

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima dengan baik laporan Kuliah Kerja Lapangan oleh Dosen Pembimbing, dengan judul:

“ASPEK PEMASARAN TRADISIONAL SEBAGAI SARANA MENGEMBANGKAN BISNIS PADA UMKM DESTIN SARI BAKERY”

Kebumen, 30 September 2024

Mahasiswa



Aprilia Mar'atussolikhah

NIM: 215504415

Dosen Pembimbing



Feby Evelyn, S.E., M.M.

NIDN: 0605029101

MOTTO

"Kesuksesan bukan tentang seberapa cepat kita sampai, tapi seberapa baik kita menikmati setiap prosesnya."



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena hanya atas rahmat dan Ridho-Nya Laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) dengan judul “Aspek Pemasaran Tradisional Sebagai Sarana Mengembangkan Bisnis Pada UMKM Destin Sari Bakery” dapat penulis selesaikan dengan baik. Laporan ini disusun sebagai syarat untuk melengkapi atau menyelesaikan mata kuliah Kuliah Kerja Lapangan (KKL) di Universitas Putra Bangsa Kebumen.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini tidak lepas dari bantuan, saran, bimbingan, dan dukungan berbagai pihak. Dengan segala kerendahan hati, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Gunarso Wiwoho, S.E., M.M., selaku Ketua Universitas Putra Bangsa.
2. Ibu Feby Evelyn, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing dalam penyusunan laporan Kuliah Kerja Lapangan.
3. Bapak Kuantin selaku pemilik UMKM Destin Sari Bakery Desa Banyuroto Kecamatan Adimulyo Kabupaten Kebumen yang telah mengizinkan penulis melakukan Kuliah Kerja Lapangan.
4. Seluruh karyawan UMKM Destin Sari yang telah memberikan pengalaman dan pengetahuan sebagai masukan di dalam Kuliah Kerja Lapangan.
5. Orang tua dan keluarga yang telah memberikan doa restu dan dukungan baik moral maupun spiritual.

6. Teman-teman Kuliah Kerja Lapangan serta pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan Kuliah Kerja Lapangan.
7. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan dan kerjasama untuk kesuksesan pelaksanaan KKL ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih terdapat banyak kekurangan, namun penulis berharap laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.



Kebumen, 30 September 2024

Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Aprilia Mar'atussolikhah', written in a cursive style.

Aprilia Mar'atussolikhah

DARTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
MOTTO	iii
KATA PENGANTAR	iv
DARTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DARTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat KKL	9
1.2.1 Tujuan KKL	9
1.2.2 Manfaat KKL	10
1.3 Prosedur Pelaksanaan	12
1.3.1 Tahap Persiapan	12
1.3.2 Tahap Pelaksanaan	13
BAB II PEMBAHASAN	15
2.1 Gambaran Umum Perusahaan	15
2.1.1 Data Perusahaan	17
2.1.2 Biodata Pemilik/Pengurus	17
2.1.3 Struktur Organisasi	18
2.2 Aspek Pemasaran	22
2.2.1 Produk/Jasa Yang Dihasilkan	22
2.2.2 Gambaran Pasar	23
2.2.3 Target Atau Segmen Pasar Yang Dituju	25
2.2.4 Trend Perkembangan Pasar.....	26
2.2.5 Proyeksi Penjualan	27
2.2.6 Strategi Pemasaran	28
2.2.7 Aspek Pesaing	30
2.2.8 Saluran Distribusi.....	31
2.3 Pemanfaatan Teknologi Informasi	32

2.3.1	Rencana Pemanfaatan Teknologi Informasi	32
2.3.2	Peralatan dan Sistem yang Sudah Dimiliki.....	33
2.3.3	Tahapan Pengembangan Teknologi Informasi.....	33
2.4	Rencana Pengembangan Usaha.....	34
2.4.1	Rencana Pengembangan Usaha.....	34
2.4.2	Tahap-Tahap Pengembangan Usaha	35
BAB III KESIMPULAN DAN SARAN		38
3.1	Kesimpulan.....	38
3.2	Saran.....	39
DAFTAR LAMPIRAN.....		41



DAFTAR TABEL

Tabel I – 1	Kriteria UMKM Berdasarkan Aset dan Penjualan	3
Tabel I – 2	Data Perusahaan Industri Menurut Klasifikasi dan Kelompok Industri di Kabupaten Kebumen	4
Tabel I – 3	Rencana Kegiatan KKL	14
Tabel II – 1	Jam Kerja UMKM Destin Sari Bakery	21
Tabel II – 2	Data Hasil Pendapatan UMKM Destin Sari Bakery Bulan Juni – Agustus 2024.....	24
Tabel II – 3	Data Penjualan dan Pendapatan UMKM Destin Sari Bakery Bulan Juni – Agustus 2024	27
Tabel II – 4	Proyeksi Penjualan UMKM Destin Sari Bakery Bulan September – November 2024.....	27



DAFTAR GAMBAR

Gambar II – 1 Struktur Organisasi UMKM Destin Sari Bakery 19



DARTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Nomor Induk Berusaha	41
Lampiran 2 Kartu Tanda Pengenal Pemilik UMKM Destin Sari Bakery	43
Lampiran 3 Surat Pernyataan Kesiediaan Tempat KKL	44
Lampiran 4 Surat Pernyataan Kesiediaan Unggah Video pada Kanal Youtube	45
Lampiran 5 Surat Permohonan Izin KKL	46
Lampiran 6 Surat Pengajuan Judul Laporan KKL	47
Lampiran 7 Kartu Kunjungan Kegiatan KKL	48
Lampiran 8 Kartu Bimbingan Penulisan Laporan KKL	49
Lampiran 9 Peta Lokasi UMKM Destin Sari Bakery	50
Lampiran 10 Foto Produk	51
Lampiran 11 Dokumentasi Proses Produksi	53
Lampiran 12 Foto Bersama Pemilik UMKM Destin Sari Bakery	57
Lampiran 13 Link Youtube	58

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu prioritas pengembangan ekonomi di setiap negara. Hal ini disebabkan oleh besarnya sumbangsih UMKM terhadap negara, khususnya dalam bidang ekonomi dan sosial. Selain meningkatkan pertumbuhan ekonomi negara, UMKM sangat berperan dalam penyerapan tenaga kerja sektor informal dan pemerataan pendapatan masyarakat, khususnya di daerah. Oleh karena itu, berbagai kebijakan dan program pendukung telah dirumuskan dan diimplementasikan oleh pemerintah pusat dan daerah untuk mendukung pemberdayaan dan pertumbuhan UMKM yang berkelanjutan.

Berikut adalah beberapa definisi UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM):

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, baik yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau

Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang terdiri dari tiga kategori, yaitu usaha mikro, kecil, dan menengah, yang dibedakan berdasarkan skala usaha, kepemilikan, dan kriteria finansial tertentu seperti jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan, yang perannya sangat penting dalam mendukung perekonomian Indonesia sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria seperti pada Tabel I-1 sebagai berikut:

Tabel I – 1
Kriteria UMKM Berdasarkan Aset dan Penjualan

Kriteria	Aset	Penjualan/tahun
Mikro	≤ Rp 50.000.000	≤ Rp 300.000.000
Kecil	Rp 50.000.000 sampai Rp 500.000.000	Rp 300.000.000 sampai Rp 2.500.000.000
Menengah	Rp 500.000.000 sampai Rp 10.000.000.000	Rp 2.500.000.000 sampai Rp 50.000.000.000

Sumber: UU Nomor 20 Tahun 2008

UMKM memiliki potensi besar untuk mendukung pertumbuhan ekonomi di Indonesia, khususnya di wilayah Jawa Tengah seperti Kabupaten Kebumen. Kabupaten Kebumen merupakan salah satu daerah yang banyak memiliki Usaha Mikro Kecil dan Menengah. UMKM merupakan bagian penting dari pertumbuhan perekonomian masyarakat di Kabupaten Kebumen karena memberikan lapangan pekerjaan utama maupun pekerjaan tambahan atau sampingan bagi masyarakat yang berada di sekitar UMKM tersebut. Berikut adalah data perusahaan industri menurut klasifikasi dan kelompok industri di Kabupaten Kebumen yang dihimpun oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pengelolaan Pasar Kabupaten Kebumen Tahun 2023:

Tabel I – 2
Data Perusahaan Industri Menurut Klasifikasi dan
Kelompok Industri di Kabupaten Kebumen

No	Kelompok Industri	Klasifikasi Industri			Jumlah
		Besar	Menengah	Kecil	
1	Industri Batu Bara dan Pengilangan Minyak	-	-	-	-
2	Industri Makanan dan Minuman	-	8	35.779	35.787
3	Pengolahan Tembakau	1	2	56	59
4	Industri Tekstil dan Pakaian Jadi	-	2	745	747
5	Industri Kulit, Barang dari Kulit dan Alas Kaki	-	7	181	188
6	Industri Kayu, Barang dari Kayu dan Gabus dan Barang Anyaman dari Bambu, Rotan dan Sejenisnya	1	5	8.858	8.864
7	Industri Kertas dan Barang dari Kertas, Percetakan dan Reproduksi Media Rekaman	-	3	82	85
8	Industri Kimia, Farmasi dan Obat Tradisional	-	9	455	464
9	Industri Karet, Barang dari Karet dan Plastik	1	-	14	15
10	Industri Barang Galian Bukan Logam	-	19	3.205	3.224
11	Industri Logam Dasar	-	-	-	-
12	Industri Barang dari Logam, Komputer, Barang Elektronik, Optik dan Peralatan Listrik	-	1	185	186
13	Industri Mesin Dan Perlengkapan YTDL	-	1	1	2
14	Industri Alat Angkutan	-	-	-	-
15	Industri Furniture	-	-	28	28
16	Industri Pengolahan Lainnya, Jasa Reparasi dan Pemasangan Mesin dan Peralatan	-	6	6.813	6.819
Kab. Kebumen		3	63	56.402	56.468

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pengelolaan Pasar Kabupaten

Berdasarkan data tabel I-2 dapat disimpulkan bahwa industri makanan dan minuman merupakan sektor UMKM yang paling banyak di Kabupaten Kebumen, yaitu berjumlah 35.787. Dari banyaknya UMKM tersebut, maka masing-masing pelaku usaha dituntut untuk dapat berkembang lebih kompetitif dengan pelaku usaha atau pelaku ekonomi lainnya. Pengusaha UMKM juga diharapkan untuk terus meningkatkan kinerja usahanya agar dapat bersaing dengan pengusaha-pengusaha besar.

Dalam menjalankan sebuah usaha, pelaku ekonomi perlu mengembangkan pemikirannya terkait manajemen agar usahanya berjalan dengan efektif. Pemikiran manajemen ini digunakan untuk mengatur dan mengkoordinasikan seluruh kegiatan usaha. Mulai dari kegiatan produksi, kegiatan pemasaran barang, dan lain sebagainya yang berkaitan dengan seluruh kegiatan dalam sebuah perusahaan.

UMKM akan dapat bertahan dan bersaing mengikuti perkembangan zaman apabila mampu menerapkan pengelolaan manajemen secara baik. Secara umum pengelolaan manajemen itu sendiri mencakup bidang pemasaran, produksi, SDM, dan juga keuangan. Kebanyakan perusahaan menjalankan usahanya hanya sampai berfokus pada masalah pembuatan produk saja. Perusahaan seharusnya juga memperhatikan aspek pemasaran yang sesuai dengan usahanya agar dapat bersaing dan mempertahankan apa yang sudah ada. Kotler dan Keller (2018:5), menegaskan bahwa manajemen pemasaran adalah sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran, serta meraih,

mempertahankan, dan menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.

Sektor UMKM menjadi salah satu penopang utama perekonomian daerah, misalnya di Kabupaten Kebumen. Mereka tidak hanya menyediakan lapangan kerja, tetapi juga berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Salah satu sektor UMKM yang berkembang pesat di Kabupaten Kebumen adalah usaha pembuatan roti. Dengan semakin meningkatnya permintaan akan produk roti, kue, dan makanan panggang lainnya, UMKM roti memiliki peluang besar untuk tumbuh dan berkembang.

Meski memiliki potensi yang besar, banyak UMKM roti di Kabupaten Kebumen yang menghadapi berbagai tantangan dalam pengembangan usahanya, terutama dalam hal pemasaran. Tantangan tersebut antara lain kurangnya pemahaman mengenai pemasaran yang efektif, terbatasnya akses pasar yang luas, dan meningkatnya persaingan dengan produk sejenis dari dalam dan luar daerah. Persaingan yang ketat dengan merek-merek besar, serta sesama UMKM, menuntut mereka untuk lebih kreatif dan inovatif dalam memasarkan produk. Pemasaran menjadi kunci utama dalam memenangkan persaingan ini. Tidak hanya sekadar menjual produk, pemasaran juga berkaitan dengan bagaimana produk tersebut dikenal oleh masyarakat, bagaimana membangun loyalitas pelanggan, serta bagaimana meningkatkan penjualan secara berkelanjutan.

UMKM roti di Kabupaten Kebumen banyak mengandalkan pemasaran tradisional dalam mengembangkan bisnis mereka. Pemasaran tradisional yang fokus pada interaksi langsung dengan konsumen memberikan dampak yang signifikan, terutama dalam membangun hubungan jangka panjang dan kepercayaan konsumen. Aspek pemasaran tradisional, seperti membangun kesadaran merek, menarik lebih banyak pelanggan, serta meningkatkan penjualan produk, masih sangat relevan dan penting bagi UMKM.

Menurut Todor (2016), pemasaran tradisional berkaitan dengan media lama yakni cetakan, siaran, surat langsung, telepon, papan reklame, dan tatap muka, dan sebagian besar pemasaran tradisional digunakan untuk menjangkau khalayak nasional atau lokal. Dalam pemasaran tradisional ada empat elemen utama, yang dikenal sebagai *4P* dalam pemasaran tradisional yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat/distribusi), dan *promotion* (promosi). Elemen-elemen ini membentuk fondasi dari pemasaran yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan melalui saluran non-digital seperti iklan cetak, televisi, radio, serta promosi langsung.

Menurut Durianto dalam Liwe (2013), kesadaran merek adalah kesanggupan seorang calon pembeli untuk mengenal dan mengingat kembali suatu merek sebagai bagian dari suatu kategori produk tertentu. Kesadaran merek menciptakan hubungan emosional antara konsumen dan produk, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Dengan membangun kesadaran merek yang kuat, UMKM roti dapat memastikan bahwa produk mereka dikenal oleh konsumen, bahkan sebelum konsumen merasakan

atau membeli produknya. Upaya ini bisa dilakukan melalui berbagai cara, seperti promosi langsung di pasar, kerja sama dengan toko-toko lokal, dan partisipasi dalam event atau pameran kuliner.

Selain membangun kesadaran merek, menarik lebih banyak pelanggan juga merupakan tantangan yang perlu dihadapi oleh UMKM roti. Dalam hal ini, pemasaran yang efektif dapat melibatkan penetapan harga yang kompetitif, penawaran khusus atau diskon, serta layanan pelanggan yang memuaskan. Sementara itu, peningkatan penjualan produk dapat dicapai melalui dengan menerapkan pengemasan yang menarik, serta kualitas produk yang konsisten.

Meskipun pemasaran digital semakin marak digunakan, banyak UMKM roti yang masih bergantung pada pemasaran tradisional karena keterbatasan sumber daya atau pengetahuan tentang teknologi digital. Salah satu UMKM di Kabupaten Kebumen yang menerapkan aspek pemasaran tradisional dalam pemasarannya yaitu UMKM Destin Sari Bakery. UMKM ini merupakan produsen roti yang berlokasi di Dukuh Rawadadap RT 03 RW 09, Desa Banyuroto, Kecamatan Adimulyo, Kabupaten Kebumen. UMKM ini telah beroperasi sejak tahun 2009 dan tetap mempertahankan pendekatan pemasaran tradisional dalam upaya mengembangkan bisnisnya.

Destin Sari Bakery berhasil bertahan dan terus berkembang melalui strategi pemasaran tradisional yang efektif. Mereka lebih mengandalkan promosi dari mulut ke mulut, kehadiran fisik di pasar lokal, serta hubungan yang kuat dengan pelanggan setia di sekitarnya. Oleh karena itu, pembahasan

ini akan lebih fokus pada bagaimana aspek pemasaran tradisional dapat dimanfaatkan secara optimal untuk mengembangkan bisnis UMKM ini.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan Kuliah Kerja Lapangan pada UMKM Destin Sari Bakery dan membuat laporan Kuliah Kerja Lapangan dengan judul **“ASPEK PEMASARAN TRADISIONAL SEBAGAI SARANA MENGEMBANGKAN BISNIS PADA UMKM DESTIN SARI BAKERY”**.

1.2 Tujuan dan Manfaat KKL

1.2.1 Tujuan KKL

Tujuan dari penyusunan Laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) yang ingin dicapai penulis adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pengetahuan tentang seluk beluk bisnis atau usaha dalam sebuah industri atau Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) khususnya pada UMKM Destin Sari Bakery di Desa Banyuroto Kecamatan Adimulyo Kabupaten Kebumen, sehingga mahasiswa diharapkan memiliki bekal dan pengalaman di lapangan.
2. Mengembangkan wawasan dan pengetahuan mahasiswa dalam berbagai hal, termasuk kendala-kendala yang dihadapi dan bagaimana cara memecahkan kendala-kendala tersebut.

3. Mengetahui aspek-aspek pemasaran serta lingkungan bisnis khususnya pada UMKM Destin Sari Bakery di Desa Banyuroto Kecamatan Adimulyo Kabupaten Kebumen.
4. Memberikan wawasan dalam kehidupan bermasyarakat dalam membuka jalan bagi para mahasiswa untuk menekuni dunia wiraswasta setelah jenjang perkuliahan.
5. Untuk memenuhi dan menyelesaikan tugas mata kuliah KKL tahun akademik 2024-2025.

1.2.2 Manfaat KKL

Kuliah Kerja Lapangan (KKL) ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain :

1. Bagi Penulis
 - a. Laporan ini menjembatani antara teori yang didapatkan di perkuliahan dengan praktek secara langsung di lapangan atau kenyataan yang terjadi pada UMKM Destin Sari Bakery di Desa Banyuroto Kecamatan Adimulyo Kabupaten Kebumen.
 - b. Memberikan wawasan dan pengalaman kepada mahasiswa mengenai dunia usaha khususnya UMKM dalam praktik nyata, sehingga dapat menjadi bekal bagi mahasiswa untuk menjadi wirausaha.
 - c. Mendapat pengalaman yang berguna untuk pembuatan skripsi melalui penulisan laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL).

2. Bagi Pengusaha

- a. Laporan KKL ini diharapkan berguna sebagai bahan pertimbangan bagi pengusaha untuk mengambil langkah-langkah lebih lanjut tentang kebijakan yang berhubungan dengan pengelolaan pemasaran.
- b. Laporan ini diharapkan dapat membantu proses pelaporan pemasaran sehingga dapat memperoleh pencapaian yang maksimal.
- c. Sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan manajemen pemasaran pada UMKM Destin Sari Bakery.

d. Bagi Akademik

- a. Laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai sumber informasi bagi pihak-pihak yang akan melakukan penelitian selanjutnya atau yang membutuhkan informasi tentang manajemen pemasaran pada UMKM Destin Sari Bakery.
- b. Menambah wacana di perpustakaan Universitas Putra Bangsa mengenai manajemen pemasaran pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

1.3 Prosedur Pelaksanaan

1.3.1 Tahap Persiapan

Kuliah Kerja Lapangan sebagai mata kuliah perpaduan antara teori, observasi, dan praktek di lapangan dengan pelaporan di akhir perkuliahan ini diawali dengan proses administrasi di kampus dan mencari objek observasi untuk tempat KKL.

Persiapan yang dilakukan antara lain:

1. Berdiskusi dengan anggota kelompok untuk membahas dan mencari berbagai pilihan obyek KKL.
2. Objek KKL yang sudah dibahas, dikonsultasikan dengan Dosen Pembimbing sehingga diperoleh keputusan bersama yaitu "Destin Sari Bakery" sebagai objek KKL.
3. Menemui Bapak Kuatini sebagai pemilik Destin Sari Bakery, untuk mendapatkan izin KKL di tempat tersebut.
4. Pembagian tema untuk judul laporan KKL.
5. Mengajukan judul ke Dosen Pembimbing.
6. Meminta surat pengantar dari pihak kampus Universitas Putra Bangsa Kebumen untuk selanjutnya diajukan kepada pemilik Destin Sari Bakery.

1.3.2 Tahap Pelaksanaan

a. Minggu Pertama

Mencari objek KKL, melakukan wawancara dan perizinan kepada objek KKL, mengajukannya kepada dosen pembimbing untuk disetujui. Menentukan judul secara individu sesuai dengan pembagian pada pembahasan KKL yang sudah disepakati bersama. Mendiskusikan judul yang telah dibuat kepada dosen pembimbing dan mendapat persetujuan. Menyelesaikan permohonan dan perizinan KKL dan administrasinya.

b. Minggu Kedua

Melakukan observasi dan wawancara untuk mengumpulkan data- data tentang sistem pengelolaan keuangan yang dilakukan pada Destin Sari Bakery.

c. Minggu Ketiga

Melakukan wawancara dan pengambilan dokumentasi dalam bentuk foto dan video untuk seluruh proses kegiatan produksi serta pengambilan data-data pendukung lainnya.

d. Minggu Keempat

Penyusunan data hasil observasi, wawancara, dan dokumen – dokumen menjadi sebuah Laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL).

TABEL I-3
RENCANA KEGIATAN KKL

No	Materi	Juli			Agustus			September		
1	Mencari Objek									
2	Pelaksanaan KKL									
3	BAB I									
4	BAB II									
5	BAB III									
6	Penyerahan Hasil									

Sumber: Buku Panduan KKL Tahun 2024



BAB II PEMBAHASAN

2.1 Gambaran Umum Perusahaan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Destin Sari Bakery merupakan salah satu UMKM di Kabupaten Kebumen yang bergerak di bidang makanan, dengan fokus khusus pada pembuatan beberapa jenis roti. UMKM Destin Sari Bakery merupakan usaha milik pribadi yang didirikan dan dikembangkan oleh Bapak Kuatn dan istrinya yaitu Ibu Robiah pada tahun 2009. Usaha ini berlokasi di Dukuh Rawadadap RT 03 RW 09, Desa Banyuroto, Kecamatan Adimulyo, Kabupaten Kebumen.

Sebelum memulai usaha sendiri, Bapak Kuatn bekerja sebagai seorang marketing di sebuah toko roti. Selama bekerja, ia memperoleh wawasan yang mendalam tentang industri roti, terutama dalam hal pemasaran. Namun, toko tempatnya bekerja mengalami tantangan serius yang akhirnya berujung pada kebangkrutan dan memaksa Bapak Kuatn untuk berhenti bekerja. Meski dihadapkan pada situasi sulit, Bapak Kuatn tidak menyerah. Dengan kebutuhan untuk tetap menghidupi keluarganya, ia mencari peluang lain. Pada saat itu, ada salah satu temannya yang pernah bekerja di bidang produksi roti mengajak untuk memproduksi roti. Meskipun belum memiliki pengalaman di bidang produksi, Bapak Kuatn menerima tawaran tersebut. Seiring berjalannya waktu, roti hasil produksinya mendapat sambutan positif dari konsumen, dan usahanya mulai berkembang. UMKM Destin Sari Bakery yang didirikannya menjadi salah satu UMKM yang dikenal dan dipercaya di

daerahnya. Dengan usaha keras dan dedikasi, Destin Sari Bakery telah berhasil menciptakan produk-produk berkualitas yang digemari oleh masyarakat sekitar. Destin Sari Bakery dikenal dengan produk-produk andalannya yang telah menjadi favorit di kalangan konsumen setempat. Produk andalan yang dihasilkan oleh UMKM Destin Sari Bakery ini adalah keju kering, yang menawarkan rasa manis dan gurih. Selain itu, Destin Sari Bakery juga memproduksi pia keju dan roti tawar yang bisa menjadi pilihan camilan dan sarapan bagi banyak keluarga.

UMKM Destin Sari Bakery mulai beroperasi pada tahun 2009 menggunakan gedung milik Pak Kuatın tanpa harus menyewa tempat. Pada tahun yang sama, UMKM ini berhasil mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB), menandakan bahwa usaha tersebut telah resmi diizinkan oleh pemerintah. Bapak Kuatın memilih menggunakan dana pribadi sebagai modal tanpa meminjam dari pihak lain. Dikarenakan keterbatasan modal, Bapak Kuatın mengelola usaha ini dengan alat dan mesin yang sederhana. Seiring berjalannya waktu, dengan meningkatnya permintaan pasar, Bapak Kuatın memutuskan untuk memperbaiki beberapa unit mesin dan merekrut beberapa karyawan. Kini, Destin Sari Bakery telah mempekerjakan puluhan karyawan dan mampu memproduksi hingga 9.500 potong roti setiap harinya. Para karyawan bekerja selama 20 hari dalam sebulan, dengan jam kerja yang bervariasi tergantung pada tugasnya. Bagian produksi dan keuangan bekerja dari jam 7 pagi hingga 4 sore, bagian pengemasan bekerja dari jam 3 sore hingga 8 malam, kemudian dilanjutkan dari jam 5 pagi hingga 8 pagi,

sementara bagian pemasaran mengambil produk di pagi hari dan memasarkan dengan waktu yang fleksibel. Sistem penggajian dilakukan bulanan, disesuaikan dengan jumlah hari kerja setiap karyawan. Karyawan yang bekerja di UMKM Destin Sari Bakery adalah warga sekitar yang diberdayakan oleh UMKM Destin Sari Bakery.

2.1.1 Data Perusahaan

Berikut data perusahaan yang ada pada UMKM Destin Sari Bakery :

Nama Perusahaan : Destin Sari Bakery
Bidang Usaha : UMKM Makanan
Jenis Produk / Jasa : Produksi Keju Kering, Pia Keju, Roti Tawar
Alamat Perusahaan : Dk. Rawadadap 003/009, Desa Banyuroto,
Kec. Adimulyo, Kab. Kebumen
Nomor Telepon : 0822-2958-8983
Bentuk Badan : Perorangan
Hukum
Nomor NIB : 1506220053383
Tahun Berdiri : 2009

2.1.2 Biodata Pemilik/Pengurus

Berikut data pemilik/pengurus pada UMKM Destin Sari Bakery :

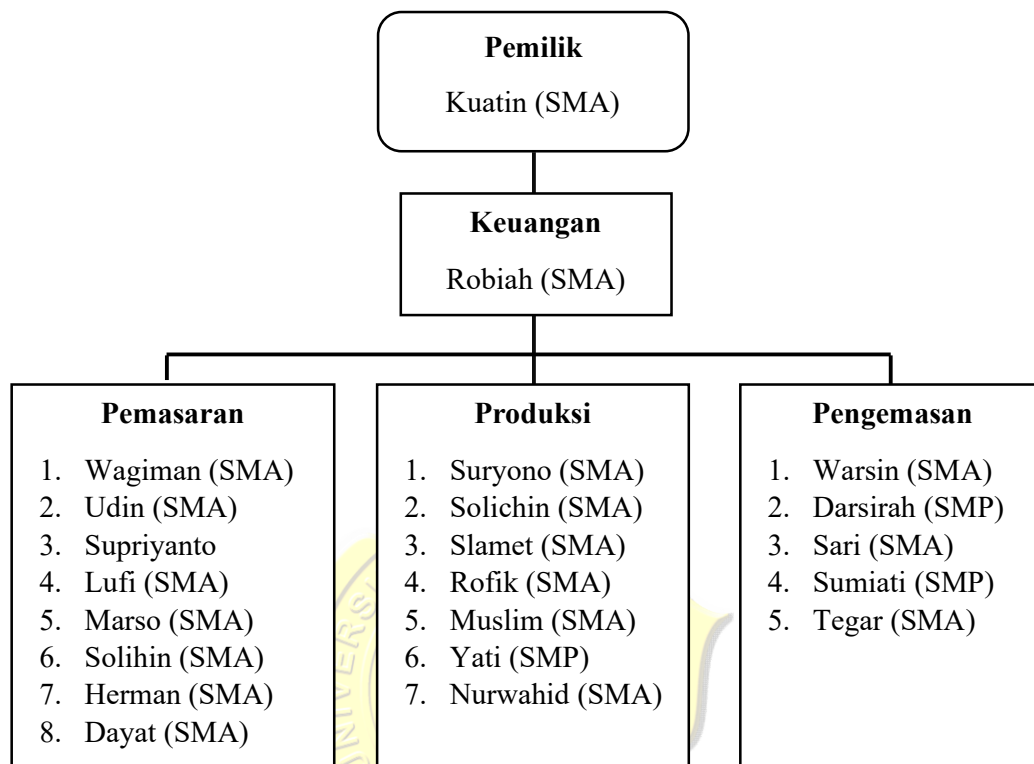
Nama : Kuatn
Jabatan : Pemilik
Tempat, Tanggal Lahir : Kebumen, 02 November 1973

Agama	: Islam
Alamat Rumah	: Dk. Rawadadap 003/009, Desa Banyuroto, Kec. Adimulyo, Kab. Kebumen
Nomor Telepon	: 0822-2958-8983
Pendidikan Terakhir	: SMA
Pengalaman Kerja	: Marketing di Toko Roti

2.1.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan suatu susunan komponen atau unit kerja dalam sebuah perusahaan atau industri. Struktur organisasi menunjukkan bahwa adanya pembagian kerja dan bagaimana fungsi atau kegiatan-kegiatan berbeda yang dikoordinasikan. Menjalankan sebuah usaha tentunya tidak hanya lokasi tempat yang dibutuhkan, namun ada yang lebih penting yaitu orang-orang yang menjalankan usaha tersebut. Dalam sebuah perusahaan, diperlukan suatu kerja sama antara orang-orang yang ada didalamnya. Oleh karena itu, diperlukan struktur organisasi untuk lebih memperjelas posisi masing-masing orang yang bekerja dalam perusahaan serta mempermudah bagian tugas. Struktur organisasi yang dijalankan UMKM Destin Sari Bakery adalah struktur organisasi yang sederhana berupa garis atau lini. Berikut ini adalah struktur organisasi pada UMKM Destin Sari Bakery:

Gambar II - 1
Struktur Organisasi UMKM Destin Sari Bakery



Sumber: UMKM Destin Sari Bakery, 2024

Tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi pada UMKM Destin Sari Bakery adalah sebagai berikut:

1. Pimpinan/Pemilik

Pemilik dari UMKM Destin Sari Bakery adalah Bapak

Kuatin yang memiliki tugas dan tanggung jawab, yaitu:

- a. Memimpin dan mengatur jalannya kegiatan perusahaan.
- b. Mengawasi semua kegiatan di UMKM Destin Sari Bakery.

- c. Bertanggung jawab dalam pelaksanaan dan keselamatan kerja.

2. Keuangan

Bagian keuangan di pegang oleh Ibu Robiah. Beliau bertanggungjawab dalam mengelola dan mengatur keuangan, perencanaan serta penggunaan dana baik yang berupa dana masuk maupun dana keluar yang berkaitan dengan keuangan UMKM Destin Sari Bakery.

3. Produksi

Beberapa tugas dan tanggung jawab bagian produksi pada UMKM Destin Sari Bakery sebagai berikut:

- a. Bertanggung jawab dalam pelaksanaan proses produksi, mulai dari bahan baku awal sampai menjadi barang jadi.
- b. Menjaga agar mutu barang jadi sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.
- c. Merawat alat-alat yang digunakan untuk memproduksi supaya tidak cepat rusak.

4. Pengemasan

Beberapa tugas dan tanggung jawab bagian pengemasan pada UMKM Destin Sari Bakery sebagai berikut:

- a. Mengemas produk dengan rapi dan rapat, baik secara manual maupun menggunakan mesin, untuk mencegah kontaminasi.

- b. Memastikan tidak ada kemasan yang rusak atau cacat digunakan untuk mengemas produk.
 - c. Mengelompokkan dan menyusun produk untuk memudahkan distribusi dan mencegah kerusakan.
 - d. Mencatat jumlah produk yang telah dikemas untuk manajemen stok.
 - e. Menjaga area pengemasan tetap bersih untuk mencegah kontaminasi.
5. Pemasaran

Bagian pemasaran bertugas dan bertanggungjawab dalam kegiatan mempromosikan, menawarkan, dan mendistribusikan produk kepada konsumen-konsumennya, serta bekerja sama dengan bagian produksi untuk memastikan ketersediaan stok sesuai permintaan pasar dan mengatur penjadwalan produksi sesuai kebutuhan.

Tabel II – 1
Jam Kerja UMKM Destin Sari Bakery

Bagian	Jumlah Karyawan	Jam Kerja	Waktu Kerja per Bulan
Keuangan	1	07.00 - 16.00	20 Hari
Produksi	7	07.00 - 16.00 05.00 - 08.00	20 Hari
Pengemasan	5	dilanjut 15.00 - 20.00	20 Hari
Pemasaran	8	07.00-10.00	20 Hari

Sumber : UMKM Destin Sari Bakery, 2024

Karyawan UMKM Destin Sari Bakery memiliki jadwal kerja yang disesuaikan dengan bagian tugas mereka masing-masing. Setiap bagian, mulai dari produksi, pengemasan, hingga pemasaran, memiliki waktu kerja yang telah diatur untuk memastikan operasional berjalan lancar dan efisien. Dengan adanya pembagian waktu kerja yang jelas ini, Destin Sari Bakery dapat mengoptimalkan produktivitas dan memastikan bahwa setiap proses, dari pembuatan hingga distribusi produk, dilakukan secara terstruktur dan tepat waktu.

2.2 Aspek Pemasaran

2.2.1 Produk/Jasa Yang Dihasilkan

UMKM Destin Sari Bakery merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi roti. Produk roti ini merupakan produk dengan bahan dasar tepung terigu dan campuran bahan lainnya. Destin Sari Bakery telah berhasil menciptakan produk-produk berkualitas yang digemari oleh masyarakat sekitar. Destin Sari Bakery dikenal dengan produk-produk andalannya yang telah menjadi favorit di kalangan konsumen setempat. Keju kering, sebagai produk unggulan yang menawarkan rasa manis dan gurih. Selain itu, Destin Sari Bakery juga memproduksi pia keju yang lembut dan manis, serta roti tawar yang lembut dan empuk. Produk Destin Sari Bakery dipasarkan dengan kemasan plastik dan dijual dengan harga yang cukup terjangkau. Keju kering dijual dengan harga Rp 1.000, pia keju dijual dengan harga Rp 6.000, dan roti tawar dijual dengan harga Rp 7.000.

Keunggulan produk yang dihasilkan oleh UMKM Destin Sari Bakery yaitu:

- a. Produk-produk roti yang dihasilkan Destin Sari Bakery dibuat dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas. Pemilihan bahan baku yang cermat ini memastikan bahwa roti yang dihasilkan memiliki rasa, tekstur, dan memenuhi standar kualitas yang baik.
- b. Proses produksi yang higienis karena kebersihan dan perawatan dalam proses produksi merupakan prioritas utama di Destin Sari Bakery. Setiap tahap produksi dilakukan dengan memastikan lingkungan yang bersih dan higienis, sehingga produk yang dihasilkan tidak hanya enak, tetapi juga aman untuk dikonsumsi.

2.2.2 Gambaran Pasar

Roti telah menjadi salah satu makanan primadona di Kabupaten Kebumen. Popularitasnya tidak hanya disebabkan oleh rasa dan kemudahan konsumsinya, tetapi juga oleh harganya yang terjangkau, membuatnya dapat dinikmati oleh berbagai kalangan masyarakat. Dalam beberapa tahun terakhir, perkembangan bisnis roti di Kabupaten Kebumen mengalami kemajuan yang pesat, dengan banyaknya pembuat roti yang bermunculan untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat dari para pedagang dan konsumen.

Salah satu pelaku bisnis dalam industri ini adalah UMKM Destin Sari Bakery. Destin Sari Bakery telah berhasil membangun

reputasi yang baik dan memiliki banyak pelanggan, termasuk para pedagang kelontong yang beroperasi di berbagai lokasi, baik di pemukiman penduduk maupun di pasar-pasar lokal. Keberhasilan Destin Sari Bakery dalam memenuhi kebutuhan para pedagang ini menunjukkan kualitas produk mereka serta kemampuannya dalam memenuhi permintaan pasar dengan konsisten.

Wilayah pemasaran Destin Sari Bakery mencakup wilayah Kabupaten Kebumen, serta sebagian kecil di wilayah Kabupaten Banyumas dan Kabupaten Cilacap. Dengan jangkauan yang luas ini, mereka tidak hanya mampu menjangkau pelanggan di berbagai area, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dengan menyediakan produk roti berkualitas kepada masyarakat di seluruh wilayah tersebut. Keberadaan Destin Sari Bakery di pasar lokal memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap perkembangan pasar roti di Kabupaten Kebumen.

Tabel II - 2
Data Hasil Pendapatan UMKM Destin Sari Bakery
Bulan Juni – Agustus 2024

No	Jenis Roti	Harga Satuan	Pendapatan		
			Bulan Juni	Bulan Juli	Bulan Agustus
1.	Keju Kering	Rp 1.000	Rp 187.000.000	Rp 190.000.000	Rp 190.000.000
2.	Pia keju	Rp 6.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 4.800.000
3.	Roti Tawar	Rp 7.000	Rp 4.900.000	Rp 2.100.000	Rp 5.600.000
Total			Rp 194.300.000	Rp 194.500.000	Rp 200.400.000

Sumber: UMKM Destin Sari Bakery, 2024

Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Destin Sari Bakery terbukti mampu meningkatkan jumlah permintaan dan penjualan produknya. Berdasarkan data pada tabel II-2, UMKM Destin Sari Bakery mencapai target penjualan dari ketiga produknya yang berupa keju kering, pia keju, dan roti tawar pada bulan Juni senilai Rp 194.300.000. Pada bulan Juli mampu mencapai target Rp 194.500.000 dan kenaikan permintaan yang signifikan terjadi pada bulan Agustus yang menghasilkan target penjualan senilai Rp 200.400.000. Penjualan tertinggi berasal dari produk unggulan Destin Sari Bakery yaitu keju kering.

2.2.3 Target Atau Segmen Pasar Yang Dituju

Menurut Tjiptono dan Chandra (2012), segmentasi pasar dapat diartikan sebagai proses mengelompokkan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku dan/atau respon terhadap program pemasaran spesifik. Dengan kata lain, segmen pasar merupakan bagian dari keseluruhan pasar yang terdiri dari individu-individu atau organisasi dengan kebutuhan yang serupa dan dapat dilayani dengan cara yang lebih efektif melalui strategi pemasaran yang disesuaikan. Segmentasi pasar merupakan langkah penting dalam proses pemasaran, karena memungkinkan perusahaan untuk memahami dan melayani pelanggan secara lebih

efisien, dengan menyesuaikan produk, harga, dan promosi sesuai dengan kebutuhan spesifik dari segmen yang ditargetkan.

Destin Sari Bakery menargetkan segmen pasar yang terdiri dari kalangan menengah ke bawah, seperti para pedagang kecil, ibu-ibu rumah tangga, dan masyarakat umum yang berada di sekitar tempat usaha mereka. Pelanggan utama bakery ini adalah mereka yang mencari produk roti berkualitas dengan harga terjangkau. Dengan fokus pada segmen ini, Destin Sari Bakery telah berhasil menjalin hubungan baik dengan para pelanggannya, terutama di pasar lokal yang sudah mengenal dan mempercayai produk roti mereka. Strategi ini memungkinkan bakery untuk tetap relevan dan diminati di pasar lokal, sambil terus memenuhi kebutuhan konsumsi harian masyarakat di sekitarnya.

2.2.4 Trend Perkembangan Pasar

Data pendapatan penjualan dari bulan Juni – Agustus mengalami peningkatan. Melihat dari pendapatan penjualan yang diperoleh pada bulan Juni – Agustus dapat ditarik kesimpulan bahwa produksi UMKM Destin Sari Bakery dari bulan ke bulan selanjutnya mengalami kenaikan. Data pendapatan dari UMKM Destin Sari Bakery dapat dilihat dari tabel II - 3 di bawah ini:

Tabel II - 3
Data Penjualan dan Pendapatan UMKM Destin Sari Bakery
Bulan Juni – Agustus 2024

No.	Bulan	Jumlah Penjualan			Jumlah Pendapatan
		Keju Kering	Pia keju	Roti Tawar	
		Rp 1.000	Rp 6.000	Rp 7.000	
1.	Juni	187.000	400	700	Rp 194.300.000
2.	Juli	190.000	400	300	Rp 194.500.000
3.	Agustus	190.000	800	800	Rp 200.400.000
Jumlah		567.000	1.600	1.800	Rp 589.200.000

Sumber: UMKM Destin Sari Bakery, 2024

2.2.5 Proyeksi Penjualan

Proyeksi penjualan disusun untuk memperkirakan angka penjualan di masa mendatang dalam kurun waktu tertentu. Berdasarkan pendapatan penjualan pada bulan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa produksi UMKM Destin Sari Bakery dari bulan ke bulan selanjutnya mengalami kenaikan. Proyeksi penjualan UMKM Destin Sari Bakery untuk tiga bulan ke depan adalah sebagai berikut:

Tabel II - 4
Proyeksi Penjualan UMKM Destin Sari Bakery
Bulan September – November 2024

No.	Bulan	Jumlah Penjualan			Jumlah Pendapatan
		Keju Kering	Pia keju	Roti Tawar	
		Rp1.000	Rp6.000	Rp7.000	
1.	September	192.000	900	950	Rp 204.050.000
2.	Oktober	191.850	920	900	Rp 203.670.000
3.	November	192.500	900	920	Rp 204.340.000
Jumlah		576.350	2.720	2.770	Rp 612.060.000

Sumber: UMKM Destin Sari Bakery, 2024

Proyeksi penjualan UMKM Destin Sari Bakery tiga bulan ke depan akan mengalami kenaikan dan penurunan. Proyeksi ini didasarkan dari faktor kebiasaan dan data penjualan pada 3 bulan kebelakang. UMKM Destin Sari Bakery target penjualan senilai Rp 204.050.000 pada penjualan bulan September. Pada bulan Oktober target Rp 203.670.000 dan target penjualan bulan November Rp 204.340.000. Kenaikan permintaan yang signifikan yaitu pada bulan September. Hal ini terjadi karena adanya momen peringatan Maulid Nabi Muhammad SAW 1446 H di bulan September. Pada bulan Oktober mengalami penurunan penjualan karena perkiraan hanya pedagang dan konsumen lainnya yang melakukan pembelian di Destin Sari Bakery.

2.2.6 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang digunakan oleh UMKM Destin Sari Bakery yang menerapkan aspek pemasaran tradisional mencakup beberapa pendekatan berikut ini:

1. Kerja Sama dengan Toko-Toko Lokal

Menjalin kemitraan dengan toko kelontong atau pengecer lokal untuk menjual produk roti mereka. Ini termasuk penempatan produk di rak toko atau penyediaan produk untuk dijual di tempat-tempat yang sering dikunjungi oleh pelanggan.

2. Promosi di Pasar Tradisional

Mengadakan kegiatan promosi seperti memberikan sampel gratis, diskon khusus, atau penawaran menarik di pasar-pasar lokal untuk menarik perhatian konsumen.

3. Pemasaran Melalui *Word of Mouth*

Memanfaatkan rekomendasi dari pelanggan yang puas untuk menyebarluaskan informasi tentang produk roti ke teman, keluarga, dan komunitas mereka. Strategi ini terbukti cukup ampuh untuk meyakinkan konsumen tentang produk Destin Sari Bakery.

4. Program Loyalitas Pelanggan

Untuk mempertahankan pelanggan setia, Destin Sari Bakery menerapkan program loyalitas seperti diskon khusus atau bonus untuk pelanggan yang sering membeli produk mereka. Ini membantu menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan mendorong pembelian berulang.

5. Pemasaran Langsung

Menghubungi pelanggan potensial melalui pemasaran langsung dengan menjual produk di tempat atau melalui kunjungan langsung ke konsumen, seperti berkeliling di area pemukiman untuk menawarkan produk secara langsung.

Beberapa strategi pemasaran tradisional ini membantu UMKM Destin Sari Bakery dalam membangun dan mempertahankan

hubungan yang kuat dengan pelanggan mereka, serta meningkatkan penjualan produk melalui cara-cara yang bersifat langsung dan personal.

2.2.7 Aspek Pesaing

Setiap perusahaan dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, selalu berusaha untuk menghasilkan produk yang lebih baik, sehingga memberikan daya jual yang lebih dibandingkan produk lain. Demikian juga dengan UMKM Destin Sari Bakery yang menghadapi persaingan dari berbagai pelaku bisnis serupa. Persaingan ini datang dari bakery lain yang juga menargetkan segmen pasar yang sama, yaitu konsumen yang mencari roti berkualitas dengan harga terjangkau. Kompetitor Destin Sari Bakery termasuk bakery lain di area lokal yang memiliki reputasi baik, toko kelontong yang juga menjual roti dari berbagai merek, dan bahkan pedagang roti keliling yang langsung menjual produknya ke konsumen.

Dalam menghadapi persaingan yang ada, Destin Sari Bakery berfokus pada peningkatan kualitas produk, pelayanan pelanggan yang baik, serta strategi pemasaran yang tepat guna menarik dan mempertahankan pelanggan setia. Dengan strategi ini, Destin Sari Bakery tidak hanya dapat mempertahankan posisinya di pasar tetapi juga terus tumbuh dan berkembang meskipun di tengah persaingan yang ketat.

2.2.8 Saluran Distribusi

UMKM Destin Sari Bakery sudah menerima pesanan dari berbagai wilayah, mencakup seluruh wilayah Kabupaten Kebumen, serta sebagian kecil di wilayah Kabupaten Banyumas dan Kabupaten Cilacap. Area penjualan di wilayah timur Kabupaten Kebumen sudah sampai di daerah Kutowinangun, di bagian selatan sudah memasuki wilayah Petanahan, di bagian utara sudah sampai di Desa Kenteng, Kecamatan Sempor. Sedangkan di bagian barat sudah memasuki daerah Jetis Kabupaten Cilacap dan daerah Tambak Kabupaten Banyumas.

Penyaluran produk UMKM Destin Sari Bakery melibatkan tiga pihak, yaitu:

a. Individu

UMKM Destin Sari Bakery sendiri yang berperan sebagai penghasil produk dan menjual produk. Lokasinya berada di Dukuh Rawadadap RT 03 RW 09, Desa Banyuroto, Kecamatan Adimulyo, Kabupaten Kebumen.

b. Distributor

Distributor bertindak sebagai perantara dengan konsumen. Saluran distribusinya yaitu, para pedagang kelontong, toko-toko terdekat, dan pasar lokal.

c. Industri

Untuk saluran distribusi industri itu sendiri, wilayah pemasaran UMKM Destin Sari Bakery saat ini mencakup wilayah Kabupaten Kebumen, serta sebagian kecil di wilayah Kabupaten Banyumas dan Kabupaten Cilacap.

2.3 Pemanfaatan Teknologi Informasi

2.3.1 Rencana Pemanfaatan Teknologi Informasi

Perkembangan teknologi yang semakin pesat mempengaruhi gaya hidup yang semakin berubah. Pemanfaatan teknologi informasi sekarang ini sangat bermanfaat bagi semua aspek dalam kehidupan, tidak hanya untuk kepentingan dan kebutuhan individu saja namun hal tersebut juga sangat bermanfaat bagi kepentingan dan kebutuhan suatu organisasi yang ada. Dengan adanya perubahan teknologi informasi yang semakin canggih, suatu usaha diharapkan dapat mengikuti perkembangan teknologi informasi yang ada. Pemanfaatan teknologi diharapkan dapat memberikan berbagai peluang baru yang bisa dimanfaatkan. Pemilik UMKM Destin Sari Bakery merencanakan pemanfaatan teknologi informasi untuk:

- a. Memasarkan produk, dengan adanya teknologi informasi maka akan membantu UMKM Destin Sari Bakery dalam memasarkan produknya agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Pemasaran dapat dilakukan dengan memanfaatkan media online

seperti media sosial. Adanya media tersebut maka jangkauan pasarnya akan semakin luas. Jangkauan pasar yang lebih luas maka akan meningkatkan keuntungan perusahaan.

- b. Mempertahankan hubungan baik dengan konsumen sehingga dapat meningkatkan penguasaan dan meningkatkan daya saing sehingga dapat meningkatkan keuntungan dengan banyaknya konsumen.
- c. Membantu dalam mengelola keuangan UMKM Destin Sari Bakery, misalnya dengan aplikasi Microsoft Office yang tersedia di komputer untuk membantu dalam menyusun laporan keuangan sehingga laporan keuangan bisa terinci dengan baik dan sistematis.

2.3.2 Peralatan dan Sistem yang Sudah Dimiliki

Peralatan yang berkaitan dengan teknologi informasi yang sudah dimiliki oleh UMKM Destin Sari Bakery yaitu smartphone yang bisa digunakan untuk berinteraksi dengan konsumen terkait pemesanan produk dan sebagai alat untuk memasarkan produk melalui media sosial.

2.3.3 Tahapan Pengembangan Teknologi Informasi

Berkembangnya teknologi informasi yang semakin pesat membawa dampak positif bagi perusahaan agar melakukan pemasaran yang lebih baik dan efisien. Pemilik UMKM Destin Sari Bakery berencana untuk menerapkan penggunaan teknologi

informasi dengan memperluas pemasaran melalui promosi produk. Dengan memanfaatkan media online sebagai sarana mempromosikan produk dan sebagai media berkomunikasi dengan para konsumen. Penggunaan media online seperti WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Menawarkan produk melalui media online memudahkan pemilik UMKM Destin Sari Bakery dalam mengenalkan produk pada konsumen. Penggunaan media sosial sangat digemari oleh masyarakat sehingga dapat menjadi peluang yang bisa dimanfaatkan. Dengan pemanfaatan teknologi informasi ini diharapkan dapat menambah konsumen, memperluas pangsa pasar dan memenangkan persaingan pasar.

2.4 Rencana Pengembangan Usaha

2.4.1 Rencana Pengembangan Usaha

Setiap pengusaha memiliki tujuan agar usahanya dapat terus berkembang dan selalu diterima dengan baik oleh masyarakat. Demikian pula dengan UMKM Destin Sari Bakery. Sejalan dengan berkembangnya usaha pada UMKM Destin Sari Bakery, pemilik berencana mengembangkan bisnisnya agar lebih maju, baik dari aspek produksi, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, maupun aspek pemasaran.

Pada aspek produksi, UMKM Destin Sari Bakery berencana menambah alat produksi berupa satu oven dan tiga mesin sealer, meningkatkan kapasitas produksi dengan mengembangkan inovasi

jenis roti dan menambah variasi produk, serta memperluas fasilitas produksi untuk memperlancar proses produksi. Pada aspek sumber daya manusia, terdapat rencana untuk membentuk divisi kontrol kualitas produk serta mengadakan pelatihan keterampilan pengemasan guna meningkatkan kualitas kemasan. Pada aspek keuangan, UMKM ini berupaya untuk mencatat seluruh laporan keuangan yang dibutuhkan secara sistematis dan berencana mengganti sistem pencatatan manual dengan aplikasi akuntansi modern yang dapat mempermudah proses penyusunan laporan keuangan. Dalam bidang pemasaran, rencana pengembangan UMKM Destin Sari Bakery mencakup perluasan jaringan distribusi dan area pemasaran guna meningkatkan volume penjualan. Selain itu, penggunaan media sosial juga direncanakan untuk memperluas jangkauan pasar dan mempermudah transaksi.

2.4.2 Tahap-Tahap Pengembangan Usaha

Pengembangan UMKM Destin Sari Bakery dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang terus berkembang serta menjadikan UMKM ini mampu bersaing dalam industri roti yang semakin kompetitif. Tahap-tahap pengembangan usaha pada UMKM Destin Sari Bakery mencakup empat aspek utama, yaitu:

1. Aspek Produksi
 - a) Penambahan Alat Produksi

Yaitu dengan mengalokasikan dana untuk membeli oven serta sealer baru untuk meningkatkan kapasitas produksi.

b) Penambahan Kapasitas Produksi dengan Inovasi Produk

UMKM dapat melakukan riset pasar dan uji coba untuk mengembangkan jenis roti baru dan varian rasa yang menarik.

c) Memperluas atau Menambah Bangunan Produksi

Yaitu dengan melakukan perluasan ruang produksi untuk mendukung proses produksi supaya lebih efisien.

2. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

a) *Quality Control*

Membentuk bagian khusus untuk *quality control* produk, yang bertanggung jawab memastikan kualitas produk tetap konsisten.

b) Pelatihan Karyawan

Mengadakan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan karyawan, terutama dalam hal pengemasan dan inovasi produk.

3. Aspek Keuangan

a) Pencatatan Keuangan yang Lebih Modern

Mengubah sistem pencatatan keuangan dari yang masih manual menjadi sistem yang lebih modern dengan aplikasi akuntansi.

b) Pembuatan Laporan Keuangan

Menyusun laporan keuangan yang lebih sistematis dan akurat untuk memudahkan pengambilan keputusan bisnis dan akses terhadap informasi keuangan.

4. Aspek Pemasaran

a) Perluasan Jaringan Distribusi

Memperluas jaringan distribusi ke wilayah-wilayah baru untuk mencapai lebih banyak konsumen.

b) Peningkatan Volume Penjualan

Meningkatkan volume penjualan melalui strategi pemasaran yang lebih efektif.

c) Pemanfaatan Media Sosial

Memanfaatkan platform media sosial untuk meningkatkan penjualan dan keterlibatan pelanggan, serta mempermudah transaksi.

Tahap-tahap ini dirancang untuk memperkuat operasional dan daya saing UMKM Destin Sary Bakery dalam jangka panjang, dengan fokus pada peningkatan efisiensi produksi, pengembangan produk, perluasan pasar, serta pengelolaan keuangan yang lebih baik.

BAB III

KESIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan data hasil KKL yang telah dilaksanakan di UMKM Destin Sari Bakery yang berlokasi di Desa Banyuroto, Kecamatan Adimulyo, Kabupaten Kebumen, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran UMKM Destin Sari Bakery dilakukan dengan menerapkan aspek pemasaran tradisional, yaitu melalui kerja sama dengan toko-toko lokal, promosi di pasar tradisional, pemasaran dari mulut ke mulut, program loyalitas pelanggan, serta pemasaran langsung.
2. Wilayah pemasaran UMKM Destin Sari Bakery mencakup seluruh wilayah Kabupaten Kebumen serta sebagian kecil di wilayah Kabupaten Banyumas dan Kabupaten Cilacap.
3. Saluran distribusi yang digunakan oleh UMKM Destin Sari Bakery adalah saluran distribusi tidak langsung, yaitu dari produsen ke konsumen akhir melalui beberapa perantara seperti pedagang kelontong yang beroperasi di berbagai lokasi, baik di pemukiman penduduk maupun di pasar lokal.
4. Pesaing UMKM Destin Sari Bakery terdiri dari produsen roti lain di area lokal yang memiliki reputasi baik, toko kelontong yang juga menjual roti dari berbagai merek, serta pedagang roti keliling yang menjual produknya secara langsung kepada konsumen.

3.2 Saran

Berdasarkan hasil wawancara dan pelaksanaan KKL, ada beberapa hal yang dapat dilakukan UMKM Destin Sari Bakery yang bisa direkomendasikan oleh penulis untuk kelangsungan usaha ini, diantaranya:

1. Strategi pemasaran UMKM Destin Sari Bakery sebaiknya dikembangkan lebih lanjut dengan memaksimalkan penggunaan media sosial seperti WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Penggunaan media sosial ini dapat memperluas jangkauan pasar dan menarik lebih banyak pelanggan, terutama di era digital saat ini.
2. Memperluas wilayah pemasaran ke lebih banyak wilayah di luar Kabupaten Kebumen, yaitu di wilayah Kabupaten Banyumas dan Kabupaten Cilacap. Menemukan pasar baru di kabupaten terdekat agar dapat menarik lebih banyak pelanggan.
3. UMKM Destin Sari Bakery dapat mempertimbangkan untuk membuka saluran distribusi langsung seperti toko online, atau membentuk jaringan distributor eksklusif yang dapat mempercepat penyaluran produk ke konsumen. Caranya adalah dengan menggunakan platform *e-commerce* yang mudah diakses seperti Shopee dan Tokopedia, serta bekerja sama dengan para distributor di berbagai wilayah pemasaran.
4. UMKM Destin Sari Bakery sebaiknya melakukan analisis terhadap pesaing secara berkala. Inovasi dalam varian produk, kemasan, atau layanan tambahan seperti pengiriman gratis atau diskon agar dapat meningkatkan daya saing di pasar lokal.


DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, F. D. (2013). *Pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) melalui fasilitasi pihak eksternal dan potensi internal (Studi kasus pada kelompok usaha "Emping Jagung" di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing Kota Malang)* (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kebumen. (2024). *Kabupaten Kebumen dalam Angka Kebumen Regency in Figures 2024*. Kebumen: BPS Kabupaten Kebumen.
- Putri, M.K., dkk. (2019). *Analisis Segmentasi Pasar Dalam Penggunaan Produk Viefresh Di Wilayah Sekitar Kampus Universitas Muhammadiyah Surabaya*. *BALANCE: Economic, Business, Management and Accounting Journal*, 16(2).
- Undang – Undang Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 1 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah
- Wijaya, S. L. (2017). *Pengaruh Kesadaran Merek Dan Persepsi Kualitas Terhadap Minat Beli* (Doctoral dissertation, STIE Ekuitas).
- Zam, Z., dkk. (2022). *Penerapan Strategi Segmentasi, Targeting, dan Positioning dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Serbaguna pada PT Bank Jabar Banten Syariah (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Singaparna Tasikmalaya* (Doctoral Dissertation, Universitas Siliwangi).

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1

NIB (Nomor Induk Berusaha)



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1506220053383

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

1. Nama Pelaku Usaha	: KUATIN
2. Alamat	: DK RAWADADAP, Desa/Kelurahan Banyuroto, Kec. Adimulyo, Kab. Kebumen, Provinsi Jawa Tengah
3. Nomor Telepon Seluler	: +6281329870513
Email	: destin.sari.kuatin@gmail.com
4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	: Lihat Lampiran
5. Skala Usaha	: Usaha Mikro


NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai Angka Pengenal Impor (API-P), hak akses kepabeanan, serta pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan.

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 15 Juni 2022


**Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 15 Juni 2022

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSrE-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.

 **Balai Sertifikasi Elektronik**

(Halaman 1)



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1506220053383

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Klasifikasi Risiko	Perizinan Berusaha	
					Jenis	Legalitas
1	10710	Industri Produk Roti Dan Kue	DK RAWADADAP RT 003/RW 009, Desa/Kelurahan Banyuroto, Kec. Adimulyo, Kab. Kebumen, Provinsi Jawa Tengah Kode Pos: 54363	Rendah	NIB	Untuk persiapan, operasional, dan/atau komersial kegiatan usaha

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini ialah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSE-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



(Halaman 2)

Lampiran 2

Kartu Tanda Pengenal Pemilik UMKM Destin Sari Bakery



Lampiran 3

Surat Pernyataan Kesiediaan Menjadi Tempat KKL

**SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MENJADI TEMPAT
KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL)**

Kepada
Yth. Ketua Program Studi Manajemen
Universitas Putra Bangsa

Di Tempat


Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Kuatn
Jabatan : Pemilik
Nama Instansi / UMKM : Destin Sari Bakery
Alamat : Rawadadap 03/09, Banyuroto, Kec. Adimulyo, Kab. Kebumen
Nomor HP / WA : 0822-2958-8983

Menyatakan bersedia menjadi tempat Kuliah Kerja Lapangan (KKL) bagi mahasiswa Universitas Putra Bangsa Tahun Akademik 2024-2025.

Demikian agar surat pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, 1 Agustus 2024
Yang menyatakan,


(K. A. T. I. M.).....

Lampiran 4**Surat Pernyataan Kesiediaan Unggah Video pada Kanal Youtube****SURAT PERNYATAAN
KESEDIAAN UNGGAH VIDEO DOKUMENTASI KKL
PADA KANAL YOUTUBE**

Kepada
Yth. Ketua Program Studi Manajemen
Universitas Putra Bangsa


Di Tempat

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Kuatn
Jabatan : Pemilik
Nama UMKM : Destin Sari Bakery
Alamat : Rawadadap 03/09, Banyuroto, Kec. Adimulyo, Kab. Kebumen
Nomor HP / WA : 0822-2958-8983

Menyatakan bersedia dokumentasi video KKL pada UMKM milik saya untuk diunggah pada kanal youtube mahasiswa Universitas Putra Bangsa sebagai luaran KKL.
Demikian agar surat pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, 1 Agustus 2024
Yang menyatakan,


(KUATIN).....

Lampiran 5

Surat Permohonan Izin KKL



UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito No. 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombang KM. 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0287-5296662

No : 62/Rek/KKL/E/III/2024 Kebumen, 03 Agustus 2024
Lamp : -
Hal : PERMOHONAN IZIN KULIAH KERJA LAPANGAN

Kepada
Yth. Pimpinan Destin Sari Bakery
Rawadadap, Banyuroto, Kec. Adimulyo, Kab.
Kebumen
di Tempat

Dengan hormat,

Puji syukur kehadiran Tuhan yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua.

Sehubungan dengan pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) untuk mahasiswa Universitas Putra Bangsa, kami memohon izin agar mahasiswa kami dapat melakukan Kuliah Kerja Lapangan di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Tujuan dari mata Kuliah Kerja Lapangan ini adalah agar mahasiswa kami dapat mengetahui praktik-praktik bisnis/managerial secara nyata. Selanjutnya kami menerangkan bahwa:

Nama	NIM	Fakultas	Program Studi	No HP
Inayah Wulandari	215504749	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	081226020994
Ani Purwaningsih	215504411	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	087721586625
Agil Mauladi	215504394	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	081231855927
Aprilia Mar'atussolikah	215504415	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	088216675229

Adalah benar mahasiswa Universitas Putra Bangsa yang akan melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Kami mewajibkan mahasiswa mengunjungi instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin untuk melakukan wawancara dan pengumpulan data selama 1 bulan mulai tanggal 01 Agustus s.d 31 Agustus 2024.

Demikian permohonan ini kami sampaikan. Atas izin dan kesediaan Bapak/Ibu untuk membantu dan membimbing mahasiswa yang bersangkutan di dalam melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan tersebut, kami ucapkan terima kasih.


UNIVERSITAS PUTRA BANGSA
REKTOR
 U. **GUNARSO WIWOHO, S.E., M.M.**
 NIDN. 0612097501

Lampiran 6**Surat Pengajuan Judul Laporan KKL**

**PENGAJUAN JUDUL
LAPORAN KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL)**

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Aprilia Mar'atussolikhah

NIM : 215504415

Program Studi : S1 Manajemen

dengan ini mengajukan judul Laporan KKL:

“Aspek Pemasaran Tradisional Sebagai Sarana Mengembangkan Bisnis Pada UMKM
Destin Sari Bakery”

Demikian permohonan judul Laporan KKL ini saya buat. Atas perhatian dan kebijaksanaan
Bapak/Ibu, saya mengucapkan terimakasih.

Kebumen, 3 Agustus 2024

Mahasiswa



(Aprilia Mar'atussolikhah)
NIM : 215504415

Dosen Pembimbing



(Feby Evelyn S.E., M.M.)
NIDN : 0605029101

Lampiran 7

Kartu Kunjungan Kegiatan KKL


**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
UNIVERSITAS PUTRA BANGSA**

 Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito No. 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
 Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombong KM. 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0282-5296662

**KARTU BIMBINGAN KEGIATAN KKL
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

 Nama Mahasiswa : Aprilia Mar'atussolikhah
 NIM : 215504415
 Judul KKL : Aspek Pemasaran Tradisional sebagai Sarana Mengembangkan
Bisnis pada UMKM Destin Sari Bakery

No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1	24/07/2024	Survei tempat KKL	<i>[Signature]</i>
2.	01/08/2024	Wawancara I	<i>[Signature]</i>
3.	05/08/2024	Pengajuan Surat Permohonan Izin KKL	<i>[Signature]</i>
4.	08/08/2024	Meminta dokumen kelengkapan perizinan	<i>[Signature]</i>
5.	12/08/2024	Wawancara II	<i>[Signature]</i>
6.	14/08/2024	Meminta data	<i>[Signature]</i>
7.	20/08/2024	Mengikuti proses produksi	<i>[Signature]</i>
8.	24/08/2024	Dokumentasi	<i>[Signature]</i>
9.	29/08/2024	Pembuatan Video	<i>[Signature]</i>
rd.	31/08/2024	Pemberian Cendera mata	<i>[Signature]</i>

Kebumen, 31 Agustus 2024

Pembimbing

[Signature]

KUATIN

Lampiran 8

Kartu Bimbingan Penulisan Laporan KKL


**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
UNIVERSITAS PUTRA BANGSA**

 Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito No. 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
 Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombang KM. 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0282-5296662

**KARTU BIMBINGAN PENULISAN LAPORAN KKL
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

 Nama Mahasiswa : Aprilia Maratussolikhah
 NIM : 215509415
 Judul KKL : Aspek Pemasaran Tradisional sebagai Sarana Mengembangkan
Bisnis pada UMKM Destin Sari Bakery
 Pembimbing KKL : Feby Evelynna, S.E., M.M.

No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	26/07/2024	Konsultasi tempat KKL	
2.	03/08/2024	Pengajuan judul KKL	
3.	07/08/2024	Bimbingan bab 1	
4.	10/08/2024	Revisi BAB 1	
5.	19/08/2024	Revisi BAB 1 dan ACC Bab 1	
6.	27/08/2024	Bimbingan bab II	
7.	13/09/2024	Revisi BAB II dan Pengajuan Bab III	
8.	26/09/2024	Revisi Bab III dan ACC Bab II	
9.	27/09/2024	ACC Bab III	
10.	30/09/2024	ACC Keseluruhan	

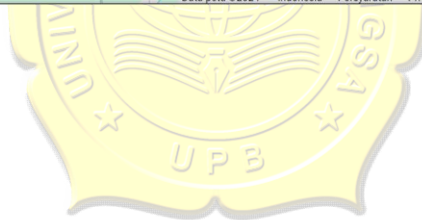
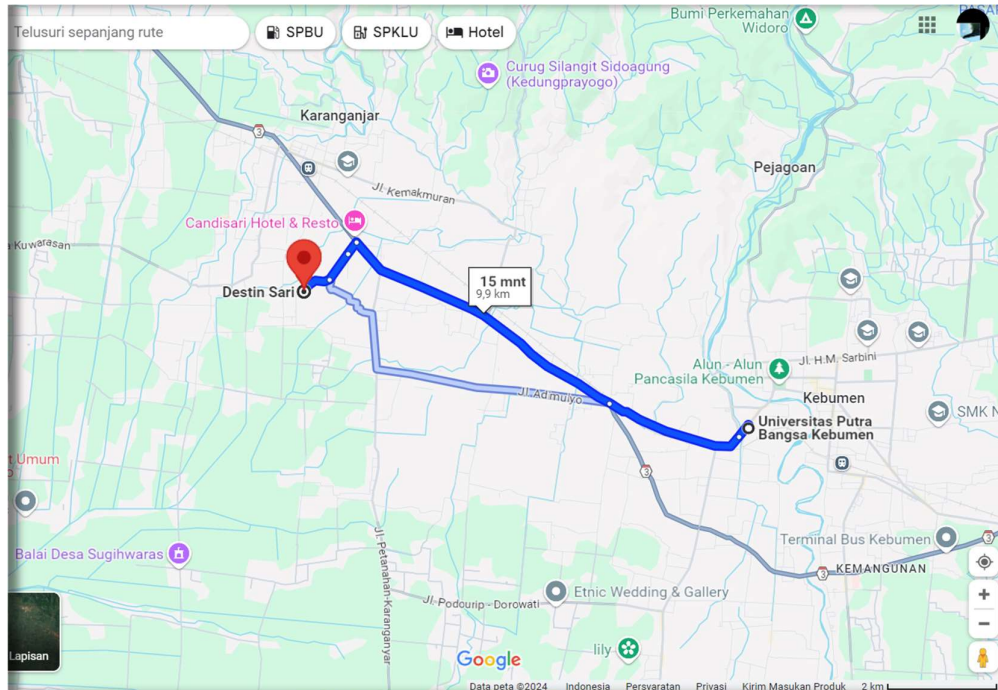
Kebumen, 30 September 2024

Dosen Pembimbing

Feby Evelynna, S.E., M.M.

Lampiran 9

Peta Lokasi UMKM Destin Sari Bakery



Lampiran 10

Foto Produk

a. Keju Kering



Sumber : UMKM Destin Sari Bakery 2024

b. Pia Keju



Sumber : UMKM Destin Sari Bakery 2024

c. Roti Tawar



Sumber : UMKM Destin Sari Bakery 2024



Lampiran 11

Dokumentasi Proses Produksi

a. Persiapan Bahan Baku



Sumber : UMKM Destin Sari Bakery 2024

b. Pembuatan Adonan



Sumber : UMKM Destin Sari Bakery 2024

c. Penimbangan Adonan



Sumber : *UMKM Destin Sari Bakery 2024*

d. Pencetakan Adonan



Sumber : *UMKM Destin Sari Bakery 2024*

d. Pengovenan



Sumber : UMKM Destin Sari Bakery 2024

e. Pendinginan



Sumber : UMKM Destin Sari Bakery 2024

f. Pengemasan



Sumber : UMKM Destin Sari Bakery 2024

g. Pengemasan



Sumber : UMKM Destin Sari Bakery 2024

Lampiran 12

Foto Bersama Pemilik UMKM Destin Sari Bakery



Lampiran 13

Link Youtube

<https://youtu.be/NZDvr4QlXH?si=WKFUDRFnPKa5zdhZ>

