

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KEGIATAN**

#### **3.1 Laporan Kegiatan**

##### **3.1.1 Laporan Kegiatan Pembuatan Design Merek UMKM Peyek Melati (Windriyani)**

Merek merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya tarik konsumen yang bertujuan untuk mengembangkan produk dan memperluas pangsa pasar dari peyek itu sendiri. Dalam pembuatan Merek harus memperhatikan hal-hal, seperti : sederhana dan ringkas, mengandung keaslian, mudah dibaca atau di ucapkan, mudah diingat, tidak sulit digambarkan. Dengan adanya design Merek bisa dijadikan sebagai sarana untuk mengembangkan produk salah satunya adalah promosi, sehingga dapat mempromosikan hasil produksi cukup dengan menyebut Merek nya dan juga sebagai jaminan atas mutu barang yang diperdagangkan serta Merek juga menunjukkan asal barang tersebut dihasilkan. Design Merek yang baik memiliki tingkat efektifitas, efisiensi dan fungsi yang sesuai baik dalam produksi kemasan sampai kegunaan kemasan. UMKM Peyek Melati sudah memiliki Merk sendiri akan tetapi tampilanya yang kurang menarik kurang mendeskripsikan produk serta informasi produk yang kurang lengkap atau memadai membuat konsumen kurang tertarik dengan produk yang kita buat. Sehingga konsumen tidak memiliki gambaran yang detail terhadap produk yang ditawarkan. Dengan itu, perlu dibuatkan Merek dagang yang mencantumkan nama produk dan media sosial terhadap Merek tersebut. Karena Usaha Peyek Melati yang berada di Desa Kuta Dalam belum memiliki mitra dagang dengan tujuan agar hasil penjualan usaha tersebut dapat meningkat, supaya lebih mudah diingat dan mudah untuk dihubungi apabila ingin memesan peyek baik dalam jumlah sedikit atau pun dalam jumlah banyak.



Gambar 3.1 Design merek UMKM Peyek Melati sebelumnya



Gambar 3.2 Design UMKM Peyek Melati setelah di Inovasi

### 3.1.2 Laporan Pemasaran Produk (Hamdani)

Dengan strategi pemasaran UMKM yang baik dan terencana, akan membuat aktivitas marketing berjalan dengan lebih efektif. Sehingga tidak menutup kemungkinan sebuah UMKM akan berkembang pesat. Saat ini perkembangan dunia bisnis semakin pesat. Hal ini dapat dilihat dengan munculnya pengusaha-pengusaha atau pelaku bisnis yang baru, persaingan bisnis yang ketat seperti saat ini membuat pelaku bisnis

selalu berusaha untuk mempertahankan usahanya dan bersaing untuk mencapai tujuan yang diharapkan. pertumbuhan yang selalu meningkat dari waktu ke waktu selalu diharapkan oleh pelaku bisnis. Pemasaran memegang kunci keberhasilan dalam menggali, mempertahankan, dan mengembangkan sumber-sumber pendapatan suatu usaha fungsi bisnis yang berhubungan langsung dengan konsumen untuk mencari konsumen, mempertahankan konsumen dan meningkatkan volume penjualan.

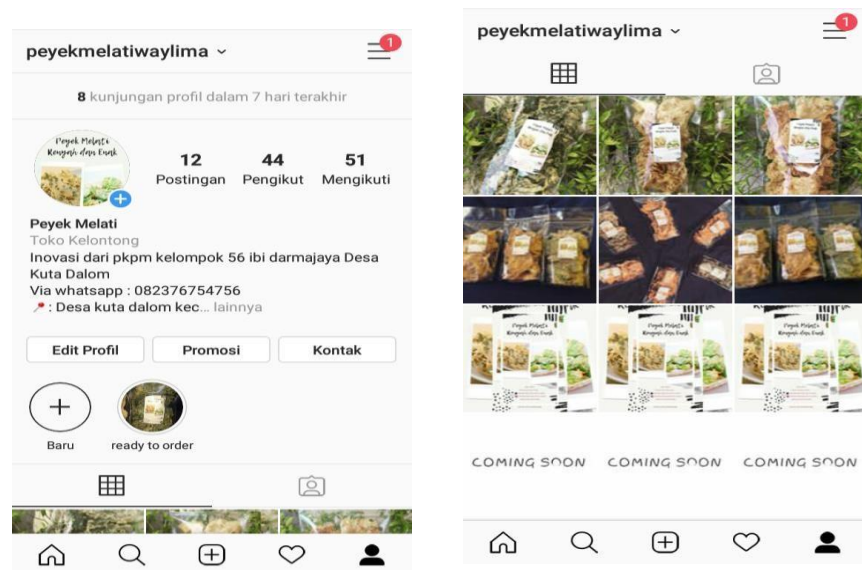
Para pelaku usaha yang mampu bertahan dan menang dalam persaingan adalah mereka yang mampu membaca persaingan pasar, dengan memenuhi apa yang sebenarnya menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen. Banyaknya pesaing usaha sejenis, Peyek Melati harus mempunyai inovasi untuk meningkatkan volume penjualannya dan dapat bertahan di tengah-tengah persaingan. Dalam memperkenalkan dan mengembangkan produk UMKM tersebut agar dapat berkembang secara luas dan berjalan efektif untuk mencapai target penjualan yang diinginkan maka dari itu kami melakukan strategi pemasaran yang dibutuhkan untuk UMKM antara lain beberapa hal yaitu :

1. Membuat Produk dengan kelebihan yang tidak dimiliki produk lain dipasaran. maka dari itu kami membuat inovasi produk baru Peyek Melati dengan nama Peyek Kembang santuy yang dibuat dari kembang bayam dengan kemasan menarik dan design merek yang lebih kekinian.
2. Akses yang mudah dijangkau oleh existing customer (pelanggan yang sudah ada) dengan cara menitipkan produk langsung ke toko oleh-oleh atau toko makanan ringan dengan begitu membuat konsumen lebih mudah untuk mendapatkan produk. dan memberikan informasi kontak person di dalam design merek untuk memudahkan konsumen memesan secara langsung, serta pemasangan banner dilakukan untuk memudahkan konsumen mengetahui lokasi rumah produksi Peyek Melati.



Gambar 3.3 pemasangan banner di rumah produksi peyek

3. Memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk Setelah merk produk dibuat dan variasi produk ditambahkan, kelompok 56 melakukan pengembangan aspek pemasaran dalam hal promosi, yang merambah ke dunia digital dengan membuat akun onlineshop dan sosial media lainnya, seperti Instagram dan Facebook untuk menjangkau area pemasaran yang lebih luas



Gambar 3.4 promosi melalui media online

### 3.1.3 Packaging/pengemasan produk(irfan efendi)

peyek merupakan makanan ringan tradisional yang sudah dikenal oleh masyarakat luas. Umumnya kemasan peyek yang biasa kita temukan sangat sederhana, hal ini juga terjadi UMKM Peyek Melati dimana pengemasannya hanya menggunakan plastik kiloan

dan pelekatnya hanya dengan bantuan api dan tampilannya pun kurang menarik perhatian konsumen. Sehingga kami membantu UMKM mengganti kemasan dengan kemasan yang lebih menarik. Kemasan bisa memberikan dampak yang sangat besar bagi nilai jual sebuah produk dengan kemasan peyek yang lebih menarik tentu akan bisa meningkatkan minat konsumen untuk membeli.

Gambar 3.5 kemasan sebelum di inovasi



Gambar 3.6 kemasan setelah diinovasi

### **3.1.4 Laporan Kegiatan Inovasi Rasa dan Pengembangan Produk**

**( Niputu Eka Lusiana S.)**

Inovasi Rasa dan Pengembangan Produk ini bertujuan untuk mencoba hal yang berbeda dari biasanya, peyek yang biasanya hanya bertopping kacang tanah, kacang kedelai dsb, tetapi saat ini peyek yang kami coba untuk membuat hal yang berbeda dan disukai oleh masyarakat luas. Dari inovasi produk, kemasan serta logo kami buat semenarik mungkin dan dapat di terima oleh masyarakat desa dan masyarakat luas.

Penambahan varian rasa peyek dan pengembangan pada produk Peyek Melati seperti varian rasa peyek yang biasa dimakan pada umumnya rasanya renyah dan gurih, saat ini kelompok kami memiliki inovasi rasa baru seperti rasa peyek pedas manis, untuk pecinta pedas sangat cocok

untuk coba varian rasa yang sudah kelompok kami buat, untuk pengembangan produk peyek yang sudah kami coba yaitu pembuatan peyek kembang bayam, hal ini kami coba karena UMKM Peyek Melati memproduksi peyek bayam. UMKM ini memiliki kebun bayam sendiri yang mereka tanam sudah kurang lebih 1 tahun. Karena bayam dimanfaatkan hanya daunnya saja belakangan ini, kami kelompok 56 PKPM IBI Darmajaya mencoba berinovasi pada kembang bayam, hal itu dilakukan karena kembang bayam tidak dikonsumsi, padahal kembang bayam ini banyak sekali khasiatnya bagi kesehatan tubuh seperti mengurangi kolestrol jahat, mencegah anemia, mencegah tumbuhnya sel kanker dan masih banyak lagi .

Dalam produksi peyek melati kami mencoba berinovasi yaitu dengan membuat produk peyek kembang bayam pedas manis yang kami bernama “Peyek Kembang Santuy”, inovasi ini ada karena kami melihat potensi melimpahnya ketersediaan bahan dan juga pada umumnya kembang bayam jarang di konsumsi padahal kandungan gizi yang ada pada bunga bayam memiliki banyak manfaat bagi kesehatan antara lain mencegah tumbuhnya sel kanker, meningkatkan kesehatan mata, mengatur tekanan darah serta sebagai bahan anti inflamasi.



Gambar 3.7 Proses produksi pengembangan produk



Gambar 3.8 hasil inovasi rasa dan pengembangan produk

### **3.1.5. Pelatihan Perhitungan HPP (Alvin Kurniawan Zanatra)**

Harga pokok merupakan pengeluaran dan beban yang diperkenankan, langsung atau tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa didalam kondisi dan tempat dimana barang tersebut dapat digunakan atau dijual. Pelatihan dan pembuatan Laporan Keuangan sederhana dilakukan dengan tujuan agar dapat membantu pemilik UKM dalam proses penyusunan agar laba dapat diketahui dengan benar sehingga dapat mengembangkan usahanya.

Sesuai pengakuan pemilik UMKM dalam menjalankan usahanya, beliau hanya menghitung biaya bahan baku untuk menentukan harga jual produk, tanpa memperhitungkan biaya Tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Berdasarkan permasalahan di atas, Akhirnya kami melakukan pelatihan melalui Program Pelatihan penghitungan Harga Pokok Penjualan Tujuan dilakukan kegiatan ini adalah agar pengelola UMKM dapat menghitung biaya produksi usahanya per produksi serta perhitungan harga pokok produksi dilakukan untuk menentukan harga jual produk.

Metode pelaksanaan dilakukan dengan cara Pembimbingan dan Pendampingan. Pemilik UMKM diberikan arahan dan praktek secara langsung bagaimana cara perhitungan HPP yang baik dan benar, untuk menentukan harga jual yang kompetitif.

### Tahapan Penghitungan Harga Pokok Produksi

Tahapan dalam penghitungan dari Harga Pokok Produksi adalah sebagai berikut :

**Tabel 3.1 Biaya Bahan Baku Per Produksi**

No	Kebutuhan	Satuan	Harga/Satuan	Jumlah
1	Tepung beras	2 bks	Rp 8,000	Rp 16,000
2	Tepung tapioca	1 ½ kg	Rp 9,000	Rp 15,000
3	Penyedap rasa	3 bks	Rp 600	Rp 2,000
4	Bawang putih	¼ kg	Rp 28,000	Rp 7,000
5	Kemiri	3 ons	Rp 1,000	Rp 3,000
6	Ketumbar	1 ons	Rp 30,000	Rp 3,000
7	Garam	¼ bks	Rp 1,000	Rp 400
8	Mecin	1 bks	Rp 1,000	Rp 1,000
9	Telur	4 biji	Rp 1,500	Rp 6,000
10	Kelapa	3 buah	Rp 1,600	Rp 5,000
11	Minyak	4 liter	Rp 10,500	Rp 42,000
12	Rebon	1 ons	Rp 150,000	Rp 15,000
13	Kacang tanah	½ kg	Rp 40,000	Rp 20,000
14	Bayem	2 ikat	Rp 2,000	Rp 4,000
15	Kembang Bayem	¼ kg	-	-
16	Jamur	¼ kg	Rp 16,000	Rp 4,000
<b>Total Bahan Baku per produksi</b>			<b>Rp</b>	<b>143,400</b>

#### Perhitungan Bahan Baku

Produksi dilakukan 5 kali dalam sebulan, 1 kali produksi menghasilkan sekitar 4kg peyek, atau 36 bungkus peyek ukuran 111gr.

Total bahan baku untuk 1 produksi  $Rp\ 143.400 : 36 = Rp\ 3.983$



**Tabel 3.2 Perhitungan Biaya Bahan Penolong**

No	Nama peralatan	Satuan	Harga peralatan	Jumlah
1	Gas	1 buah	Rp 22.000	Rp 11.000
2	Plastik uk 16x32x0,12	1 pak	Rp 35.000	Rp 25.200
3	Stiker/logo	1 gulung (32 buah)	Rp 8.000	Rp 9.000
<b>Total Bahan Penolong Per Produksi</b>			<b>Rp</b>	<b>45.200</b>

**Tabel 3.3 Biaya Overhead Pabrik (BOP)**

Peralatan	Quantity	Price	Total
Tabung gas	1 buah	Rp 140,000	Rp 140,000
Wajan	1 buah	Rp 70,000	Rp 70,000
Toples	4 buah	Rp 10,000	Rp 30,000
Pisau	1 buah	Rp 2,000	Rp 2,000
Alat penyaring/serok	2 buah	Rp 15,000	Rp 30,000
Spatula	1 buah	Rp 10,000	Rp 10,000
Kompore gas	1 buah	Rp 250,000	Rp 250,000
<b>Total Peralatan</b>			<b>Rp 532,000</b>

**Tabel 3.4 Total Biaya Operasional per Produksi**

No	Jenis Biaya Operasional	Total Biaya
1	Biaya Bahan Baku	Rp 143.400
2	Biaya Penolong	Rp 45.200

3	Biaya Overhead Pabrik Dep. Peralatan	Rp	8.900
4	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	11,000
<b>JUMLAH</b>		<b>Rp</b>	<b>208.600</b>

**Tabel 3.5 Laporan Harga Pokok Produksi (HPP) per Unit Produk**

<b>Biaya</b>		<b>Jumlah Biaya</b>	
1.	Biaya Bahan Baku	Rp	4,000
2.	Biaya Bahan Penolong	Rp	1,300
3.	Biaya Overhead Pabrik Dep. Peralatan	Rp	300
4.	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	310
<b>Total Harga Pokok Produksi</b>		<b>Rp</b>	<b>5,910</b>

**\*catatan biaya tenaga kerja disamakan dengan upah buruh tani periode 2019 (Rp 2,200/jam)**

#### **Perhitungan Biaya Overhead Pabrik**

Produksi dilakukan 5 kali dalam sebulan dan peralatan diperkirakan memiliki nilai ekonomis selama 2 tahun. Produksi yang dapat dilakukan peralatan : 5 kali x 12bulan = 60 kali produksi.

- Biaya Depresiasi peralatan untuk satu kali produksi:  $Rp\ 532,000 / 60 = Rp\ 8.866$
- BOP-Biaya Depresiasi Peralatan:  $Rp\ 8.867 / 36\ bungkus = Rp\ 246.3$
- Biaya Bahan Baku per unit:  $Rp\ 143,400 / 36\ bungkus\ per\ produksi = Rp\ 3.983$
- Biaya Bahan Penolong per unit  $Rp\ 45,200 / 36\ bungkus = Rp\ 1.256$

Rincian diatas merupakan biaya satu kali produksi yang menghasilkan 4 kg peyek, dan biasanya hanya memproduksi 5x dalam 1 bulan.

- Harga pokok penjualan Rp 5,910

**Laba (50% dari HPP)**

- Peyek Melati 36 Pcs

$$\text{Rp } 5,910 \quad \times \quad 50\% \quad = \text{Rp } 3.000,-$$

**Harga Jual**

- Peyek Melati 36 Pcs

$$\text{Rp } 5.000 \quad + \quad \text{Rp } 3.000 \quad = \text{Rp } 8.000,-$$

### **3.1.6. Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan UMKM Peyek Melati**

**(Daryanti)**

Salah satu faktor penting dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang tidak boleh dilupakan para pengusaha adalah pembukuan. Pembukuan sederhana pada usaha mikro kecil dan menengah cukup penting untuk kemajuan usaha sendiri. Salah satu penyebab UMKM sulit berkembang adalah sistem akuntansi yang buruk pada UMKM tersebut. Hal ini disebabkan oleh kurangnya perhatian pemerintah, serta masih banyak pelaku UMKM yang enggan memikirkan hal rumit seperti masalah akuntansi dan manajemen keuangan. Mereka hanya berpikir cukup dengan mendapatkan keuntungan, maka bisnis atau UMKM yang mereka miliki bisa berjalan dan berkembang. Padahal salah satu peran penting manajemen yang membantu bisnis berkembang adalah pembukuan sederhana. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pengelola UMKM, dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan sangatlah penting untuk pelaku usaha ataupun wirausaha lainnya, tetapi masih banyak kendala yang dihadapi dalam penerapannya. Salah satunya adalah kurangnya kepedulian dari pengelola UMKM untuk belajar secara individu bagaimana cara menyusun laporan keuangan dengan baik. Ditambah peran pemerintah dalam melakukan kegiatan pemberdayaan

berupa pelatihan bagi UMKM belum maksimal. Hal inilah yang mengakibatkan rendahnya kualitas sumber daya manusia pelaku UMKM dalam mengelola keuangan usahanya sendiri yang berakibat pada tidak berkembangnya usaha yang dimiliki pemilik usaha tersebut. Sesuai pengakuan pengelola UMKM untuk pencatatan pendapatan (pemasukan) hanya berdasarkan sesuai akumulasi perhitungan uang fisik atau jumlah besaran rupiah sesuai pesanan yang diterima. Dan biasanya perhitungan-perhitungan tersebut tidak tertulis atau dibukukan. Dari hasil wawancara tersebut, maka kami dengan pemilik UMKM sepakat untuk melaksanakan pelatihan dalam hal perhitungan penyusunan laporan keuangan dengan teknik pembukuan sederhana, yang diharapkan mampu menjawab permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha.

Berdasarkan permasalahan di atas, Akhirnya kami melakukan pelatihan melalui Program Pelatihan penghitungan dan Penyusunan Laporan Keuangan dengan Teknik Pembukuan Sederhana bagi Pengelola Usaha UMKM Peyek Melati di desa Kuta Dalam, Kecamatan Way Lima, Pesawaran. Tujuan dilakukan kegiatan ini adalah Memberikan pemahaman pentingnya pembuatan laporan keuangan agar usahanya berkesinambungan, diharapkan kedepannya pengelola UMKM Peyek Melati mampu menyusun laporan keuangannya secara mandiri, hal ini untuk memudahkan pemberian kredit atau penambahan modal kepada UMKM yang untuk mengembangkan usahanya.

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah dengan menggunakan metode pendekatan dengan cara, mengadakan kegiatan pelatihan bagi pengelola UMKM tentang cara penyusunan laporan keuangan dengan teknik pembukuan sederhana. Dengan Pemberian pemahaman singkat tentang pentingnya pembuatan teknik laporan keuangan sederhana. Agar pemilik usaha UMKM diharapkan dapat

lebih mudah mengontrol/mengetahui modal yang dikeluarkan untuk mengelola usahanya, serta besaran pendapatan yang diperoleh.

**Tabel 3.6 Laporan Laba Rugi**

Pendapatan	Rp	1,440,000
Harga Pokok Penjualan	(Rp	<u>1,063,800)</u>
<b>Laba/Rugi Usaha</b>	<b>Rp</b>	<b>376,200</b>

**Tabel 3.7 Rincian Perhitungan Laporan Laba Rugi**

<b>Nama Akun</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Perhitungan</b>
Pendapatan	Pendapatan diperoleh dari harga jual produk dikalikan dengan banyak jumlah produk di produksi. -Harga Jual Produk = Rp. 8000/bungkus -Jumlah Produk di produksi = 180 Bungkus	Pendapatan = Rp. 8000 x 180 = Rp. 1.440.000
Harga Pokok Produksi	Harga Pokok Produksi diperoleh dari perhitungan Harga Pokok Produksi yang telah dilakukan sebelumnya.	
Laba/Rugi	Laba/ Rugi diperoleh dari selisih Total pendapatan dengan Harga Pokok penjualan. -Total Pendapatan = Rp. 1.440.000 -Harga Pokok penjualan = Rp. 1.063.800	Laba/ Rugi = Rp. 1,440,000 – Rp. 1.063.800= Rp. 376,200

**Tabel 3.8 Laporan Perubahan Ekuitas**

Modal Awal	Rp	750.000
Prive	Rp	-
Laba Usaha	<u>Rp</u>	<u>376.200</u> +
<b>Modal Akhir</b>	<b>Rp</b>	<b>1.126.200</b>

**Tabel 3.9 Rincian Perhitungan Laporan Perubahan Ekuitas**

<b>Nama Akun</b>	<b>Keterangan</b>
Modal Awal	Modal awal diperoleh dari modal awal yang dikeluarkan oleh pemilik UMKM Peyek Melati untuk memulai usahanya. Adapun modal awal dari usaha ini sebesar Rp. 750,000
Laba Usaha	Laba Usaha diperoleh dari jumlah total laba yang diperoleh dari usaha ini. Dalam hal ini laba usaha diambil dari laporan laba/ rugi yang telah diperhitungkan sebelumnya yaitu sebesar Rp. 376,200
Modal Akhir	Modal Akhir diperoleh dari Modal awal + dengan laba usaha. Modal Akhir = Rp.750,000 + Rp. 376,200 = Rp. 1,126,200

**Tabel 3.10 Laporan Posisi Keuangan**

<b>Aset</b>		<b>Kewajiban dan Ekuitas</b>	
Kas	Rp 1,126,200	Kewajiban :	
Peralatan	Rp 532,000	Utang Jangka Pendek	Rp -
		Utang Jangka Panjang	Rp -
		Total Kewajiban	Rp -
		Modal	
		Modal Ibu Mut Melati	Rp 750,000
Total Aset	Rp 1,658,200	Total Kewajiban dan Modal	Rp 750,000

**NOTE : Dikarenakan tidak adanya kewajiban yang harus dibayarkan jadi tidak adanya balance antara aset kewajiban dan modal.**

**Keterangan :**

**Tabel 3.11 Rincian Perhitungan Laporan Posisi Keuangan**

Nama Akun	Keterangan
Kas	Jumlah kas diperoleh dari penjumlahan modal awal dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dan ditambahkan dengan total pendapatan. Adapun dari perhitungan jumlah kas diperoleh kas sebesar Rp. 1,126,200* ( Rp 750.000 + Rp 376,200 = Rp 1,126,200 )
Peralatan	Peralatan diperoleh dari perhitungan peralatan yang telah dilakukan sebelumnya yaitu sebesar Rp. 532,000
Total Aset	Total aset diperoleh dari penjumlahan Kas dan Peralatan. Total Aset= Rp 1,126,200 + Rp. 532,000 = Rp. 1,658,200
Kewajiban	Kewajiban diperoleh dari data hutang yang terjadi selama usaha tersebut berjalan. Dari hasil yang diperoleh maka diketahui bahwa pemilik usaha tidak memiliki hutang selama menjalankan usahanya.
Modal	Modal diperoleh dari jumlah modal pemilik yang telah diperhitungkan dalam laporan Perubahan Ekuitas yaitu sebesar Rp. 750,000
Total Kewajiban dan Modal	Total kewajiban dan modal di peroleh dari total kewajiban ditambah dengan total modal. Total kewajiban dan modal = Rp. 0 + Rp. 750,000 = Rp. 750,000

