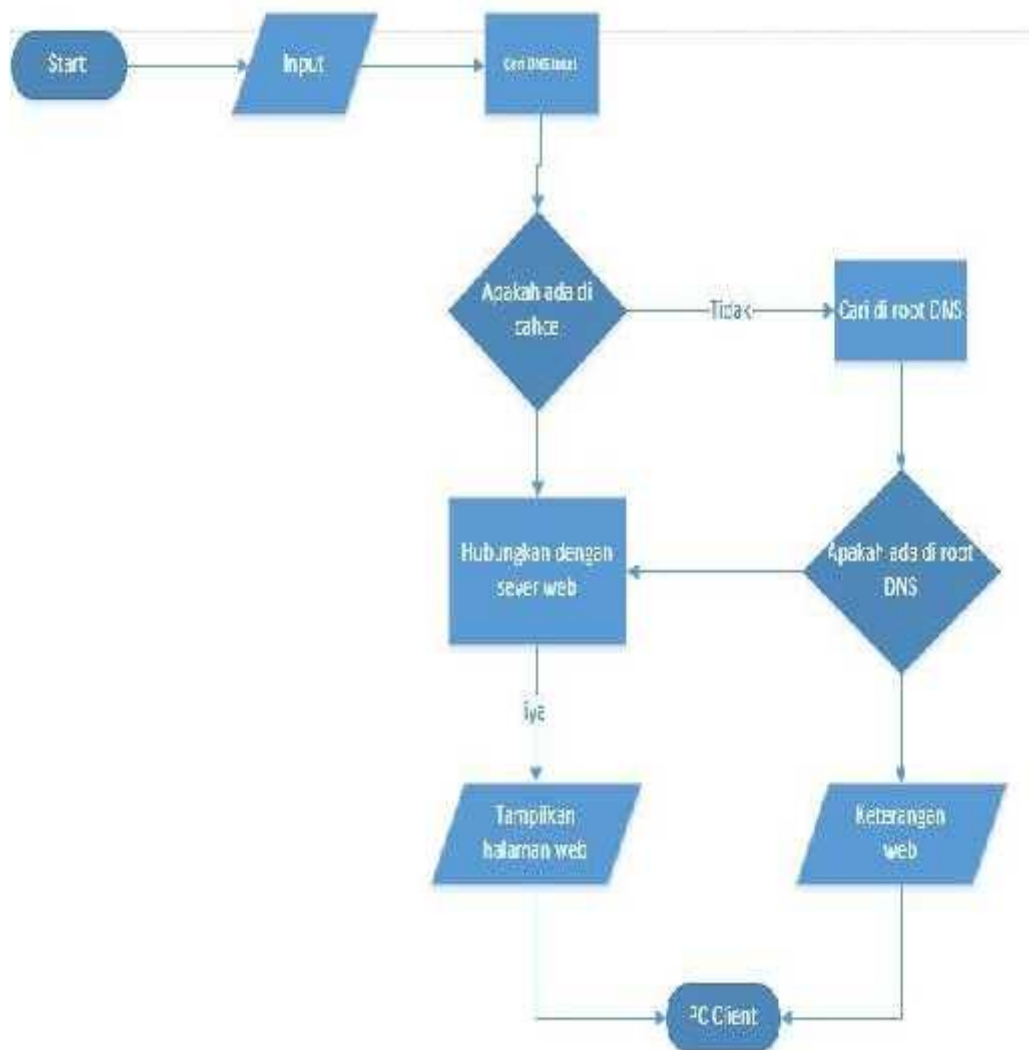


BAB III PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Web Desa (Boby Pramulia Putra)

a. Flowchart DNS dan Alur Kerja Web Server

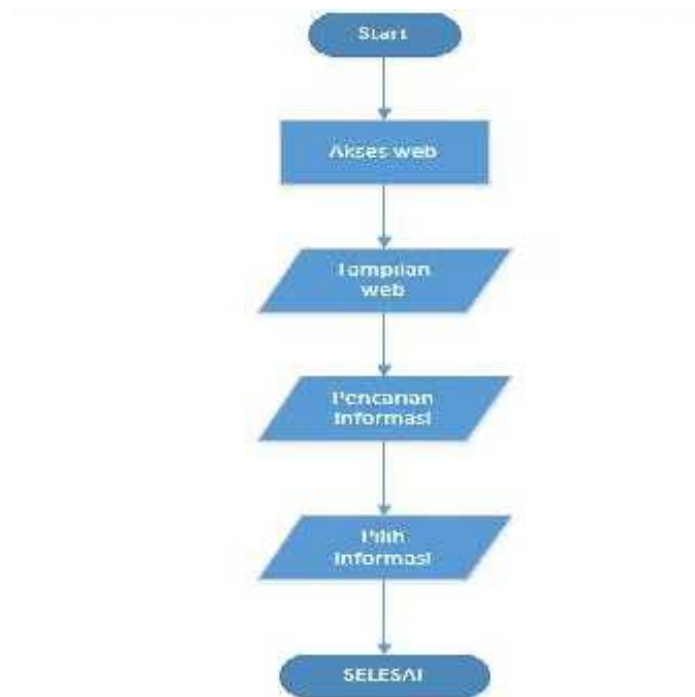


- Start: Saat akan mengakses web
- Input Address: hal yang harus dilakukan oleh user adalah memasukan alamat web pada web browser.
- DNS Server Local atau Apakah Ada di Cache : Kemudian browser akan mencari alamat web tersebut pada

DNS Server L atau Chache web browser. DNS Server Lokal (Biasanya terletak di ISP)

- Hubungkan Dengan Web Server : Jika alamat <http://trimulyo.desa.id>, YA ada di dalam cache server DNS server lokal, maka server tersebut akan memberikan alamat IP tersebut ke Browser yang diminta user Ditampilkan Dalam Halaman Web.
- Cari Di Root DNS: Jika TIDAK, maka server tersebut mengontak server DNS di atasnya (Root DNS server) untuk mengetahui alamat IP dari DNS server yang mengelola domain <http://trimulyo.desa.id>
- Apakah Ada Di Root DNS : Jika domain YA, <http://www.example.com> exist, maka Root DNS akan mendapatkan alamat IP server DNS <http://trimulyo.desa.id>, kemudian alamat itu dikirim ke server DNS lokal kita.
- Tampilkan Halaman WEB, Keterangan WEB, PC Client : YA, Server DNS Lokal memberitahu alamat IP untuk <http://www.example.com> tampilkan kepada Browser/Client (PC Client), TIDAK maka Keterangan WEB akan menampilkan pesan error kepada Browser/Client (PC Client)/bahwa web tidak ditemukan.

a. Flowchart User pada Web



- Start: Saat akan mengakses website
- Akses Web Desa: User Memasukan Alamat Web resmi Desa
- Tampilan Utama Web : Kemudian masuk ke tampilan utama Web resmi Desa trimulyo.desa.id
- Search Informasi : Setelah user masuk ke halaman utama web, user akan mencari informasi yang dibutuhkan tentang Desa Trimulyo
- Pilih Informasi : User memilih memilih informasi yang dibutuhkan
- Selesai

3.2 Membuat Inovasi Produk dari Olahan Ikan Lele dan Tahu (Nindia Ajeng Kinanti)

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).

Potensi yang ada di Desa Trimulyo adalah budidaya lele dan pengolahan tahu mentah. Akan tetapi tidak ada inovasi produk yang dikembangkan dengan bahan dasar lele dan tahu. Mengingat warga setempat menggemari kedua makanan tersebut, akan tetapi mereka ingin memakan tahu dan lele dengan olahan yang berbeda agar tidak bosan. Terutama untuk anak – anak yang suka mengonsumsi makanan yang tidak sehat, seperti yang dikeluarkan oleh ibu – ibu setempat. Dengan adanya hal tersebut maka perlu dilakukan sebuah inovasi baru terhadap lele dan tahu. Dengan memanfaatkan bahan baku yang ada dan mudah didapatkan. Dan dengan adanya BUMDES kami bekerjasama untuk mengolah inovasi produk baru tersebut.

3.3 Model Kanvas (Triwanto)

Kanvas bisnis model adalah penelitian yang dilakukan oleh Alexander Osterwalder dan kawan-kawan. Kanvas bisnis model ini terdiri dari 9 (sembilan) blok yang membantu seseorang merumuskan ide bisnis. Tentu saja model bisnis yang lebih terstruktur.

Berikut ini tampilan dari kanvas model bisnis:

1. *Costumer Segments*

Blok pertama adalah *costumer segments*. Berisi mengenai siapa costumer, Produk atau layanan yang akan di jual. Idealnya lakukan riset untuk memastikan *costumer segments*. Contoh jika anda menjual

produk- produk fashion di *online store*. Maka segment yang tepat adalah anak- anak remaja.

2. Value Proposition

Blok kedua adalah *value proposition*. *Value proposition* berisi produk atau layanan apa yang ditawarkan? Dalam bisnis selalu ada produk atau jasa yang ditawarkan.

3. Channels

Blok ketiga adalah *channels*. Bagaimana cara memberikan layanan kepada customer? Contoh *channels* adalah website atau toko tradisional.

4. Customer Relationship

Blok keempat adalah *customer relationship*. *Customer relationship* menggambarkan hubungan antara penjual dengan pembeli.

5. Revenue Streams

Blok kelima adalah *revenue streams*. *Revenue streams* menjelaskan darimana sumber pendapatan bisnis. Apakah dari menjual produk, menjual jasa, menjual iklan, komisi dan lainnya.

6. Key Resources

Blok keenam adalah *key resources*. *Key resources* menjelaskan sumber daya apa saja yang dibutuhkan untuk memproduksi kebutuhan barang atau jasa. Misal butuh tenaga kerja, material, uang dan lainnya.

7. Key Activities

Menjelaskan aktivitas apa saja yang diperlukan untuk menghasilkan produk atau layanan. Misal ada aktivitas *packging*, *branding*, pemasaran internet dan lainnya.

8. Key Partners

Berisi siapa saja partner yang harus digandeng untuk bekerjasama. Misal, berjualan online. Mungkin perlu menggandeng orang-orang yang menjualkan kembali produk, bank, jasa pengirim barang dan lainnya.

9. Cost Structures

Berisi mengenai biaya-biaya apa saja yang terbentuk, ketika ingin memproduksi dan memasarkan layanan (produk atau jasa).

3.4 Pemasaran Produk Olahan Ikan Lele dan Tahu BUMDES di Desa Trimulyo (Ajeng Meta Aprianscy Hs)

Tidak hanya memberi sebuah label merk saja, produk tersebut harus bisa dikenal oleh masyarakat luas, sehingga membutuhkan sistem pemasaran yang memanfaatkan teknologi masa kini. Pemasaran adalah aktivitas, serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum.

Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia. Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran. Mulai dari pemenuhan produk (product), penetapan harga (price), pengiriman barang (place), dan mempromosikan barang (promotion). Seseorang yang bekerja dibidang pemasaran disebut [pemasar](#). Pemasar ini sebaiknya memiliki pengetahuan dalam konsep dan prinsip pemasaran agar kegiatan pemasaran dapat tercapai sesuai dengan kebutuhan dan keinginan manusia terutama pihak konsumen yang dituju.

Pemasaran Media Sosial (Social Media Marketing) adalah strategi, teknik, atau proses mendapatkan trafik (pengunjung) website atau perhatian melalui situs medis sosial seperti *Instagram*, *Twitter*, *Facebook*, *YouTube*, dsb.

Program Pemasaran Media Sosial biasanya dipusatkan pada usaha menciptakan konten (posting, tulisan, gambar, video) yang menarik perhatian dan mendorong pembaca untuk membagi (share) konten tersebut melalui jaringan sosial mereka.

Ringkasnya, Pemasaran Media Sosial adalah usaha bagian pemasaran perusahaan atau humas instansi untuk membuat tulisan, gambar, video, grafik, atau posting di akun media sosial lembaga guna mempromosikan produk/jasa.

Diharapkan, konten tersebut mampu menarik perhatian, disukai, dan dishare seluas-luasnya sehingga menghasilkan "electronic Word of Mouth" (eWoM) atau dibicarakan oleh para user media sosial. Tujuan akhirnya adalah citra positif dan reputasi di kalangan konsumen/klien.

Dengan menggunakan media pemasaran ini maka produk yang dihasilkan oleh BUMDES yang ada di Desa Trimulyo akan dapat dikenal luas oleh semua kalangan yang menggunakan media sosial dan juga dapat sangat menguntungkan bagi para pelaku usaha tersebut.

1.5 Pelatihan Menghitung Laba Rugi BUMDES Trimulyo (Revika Putri)

Hasil wawancara kepada Bapak Su sebagai Penanggung Jawab BUMDES Mulya Jaya Mandiri yaitu untuk mengetahui laporan keuangan, yaitu laporan laba rugi

BADAN USAHA MILIK DESA "MULYA JAYA MANDIRI"				
LAPORAN LABA/RUGI				
Desa : Trimulyo				
Kecamatan : Padang Cermin				
Kabupaten : Pasawaran				
Provinsi : Lampung				
NO	URAIAN	JUMLAH(RP)	JUMLAH(RP)	
4	PENDAPATAN			
4.1	Pendapatan tahap 1	Rp xxxx		
4.1.1	Pendapatan tahap 2	Rp xxxx		
	TOTAL PENDAPATAN			Rp xxxx
5	PENGELUARAN			
5.1	Pembelian Tahap 1	Rp xxxx		
5.1.1	Dana Program Kegiatan	Rp xxxx		
	Total Pembelian			Rp xxxx
5.1.2	HPP			
5.2	Biaya Operasional			
5.2.1	Transport & konsumsi	Rp xxxx		
	Total Biaya			Rp xxxx
Laba (Rugi) berjalan tahun ini				Rp xxxx

Gambar 3.5.2 Laporan Laba Rugi BUMDES di Desa Trimulyo

1.6 Pembuatan Harga Pokok Produksi untuk Produk Bumdes (Rosa Tiar Dame Pasaribu)

Hasil wawancara kepada Bapak Su sebagai Penanggung Jawab BUMDES Mulya Jaya Mandiri yaitu membutuhkan laporan harga pokok produksi dari produk yang dibuat, berikut format laporannya:

Bahan	Unit	Satuan	Harga/unit	Total Harga
Lele	5	Kg	Rp xxxx	Rp xxxx
Bawang Merah	½	Kg	Rp xxxx	Rp xxxx
Bawang Putih	½	kg	Rp xxxx	Rp xxxx
Cabai	1	Ons	Rp xxxx	Rp xxxx
Ketumbar	10	Bungkus	Rp xxxx	Rp xxxx
Daun Salam	1	Ikat	Rp xxxx	Rp xxxx
Garam	1	Bungkus	Rp xxxx	Rp xxxx
Lengkuas	½	Kg	Rp xxxx	Rp xxxx
Santan	1	Kg	Rp xxxx	Rp xxxx
Gula Putih	5	Sendok	Rp xxxx	Rp xxxx
Gula Merah	3	Biji	Rp xxxx	Rp xxxx

Jeruk Nipis	4	Buah	Rp xxxx	Rp xxxx
Saus Tiram	2	Bungkus	Rp xxxx	Rp xxxx
Minyak Sayur	1	Liter	Rp xxxx	Rp xxxx
Penyedap Rasa	1	Bungkus	Rp xxxx	Rp xxxx
TOTAL BAHAN BAKU				Rp xxxx

Perhitungan Biaya Bahan Penolong

Peralatan	Jumlah	Satuan	Harga/Alat	Total Harga
Gas	1	Buah	Rp xxxx	Rp xxxx
Mika Gelas	1	Pak	Rp xxxx	Rp xxxx
Total				Rp xxxx

Perhitungan Biaya OverHead Pabrik

Material	Unit	Satuan	Harga/unit	Total Harga
Ongkos Transportasi Bensin	2	Liter	Rp xxxx	Rp xxxx
Total BOP				Rp xxxx

Total Biaya Operasional

No	Jenis Biaya Operasional	Biaya (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	Rp xxxx
2	Biaya Penolong	Rp xxxx
3	Biaya Overhead Pabrik	Rp xxxx
Total		Rp xxxx

Jadi, untuk setiap Abon Lele yang sudah dikemas dengan mika gelas yang setiap mika berisi 3,5 ons mendapatkan x mika gelas. Harga Pokok Produksi yang dibutuhkan adalah sebesar Rp Rp xxxx

Harga Pokok Produksi :

$$\begin{aligned}
 \text{Rp } xxxx / x \text{ Mika Gelas} &= \text{Rp } xxxx = \text{Rp } xxxx \\
 \text{Abon Lele Mika Gelas 3,5 ons} &= \text{Rp } xxxx \times x\% = \text{Rp } xxxx \\
 \text{Harga Jual} &= \text{Rp } xxxx + \text{Rp } xxxx = \text{Rp } xxxx = \\
 &\text{Rp } xxxx
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat dilihat rincian harga jual dibawah ini, berdasarkan kegiatan BUMDES Abon Lele dalam sekali produksi dapat mencapai x mika gelas dengan berisi Abon Lele 1 mika gelas x ons. Berdasarkan penjualan setiap kali produksi pendapatan yang diperoleh pemilik BUMDES sebesar $x \times \text{Rp } xxxx = \text{Rp } xxxx$

Jadi total laba yang diperoleh xxxx