

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Menerapkan Bisnis Model Canvas di UMKM Ikan Asin Belah Mak Ida

Nama : Melda Novita

NPM : 1612110027

Jurusan : Manajemen

Business Model Canvas (BMC) ialah suatu kerangka kerja yang membahas model bisnis dengan disajikan dalam bentuk visual berupa kanvas lukisan, agar dapat dimengerti dan dipahami dengan mudah. Model ini digunakan untuk menjelaskan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah suatu model bisnis, agar mampu menghasilkan kinerja yang lebih optimal.

BMC dapat digunakan untuk semua lini bisnis tanpa terbatas sektor usahanya. BMC sangat membantu untuk mempercepat proses analisis kekuatan dan kekurangan bisnis. Dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan, maka analisis kebutuhan dan profit dapat dilakukan dengan cepat. Dengan menggunakan metode BMC ini, kita juga bisa mengetahui bagaimana nilai proporsi atau nilai penempatan Ikan Asin Belah Mak Ida antara konsumen dengan produk yang ada dalam bisnis.

**Gambar 3.1 BMC (Bisnis Model Canvas) UMKM Ikan Asin Belah Mak
Ida**

Key Partner: <ul style="list-style-type: none"> - Tukang ojek - Nelayan 	Key Activities: <ul style="list-style-type: none"> - Merendam - Menjemur - Mengolah 	Value Proposition: <ul style="list-style-type: none"> - Tanpa bahan pengawet - Bersih - Kadar ikan asin yang sedang - Tidak digerubungi oleh lalat - Tidak meninggalkan aroma ikan asin - Awet meski terbuka 	Customer Relationship: <ul style="list-style-type: none"> - Memberikan jamuan kepada para pelanggan yang datang - Memberikan potongan harga diskon dengan pembelian lebih dari 10 	Customer segmen: <ul style="list-style-type: none"> - Ibu rumah tangga - Penjual ikan asin - Restoran
Key Resources: <ul style="list-style-type: none"> - Garam - Biaya listrik - Biaya garam 		Channels: <ul style="list-style-type: none"> - Sosial media - Instagram - Whats App - Facebook 		
Cost Structure: <ul style="list-style-type: none"> - Biaya listrik - Biaya garam - Biaya tenaga kerja 			Revenue Streams: <ul style="list-style-type: none"> - Penjualan kiloan - Penjualan kemasan - Jasa cuci ikan - Jasa lelang - Penjualan ikan yang belum diolah 	

3.2 Membuat Standar Operasional Prosedur, Struktur dan Layout (Tata Letak) Pada UMKM Ikan Asin Belah Mak Ida.

Nama : Rifqi Muzakki

NPM : 1612110407

Jurusan : Manajemen

3.2.1 Standar Operasional Prosedur

(Sailendra), Standar Operasional Prosedur merupakan suatu panduan yang digunakan untuk memastikan kegiatan operasional organisasi atau perusahaan berjalan dengan lancar. (Moekijat), Standar Operasional Prosedur merupakan urutan langkah-langkah (atau pelaksanaan-pelaksanaan pekerjaan), di mana pekerjaan tersebut dilakukan, bagaimana melakukannya, bilamana melakukannya, di mana melakukannya, dan siapa yang melakukannya.

Tujuan Standar Operasional Prosedur (SOP) adalah sebagai berikut (Indah Puji,2014:30):

1. Untuk menjaga konsistensi tingkat penampilan kinerja atau kondisi tertentu dan kemana petugas dan lingkungan dalam melaksanakan sesuatu tugas atau pekerjaan tertentu.
2. Sebagai acuan dalam pelaksanaan kegiatan tertentu bagi sesama pekerja, dan supervisor.
3. Untuk menghindari kegagalan atau kesalahan (dengan demikian menghindari dan mengurangi konflik), keraguan, duplikasi serta pemborosan dalam proses pelaksanaan kegiatan.
4. Merupakan parameter untuk menilai mutu pelayanan.
5. Untuk lebih menjamin penggunaan tenaga dan sumber daya secara efisien dan efektif.

Sedangkan fungsi SOP adalah sebagai berikut (Indah Puji, 2014:35):

1. Memperlancar tugas petugas/pegawai atau tim/unit kerja.
2. Sebagai dasar hukum bila terjadi penyimpangan.
3. Mengetahui dengan jelas hambatan-hambatannya dan mudah dilacak.
4. Mengarahkan petugas/pegawai untuk sama-sama disiplin dalam bekerja.
5. Sebagai pedoman dalam melaksanakan pekerjaan rutin.

Berdasarkan hasil observasi kami yang telah dilakukan ditemukan belum adanya Standar Operasional Prosedur, Struktur UMKM, dan Layout (Tata Letak) di dalam UMKM Ikan Asin Belah Mak Ida, oleh karena itu kami membuat Standar Operasional Prosedur, Struktur UMKM, dan Layout (Tata Letak) untuk produksi Ikan Asin Belah.

Berikut ini adalah hasil Standar Operasional Prosedur yang sudah kami buat berdasarkan masalah yang ada di UMKM Ikan Asin Belah Mak Ida:

1. Merencanakan Alur Proses

- a. Mencuci ikan perék dengan air bersih
- b. Membelah ikan dan membersihkan kotoran ikan
- c. Kemudian mencuci ikan kembali dengan air bersih
- d. Setelah itu merendam ikan yang sudah dibelah dengan garam dan air bersih selama 24 jam
- e. Setelah ikan perék direndam selama 12 jam, ikan lalu di jemur selama 2 hari
- f. Ikan asin belah yang telah selesai di produksi bisa bertahan kurang lebih selama 3 bulan
- g. Logo ditempel di palstik sebelum ikan dikemas
- h. Ikan asin dikemas dan disusun saling berhadapan

- i. Setelah itu ikan asin belah dikemas dalam plastik dengan berat 200gram untuk dijual kepada pembeli yang datang langsung kerumah atau sesuai dengan pesanan pembeli

2. Susunan Kerja Karyawan Ukm Ikan Asin Belah Mak Ida

- a. Masuk nya para pekerja ukm ikan asin belah mak ida dimulai pukul 15:30-19:00 /sampai selesai
- b. Begitu sampai pekerja langsung memproduksi ikan asin belah tersebut
- c. Waktu lembur pekerja tergantung banyak atau tidaknya pesanan
- d. Ketika waktu sholat ashar tiba pekerja istirahat sejenak dan dimulai kembali setelah selesai sholat ashar
- e. Dalam bekerja, pekerja tidak diburu oleh waktu karena mementingkan kualitas dan produksi ikan asin belah tersebut, karena apabila pekerja terburu-buru dalam mengerjakan maka hasil produksi tidak maksimal dan akan mengurangi mutu dari ikan asin tersebut
- f. Dalam produksi ikan asin belah ada 2 pekerja tetap dan 2 pekerja tidak tetap dalam produksi ikan asin belah, tergantung banyak nya ikan dan pesanan yang didapat

3.2.2 Struktur UMKM Ikan Asin Belah

Struktur organisasi adalah suatu susunan atau hubungan antara komponen bagian-bagian dan posisi dalam sebuah organisasi, komponen-komponen yang ada dalam organisasi mempunyai ketergantungan. Sehingga jika terdapat suatu komponen baik maka akan berpengaruh kepada komponen yang lainnya dan tentunya akan berpengaruh juga kepada organisasi tersebut

Fungsi Struktur Organisasi

1. Kejelasan Tanggung Jawab

Pada setiap anggota organisasi wajib untuk bersikap bertanggung jawab dan mengetahui apa saja yang harus dipertanggungjawabkan. Di setiap anggota organisasi tentunya harus bisa bertanggung jawab terhadap pimpinan atau atasannya yang sudah memberikan berupa kewenangan, karena dalam pelaksanaannya atau implementasi kewenangan tersebut yang memang perlu untuk dipertanggungjawabkan. Inilah yang di sebut dengan fungsi struktur organisasi mengenai kejelasan adanya tanggung jawab.

2. Kejelasan Kedudukan.

Kemudian yang selanjutnya adalah tentang kejelasan kedudukan, yang artinya pada setiap anggota atau seseorang yang termasuk di dalam struktur organisasi pada dasarnya bisa mempermudah dalam melakukan koordinasi dan komunikasi, sebab dengan adanya keterkaitan penyelesaian tentang suatu fungsi yang sudah dipercayakan kepada seseorang atau anggota.

3. Kejelasan Mengenai Jalur Hubungan

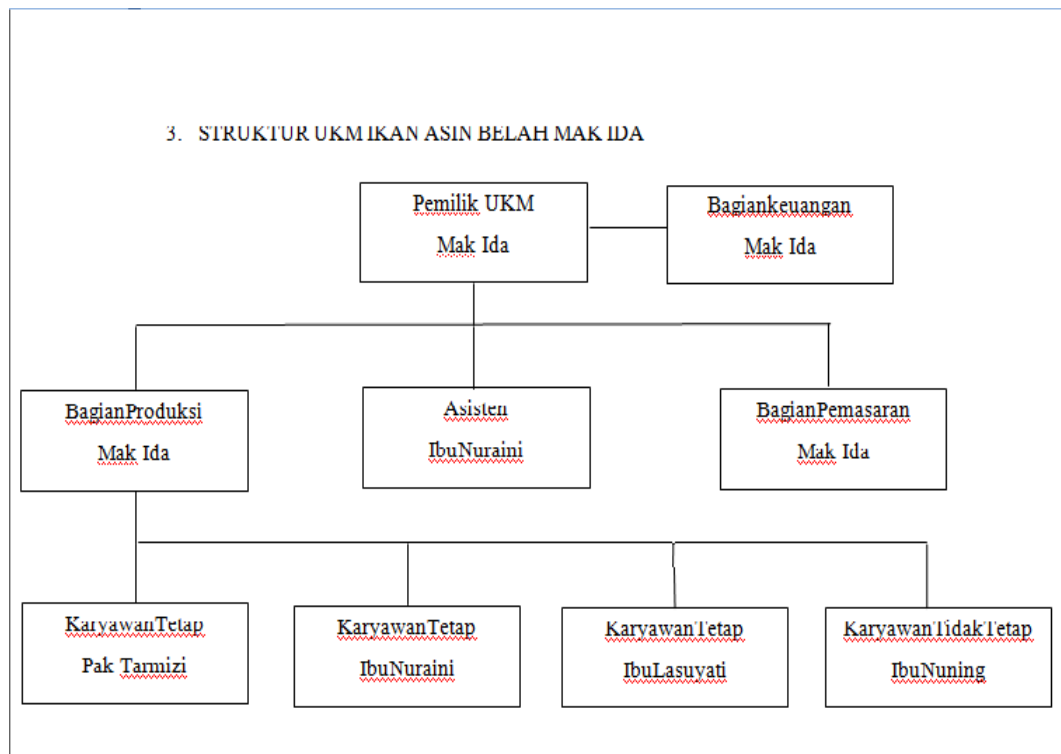
Fungsi yang ketiga adalah sebagai kejelasan dari segi jalur hubungan artinya dalam melakukan pekerjaan serta tanggung jawab pada setiap pegawai di dalam suatu organisasi maka memerlukan adanya kejelasan hubungan yang tergambar pada struktur sehingga dalam jalur penyelesaian suatu pekerjaan akan semakin menjadi lebih efektif dan bisa saling memberikan keuntungan.

Tujuan Struktur UMKM Ikan Asin Belah

Tujuan dalam struktur organisasi yaitu supaya para anggota dapat tahu bagian-bagian dan suatu organisasi tersebut dan dapat membagi tugas dalam organisasinya.

Berikut adalah struktur UMKM Ikan Asin Belah Mak Ida yang telah kami buat:

Gambar 3.2 Struktur UMKM Ikan Asin Belah Mak Ida



3.2.3 Layout (Tata Letak) UMKM Ikan Asin Belah Mak Ida

(James A Moore) Layout merupakan rencana dari keseluruhan tata fasilitas produksi yang berada didalamnya, termasuk bagaimana personelya ditempatkan, operasi gudang, pemindahan bahan baku, dan alat pendukung lain sehingga akan dapat mencapai suatu tujuan yang optimum dengan kegiatan yang ada dengan menggunakan fasilitas yang ada dalam perusahaan, dengan layout yang baik di dalam perusahaan, akan menimbulkan *impulse buying* bagi konsumen

Fungsi Layout (Tata Letak) bagi UMKM

1. Meningkatkan jumlah produksi, sehingga proses produksi berjalan lancar, yang berimpas pada output yang besar, biaya dan jam tenaga kerja serta mesin minimum.
2. Mengurangi waktu tunggu, artinya terjadi keseimbangan beban dan waktu antara mesin yang satu dengan mesin lainnya, selain itu juga dapat mengurangi penumpukan bahan dalam proses, dan waktu tunggu.
3. Mengurangi proses pemindahan bahan dan meminimalkan jarak antara proses yang satu dengan yang berikutnya.

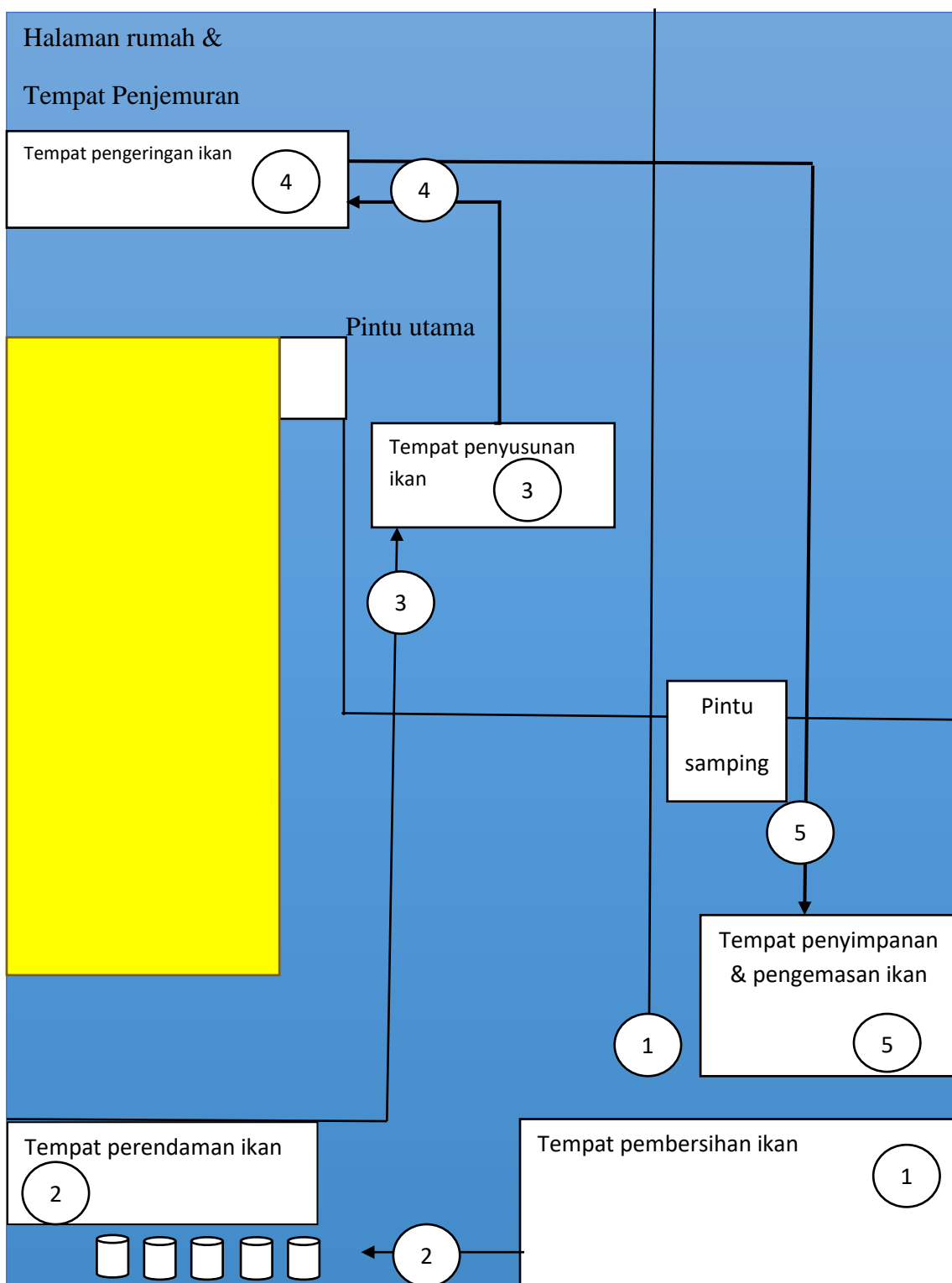
Tujuan Layout (Tata Letak) UMKM

Tujuan Layout (tata letak) adalah meminimumkan biaya dan meningkatkan efisiensi dalam pengaturan segala fasilitas produksi dan area kerja, sehingga proses produksi dapat berjalan lancar. Efisiensi ini dapat dicapai dengan menekan biaya produksi dan transportasi didalam perusahaan.

Berikut ini adalah Layout yang sudah kami buat untuk UMKM Ikan Asin Belah mak Ida:

Gambar 3.3 Layout Ukm Ikan Asin Belah Mak Ida


SEBELUM





Keterangan:


 Area Tempat Tinggal


 Area Produksi

 Tempat pembersihan Ikan

 Tempat perendaman ikan

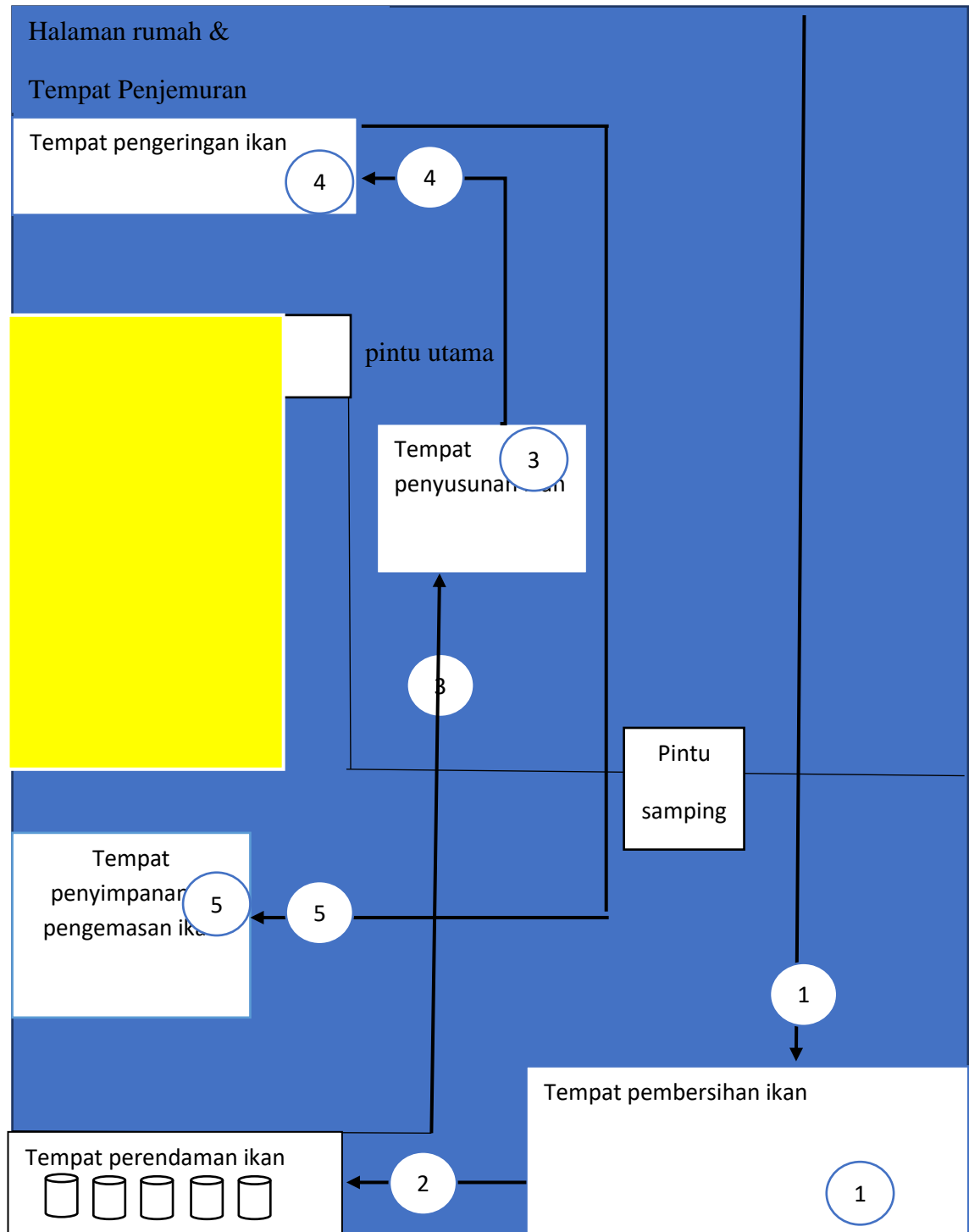
 Tempat penyusunan ikan

 Tempat pengeringan ikan

 Tempat penyimpanan dan pengemasan ikan

Gambar 3.4 Layout Ukm Ikan Asin Belah Mak Ida

SESUDAH



 Area Tempat Tinggal

 Area Produksi

① Tempat pembersihan Ikan

② Tempat perendaman ikan

③ Tempat penyusunan ikan

④ Tempat pengeringan ikan

⑤ Tempat penyimpanan dan pengemasan ikan dipindah karena sebelumnya berada ditempat ikan masuk dan berada di area 1 “tempat pembersihan ikan”, sehingga mengganggu aktifitas di area 1. Diarea 1 lebih lembab sehingga dapat merusak kualitas ikan yang sudah kering

3.3 Pembuatan Desain Branding dan Packaging (desain merk dan kemasan) Ikan Asin Belah Mak Ida serta Website Desa Maja

Nama : Apin Pijaelani
NPM : 1611010236
Jurusan : Teknik Informatika

3.3.1 Desain merk ikan asin belah

Merk merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya tarik konsumen dengan bertujuan untuk mengembangkan produk dari ikan asin itu sendiri. Merk dipandang dapat menaikkan gengsi atau status seorang pembeli. Dalam pembuatan merk pun harus memperhatikan hal-hal, seperti : sederhana dan ringkas, mengandung keaslian, mudah dibaca atau di ucapkan, mudah diingat, tidak sulit digambarkan, dan tidak mengandung konotasi yang negatif.

Dari pengertian-pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa Merk/ Brand adalah suatu nama, istilah, simbol, tanda, desain, atau kombinasi dari semuanya yang digunakan untuk mengidentifikasi produk dan membedakan produk perusahaan dengan produk pesaing. Pembuatan merk merupakan sebuah proses awal yang paling utama dilakukan dalam membuat suatu usaha. Karena, merk sangat mempengaruhi dalam identitas sebuah produk tersendiri. Pemberian nama atau merk sebuah produk biasanya dilakukan diawal pembuatan UKM , karena apabila UKM tersebut sudah berjalan kemudian sudah mendapatkan nama atau merk tersendiri bagi para konsumen, maka nama produk tersebut tidak akan di ganti-ganti lagi. Berikut ini adalah gambar design merk yang sudah kami buat untuk UMKM ikan asin belah mak ida:

Gambar 3.5 Design Merk Ikan asin belah Mak Ida



Depan

Belakang

3.3.2 Inovasi Kemasan Ikan Asin Belah Mak Ida

Inovasi merupakan pembaharuan dari suatu sumber daya yang telah ada sebelumnya. Atau inovasi yaitu suatu pembaruan dari sumber daya yang sudah ada sebelumnya. Sumber daya tersebut bias mengenai alam, energy, ekonomi, tenaga kerja, penggunaan teknologi dll. Inovasi merupakan suatu proses pembaharuan dari berbagai sumber daya, sehingga sumber daya tersebut bisa memiliki manfaat yang lebih bagi manusia (Sora 2016).

Kami mengawali kegiatan dengan survey dan mengadakan wawancara ke lokasi UMKM yang ada di desa Maja. Kemudian yang kami dapatkan di lapangan adalah desa Maja memiliki UMKM Ikan Asin.

Masyarakat desa Maja memiliki tingkat konsumsi yang tinggi terhadap produk tersebut. Akan Tetapi terdapat permasalahan yang kami temukan dalam UMKM Ikan Asin tersebut yaitu pengolahan ikan yang hanya diolah menjadi ikan asin yang di kemas dalam kantong plastik biasa, tidak ada inovasi dari Kemasan Ikan asin sehingga UMKM ikan asin tersebut tidak dapat berkembang dan dikenal secara luas. Dengan adanya hal tersebut perlu dilakukan sebuah inovasi baru terhadap produk ikan asin yang ada. Dalam kaitannya dengan inovasi, inovasi yang dimaksud adalah sebuah inovasi baru terhadap kemasan ikan asin yang di gunakan.

Kami membuat branding (merk) & packaging (kemasan) kepada UMKM Ikan Asin desa maja dimana ikan asin menjadi sebuah produk dengan nilai jual yang lebih tinggi yaitu “Ikan Asin Belah Mak Ida”. Tujuannya adalah supaya masyarakat dapat mengenali produk ikan asin dari mak ida itu sendiri. Dalam pelatihan, kami membuat ikan asin belah menggunakan ikan perek, ikan tongkol, ikan lidah diproduksi di tempat tersebut sebagai bahan utamanya.

Berikut ini adalah inovasi kemasan yang sudah kami buat untuk UMKM Ikan Asin Belah Mak Ida:

Gambar 3.6 Inovasi Kemasan Ikan Asin Belah Mak Ida



SEBELUM



SESUDAH

3.3.3 Pembuatan website desa maja

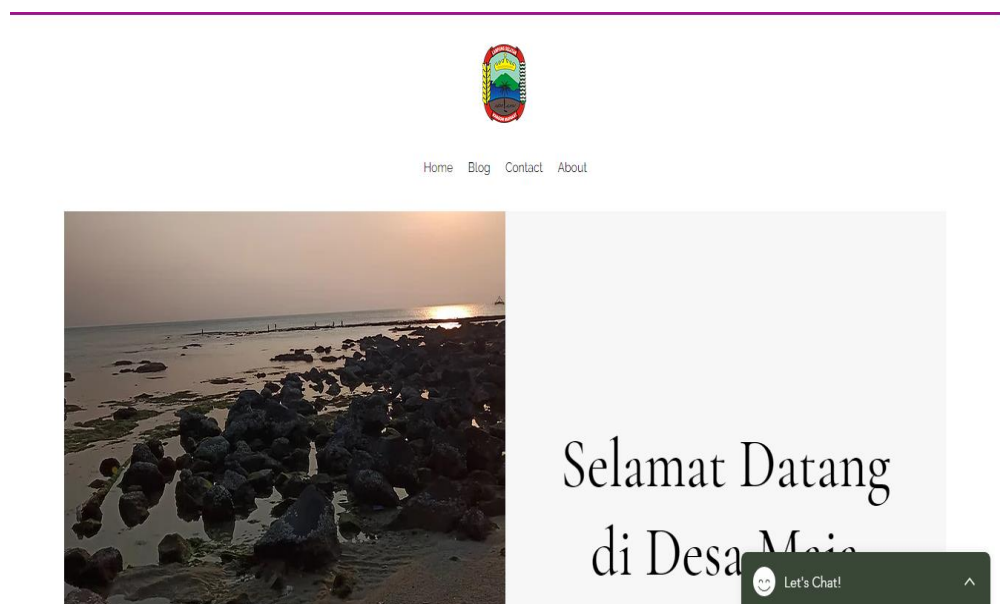
Pembangunan dewasa ini tidak bisa dipisahkan dari perkembangan teknologi informasi. Pemanfaatan teknologi informasi yang saat ini berkembang pesat semakin meluas seiring dengan meningkatnya kebutuhan akan ketersediaan informasi yang akurat dan cepat (Aditama, 2006). Kemajuan teknologi informasi saat ini ialah pemanfaatan jaringan internet yang memungkinkan setiap orang dapat mengakses atau memperoleh data-data yang tersedia secara bersama sama melalui jaringan yang saling terhubung (Tri Warsono, 2011). Era teknologi dan globalisasi juga semakin mendorong timbulnya kebutuhan informasi yang cepat dan tepat. Hal itu dirasakan sangat vital bagi masyarakat saat ini di berbagai bidang (Hartanto, 2010).

Tidak hanya di perkotaan, di wilayah pedesaan pun sudah dimasuki oleh perkembangan teknologi informasi. Penyebaran informasi desa

dan potensi yang dimiliki oleh suatu desa dengan menggunakan teknologi yang sudah berkembang akan meningkatkan kualitas dan ketepatan data yang tersedia. Potensi alam maupun masyarakat yang beragam merupakan sumber penghasilan untuk wilayah tersebut, luasnya wilayah dan jauhnya desa dari pusat kota mengakibatkan informasi tentang desa ini kurang diketahui masyarakat dan perlunya pemetaan untuk melihat dan memperhitungkan kekayaan alam yang dimiliki suatu desa.

Dalam membantu pembangunan dan pengembangan desa dibutuhkan sebuah alat yang dapat mengelola informasi yang ada di desa tersebut sehingga menghasilkan data yang tertata dan mudah untuk didapatkan/digunakan. Dengan demikian dapat membantu desa untuk mengembangkan dan memberikan informasi yang berada di desa itu. Oleh karena Mahasiswa PKPM IIB membantu aparat desa Maja guna membuat sebuah website dengan alamat desamajalamsel.wixsite.com/home.

Gambar 3.7 Website Desa Maja



3.4 Membuat Perhitungan Harga Pokok Produksi

Nama : Febri Yanti
NPM : 1612110543
Jurusan : Manajemen

3.4.1 Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi adalah penjumlahan seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang digunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk. Perhitungan Harga Pokok Produk dapat digunakan untuk menentukan harga jual yang akan diberikan kepada pelanggan sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

Harga Pokok Produksi yang ditampilkan dibawah ini merupakan Harga Pokok Produksi ikan asin Mak Ida yang sudah dikemas menggunakan plastik bening seberat 200 gram, dimana sebelumnya ikan asin Mak Ida hanya dikemas dengan kantong kresek.

Tabel 3.1 Perhitungan Besaran Biaya Bahan Baku

a. Ikan Asin Perek

Bahan Ikan Asin	Unit	Satuan	Harga Per- unit	Total Harga
Ikan Perek	10	Kg	Rp 2,000.00	Rp 20,000.00
Garam	3.3	Kg	Rp 1,000.00	Rp 3,300.00
Sticker	50	Set	Rp 1,388.00	Rp 69,400.00
Plastik	50	Lembar	Rp 200.00	Rp 10,000.00
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU				Rp 102,700.00

Jadi, untuk setiap 10 kg ikan perek basah bila diolah untuk dijadikan ikan asin perek yang di kemas dengan ukuran 200 gram akan menghasilkan 50 bungkus ikan asin perek, dengan harga pokok produksi yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 102,700.00.

b. Ikan Asin Lidah

Bahan Ikan Asin	Unit	Satuan	Harga Per- unit	Total Harga
-----------------	------	--------	-----------------	-------------

Ikan Lidah	10	Kg	Rp	5,000.00	Rp 50,000.00
Garam	3.3	Kg	Rp	1,000.00	Rp 3,300.00
Sticker	50	Pcs	Rp	1,388.00	Rp 69,400.00
Plastik	50	Lembar	Rp	200.00	Rp 10,000.00
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU					Rp 132,700.00

Jadi, untuk setiap 10 kg ikan lidah basah bila diolah untuk dijadikan ikan asin lidah yang di kemas dengan ukuran 200gram akan menghasilkan 50 bungkus ikan asin lidah, dengan harga pokok produksi yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 132,700.00.

c. Ikan Asin Tongkol

Bahan Ikan Asin	Unit	Satuan	Harga Per- unit	Total Harga
Ikan Tongkol	10	Kg	Rp 1,000.00	Rp 10,000.00
Garam	3.3	Kg	Rp 1,000.00	Rp 3,300.00
Sticker	50	Pcs	Rp 1,388.00	Rp 69,400.00
Plastik	50	Lembar	Rp 200.00	Rp 10,000.00
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU				Rp 92,700.00

Jadi, untuk setiap 10 kg ikan tongkol basah bila diolah untuk dijadikan ikan asin tongkol yang di kemas dengan ukuran 200 gram akan menghasilkan 50 bungkus ikan asin tongkol, dengan harga pokok produksi yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 92,700.00.

1. Harga pokok produksi :

a. Ikan asin perék

- Ikan asin perék kemasan 200 gram.
- Total HPP : Jumlah unit produksi.

$$\text{Rp } 102,700.00 : 50 \text{ bungkus} = \text{Rp } 2.054.00$$

$$10\% \times \text{Rp } 2,054.00 = \text{Rp } 205.40$$
$$\text{Total HPP per bungkus } \underline{\text{Rp } 2.259.40}$$

b. Ikan asin lidah

- Ikan asin lidah kemasan 200 gram.
- Total HPP : Jumlah unit produksi.
 $\text{Rp } 132,700.00 : 50 \text{ bungkus} = \text{Rp } 2.654.00$
 $10\% \times \text{Rp } 2,654.00 = \text{Rp } 265.40$
Total HPP per bungkus Rp 2.919.40

c. Ikan asin tongkol

- Ikan asin tongkol kemasan 200 gram.
- Total HPP : Jumlah unit produksi.
 $\text{Rp } 92.700.00 : 50 \text{ bungkus} = \text{Rp } 1.854.00$
 $10\% \times \text{Rp } 1.854.00 = \text{Rp } 185.40$
Total HPP per bungkus Rp 2.039.40

2. Laba per Unit (30% dari HPP)

a. Ikan asin perék

- Ikan asin perék kemasan 200 gram.
- HPP per unit x Laba per unit yang diharapkan.
- $\text{Rp } 2.259.40 \times 30\% = \underline{\text{Rp.677,82}} = \underline{\text{Rp.700,00}}$

b. Ikan asin lidah

- a. Ikan asin lidah kemasan 200 gram.
- b. HPP per unit x Laba per unit yang diharapkan.
- c. $\text{Rp } 2.919.40 \times 30\% = \underline{\text{Rp.875,82}} = \underline{\text{Rp.900,00}}$

c. Ikan asin tongkol

- Ikan asin tongkol kemasan 200 gram.
- HPP per unit x Laba per unit yang diharapkan.
- $\text{Rp } 2.039.40 \times 30\% = \underline{\text{Rp.611,82}} = \underline{\text{Rp.600,00}}$

3. Harga Jual

a. Ikan asin perék

- Ikan asin perék kemasan 200 gram.
- HPP per unit + Laba per unit.
- $\text{Rp.2.259,40} + \text{Rp.700,00} = \underline{\text{Rp.2.959,40}}$

b. Ikan asin lidah

- Ikan asin lidah kemasan 200 gram.
- HPP per unit + Laba per unit.
- $\text{Rp.2.919,40} + \text{Rp.900,00} = \underline{\text{Rp.3.819,40}}$

c. Ikan asin tongkol

- Ikan asin tongkol kemasan 200 gram.
- HPP per unit + Laba per unit.
- $\text{Rp.2.039,40} + \text{Rp.600,00} = \underline{\text{Rp.2.639,40}}$

Berdasarkan perhitungan di atas dapat dilihat rincian harga jual dibawah ini:

Tabel 3.2 Rincian Harga Jual Setiap Kemasan

- a. Tabel berikut menunjukkan perhitungan harga jual macam-macam ikan asin jika menggunakan persentase laba sebesar 30%.

Berat	Jenis Ikan Asin	Harga Pokok Produksi	Laba (30%)	Harga Jual
200 gram	Ikan Asin Perék	Rp2.259,40	Rp677,82	Rp. 3.000,00
200 gram	Ikan Asin Lidah	Rp2.919,40	Rp875,82	Rp 4.000,00
200 gram	Ikan Asin Tongkol	Rp2.039,40	Rp611,82	Rp 3.000,00

- b. Tabel berikut menunjukkan perhitungan harga jual macam-macam ikan asin jika menggunakan persentase laba sebesar 200%, karena produk ikan asin unggulan dari UMKM Mak Ida ialah ikan asin perék, maka kami memprioritaskan ikan asin perék yang memiliki harga jual sebesar Rp.7.000,00.

Berat	Jenis Ikan Asin	Harga Pokok Produksi	Laba (200%)	Harga Jual
200 gram	Ikan Asin Perék	Rp2.259,40	Rp4.518,80	Rp 7.000,00
200 gram	Ikan Asin Lidah	Rp2.919,40	Rp5.838,80	Rp 9.000,00
200 gram	Ikan Asin Tongkol	Rp2.039,40	Rp4.078,80	Rp 6.000,00

- c. Tabel berikut menunjukkan perhitungan harga jual macam-macam ikan asin jika menggunakan persentase laba sebesar 510%, karena harga jual ikan asin perék di situs online seberat 250 gram dijual seharga Rp. 14.000,00 maka kami menjual ikan asin perék Mak Ida seberat 200 gram seharga Rp. 10.000,00.

Berat	Jenis Ikan Asin	Harga Pokok Produksi	Laba (340%)	Harga Jual
200 gram	Ikan Asin Perék	Rp2.259,40	Rp7.681,96	Rp 10.000,00
200 gram	Ikan Asin Lidah	Rp2.919,40	Rp9.925,96	Rp 13.000,00
200 gram	Ikan Asin Tongkol	Rp2.039,40	Rp6.933,96	Rp 9.000,00

3.5 Membuat Rencana Kerja dan Anggaran Ikan Asin Belah Mak Ida bulan Agustus 2019.

Nama : Nurul Khotimah

NPM : 1612120213

Jurusan : Akuntansi

3.5.1 Perencanaan laporan laba rugi

laporan laba rugi adalah suatu laporan keuangan yang di dalamnya menjelaskan tentang kinerja keuangan suatu entitas bisnis dalam satu periode akuntansi. Di dalam laporan ini terdapat informasi ringkas mengenai jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk operasional suatu perusahaan serta laba yang didapatkan selama perusahaan tersebut beroperasi. Laporan laba rugi (*income statement*) suatu entitas bisnis sangat diperlukan untuk mengetahui kondisi dan perkembangan perusahaan, apakah memperoleh laba selama menjalankan usaha atau justru merugi. Berikut ini hasil dari laporan laba/rugi dari UMKM Ikan asin mak ida untuk 3 jenis ikan asin selama agustus 2019.

Tabel laporan laba rugi bulan agustus 2019.

Tabel 3.3 Rincian Biaya Laporan Laba Rugi

Laporan Laba/Rugi

Ikan Asin Mak Ida

(Ikan Asin Perek)

Periode 31 Agustus 2019

Penjualan (350 bungkus @ Rp 20.000)	Rp. 7.000.000
BiayaOperasional:	
Biaya Bahan Baku	Rp. 2.000.000
Biaya Bahan Penolong	<u>Rp. 60.000</u>
Total	<u>(Rp. 2.060.000)</u>
Laba Operasional	Rp. 4.940.000

Laporan Laba/Rugi

Ikan Asin Mak Ida

(Ikan Asin Lidah)

Periode 31 Agustus 2019

Penjualan (150 Kg @ Rp 25.000)	Rp. 3.750.000
BiayaOperasional:	
Biaya Bahan Baku	Rp. 2.100.000
Biaya Bahan Penolong	<u>Rp. 60.000</u>
Total	<u>(Rp. 2.160.000)</u>
Laba Operasional	Rp. 1.590.000

Laporan Laba/Rugi
Ikan Asin Mak Ida
(Ikan Asin Tongkol)
Periode 31 Agustus 2019

Penjualan (50 bungkus @ Rp 20.000)	Rp. 1.000.000
Biaya Operasional:	
Biaya Bahan Baku	Rp. 700.000
Biaya Bahan Penolong	<u>Rp. 60.000</u>
Total	<u>(Rp. 760.000)</u>
Laba Operasional	Rp. 240.000

Pembukuan sederhana seperti di atas diharapkan mampu menjadi dasar untuk mengetahui besaran pengeluaran dana dalam sekali produksi dan besaran laba yang dapat diterima dalam sekali produksi tersebut dan menjadi tolak ukur perkembangan UMKM Ikan Asin di Desa Maja. UMKM Ikan Asin di Desa Maja merupakan salah satu UMKM yang sudah terbentuk pada saat kami melaksanakan kerja praktek di desa Maja.

3.6 Memasarkan Produk Secara Online Dan Offline

Nama : Alba Prabowo

NPM : 1411050027

Jurusan : Sisten Informasi

3.6.1 Pemasaran Produk Ikan Asin Belah Mak Ida

Salah satu daya tarik dalam suatu produk adalah dilihat dari segi cara pengemasan (packing). Kemasan pada suatu produk mencitrakan dirinya sendiri dipasaran dan berusaha menawarkan dirinya sendiri di tengah-tengah himpitan produk lain. Jika melihat hal tersebut dapatlah kita menyebutkan sebagai upaya komunikasi atas produk diperlukan suatu ciri khas pada produk sebagai identitas, dengan sederhana kita membutuhkan suatu rancangan atas kemasan produk atau membutuhkan desain kemasan pada produk. Ini bertujuan untuk penggunaan jangka pendek yakni mengemas produk itu sendiri juga sebagai tujuan jangka panjang yakni branding, sehingga dibutuhkan konsep yang matang dalam perancangannya.

Ada beberapa pendapat tentang pengertian kemasan: menurut Kotler (1995) pengemasan adalah kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau bungkus sebagai sebuah produk. Swatha mengartikan (1980) pembungkusan (packaging) adalah kegiatan-kegiatan umum dan perencanaan barang yang melibatkan penentuan desain pembuatan bungkus atau kemasan suatu barang. Sedangkan menurut Saladin (1996). Danger (1992) Pengertian kemasan menurut Danger adalah wadah atau pembungkus untuk menyiapkan barang menjadi siap untuk ditransportasikan, didistribusikan, disimpan, dijual, dan dipakai. Adanya wadah atau pembungkus dapat membantu mencegah atau mengurangi kerusakan, melindungi produk yang ada didalamnya,

melindungi dari bahaya pencemaran serta gangguan fisik (gesekan, benturan dan getaran).

3.6.2 Memasarkan Produk Secara Online

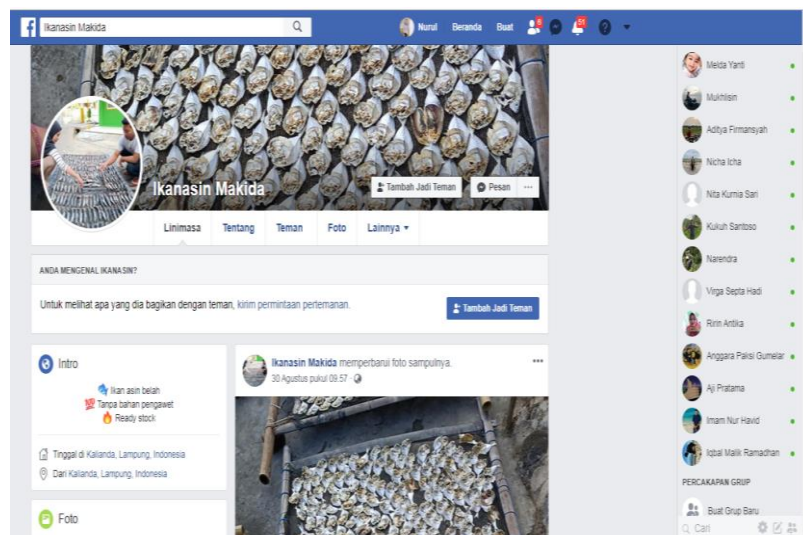
Tak dapat dipungkiri bahwa media sosial seperti Instagram, Facebook dan aplikasi messenger seperti, whatsapp dan sebagainya bukanlah hal yang tabu di kalangan masyarakat. Tidak heran bahwa media sosial saat ini digunakan sebagai alat alternative bagi setiap pemilik bisnis untuk memasarkan produk atau memperkenalkan bisnisnya dengan cepat. Memasarkan produk yang kita miliki melalui jasa media sosial adalah salah satu strategi pemasaran (Marketing Strategy) yang efektif, mengingat besarnya pengaruh media sosial ini sebagai tempat pengumpulan informasi bagi aspek dan lapisan masyarakat.

UMKM Ikan Asin belah hasil olahan produksi terkadang hanya di jual perkilo kepada masyarakat yang datang dan masyarakat sekitar di Desa Maja saja, sehingga perhitungan penjualannya kurang maksimal. Pengembangan bisnis produk dengan inovasi baru dapat membantu pemasukan UMKM Desa Maja. Dengan menjual menggunakan media online dan offline sangat diperlukan, karena perkembangan jaman saat ini sangatlah pesat dan penggunaan internet semakin meluas. Dengan memasarkan produk ikan asin belah milik Mak ida Desa Maja ke media sosial seperti Whatsapps, Instagram, facebook, membuat pemasaran produk Ikan asin belah ini semakin luas bukan hanya tingkat kecamatan namun dapat meluas ke tingkat daerah. tahap yang telah dilakukan pada pengembangan bisnis ini adalah:

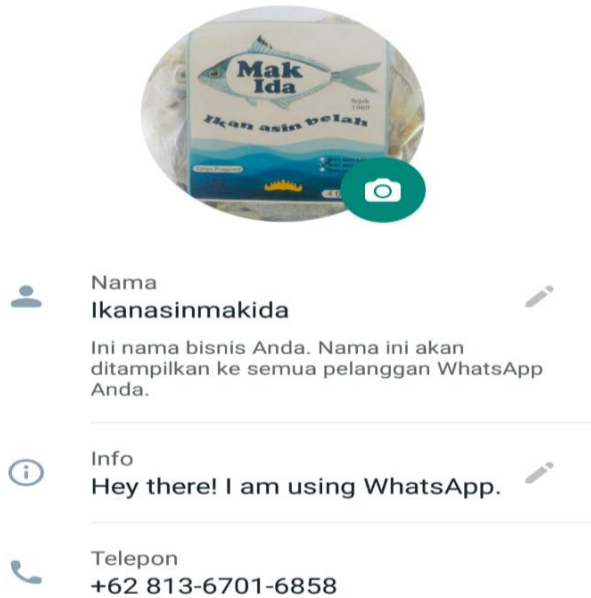
Gambar. 3.8 Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram



Gambar 3.9 Pemasaran Melalui Media Sosial Facebook

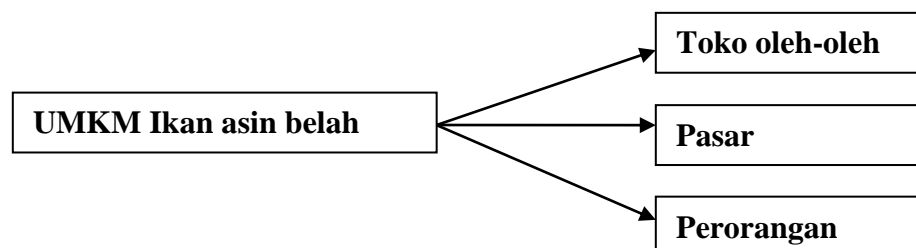


Gambar 3.10 Pemasaran Melalui Media Sosial Whatsapps



3.6.3 Memasarkan Produk Secara Offline

Selain dipasarkan secara online UMKM ikan asin belah mak ida juga dapat dipasarkan secara offline , UMKM Ikan asin belah mak ida hasil olahan bisa di jual perkilo kepada masyarakat sekitar desa maja sehingga pehiungan penjualannya kurang maksimal. Dengan perubahan kemasan produk yang di jual secara offline , dengan cara sebagai berikut :



Dari bagan diatas dapat di simpulkan bahwa penjualan secara offline dipasarkan melalui toko oleh-oleh kahas kalianda, pasar dan perorangan.

3.7 Program Baru di Luar Rencana

3.7.1 Berpartisipasi Dalam Kegiatan Jalan sehat

Pelaksanaan PKPM Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya berlangsung di bulan Agustus 2019 yang mana bertepatan dengan HUT RI ke-74. Kami berkesempatan ikut serta dalam kepanitiaan acara HUT RI yang ke-74 di Desa Maja. Kami diminta untuk berpartisipasi dalam pelaksana jalan sehat, yang dilaksanakan di desa maja. Dan berpartisipasi dalam pemagian hadiah dari perlombaan yang telah dilasanakan dalam rangka peringatan HUT RI ke-74, Acara berjalan dengan lancar.

3.7.2 Pengenalan computer dan pelatihan Microsoft office bagi aparat desa dan anak-anak

Pelatihan komputer microsof office bagi aparat desa dan anak-anak dengan diadakannya pelatihan ini diharapkan para aparat desa dan anak-anak bisa lebih baik lagi dalam megoprasikan computer. Semoga dengan diadakannya pengenalan dan pelatihan computer ini dan ilmu yang sedikit kami berikan lebih bermanfaat lagi untuk kedepannya.

3.7.3 Kerja bakti membersihkan tepi pantai di desa maja

Kerja bakti yang kami lakukan di desa Maja adalah kami membersihkan tepi pantai yang ada didesa Maja karena kami melihat tepi pantai disana sangatlah memperhatikan dimana terdapat banyak sampah yang dibuang oleh warga desa maja yang berakibatkan tepi pantai desa Maja banyak sampah yang berserakan sepanjang tepi pantai. Dimana juga tidak disediakan tempat pembuangan sampah sehingga para warga desa Maja memutuskan untuk membuang sampah di sepanjang tepi pantai tersebut

3.7.4 Program Papan Nama di Desa Maja

Program ini merupakan program yang memiliki tujuan agar nama jalan atau gang di desa Maja mudah di ketahui oleh seluruh masyarakat desa Maja maupun warga luar desa yang datang ke desa Maja.

3.7.5 Program Mengecat Perbatasan Desa Maja

Program ini merupakan program yang dimana kami bersama warga desa maja bergotong royong untuk melakukan pengecatan perbatasan desa.

kami melakukan pengecatan perbatasan desa dikarenakan sudah tidak terlihat atau kurang jelas nya tulisan yang ada di perbatasan desa maja.