

LAPORAN HASIL KEGIATAN
STRATEGI PENINGKATAN PRODUK MAKANAN BERSAMA
WARGA KELOMPOK TKMB DALAM MENGEMBANGKAN
PEREKONOMIAN DI DESA CIHONJE ,GUMELAR
TAHUN 2024

Diajukan untuk memenuhi tugas mata kuliah:
Pembelajaran Berwawasan Kemasyarakatan



Disusun oleh :

1. DESTI SEPTIANA (857655427)
2. LILISTIANA (857646808)
3. TRESYA NAELA AVITANINGSIH (857645662)

PROGRAM S-1
PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
UNIVERSITAS TERBUKA
UPBJJ PURWOKERTO
2024

IDENTITAS MAHASISWA

Nama : DESTI SEPTIANA

NIM : 857655427

Program Studi : S.1 PGSD

Nama : LILISTIANA

NIM : 857646808

Program Studi : S.1 PGSD

Nama : TRESYA NAELA AVITANINGSIH

NIM : 857645662

Program Studi : S.1 PGSD

Mengetahui,
Ketua Kelompok
TKMB

Mahasiswa

Mahasiswa

Mahasiswa

PARMI

DEST SEPTIANA
NIM. 857655427

LILISTIANA
NIM. 857646808

TRESYA N.A
NIM. 857645662

Pembimbing,

YUSEP KURNIAWAN,M.Pd

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang slalu melimpahkan berkah, rahmat dan hidayah-Nya sehingga kami telah melaksanakan dan menyelesaikan laporan kegiatan pembinaan peningkatan produk makanan. Adapun dari judul laporan ini yaitu Laporan “ Strategi Peningkatan Produk Makanan Bersama Kelompok TKMB Dalam Mengembangkan Perekonomian Di Desa Cihonje, Gumelar”.

Melalui program ini kami berharap mampu menaikkan perekonomian di Desa Cihonje melalui kelompok TKMB, harapan kami semoga laporan ini dapat menambah ilmu pengetahuan, keterampilan, kreativitas dan meningkatkan taraf hidup yang lebih baik, serta dapat menambah motivasi masyarakat dalam mengembangkan produk makanan.

Kami juga berharap semoga laporan ini dapat berguna dikalangan masyarakat umum khususnya di kalangan mahasiswa. Apabila ada kata atau pengucapan kalimat yang kurang pantas atau tidak berkenan kami sekaligus penulis laporan ini mohon maaf dan harap dimaklum karena kami masih dalam taraf belajar.

Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih kepada para pembaca dan juga kepada para pihak yang telah membantu kami dalam pelaksanaan maupun penyelesaian laporan ini diantaranya :

1. Yth. Bapak Yusep Kurniawan,M.Pd. selaku tutor pembimbing UT.
2. Ibu Parmi, selaku ketua kelompok TKMB
3. Bapak Sarnoto, selaku kepala Desa Cihonje
4. Para anggota TKMB yang telah bersedia mengikuti kegiatan pembinaan.

Akhir kata penulis mengucapkan wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Gumelar, 21 November 2024

DAFTAR ISI

BIDANG KAJIAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	
B. Perumusan dan Pemecahan Masalah	
C. Tujuan dan Manfaat	
D. Rencana dan Jadwal	
E. Biaya dan Sumber Daya	
F. Peserta Kegiatan.....	
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN	
A. Rumusan dan Pemecahan Pembelajaran	
B. Tujuan, Fungsi dan Manfaat Kegiatan	
C. Kajian Pustaka	
D. Media yang Digunakan	
E. Sumber Daya Manusia	
F. Sarana dan Prasarana	
G. Proses Kegiatan	
BAB III TEKNIK EVALUASI KEBERHASILAN	
A. Evaluasi Kegiatan	
B. Evaluasi Awal	
C. Evaluasi Akhir	
D. Hasil Rekapitulasi Kegiatan	
E. Lampiran – lampiran	
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	
B. Saran	
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN – LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi merupakan proses perubahan kondisi perekonomian suatu negara secara berkesinambungan menuju keadaan yang lebih baik selama periode tertentu. Suatu perekonomian dikatakan mengalami suatu perubahan akan perkembangannya apabila tingkat kegiatan ekonomi lebih tinggi daripada yang dicapai pada masa sebelumnya.

Pertumbuhan ekonomi tersebut merupakan salah satu indikator keberhasilan pembangunan. Dengan demikian makin tingginya pertumbuhan ekonomi biasanya makin tinggi pula kesejahteraan masyarakat, meskipun terdapat indikator yang lain yaitu distribusi pendapatan. Keberhasilan pembangunan suatu daerah dapat dilihat dari tingkat pertumbuhan ekonominya.

Oleh sebab itu, setiap daerah selalu menetapkan target tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi didalam perencanaan dan tujuan pembangunan daerahnya. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan berkelanjutan merupakan kondisi utama bagi kelangsungan pembangunan ekonomi.

Untuk membantu peningkatan ekonomi masyarakat kami berupaya untuk membantu suatu kelompok masyarakat melalui kegiatan belajar bersama untuk meningkatkan produk makanan dari kelompok TKMB dengan harapan mampu meningkatkan perekonomian dalam kelompok tersebut serta masyarakat setempat. Mungkin dengan kegiatan ini kelompok TKMB dapat termotivasi dan menambah kreativitas dalam meningkatkan produk jualannya. Masyarakat pun mungkin bisa menambah ilmu pengetahuan, keterampilan guna meningkatkan kesejahteraan keluarga mereka.

1. Hasil Identifikasi Masalah

Dalam hal ini, maka dapat kita temukan hasil identifikasi masalahnya yaitu tentang keterbelakangan sumber daya manusia yang disebabkan oleh kurangnya mengikuti perkembangan zaman dan tidak mengerti arti pentingnya kualitas dalam produk penjualan. Selain itu kita juga menemukan masalah dalam hal minimnya sumber modal untuk meningkatkan produk penjualan.

2. Analisis Masalah

Upaya untuk perbaikannya adalah mengajak anggota kelompok TKMB (Tenaga Kerja Maju Bersama) untuk melakukan kegiatan peningkatan produk makanan dengan cara membuat inovasi produk makanan baru dan melakukan strategi penjualan. Agar kami dapat melihat perubahan sebelum kegiatan dan sesudah kegiatan. Beberapa hal penyebab permasalahan dalam kelompok TKMB tersebut diantaranya :

- a. Apakah kurangnya sumber daya alam dilingkungan tersebut?
- b. Apakah anggota TKMB tidak mengerti cara meningkatkan produk penjualan?
- c. Apakah faktor keadaan yang membuat kelompok TKMB ini tidak mengalami kemajuan dari tahun ke tahun?
- d. Apakah mereka tidak mengikuti perkembangan zaman, sehingga masih berpola pikir permanen?
- e. Apakah kelompok TKMB ini tidak mendapat dorongan dari perangkat desa?

B. Perumusan dan Pemecahan Masalah

1. Perumusan Masalah

Berdasarkan masalah diatas, maka dapat dirumuskan masalahnya, diantaranya :

- a. Bagaimana cara memotivasi masyarakat agar mau beinovasi dalam mengembangkan produk makanan?
- b. Bagaimana cara menjelaskan arti pentingnya berwirausaha dalam kehidupan?
- c. Bagaimana cara menentukan waktu bagi mereka untuk membuat produk penjualan?
- d. Bagaimana cara menjelaskan pada mereka bahwa kreatifitas sangatlah penting dalam kegiatan berwirausaha?

2. Pemecahan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka untuk meningkatkan kemampuan masyarakat dalam berwirausaha, perlu diadakan pengembangan produk yang lebih baik daripada yang sudah ada. Setelah mengembangkan ide atau produk inovatif, maka perlu

untuk menguji di pasaran dan mendapatkan umpan balik dari konsumen. Dalam setiap tahap proses pembuatan dimulai dari pengadaan produk hingga proses produksi akan memerlukan waktu yang berbeda beda tergantung pada kompleksitas dan sumber daya yang tersedia. maka dari itu perlu membuat jadwal produksi yang realistis untuk waktu mulai hingga selesai pada setiap tahapnya.

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

Sesuai dengan masalah tersebut diatas, maka tujuan kegiatan ini adalah bertujuan untuk agar masyarakat bisa memajukan dan meningkatkan kualitas produk dengan menggunakan bahan baku yang lebih baik dan meningkatkan volume penjualan.

- a. Memberi sedikit ilmu pengetahuan cara berinovasi dalam membuat dan mengembangkan produk baru yang dapat meningkatkan penjualan.
- b. Memperluas jangkauan pasar seperti memperkenalkan produk baru dan bisa untuk menjangkau pelanggan baru.
- c. Menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan. Tim bekerja sama untuk mengelola biaya, memaksimalkan penjualan, dan terus menciptakan strategi yang dapat memastikan keuntungan jangka panjang.
- d. Membangun hubungan yang lebih baik dengan pemasok bahan baku untuk menjamin kelancaran pengadaan bahan baku serta mengurangi keterlambatan dalam proses produksi.
- e. Meningkatkan keterampilan dan motivasi tim produksi melalui pembuatan dan pengembangan rutin serta penghargaan bagi pencapaian target.
- f. Meningkatkan kepuasan pelanggan dengan melibatkan peningkatan pelayanan, memastikan produk selalu tersedia dan mendengarkan umpan balik dari pelanggan untuk meningkatkan produksi makanan.

2. Manfaat

a. Bagi Pelaksana

Mendorong mahasiswa untuk dapat menciptakan inovasi baru seperti mengembangkan resep baru, memahami tentang bahan bahan makanan dan proses

produksinya,serta dapat menumbuhkan minat mahasiswa dalam bidang kewirausahaan dan bisnis makanan.

b. Bagi Peserta TKMB

- Membantu kelompok dalam mengidentifikasi kekurangan produk makanan yang telah mereka kembangkan.
- Memungkinkan kelompok untuk menemukan ide ide baru untuk membuat produk inovasi yang baru dan lebih menarik.
- Memberikan referensi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat agar lebih di terima oleh pasar dan memenuhi kebutuhan konsumen
- Memberikan peluang pasar baru atau konsumen yang belum pernah di jangkau sebelumnya misalnya produk yang awalnya ditujukan untuk konsumen umum/orang tua dapat di kembangkan untuk anak anak dan remaja.

c. Bagi Masyarakat

- Mendorong keberagaman pilihan makanan dengan adanya inovasi dan kreatifitas dalam makanan.
- Meningkatkan perekonomian warga setempat.

D.Rencana dan Jadwal TKMB

Rencana TKMB tersusun sesuai jadwal yaitu :

1. Rencana Pelaksanaan TKMB

Kegiatan TKMB ini telah tersusun dalam laporan diantaranya :

a. Waktu dan tempat pelaksanaan

Hari : Senin,Rabu,Jum'at,Sabtu

Tempat : Desa Cihonje,Gumelar Kec. Gumelar

Waktu : Pukul 10.00 - Selesai

b. Suasana kegiatan produksi makanan

Proses kegiatan produksi makanan dalam kelompok TKMB biasanya lebih santai namun tetap penuh dengan keterampilan dan perhatian detail produk maknanya.berbeda dengan proses produksi makanan industri yang serba cepat dan

menggunakan mesin, untuk pembuatan produk makanan pada kelompok TKMB ini seringkali membutuhkan lebih banyak sentuhan tangan dan proses manual. proses pembuatan maknanya pun dilakukan secara bertahap dan penuh dengan ketelatenan. pekerjaan ini dilakukan oleh beberapa orang dengan setiap orang memiliki peran tertentu. Ada yang mengolah bahan, memantau rasa dan tekstur, serta ada pula yang mengemas atau menyajikan makanan dengan cara yang sudah di pelajari.

Kegiatan ini sering dilakukan dalam suasana kekeluargaan atau komunitas yang hangat seringkali mereka sambil mengobrol atau bercanda tawa. ada interaksi sosial yang kuat antara para pembuat makanan, baik itu anggota keluarga, tetangga, atau pekerja yang sudah terbiasa dengan cara kerja yang bergotong royong. ada rasa kebanggaan yang kuat terhadap setiap produk makanan yang di buat. setiap bahan yang dipilih berkualitas tinggi dan di peroleh dari hasil pertanian. walaupun lebih tradisional, kebersihan tetap menjadi prioritas. proses pengolahan sangat dilakukan dengan hati hati agar makanan tetap aman dan enak.

c. Strategi pelaksanaan Tenaga Kerja Maju Bersama

Strategi pelaksanaan yang dilakukan diantaranya:

- 1) Memberikan ide inovasi baru produk makanan
- 2) Menyediakan bahan baku untuk pembuatan produk
- 3) Memberikan kebebasan kepada warga belajar untuk memilih produk makanan yang di kembangkan.
- 4) Memberikan peluang untuk memperluas pasar
- 5) Memberikan hadiah kepada warga yang selalu ikut serta dalam proses pembuatan produk makanan.

d. Kendala-kendala yang dihadapi

Kendala-kendala yang dihadapi dalam penelitian pelaksanaan TKMB yaitu :

- 1). Kurangnya modal dalam proses pembuatan
- 2). Kurangnya kreativitas tentang inovasi makanan dan proses pemasaran.

e. Upaya mengatasi kendala.

Upaya mengatasi kendala diantaranya :

- 1).Bekerja sama dengan petani untuk menjamin kelancaran bahan baku.
- 2).Memberikan produk inovasi baru yang memiliki konsumen lebih luas serta memasarkan produk tidak hanya dari pintu ke pintu namun juga pemasaran melalui sosial media.

2. Jadwal Kegiatan TKMB

Jadwal pelaksanaan kegiatan sebagai berikut :

No.	Tanggal	Materi yang Dibahas	Waktu
1.	Senin,04 Nov 2024	Perkenalan Kepada Anggota TKMB	3 Jam
2.	Rabu,06 Nov 2024	Materi Pembuatan Inovasi Saleh Pisang	3 Jam
3.	Jumat,08 Nov 2024	Praktek Pembuatan Saleh Pisang	5 Jam
4.	Sabtu,09 Nov 2024	Materi Pembuatan Inovasi Mochi	3 Jam
5.	Senin,11 Nov 2024	Praktik Pembuatan Mochi	4 Jam
6.	Rabu,13 Nov 2024	Materi Pemasaran Produk	3 Jam
7.	Jumat,15 Nov 2024	Praktik Pemasaran Produk	3 Jam
8.	Sabtu,16 Nov 2024	Evaluasi Kegiatan	2 Jam

E. Biaya dan Personalia Kegiatan

1. Biaya / Pendanaan

Biaya pelaksanaan Kegiatan Peningkatan Produk Makanan besumber dari :

- a. Iuran Mahasiswa Pelaksana
- b. Keuntungan Penjualan

Adapun dana anggaran yang setiap pertemuan harus dikeluarkan atau dilaksanakan diantaranya :

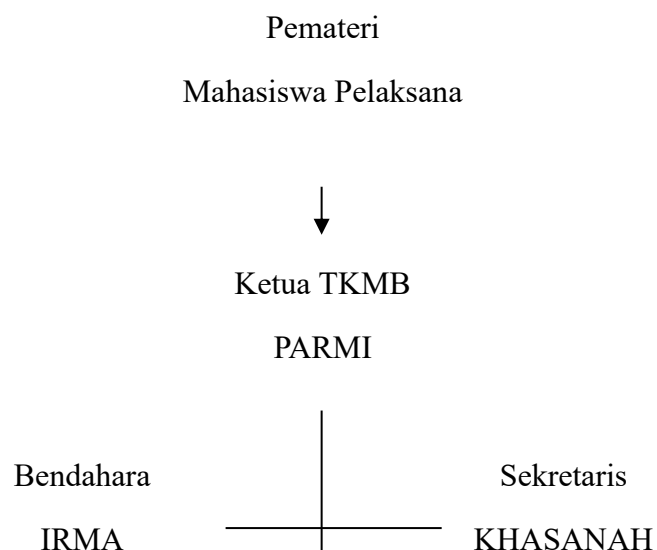
a. Penyediaan bahan	Rp.	50.000,-
b. Konsumsi	Rp.	30.000,-
Jumlah	Rp.	80.000,-

Jadi jumlah biaya setiap pertemuan Rp. 80.000,-

2. Sumber Daya Manusia Kelompok TKMB (Personalia)

Sumber Daya Manusia kelompok TKMB atau Struktur Organisasi TKMB dibentuk oleh ketua RT setempat dan pihak sukarelawan.

STRUKTUR KEGIATAN TBM



F. Peserta Kegiatan Peningkatan Produk di Kelompok TKMB

No.	Nama	L / P	Alamat	Pekerjaan
1	Parmi	P	Cihonje	IRT
2	Kisem	P	Cihonje	IRT
3	Fatonah	P	Cohonje	IRT
4	Sri Nanti	P	Cihonje	IRT
5	Carisem	P	Cihonje	IRT
6	Napsiah	P	Cihonje	IRT
7	Runti	P	Cihonje	IRT
8	Wartini	P	Cihonje	IRT
9	Irma	P	Cihonje	IRT
10	Khasanah	P	Cihonje	IRT
11	Anis	P	Cihonje	IRT
12	Jowat	P	Cihonje	IRT
13	Wisem	P	Cihonje	IRT
14	Purwiti	P	Cihonje	IRT
15	Tuti	P	Cihonje	IRT

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN

TENAGA KERJA MAJU BERSAMA(TKMB)

A. Rumusan dan Pemecahan Pengajaran

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa kelompok TKMB ini adalah suatu kelompok dalam masyarakat yang bergerak dalam produksi pangan yang ingin menaikkan penjualannya karena mereka masih belum mengerti cara untuk menaikkan penjualannya dan mungkin dikarenakan juga oleh :

1. Tidak adanya yang memotivasi kelompok TKMB untuk belajar inovasi
2. Tidak mengerti sisi lain pentingnya media sosial
3. Tidak adanya kesempatan untuk belajar.
4. Masih berfikir permanen dan tidak berkembang
5. Tidak adanya modal dan bahan baku.

Pemecahan pengajarannya disini akan diuraikan sebagai berikut :

1. Tenaga Pengajar harus dapat memotivasi semaksimal mungkin agar anggota kelompok TKMB mau belajar sesuai dengan kemampuannya.
2. Berusaha memberi pengertian dan arahan tentang arti pentingnya media sosial untuk meningkatkan komunikasi kepada konsumen serta sarana promosi yang disesuaikan dengan materi.
3. Mengusahakan waktu pertemuan yang telah ditentukan sesuai dengan kesepakatan bersama.
4. Memberi suatu pengertian berfikir untuk belajar mengikuti perkembangan zaman sehingga memperoleh banyak informasi yang dapat mengembangkan produksi penjualan.
5. Memberikan solusi untuk bekerja sama dengan petani sebagai supplier bahan baku dan memanfaatkan bahan baku yang lebih mudah didapat dengan harga yang murah namun tetap memenuhi standar kualitas produk.

B. Tujuan, Fungsi dan Manfaat Pengajaran

1. Tujuan

Tujuan dari kegiatan ini secara umum dan khusus.

- a. Meningkatkan pengetahuan, ketrampilan dan wawasan kepada kelompok TKMB
- b. Mengembangkan produksi makanan yang lebih kompetitif, inovasi dan sesuai kebutuhan pasar
- c. Memastikan produk makanan yang dihasilkan memiliki kualitas terbaik
- d. Meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang ditawarkan
- e. Membantu kelompok TKMB dalam memanfaatkan media sosial dengan baik
- f. Meningkatkan daya saing di masyarakat

2. Fungsi

Fungsi kegiatan ini sebagai berikut :

- a. Sarana pembelajaran untuk anggota kelompok TKMB.
- b. Meningkatkan kepuasan konsumen sehingga menciptakan loyalitas pelanggan.
- c. Memperluas pangsa pasar melalui produk yang lebih baik

3. Manfaat

- a. Meningkatkan pendapatan kelompok TKMB
- b. Memperkaya pengalaman dalam belajar.
- c. Memperpanjang siklus hidup produk

C. Kajian Pustaka

Penerapan pengajaran pada kegiatan peningkatan produk makanan bersama kelompok TKMB ini kami juga memberikan sedikit bekal dan wawasan keterampilan sebagai bekal mengembangkan produksi makanan dalam bekerja, berusaha secara mandiri diantaranya :

1. Pengajaran Pemilihan Jenis Bahan Baku

Memilih bahan baku yang tepat sangat penting dalam produksi makanan untuk memastikan kualitas, efisiensi, dan keberlanjutan usaha. Berikut adalah langkah – langkah yang dapat dilakukan diantaranya :

- a. Memahami kebutuhan produk, pastikan produk sesuai dengan resep dan target kualitas produk.
- b. Pilih bahan baku yang segar dan periksa bebas dari bahan kimia.
- c. Pilih bahan baku yang tersedia secara konsisten.
- d. Melakukan perbandingan harga dari beberapa pemasok.

2. Pengajaran Strategi Pemasaran Produk

Strategi pemasaran produk bertujuan untuk memperkenalkan produk kepada konsumen, meningkatkan penjualan dan membangun loyalitas pelanggan. Berikut adalah beberapa strategi pemasaran produk yang efektif :

- a. Lakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan, preferensi dan kebiasaan konsumen.
- b. Ciptakan identitas merek yang menarik dan kemasan yang bagus.
- c. Memanfaatkan media social seperti IG dan WA untuk mempromosikan produk makanan.
- d. Kerjasama dengan toko – toko untuk menitipkan produk makanan.

3. Pengajaran Menggunakan Media Sosial untuk Promosi

Menggunakan media social untuk promosi adalah cara paling efektif untuk menjangkakan membangun merek dan meningkatkan penjualan. Berikut yang kami lakukan untuk melancarkan ini dalam menggunakan media sosial diantaranya : Pengenalan angka 1 sampai 20, satuan, puluhan, ratusan, dan seterusnya.

- a. Pengenalan WA dan IG
- b. Cara membuat story di WA dan IG
- c. Pemilihan kata kata untuk membuat promosi penjualan
- d. Cara membuat video produk yang baik

D. Media Yang Digunakan

Media yang digunakan disesuaikan dengan anggota kelompok TKMB juga metode yang digunakan diantaranya :

1. Media yang digunakan

- Alat masak

- Bahan baku
- Hp

2. Metode

- Tanya jawab
- Diskusi
- Praktik Lapangan

E. Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia bersumber dari anggota kelompok TKMB yang berpartisipasi dalam kegiatan peningkatan produk makanan.

F. Sarana dan Prasarana Kegiatan

Sarana tempat kegiatan ini sudah tersedia dirumah beberapa anggota kelompok TKMB ini, namun sistem tempatnya bergantian jadi tidak menetap dalam satu tempat. Kelompok ini berdiri sejak tahun 2018. Sedangkan Prasaranya sebagai berikut :

1. Kompor dan gas
2. Alat Masak
3. Kemasan produk
4. Stiker Produk

G. Proses Kegiatan Belajar

Berikut adalah tahapan yang kami lakukan dalam proses kegiatan peningkatan produk makanan :

- I. Riset dan analisis pasar
 - Menganalisis tren pasar dan peluang bisnis
 - Mengumpulkan umpan balik dari konsumen mengenai produk yang ada
- II. Mengembangkan ide produk
 - Menentukan konsep peningkatan, seperti inovasi makanan baru, rasa, kemasan, dan formulasi yang lebih sehat
 - Menggali ide baru berdasarkan hasil riset
- III. Pengujian dan pengembangan produk

- Menggunakan sampel untuk di uji coba kepada konsumen
- Meningkatkan rasa, tekstur dan kandungan nutrisi

IV. Pengemasan

- Mendesain ulang kemasan agar lebih menarik
- Menambahkan informasi yang jelas dalam kemasan

V. Pemasaran dan promosi

- Memanfaatkan media social untuk meningkatkan jangkauan
- Bekerja sama dengan toko toko untuk menitipkan dagangan

VI. Evaluasi dan pengembangan lanjutan

- Memantau respon konsumen dan penjual
- Mengumpulkan data untuk peningkatan lebih lanjut
- Menyesuaikan strategi sesuai dengan trend an kebutuhan pasar

BAB III

TEKNIK EVALUASI KEBERHASILAN

Di dalam teknik evaluasi keberhasilan ini diadakan beberapa pengamatan dan tes setelah warga belajar diberikan materi baik berupa lisan maupun praktik, yang dinilai langsung oleh fasilitator guna untuk melihat perubahan antara kedua belah pihak diantaranya :

1. Bagi Fasilitator

- Sampai sejauh mana cara penyampaian materi yang dapat diterima oleh anggota kelompok TKMB.
- Apakah kekurangan dan kelebihan cara penyampaian materi yang diberikan pada anggota kelompok TKMB.
- Apa yang harus diperbaiki dalam penyampaian materi yang diberikan pada anggota kelompok TKMB.

2. Bagi Kelompok TKMB

- Seauhmana warga dapat menerima materi.
- Apa kelemahan dan keberhasilan kelompok TKMB dalam penerimaan materi
- Bagian materi manakah yang tidak dimengerti oleh warga belajar yang telah di berikan oleh fasilitator.

Adapun kegiatan evaluasi diantaranya seperti pada :

A. Proses Kegiatan

Proses Kegiatan yang ada tercantum pada salah satu contoh evaluasi kegiatan

B. Evaluasi Awal

Pada evaluasi awal dilaksanakan sebelum anggota kelompok TKMB ini menerima pelatihan dari kami untuk melihat sejauh mana pengetahuan dan sistem yang dijalankan dalam kelompok tersebut.

Adapun permasalahan yang kami temukan pada pertemuan awal bisa dilihat pada halaman berikutnya di bawah ini :

1. Kurangnya kreativitas tentang inovasi makanan dan proses pemasaran

2. Kurangnya bahan baku untuk pembuatan produk
3. Kurangnya kekompakan dalam kelompok tersebut
4. Kurangnya modal dalam proses pembuatan

Dilihat dari hasil evaluasi awal, kelompok TKMB ini sangat memerlukan pendampingan untuk meningkatkan penjualan agar lebih pesat sehingga mereka akan memperoleh laba yang banyak. Karena pada dasarnya anggota kelompok TKMB ini memiliki kemampuan dan kemauan untuk maju hanya saja terhalang oleh beberapa masalah yang menurut kami ini mampu diatasi.

C. Evaluasi Akhir

Pada evaluasi pertemuan akhir ini dilaksanakan untuk mengetahui dari kegiatan materi dan pelatihan yang diberikan apakah anggota kelompok TKMB ini sudah menerapkan hasil pelatihan yang telah kami berikan dan apakah sudah ada perubahan atau masih tetap sama.

Setelah kami melakukan evaluasi kami mendapatkan hasil sebagai berikut:

- 1) Anggota kelompok TKMB sudah mampu memanfaatkan media sosial sebagai sumber informasi mengenai inovasi produk makanan.
- 2) Penggunaan media sosial ini juga mereka gunakan untuk mempromosikan produk penjualannya.
- 3) Anggota kelompok TKMB ini meneruskan hasil inovasi yang telah kami berikan bahkan mereka menambahkan variasi rasa dan pengemasan.
- 4) Jangkauan penjualannya pun sudah mulai luas tidak hanya didesa itu saja.
- 5) Anggota kelompok TKMB ini sudah mulai aktif dan kompak dalam pembuatan produk makanan.

D. Hasil Rekapitulasi Kegiatan

Kelompok TKMB (Tenaga Kerja Maju Bersama)

Yang telah dibuat setelah pelaksanaan evaluasi akhir dan memperoleh hasil sebagai berikut:

- 1) Anggota kelompok TKMB sudah mampu memanfaatkan media sosial sebagai sumber informasi mengenai inovasi produk makanan.
- 2) Penggunaan media sosial ini juga mereka gunakan untuk mempromosikan produk penjualannya.
- 3) Anggota kelompok TKMB ini meneruskan hasil inovasi yang telah kami berikan bahkan mereka menambahkan variasi rasa dan pengemasan.
- 4) Jangkauan penjualannyapun sudah mulai luas tidak hanya didesa itu saja.
- 5) Anggota kelompok TKMB ini sudah mulai aktif dan kompak dalam pembuatan produk makanan.

Gumelar, 21 November 2024

Penguji

Penguji

Penguji

DESTI SEPTIANA

NIM. 857655427

LILISTIANA

NIM. 857646808

TRESYA NAELAA

NIM. 857645662

A. Lampiran Format 4.d

Laporan pelaksanaan kegiatan pembelajaran.

Kegiatan ini dilaksanakan selama delapan hari, yaitu pada tanggal 4,6,8,9,11,13,15,16 November 2024.

Nama Pokjar : Purwokerto Utara

Alamat : Kab. Banyumas

Nama Tutor : 1. Desti Septiana

2. Lilistiana

3. Tresya Naella Avitaningsih

Jumlah Warga : 15 Orang

A. Kegiatan Pembelajaran yang dilaksanakan :

- Mengenalkan inovasi produk makanan
- Mengenalkan media sosial dan cara pengoperasiannya
- Mengenalkan Strategi Pemasaran produk
- Mengenalkan pemilihan bahan baku

B. Bahan Materi dan narasumber yang digunakan :

- Internet
- Buku

C. Hambatan dan strategi mengatasi hambatan :

1. Hambatan : Masih ada warga yang jarang hadir untuk meluangkan waktunya membuat produksi makanan.

2. Strategi mengatasi Hambatan :

Mengusahakan memotivasi Warga untuk bisa menyempatkan waktu untuk sama-sama mengembangkan dan memajukan kelompok TKMB ini. Dengan kemajuan kelompok TKMB ini akan meningkatkan perekonomian anggota kelompok.

D. Komentar anggota kelompok TKMB tentang hasil belajar :

No.	Nama Warga Belajar	Komentar Warga Belajar
1	Ibu Parmi	Jadi tau media sosial
2	Ibu Nur	Menambah ilmu
3	Ibu Parti	Sangat menyenangkan

Mengetahui

Ketua TKMB

Mahasiswa

Mahasiswa

Mahasiswa

()

Desti Septiana

Lilistiana

Tresya Naela A

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

E. Kesimpulan

TKMB adalah suatu usaha yang dilakukan oleh warga setempat untuk memproduksi makanan yang siap untuk dipasarkan.

Kegiatan ini sangat berguna untuk menunjang kemajuan penduduk desa terpencil. Proses ini tidak hanya memberikan peluang kerja bagi warga, tetapi juga meningkatkan pendapatan keluarga dan komunitas secara keseluruhan. Salah satu tantangan yang dihadapi oleh kelompok warga masyarakat adalah akses pasar. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang tepat dan efektif untuk memperkenalkan produk kepada konsumen yang lebih luas melalui penjualan langsung, media social, atau kerjama dengan took atau warung.

Dengan adanya kegiatan ini warga masyarakat setempat menunjukkan pentingnya kerjasama antara anggota komunitas dan menjalankan setiap tahap produksi, mulai dari belajar mepengolahan bahan baku hingga distribusi produk. Kolaborasi ini menciptakan lingkungan yang saling mendukung dan meningkatkan efektivitas dalam proses produksi.

F. Saran

- Sebaiknya warga dalam memilih bahan baku bias lebih selektif agar produk yang dihasilkan tetap memiliki kualitas yang baik.
- Saran kami agar produk yang dihasilkan lebih menarik bagi berbagai kalangan konsumen maka perlu melakukan diservikasi produk. Hal ini dapat berupa variasi rasa atau pengembangan produk baru yang mengikuti tren pasar untuk meningkatkan daya Tarik produk.
- Kegiatan ini memiliki kemasan produk yang cukup menarik. Namun perlu adanya perbaikan dan inovasi dalam pengemasan. Pengemasan yang menarik dan praktis akan meningkatkan daya tarik produk dipasaran.
- Untuk memastikan keberlanjutan usaha perlu adanya pengelolaan keuangan yang baik. Saran kami agar kelompok lebih fokus pada pengelolaan keuangan yang baik dengan cara melakukan pencatatan transaksi pengeluaran dan menyusun anggaran yang akan digunakan kedepannya. Bertujuan agar penggunaan dana dapat lebih terarah dan efisien.

LAMPIRAN

RISALAH KEGIATAN

A. WAKTU PELAKSANAAN

Hari/ Tanggal : 1. Senin, 04 November 2024
2. Rabu, 06 November 2024
3. Jumat, 08 November 2024
4. Sabtu, 09 November 2024
5. Senin, 11 November 2024
6. Rabu, 13 November 2024
7. Jumat, 15 November 2024
8. Sabtu, 16 November 2024

Waktu : Pukul 10.00 – Selesai

Tempat : Gr Babakan Desa Cihonje, Gumelar

B. Peserta Kegiatan : Kelompok TKMB :

1. IBU PARMi
2. IBU KISEM
3. IBU FATONAH
4. IBU SRI NANTI
5. IBU CARISEM
6. IBU NAPSIAH
7. IBU RUNTI
8. IBU WARTINI
9. IBU IRMA
10. IBU KHASANAH
11. IBU ANIS
12. IBU JOWAT
13. IBU WISEM
14. IBU PURWITI
15. IBU TUTI

C. Susunan Kegiatan: 1. Pembukaan

2. Isi Kegiatan

3. Penutup

D. Jadwal Kegiatan :

No.	Tanggal	Materi yang Dibahas	Waktu
1.	Senin,04 Nov 2024	Perkenalan Kepada Anggota TKMB	3 Jam
2.	Rabu,06 Nov 2024	Materi Pembuatan Inovasi Saleh Pisang	3 Jam
3.	Jumat,08 Nov 2024	Praktek Pembuatan Saleh Pisang	5 Jam
4.	Sabtu,09 Nov 2024	Materi Pembuatan Inovasi Mochi	3 Jam
5.	Senin,11 Nov 2024	Praktik Pembuatan Mochi	4 Jam
6.	Rabu,13 Nov 2024	Materi Pemasaran Produk	3 Jam
7.	Jumat,15 Nov 2024	Praktik Pemasaran Produk	3 Jam
8.	Sabtu,16 Nov 2024	Evaluasi Kegiatan	2 Jam

E. Hasil Kegiatan :

- Hari Senin, 04 November 2024 Kegiatan perkenalan antara kelompok mahasiswa dengan anggota kelompok TKMB dan lingkungan sekaligus penyampaian rancangan kegiatan yang akan dilaksanakan bersama kelompok TKMB. Kegiatan berjalan lancar dan disambut baik dengan warga sekitar.
- Hari Rabu, 06 November 2024 Kegiatan pemberian materi dari kelompok mahasiswa untuk Kelompok TKMB tentang Inovasi Produk Makanan yaitu Inovasi Saleh Pisang.
- Hari Jumat, 08 November 2024 Kegiatan praktik pembuatan inovasi Saleh pisang yang berjalan lancar.
- Hari Sabtu, 09 November 2024 Kegiatan Materi Pembuatan Inovasi baru Mochi Kepada Anggota kelompok TKMB, Peserta sangat antusias dalam Materi ini.

- e. Hari Senin, 11 November 2024 Kegiatan Praktik Pembuatan Mochi berjalan lancar, tidak ada hambatan, hanya saja beberapa peserta yang datang.
- f. Hari Rabu, 13 November 2024 Kegiatan Materi Pemasaran Produk Makanan, meliputi cara penggunaan media sosial, tips dan trik pembuatan kalimat promosi, serta cara pengemasan yang baik.
- g. Hari Jumat, 15 November 2024 Kegiatan Praktik Pemasaran melalui media sosial dan penjualan secara langsung
- h. Hari Sabtu, 16 November 2024 Kegiatan Evaluasi dari semua rangkaian kegiatan yang telah dilaksanakan sekaligus, melanjutkan ide Inovasi yang telah diberikan.

Gumelar, 21 November 2024

Penguji

Penguji

Penguji

DESTI SEPTIANA

NIM. 857655427

LILISTIANA

NIM. 857646808

TRESYA NAELAA

NIM. 857645662

Nomor : 03/S-41-08/PKS/X/2024

Purwokerto, 07 Oktober 2024

Lamp : -

Hal : -

Kepada

Yth. Bpk Sarnoto

Kepala Desa Cihonje

Kab. Banyumas

Yang bertanda tangan di bawah ini, pengelola SALUT Purwokerto Utara, Universitas Terbuka Purwokerto minta ijin untuk mahasiswa atas nama :

No	NIM	NAMA	PRODI
1.	857655427	Desti Septiana	PGSD
2.	857646808	Lilistiana	PGSD
3.	857645662	Tresya Naela Avitaningsih	PGSD

Mohon diberikan dispensasi (ijin) kepada yang bersangkutan melaksanakan praktek untuk mata kuliah Pembelajaran Berwawasan Kemasyarakatan (PDGK4306). Bertempat di Babakan Desa Cihonje. Kec. Gumelar Kabupaten Banyumas.

Demikian Surat ini kami buat, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Purwokerto, 1 November 2024

 **SALUT**
Sentra Layanan
Universitas Terbuka
PURWOKERTO UTARA
Kepala SALUT Purwokerto

M. Wahyu Nugroho, S.IP.

DAFTAR HADIR PESERTA

SRATEGI PENINGKATAN PRODUK MAKANAN BERSAMA

KELOMPOK TKMB DALAM MENGEMBANGKAN PEREKONOMIAN

DI DESA CIHONJE, GUMELAR

TAHUN 2024

Hari,Tanggal :

No.	Nama	Alamat	Tanda tangan
1.	IBU PARMi		
2.	IBU KISEM		
3.	IBU FATONAH		
4.	IBU SRI NANTI		
5.	IBU CARISEM		
6.	IBU NAPSIAH		
7.	IBU RUNTI		
8.	IBU WARTINI		
9.	IBU IRMA		
10.	IBU KHASANAH		
11.	IBU ANIS		
12.	IBU JOWAT		
13.	IBU WISEM		
14.	IBU PURWITI		
15.	IBU TUTI		

Hari,Tanggal :

[illegible]

DOKUMENTASI KEGIATAN

Senin, 04 November 2024

Kegiatan Perkenalan kepada kelompok anggota TKMB, sekaligus penyampaian rancangan kegiatan. Kegiatan ini diikuti oleh 10 orang anggota TKMB.



Rabu, 06 November 2024

Penyampaian materi inovasi baru cara pembuatan saleh pisang kepada kelompok TKMB.



Jum'at, 08 November 2024

Kegiatan pembuatan inovasi baru saleh pisang.



Sabtu, 09 November 2024

Kegiatan penyampaian materi produk inovasi baru mochi.



Senin, 11 November 2024

Kegiatan praktik pembuatan mochi.



Rabu, 13 November 2024

Kegiatan penyampaian materi pemasaran produk.



Jum'at, 15 November 2024

Kegiatan praktik pemasaran produk, dilakukan di lingkungan sekitar melalui penitipan ke warung dan penjualan secara online.



Sabtu, 16 November 2024

Evaluasi Kegiatan TKMB sekaligus pemberian hadiah kepada anggota kelompok TKMB yang sudah mengikuti kegiatan.



