

BAB IV

HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI PENGEMBANGAN USAHA

4.1 Hasil yang dicapai

Luaran program ini berupa produk masker “MAS KUSANG” (Lihat Gambar 4.1). Persentase ketercapaian luaran ini adalah 100% dari total keseluruhan target kegiatan.

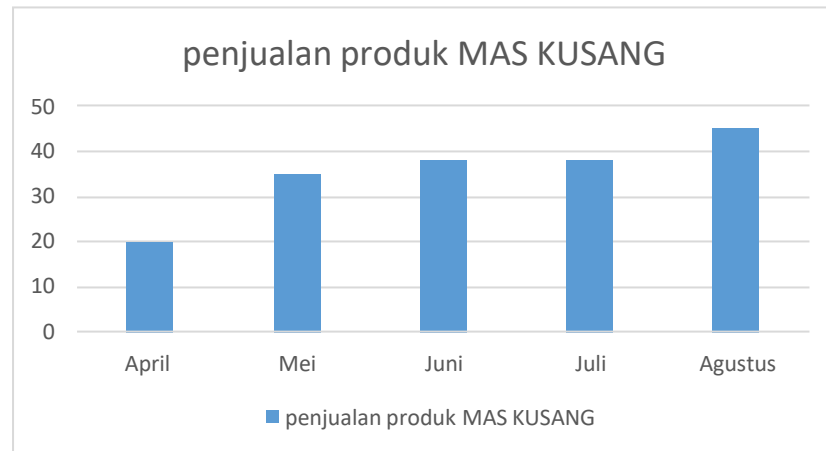


Gambar 4.1 ketercapaian target luaran

Ketercapaian target luaran berdasarkan dari hasil testimoni dan kepuasan pelanggan menggunakan produk “MAS KUSANG”.

Pada proses pembuatan formulasi awal mengalami perubahan sehingga dilakukan perbaikan formula. Perbaikan formula dilakukan beberapa kali hingga ditetapkan formula yang diinginkan dan sesuai dengan spesifikasi masker wajah yang direncanakan. Kemudian dilakukan proses produksi MAS KUSANG skala besar untuk di jual.

Penjualan produk dilakukan secara online dan juga offline. Pada bulan april sampai juli penjualan masih disebarakan kepada mitra kerja apotek-apotek saja namun pada awal bulan agustus telah ada beberapa mahasiswa yang menjual produk MAS KUSANG dengan sistem *dropship* sehingga hal tersebut diminati para mahasiswa untuk menjualkan produk kami tanpa harus memiliki modal terlebih dahulu. Penjualan secara online juga memiliki peningkatan dari sebelumnya setelah dilakukan gratis ongkos kirim dan potongan harga untuk waktu tertentu, seperti pada bulan agustus ini untuk memperingati hari kemerdekaan telah kami berikan potongan harga 17% pada saat pembelian tanggal 17 agustus 2019. Berikut adalah penjualan produk selama 5 bulan ini yang terjual 176 *pouch* :



Gambar 4.2 penjualan produk

Kegiatan yang telah tercapai selama 5 bulan ini yaitu telah melakukan perbaikan formulasi, memnuhi dan melengkapi alat dan bahan untuk keperluan produksi, melakukan pengajuan HKI poster MAS KUSANG, dan pembuatan laporan akhir untuk produk MAS KUSANG. Kegiatan tersebut telah dilakukan 100% begitupun dengan pelaksanaan produksi, pemasaran secara online dan offline, dan kerjasama dengan mitra kerja. Sesuai dengan rencana yang akan dilakukan pada saat ini rencana untuk menambah mitra kerja yaitu apotek jayamahe dan apotek kita telah terlaksana. Target untuk membuat lapangan kerja yang tidak mengganggu belajar mahasiswa ataupun pelajar sekolah juga telah terlaksana dengan sistem *dropship*. Berikut adalah tabel ketercapaian target selama 5 bulan :

Tabel 4.2 Ketercapaian kegiatan

| No. | Target | Ketercapaian target 100% | |
|-----|-------------------------------------|--------------------------|------------------|
| | | Terlaksana | Belum terlaksana |
| 1. | Pemenuhan alat dan bahan | 100% | - |
| 2. | Tempat pelaksanaan | 100% | - |
| 3. | Pelaksanaan produksi | 100% | - |
| 4. | Pemasaran secara online dan offline | 100% | - |
| 5. | Pengajuan HKI poster | 100% | - |
| 6. | Laporan akhir | 100% | - |

4.2 Potensi Pengembangan Usaha

Bisnis produk kecantikan masker herbal “MAS KUSANG” memiliki potensi berkembang sangat menjanjikan. Hal tersebut dikarenakan pada saat ini produk herbal dalam dunia kecantikan sangat diunggulkan untuk mengatasi berbagai permasalahan kulit, terutama kulit berjerawat. Bisnis penjualan kosmetik saat ini merupakan bisnis yang sangat mudah untuk dijalankan oleh siapapun baik kalangan untuk mahasiswa, pelajar, ibu rumah tangga maupun karyawan. Dalam penjualan MAS KUSANG telah memberikan peluang usaha terutama bagi mahasiswa yang ingin berbisnis tanpa mengganggu rutinitas belajar, dengan itu mahasiswa maupun masyarakat dapat menjadi seseorang yang produktif. Bisnis MAS KUSANG juga dapat dipasarkan dengan cara membuka outlet MAS KUSANG untuk lebih memudahkan masyarakat dalam menemukan tempat kami baik untuk membeli maupun untuk menjadi reseller.

