

BAB III
PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Rencana Kegiatan Novian Hartanto

No.	Rencana Kegiatan	Tujuan	Penyelesaian	Keterangan
1.	Membuat website UMKM	Memasarkan produk hasil dari UMKM melalui media elektronik berupa website, sehingga dapat mempermudah pembeli untuk melakukan transaksi tanpa harus datang ke tempat dan untuk menjangkau konsumen dari luar daerah.	7 (Tujuh) hari	Terlaksana

3.1.1 Membuat Website UMKM

Nama : Novian Hartanto

NPM : 1611010009

Jurusan : Teknik Informatika

1. **Membuat Website UMKM www.kiluandan.com**

Mendapatkan pelanggan adalah salah satu hal yang perlu dilakukan agar usaha tetap berjalan lancar. Hal inilah yang mendorong pengusaha memikirkan berbagai strategi penjualan paling efektif, termasuk melalui website.

Memasarkan produk dan jasa secara online menjadi salah satu strategi yang cukup banyak digunakan di masa kini. Tingginya angka pengguna internet serta kemudahan proses membuatnya menjadi primadona bagi banyak orang.

Strategi pemasaran secara online dapat menjadi salah satu cara untuk memperkenalkan produk UMKM di mata masyarakat. Website bisa menyediakan informasi mengenai produk yang dihasilkan, harga produk, profil usaha, serta dapat melakukan transaksi pembelian.

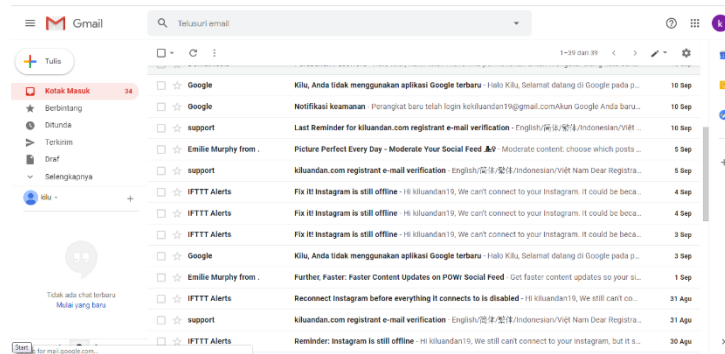
Dalam proses pembuatan website UMKM Kiluandan sebelumnya kami melakukan wawancara terlebih dahulu agar dalam proses pembuatan website bisa berjalan dengan baik dan memiliki izin dari pemilik UMKM mengenai pembuatan website tersebut. Dengan adanya wawancara terhadap pemilik UMKM kami langsung diizinkan untuk melakukan pembuatan website guna meningkatkan pemasaran sehingga produk dari UMKM Kiluandan dapat terjangkau di luar daerah.

Beberapa hal yang harus kami siapkan untuk melakukan pembuatan website yaitu berupa kamera untuk mengambil foto produk, laptop untuk proses pembuatan website dan koneksi internet.

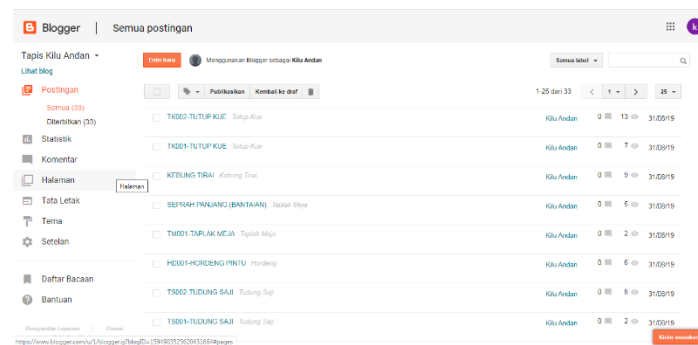
Tahap Pembuatan Website

- Membuat email dari Gmail untuk digunakan dalam membuat akun di

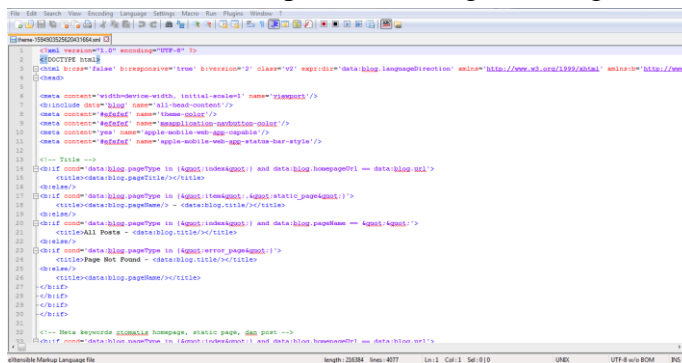
www.blogger.com



- Setelah membuat akun di www.blogger.com, kemudian lanjut membuat blog baru.

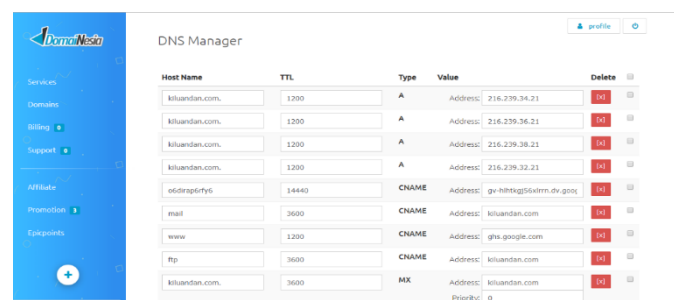


- Mulai mendesain tampilan web dengan coding xml

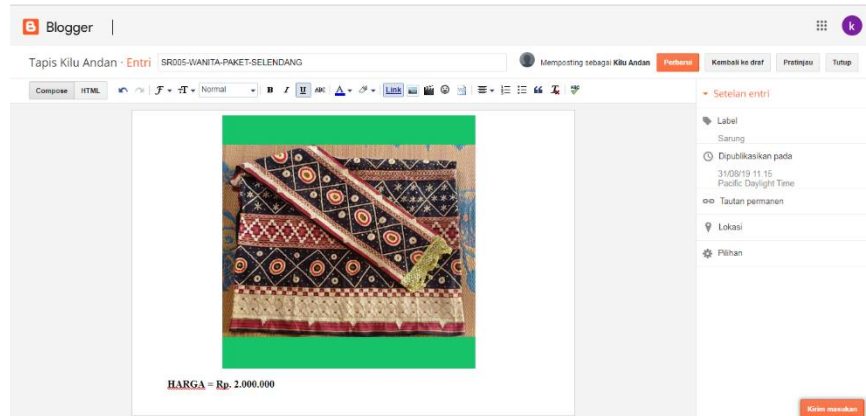


- Buat domain untuk website di www.domainsia.com, setelah itu setting

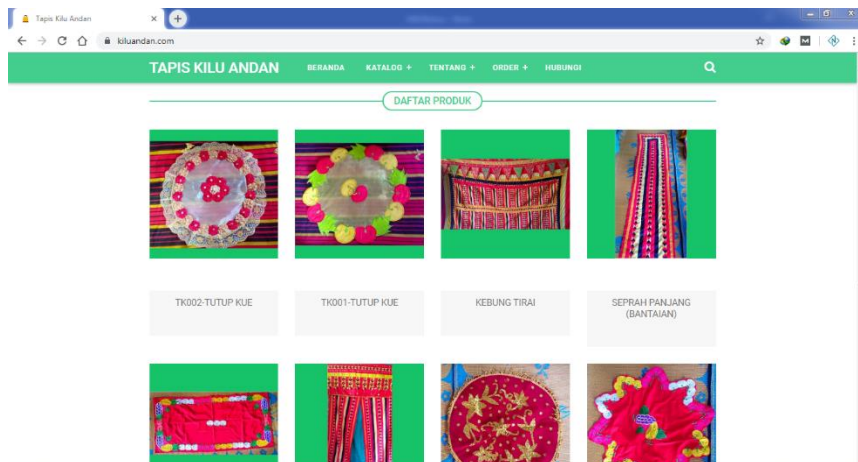
DNS untuk alamat website UMKM www.kiluandan.com



- Berikutnya menginputkan semua produk beserta info-info lain yang dibutuhkan ke dalam website



- Setelah semua data diinputkan, website siap di digunakan. Website UMKM Kiluandan beralamatkan di www.kiluandan.com



Profil Usaha - Tapis Kilu Andan

kiluandan.com/p/profil-usaha.html

TAPIS KILU ANDAN BERANDA KATALOG + TENTANG + ORDER + HUBUNGI

BERANDA / PROFIL USAHA

PROFIL USAHA



PROFIL PENGUSAHA

- Nama pemilik : IRLIYANTO
- Alamat pengusaha : Jln. Raya Desa Baturaja RT/RW 003/002 Kecamatan Way Lima Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung
- NIK : 1809040302620005
- HP : 082372609913 / 085380512255

Tapis Kilu Andan


kiluandan.com/p/cara-order.html


TAPIS KILU ANDAN BERANDA KATALOG + TENTANG + ORDER + HUBUNGI


BERANDA /

CARA ORDER CEPAT




PANDUAN BERBELANJA MELALUI TOKO ONLINE KAMI

- 

1 Buka Website kami melalui hp atau komputer anda
- 

2 Pilih Produk yang anda inginkan atau bisa dengan pesan manual
- 

3 Chat whatsapp, sms, atau telpon kontak yang tersedia untuk pemesanan

3.2 Rencana Kegiatan Ronaldo

No.	Rencana Kegiatan	Tujuan	Penyelesaian	Keterangan
1.	Membuat logo dan label pada UMKM Tapis Kilu Andan	Pemberian label dan logo pada UMKM Tapis Kilu Andan agar lebih menarik dan memiliki nilai jual tinggi agar masyarakat sekitar dan pembeli dapat mengetahui asal produk tersebut.	7 (Tujuh) hari	Terlaksana

3.2.1 Membuat Desain Label dan Logo UMKM

Nama : Ronaldo

NPM : 1611050058

Jurusan : Sistem Informasi

1. Membuat Desain Label dan Logo UMKM

Menurut (Mazwahid, 2012) tampilan berhubungan dengan logo bisnis atau produk. Sebuah logo yang efektif seharusnya : Logo yang unik dan menarik bagi target market. Mampu menggambarkan sifat alami bisnis produk atau usaha tersebut. Tidak mudah pusing atau ketinggalan jaman karena pergantian

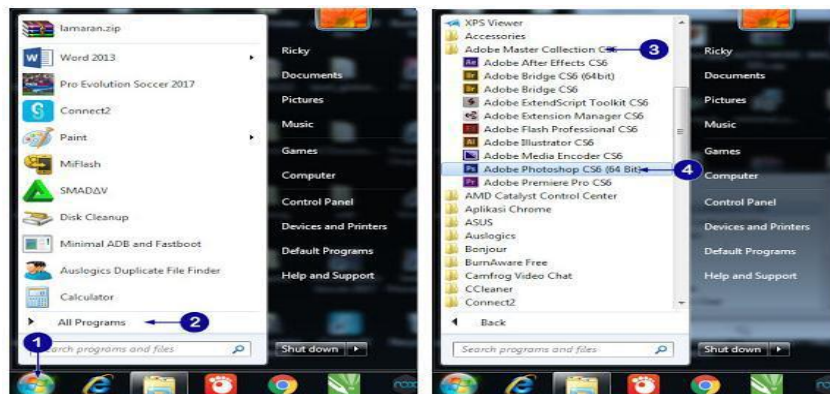
waktu (tahan lama). Dan dapat diterapkan dalam semua konteks potensi pada suatu produk. Design label yang baik dapat mensinergikan dan mengintegrasikan dari beberapa fungsi label tersebut, sehingga dihasilkan label yang memiliki tingkat efektifitas, efisiensi dan fungsi yang sesuai baik dalam produksi Tapis Kilu Andan. Dengan itu, perlu melakukan pemberian label produk dari UMKM agar memiliki tingkat jual yang tinggi sehingga konsumen mudah mengenali Tapis Kilu Andan. Tujuan pemberian label ini untuk meningkatkan kualitas pemasaran bisnis Tapis Kilu Andan yang ada di Desa Batu Raja Kabupaten Pesawaran.

Dalam proses pembuatan desain label produk UMKM Tapis Kilu Andan di desa Desa Batu Raja sebelumnya kami melakukan wawancara terlebih dahulu agar dalam proses pembuatan label bisa berjalan dengan baik dan memiliki izin dari pemilik UMKM Tapis Kilu Andan oleh Mahasiswa IBI Darmajaya, dengan adanya wawancara terhadap pemilik UMKM Tapis Kilu Andan kami langsung di izinkan untuk melakukan desain label tersebut guna untuk meningkatkan kualitas pemasaran melalui label yang kami berikan kepada pemilik UMKM sehingga label yang baru dapat mudah di kenal oleh masyarakat luas maupun di daerah–daerah lainnya. Beberapa hal yang harus dipersiapkan dari mahasiswa PKPM IBI Darmajaya, untuk melakukan pendesainan label yaitu diperlukan Laptop beserta Aplikasi Adobe Photoshop, dan kuota internet guna untuk mencari referensi desain label yang lebih menarik dan sehingga memiliki nilai jual yang tinggi. Berikut ini adalah gambar bukti hasil wawancara label produk UMKM Tapis Kilu Andan.

Selain itu, Mahasiswa PKPM IBI Darmajaya melakukan pembuatan desain label untuk Tapis Kilu Andan dengan tujuan pembuatan label produk ini dapat memudahkan dalam segi pemasaran. sehingga produk dari Tapis Kilu Andan ini lebih dikenal lagi dan bisa di jual ke kota-kota maupun daerah lainnya di seluruh indonesia. Adapun beberapa gambar dan tahapan pembuatan desain label UMKM Tapis Kilu Andan seperti gambar di bawah ini :

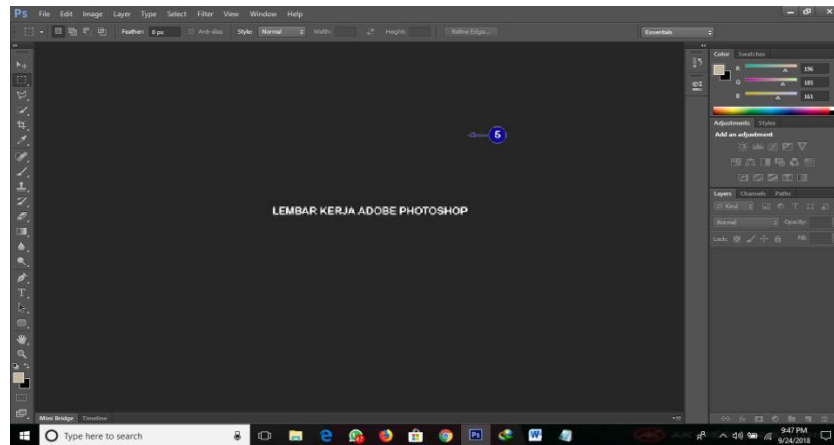
a) Tahap Pertama (Menjalankan Program Photoshop)

- Klik tombol Start windows dipojok kiri bawah
- Klik All Program
- Klik Adobe Master Collection CS6
- Klik Adobe Photoshop CS6



Gambar : Tahap Pertama (Menjalankan Program Photoshop)

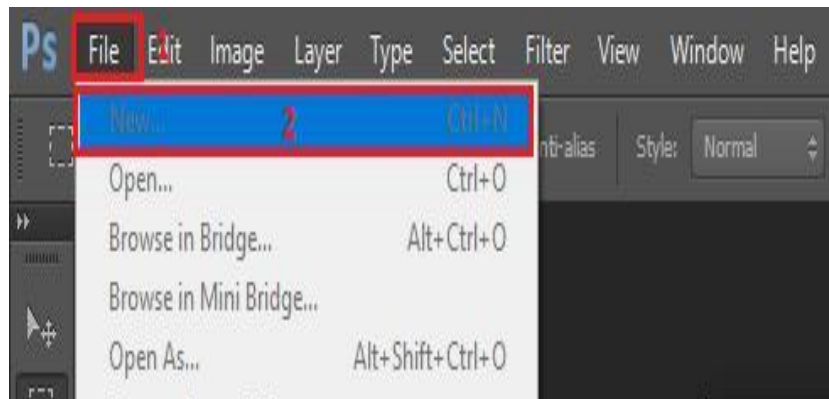
b) Tahap kedua (Akan Muncul Program Adobe Photoshop)



Gambar : Tampilan Program Photoshop

c) Tahap ketiga (Mengoprasikan Program Adobe Photoshop)

- Klik Menu File
- Kemudian Klik New Atau Bisa Dengan Klik CTRL + N seperti contoh gambar dibawah ini :

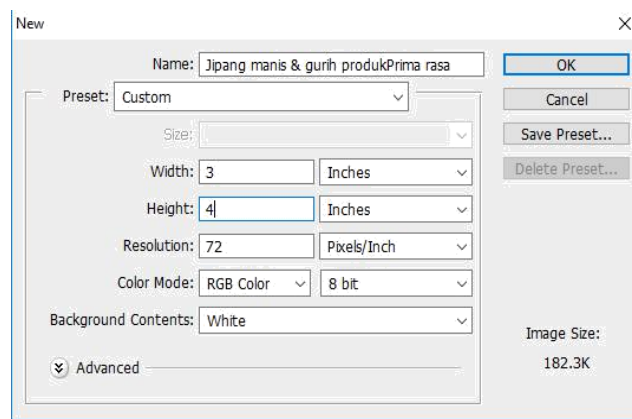


Gambar : Menjalankan Adobe Photoshop

d) Tahap keempat (Melakukan Pengisian Ukuran pada proyek Desain Yang Kita Inginkan) meliputi :

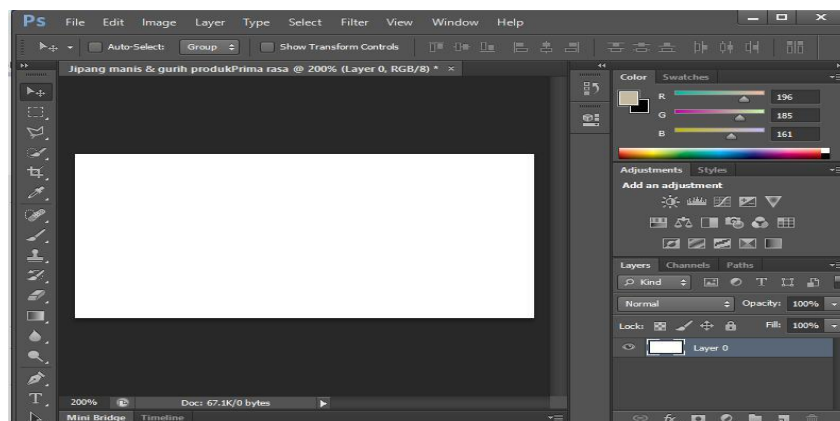
- **Name** : Untuk Menentukan Nama Proyek
- **Preset** : Untuk menentukan jenis ukuran kertas

- **Width** : Untuk Menentukan lebar kertas
- **Height** : Untuk Menentukan panjang kertas
- **Resolution** : Untuk menentukan resolusi warna gambar
- **Color Mode** : Untuk menentukan kepadatan gambar
- **Background Contents** : Untuk menentukan warna beground
- Setelah semua di isi kemudian klik Ok maka akan muncul seperti gambar di bawah ini :



Gambar : Melakukan Pengisian Ukuran pada layer

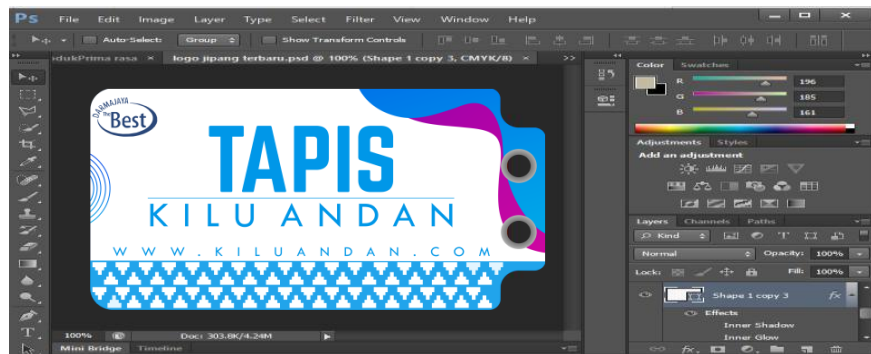
- e) **Tahap ke lima (Akan Muncul Tampilan Layer Yang Telah di atur) pada gambar dibawah ini :**



Gambar : Tampilan layer Yang Sudah Di Atur

f) Tahap ke Enam (Lakukan Tahap Desain Label Tapis Kilu Andan

Seperti gambar Dibawah ini:



Gambar : Desain Label Tapis Kilu Andan (Sesudah)



Gambar :. Desain Label Tapis Kilu Andan yang sudah dicetak)

3.3 Rencana Kerja Vita Fatmawati

No	Rencana Kegiatan	Tujuan	Penyelesaian	Keterangan
1	Membentuk struktur organisasi pada UMKM dan mengklasifikasi <i>job specification</i> pada karyawan UMKM	Rencana kegiatan ini yaitu untuk mempermudah selama proses produksi berlangsung seperti pembagian tugas bagian laporan keuangan, bagian packing produk dan bagian pengelola sosial media. Tujuannya agar setiap karyawan mampu bertanggung jawab atas pekerjaan yang diberikan.	5 (Lima) Hari	Terlaksana

3.3.1 Membentuk Struktur Organisasi Pada UMKM Tapis Kilu Andan

Nama : Vita Fatmawati

Jurusan : Managemen (Sumber Daya Manusia)

NPM : 1612110562

Pengertian Struktur Organisasi

Robbins dan Coulter (2007: 284). Menurut Robbins dan Coulter, pengertian struktur organisasi adalah kerangka kerja formal organisasi yang dengan kerangka tersebut tugas-tugas pekerjaan dibagi, dikelompokkan dan dikoordinasikan.

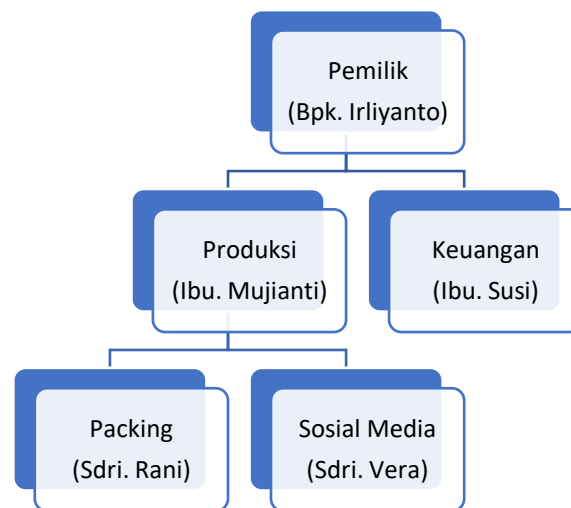
Hasibuan (2010: 128) Menurut Hasibuan, pengertian struktur organisasi adalah suatu gambaran yang menjelaskan tipe organisasi, pendepartemenan organisasi kedudukan, jenis wewenang pejabat, bidang dan hubungan pekerjaan, garis perintah, tanggung jawab, rentang kendali serta sistem pimpinan organisasi.

Dari definisi diatas dapat di simpulkan kebutuhan akan struktur organisasi pada UMKM timbul karena kurang terkoordinasinya tanggung jawab antar individu sehingga hampir semua pekerjaan dikerjakan oleh pemilik UMKM dengan demikian *job description* yang dimiliki UMKM kurang memanfaatkan sumber daya manusia yang tersedia. Secara umum struktur organisasi merupakan sebuah susunan dari berbagai komponen atau unit kerja dalam sebuah organisasi yang terdapat dalam masyarakat. Dengan adanya struktur kerja ini kita bisa melihat pembagian kerja dan bagaimana fungsi atau kegiatan yang bias dikoordinasi dengan baik. Struktur organisasi yang telah terbentuk pada Umkm Tapis Kilu Andan memiliki kendala yaitu:

1. Pemilik UMKM sudah lanjut usia sehingga berakibat pada tidak efektifnya pembagian kerja yang sudah ada.
2. Kurangnya sumber daya manusia pada UMKM sehingga menghambat progress pada UMKM.
3. Kurangnya pelatihan yang diberikan pada sumber daya manusia, berakibat pada sistem operasional UMKM tersebut seperti penulisan laporan keuangan yang masih sederhana dan membingungkan.

4. Kurangnya sumber daya manusia yang mampu memanfaatkan teknologi dengan baik.

Kualitas produk yang tergolong bagus UMKM Tapis Kilu Andan Desa Batu Raja maka akan sangat disayangkan apabila tidak dilestarikan. Berikut adalah struktur organisasi yang berhasil di bentuk berdasarkan kesepakatan antara pemilik UMKM Tapis Kebung Tikhai dan karyawannya. :



Gambar: Struktur Tapis Kilu Andan

Berdasarkan struktur diatas diharapkan setiap karyawan yang diberikan tanggung jawab mampu bekerja dengan efektif dan efisien. Struktur tersebut dibentuk berdasarkan hasil musyawarah yang kami lakukan dengan pemilik dan karyawan-karyawannya. Selain itu tujuan dari dibentuknya struktur tersebut adalah agar setiap individu yang akan menjalankan tugasnya dengan baik dan penuh komitmen. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa setiap individu akan memiliki *job description*.



gambar 3.1.1 : Diskusi dengan istri pemilik



Gambar 3.1.2 : Pembentukan struktur Kilu Andan

Teori menurut Para Ahli

Garry Dessler (2010:110), deskripsi pekerjaan (job description) merupakan suatu daftar tugas, tanggung jawab, hubungan laporan, kondisi kerja, kepedulian atas tanggung jawab suatu jabatan, serta produk dari analisis jabatan. Sedangkan menurut Handoko (2008:29), deskripsi pekerjaan (job description) merupakan suatu pernyataan tertulis yang menguraikan fungsi, tugas-tugas, tanggung jawab, wewenang, kondisi kerja, dan aspek-aspek pekerjaan tertentu lainnya.

Stone (2011:29) Job description (uraian jabatan) yaitu dokumen formal organisasi yang berisi ringkasan informasi penting mengenai suatu jabatan untuk memudahkan dalam membedakan jabatan yang satu dengan yang lain dalam suatu organisasi. Uraian jabatan tersebut disusun dalam suatu format yang terstruktur sehingga informasi mudah dipahami oleh setiap pihak yang berkaitan di dalam organisasi. Pada hakikatnya, uraian jabatan yaitu bahan baku dasar dalam pengelolaan.

Berdasarkan pendapat ahli di atas dapat disimpulkan bahwa deskripsi pekerjaan adalah pernyataan tertulis mengenai gambaran suatu pekerjaan, kondisinya, dan hubungannya dengan bagian lain dalam organisasi.

Menurut Garry Desseler (2011:119) dari uraian pekerjaan diatas, maka tujuan dan manfaat job description dapat dilihat sebagai berikut:

a. Tujuan Job Description

1. Konsistensi pekerjaan menjamin kehidupan bisnis yang teratur.
2. Keberhasilan atau kegagalan semua organisasi tergantung pada prinsip adanya jabatan yang benar yang dilakukan oleh orang-orang yang benar dengan cara-cara yang benar.
3. Bahwa seperti waktu kita diserap untuk bekerja. Oleh karena itu harus ada penyusunan job decription yang baku dan benar.

b Manfaat Job Description

1. Membantu atasan dan bawahan mengerti: Mengapa suatu jabatan diadakan dan Apa tujuan utamanya.
2. Sebagai Alat Manajemen untuk mengintegrasikan fungsi-fungsi: Performance Management, Staffing & Selection, Organization Design, Reward System, Career Development & Training.

3.4 Rencana Kegiatan Tria Anggraini Astika

No.	Rencana Kegiatan	Tujuan	Penyelesaian	Keterangan
1.	Membuat laporan keuangan laba rugi untuk UMKM Tapis	Menyediakan informasi yang menyangkut tentang posisi keuangan khususnya bagian laba rugi yang dapat digunakan bagian internal dan eksternal perusahaan.	3 (Tiga) hari	Terlaksana

3.4.1 Laporan Kegiatan Posisi Keuangan Laba Rugi dan Harga Pokok Produksi UMKM Tapis Kilu Andan

Nama : Tria Anggraini Astika

Jurusan : Akuntansi (Keuangan)

NPM : 1412120020

Definisi Menurut Mulyadi (2011:14), mengungkapkan Harga pokok produksi dalam pembuatan produk terdapat dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan biaya nonproduksi. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk, sedangkan biaya nonproduksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan nonproduksi, seperti kegiatan pemasaran dan kegiatan administrasi umum. Biaya

produksi membentuk harga pokok produksi, yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk yang pada akhri periode akuntansi masih dalam proses. Biaya nonproduksi ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produk.

3.4.2 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. Menurut Bustami (2011:12), mengatakan 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.

1. Biaya bahan baku langsung

Terjadi karena adanya pemakaian bahan baku. Biaya bahan baku merupakan harga pokok bahan baku yang dipakai dalam produksi untuk membuat bahan atau produk, biasanya 100% bahan baku merupakan masuk dalam produk yang telah jadi. Adapun bahan baku langsung adalah benang dan kain 10 meter seharga Rp. 300.000

2. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya ini timbul ketika pemakaian biaya berupa tenaga yang dilakukan untuk mengolah bahan menjadi barang jadi, biaya tenaga kerja langsung merupakan gaji dan upah yang diberikan kepada tenaga kerja yang langsung terlibat dalam pengolahan bahan menjadi produk. Tenaga kerja di UMKM 5 orang, masing – masing tenaga kerja di gaji dengan sistem bagi hasil.

3. Biaya overhead pabrik

Dan biaya overhead pabrik timbul akibat pemakaian fasilitas-fasilitas yang digunakan untuk mengolah bahan seperti mesin, alat-alat, tempat kerja dan sebagainya. Dan yang lebih jelas lagi adalah biaya overhead pabrik terdiri dari biaya diluar dari biaya bahan baku.

3.4.3 Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi

Menurut Mulyadi (2012:17) ada dua pendekatan terhadap perhitungan harga pokok produksi yaitu:

1) Metode Kalkulasi Biaya Penuh (Full Costing)

Full Costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang

berperilaku variabel maupun tetap. Harga pokok produksi yang dihitung dengan pendekatan Full Costing terdiri dari unsur harga pokok produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel, dan biaya overhead tetap) ditambah dengan biaya nonproduksi (biaya pemasaran, biaya administrasi, dan umum).

2) Metode Kalkulasi Biaya Variabel (Variabel Costing)

Variabel Costing adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel.

UMKM Tapis milik Bapak Iriyanto merupakan suatu usaha yang cukup menjanjikan. Pemasaran produk Tapis ini dimulai dari warung di sekitar Desa Batu Raja. Namun, di UMKM ini belum adanya suatu laporan keuangan laba rugi sehingga terkadang keuangan di usaha ini kurang terstruktur. Maka dalam hal ini saya membuat laporan keuangan laba rugi agar pemilik UMKM dapat mengetahui besarnya laba atau rugi setiap bulannya.

The image shows two handwritten receipts from 'Baturaya'. The first receipt is dated 09.08.2017 and the second is dated 10.07.2017. Both receipts list various goods and their prices in Indonesian Rupiah (Rp). The receipts are organized into columns for 'NAMA BARANG' (Name of Goods), 'BANYAKNYA' (Quantity), 'HARGA SATUAN' (Unit Price), and 'JUMLAH' (Total). The items include various types of fabric, clothing, and household goods.

NAMA BARANG	BANYAKNYA	HARGA SATUAN	JUMLAH
Sarung motif rebau	1 setel	550.000	Rp 550.000
Kotak tisu	15 biji	150.000	Rp 2.250.000
pele	5 biji	200.000	Rp 1.000.000
Kebung tikhai	1 setel	800.000	Rp 800.000
Saprahi panjang	2 1/8 meter	400.000	Rp 800.000
Sarung kasar	3	50.000	Rp 150.000
Moduaro	25	150.000	Rp 3.750.000
15.08.2015			
Sarung pele	1 setel	200.000	Rp 200.000
Tampat tua	10 biji	150.000	Rp 1.500.000
Kebung tikhai	1 setel	800.000	Rp 800.000
Taplak meja	10 biji	75.000	Rp 750.000
Sarung kasar	1 setel	350.000	Rp 350.000
Bantal kursi	3 biji	300.000	Rp 900.000
Moduaro	32 biji	150.000	Rp 4.800.000
			11.100.000

NAMA BARANG	BANYAKNYA	HARGA SATUAN	JUMLAH
Bahan kain tapu	20 meter	750.000	Rp 15.000.000
Berong tays	20 biji	100.000	Rp 2.000.000
Berong jahit	4 Lembar	25.000	Rp 100.000
Bahan kebung tikhai			
Konvensional merah	12 meter	1750	Rp 21.000
Kain warna hitam	17 "	1750	Rp 29.750
Kain warna kuning muda	17 "	1750	Rp 29.750
Kain warna kuning	17 "	1750	Rp 29.750
Randa	8	225.000	Rp 1.800.000
Rambet dll	1kg	225.000	Rp 225.000
Berong jahit	4 Lembar	25.000	Rp 100.000
Bahan untuk paduan	1kg	2.250.000	Rp 2.250.000
Hajon warna merah	12 meter	2.500.000	Rp 30.000.000
Hajon warna putih	10 meter	2.500.000	Rp 25.000.000
Hajon warna kuning	10 meter	2.500.000	Rp 25.000.000
Randa	5 biji	30.000	Rp 150.000
Uphah sarung	1 setel	100.000	Rp 100.000
pele	10 biji	100.000	Rp 1.000.000
Tampat tisu	10 biji	50.000	Rp 500.000
Uphah kebung tikhai	1 setel	30.000	Rp 300.000
Sarung kasar	1 setel	100.000	Rp 100.000
Bantal kursi	3 setel	75.000	Rp 225.000
Taplak meja	10 biji	250.000	Rp 2.500.000
Uphah Moduaro	32 biji	25.000	Rp 800.000

Gambar 3.4.1 : Pembukuan manual oleh pemilik

Sebelum membahas lebih jauh, adapun arti dari laporan keuangan secara global yaitu catatan informasi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode akuntansi yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja perusahaan tersebut. Wahyudiono (2014:10) Pengertian laporan keuangan menurut Wahyudiono adalah laporan pertanggung jawaban manajer atau pimpinan perusahaan atas pengelolaan perusahaan yang dipercayakan kepadanya kepada pihak-pihak luar perusahaan.

Laporan laba rugi merupakan laporan untuk mengukur keberhasilan operasional perusahaan selama jangka waktu tertentu dan elemen yang terdapat pada laporan laba rugi ialah pendapatan dan beban.

Menurut Fraser dan Ormiston yang diterjemahkan oleh Setyautama, S. (2004), “Laporan laba-rugi disebut juga laporan pendapatan) menyajikan pendapatan beban laba bersih, dan laba perlembar saham untuk satu periode akuntansi.

Keputusan bisnis diambil tergantung dari informasi yang dihasilkan dalam pembukuan. Informasi ini berupa laporan keuangan. Laporan keuangan dijadikan sebagai media yang tepat dan akurat oleh para pebisnis untuk menyimpulkan seberapa besar kinerja usahanya selama kurun waktu tertentu. Terkait dengan kinerja perusahaan, laporan yang selalu dijadikan acuan yaitu laba rugi. Laporan ini menyajikan unsur-unsur aktivitas operasi dan keuangan seperti pendapatan dan beban hingga terlihatlah keuntungan atau kerugian.

Namun pentingnya laporan keuangan ini tidak dihiraukan oleh pemilik dari UMKM Tapis ini sendiri. Dari awal sejak didirikannya usaha ini, di dalam UMKM Tapis ini tidak ada laporan keuangan sederhana yang terstruktur khususnya laporan laba rugi. Padahal , dalam menjalankan usaha ini dibutuhkan suatu pengeluaran yang cukup besar mulai dari bahan baku utamanya yaitu beras, gula aren, gula putih, minyak, dan gas. Tidak hanya bahan baku yang diperhitungkan, mulai dari biaya listrik, biaya telepon, dan beban gaji juga harus dicatat agar UMKM tersebut dapat mengetahui besarnya laba atau rugi setiap bulan atau tahunnya.

Karena kurangnya pemahaman pemilik UMKM Tapis akan pentingnya suatu laporan laba rugi yang terstruktur, hal ini mengakibatkan pemilik tidak mengetahui pasti posisi keuangan usahanya sedang pasang atau sedang surut. Berikut pembukuan yang diterapkan dalam UMKM Tapis :

Pendapatan perkiraan perbulan		
4 Produk terdiri dari :		
1. Kotak Tisu Tapis	Rp.	200.000
2. 1 Set pakaian adat	Rp.	2.500.000
3. Peci Tapis	Rp.	400.000
4. Tas Tapis	Rp.	650.000
Total pendapatan		Rp. 3.750.000
 Bahan-Bahan		
Benang	Rp	200.000
Aksesoris	Rp	150.000
Kain	Rp	500.000
Jarum	Rp	5000
Total		Rp 855.000
	Laba Bersih	Rp 2.895.000

Gambar 3.4.2: Tabel Pembukuan

Gambar tabel diatas merupakan suatu pembukuan yang dilakukan oleh UMKM Tapis milik bapak Irliyanto. Apabila dilihat dari segi akuntansi, pembukuan yang dilakukan belum sesuai dengan prosedur laporan laba rugi pada umumnya, karena di dalam usaha ini terdapat beban lainnya yang perlu dicatat juga. Suatu laporan keuangan laba rugi terdiri dari 2 unsur yaitu pendapatan dan beban dengan cara perhitungannya yaitu pendapatan dikurang total beban di suatu usaha tersebut.

Jika dilihat dari aspek pemasarannya, produk Tapis ini dipasarkan ke warga sekitar Desa Batu Raja dan sekitaran kecamatan Way Lima. Namun di dalam pembukuan di atas, biaya transportasi dan biaya ongkos kirim tidak dirinci secara detail. Tidak hanya itu, di dalam laporan ini tidak dijelaskan berapa pajak yang harus dikeluarkan oleh suatu UMKM. Maka dalam hal ini program kerja individu yang dilakukan ialah membuat suatu laporan laba rugi sederhana namun unsur didalamnya sudah sesuai dengan syarat laporan laba rugi di perusahaan pada umumnya. Dengan tujuan agar pemilik usaha dapat mengetahui besarnya laba atau rugi usaha yang dijalankannya, serta informasi ini penting juga bagi para pihak eksternal yang ingin melakukan suatu investasi di UMKM Tapis ini.

3.5 Rencana Kegiatan Risa Atika

No	Rencana Kegiatan	Tujuan	Penyelesaian	Keterangan
1	Pengembangan Inovasi Packaging, Desain Kemasan, Merek dan Hangtag serta Pengemasan Produk Tapis UMKM kilu Andan.	Untuk menarik minat Beli konsumen untuk membeli produk tapis yang ditawarkan UMKM Tapis Kilu Andan.	3 (Tiga) Hari	Terlaksana

Nama Mahasiswa : Risa Atika

NPM : 1612110085

Jurusan : Managemen (inovasi produk)

Dalam hal ini, saya mendapat tugas bagian mengembangkan inovasi packing kemasan dari produk tapis kiluan dan. Pada awalnya hanya memiliki kemasan plastic biasa, tentunya untuk mampu bersaing dalam bisnis di perlukan inovasi, agar dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk yang di tawarkan. Maka dari itu sebuah inovasi kemasan pada Tapis Kilu Andan dilakukan, dengan harapan dapat bersaing dan bisa berkembang lebih baik lagi untuk kedepannya. Yang pada awalnya mungkin hanya kemasan plastk biasa dan tanpa identitas merek yang membuat konsumen merasa kurang tertarik karena terlihat biasa saja serta tidak adanya merek atau identitas dari produk tapis kilu andan tersebut, ketika di tambahkan inovasi kemasan berupa packing plastic

yang lebih rapih dan paperbag yang menambah elegan pada produk serta merek yang jadi identitas dapat memancing daya minat para konsumen menjadi lebih tinggi.

1. Tahap Pemilihan Kemasan

Pada tahap ini kami memilih kemasan yang mendukung produk kami menjadi produk yang siap bersaing di pasar. Pemilihan kemasan sendiri merupakan tahapan yang sangat penting dimana kemasan menjadi pertahanan pertama produk dari kerusakan dan faktor yang merusak kualitas produk. Pemilihan kemasan ini berdasarkan survey yang telah dilakukan oleh kami. Kami memilih kemasan yang dapat menunjang ketahanan dan kualitas produk agar dapat sampai ke tangan konsumen dalam keadaan terbaik.

Kemasan yang kami gunakan untuk produk tapis kilu andan adalah

1. plastik yang aman dan menjadi standar dalam kemasan pakaian, kain dan bahan lainnya. Pemilihan plastic ini selain dari segi standar packaging pada bahan kain juga harganya yang relative murah sehingga tidak menambah beban anggaran yang besar dalam produksi tapis kilu andan.
2. Kotak yang dibuat menggunakan kertas kaku atau yang biasa di gunakan dalam mengemas kue namun di lapis kembali menggunakan kertas kado yang polos dan berwarna coklat agar terkesan mewah.
3. Paperbag yang kami gunakan adalah paperbag coklat polos dan di tempeli dengan merek atau logo dari Tapis Kilu Andan yang telah di buat oleh tim kami agar tekesan lebih menarik.

Inovasi kemasan meliputi :



2. Tahap Pemilihan Kemasan

Pada tahap ini kami memilih kemasan yang mendukung produk kami menjadi produk yang siap bersaing di pasar. Pemilihan kemasan sendiri merupakan tahapan yang sangat penting dimana kemasan menjadi pertahanan pertama produk dari kerusakan dan faktor yang merusak kualitas produk. Pemilihan kemasan ini berdasarkan survey yang telah dilakukan oleh kami. Kami memilih kemasan yang dapat menunjang kualitas produk dan dapat menarik konsumen. Kemasan yang kami gunakan untuk produk kami adalah plastik yang sering digunakan untuk mengemas barang berupa kain, jenis plastik ini bersifat elastic serta transparan yang menurut kami plastik ini dapat menjadi kemasan yang ideal dalam mengemas produk Tapis kilu andan dan di dukung dengan paperbag yang menunjang kualitas kemasan produk agar terlihat lebih menarik mewah dan berkelas sehingga menjadi daya tarik tersendiri untuk produk yang di tawarkan.



Gambar 3.11 Pemilihan Kemasan

3. Pembuatan Kemasan, Merk dan Hangtag

Setelah menentukan jenis kemasan yang akan digunakan, tahapan selanjutnya adalah membuat desain kemasan, merk dan hangtag. kami melakukan pembuatan desain kemasan, merek dan hangtag sesuai dengan hasil diskusi yang kami lakukan oleh karena itu, kami bersama-sama membuat desain merk dan hangtag dengan menggunakan aplikasi Corel Draw.

Berikut adalah desain merk yang telah kami buat.



Gambar 3.5.2 Desain Merk

4. Pengemasan Produk

Setelah pemilihan kemasan serta pembuatan desain merek dan hang tag selanjutnya adalah proses pengemasan produk yakni pertama kami memasangkan hangtag yang kami buat di produk tapis kilu andan. Lalu, selanjutnya kami memasukan produk kedalam plastic kemasan secara rapih sesuai dengan standard kemasan yang di gunakan oleh para penjual kain dan pakaian. Selanjutnya adalah paperbag yang kami guakan sebagai pengganti kantong plastic, selain lebih ramah lingkungan paperbag juga menunjang tampilan ketika konsumen membeli sehingga terlihat lebih berkelas dan elegan.

3.6 Rencana Kerja I Wayan Satria

No.	Rencana Kegiatan	Tujuan	Penyelesaian	Keterangan
1.	Membuat akun e-commerce	Untuk mempermudah proses penjualan secara online karena sebelumnya proses penjualannya masih manual ke warga-warga sekitar dan diharapkan dengan adanya sistem penjualan online maka dapat diakses ke seluruh	2 (Dua) hari	Terlaksana

3.6.1 Membuat Akun E-commerce Untuk Pemasaran Online Tapis Kilu Andan

Nama Mahasiswa : I Wayan Satria

NPM : 1612110487

Jurusan : Manajemen (Pemasaran)

Perkembangan Teknologi Informasi Teknologi Informasi saat ini telah mengalami perkembangan yang sangat cepat. Teknologi Informasi terbukti telah mampu mengintegrasikan setiap detail

informasi yang sebelumnya dianggap mustahil tercapai, seperti kecepatan informasi, efisiensi dan efektivitas. Teknologi informasi banyak diaplikasikan sebagai website untuk penjualan produk secara *online*, dimana produk tersebut dapat diakses di seluruh penjuru dunia. Oleh sebab itu banyak jasa yang menawarkan aplikasi e-commerce bagi penjual produk secara on-line. yang fitur-fiturnya disesuaikan dengan kebutuhan toko *online* itu sendiri. Sehingga dapat meningkatkan penjualan secara otomatis. Dan konsumen dapat dengan mudah mengakses setiap product yang dibutuhkan secara cepat, efisien dan tentu saja aman. *E-commerce* adalah aktivitas penyebaran, penjualan, pembelian, pemasaran produk (barang dan jasa), dengan memanfaatkan jaringan telekomunikasi seperti internet dan jaringan komputer. Menurut E. Turban, David K, J. Lee, T. Liang, D. Turban (2012,p38), Perdagangan elektronik (*electronic commerce*, disingkat *EC*, atau *e-commerce*) mencakup proses pembelian, penjualan, transfer, atau pertukaran produk, layanan atau informasi melalui jaringan komputer, termasuk internet.

UMKM Tapis milik Bapak Iriyanto merupakan suatu usaha yang cukup menjanjikan. Pemasaran produk Tapis ini dimulai dari warung di sekitar Desa Batu Raja, pasar daerah Way Lima dan di luar kabupaten ini bisa di kuasai oleh UMKM dengan metode word of mouth sering kita kenal promosi dari mulut kemulut. Namun, di UMKM ini belum adanya suatu Pemasaran secara online sehingga

pemasaran produk Tapis tersebut masih terbatas . Maka dalam hal ini saya berencana memasarkan produk menggunakan sosial media online dengan menerapkan E-commerce agar pemilik UMKM dapat mencakup pasar yang lebih luas lagi. Tak dapat dipungkiri bahwa media sosial seperti Instagram, Facebook, Youtube, Twitter dan aplikasi messenger seperti line, BBM, whatsapp dan sebagainya bukanlah hal yang tabu di kalangan masyarakat. Tidak heran bahwa media sosial saat ini digunakan sebagai alternatif 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 modern saat zaman sekarang.

1. Pemasaran Secara Manual

Promosi dari mulut ke mulut ini yang di gunakan oleh UMKM Tapis yang berada di desa Batu Raja, dengan tujuan untuk memperkenalkan produk nya tanpa mengeluarkan biaya untuk promosi. Kelebihan promosi secara manual ini lebih muda di terima dan di percaya oleh calon konsumen. Dengan promosi yang seperti ini UMKM Tapis ini dapat menembus pasar hingga pulau jawa dan sepertiga dari pulau Sumatra. Untuk menembus pemasaran yang bisa di bilang luas ini tidak lah mudah dan instan, mereka membutuhkan waktu lama dan kesabaran yang ekstra sehingga usaha yang mereka

lakukan membuahakan hasil yang maksimal. jatuh bangun pun mereka rasakan, orderan tidak masukpun mereka rasakan, mereka menerima pesanan melalui telpon dan bias di bilang resiko yang mereka tanggung cukup beresiko karna apabila barang yang di beli oleh distributor dan *suplier* tidak laku di pasar mereka lah yang menanggung kerugian dengan cara menukar barang yang lama dengan barang yang baru sehingga dengan cara seperti ini Umkm Tapis Kilu Andan desa Batu Raja mampu mendongkrak pasar yang luas dan tanpa mengeluarkan biaya promosi sedikitpun.

a) Promosi melalui media Tradisional

Promosi seperti ini menggunakan media cetak seperti iklan di Koran, majalah, brosur, baleho. Promosi cara kuno seperti ini masih banyak di gunakan oleh para pembisnis untuk memperluas pasar mereka. namun promosi ini tidak di lakukan oleh Umkm Tapis Kilu Andan Desa Batu Raja karna menurut mereka promosi seperti ini akan memakan banyak sekali biaya.

b) Promosi secara fisik

Promosi seperti ini seperti menggunakan *booth* di *event – event* tertentu untuk memperkenalkan produk Hal ini pun mereka lakukan pada *event* atau pameran yang rutin diadakan oleh pihak desa setiap tahun nya.

Salah satu mahasiswa PKPM IBI Darmajaya melakukan pembuatan *account E-commerce* yang bertujuan untuk mengembangkan pemasaran produk UMKM Tapis Kilu Andan maupun dari Inovasi dari Mahasiswa IBI Darmajaya. Pada sebelumnya UMKM Tapis Kilu Andan melakukan penjualan produk Tapis Kilu Andan ke perseorangan atau melalui penjualan secara tradisional. Dengan adanya *E-commerce* ini kami dapat membantu dalam proses penjualan dan promosiin keseluruh daerah di Indonesia secara *online*, sebelum kami melakukan proses pembuatan akun *E-commerce* terlebih dahulu untuk menyiapkan akun gmail, karna akun gmail ini sangat penting dalam proses pembuatan akun *E-commerce*.

Tahapan Pembuatan Media Merketing Home Industri

1. Mencari Informasi Tentang Home Industri

Kegiatan ini kami mulai dari mencari informasi mengenai . Awalnya kami mendatangi rumah bapak irliyanto, yang merupakan tempat pembuatan Tapis Kilu Andan tersebut. Kemudian kami mulai mengumpulkan informasi mencari apa yang menjadi kendala pada UMKM tersebut. Pengumpulan informasi tersebut kami lakukan dengan mewawancarai bapak irliyanto, pemilik UMKM Tapis Kilu Andan. Dari hasil wawancara kami mengetahui bahwa Tapis Kilu Andan tersebut mengalami kendala pada sistem marketing dan pengembangan usaha Tapis Kilu Andan itu sendiri.

2. Merencanakan Pembuatan Sistem Marketing Dari Informasi yang telah didapat pada UMKM Tapis Kilu Andan.

Kami melakukan perencanaan bersama untuk membuat sistem marketing online seperti sosial media yaitu facebook dan instagram. Menurut kami, sosial media merupakan media bisnis online yang paling cocok di zaman sekarang untuk mengoptimalisasi marketing UMKM karena dengan menggunakan media tersebut Tapis Kilu Andan yang sudah lama dirintis ini.

3. Melakukan Persetujuan Pembuatan Sistem Marketing

Kami kembali mendatangi rumah bapak irliyanto pemilik UMKM Tapis Kilu Andan untuk melakukan persetujuan perencanaan yang akan kami lakukan terhadap UMKM Tapis Kilu Andan tersebut.

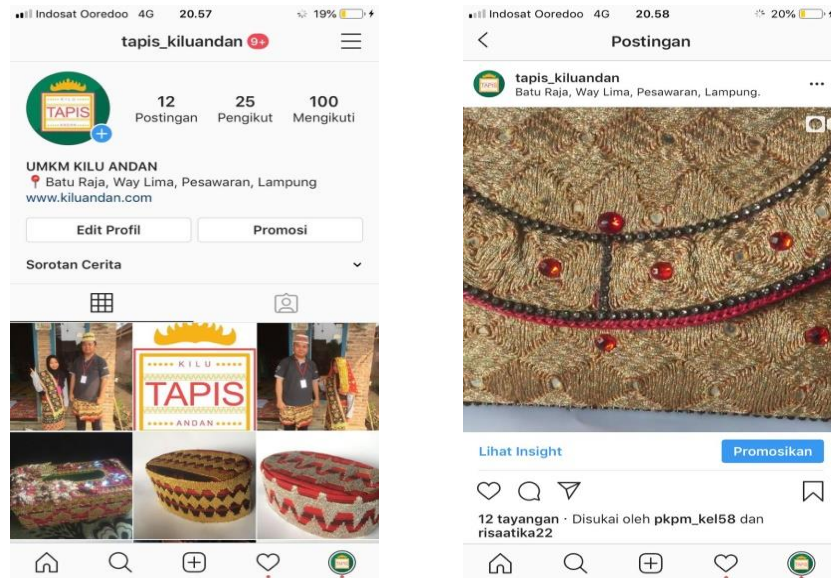
4. Mengumpulkan data UMKM

Kami mulai mengumpulkan data-data yang dibutuhkan untuk pembuatan media marketing Tapis Kilu Andan seperti gambar dari produk, nama Tapis Kilu Andan dan *profile* mengenai Home Industri tersebut

5. Pembuatan Media Sosial seperti Facebook dan Instagram

Data-data yang dibutuhkan dan UMKM sudah memiliki Merk namun belum mempunyai Logo, terlebih dahulu kami membuatkan Logo, kemudian kami mulai membuat instagram dan facebook untuk mengoptimalisasi marketing pada UMKM Kami mulai memasukkan

data-data Tapis Kilu Andan meliputi gambar, harga, lokasi, dan penjelasan mengenai Tapis Kilu Andan.



Gambar 3.5.1 : Akun Instagram <https://www.instagram.com/tapis-kiluandan/>

6. Menjelaskan Penggunaan Instagram dan Facebook

Setelah media sosial selesai dibuat, kami memberikan penjelasan cara penggunaan media sosial instagram kepada Bapak Irliyanto. Diharapkan Bapak Irliyanto dapat menjalankan sendiri dalam memasarkan Tapis Kilu Andan dan menyalurkan pengetahuan yang dia miliki kepada beberapa anggota lainnya yang membantu dalam pembuatan produk Tapis Kilu Andan