

BAB IV

PEMBAHASAN DAN EVALUASI

4.1 Pengembangan Pelatihan Sumber Daya Manusia PadaUKM Sulam Payet Mandiri (Imam Safei)

Badan Usaha Sulam Payet Mandiri merupakan usaha yang dikelola oleh Ibu Yuliana yang berlokasi di Desa Pekondoh Kec.Way Lima Kab. Pesawaran. Usaha ini telah berdiri dari tahun 2010 sampai sekarang, dengan dilakukannya pelatihan terhadap UKM Sulam Payet Mandiri tentu dapat mendorong usaha tersebut dapat berkembang, pelatihan itu sendiri terdiri dari beberapa pelatihan seperti :

- Pelatihan keuangan untuk UKM Sulam Payet Mandiri.
- Pelatihan sosial media untuk UKM Sulam Payet Mandiri.
- Pelatihan struktur keorganisasian untuk UKM Sulam Payet Mandiri

Dengan diadakannya pelatihan tersebut bertujuan untuk membantu bu Yuliana memahami dan dapat diterapkan dalam usahanya agar dapat berkembang lebih maju lagi dan dikenal lebih oleh masyarakat luas.

Menurut Bernardin dan Russell (1998:172) Jadi pelatihan didefinisikan sebagai berbagai usaha pengenalan untuk mengembangkan kinerja tenaga kerja pada pekerjaan yang dipikulnya atau juga sesuatu berkaitan dengan pekerjaannya. Hal ini biasanya berarti melakukan perubahan perilaku, sikap, keahlian, dan pengetahuan yang khusus atau spesifik. Dan agar pelatihan menjadi efektif maka di dalam pelatihan harus mencakup suatu pembelajaran atas pengalaman-pengalaman, pelatihan harus menjadi kegiatan keorganisasian yang direncanakan dan dirancang di dalam menanggapi kebutuhan-kebutuhan yang teridentifikasi.

4.1.1 Realisasi Pemecahan Masalah

Dengan pengembangan pelatihan tersebut tentu dapat membantu Ibu Yuliana dalam mengembangkan usaha miliknya, dengan cara-cara yang tepat dan diterapkan dengan baik maka akan sangat membantu usaha Sulam Payet Mandiri milik Ibu Yuliana lebih dikenal oleh masyarakat luas.

4.1.2 Sasaran Objek

Sasaran objek dan program kegiatan ini ditujukan pada usaha mandiri Sulam Payet Mandiri di Dusun Pekondoh Induk Desa Pekondoh kecamatan Way Lima Kabupaten Pesawaran dalam bentuk pengembangan pelatihan keuangan, sosial media, dan keorganisasian.

4.1.3 Metode Pelaksanaan

1. Pelatihan Keuangan

Pelatihan ini dilakukan pada tanggal 13 September 2019 dengan tujuan untuk memberikan pengarahan terhadap Ibu Yuliana bagaimana cara yang baik dalam memanage keuangan dalam bentuk anggaran dasar agar memudahkan dalam mengatur keuangan UKM Sulam Payet Mandiri. Dengan diadakannya pelatihan tersebut dapat membantu Ibu Yuliana memperbaiki keuangan yang sebelumnya tidak terstruktur dengan benar tentang anggaran pengeluaran dan pendapatan agar sesuai dan dapat meningkatkan pendapatan UKM Sulam Payet Mandiri tersebut.



Gambar 4.17 Pelatihan Penyusunan Anggaran dirumah Ibu Yuliana

2. Pelatihan Sosial Media

Pelatihan ini dilakukan pada tanggal 13 September 2019 dengan tujuan untuk memberikan pengarahan tentang bagaimana cara mudahnya memasarkan produk melalui media sosial. Tidak dapat di pungkiri bahwa media sosial memiliki pengaruh yang besar terhadap bisnis di zaman modern ini, dengan melakukan

langkah-langkah dalam memasarkan produk melalui media sosial akan memiliki pengaruh yang besar terhadap berkembangnya UKM Sulam Payet Mandiri milik bu Yuliana. Di dalam memasarkan produk melalui media sosial itu sendiri kami memberi pengarahan melalui *Facebook*, *Whatsapp*, *Instagram*, dan lain-lain. Dengan dilakukannya pelatihan tersebut dapat membantu mengembangkan UKM Sulam Payet Mandiri agar dapat dikenal oleh masyarakat luas.



Gambar 4.16 Pelatihan Penggunaan *E-Commerce* Sebagai Media Promosi Produk

3. Struktur Organisasi

Pelatihan ini dilakukan pada tanggal 13 September 2019 Dengan adanya struktur organisasi menunjukkan adanya pembagian kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi-fungsi atau kegiatan-kegiatan yang berbeda-beda tersebut diintegrasikan (koordinasi). Selain daripada itu struktur organisasi juga menunjukkan spesialisasi-spesialisasi pekerjaan, saluran perintah dan penyampaian laporan. Struktur organisasi sangatlah penting bagi sebuah organisasi atau bisnis. Hal tersebut yang mendasari saya untuk melakukan pembuatan struktur organisasi kepada UKM Sulam Payet Mandiri guna memperbaiki manajemen sumber daya manusia dimana sebelumnya belum ada struktur organisasi pada UKM ini. Sehingga bisnis yang dijalankan masih begitu saja atau tidak berjalan dengan baik sebab tidak adanya pembagian tugas pada unit-unit kerjanya. Dengan adanya pembuatan struktur organisasi pada UKM Sulam Payet Mandiri memberikan keuntungan dalam berbagai aspek dan juga memudahkan Ibu

Yuliana dalam menjalankan bisnisnya dikarenakan sudah terstrukturnya keorganisasian dalam usaha UKM Sulam Payet Mandiri.



Gambar 4.22 Penyampaian Struktur Organisasi Yang Telah d buat Kepada Pemilik UKM Sulam Payet Mandiri

4.2 Pembuatan *Logo* dan *Website* untuk UKM Sulam Payet Mandiri (Bambang Sutrisno)

4.2.1 Pembuatan *Logo* Untuk UKM Sulam Payet

Kami memberikan nama produk Sulam Payet ini dengan nama Hesfy Sulam Payet Mandiri. Melakukan desain *Logo*, kami melakukan perubahan desain *Logo* sebanyak tiga kali. Hal itu terjadi karena dalam melakukan desain ada beberapa ketidakcocokan antara desain *Logo* dengan produk Sulam Payet itu sendiri. *Logo* merupakan suatu simbol dari *Merek* dagang, atau dengan kata lain sebagai tanda tangan dari se buah *Merek* yang menjadi identitas pembeda dari para pesaing.

Tentunya *Logo* yang kami berikan memiliki folosofi yang sesuai dengan UKM Sulam Payet Mandiri, yaitu sebuah gambar yang berbentuk Siger yang menunjukkan bahwa Sulam Payet itu berasal dari Adat Lampung Pesisir. *Logo* dapat dijadikan sebagai alat promosi, sehingga dapat mempromosikan UKM Sulam Payet Mandiri guna untuk meningkatkan kualitas pemasaran melalui *Logo* yang kami berikan kepada pemilik UKM sehingga label yang baru dapat mudah di kenal oleh masyarakat luas maupun di daerah–daerah lainnya. Kami melakukan

wawancara terhadap pemilik UKM Sulam Payet Mandiri memberikan izin untuk melakukan desain *Logo* tersebut dengan menambahkan “Hesfy” dalam *Logonya*.

Beberapa hal yang harus dipersiapkan dari mahasiswa PKPM IBI Darmajaya, untuk melakukan pendesainan yaitu diperlukan *Smartphone* beserta *Aplikasi Canva*, dan kuota internet guna untuk mencari referensi desain *Logo* yang lebih menarik dan sehingga memiliki nilai jual yang tinggi. Berikut adalah gambar *Logo* yang kami buat untuk UKM Sulam Payet Mandiri:



Gambar 4.10 *Logo* UKM Sulam Payet Mandiri

Manfaat Pembuatan *Logo* untuk sebuah produk :

1. Simbol Khusus

Logo biasanya juga menjadi simbol khusus atau ikon yang bisa diingat oleh kebanyakan orang. Karena dengan adanya *Logo*, pelanggan jadi lebih bisa mudah mengingat brand. Adanya *Logo* biasanya akan menunjang pengenalan suatu produk atau jasa, sehingga dapat meninggalkan kesan untuk para konsumen.

2. Membedakan dengan Produk Lain

Dengan memiliki *Logo*, tentu akan lebih memudahkan pelanggan untuk membedakan produk UKM dengan yang lainnya. Karena pada umumnya, sebuah *Logo* diciptakan sebagai identitas yang bisa menjadi pembeda dari satu perusahaan dengan perusahaan lainnya.

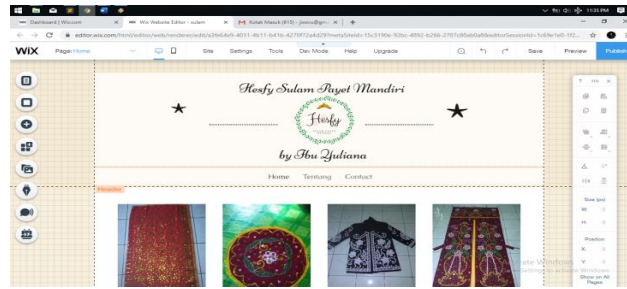
3. Sarana Promosi

Logo perusahaan bisa sangat membantu hal promosi. Karena *Logo* bisa menyampaikan pesan sederhana yang akan tergambar dari desainnya. Dengan begitu, akan lebih mudah mempromosikan bisnis sehingga para pelanggan pun bisa lebih mengenal produk UKM Sulam Payet Mandiri.

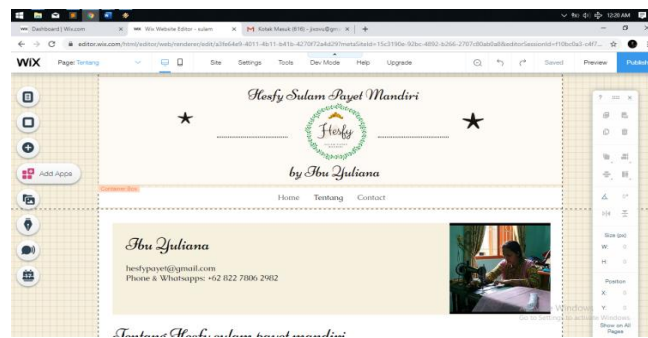
4.2.2 Pembuatan *Website* Untuk UKM Sulam Payet

Website adalah fasilitas internet penghubung dokumen dalam lingkup lokal maupun jarak jauh. Dokumen pada *website* disebut dengan *web page* sementara link dalam *website* memungkinkan pengguna bisa berpindah dari satu page ke page lain (*hyper text*), baik di antara page yang disimpan dalam server yang sama maupun server diseluruh dunia. Pages diakses dan dibaca lewat *browser* seperti *Netscape Navigator*, *Internet Explorer*, *Mozilla Firefox*, *Google Chrome* dan *Aplikasibrowser* lainnya (pengertian *websitedari* Hakim LU saha Mandirianul, 2004).

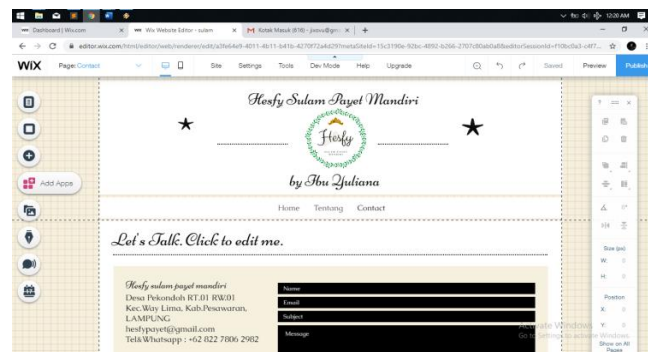
Salah satu mahasiswa PKPM IBI Darmajaya melakukan pembuatan *Website* yang bertujuan untuk mengembangkan pemasaran produk UKM Sulam Payet Mandiri. Pada sebelumnya UKM ini melakukan penjualan produk perlengkapan acara-acara penting khas Lampung Pesisir yaitu masih melalui lisan atau melalui penjualan secara tradisional. Dengan adanya *website* ini kami dapat membantu dalam proses promosi ke seluruh daerah di Indonesia secara *online*, sebelum kami melakukan proses pembuatan *website* terlebih dahulu untuk menyiapkan akun Email, karena akun email ini sangat penting dalam proses pembuatan *website*. Berikut tampilan dari *website* yang kami buat yang menampilkan bagian galeri home yang berisi jenis-jenis produk yang dijual, profil UKM dan kontak dari UKM Sulam Payet Mandiri <https://hesfypayet.wixsite.com/sulam> :



Gambar 4.11 Tampilan galeri home



Gambar 4.12 Tampilan profil Ibu Yuliana



Gambar 4.13 Tampilan Kontak UKM Sulam Payet Mandiri

4.3 Pembuatan E-Commerce Dalam Mempromosikan Produk Menggunakan Instagram dan Shopee (Eva Rianti Indofoodtri)

Dalam hal pemasaran *online* ini, saya menerapkan pemasaran menggunakan *E-Commerce*. *E-Commerce* adalah model bisnis atau usaha yang membuat sebuah perusahaan ataupun individu untuk melakukan transaksi bisnis melalui jaringan atau peralatan elektronik, khususnya jaringan internet. Laudon, Kenneth C dan

Laudon (2014) mendefinisikan *E-Commerce* adalah media perdagangan elektronik yang memiliki karakteristik atau sifat tertentu. Berdasarkan sifat penggunaannya menurut para ahli ini, *E-Commerce* dibagi menjadi 3 jenis, yaitu : *Consumer to consumer* (C2C), *business to Consumer* (B2C), dan *business to business* (B2B):

a) *Consumer to Consumer* (C2C)

C2C adalah produk *E-Commerce* yang menjamur di Indonesia saat ini. Contoh dari C2C adalah iklan baris dan toko buku *online* dadakan (dimiliki oleh individu yang umumnya memanfaatkan layanan blog gratis. C2C terjadi seorang individu melakukan penjualan barang atau jasa langsung dengan individu lainnya.

b) *Business to Consumer* (B2C)

B2C adalah kegiatan e-busniess dalam pelayanan secara langsung kepada konsumen melalui barang atau jasa. Dengan penjualan langsung di internet dan pemesanan dapat langsung dilakukan oleh konsumen karena biaya sudah tercantum.

c) *Business to Business* (B2B)

B2B adalah transaksi secara elektronik antar entitas atau objek bisnis yang satu dengan objek bisnis yang lain. B2B dapat disimpulkan juga sebagai transaksi antar perusahaan. Dalam melakukan transaksi, umumnya B2B menggunakan EDI (*Electronic Data Interchange*) dan email untuk melakukan pembelian barang/jasa, informasi dan konsultasi. Dengan kegunaan lain yaitu untuk pengiriman dan permintaan proposal bisnis.

Pada UKM Sulam Payet Mandiri ini belum ada penjualan secara *online* membuat penjualan produk Desa Pekondoh terbatas hanya sekitaran kampung saja atau ada sanak saudara yang dari kampung tersebut memesan kepada pemilik UKM. Maka dari itu kami membuat penjualan secara *online* melalui *Instagram* dan *AplikasiShopee* agar memperluas dan mempermudah akses penjualannya untuk menunjang mobilitas penjualan. Karena pada umumnya masyarakat banyak telah

menggunakan *Smartphone* sehingga produk akan banyak dikenal jika pemasaran atau promosi menggunakan media sosial seperti *Instagram* dan *AplikasiShopee*.

Manfaat *E-Commerce* Bagi Pemilik Usaha :

1. Penjualan Global
2. Pengurangan Infrastruktur Perusahaan
3. Pengurangan Biaya Perusahaan/Meningkatkan Keuntungan Bersih
4. Pengurangan Harga Produk

Tahapan Pembuatan media *Marketing Home Industry* :

1. Mencari tau tentang *home industry*

Kegiatan ini kami memulai dari mencari informasi mengenai Sulam Payet. Awalnya kami mendatangi rumah Ibu Yuliana yang merupakan tempat pembuatan kerajinan Sulam Payet tersebut. Kemudian kami mulai mengumpulkan informasi dan mencari tau apa yang menjadi kendala dalam UKM tersebut. Pengumpulan informasi tersebut kami lakukan dengan mewawancarai Ibu Yuliana, Pemilik UKM Sulam Payet Mandiri. Dari wawancara tersebut kami mengetahui bahwa kerajinan Sulam Payet mengalami kendala pada sistem penjualan dalam usaha kerajinan Sulam Payet tersebut karna belum memasarkannya melalui sosial media.

2. Merencanakan Pembuatan sistem *E-Commerce* dari informasi yang telah didapat pada UKM Sulam Payet Mandiri.

Kami melakukan perencanaan bersama untuk membuat sistem penjualan secara *online* seperti sosisal media yaitu *Instagram* dan akun *Aplikasi Shopee* yang cocok di jaman sekarang karna masyarakat luas menggunakan *Instagram* dan *Aplikasi Shopee* dalam membeli barang secara *online*.

3. Pembuatan persetujuan Pembuatan sistem *E-Commerce*

Kami kembali mendatangi rumah Ibu Yuliana pemilik UKM Sulam Payet Mandiri, untuk melakukan persetujuan perencanaan yang akan kami lakukan untuk terhadap UKM Sulam Payet tersebut.

4. Mengumpulkan data UKM

Kami mulai mengumpulkan data-data yang d butuhkan untuk pem butan media *E-Commerce* untuk UKM Sulam Payet Mandiri.

5. Pembuatan media sosial seperti *Instagram* dan *Shopee*

Data-data yang d butuhkan dan UKM sudah memiliki sudah kami buatkan *Merek* kami mulai membuat *Instagram* dan akun *Shopee* dan mentautkannya ke *Facebook* Ibu UKM tersebut karena Ibu UKM tersebut sudah memiliki akun *Facebook* pribadi . kami mulai memasuki data-data produk seperi tempat tinggal, gambar dan harga produk Sulam Payet .



Gambar 4.14 *Instagram* sebagai Media Promosi Produk



Gambar 4.15 *Shopee* sebagai Media Pemasaran Produk



Gambar 4.16 Pelatihan Penggunaan *E-Commerce* Sebagai Media Promosi Produk

4.4 Pembuatan Laporan Keuangan (Indri Dwi Putri)

Definisi Menurut Mulyadi (2011:14) mengungkapkan harga pokok produksi dalam pembuatan produk terdapat dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan biaya nonproduksi. Harga pokok produksi adalah akumulasi dari biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk dan kemudian dibebankan pada produk. Harga pokok produksi dalam pembuatan produk terbagi menjadi dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan biaya nonproduksi. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengelolaan bahan baku menjadi produk, sedangkan biaya nonproduksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan nonproduksi, seperti kegiatan pemasaran dan kegiatan administrasi umum. Biaya produksi membentuk harga pokok produksi yang dapat digunakan untuk menghitung harga pokok produk pada akhir periode. Biaya nonproduksi ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produk.

4.4.1 Unsur-Unsur Biaya Produksi

Harga pokok produksi sering juga disebut sebagai biaya pabrikasi merupakan gabungan dari seluruh biaya yang dikeluarkan dalam mengelola bahan baku menjadi produk jadi. Biaya dalam hubungan dengan produk dapat dikelompokkan menjadi biaya produksi dan biaya nonproduksi. Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

a) Biaya Bahan Baku Langsung

Biaya bahan baku langsung adalah biaya untuk bahan-bahan yang dengan langsung dan mudah diidentifikasi dalam barang jadi. Adapun biaya bahan baku dalam UKM Sulam Payet Mandiri untuk produksi sebanyak 5 baju sebagai berikut :

Tabel 4.1 Biaya Bahan Baku Langsung

No.	Uraian	Unit	Satuan	Harga Per Unit (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Kain Bludru	7.5	Meter	Rp 40.000	Rp 300.000
2	Benang Warna Merah	5	Gulung	Rp 2.000	Rp 10.000
3	Manik Warna Kunin	1	Pon	Rp 38.000	Rp 38.000
4	Manik Warna Putih	1	Pon	Rp 50.000	Rp 50.000
5	Manik Warna Hijau	1	Pon	Rp 38.000	Rp 38.000
6	Manik Warna Biru	½	Pon	Rp 38.000	Rp 19.000
7	Manik Warna Merah	½	Pon	Rp 38.000	Rp 19.000
8	Manik Sakura	1	Ibungkus Kecil	Rp 8.000	Rp 8.000
9	Manik Dolar	2	Ibungkus Kecil	Rp 8.000	Rp 15.000
10	Manik Pasiran	2	Pon	Rp 25.000	Rp 50.000
11	Renda 611 Kuning	2	Pis	Rp 28.000	Rp 56.000
12	Plastik	1	Pac	Rp 16.000	Rp 16.000
13	Gunting	1	Ibuah	Rp 6.000	Rp 6.000
14	Papan Tekan	1	Ibuah	Rp 25.000	Rp 25.000
15	Jarum Payet	1	Ibungkus	Rp 5.000	Rp 5.000
16	Paku Payung	3	Kotak	Rp 1.000	Rp 3.000
Total Biaya Bahan Baku					Rp 658.000

b) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang mengerjakan secara langsung proses produksi dan terlibat dalam pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Adapun biaya tenaga kerja langsung untuk UKM Sulam Payet Mandiri untuk produksi 5 sebanyak 5 baju adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2 Biaya tenaga Kerja Langsung

No.	Uraian	Unit	Satuan	Harga Per Unit	Total Harga
1	Pemasang Manik-Manik	4	Orang	Rp15.000	Rp300.000
2	Pelukis Motif, Pemotong Pola dan Penjahit	1	Orang	Rp25.000	Rp125.000
3	Pemasang Dolar	1	Orang	Rp10.000	Rp50.000
Total Biaya Tenaga Kerja					Rp475.000

c) Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya selain dari bahan baku dan tenaga kerja langsung. Biaya ini tidak dapat diidentifikasi secara langsung dengan barang

yang dihasilkan oleh perusahaan. Adapun biaya overhead pabrik untuk UKM Sulam Payet Mandiri adalah sebagai berikut :

Tabel 4.3 Biaya Overhead Pabrik

No.	Uraian	Unit	Satuan	Harga Per Unit	Total Harga
	Biaya Transport	-	-	-	Rp50.000
Total Biaya Overhead Pabrik					Rp50.000

4.4.2 Laporan Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi adalah akumulasi dari biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk dan kemudian dibebankan pada produk. Harga pokok produksi dalam pembuatan produk terbagi menjadi dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan biaya nonproduksi. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengelolaan bahan baku menjadi produk, sedangkan biaya nonproduksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan nonproduksi, seperti kegiatan pemasaran dan kegiatan administrasi umum. Biaya produksi membentuk harga pokok produksi yang dapat digunakan untuk menghitung harga pokok produk pada akhir periode. Biaya nonproduksi ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produk.

Laporan harga pokok produksi menyajikan informasi mengenai penggunaan biaya-biaya yang digunakan dalam produksi, seperti biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Laporan ini menunjukkan penggunaan biaya-biaya yang digunakan dalam periode tertentu. Berikut adalah perhitungan harga pokok produksi untuk UKM Sulam Payet Mandiri :

Tabel 4.4 Laporan Harga Pokok Produksi

Unsur Biaya Produksi	Total Biaya	Unit Ekuivalensi	Biaya Perunit
Biaya Bahan Baku Langsung	Rp658.000	5	Rp131.600
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp475.000	5	Rp95.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp50.000	5	Rp10.000
Total Harga Pokok Produksi	Rp1.183.000	5	Rp236.600

Jadi dapat diketahui bahwa harga pokok produksi untuk UKM Sulam Payet Mandiri dalam memproduksi 5 baju adat sebesar Rp 1.183.000 sehingga harga pokok produksi setiap baju sebesar Rp 236.600.

Harga Pokok Produksi

- Baju Adat Khas Lampung Pesisir

$$\text{Rp } 1.183.000 : 5 = \text{Rp } 236.600$$

Laba (50% dari Harga Pokok Produksi)

- Baju Adat Khas Lampung Pesisir

$$\text{Rp } 236.600 \times 50\% = \text{Rp } 118.300$$

Harga Jual

- Baju Adat Khas Lampung Pesisir

$$\text{Rp } 236.600 + \text{Rp } 118.300 = \text{Rp } 354.900$$

Pemilik UKM Sulam Payet Mandiri menjual produknya seharga Rp 350.000 untuk satu unit baju adat. Jadi Pemilik hanya mendapatkan laba sebesar Rp 113.400 untuk setiap unitnya. Berdasarkan kegiatan UKM Sulam Payet Mandiri yang memproduksi sebanyak 5 Unit Baju Adat dalam satu kali produksi. Maka pendapatan UKM Sulam Payet Mandiri dalam setiap kali produksi sebesar :

$5 \text{ Unit} \times \text{Rp } 350.000 = \text{Rp } 1.750.000$

4.4.3 Laporan Laba Rugi

Anggaran laba rugi adalah anggaran yang menyajikan rencana keuangan suatu perusahaan pada periode yang akan datang. Penyusunan anggaran laba rugi

memberikan informasi kepada pihak manajemen mengenai perkiraan laba atau rugi bersih yang akan di tanggung oleh suatu perusahaan dalam periode anggaran.

Tabel 4.5 Laporan Laba Rugi

Pendapatan		
Penjualan 5 Baju Sulam Payet (Rp 350.00 x 5	Rp 1.750.000	
Total Pendapatan		Rp 1.750.000
Biaya Bahan Baku		
Pembelian Kain Bludru 7.5 M	Rp 300.000	
Pembelian Benang Warna Merah 5 Gulung	Rp 10.000	
Pembelian Manik Warna Kuning 1 Pon	Rp 38.000	
Pembelian Manik Warna Putih 1 Pon	Rp 50.000	
Pembelian Manik Warna Hijau 1 Pon	Rp 38.000	
Pembelian Manik Warna Biru 1/2 Pon	Rp 19.000	
Pembelian Manik Warna Merah 1/2 Pon	Rp 19.000	
Pembelian Manik Sakura 1 Ibungkus Kecil	Rp 8.000	
Pembelian Manik Dolar 2 Ibungkus Kecil	Rp 15.000	
Pembelian Manik Pasiran 2 Pon	Rp 50.000	
Pembelian Renda 611 Kuning 2 Pis	Rp 56.000	
Pembelian Plastik 1 Pac	Rp 16.000	
pembelian Gunting 1 Buah	Rp 6.000	
Papan Tekan 1 Buah	Rp 25.000	
Pemblian Jarum Payet 1 Ibungkus	Rp 5.000	
Pembelian Paku Payung 3 Kotak	Rp 3.000	
Total		Rp 658.000
Total Laba		Rp 1.092.000

4.4.4 Mengadakan Pelatihan Penyusunan Anggaran UKM

Perencanaan yang telah saya buat sebelum dilaksanakan kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat, saya mengimplementasikan mulai pada tanggal 21 Agustus 2019 di Desa Pekondoh, Kecamatan Way Lima, Kabupaten Pesawaran di rumah Bapak Hendri Andriansyah dan Ibu Yuliana.

UKM Sulam Payet Mandiri adalah suatu usaha yang mem buat baju adat khas Lampung pesisir. Selain baju adat khas Lampung Pesisir produk yang dihasilkan UKM Sulam Payet Mandiri yaitu Tudung Saji, Selendang Pengantin, Hordeng, Kerudung Pengantin dan keperluan acara adat khas Lampung Pesisir lainnya. Penjualan produk dari UKM Sulam Payet Mandiri ini bersifat pesanan. Untuk

pelaporannya UKM Sulam Payet Mandiri belum memiliki laporan keuangan, sehingga pemasukkan dan pengeluaran untuk UMKM Sulam Payet Mandiri tidak jelas, dan tidak tertata dengan rapi. Hal ini dikarenakan Bapak Hendri Andriansyah dan Ibu Yuliana sebagai pemilik belum memahami tentang laporan keuangan. Sebelumnya Bapak Hendri dan Ibu Yuliana tidak memiliki laporan keuangan dan hanya menghitung modal dan pendapatan yang diperoleh.



Gambar 4.17 Pelatihan Penyusunan Anggaran dirumah Ibu Yuliana

Dalam kegiatan ini kami memberikan pemahaman mengenai penyusunan anggaran seperti penentuan harga pokok produksi, harga jual, penentuan laba yang diharapkan dan laporan laba rugi. Kami memulai untuk mencatat biaya-biaya produksi pada UKM Sulam Payet Mandiri. Biaya produksi sendiri terbagi menjadi 3 kelompok yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Lalu kami memasukkan data biaya-biaya produksi tersebut kedalam laporan keuangan dan menghitung berapa biaya produksi pada UKM Sulam Payet Mandiri tersebut. Setelah kami memperoleh hasil dari perhitungan biaya produksi, kami menentukan harga pokok produksi pada setiap kali kegiatan produksi. Lalu menentukan harga jual untuk setiap unit produk yang akan dijual. Langkah terakhir kami membuat laporan laba rugi. Laporan laba rugi sendiri terdiri dari 2 unsur yaitu pendapatan dan beban dengan cara menghitung pendapatan yang diperoleh dikurang dengan total biaya yang dikeluarkan dalam produksi.

4.5 Pembuatan *Merek*, *Banner* dan Kemasan untuk pemasaraam (Leviyana)

4.5.1 *Merek* dan Desain *Logo*

Kami memberikan nama produk Sulam Payet ini dengan nama Hesfy Sulam Payet Mandiri. Dalam melakukan desain *Merek*, kami melakukan perubahan desain *Merek* sebanyak tiga kali. Hal itu terjadi karena dalam melakukan desain ada beberapa ketidakcocokan antara desain *Merek* dengan produk Sulam Payet itu sendiri.

Merek merupakan hal penting bagi kesuksesan dalam menjalankan suatu usaha bisnis baik itu usaha besar maupun Usaha Kecil Menengah (UKM). Pembuatan *Merek* merupakan cara untuk membedakan produk tersebut dengan produk lain dan juga sebagai identitas dari usaha tersebut. Selain itu adanya *Merek* merupakan sebagai nilai tambah bagi produk .Tentunya *Merek* memberikan keuntungan jangka panjang bagi sang pemilik usaha.

Dalam Pembuatan nama produk kami sebelumnya meminta izin terlebih dahulu kepada bu Yuliana selaku pemilik UKM Sulam Payet Mandiri, untuk memberikan saran Pembuatan *Merek* untuk produknya. Kami memberikan usulan nama “**Hesfy Sulam Payet Mandiri**”. Kamipun menjelaskan apa maksud dari nama tersebut. Nama tersebut kami ambil dari nama putri tertua dari Ibu Yuliana. Tidak hanya *Merek*, kami juga memberikan ide dan saran berupa *Logo* dari *Merek* tersebut.

Logo merupakan suatu simbol dari *Merek* dagang, atau dengan kata lain sebagai tanda tangan dari se buah *Merek* yang menjadi identitas pembeda dari para pesaing. kami juga terlebih dahulu memberikan beberapa pilihan dari *Logo* yang cocok dengan *Merek* yang diberikan. Tentunya *Logo* yang kami berikan mempunyai filosofi yang sesuai dengan UKM Sulam Payet Mandiri, yaitu sebuah gambar yang berbentuk Siger yang menunjukkan bahwa Sulam Payet itu berasal dari Adat Lampung Pesisir.

4.5.2 Pembuatan *Banner*

Banner adalah salah satu media promosi yang dicetak dengan Print Digital yang umumnya berbentuk Potrait atau Vertikal. *Banner* juga merupakan sebuah komponen pendukung bagi kelangsungan sebuah Usaha Kecil Menengah (UKM) dan sebagai identitas dari UKM tersebut karena *Banner* yang kami buat sudah terdapat penjelasan tentang contoh gambar produk apa saja yang tersedia dan juga alamat lengkap, nomor seluler serta sosial media yang dimiliki. Kemudian *Banner* itu kami pasang dibagian rumah pemilik UKM tersebut, Dengan tujuan untuk memudahkan para konsumen menemukan alamat tempat tinggal dari pemilik usaha tersebut tanpa perlu bertanya terlebih dahulu.

Kemudian dari segi kemasan, Kami menyarankan untuk mem buat kemasan yang cukup sederhana namun tetap menunjukan ciri khas dari UKM tersebut. Kemasan yang kami buat tentunya dapat menarik perhatian konsumen dan memberikan informasi guna meningkatkan penjualan dari UKM Sulam Payet Mandiri. Kemasan yang kami buat juga tertera *Logo* dari UKM tersebut serta dan nomor seluler serta sosial media yang dimiliki. Kami membuat kemasan tersebut bertujuan sebagai strategi pemasaran tidak langsung sekaligus memberikan citra *Merek* yang kami buat.

Berikut ini contoh plastik yang kami buat untuk kemasan pada pembelian produk Sulam Payet sebagai cara pemasaran tidak langsung.



Gambar 4.18 Plastik Kemasan untuk UKM Sulam Payet Mandiri

Dan berikut penyerahan *Banner* dan plastik yang dapat digunakan atau untuk proses pemasaran pada UKM Sulam Payet Mandiri :



Gambar 4.19 Banner dan Plastik untuk UKM Sulam Payet Mandiri



Gambar 4.20 Pemasangan *Banner* dan Penggunaan Plastik Packing

4.6 Pembuatan Struktur Organisasi (Siti Emah)

4.6.1 Struktur Organisasi

Menurut (Robbins dan Coulter, 2007) Struktur organisasi dapat diartikan sebagai kerangka kerja formal organisasi yang dengan kerangka kerja itu tugas-tugas pekerjaan dibagi-bagi, dikelompokkan dan dikordinasikan. Selain daripada itu struktur organisasi juga menunjukkan spesialisasi-spesialisasi pekerjaan, saluran perintah dan penyampaian laporan. Struktur organisasi sangatlah penting bagi sebuah organisasi atau bisnis. Hal tersebut yang mendasari saya untuk melakukan Pembuatan struktur organisasi kepada UKM Sulam Payet Mandiri guna memperbaiki manajemen sumber daya manusia dimana sebelumnya tidak ada struktur organisasi pada UKM ini. Sehingga bisnis yang dijalankan masih begitu saja atau tidak berjalan dengan baik sebab tidak adanya pembagian tugas-tugas pekerjaan secara jelas.

4.6.2 Bentuk-Bentuk Struktur Organisasi

1. Struktur Organisasi Fungsional

Struktur Organisasi Fungsional (Functional Structure Organization) merupakan Struktur Organisasi yang paling umum digunakan oleh suatu organisasi. Pembagian kerja dalam bentuk Struktur Organisasi Fungsional ini dilakukan berdasarkan fungsi manajemennya seperti Keuangan, Produksi, Pemasaran dan

Sumber daya Manusia. Karyawan-karyawan yang memiliki keterampilan (skill) dan tugas yang sama akan dikelompokkan bersama kedalam satu unit kerja. Struktur Organisasi ini tepat untuk diterapkan pada Organisasi atau Perusahaan yang hanya menghasilkan beberapa jenis produk maupun layanan. Struktur organisasi bentuk ini dapat menekan biaya operasional namun mengalami kesulitan dalam berkomunikasi antar unit kerja.

2. Struktur Organisasi Divisional

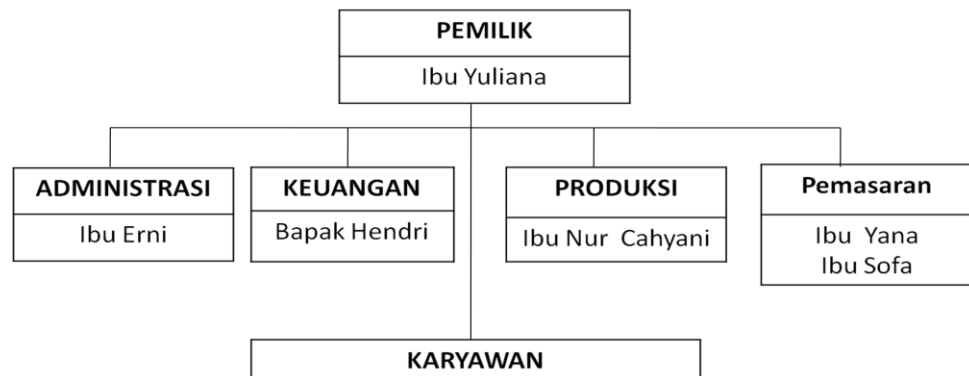
Struktur Organisasi Divisional (Divisional Structure Organization) adalah Struktur Organisasi yang dikelompokkan berdasarkan kesamaan produk, layanan, pasar dan letak geografis. Organisasi bentuk divisional ini biasanya diterapkan di perusahaan yang berskala menengah keatas, hal ini dikarenakan biaya operasional akan lebih tinggi jika dibandingkan dengan bentuk Organisasi Fungsional.

3. Struktur Organisasi Matriks

Struktur Organisasi Matriks (Matrix Structure Organization) merupakan kombinasi dari Struktur Organisasi Fungsional dan Struktur Organisasi Divisional dengan tujuan untuk menutupi kekurangan-kekurangan yang terdapat pada kedua bentuk Struktur Organisasi tersebut. Struktur Organisasi Matriks ini sering juga disebut dengan Struktur Organisasi Proyek karena karyawan yang berada di unit kerja fungsional juga harus mengerjakan kegiatan atau tugas proyek-proyek organisasi yang ditugaskan kepadanya. Struktur Organisasi Matriks ini mengakibatkan terjadinya multi komando dimana seorang karyawan diharuskan untuk melapor kepada dua pimpinan yaitu pimpinan di unit kerja Fungsional dan pimpinan proyek. Struktur Organisasi ini biasanya digunakan oleh perusahaan yang berskala besar atau perusahaan-perusahaan multinasional.

Dalam proses Pembuatan struktur organisasi pada UKM Sulam Payet Mandiri di Desa Pekondoh sebelumnya kami melakukan wawancara terlebih dahulu agar dalam proses Pembuatan struktur organisasi bisa berjalan dengan baik dan memiliki izin dari pemilik UKM Sulam Payet Mandiri mengenai pengajuan Pembuatan struktur organisasi oleh Mahasiswa IBI Darmajaya, dengan adanya

wawancara terhadap pemilik UKM Sulam Payet Mandiri kami langsung diizinkan untuk melakukan Pembuatan struktur organisasi untuk memperbaiki manajemen sumber daya manusia melalui Pembuatan struktur organisasi. Pembuatan struktur organisasi d buat melalui Microsoft Word dengan membuat bagan.



Gambar 4.21 Struktur Organisasi untuk UKM Sulam Payet Mandiri

Berikut gambaran suatu bagan struktur organisasi yang dibuat dan diberikan penjelasan mengenai job description/pembagian tugas dari masing-masing unit-unit kerjanya:

Pemilik

- Memberikan modal saham pada bisnis usaha
- Menetapkan target dari setiap penjualan
- Mengawasi proses produksi sampa hasil produksi siap dipasarkan

Administrasi

- Mencatat semua pesanan atau pembukuan

Produksi

- Melakukan proses produksi yang merubah suatu bahan baku menjadi bahan jadi berupa keperluan acara adat khas Lampung Pesisir

- Melakukan pengevaluasian apakah barang hasil produksi sudah sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan atau sesuai dengan pemesanan.
- Melakukan pengemasan dan pengepakan dan lain-lain.

Pemasaran

- Mengenalkan produk kepada masyarakat (peran sebagai promosi)
- Menjual produk guna menghasilkan keuntungan/laba
- Menjalin hubungan baik dengan pelanggan
- Menyerap informasi dan menyampaikan kepada pemilik usaha tentang segala yang bermanfaat untuk meningkatkan kualitas dan penjualan produk.

Keuangan

- Bertanggung jawab atas segala aktifitas keuangan seperti pengaturan transaksi dan membuat laporan keuangan.

Berikut adalah gambar bukti hasil penyampaian struktur organisasi yang telah dibuat kepada UKM Sulam Payet Mandiri.



Gambar 4.22 Penyampaian Struktur Organisasi Yang Telah dibuat Kepada Pemilik UKM Sulam Payet Mandiri

Keuntungan dengan adanya pembuatan stuktur organisasi pada UKM Sulam Payet Mandiri :

- Membantu mencapai target bisnis yang dijalankan
- Membantu dalam mem buat job description karyawan
- Menganalisis beban kerja
- Membantu dalam perhitungan sistem remunerasi karyawan
- Membantu perencanaan dan alokasi sumber daya dalam bisnis

Dengan adanya pembuatan stuktur organisasi dalam bisnis UKM Sulam Payet Mandiri yang kami terapkan dengan harapan agar UKM tersebut dapat memperbaiki Manajemen Sumber Daya Manusia nya dan agar dapat berjalan dengan semestinya sesuai dengan job descriptionnya maing-masing serta dengan adanya struktur organisasi, maka akan terlihat jelas kegiatan pekerjaan antara satu orang dengan yang lain dan hubungan pekerjaan atau fungsinya tentu dibatasi.

4.7 Kegiatan Sosialisasi di Desa Pekondoh Kecamatan Way Lima Kabupaten Pesawaran

4.7.1 Sosialisasi di SDN 01 Pekondoh dan SDN 02 Pekondoh

Sosialisasi yang lakukan adalah dengan memberikan materi tentang manajemen waktu dan nenabung sejak dini.

a. Manajemen Waktu

Materi diberikan oleh mahasiswa IBI Darmajaya Program Studi Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran. Manajemen Waktu adalah bagaimana kita mengatur waktu kita dengan baik dimulai dari bangun tidur sampai dimalam hari.

Manfaat manajemen waktu

1. Tugas Tertata Dengan Rapi

Mengelola waktu dengan baik akan membuat tugas tertata dengan sangat rapi. Karena melakukannya dengan langkah demi langkah tanpa tergesa-gesa, sehingga menghasilkan sesuatu yang sangat sempurna.

2. Mempercepat Segala Urusan

Dengan pengelolaan waktu yang baik, tugas ataupun masalah yang sedang dihadapi akan cepet selesai. Karena tidak menunda-nunda waktu yang telah ditetapkan sebagaimana mestinya.

3. Melatih Disiplin

Aturan waktu yang sudah dibuat akan menjadikan hal tersebut sebagai patokan untuk tidak menunda pekerjaan lain. Hal tersebut akan melatih anda menjadi orang yang lebih disiplin.

4. Bertanggung Jawab

Selain itu, efek dari pengelolaan waktu yang baik akan menjadikan kamu sebagai orang yang bertanggung jawab. Karena mengerjakan tugas dengan sungguh-sungguh dan tepat waktu.

Cara Melatih Manajemen Waktu Membangun Disiplin Diri Sendiri :

1. Buatlah Daftar Agenda

Hal yang pertama adalah membuat daftar agenda sendiri dan berisikan tentang poin-poin yang sangat penting mengenai tugas atau tujuan yang harus kamu lakukan serta diselesaikan dengan waktu yang telah ditentukan.

2. Aturan Prioritas Utama

Supaya waktu yang digunakan bisa produktif, kita wajib bisa mengatur apa yang menjadi prioritas utama dibandingkan dengan kepentingan

pribadi. Misalkan, lebih baik mengerjakan tugas sekolah dibandingkan menonton film kesukaan.

3. Mengenali Waktu Produktifmu

Dalam keseharian kita akan mengenali dimana waktu produktif yang tepat. Jik kita sudah mengenali waktu kita sendiri, kerjakanlah tugas-tugas tersulit anda. Karena di waktu yang produktif tersebut akan lebih mudah dalam mengembangkan pola pikir kita.

4. Jangan Menunda Waktu

Waktu memang sangat berharga dalam hidup, jadi jangan ditunda-tunda apapun itu keadaannya. Tugas yang seharusnya dilakukan, lakukanlah. Jangan biarkan waktu anda terbuang dengan sia-sia.

5. Fokus Terhadap Prioritas dari Daftar Agendamu

Jika waktu anda telah tertata dengan baik, fokuslah terhadap apa yang telah menjadi prioritas utama dan yang pertama dari daftar agenda yang telah kamu buat. Lakukanlah dengan sebaik mungkin.

b. Menabung Sejak Dini

Materi yang disampaikan oleh Mahasiswa IBI Darmajaya Program Studi Akuntansi tentang bagaimana cara menabung dimulai sejak dini lalu apa saja manfaat menabung. Menabung adalah menyisihkan sebagian uang yang kita miliki untuk disimpan. Menabung menjadi salah satu cara dalam mengelola keuangan untu mencapai keinginan kita. Menabung juga memiliki banyak manfaat sebagai berikut :

1. Menabung akan mengajarkan pada anak untuk berhemat.
2. Kita lebih bertanggung jawab dalam memegang uang.
3. Kita akan belajar mengatur uang.
4. Kita akan belajar menjadi disiplin.
5. Kita akan terbiasa menabung ketika dewasa.

Berikut adalah gambar kegiatan sosialisasi di SDN 01 Pekondoh dan SDN 02 Pekondoh :



Gambar 4.22 Sosialisasi di SDN 01 Pekondoh



Gambar 4.23 Sosialisasi SDN 02 Pekondoh

4.7.2 Sosialisasi Kewirausahaan Pembuatan Dessert Box Kepada Ibu-Ibu dan Karang Taruna di Desa Pekondoh

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto, pengertian kewirausahaan adalah usaha kreatif yang dilakukan berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberikan manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain.

Tujuan diadakan sosialisasi ini adalah agar ibu-ibu dan karang taruna dapat mengembangkan ide nya dalam berwirausaha sehingga dapat menjadi wadah tambahan penghasilan. Alasan kita memilih Dessert Box adalah suatu makanan yang lagi tren di kota Bandar Lampung yang nantinya dapat ditiru dengan mudah untuk diterapkan dalam berwirausahaan di Desa Pekondoh.

Berikut adalah gambar sosialisasi Dessert Box kepada Ibu-Ibu dan karang taruna di Desa Pekondoh :



Gambar 4.24 Sosialisasi Kewirausahaan Bersama Ibu-Ibu Desa Pekondoh