

BAB II

PELAKSANAAN PROGRAM

2.1 Program-program yang dilaksanakan

2.1.1 Program kerja utama

2.1.1.1 *Rebranding*

Rebranding adalah upaya untuk merubah citra usaha, ini merupakan strategi pasar yang memberikan nama baru simbol dan lain-lain yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk. Adapun tujuan dari *rebranding* yaitu membentuk persepsi, membangun kepercayaan, dan membangun cinta (neumeir ,2003: 41). Dalam berbisnis nama sangatlah penting, oleh karena itu di karenakan UMKM memiliki nama yang kurang menarik jadi saya melakukan *rebranding* nama yaitu dengan nama baru Tempe Pak Santanu yang sebelumnya hanya Tempe, hal ini dilakukan bertujuan untuk meningkatkan pemasaran dan membuat lebih banyak orang tertarik dengan produk umkm. alasan saya memilih nama Tempe Pak Santanu dikarenakan nama Pak Santanu itu sendiri sudah banyak dikenal orang akan tetapi masih belum banyak yang tahu bahwa Pak Santanu itu pembuat dan penjualan tempe, maka saya memberikan nama Tempe Pak Santanu. Sasaran perubahan nama brand UMKM bakul mie mbah pon yaitu untuk menarik ketertarikan para calon konsumen untuk membeli produk.

Cara melakukan *rebranding* yaitu:

- Riset dan evaluasi, sebelum memutuskan melakukan *rebranding*, kita harus melakukan evaluasi dahulu tentang keadaan UMKM saat ini.
- Menggunakan nama brand yang baru, hal ini bertujuan untuk meningkatkan ketertarikan para calon konsumen, caranya yaitu membuat nama brand yang semenarik

mungkin, dengan melihat produk kemudian pemilik dan sejarah atau history dari UMKM tersebut

2.1.1.2 Pembuatan logo

Logo adalah gambar dengan suatu arti, bisa berupa lukisan, gambar, sketsa dan tulisan. Di karenakan UMKM Tempe Pak Santanu belum memiliki logo jadi saya ber inisiatif membuat logo untuk UMKM, yang bertujuan untuk meningkatkan ketertarikan masyarakat atau calon konsumen untuk membeli produk UMKM Tempe Pak Santanu sehingga dapat meningkatkan penjualan. Sasaran dari pembuatan logo ini adalah untuk meningkatkan ketertarikan calon konsumen untuk membeli produk sehingga dapat meningkatkan penjualan produk.

Cara membuat logo :

Ada cara *simple* mebuat logo yaitu dengan aplikasi canva atau dari situs web canva berikut langkah-langkahnya:

- Pertama masuk ke mesin pencarian Goggle
- Kedua ketik di kolom pencarian goggle dengan kata kunci pencarian canva.com
- Ketiga pilih dan masuk ke web resmi canva
- Keempat setelah masuk pilih di kolom pencarian canva dan ketik atau pilih tulisan logo
- Kelima pilih yang kita suka dan edit berdasarkan kebutuhan

2.1.1.3 Perbaikan pengemasan

Pengemasan adalah suatu bentuk kegiatan untuk memberi wadah atau pembungkus produk guna untuk melindungi dan mencegah kerusakan atas produk yang dijual. Perbaikan pengemasan produk UMKM Tempe Pak Santanu dilakukan untuk meningkatkan ketertarikan konsumen terhadap produk dan juga untuk lebih melindungi produk dari kerusakan

sehingga di harapkan konsumen puas, hal ini dilakukan bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk UMKM.

2.1.1.4 Promosi

Menurut boone dan kurtz (2002:129) promosi adalah proses menginformasikan, membujuk, dan mempengaruhi suatu keputusan pembelian. Dalam kegiatan PKPM ini saya membuat dua metode dalam mempromosikan produk dari UMKM Tempe Pak Santanu yaitu secara offline dan online. Untuk metode promosi secara offline yaitu dengan langsung terjun kepasar untuk berjualan sambil melakukan promosi dari mulut kemulut dan yang kedua melakukan promosi dengan pembuatan banner. kemudian untuk metode promosi secara online yaitu promosi dengan menggunakan social media seperti facebook, Instagram, shopee, dan whatsapp bisnis.

2.1.1.5 Pembuatan sosial media facebook, instagram, shopee, dan whatsapp bisnis

Sosial media adalah sebuah media online dengan para penggunanya bisa dengan mudah berpartisipasi, dan berbagi. Dalam berbisnis di era berkembangnya teknologi, sangatlah penting bagi pemilik bisnis dalam proses promosi produk yang dimiliki, untuk memperluas ruang lingkup pemasarannya. Dalam hal ini saya memberikan sebuah inovasi kepada pemilik UMKM Tempe Pak Santanu untuk memulai mempromosikan produknya di sosial media Facebook, Instagram, Shopee, dan WhatsApp Bisnis. Tidak dipungkiri lagi pengguna sosial media tidaklah sedikit dan dari berbagai tingkatan masyarakat menggunakannya untuk kepentingan pribadi ataupun untuk mempermudahnya dalam mencari sesuatu yang mereka butuhkan. Pembuatan media sosial ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk dan dapat dikenal oleh

masyarakat luas nantinya. Berikut salah satu contoh pembuatan akun social media Facebook:

- Pertama buat akun goggle di hp atau laptop
- Kedua masuk aplikasi facebook
- Lalu, masukan nama sesuai dengan keinginan
- Masukan nomor ponsel atau email kita
- Pilih gender laki-laki atau perempuan
- Pilih kata sandi dan daftar

2.1.1.6 Pembuatan banner untuk UMKM

Banner adalah suatu media informasi non personal yang berisi pesan promosi, yang bertujuan untuk menjual atau sekedar untuk memperkenalkan sesuatu kepada orang banyak. Pembuatan baner di lakukan untuk menarik minat konsumen saat melihat banner,banner yang di buat berjumlah 2 dan di pasang di berbagai lokasi yang pertama di pasang di rumah produksi UMKM,kedua di pasang di samping rumah karena banyak orang yang lewat dan bertujuan untuk memberi tahu lokasi tempat pembuatan. Di harapkan dengan pemasangan banner tersebut dapat meningkatkan penjualan dan banyak orang tahu lokasi UMKM berada.

2.1.1.7 Pembuatan NIB

NIB merupakan identitas pelaku usaha yang diterbitkan oleh lembaga OSS. NIB sendiri terdiri dari 13 digit angka dengan terdapat rekaman tanda tangan elektronik yang sudah dilengkapi pengaman. Dengan memiliki NIB, pelaku usaha dapat mengajukan izin usaha dan izin komersial atau operasional sesuai dengan bidang usahanya masing-masing. Selain itu, setelah memiliki NIB pelaku usaha akan terdaftar sebagai peserta jaminan sosial kesehatan dan ketenagakerjaan. Pelaku usaha juga dapat menggunakan NIB sebagai Tanda Daftar

Perusahaan (TDP), Angka Pengenal Importir (API), dan hak akses kepabeanan. Sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko pelaku usaha dapat mendapatkan NIB melalui OSS.

Pendaftaran melalui OSS ditujukan untuk semua perusahaan yang akan mengajukan izin usaha di Indonesia, baik itu dalam bentuk perorangan maupun badan usaha, UMKM atau non-UMKM. Terdapat beberapa langkah yang harus dilakukan agar pelaku usaha dapat mendapatkan NIB. Para pelaku usaha yang akan mendaftar NIB juga disarankan untuk mempersiapkan dokumen-dokumen yang diperlukan. Apabila sudah terpenuhi, maka nantinya pelaku usaha dapat melakukan pendaftaran dan membuat akun OSS di laman www.oss.go.id. Setelah mendapatkan NIB, proses berikutnya adalah mendapatkan izin usaha dan izin komersial atau operasional.

Berikut cara melakukan pendaftaran hak akses di laman OSS sebelum membuat NIB :

- Pertama, Kunjungi laman www.oss.go.id
- Kemudian Pilih menu "Usaha Mikro Kecil (UMK)" atau "Non Usaha Mikro dan Kecil (Non UMK)"
- Pilih jenis pelaku usaha sesuai dengan status usaha, yakni "Perseorangan" atau "Badan Usaha"
- Masukkan NIK, nama, jenis kelamin, tanggal lahir, alamat, alamat email, nomor telepon, dan isi kode captcha, lalu klik "Daftar".
- Sistem akan mengirimkan email ke alamat email yang telah didaftarkan untuk proses verifikasi dan aktivasi Klik tombol aktivasi yang terdapat pada email tersebut Username dan password untuk login akan tertera di email

Selanjutnya yang dikirim OSS Hak akses siap digunakan untuk masuk ke sistem OSS. Setelah memiliki hak akses di OSS, pelaku usaha dapat mendaftarkan usahanya agar mendapatkan NIB, berikut Langkah-langkahnya :

- Kunjungi www.oss.go.id Pilih "Masuk" Masukkan username dan password beserta kode captcha yang tertera, lalu klik tombol "Masuk"
- Klik "Menu Perizinan Berusaha" dan pilih "Permohonan Baru" Lengkapi data pelaku usaha, Lengkapi data bidang usaha, Lengkapi data detail bidang usaha, Lengkapi data produk/jasa bidang usaha
- Periksa daftar produk/jasa, Periksa data usaha, Periksa daftar kegiatan usaha, Periksa dan lengkapi dokumen persetujuan lingkungan (KBLI/bidang usaha tertentu).
- Pahami dan centang "Pernyataan Mandiri"
- Periksa draf perizinan berusaha
- Perizinan NIB Terbit

2.1.2 Program kerja tambahan

2.1.2.1 Berpartisipasi dalam kegiatan 17 agustus 2022

17 agustus merupakan hari kemerdekaan republik indonesia yang di rayakan setiap tahunnya. Hari itu pada tahun 1945, bangsa indoneisa memproklakamasikan kemerdekaannya dan mengibarkan bendera merah putih serta menjadi momentum membebaskan diri dari kolonialisme yang berlangsung begitu lama. Oleh karena itu untuk meperingati hari kemerdekaan indonesia yang di lakukan pada tanggal 17 agustus 2022 saya dan kelompok berpartisipasi dalam persiapan upacara dan penyelenggaraan lomba-lomba. Adapun persiapan upacara yang kami lakukan yaitu melakukan pelatihan PBB untuk pasukan pengibar bendera yang bertugas. Kemudian untuk lomba-lomba

yang diselenggarakan yaitu lomba makan krupuk, balap karung, panjat pinang, sepak bola daster dsb.

2.1.2.2 Melakukan kunjungan ke SDN 3 Trirerjo desa Sinar Rejeki

SDN 3 Trirerjo merupakan salah satu dari 5 (lima) Sekolah Dasar yang terdapat di Desa Sinar Rejeki. Di sekolah ini saya dan kelompok melakukan kunjungan kepada siswa/i dari kelas 3 sampai kelas 6. Adapun kegiatan yang kami lakukan yaitu kunjungan ke kelas-kelas untuk mengajarkan pentingnya menjaga kebersihan lingkungan khususnya lingkungan sekolah karena dengan hidup bersih hidup menjadi sehat dan terhindar dari berbagai penyakit. Selain itu kami juga melakukan kegiatan senam bersama.

2.1.2.3 Melakukan sosialisasi literasi digital di SMK GEMA KARYA desa Sinar Rejeki

SMK GEMA KARYA merupakan salah satu dari 2 (dua) Sekolah Menengah Atas yang terdapat di Desa Sinar Rejeki. Di sekolah ini saya dan kelompok melakukan sosialisasi literasi digital pada kelas XII. Sosialisasi ini dilakukan selama 1 jam dimana materi atau tema yang disampaikan berjudul Stop Bullying dan Hoax. Diharapkan dengan melakukan sosialisasi ini siswa/i akan lebih bijak dalam menerima informasi yang tersebar di dunia maya dan menghimbau kepada siswa/i untuk tidak melakukan tindakan kekerasan dimanapun terutama di lingkungan sekolah.

2.1.2.4 Mengedukasi pentingnya pemberian MPASI guna mencegah terjadinya Stunting di Posyandu Sumber Bakti Sinar Rejeki

Dalam rangka mencegah terjadinya stunting pada balita di desa sinar rejeki, posyandu dan mahasiswa pkpm darmajaya berkerja sama untuk mengadakan acara yang bertemakan pentingnya pemberian MPASI bagi balita. Rangkaian kegiatan pencegahan stunting ini dilakukan pada tanggal senin 22 agustus 2022 di Posyandu sumber bakti desa sinar rejeki. Kegiatan posyandu diawali dengan penimbangan berat badan dan tinggi badan balita yang kemudian dilanjutkan dengan pemberian imunisasi yang dilakukan oleh pihak Puskesmas. Saat seluruh rangkaian pengukuran dan imunisasi selesai barulah setiap balita yang hadir diberikan MPASI. Ketika memberikan MPASI juga diselingi dengan sosialisasi singkat kepada orang tua balita mengenai pentingnya memberikan MPASI dalam rangka menunjang tumbuh kembang balita. Harapannya setelah diberikan edukasi tentang stunting, dan juga pembagian produk MPASI dapat menambah pengetahuan pemahaman orang tua mengenai pentingnya memberikan MPASI dan berbagai menu MPASI yang sehat serta mudah untuk dipraktikkan.

2.2 Waktu Kegiatan

Kegiatan PKPM (Program Kerja Praktek Pengabdian Masyarakat) ini dimulai pada 8 Agustus 2022 dan berakhir 8 September 2022. Berikut waktu kegiatan yang dilakukan dapat dilihat pada tabel 2.1

Tabel 2.1 Waktu Pelaksanaan Kegiatan PKPM

| Hari/Tanggal | Kegiatan | Tempat | Keterangan |
|---------------------------|--|------------|------------|
| Senin, 08 Agustus 2022 | Penyerahan dan Permohonan izin di Balai Desa | Balai Desa | Terlaksana |

| | | | |
|----------------------------|---|--|------------|
| Selasa, 09 Agustus 2022 | Kunjungan ke rumah Kepala Dusun Sukamaju A serta melihat potensi UMKM | Rumah Kepala Dusun | Terlaksana |
| Rabu, 10 Agustus 2022 | Kunjungan ke rumah Kepala Dusun Sukamaju B serta melihat potensi UMKM | Rumah Kepala Dusun | Terlaksana |
| Kamis, 11 Agustus 2022 | Kunjungan ke rumah Kepala Dusun Sukamaju C serta melihat potensi UMKM | Rumah Kepala Dusun | Terlaksana |
| Jum'at, 12 Agustus 2022 | Kunjungan ke rumah Kepala Dusun Trirejo serta melihat potensi UMKM | Rumah Kepala Dusun | Terlaksana |
| Sabtu, 13 Agustus 2022 | Berpartisipasi dalam perlombaan senam jantung sehat ibu-ibu PKK | Lapangan Kecamatan | Terlaksana |
| Minggu, 14 Agustus 2022 | Ikut berpartisipasi dalam kegiatan gladi kotor Upacara HUT RI | Lapangan Sumber Bakti B | Terlaksana |
| Senin, 15 Agustus 2022 | Ikut berpartisipasi dalam kegiatan gladi bersih Upacara HUT RI | Lapangan Sumber Bakti B | Terlaksana |
| Selasa, 16 Agustus 2022 | Berpartisipasi dalam kegiatan Posyandu | Posyandu Sumber Bakti B | Terlaksana |
| Rabu, 17 Agustus 2022 | Mengikuti kegiatan Upacara HUT RI | Lapangan Balai Desa Sumber Bakti B | Terlaksana |

| | | | |
|----------------------------|---|---|------------|
| Kamis, 18 Agustus 2022 | Berpartisipasi dalam kegiatan Karnaval | Dusun Trirejo | Terlaksana |
| Jum'at, 19 Agustus 2022 | Kunjungan ke SDN 3 Trirejo serta mengedukasi pentingnya menjaga kebersihan lingkungan sekolah | SDN 3 Trirejo | Terlaksana |
| Sabtu, 20 Agustus 2022 | Berpartisipasi dalam Perlombaan HUT RI | Dusun Sukamaju A | Terlaksana |
| Minggu, 21 Agustus 2022 | Makan bersama dengan warga Dusun Trirejo dalam rangka penutupan HUT RI | Lapangan Dusun Trirejo | Terlaksana |
| Senin, 22 Agustus 2022 | Mengedukasi pentingnya MPASI guna mencegah adanya Stunting | Posyandu Pelita Jaya | Terlaksana |
| Selasa, 23 Agustus 2022 | Pelatihan pemasaran produk melalui sosial media untuk masyarakat Sumber Bakti B | Rumah Ibu Devi Sumber Bakti B | Terlaksana |
| Rabu, 24 Agustus 2022 | Pemberian dan pemasangan banner Posyandu yang ada di setiap Dusun | Posyandu Sukamaju A,B,C dan posyandu Trirejo | Terlaksana |
| Kamis, 25 Agustus 2022 | Meminta izin kepada Pak Santanu pemilik UMKM Tempe dengan tujuan mengembangkan usaha | Rumah Pak Santanu | Terlaksana |
| Jum'at, 26 Agustus 2022 | Melihat proses pembuatan dan | Rumah Pak Santanu | Terlaksana |

| | | | |
|---------------------------|---|-----------------------------|------------|
| | pengemasan produk tempe | | |
| Sabtu, 27 Agustus 2022 | Ikut serta dalam proses pembuatan dan pengemasan produk tempe | Rumah Pak Santanu | Terlaksana |
| Minggu, 28 Agustus 2022 | Musyawaharah desa bersama Karangtaruna | Balai Desa | Terlaksana |
| Senin, 29 Agustus 2022 | Pembuatan NIB UMKM Tempe Pak Santanu | Rumah Pak Santanu | Terlaksana |
| Selasa, 30 Agustus 2022 | Mengikuti zoom Digital Marketing Shopee Bersama Ibu-ibu PKK | Balai Desa | Terlaksana |
| Rabu, 31 Agustus 2022 | Pembuatan akun Sosial Media UMKM Tempe Pak Santanu | Rumah Pak Santanu | Terlaksana |
| Kamis, 01 September 2022 | Berdiskusi tentang Rebranding dan Packaging yang menarik untuk UMKM Tempe Pak Santanu | Rumah Pak Santanu | Terlaksana |
| Jum'at, 02 September 2022 | Sosialisasi mengenai Literasi Digital pada siswa/i SMK GEMA KARYA | SMK GEMA KARYA | Terlaksana |
| Sabtu, 03 September 2022 | Ikut serta dalam kegiatan pemasaran poduk tempe di Pasar Umbul Warno Sidoharjo | Pasar Umbul Warno Sidoharjo | Terlaksana |
| Minggu, 04 September 2022 | Pemaparan hasil kegiatan UMKM Tempe Pak Santanu | Rumah Pak Santanu | Terlaksana |

| | | | |
|---------------------------------|---|-----------------------------|------------|
| Senin, 05 September 2022 | Temu pisah dan pemberian cenderamata kepada Aparatur Desa Sinar Rejeki | Balai Desa | Terlaksana |
| Selasa, 06 September 2022 | Pemberian bingkisan dan ucapan terimakasih kepada Pak santanu selaku pemilik UMKM Tempe | Rumah Pak Santanu | Terlaksana |
| Rabu, 07 September 2022 | - | - | - |
| Kamis, 08 September 2022 | Penarikan Mahasiswa PKPM | Kantor Kecamatan Jati Agung | Terlaksana |

2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi

Dari berbagai program kerja yang telah dilaksanakan selama 1 (satu) bulan maka dapat dilihat hasil sebagai berikut :

2.3.1 Program Kerja Utama

2.3.1.1 *Rebranding*

Sebelum di lakukan *rebranding* UMKM yang saya pilih untuk melakukan PKPM ini tidak memiliki nama merek usaha sehingga perlu di lakukan *rebranding*, karena pemilik usaha tempe ini bernama pak santanu maka saya memiliki ide untuk memberikan nama UMKM ini yaitu Tempe Pak Santanu,. Alasan saya memilih nama ini karena beliau sudah dikenal banyak orang tetapi ternyata banyak yang tidak tahu bahwa beliau memiliki usaha tempe ini. Sehingga dengan menggunakan nama Tempe Pak Santanu diharapkan banyak orang-orang yang akan tertarik untuk membeli produk tempe dari usaha pak santanu. Setelah di *rebranding* nama umkm jadi

lebih menarik hal ini juga dikatakan oleh beberapa narasumber yang saya tanya mengenai pemberian nama UMKM.



Gambar 2.1 Diskusi terkait *rebranding*

2.3.1.2 Pembuatan Logo

Pembuatan logo dilakukan karena UMKM Tempe Pak Santanu belum memiliki logo, sehingga saya berinisiatif untuk membuat logo yang bertujuan untuk memberikan ciri khas dari produk dan dapat meningkatkan ketertarikan calon pembeli. Sebelum di buatkannya logo UMKM Tempe Pak Santanu belum memiliki ciri khas dan kurang menarik. Setelah dibuatkannya logo produk UMKM Tempe Pak Santanu jadi lebih menarik dan di harapkan dapat meningkatkan penjualan produk.



Gambar 2.2 Hasil Pembuatan logo

2.3.1.3 Perbaikan Pengemasan

Sebelum di lakukan perbaikan pengemasan, produk UMKM Tempe Pak Santanu hanya menggunakan kemasan atau plastik polos biasa tanpa logo merek dalam pengemasannya, padahal dalam dunia bisnis pengemasan adalah hal yang penting, oleh karena itu saya berinisiatif memperbaiki pengemasan produk dengan penambahan logo, sehingga di harapkan dapat meningkatkan ketertarikan para calon konsumen di kedepannya, hal ini membuat produk Tempe Pak Santanu menjadi lebih menarik dari sebelumnya.



Gambar 2.3 Penambahan logo pada kemasan tempe

2.3.1.4 Promosi

UMKM Tempe Pak Santanu sudah pernah melakukan promosi tetapi belum maksimal untuk meningkatkan penjualannya, oleh karena itu saya berinisiatif membuat program kerja promosi untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pemasaran produk UMKM. Dalam mempromosikan produk UMKM Tempe Pak Santanu saya menggunakan 2 (dua) cara yaitu promosi secara offline dan promosi secara online. promosi secara offline yaitu dengan langsung terjun kepasar untuk berjualan sambil melakukan promosi dari mulut kemulut dan melakukan promosi dengan pembuatan banner. kemudian untuk metode promosi secara online yaitu promosi dengan menggunakan social media seperti facebook, Instagram, shopee,

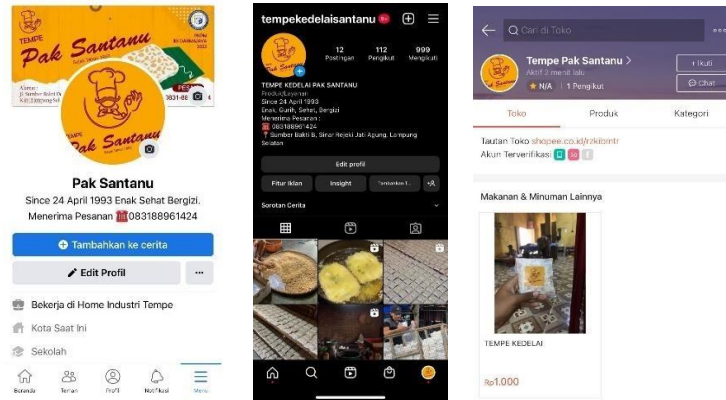
dan whatsapp bisnis. Sebelum mempromosikan produknya UMKM Tempe Pak Santanu hanya memiliki pelanggan yang tidak jauh dari lingkungan tempat berjualannya, oleh karena itu di harapkan dengan adanya kegiatan promosi ini bisa menarik minat calon konsumen dari berbagai daerah dan dapat meingkatkan penjualan. Setelah pemasangan baner di 2 lokasi yang berbeda di harapkan banyak calon pembeli yang tertarik dan membeli produk UMKM.



Gambar 2.4 Melakukan promosi secara offline

2.3.1.5 Pembuatan Sosial Media facebook, instagram, shopee, dan whatsapp bisnis

Memanfaatkan sosial media sebagai sarana pemasaran online untuk memperoleh pangsa pasar yang memuaskan. Saat ini sosial media sudah sangat mudah diakses oleh siapapun diseluruh dunia, termasuk para pebisnis UMKM. Sosial media dapat berisi informasi tentang produk yang ditawarkan kepada konsumen secara online. Untuk itu pada UMKM Tempe Pak Santanu ini saya membuat beberapa akun sosial media dimana diharapkan dengan menggunakan beberapa akun sosial media ini dapat meningkatkan penjualan dari UMKM Tempe Pak Santanu.



Gambar 2.5 Akun sosial media yang telah dibuat

2.3.1.6 Pembuatan Banner

Salah satu daya tarik dari suatu produk adalah dilihat dari segi cara pengenalan produk pada pembeli. Pengenalan pada suatu produk mencitrakan dirinya sendiri dipasaran dan berusaha menawarkan dirinya sendiri di tengah-tengah himpitan produk lain dan dengan dibuatnya banner maka pembeli akan tahu bahwa ada produk UMKM “Tempe Pak Santanu” di desa Sinar Rejeki dan berbeda dengan produk lainnya. Pembuatan banner bertujuan untuk jangka panjang yakni *branding*, sehingga dibutuhkan konsep yang matang dalam perancangannya.

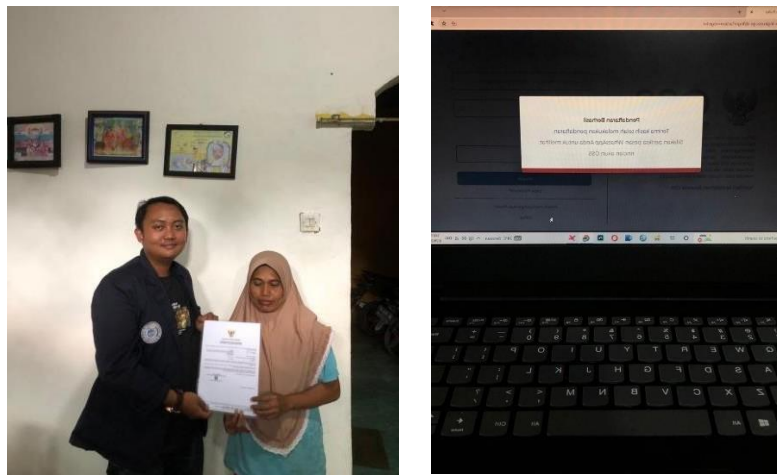


Gambar 2.6 Penyerahan banner kepada UMKM

2.3.1.7 Pembuatan NIB

Nomor Induk Berusaha atau NIB ini merupakan bukti registrasi atau pendaftaran pelaku usaha untuk melakukan kegiatan usaha dan sebagai identitas bagi pelaku usaha dalam pelaksanaan kegiatan usahanya.

Perusahaan atau pengusaha yang tidak memiliki NIB tidak akan mendapatkan pelayanan di bidang perizinan berusaha. maka dari itu saya berinisiatif membuat NIB untuk UMKM Tempe Pak Santanu.



Gambar 2.7 Pembuatan NIB untuk UMKM Tempe Pak Santanu

2.3.2 Program Kerja Tambahan

2.3.2.1 Berpartisipasi Dalam Kegiatan 17 Agustus 2022

saya dan kelompok berpartisipasi dalam persiapan upacara dan penyelenggaraan lomba-lomba. Adapun persiapan upacara yang kami lakukan yaitu melakukan pelatihan PBB untuk pasukan pengibar bendera yang bertugas. Kemudian untuk lomba-lomba yang diselenggarakan yaitu lomba makan krupuk, balap karung, panjat pinang, sepak bola daster dsb.



Gambar 2.8 Kegiatan 17 Agustus dan lomba-lomba

2.3.2.2 Melakukan Kunjungan ke SDN 3 Trirerjo Desa Sinar Rejeki

Saya dan kelompok mengunjungi SDN 3 Trirejo untuk memberikan pengetahuan kepada siswa/i bahwa pentingnya menjaga kebersihan lingkungan khususnya lingkungan sekolah merupakan hal yang sangat penting karena, dengan hidup bersih hidup menjadi sehat dan terhindar dari berbagai penyakit. Selain itu juga kami melaksanakan senam bersama agar tubuh menjadi segar dan bugar.



Gambar 2.9 Kegiatan Kunjungan ke SDN 3 Trirejo

2.3.2.3 Melakukan Sosialisasi Literasi Digital di SMK GEMA KARYA Desa Sinar Rejeki

Sosialisasi yang dilakukan di SMK GEMA KARYA membahas tentang Stop Bullying dan Hoax. Diharapkan dengan melakukan sosialisasi ini siswa/i akan lebih bijak dalam menerima informasi yang tersebar di dunia maya dan menghimbau kepada siswa/i untuk tidak melakukan tindakan kekerasan dimanapun terutama di lingkungan sekolah.



Gambar 2.10 Kegiatan sosialisasi di SMK GEMA KARYA

2.3.2.4 Mengedukasi pentingnya pemberian MPASI guna mencegah terjadinya Stunting di Posyandu Sumber Bakti Sinar Rejeki

Stunting adalah masalah kurang gizi kronis yang disebabkan oleh asupan gizi yang kurang dalam waktu cukup lama akibat pemberian makanan yang tidak sesuai dengan kebutuhan gizi. Maka dari itu kami para mahasiswa serta posyandu sumber bakti mengedukasi para calon ibu dan ibu hamil diharapkan peduli terhadap pengetahuan tentang kebutuhan gizi dan kesehatan para ibu baik sedang hamil maupun tidak.



Gambar 2.11 Kegiatan bersama Posyandu

2.4 Dampak Kegiatan

Dampak dari kegiatan yang telah dilaksanakan di UMKM Tempe Pak Santanu, sebagai berikut:

Tabel 2.2 Dampak kegiatan yang telah dilaksanakan di UMKM Tempe Pak Santanu

| No | Kondisi Sebelum Kegiatan PKPM | Kondisi Setelah Kegiatan PKPM |
|----|--------------------------------|--------------------------------|
| 1 | UMKM Tidak memiliki nama usaha | UMKM sudah memiliki nama usaha |

| | | |
|---|---|---|
| 2 | UMKM belum memiliki logo atau merek sendiri | UMKM sudah memiliki logo atau merek sendiri |
| 3 | Pemilik usaha belum dapat mengoprasikan sosial media untuk mendukung penjualan produk secara online | Pemilik usaha sudah dapat mengoprasikan sosial media untuk mendukung penjualan produk secara online |
| 3 | Pemilik usaha belum memiliki NIB | Pemilik usaha sudah memiliki NIB |

Penjelasan dari dampak kegiatan yang telah dilaksanakan di UMKM Tempe Pak Santanu, sebagai berikut :

a. UMKM sudah memiliki nama usaha

Saat ada bisnis yang baru dirilis, hal pertama yang dilihat pembeli adalah namanya. Baru kemudian pembeli akan mempelajari lebih lanjut tentang produknya. Jika pengenalan nama berhasil, konsumen pasti akan mengingatnya dengan mudah. Maka dari itu, pemilihan nama harus dapat menarik perhatian pembeli dan membuat pembeli selalu teringat. Seperti nama usaha pada UMKM ini yaitu “Tempe Pak Santanu” diharapkan dengan pemberian nama tersebut UMKM ini dapat dikenal luas oleh banyak orang.

b. UMKM sudah memiliki logo

Logo adalah salah satu hal penting bagi sebuah bisnis atau usaha. Dengan adanya logo mampu mencerminkan sebuah identitas dari usaha itu sendiri agar dikenal lebih banyak orang, oleh karena itu membangun brand adalah hal yang penting dalam memulai bisnis. Meskipun ada sebagian logo yang tidak mewakili dari identitas perusahaan, akan tetapi kebanyakan logo yang ada biasanya didesain berdasarkan filosofi yang terkandung di dalamnya. Salah satu cara membangun brand yaitu dengan menciptakan logo yang berkualitas. Karena logo merupakan sebuah

representasi visual yang akan membuat produk menjadi lebih unik dan menarik. Dalam bidang pemasaran, logo berfungsi untuk memperkuat iklan dalam pengenalan produk kepada masyarakat.

- c. Pemilik usaha sudah dapat mengoprasikan sosial media untuk mendukung penjualan produk secara online

Sosial media dianggap menjadi media yang sangat efektif untuk meningkatkan konversi penjualan. Bahkan dikatakan apapun produk dan layanan yang ditawarkan kepada pembeli, sosial media adalah bagian utama dari setiap inisiatif pemasaran digital yang dapat dibuat. Pengguna media sosial biasanya mengakses akun mereka untuk mencari hiburan dan informasi terbaru. Mereka merupakan pihak yang kurang reseptif jika terpapar iklan secara langsung. Namun bukan berarti tidak dapat memasarkannya kepada mereka. Media sosial justru menjadi tempat dimana pembeli lebih mudah menerima pesan produk. Alasan mengapa pembeli lebih menerima pesan pemasaran di media sosial adalah karena media sosial memungkinkan untuk lebih banyak berinteraksi dan memasarkan merek dari sisi yang berbeda.

Media sosial merupakan saluran yang menawarkan cara yang menyenangkan dan mudah untuk berinteraksi dengan para pembeli. Di media sosial, pemilik usaha dapat membuat koneksi yang sesuai dengan kepribadian mereka daripada hanya mengirimkan pesan pemasaran langsung. UMKM dapat mendiskusikan kekhawatiran merek di facebook, melakukan tanya jawab di Instagram Stories dan lain sebagainya.

- d. Pemilik usaha sudah memiliki NIB

Demi meningkatkan geliat UMKM di tanah air, pemerintah menggodok sejumlah kebijakan untuk memangkas proses perizinan lama yang dinilai terlalu rumit. Salah satu peraturan yang baru-baru ini diterapkan pemerintah adalah sistem Online Single Submission (OSS). Melalui

sistem yang didukung payung hukum Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 ini, pemilik usaha dapat mengurus seluruh perizinan secara online. Dengan melakukan registrasi di OSS (*Online Single Submission*), pemilik usaha juga dapat memperoleh NIB atau Nomor Induk Berusaha yang berfungsi serupa dengan NIK bagi warga negara. NIB atau Nomor Induk Berusaha adalah identitas pelaku usaha yang diterbitkan oleh Lembaga OSS (*Online Single Submission*) dalam hal ini adalah BKPM (Badan Koordinasi Penanaman Modal) setelah pelaku usaha melakukan pendaftaran melalui OSS (*Online Single Submission*). NIB dapat menjadi langkah awal untuk mempercepat proses perizinan usaha. Oleh karena itu, tentu wajib bagi pemilik usaha untuk segera mendaftarkan UMKM melalui sistem OSS untuk mendapatkan NIB.