

BAB II

SURVEY DAN RENCANA KEGIATAN

2.1 Hasil Survey Lokasi

2.1.1 Deskripsi Wilayah

Berawal dari inisiatif beberapa tokoh masyarakat Dusun Podosari ,yang mana Dusun Podosari adalah suatu Dusun bagian dari Pekon Podomoro Kecamatan Pringsewu Kabupaten Lampung selatan waktu itu, sekitar tahun 1980-an, muncul ide dari tokoh masyarakat, tokoh agama, tokoh pemuda, dan sesepuh Pekon Podosari, yang kemudian di musyawarahkan bersama. Beliau memandang perlu adanya pemekaran sehingga Dusun Podosari dapat dibentuk pemekarannya menjadi Desa / Pekon Rejosari, Karena beberapa persyaratan yang sudah mendukung untuk menjadi sebuah Desa/Pekon. Seiring dengan Perkembangan dan Kemajuan Dusun Podosari dapat di Mekarkan kembali menjadi Pekon / Desa Podosari yang definitif pada tahun 2012. Dengan beberapa tujuan diantaranya adalah untuk mempercepat laju pembangunan dan untuk memperpendek rentang kendali pelayanan administrasi bagi masyarakat, guna lebih meningkatkan kesejahteraan rakyat.

Berdasarkan Peraturan Bupati Pringsewu : 13 Tahun, Tahun 2012 tentang Pembentukan Tiga belas Pekon di Kabupaten Pringsewu tanggal 10 Agustus 2012 Pekon Podosari secara *definitive* telah berdiri sendiri dan terpisah dari Pekon induknya yaitu Pekon Rojosari. Pekon Podosari secara resmi terbentuk pada tanggal 10 Agustus 2012.

Dengan Penjabat Kepala Pekon sementara yaitu Bapak Purwadi Naprianto, dari tanggal 10 April 2012 s/d 10 Agustus 2012. Sebelum berakhirnya masa jabatan Penjabat Sementara, diadakan Pemilihan Kepala Pekon, Dengan Kepala Pekon terpilih yaitu Bapak RASMIN dan secara resmi beliau sebagai Kepala Pekon Podosari pada tahun 2013 s/d 2019 berdasarkan Surat Keputusan Bupati Pringsewu Nomor: B/167/KPTS/LT.04/2013.

2.1.2 Keadaan Geografis Pekon Podosari

a. Letak dan Batas Wilayah

Pekon Podosari Kecamatan PRINGSEWU mempunyai luas wilayah 22,6 Km² atau 226 Ha. Terdiri dari persawahan : 114,4 ha, tegalan/tanah kering : 6 ha, Sisanya adalah pemukiman penduduk 105 ha. Dengan Kepala Keluarga : 1165 KK , 4166 Jiwa terdiri dari Laki laki 2174 jiwa dan perempuan 1992 jiwa.

Batas-batas wilayah sebagai berikut :

- Sebelah Utara berbatasan dengan Pekon Sukoharjo 4
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kelurahan Pringsewu Utara
- Sebelah Barat berbatasan dengan Pekon Rejosari
- Sebelah Timur berbatasan dengan Pekon Podomoro

Jarak / Orbitas dari Kantor Pekon Podosari Ke Kantor Kecamatan Pringsewu ke ± 1 km, yang mana Kantor Kecamatan Pringsewu terletak di Pekon Pringsewu Timur. Sedangkan jarak dari Pekon ke

Ibu Kota Kabupaten Pringsewu Provinsi dan Pusat Ibu Kota Negara Republik Indonesia adalah sebagai berikut.

b. Orbitras Dari Pekon Podosari

No	Dari Pekon Ke Ibukota	Ke Ibukota Kecamatan
1	Kecamatan	3,0 Km
2	Kabupaten	4,0 Km
3	Propinsi	45,0 Km
4	Negara RI	258,0 Km

Pekon Podosari Kecamatan Pringsewu yang sampai saat ini memasuki usia ke 5 tahun. Dengan segala keterbatasan fasilitas baik infrastruktur maupun sarana lainnya, senantiasa berusaha baik melalui kegiatan gotong royong atau kegiatan lainnya mensejajarkan diri dengan Pekon-Pekon lain yang ada di Kecamatan Ambarawa. Sehingga peningkatan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakatnya dapat diwujudkan.

c. Jumlah Penduduk Pekon Podosari

1. Jumlah Penduduk Menurut Agama

- a. Islam : 4104 Orang
- b. Protestan / Kristen : 12 Orang
- c. Katholik : 47 Orang
- d. Budha : 3 Orang

2. Jumlah Penduduk Menurut Suku / Etnis

a. Lampung	: 231	Orang
b. Jawa	: 3885	Orang
c. Sunda	: 27	Orang
d. Batak	: 5	Orang
e. Padang	: 18	Orang

3. Jumlah Penduduk Menurut Usia

a. 0-12 Bln	: 25	Anak
b. 1- 5 Tahun	: 90	Anak
c. 5 – 7 Tahun	: 190	Anak
d. 7-15 Tahun	: 180	Anak
e. 15-56 Tahun	: 596	Orang
f. 56 Tahun	: 171	Orang

4. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian

a. Pegawai Negeri Sipil	: 10	Orang
b. Anggota TNI / POLRI	: 1	Orang
c. Karyawan Swasta	: 4	Orang
d. Wiraswasta / Pedagang	: 83	Orang
e. Tani	: 347	Orang
f. Pertukangan	: 35	Orang
g. Buruh	: 59	Orang
h. Lain-lain	: 713	Orang

5. Jumlah Rt/Rw

- a. Jumlah Rt : 12 Orang
- b. Jumlah RW / Dusun : 3 Orang

2.1.3 Rencana Pembangunan Desa

a. Strategi Pembangunan pekon

Program Pekon Podosari dilaksanakan dengan mengacu pada strategi-strategi yang disusun berdasarkan kondisi sosial ekonomi masyarakat. Pekon Podosari sebagai sentra pengembangan hortikultura. Fokus pengembangan hortikultura yaitu pada komoditi-komoditi sayuran yang memiliki keunggulan komparatif dan diandalkan untuk dapat bersaing dengan daerah lainnya untuk dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. Menyusun langkah-langkah operasional pembangunan pekon Orientasi pengembangan diarahkan pada peningkatan ekonomi Masyarakat, Peningkatan kualitas SDM melalui pendidikan, Peningkatan peran masyarakat melalui pemberdayaan masyarakat, Meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui peduli pendidikan, Melestarikan kehidupan sosial masyarakat yang berdasarkan nilai-nilai Gotong Royong, Efektif dan Efesien, Akuntabel, Transparansi, Etos kerja dan religius. Menetapkan prioritas pengembangan pekon.

1. Pembangunan pekon diarahkan pada infrastruktur jalan poros dan antar pemangku;
2. Pembangunan sarana dan prasarana umum;

3. Pembangunan fasilitas penunjang pembangunan ekonomi
4. Pembangunan fasilitas sarana pendidikan.

2.2 Temuan Masalah di Lokasi dan Rencana Kegiatan

2.2.1 Temuan Masalah

Buah naga adalah salah satu potensi pekon Podosari yang dapat dijadikan sebagai peluang bisnis yang menguntungkan jika dikembangkan, karena selama ini hasil panen buah naga hanya dijual dalam bentuk buah segar ditambah pemasaran yang masih sangat terbatas yaitu hanya dijual didaerah sekitar pekon sehingga banyak buah naga yang tidak terjual hingga busuk dan terbuang.

Dengan melihat potensi desa yaitu kebun buah naga yang cukup luas serta pemasaran yang masih terbatas, kami membuat inovasi baru yaitu menciptakan Stick Buah Naga yang kami beri label yaitu *Dragon Stick*. Sasaran utama dari olahan *Dragon Stick* ini ialah ibu-ibu PKK yang nantinya akan kami bentuk sebuah UKM Dragon Stick Pekon Podosari. Namun kurangnya dukungan dan perhatian dari masyarakat setempat, belum adanya pelatihan dan pengawasan untuk produksi secara baik dan pencatatan keuangan untuk mengetahui besar kecilnya laba yang dihasilkan menyebabkan sulitnya Usaha Kecil Menengah (UKM) untuk tumbuh dan berkembang, karena Pekon Podosari merupakan pekon yang masih dalam proses berkembang, penduduknya yang mayoritas petani menjadi salah satu faktor minimnya pengetahuan tentang

berwirausaha. Selain itu sumber daya manusia yang masih kurang memadai dalam tingkat kesadaran teknologi terutama dalam hal penggunaan komputer sehingga mempengaruhi lambatnya perkembangan ekonomi di Pekon Podosari.

Berikut temuan masalah yang dapat kami simpulkan :

1. Kurang adanya ide kreativitas dalam mengembangkan UKM
2. Kurangnya pemahaman mengenai perhitungan harga pokok produksi dan penyusunan laporan keuangan
3. Kurangnya kemampuan penguasaan teknologi
4. Terbatasnya lapangan pekerjaan dan peluang bisnis

2.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, kami merumuskan permasalahan yang ada dalam penelitian ini yaitu :

- a. Bagaimana cara langkah awal dalam membangun dan mengembangkan UKM tersebut?
- b. Bagaimana menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan membuat laporan keuangan?
- c. Bagaimana metode marketing yang digunakan dalam pemasaran UKM tersebut?
- d. Bagaimana cara membuat masyarakat Pekon Podosari dapat memahami dengan baik pentingnya teknologi informasi ?

2.2.3 Kerangka Pemecahan Masalah

a. Observasi Masalah

Berdasarkan hasil observasi yang telah kami lakukan yaitu selama kurang lebih 6 hari, kami menemukan beberapa kendala di Desa Podosari, terutama belum adanya pelaku usaha yang mau berinovasi terhadap Buah Naga

b. Realisasi Pemecahan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah diatas, langkah awal yang harus kami lakukan adalah mengembangkan Usaha Kecil Menengah di pekon Podosari, karena berdasarkan hasil survey yang kami lakukan sebelumnya, pekon Podosari sudah terdapat UKM, kemudian kami melakukan inovasi pembuatan produk baru yang akan dijual oleh UKM pekon podosari yaitu dengan membuat produk olahan Stick Buah Naga atau *Dragon Stick*. Buah naga dipilih sebagai bahan baku dikarenakan untuk mendapatkannya sangat mudah yaitu dari hasil potensi pekon itu sendiri. Dalam mengembangkan sebuah UKM tentunya kita juga harus memperhatikan *product, price, promotion and people*, apakah produk tersebut bisa diterima oleh masyarakat dan mempunyai peluang yang bagus di pasaran, apakah harga yang akan ditawarkan sesuai dengan produk yang dijual, bagaimana cara penjualannya dan siapa saja sumber daya manusianya.

Setelah UKM *dragon stick* dikembangkan, langkah selanjutnya yang kami lakukan yaitu melakukan pelatihan perhitungan HPP dan perhitungan laba rugi kepada pengelola UKM ini. Diharapkan dengan adanya sistem pembukuan sederhana ini, sekecil apapun laba yang diperoleh akan tetap terlihat dan dapat digunakan untuk perputaran modal. Langkah terakhir yang harus kami lakukan yaitu menentukan metode marketing yang akan digunakan untuk pemasaran *dragon stick*. Metode yang kami lakukan yaitu menggunakan metode *make to order*, pada metode *make to order* ini UKM hanya akan melaksanakan proses produksi apabila menerima konfirmasi pesanan dari konsumen/pelanggan untuk produk *Dragon Stick*. Sehingga konsumen yang ingin memesan dapat menghubungi contact person yang tercantum dalam logo kemasan, selain menggunakan metode *make to order*, kami membuatkan *e-commerce* dan sosial media seperti instagram untuk membantu dalam pemasaran produk. Pengenalan media sosial kepada warga agar bisa memanfaatkannya sebagai penunjang bisnis dan memberikan pelatihan dasar tentang teknologi informasi agar mereka memiliki ilmu ekonomi bisnis yang modern.

2.2.4 Tujuan Kegiatan

Kegiatan PKPM Di Pekon Podosari memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Masyarakat Pekon Podosari memiliki *skill* dan Kreatifitas dalam memanfaatkan Buah Naga untuk di jadikan olahan yang memiliki nilai jual lebih tinggi.
2. Masyarakat Pekon Podosari dapat membuat perhitungan HPP dan laporan keuangan, agar dapat mengetahui laba dan rugi dan dapat menyimpan sebagian keuntungan yang di dapat dari membangun UKM
3. Masyarakat Pekon podosari dapat meningkatkan kreatifitas dalam pengemasan produk sehingga dapat meningkatkan segi pemasaran.
4. Potensi Pekon podosari dapat di manfaatkan lebih efisien dan efektif dengan terhubungnya ke jaringan yang lebih luas melalui teknologi informasi
5. Masyarakat Pekon Podosari dapat mengoperasikan dasar- dasar komputer dan dapat memanfaatkan teknologi informasi dengan baik.

2.2.5 Manfaat Kegiatan

Kegiatan PKPM di pekon Podosari memiliki beberapa manfaat sebagai berikut :

- a. Masyarakat Pekon Podosari lebih termotivasi dan memiliki semangat *enteprenuer* untuk membangun UKM .

- b. Masyarakat Pekon Podosari dapat bertukar pikiran dengan mahasiswa PKPM dalam segi ide perencanaan pembangunan UKM sehingga kedua belah pihak dapat saling memberikan informasi dan terjalin keakraban.
- c. Masyarakat dapat memperoleh masukan- masukan baru terhadap permasalahan- permasalahan dalam proses pengelolaan keuangan yang di hadapi
- d. Masyarakat Pekon Podosari dapat terhubung ke jaringan yang lebih luas dalam hal pemasaran produk maupun hal lainnya.
- e. Masyarakat Pekon Podosari dapat memanfaatkan IT sebaik mungkin untuk memperoleh informasi yang bersumber dari internet, sehingga wawasan masyarakat bertambah

2.2.6 Sasaran Objek

Sasaran obyek dalam kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat yang dilaksanakan di Pekon Podosari adalah mengelola potensi desa yang belum di kembangkan. Berikut adalah sasaran Objek PKPM di Pekon Podosari :

- a. Bidang Ekonomi, meliputi masyarakat pekon khususnya ibu-ibu PKK untuk Memulai Pengembangan UKM *Dragon Stick*
- b. Bidang Ilmu Komputer, meliputi perangkat pekon, pelajar dan masyarakat Pekon Podosari

2.2.7 Rencana Kegiatan Kelompok

a. Rencana Kegiatan (Arif Hidayat)

Tabel Rencana Kegiatan Individu 1

No.	Rencana Kegiatan	Sasaran	Keterangan
1.	Pembuatan Perencanaan Anggaran UKM Dragon Stick 2018	Pengelola UKM Dragon Stick	Terlaksana

Perencanaan adalah salah satu fungsi utama dari kepemimpinan, yang disusun dalam bentuk uang. Perencanaan meliputi tindakan memilih, membuat dan menghubungkan fakta-fakta serta menggunakan asumsi-asumsi mengenai masa yang akan datang dalam hal menjabarkan serta merumuskan aktivitas-aktivitas yang di usulkan dan 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 merupakan rincian kegiatan perolehan dan penggunaan sumber-sumber yang dimiliki dan disusun secara formal dan dinyatakan dalam bentuk satuan uang. Anggaran disebut juga sebagai perencanaan keuangan organisasi, penyusunan anggaran merupakan tahapan awal dari sebuah organisasi.

Rencana kegiatan ini adalah untuk membantu UKM *Dragon Stick* dalam menjalankan kegiatan usahanya. Yaitu membantu membuat perencanaan yang baik dan ditulis secara sistematis, sehingga jalannya usaha UKM *Dragon Stick* di Pekon Podosari akan lebih terarah, lebih efisien, mudah dikontrol dan dievaluasi.

b. Rencana Kegiatan (Desika Fitri Andini)

Tabel Rencana Kegiatan Individu 2

No.	Rencana Kegiatan	Sasaran	Keterangan
1.	Pembuatan dan Pelatihan Blog Desa sebagai Media Informasi Desa	Perangkat Pekon Podosari	Terlaksana

Blog adalah suatu halaman situs sistem informasi yang dapat diakses secara cepat. Blog ini didasari adanya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi. Oleh karena itu di jaman perkembangan teknologi informasi komunikasi yang begitu cepat ini sangat di perlukan suatu Blog desa untuk mempermudah dalam mengakses dan mendapatkan informasi dari suatu desa.

Pembangunan dewasa ini tidak bisa dipisahkan dari perkembangan teknologi informasi. Pemanfaatan teknologi informasi yang saat ini berkembang pesat semakin meluas seiring dengan meningkatnya kebutuhan akan ketersediaan informasi yang akurat dan cepat. 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. 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. Keberhasilan sistem ini dapat diukur berdasarkan maksud pembuatannya, yaitu keserasian dan mutu data, pengorganisasian data dan tata cara penggunaannya.

Tidak hanya di perkotaan, di wilayah pedesaan pun sudah dimasuki oleh perkembangan teknologi informasi. Penyebaran informasi desa dan potensi yang dimiliki oleh suatu desa 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 desa dari pusat kota mengakibatkan informasi tentang desa ini kurang diketahui masyarakat dan perlunya pemetaan untuk melihat dan memperhitungkan kekayaan alam yang dimiliki suatu desa.

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

c. Rencana Kegiatan (Imell Yanti)

Tabel Rencana Kegiatan Individu 3

No.	Rencana Kegiatan	Sasaran	Keterangan
1.	Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan menggunakan Ms.excel	UKM Dragon Stick	Terlaksana

Untuk mengetahui kondisi keuangan bisnis, maka dapat menggunakan laporan keuangan sebagai berikut :

1. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi adalah laporan yang berfungsi untuk memberikan informasi mengenai hasil laba atau rugi yang didapat oleh perusahaan dalam periode tertentu (Rohmawati Kusumaningtias :2016)

Unsur-unsur laporan laba rugi

a. Pendapatan

Yaitu penerimaan dana yang diterima apabila ada penjualan barang atau jasa.

b. Biaya

Yaitu harga pokok barang yang dijual dan pengeluaran lain dalam memperoleh penghasilan.

c. Laba/rugi

Yaitu selisih antara penghasilan yang diterima perusahaan dengan biaya yang dikeluarkan, jika penghasilan besar maka perusahaan memperoleh laba dan bila penghasilan kecil maka perusahaan rugi.

Bentuk laporan laba rugi

a. Single step

Penyusunan laba rugi mengelompokkan yang ada di laporan laba rugi.

b. Multiple step

Mengelompokkan perkiraan-perkiraan laba rugi sesuai dengan bagianya.

2. Laporan perubahan modal

Laporan perubahan modal adalah laporan yang memberikan informasi perubahan modal perusahaan dalam satu periode. Fungsi dari laporan perubahan modal adalah untuk menunjukkan seberapa besar perubahan ekuitas yang terjadi dan apa yang

menyebabkan perubahan itu. Ada 3 hal penting dalam pencatatan yaitu :

a. Saldo awal periode

Yaitu nominal awal keseluruhan ekuitas yang dimiliki perusahaan.

b. Laba bersih periode berjalan

Yaitu keuntungan yang diperoleh setelah menjalankan kegiatan operasional. Namun jika perusahaan rugi, maka saldo awal harus dikurangi jumlah kerugian yang ditanggung perusahaan.

c. Prive

Yaitu transaksi yang berkaitan dengan pemilik modal atau pengambilan dana perusahaan oleh pemilik untuk kepentingan pribadinya.

Rencana kegiatan pelatihan pembuatan laporan keuangan adalah untuk memberikan pengetahuan kepada Ibu PKK mengenai pentingnya pencatatan keuangan UKM Dragon Stick . Pencatatan keuangan digunakan sebagai pelaporan transaksi yang terjadi dalam harian, mingguan dan bulanan. Hasil catatan tersebut akan menjadi sebuah financial report bagi UKM. Laporan tersebutlah yang menjadi acuan untuk melihat kondisi bisnis yang sedang dijalankan. Contohnya seperti laporan laba rugi membantu mempermudah para Ibu PKK menghitung laba atau rugi apakah mengalami keuntungan atau mengalami kerugian

dan mengelompokkan atau memisahkan antara pendapatan usaha dan pendapatan di luar usaha, dan memisahkan pula antara beban usaha dan beban di luar usaha, baru kemudian dicari selisihnya sehingga akan diperoleh laba atau rugi dan untuk mengetahui laba yang diinginkan. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian.

d. Rencana Kegiatan (Iin Indriasih)

Tabel Rencana Kegiatan Individu 4

No.	Rencana Kegiatan	Sasaran	Keterangan
1.	Pelatihan perhitungan HPP (Harga Pokok Produksi untuk UKM)	UKM Dragon Stick	Terlaksana

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 (Agus Purwaji : 2015)

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 kerja langsung 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

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.

Dalam pelaksanaan operasi produksi dari suatu usaha, biaya produksi merupakan salah satu variabel yang tidak boleh terlupakan. Terkendalinya biaya produksi merupakan salah satu kunci keberhasilan dari pengendalian produksi secara keseluruhan. Di dalam pelaksanaan proses produksi meskipun seluruh aspek telah dilaksanakan dengan baik, namun apabila masalah biaya produksi terlupakan, maka pengendalian produksi yang direncanakan belum mencapai tujuan. Hal ini disebabkan karena apabila biaya produksi tidak ditekan serendah mungkin maka UKM akan menetapkan harga jual yang tinggi, sehingga akan mengancam kelangsungan UKM. Untuk dapat melaksanakan pengendalian produksi dengan baik, maka UKM pada umumnya harus menentukan harga jual. Sehingga dengan adanya rencana kegiatan mengenai perhitungan harga pokok produksi UKM dragon stick ini bertujuan untuk :

- Membantu UKM Dragon stick dalam menentukan harga jual per unit menggunakan rumus akuntansi sehingga pengelola UKM dapat mengkoordinasi semua faktor produksi yang mengarah pada pencapaian tujuan UKM secara umum

- Membantu bagian keuangan UKM dragon stick supaya tidak salah menyajikan laporan jumlah biaya dan pendapatan dalam perputaran keuangannya.

e. Rencana Kegiatan (Kadek Carita)

Tabel Rencana Kegiatan Individu 5

No.	Rencana Kegiatan	Sasaran	Keterangan
1.	Membuatkan Design Merk guna pengembangan pangsa pasar	UKM Dragon Stick	Terlaksana
2.	Membuat video profil desa	Masyarakat podosari	Terlaksana

Merk (brand) merupakan salah satu faktor penting dalam kegiatan pemasaran, karena kegiatan memperkenalkan dan menawarkan produk barang dan atau jasa tidak terlepas dari merk yang dapat diandalkan. Merk juga merupakan pertimbangan-pertimbangan yang dilakukan oleh konsumen sebelum mengambil keputusan untuk membeli. Merk merupakan strategi jangka panjang yang memiliki nilai ekonomis bagi konsumen maupun bagi si pemilik merk

1. Rencana kegiatan pembuatan design adalah 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 Pekon Podosari, karena UKM Dragon stick baru dibentuk untuk kegiatan PKK dipekon podosari sehingga 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 Dragon Stick baik dalam jumlah sedikit ataupun dalam jumlah banyak.
2. Rencana kegiatan pembuatan video profil desa Podosari sangat penting untuk menarik minat para wisatawan, serta para wirausahawan untuk berkunjung dan membangun perekonomian yang lebih maju dengan memperlihatkan potensi strategis daerah untuk membangun sebuah usaha. Sasaran yang ingin dicapai yaitu para pengguna sosial media seperti *Youtube, instagram, facebook*, dll.

f. Rencana Kegiatan (Lely Susilawati)

Tabel Rencana Kegiatan Individu 6

No.	Rencana Kegiatan	Sasaran	Keterangan
1.	Mengadakan pelatihan pengolahan buah naga menjadi produk olahan Dragon Stick	UKM <i>dragon</i> <i>Stick</i>	Terlaksana
2.	Pelatihan Pemasaran <i>Dragon Stick</i> dengan menggunakan Metode kanvas.	UKM <i>Dragon</i> <i>Stick</i>	Terlaksana

1. Dalam pelaksanaan proses produksi meskipun aspek-aspek yang dibutuhkan telah terpenuhi namun jika tidak mempunyai kreativitas yang dimiliki oleh UKM maka hasil yang didapatkan tidak maksimal. Maka dari itu kreativitas sangat diperlukan oleh UKM dalam suatu proses produksi, karena jika ini tidak diperhatikan maka sangat mempengaruhi kelangsungan hidup UKM itu sendiri dan mungkin UKM tersebut akan mengalami kerugian yang besar atau bahkan UKM tersebut akan mengalami kebangkrutan. Kami berharap dengan adanya rencana kegiatan ini bertujuan untuk :

- Membantu UKM dragon stick menciptakan kreativitas dalam memproduksi buah naga sehingga pengelola UKM dapat mencapai hasil yang maksimal
- Membantu UKM dragon stick dengan menggunakan teknik-teknik produksi yang efektif

- Membantu UKM dragon stick supaya tidak salah dalam tahapan-tahapan yang harus dilakukan dalam suatu proses produksi.
2. Model Bisnis Kanvas adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai dan mengubah model bisnis (Osterwalder & Pigneur,2012). Terdapat Sembilan blok dalam metode kanvas, sebagai berikut :
1. *Cust. Segments*

Blok *Cust. Segments* menggambarkan sekelompok orang atau organisasi berbeda yang ingin dijangkau atau dilayani oleh perusahaan.
 2. *Value Proposition*

Blok *Value Proposition* menggambarkan gabungan antara produk dan layanan yang menciptakan nilai untuk Segmen Pelanggan spesifik.
 3. *Channels*

Blok *Channels* menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan berkomunikasi dengan Segmen Pelanggannya dan menjangkau mereka untuk memberikan preposisi nilai.
 4. *Cust. Relationship*

Blok *Cust. Relationship* menggambarkan berbagai jenis hubungan yang dibangun perusahaan bersama Segmen Pelanggan yang spesifik.

5. *Revenue Streams*

Blok *Revenue Streams* menggambarkan uang tunai yang dihasilkan perusahaan dari masing-masing Segmen Pelanggan (biaya harus mengurangi pendapatan untuk menghasilkan pemasukan).

6. *Key Resources*

Blok *Key Resources* menggambarkan aset-aset terpenting yang diperlukan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi.

7. *Key Activities*

Blok *Key Activities* menggambarkan hal-hal terpenting yang harus dilakukan perusahaan agar model bisnisnya dapat bekerja.

8. *Key Partnership*

Blok *Key Partnership* menggambarkan jaringan pemasok dan mitra yang membuat model bisnis dapat bekerja.

9. *Cost. Structure*

Cost. Structure menggambarkan semua biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan bisnis.

g. Rencana Kegiatan (Rizki Andri Fahrurozi)

Tabel Rencana Kegiatan Individu 7

No.	Rencana Kegiatan	Sasaran	Keterangan
1.	Menentukan strategi pemasaran produk	UKM Dragon Stick	Terlaksana
2	Memperluas jaringan pemasaran produk	UKM Dragon Stick	Terlaksana

Peranan pemasaran dalam keberhasilan usaha telah diakui dikalangan wirausahawan untuk mempertahankan keberadaannya dalam mengembangkan usaha dan mendapatkan keuntungan, karena pemasaran akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan UKM Dragon Stick dalam mencapai tujuannya. Penting bagi UKM untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat dan sesuai untuk produk yang akan dijual di pasaran. Dengan strategi pemasaran yang tepat dan sesuai maka produk akan mudah diterima calon konsumen. Tujuan dilakukannya rencana tersebut yaitu :

- Untuk memperkenalkan produk lebih luas, sekaligus memperkenalkan pekon podosari sebagai penghasil oleh-oleh dragon stick
- Untuk meningkatkan penjualan dan laba produk dragon stick
- Memperluas pangsa pasar produk

