

BAB II

PELAKSANAAN PROGRAM

2.1 Program – Program yang Dilaksanakan

2.1.1 Program utama

Program-program yang sudah dirancang dan direncanakan pada waktu pelaksanaan PKPM telah dilaksanakan. Program kerja utama yang dibentuk adalah sebagai berikut:

1. Menciptakan nilai tambah untuk UMKM Kemplang Ridho
2. Membantu proses pembuatan produk sampai pada pengemasan Produk UMKM Kemplang Ridho
3. Membantu dalam promosi penjualan melalui video promosi dan social media UMKM Kemplang Ridho
4. Membantu dalam perluasan pendistribusian produk UMKM Kemplang Ridho

2.1.2 Program kerja tambahan

- A. Membantu masyarakat yang tidak mampu dengan memberikan ternak ikan dalam ember yang dibantu oleh komunitas budidaya ternak ikan di desa kelaten.

2.2 Waktu Kegiatan

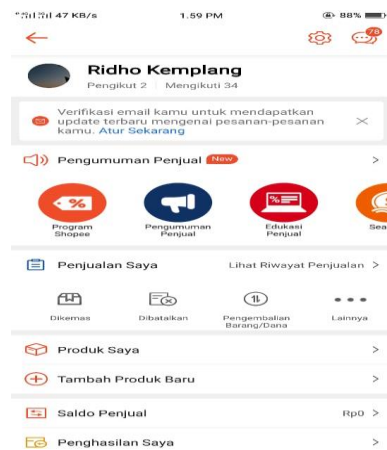
Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yang dilaksanakan merupakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat selama 30 hari yaitu dari 31 Januari sampai dengan 2 Februari 2022. Tempat kegiatan PKPM IIB Darmajaya berada di, Desa Kelaten, Kecamatan Penengahan, Lampung Selatan.

2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi

1. Menciptakan Nilai Tambah Pada UMKM

Recovery bagi UMKM adalah salah satu upaya untuk bertahan di tengah pandemic covid-19 dengan cara memberikan nilai tambah produk guna meningkatkan pemasaran dan penjualan produk serta meningkatkan kelangsungan hidup usaha di masa yang akan datang. Oleh sebab itu, saya berusaha untuk menciptakan nilai tambah pada produk untuk meningkatkan penjualan dan pemasaran produk usaha, apalagi sekarang sedang berada di tengah pandemic yang mana banyak pihak mengalami kelesuan ekonomi dibandingkan dengan masa normal pada biasanya di beberapa UMKM, oleh sebab itu saya menciptakan nilai tambah pada UMKM Kemplang

Ridho. Diketahui Bahwa UMKM Kemplang Ridho mengalami penghambatan dalam penciptaan inovasi baru dalam mengembangkan usahanya. Kemplang Ridho memiliki pelanggan yang banyak akan tetapi karna masa pandemi covid 19 ini. Kemplang Ridho mengalami penurunan konsumen hal itu dikarnakan pemilik UMKM tertinggal dengan lajunya perubahan zaman dan prilaku konsumen. Hal itu membuat saya ingin meciptakan inovasi baru yaitu membuat market place berbasis digital untuk konsumen. Pembuatan market place digunakan untuk memasarkan produk dengan sangat mudah dan luas sehingga dapat memudahkan penjual dalam mempromosikan produknya dan konsumen yang ingin mencari barang yang dibutuhkan. Dengan memanfaatkan teknologi yang sudah tersedia saat ini dapat membuka peluang untuk meningkatkan penjualan produk..



Gambar 2.2 Membuat Shopee

2. Membantu Kegiatan Produksi dan Pembuatan Kemplang

Dalam Hal ini saya juga ingin mengetahui dan membantu proses pembuatan kemplang dari awal hingga sampai pada pengemasan.



Gambar 2.5 Membuat dan mencetak adonan kemplang



Gambar 2.6 Memindahkan kemplang yang sudah di cetak ketempat penjemuran kemplang



Gambar 2.7 Memanggang Kemplang



Gambar 2.8 Membantu Pengemasan

2. Memasang Plang Jalan UMKM

Pemasangan plang saya lakukan bersama dengan kelompok saya. Hal ini dilakukan untuk memudahkan konsumen dan calon konsumen dalam mencari lokasi produksi kemplang ridho.



Gambar 2.9 Pemasangan Plang Kemplang Ridho

3. Memberikan edukasi dan bibit ikan kepada masyarakat kelaten

Pemberian edukasi budidaya ikan dan bibit ikan ini dilakukan guna membantu meningkatkan perekonomian sekitar melalui cara yang praktis, modal yang sedikit, dan media yang mudah di dapat. dari kegiatan ini diharapkan masyarakat dapat memajukan usaha budidaya ikan dengan baik serta mendapatkan mata pencaharian baru.



Gambar 2.10 Pemberian Bibit Ikan

2.4 Dampak Kegiatan

Dari hasil kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat yang telah dilaksanakan oleh Kampus IIB Darmajaya di Desa Kelaten Penengahan. secara garis besar dapat berlangsung dengan lancar dan mendapatkan *feedback* yang baik dari masyarakat setempat. Mereka sangat mendukung dan antusias di setiap kegiatan yang telah kami lakukan. Bukan hanya masyarakat saja, bahkan pejabat setempat pun sangat mendukung program kegiatan yang telah dibuat.

Dengan adanya pendampingan dalam menjalankan UMKM pada masa Pandemi Covid-19, Pemilik dapat memiliki produk baru yang telah dibuat dan direncanakan bersama. hal itu membuat UMKM Kemplang Ridho dapat mengembangkan usahanya dan menyediakan kebutuhan konsumen yang sebelumnya tertinggal. Selain itu UMKM Kemplang Ridho dapat memasarkan produk UMKM dengan menarik sehingga konsumen akan tertarik untuk membeli produknya. Pemasaran yang tepat merupakan hal yang wajib di ketahui oleh pemilik, sehingga disini saya juga memberikan penjelasan cara memasarkan produk secara langsung maupun secara online.