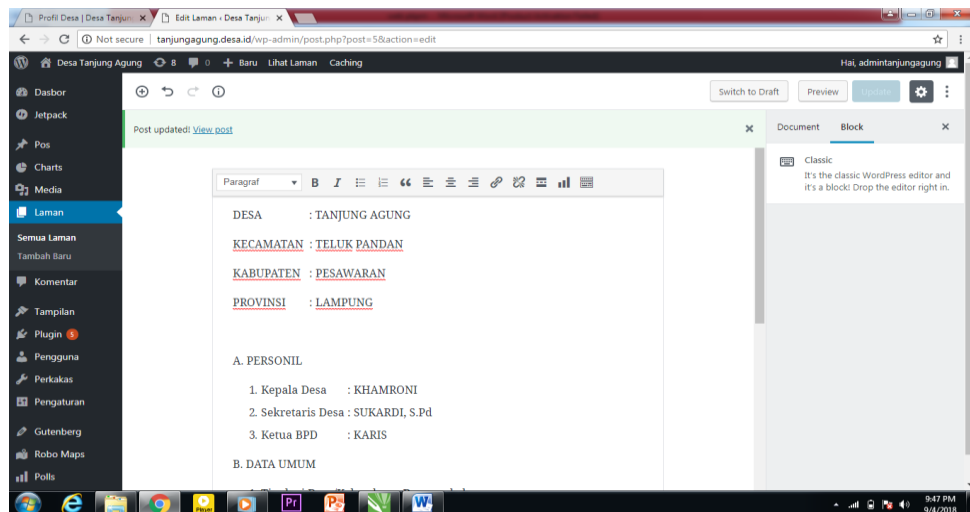
Dalam menu sejarah di isi dengan data sejarah kampung dari terbentuk nya desa sampai dengans ekarang.



Gambar 3.4 Pengisian Sejarah Desa

- **Profil Desa**

Dalam halaman ini berisikan profil desa



Gambar 3.5 Halaman Profil Desa Tanjung Agung

- **Berita**

Berisi tentang berita tentang kampung TanjungAgung.



Gambar 3.6 Halaman Berita

1. Tahap Serah Terima Website

Tahap terakhir yaitu penyerahan website kepada aparaturnya, dalam hal ini yang diberikan kuasa untuk menerima dan mengoperasikan Website adalah Sekretaris Kampung. Website resmi Tanjung Agung telah resmi diberikan oleh Mahasiswa PKPM IIB Darmajaya dan diterima langsung oleh Kepala Desa pada tanggal 4 September 2018. Setelah diberikannya Website resmi Desa Tanjung Agung kepada aparaturnya, diharapkan Website ini berguna untuk kemajuan Desa dalam bidang IT dan membantu aparaturnya dalam melayani masyarakat.

3.7 Pelatihan Ilmu Dasar Komputer di MI MATHLA'UL ANWAR PEMATANG

Nama : Elli Novia Putri

NPM : 1511010012

Jurusan : Teknik Informatika

Sekolah dasar merupakan jenjang pendidikan paling mendasar yang dapat dilaksanakan sebaik-baiknya karena menjadi landasan bagi pendidikan di tingkat selanjutnya. Pendidikan di tingkat sekolah dasar mampu membekali siswanya dengan nilai-nilai, sikap dan kemampuan dasar agar mereka bisa berkembang menjadi pribadi mandiri. Sekolah sebagai tempat mencari ilmu harus mampu melaksanakan proses belajarnya dengan baik dan dapat mendorong perkembangan kreativitas siswa dengan berupaya mendorong atau menciptakan lingkungan belajar yang kondusif. Kreativitas merupakan suatu kemampuan yang dimiliki semua orang dengan kadar yang berbeda-beda, jadi ada orang yang sangat kreatif dan kurang kreatif. Setiap anak lahir dengan potensi kreatif dan tidak ada orang yang sama sekali tidak memiliki kreativitas (Utami Munandar,1995:45).

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang berkembang begitu pesatnya telah memberikan berbagai perubahan dalam bidang kehidupan termasuk dalam dunia pendidikan. Salah satu contoh nyata yang dapat kita rasakan adalah kemudahan dalam berkomunikasi.

PKPM adalah salah satu cara dimana kita pelaku dunia pendidikan saling membagi ilmu dan pengalaman yang di kita dapatkan dibangku perkuliahan. Terdapat satu sekolah dasar yang kami jadikan tempat belajar mengajar yaitu di MI MATHLA'UL ANWAR Pematang. Terdapat 40 anak didik mulai dari kelas 5 , 6 , murid SMP dan SMA yang kita ajarkan mengenai dasar-dasar ilmu komputer serta manfaatnya kita menguasai komputer dimasa yang akan datang. Selama 6 hari kami mengajar setelah pulang sekolah dan alhamdulillah mendapat respon yang sangat positif dari orang tua murid.

Dari hal kecil ini kita mulai sadar betapa penting nya dunia pendidikan saat ini dengan adanya ilmu komputer yang mempermudah pekerjaan manusia pada umumnya. Semoga kedepannya anak-anak bisa menguasai ilmu yang kami berikan bahkan bisa sampai menginjak bangku perkuliahan.

3.7.1 Analisis Pelatihan Dasar Ilmu Komputer

Desa Tanjung Agung Kecamatan Teluk Pandan Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung ini masih terletak disekitaran kota Bandar Lampung, didesa tanjung agung ini terdapat 2 SD , 2 SMP , dan 1 SMA. Walaupun letak nya tidak jauh dari kota Bandar Lampung anak-anak sekolah didesa Tanjung Agung ini sama sekali belum mengenal dasar Ilmu Komputer, padahal dizaman modern sekarang ini ilmu komputer sangat penting sekali untuk mereka ketahui.

Karena perkembangan dan perubahan yang terjadi dalam kehidupan masyarakat, berbangsa dan bernegara di Indonesia tidak terlepas dari pengaruh global dan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Masyarakat lebih mengenal teknologi dengan adanya alat-alat seperti: televisi, handphone, komputer dan lain.

Teknologi dalam pendidikan mencakup semua alat yang mungkin dapat digunakan untuk menyajikan informasi dalam pendidikan dan latihan, seperti televisi, laboratorium bahasa, dan macam-macam media proyeksi dan lain-lain. Dengan demikian, peran pokok teknologi pendidikan adalah membantu memperbaiki efisiensi menyeluruh proses belajar mengajar.

Tujuan pendidikan adalah mengubah cara berfikir, berbuat, dan mengubah kelakuan anak didik ke arah yang lebih baik. Kurikulum disusun untuk mendorong anak didik berkembang ke arah tujuan tersebut. Oleh karena itu, diharapkan kemajuan teknologi yang merupakan hasil dari ilmu pengetahuan dapat berfungsi untuk memperbaiki efisiensi proses pembelajaran dan membuat proses pembelajaran menjadi lebih efektif.

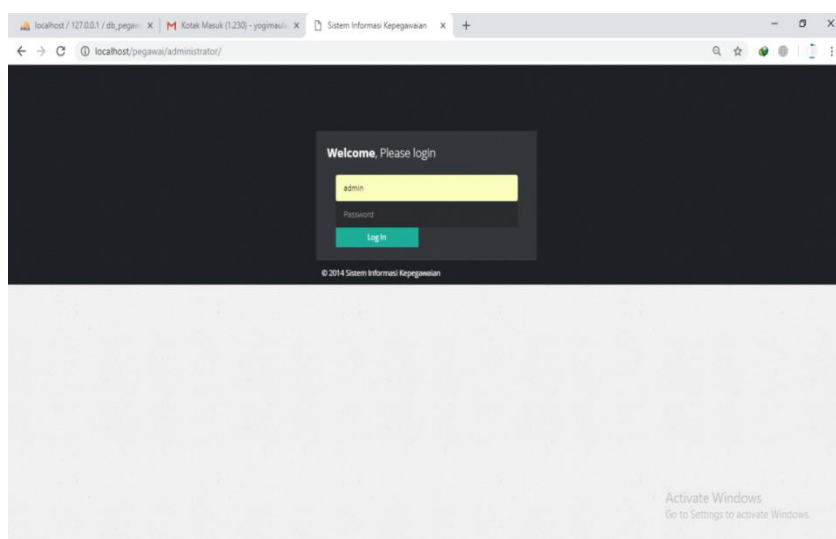
Pendidikan harus menciptakan generasi-generasi bangsa yang terbuka akan teknologi, dapat mengembangkan ilmu pengetahuan dan teknologi seiring dengan perkembangan zaman namun dengan tidak menghilangkan nilai-nilai budaya. Dengan begitu maka kita bisa mengikuti arus global.

Dengan adanya kami mahasiswa IIB Darmajaya di desa Tanjung Agung Kecamatan Teluk Pandan Kabupaten Pesawaran, kami membuka pelatihan untuk anak-anak sekolah disana agar mereka mengerti pentingnya mengetahui dasar ilmu komputer, dan antusias mereka untuk belajar sangat besar, 90% diantara mereka dapat menerima materi-materi dari kami dan bisa mempraktekkan teori-teori yang kami berikan.

Selain kami melakukan pelatihan, kami juga mengadakan ujian praktek untuk adik-adik yang ada disana, dengan harapan agar kami dapat mengukur tingkat kemampuan mereka dari materi atau pembelajaran yang telah kami berikan sebelumnya. dan ternyata hasilnya sangat sesuai dengan yang kami harapkan, mayoritas adik-adik yang mengikuti ujian

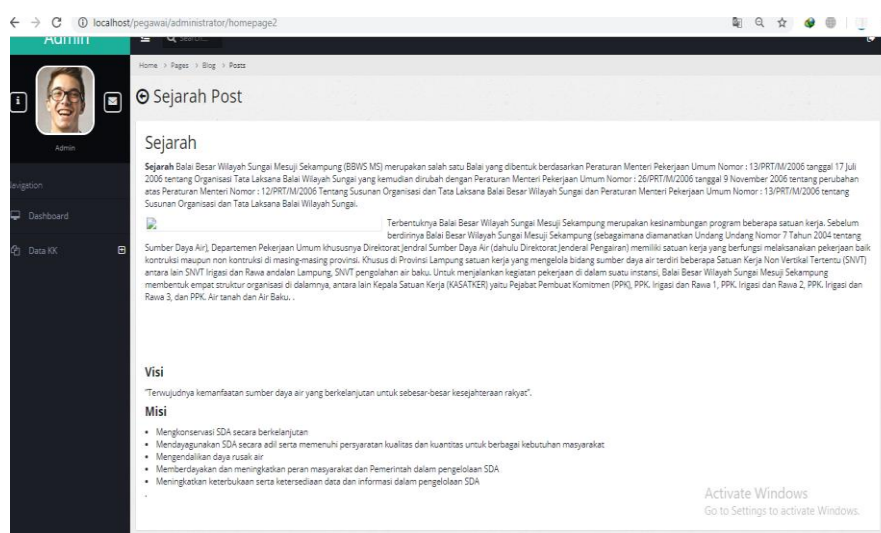
praktek memiliki kemampuan yang sangat bagus. Oleh karena itu kami mengharapkan kepada pemerintah untuk memfasilitasi desa Tanjung Agung tempat pelatihan Ilmu Komputer untuk mengingat penting nya teknologi yang semakin berkembang di zaman modern ini.

3.7.2 Langkah-langkah untuk menggunakan Website untuk input Data Kartu Keluarga desa Tanjung Agung.



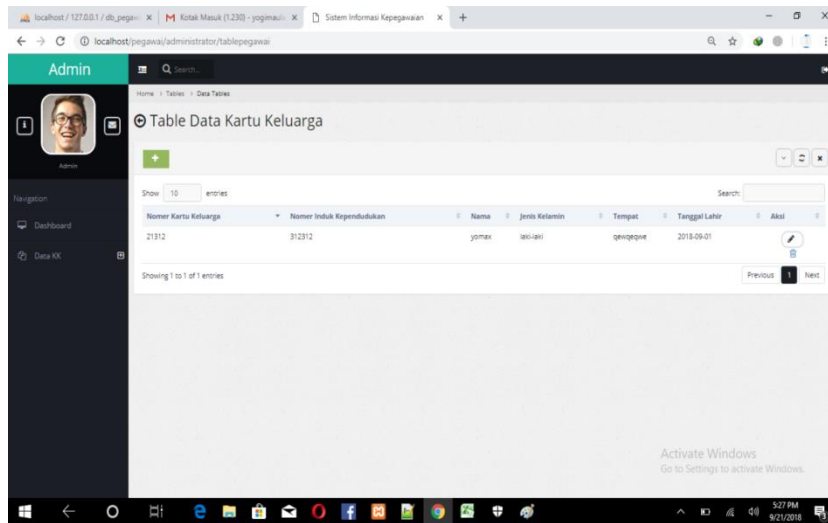
Gambar 3.7 Langkah pertama menggunakan program

- Langkah pertama yaitu login agar dapat masuk ke aplikasinya.



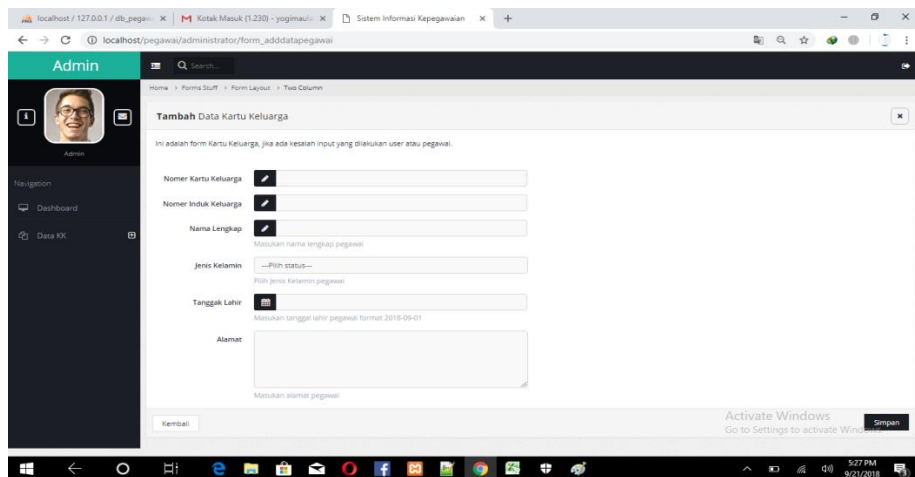
Gambar 3.8 Langkah kedua menggunakan program

- Setelah login langkah kedua **KLIK** data KK agar dapat menginputkan data.



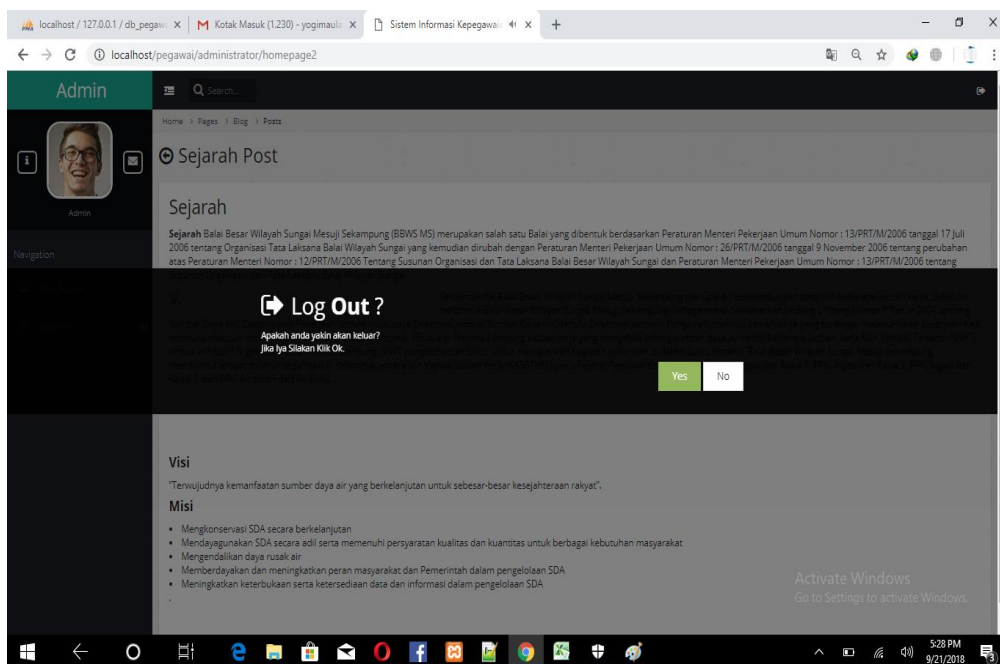
Gambar 3.9 Langkah ketiga menggunakan program

- Inilah tampilan untuk data-data yang sudah diinputkan akan muncul di tampilan Nomor kartu keluarga , nomor induk kependudukan , nama , jenis kelamin , tempat , tanggal lahir dan jika ingin menambahkan data **KLIK** tanda (+) diatas.



Gambar 3.10 Langkah Keempat menggunakan program

- Jika ingin menambahkan data bisa input data nya disini dan simpan.



Gambar 3.11 Langkah kelima menggunakan program

- Jika sudah selesai menginput data anda bisa log out.

Harapan dengan menerapkannya aplikasi penginputan data untuk desa Tanjung Agung agar aparat desa dapat terbantu dengan adanya aplikasi ini, karena aplikasi ini lebih mudah digunakan dan penyimpanan datanya lebih aman dibandingkan penyimpanan data sebelumnya. selain menjamin keamanan data aplikasi ini dapat mempermudah akses aparatur desa dalam penginputan data, karena data secara otomatis tersimpan didatabes.