

## BAB III PELAKSANAAN KEGIATAN

### 3.1 Cara Meningkatkan Nilai Jual Produk Melalui Kemasan (Packaging) pada UKM Kopi, Gula Semut dan Anyaman Lidi (Ketut Budarni)

#### 3.1.1 Kemasan (Packaging)

Melihat persaingan pasar yang semakin ketat, banyak cara yang dilakukan pelaku usaha untuk tetap mampu bersaing dengan baik. Selain meningkatkan kualitas produk banyak hal yang harus dilakukan agar produk tetap mendapatkan tempat dihati konsumen. Salah satu faktor penting yang tidak boleh di lupakan desain dari logo yang menarik, sehingga kami membantu UKM kopi dengan cara membuat logo dan mengganti kemasan dari plastik kiloan biasa menjadi kemasan yang lebih modern. Kemasan bisa memberikan dampak yang sangat besar bagi nilai jual sebuah produk dengan kemasan kopi yang lebih menarik tentu akan bisa meningkatkan minat konsumen untuk membeli.



**Gambar 3.1 Logo Produk**



**Gambar 3.2 Kemasan Produk**

### 3.2 Pengembangan Inovasi Produk dalam UKM Kopi

(Mustofa Abdul Rasid)

Inovasi merupakan salah satu senjata untuk dapat mempertahankan produk unggulan kita. Karena dengan inovasilah produk kita dapat lebih di kenal karena produk juga harus mengikuti perkembangan zaman agar dapat di terima konsumen. Maka dari itu perlu adanya pelatihan untuk memenuhi kebutuhan dan perkembangan zaman yang begitu cepat. Saat ini persaingan bisnis semakin ramai karna banyak orang yang menjadi pengusaha, banyak pelaku bisnis yang berlomba-lomba menciptakan inovasi terbaru demi mempertahankan eksistensinya.

Penggunaan inovasi baru bisa menjadi langkah yang tepat untuk menghadapi persaingan dan dinilai cukup efektif untuk memenangkan pasar.Salah satu inovasi yang bisa dilakukan adalah menciptakan produk yang unik. Sehingga kami menciptakan inovasi baru untuk kopi, yaitu dengan mengkombinasikan kopi dan gula semut dalam satu produk. Penikmat kopi bisa langsung menikmati kopi dengan takaran gula dan kopi yang pas sehingga memudahkan konsumen saat menyeduh kopi .Kemasan yang digunakan berbentuk kotak dari ayaman bambu memberikan kesan tradisional. Membuat produk lebih terlihat menarik.

Dengan demikian produk kopi dapat bersaing dengan produk lainnya.



**Gambar 3.3 Hasil inovasi produk**

### 3.3 Meningkatkan Penjualan Melalui Promosi Dengan Media Online (Mala Juwita Wati)

#### 3.3.1 Promotion (promosi) Instagram dan Facebook

Promosi merupakan hal utama dalam memasarkan produk. Setelah merk produk dibuat dan variasi produk ditambahkan, kelompok 80 melakukan pengembangan aspek pemasaran dalam hal promosi, promosi yang dilakukan oleh kelompok 80 adalah dengan membuat akun onlineshop dan sosial media lainnya, seperti Instagram dan Facebook.



Gambar 3.4 Promosi melalui media online



**Gambar 3.5 Promosi melalui media sosial Facebook**

### **3.4 Pengembangan UKM Kopi Melalui Pelatihan dan Penyusunan Harga Pokok Produksi (Hanifa Agasha)**

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





**Gambar 3.6 Persentasi pelatihan pembuatan (HPP)**

### **3.5.1 Tahapan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Pada UKM**

Pelatihan ini bertujuan untuk memperbaiki laporan keuangan pada UKM Kopi sehingga laporan keuangan pada UKM tersebut akan terdata dengan baik dan jelas. Hal pertama yang dilakukan dalam penyusunan laporan keuangan sederhana pada UKM Kopi yaitu melakukan pemeriksaan terhadap format penyusunan laporan keuangan. Berdasarkan hasil pemeriksaan, diketahui bahwa pemilik UKM Kopi tidak melakukan pembukuan terhadap uang yang masuk dan keluar sehingga keuangan belum terdata dengan baik. Pelatihan ini diharapkan dapat membuat keuangan UKM dapat terdata dengan jelas dan pemilik dapat membuat sendiri laporan keuangannya.

Berikut ini adalah perhitungan biaya-biaya yang dibutuhkan dalam produksi kopi :

**Tabel. 3.4.1 Biaya Bahan Baku**

No	Kebutuhan	Satuan	Harga/satuan	Jumlah
1	Biji Kopi	10 kg	Rp 20.000	Rp 200.000
<b>Jumlah Biaya Bahan Baku</b>				<b>Rp 200.000</b>

**Tabel 3.4.2 Biaya Bahan Penolong**

No	Kebutuhan	Satuan	Harga/satuan	Jumlah
1	Wajan	1 pcs	Rp50.000	Rp50.000
2	Sutil	1 pcs	Rp10.000	Rp 10.000
3	Kemasan	60 pcs	Rp2.200	Rp 132.000
4	Stiker	60 lembar	Rp500	Rp30.000
5	Catokan	1 pcs	Rp50.000	Rp50.000

6	Timbangan	1 pcs	Rp100.000	Rp 100.000
7	Kayu bakar	25 pcs	Rp 200	Rp 5.000
<b>Jumlah Biaya Overhead Pabrik</b>				<b>Rp 377.000</b>

**Tabel 3.4.3 Biaya Tenaga Kerja**

No	Nama Pekerja	Jumlah
1	Ibu Saidah	Rp300.000
<b>Jumlah Biaya Tenaga Kerja</b>		<b>Rp300.000</b>

Dalam sekali produksi Kopi, pemilik UKM dapat mencapai kopi bubuk 60 pcs yang di hasilkan dari 10 kg biji kopi , dijual dengan kemasan 100 gram. Berikut ini perhitungan harga jual Kopi :

**Biaya Operational**

- Biaya Bahan Baku : Rp 200.000
  - Biaya Overhead Pabrik : Rp 377.000
  - Biaya Tenaga Kerja : Rp 300.000 +
- Jumlah Biaya Operational : Rp 877.000**



### **Harga Pokok Produksi**

- Kopi dengan berat 100 gram

Rp 877.000 : 60 bungkus

$$= \text{Rp } 14.616 \Rightarrow \text{Rp } 14.700$$

### **Laba (50% dari HPP)**

- Kopi dengan berat 100 gram

$$\text{Rp } 14.700 \times 50\% = \text{Rp } 7.350$$

### **Harga Jual**

- Kopi dengan berat 100 gram

$$\text{Rp } 14.700 + \text{Rp } 7.350 = \text{Rp } 22.050 \Rightarrow 22.000$$

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

**Tabel 3.4.4 Rincian Harga Jual Setiap Kemasan**

<b>Berat</b>	<b>Harga Pokok Produksi</b>	<b>Laba</b>	<b>Harga Jual</b>
100 gram	Rp 14.700	Rp 7.350	Rp 22.000

Berdasarkan kegiatan UKM Kopi, dalam sekali produksi , pemilik UKM dapat mencapai 60 bungkus Kopi dijual dengan berat 100 gram. Berdasarkan penjualan setiap kali produksi pendapatan yang diperoleh pemilik UKM sebesar:

$$60 \times \text{Rp } 22.000 = \text{Rp } 1.320.000$$

### 3.7 Pengembangan UKM Kopi Melalui Pelatihan dan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana (Hanifa Agasha)

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

Berikut ini perhitungan Laporan Laba/Rugi UKM Kopi :

**Tabel 3. Laporan Laba Rugi**

#### LAPORAN LABA/RUGI UKM KOPI IBU SAIDAH

<b>Penjualan</b>		<b>Rp 1.320.000,-</b>
<b>Biaya – biaya :</b>		
Biji kopi	Rp 200.000,-	
Wajan	Rp 50.000,-	
Sutil	Rp 10.000,-	
Kemasan		

	Rp132.000,-	
Stiker	Rp30.000,-	
Catokan	Rp50.000,-	
Timbangan	Rp. 100.000,-	
Kayu bakar	Rp5.000,-	
Biaya Tenaga Kerja	Rp 300.000,-	
		<b><u>Rp877.000 -</u></b>
	<b>Laba Bersih :</b>	<b>Rp 443.000,-</b>