BAB II

PELAKSANAAN PROGRAM

2.3 Hasil kegiatan dan Dokumentasi

2.3.1 Proses Produksi UMKM Sumpia Pisang

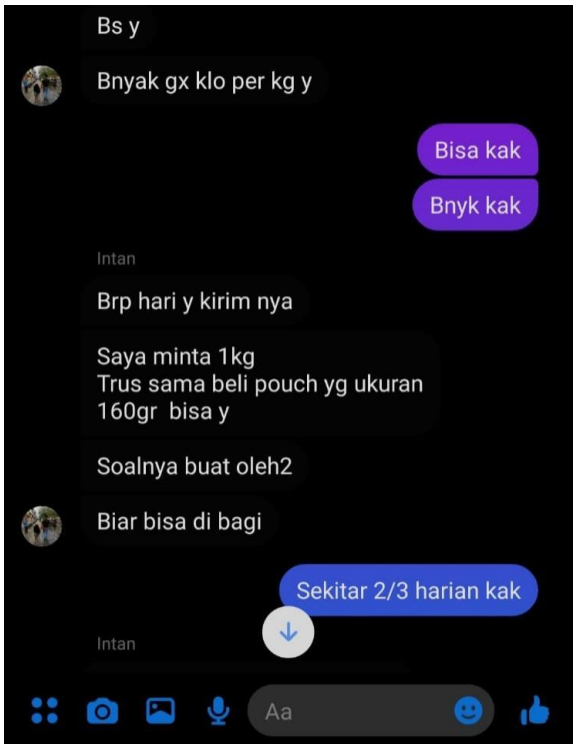
Pembuatan Sumpia Pisang :

1. Kupas Pisang
2. Kemudian potong menjadi 4 bagian
3. Leteakan pisang yang udah dipotong diwadah
4. Setelah itu jemur pisang diterik matahari selama 3 hari
5. Setelah kering jadilah sale Ambil selembar kulit sumpia, taruh sepotong sale disalah satu sisi kulit Lumpia
6. Kemudian gulung dan lipat kulit sumpia agar isian pisang tertutup
7. Rekatkan ujungnya dengan telur kocok, kerjakan hingga bahan habis
8. Dalam wajan, panaskan minyak goreng secukupnya.
9. Goreng lumpia hingga matang, coklat keemasan
10. Angkat dan tiriskan
11. Selanjutnya tinggal masukan kedalam kemasan dan siap untuk dijjual.

Gambar Proses pembuatan Sumpia Pisang

2.3.2. Promosi dan Penjualan Online

Selaku mahasiswa memberikan inovasi berupa pembuatan akun media sosial yaitu Instagram dengan username instagram yaitu @bandingin.geh,website Www.bandingingeh.com, dan akun shopee @bandinggeh dengan tujuan Mendapatkan konsumen baru, memperluas area penjualan tidak hanya disekitar Melainkan media sosial juga. Manfaatnya pemilik mulai berani untuk mencoba Memasarkan produk melalui media sosial yaitu instagram, memperluas pangsa Pasar untuk dapat bersaing lebih ketat lagi, dan mampu bertahan di tengah Era New Normal. Penggunaan media sosial seperti Instagram ini berguna untuk Meningkatkan penjualan Sumpia Pisang.



Gambar Penjualan Via Online

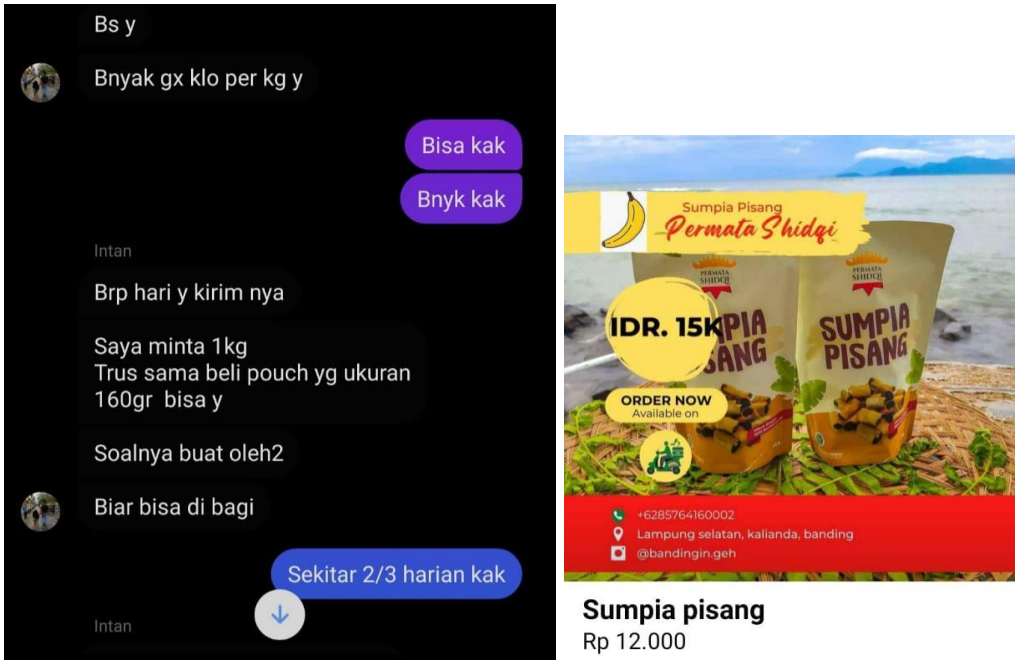
2.3.3.Melakukan pembagian masker untuk diberikan kepada Warga dan Pedagang.

Kegiatan membagikan masker kepada masyarakat sekitar merupakan salah satu perhatian yang mahasiswa berikan, karena masih banyak yang saya lihat warga dan pedagang yang tidak menggunakan masker saat meraka beraktivitas. Padahal kita tidak akan pernah tahu, dimana virus corona itu berada. Dengan dibagikan masker diharapkan warga dan pedagang selalu ingat dan waspada terkait covid-19 serta himbauan selalu menjaga kesehatan tubuh.

Gambar Pembagian Masker kepada Pedagang

2.3.4.Pengembangan Pemasaran Sosisal Media UMKM Sumpia Pisang

Melakukan Pemasaran sumpia pisang adalah strategi yang saya lakukan untuk Menambah jumlah penjualan dan keuntungan bagi UMKM tersebut. Salah satunya Yang telah terjual dimarketplace Facebook adalah Sumpia Pisang dengan kemasan Yang berjumlah seberat 2 kg dan 5 kemasan yang pouch.



Gambar Penjualan Sumpia Pisang

2.4 Dampak Kegiatan

2.4.1. Dampak Kegiatan Bagi UMKM Sumpia Pisang

Dalam suatu usaha, kepercayaan pelanggan merupakan salah satu poros terpenating Untuk menunjang keberlangsungan dan keberhsilannya. Kegiatan PKPM ini Memiliki dampak yang cukup baik, Kegiatan yang saya lakukan mendapatkan Apresiasi dari pemilik UMKM Sumpia Pisang, saya mengajarkan cara memasarkan Produk dan strategi disosial media yang efektif dan mempermudah proses Pemasarannya. Dengan cara memposting diakun sosial media toko kita dengan Tampilan yang meanarik dan membuat konsumen penasaran sehingga konsumen Akan membeli dan mencoba produk sumpia pisang tersebut.

2.4.2. Dampak Kegiatan PKPM Bagi Lingkungan Sekitar

Lingkungan desa Banding belum seberapa memahami betapa bahaya nya virus Covid-19. Semoga dari kegiatan yang kami lakukan untuk mengedukasi tentang Cara hidup sehat dan memakai masker jika diluar ruangan, menjaga jarak, rajin Mencuci tangan, seperti protokol yang dianjurkan oleh pemerintah.