

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KEGIATAN**

#### **3.1 Laporan Kegiatan 1**

**Nama** : M. Ulil Absor  
**NPM** : 1611010095  
**Jurusan** : Teknik Informatika

##### **3.1.1 Judul Kegiatan**

**Pengembangan Desain *Logo/merk* UKM Sanggar Enggal Bambu**

##### **3.1.2 Pengertian Logo/Merk**

Logo/Merk adalah suatu gambar atau sekedar sketsa dengan arti tertentu, dan mewakili suatu arti dari perusahaan, daerah, organisasi, produk, negara, lembaga, dan hal lainnya membutuhkan sesuatu yang singkat dan mudah di ingat sebagai pengganti dari nama sebenarnya.

Sebuah logo/merk wajib mempunyai filosofi dan kerangka dasar yang berupa konsep dengan tujuan melahirkan sifat yang berdiri sendiri atau mandiri. Sebuah logo memiliki ciri khas seperti warna dan bentuk logo tersebut.

Sebuah logo/merk dapat memakai elemen apa saja, seperti tulisan, logogram, gambar, ilustrasi dan lain-lain. Sebuah logo adalah simbol atau elemen gambar pada identitas visual.

### **3.1.3 Fungsi Logo/Merk**

Menurut Rustan (2009: 13) fungsi dari logo adalah sebagai berikut:

1. Identitas diri. Supaya dapat membedakan dengan identitas orang yang lain
2. Tanda Kepemilikan. Supaya membedakannya dengan milik orang lain
3. Tanda Jaminan kualitas
4. Mencegah peniruan/pembajakan
5. Menambah nilai positif
6. Proponer legal suatu produk atau organisasi
7. Mengkomunikasikan informasi seperti keaslian, nilai dan kualitas

### **3.1.4 Logo/Merk Sarana Penjualan**

Dengan inovasi membuat sebuah produk baru dalam UKM, dibutuhkan sebuah label merk sebagai salah satu identitas produk tersebut. Merk merupakan sesuatu yang tentunya tidak asing di telinga kita, karena merk menjadi salah satu pertimbangan penting ketika kita akan membeli suatu produk. Merk adalah suatu nama, istilah, simbol, Kampungin atau gabungan keempatnya yang mengidentifikasi produk para penjual dan membedakannya dari produk pesaing. Merk adalah produk yang mampu memberikan dimensi tambahan yang secara unik membedakannya dari produk-produk lain yang dirancang untuk memuaskan kebutuhan serupa. Perbedaan tersebut bisa bersifat rasional dan tangible (terkait dengan kinerja produk dari merk bersangkutan) maupun simbolik, emosional dan intangible (berkenaan dengan representasi merk).

Merk merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya tarik konsumen. Merk dipandang dapat menaikkan gengsi atau status seorang pembeli. Dalam pembuatan merk pun harus memperhatikan hal-hal, seperti : sederhana dan ringkas, mengandung keaslian, mudah dibaca atau diucapkan, mudah diingat, tidak sulit digambarkan, dan tidak mengandung konotasi yang negatif.

Dengan adanya merk bisa dijadikan sebagai alat promosi, sehingga dapat mempromosikan hasil produksi cukup dengan menyebut merk nya, dan juga sebagai jaminan atas mutu barang yang diperdagangkan serta merk juga menunjukkan asal barang tersebut dihasilkan.

Design yang baik dapat mensinergikan dan mengintegrasikan dari beberapa elemen kemasan dan fungsi kemasan, sehingga dihasilkan kemasan yang memiliki tingkat efektifitas, efisiensi dan fungsi yang sesuai baik dalam produksi. Dengan itu, perlu dibuatkan merk dagang yang mencantumkan nama UMKM dan contact person untuk UKM yang berada di Jatibaru Tanjung Bintang, karena UKM Kerajinan bambu yang berada di Jatibaru Tanjung Bintang belum memiliki merk dagang dengan tujuan agar hasil penjualan UMK tersebut dapat meningkat, UKM tersebut lebih mudah di ingat dan mudah untuk dihubungi apabila ingin memesan baik dalam jumlah sedikit ataupun dalam jumlah banyak.

Berikut gambar logo UKM Sanggar Bambu Enggal Jatibaru:



Gambar 3.1.4 Logo UKM Sanggar Bambu Enggal Jatibaru

### **3.2 Laporan Kegiatan 2**

**Nama : Rice Kumbara**  
**NPM : 1611050082**  
**Jurusan : Sistem Informasi**

#### **3.2.1 Judul Kegiatan**

**Pembuatan *Website* UKM Sanggar Bambu Enggal**

#### **3.2.2 Pengertian Website**

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 diantara page yang disimpan dalam server yang sama maupun *server* diseluruh dunia. Pages diakses dan dibaca lewat *browser* seperti *Netscape Navigator*, *Internet Explorer*, *Mozila Firefox*, *Google Chrome* dan aplikasi *browser* lainnya (pengertian *website* dari Hakim LU saha Mandirianul, 2004)

#### **3.2.3 Fungsi Website**

*Website* ini pastinya punya banyak manfaat. Jadi, jika kita ingin mengetahui fungsi *website*, dapat dibagi sesuai kategori jenisnya. Jenis *website* yang berbeda tentunya punya fungsi yang cukup berbeda juga. Apa saja? Mari ketahui lebih lanjut!

#### **3.2.4 Website Sebagai Sarana Informasi**

Ini adalah fungsi utama dari website umumnya yaitu sebagai sarana informasi. Website bisa jadi suatu media untuk menyebarkan informasi-informasi ke publik. Idealnya, memang website dijadikan sarana edukasi akan berbagai topik yang ada. Contohnya, anda menemukan *website* berisi berita, tips, tutorial, pengumuman penting dan lain sebagainya.

### 3.2.5 *Website Sebagai Sarana Hiburan*

Menjadi sarana hiburan bagi publik juga termasuk ke dalam fungsi website. Misalnya ketika Anda membaca majalah online, berita soal gaya hidup, atau ulasan film dan karya seni lainnya dari website-website yang ada. Nah terkait navigasi, website yang bertujuan sebagai sarana hiburan biasanya lebih mengutamakan kemudahan web visitor dalam bernavigasi dan estetika visualnya biasanya optimal. Untuk jenis konten, biasanya banyak berupa video, gambar terpisah, galeri foto, atau podcast.

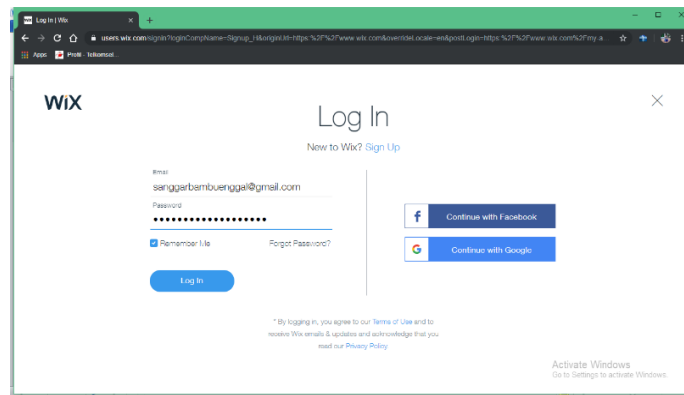
### 3.2.6 *Website Sebagai Sarana Jual Beli/eCommerce (Toko Online)*

Apakah Anda pernah mendengar nama-nama situs belanja besar semacam Tokopedia, Bukalapak, atau *website* beli tiket transportasi Traveloka? Ini termasuk dalam aktivasi fungsi website sebagai ecommerce. Tujuan dari website seperti ini adalah mendapat customer yang bertransaksi, meningkatkan penjualan dan loyalitas customer terhadap brand perusahaan. *Website*-nya juga tidak hanya berisi konten-konten informatif saja tetapi juga dukungan fitur tertentu semacam *payment gateway*. Ada banyak sekali elemen *website* yang harus dioptimasi untuk mensukseskan sebuah *ecommerce* yaitu proses transaksi yang mudah dilakukan web visitor/pengunjung, tampilan atraktif *website*, produk yang populer, penawaran menarik, metode pembayaran produk yang bervariasi, dan desain yang *mobile-friendly* (mengingat orang lebih banyak mengakses dari handphone).

### 3.2.7 *Website Sebagai Blog*

Pernah dengar istilah profesi *blogger*? Fungsi blog sebagai *website* adalah untuk update konten-konten terbaru yang banyak diminati/dibaca orang atau sekadar menjadi catatan pribadi seseorang (opini dan sebagainya)

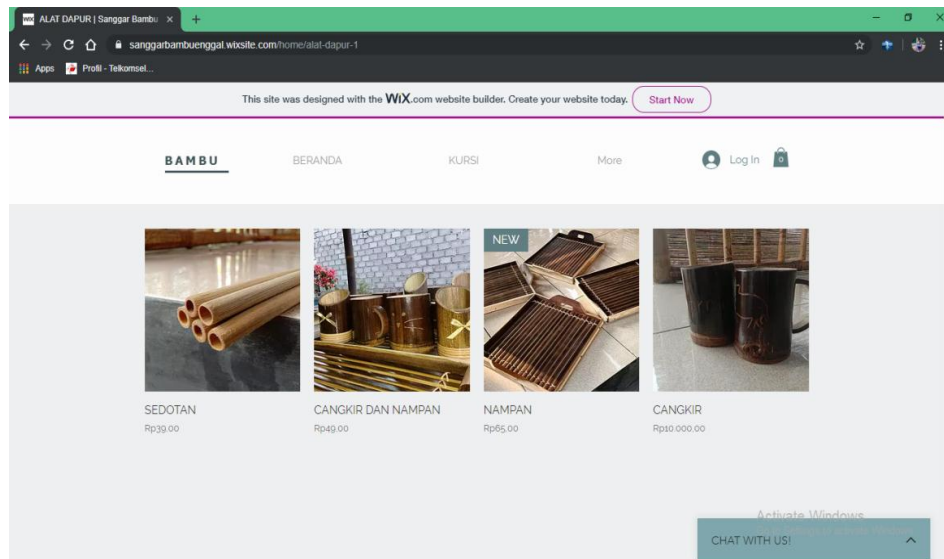
### 3.2.8 Gambar dalam pembuatan website UKM Sanggar Bambu Enggal ini antara lain :



Gambar 3.6 tampilan untuk login

- **KURSI**

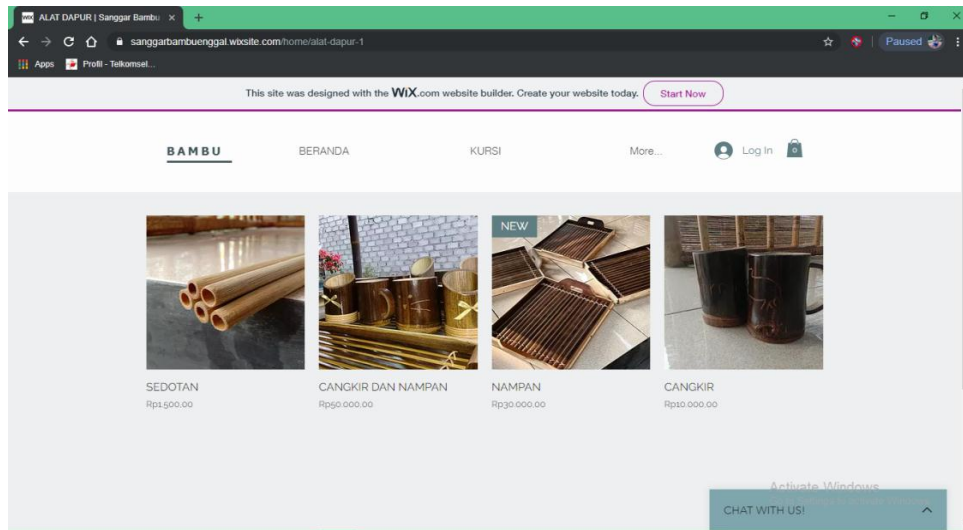
Dalam menu kursi terdapat tampilan, antara lain :



Gambar 3.7 Menu kursi pada website UKM Sanggar Bambu Enggal

- **ALAT DAPUR**

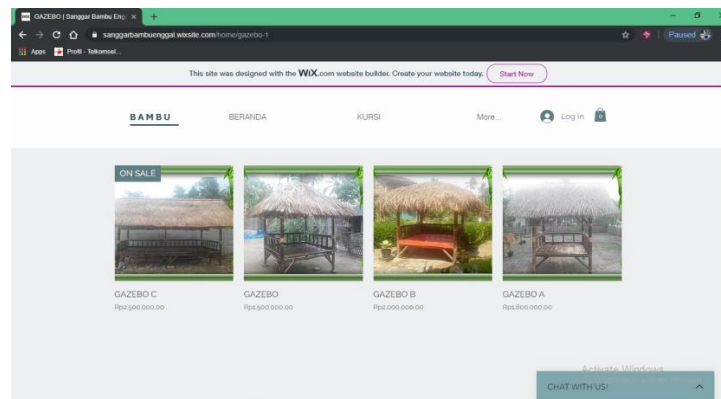
Dalam menu alat dapur terdapat tampilan, antara lain



Gambar 3.8 Menu alat dapur pada website UKM Sanggar Bambu Enggal

- **GAZEBO**

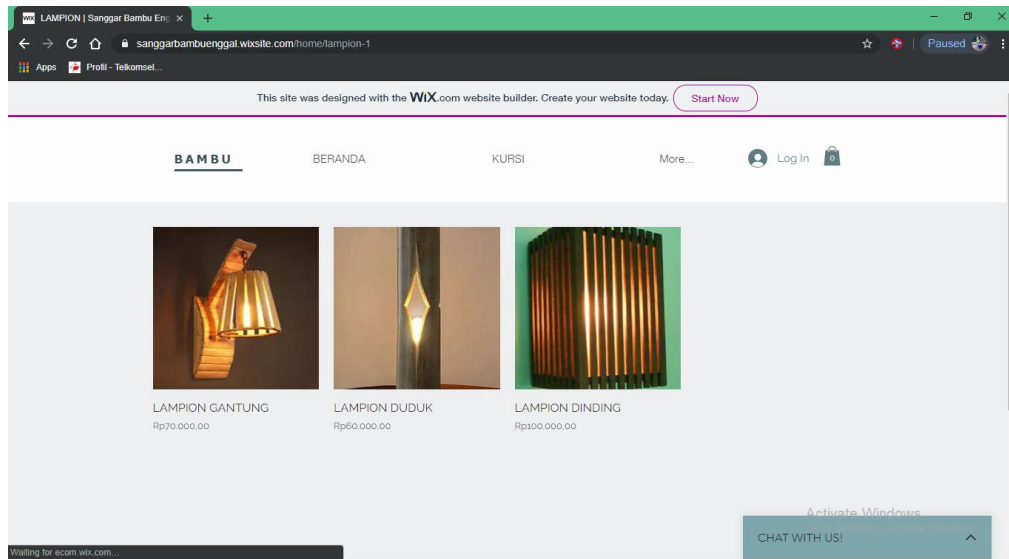
Dalam menu gazebo terdapat tampilan, antara lain :



Gambar 3.9 Menu gazebo pada website UKM Sanggar Bambu Enggal

- **LAMPION**

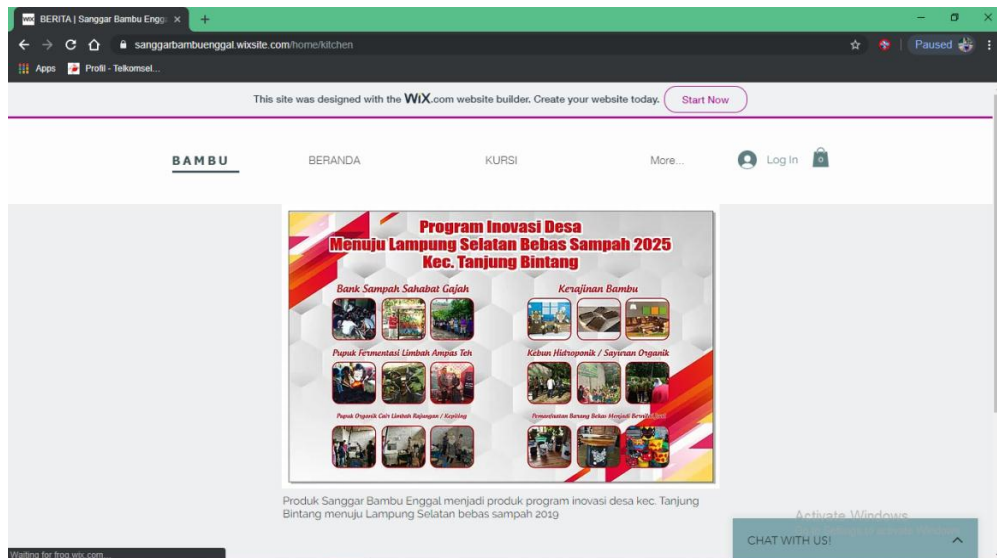
Dalam menu lampion terdapat tampilan, antara lain :



Gambar 4.0 Menu lampion pada website UKM Sanggar Bambu Enggal

- **BERITA**

Dalam menu berita terdapat tampilan, antara lain :

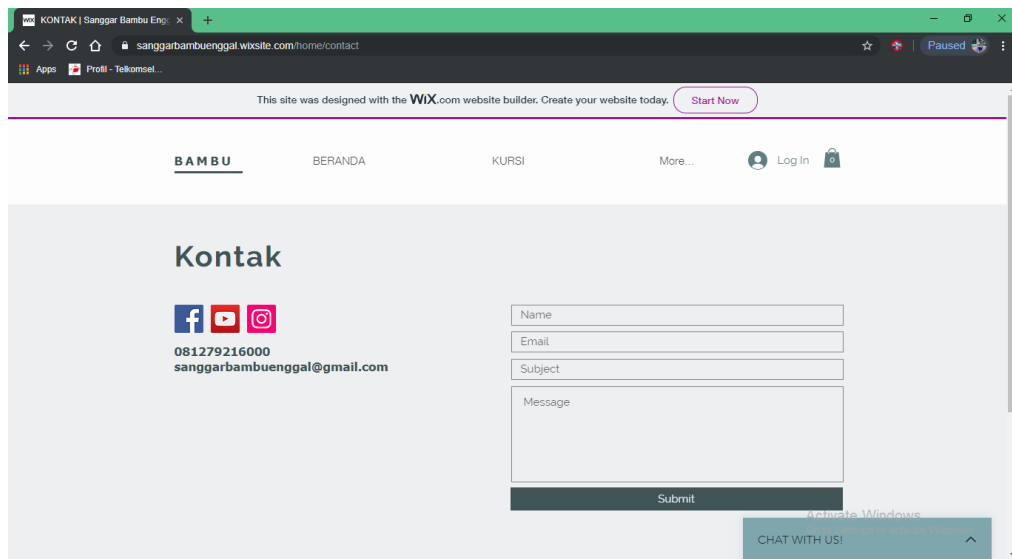


Gambar 4.1 Menu berita pada website UKM Sanggar Bambu Enggal



- **KONTAK**

Dalam menu kontak terdapat tampilan, antara lain :



Gambar 4.2 Menu kontak pada website UKM Sanggar Bambu Enggal

Alamat website website UMKM Sanggar Bambu Enggal

Desa Jatibaru Kec. Tanjung Bintang, Kab. Lampung Selatan yaitu

[sanggarbambuenggal.wixsite.com/home](http://sanggarbambuenggal.wixsite.com/home)

### **3.3 Laporan Kegiatan 3**

**Nama : Beti Suryani**

**NPM : 1612110472**

**Jurusan : Manajemen**

#### **3.3.1 Judul Kegiatan**

**Pengembangan Produk Dan Label Produk Kerajinan Bambu**

#### **3.3.2 Kerangka Pemecahan Masalah**

Badan usaha Sanggar Bambu Enggal yang ada di desa Jati Baru dusun Kali Ayu merupakan usaha yang dikelola oleh Bapak Mulyadi berdiri pada tahun 2008 sampai sekarang. Usaha ini dikelola sendiri oleh bapak Mulyadi. Karena itu, tidak terlalu banyak inovasi didalamnya baik dari segi pemasaran maupun produk nya, usaha Sanggar Bambu Enggal ini hanya memproduksi kursi dan Gasibu, sampai sekarang produk tersebut belum memiliki label sehingga masyarakat atau costumers tidak mengenali asal produk tersebut.

Dikarenakan produk yang dibuat hanya ada dua macam kami bertujuan untuk menginovasi/membuat produk baru tanpa menghilangkan bahan dasar dari bambu, adapun jenis produk yang kami buat yaitu sedotan, cangkir, nampan, asbak, kotak pensil/pulpen tidak lupa pula kami memberikan label yang jelas pada produk-produk tersebut dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan serta lebih dikenal oleh masyarakat.

#### **3.3.3 Realisasi Pemecahan Masalah**

Pembuatan Inovasi produk terbaru pada kerajinan bambu ini seperti membuat produk baru dan ditambahkan label Sanggar Bambu Enggal pada produk tersebut agar dapat dikenal masyarakat dan mampu menarik minat beli konsumen serta meningkatkan penjualan produk kerajinan Sanggar Bambu Enggal.

### 3.3.4 Sasaran Objek

Sasaran objek dan program kegiatan ini ditujukan pada usaha mandiri kerajinan bambu (Sanggar Bambu Enggal) di Dusun Kali Ayu desa Jati Baru kecamatan Tanjung Bintang dalam bentuk perbaikan penambahan produk baru dan pemberian label.

### 3.3.5 Metode Pelaksanaan

Dalam memecahkan masalah dan merealisasikan ide-ide yang telah direncanakan di Desa Jati Baru khususnya pada usaha mandiri Kerajinan Bambu (Sanggar Bambu Enggal) Bapak Mulyadi. Tak dapat dipungkiri bahwa penambahan variasi produk dan pemberian label sangat mempunyai peran penting dalam meningkatkan pendapatan dan keuntungan. Dalam metode pelaksanaannya dimulai dari kami mendiskusikan terlebih dahulu untuk membuat produk apa saja yang akan kami kembangkan dan produk apa saja yang akan kami inovasikan, sehingga kami memutuskan untuk membuat beberapa inovasi produk yaitu sedotan, cangkir, nampan, asbak, kotak pensil/pulpen untuk menuju program UKM Lampung Selatan Bebas Sampah 2025, produk-produk tersebut kami produksi selama 7 hari (seminggu) dan setelahnya kami membuat label untuk produk-produk tersebut dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan serta lebih dikenal oleh masyarakat.

Berikut adalah dokumentasi gambar produk sebelum dan sesudah di beri label



### **3.4 Laporan Kegiatan 4**

**Nama : Muhammad Arif Kurniawan**

**NPM : 1612110383**

**Jurusan : Manajemen**

#### **3.4.1 Judul Kegiatan**

**Promosi Produk Kerajinan Bambu Melalui Media Sosial.**

#### **3.4.2 Kerangka Pemecahan Masalah**

Produksi kerajinan bambu Bapak Mulyadi sebelumnya hanya mengandalkan pelanggan yang datang langsung ke tempat usahanya sendiri, setelah itu usaha berkembang dan banyak mendapatkan pesanan, namun pemasaran usahanya masih belum cukup luas sehingga belum banyak dikenal oleh daerah sekitar seperti Bandar Lampung, Natar, Metro dan daerah lainnya sehingga perhitungan penjualannya kurang maksimal. Jenis produk yang dihasilkan antara lain mebel (1 set meja dan kursi) dengan berbagai macam bentuk seperti Kursi Model Telosor, Kursi Model Sudut, Gazebo dan lain lain. Tetapi dengan zaman yang semakin modern peminat kerajinan bambu ini mulai ditinggalkan, masyarakat lebih beralih ke sesuatu yang mewah dibandingkan dengan barang yang masih tradisional contoh nya kerajinan dari bambu tersebut namun tidak sedikit juga masyarakat yang masih meminati kerajinan dari bambu tersebut karena melihat dari nilai seni dan keeksostiannya.

Dengan adanya kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM), kami memberikan solusi dengan cara pengembangan bisnis produk dengan media sosial, karena perkembangan jaman dan persaingan usaha saat ini sangatlah pesat dan penggunaan internet semakin meluas. Dengan memasarkan produk Kerajinan Bambu Bapak Mulyadi ke media sosial seperti, Instagram, facebook, membuat pemasaran produk Kerajinan Bambu semakin luas bukan hanya tingkat kecamatan namun dapat meluas ke tingkat daerah bahkan provinsi.

### **3.4.3 Realisasi Pemecahan Masalah**

Pemasaran produk melalui media sosial sangatlah membantu dalam proses pemasaran karena tidak dapat dipungkiri bahwa media sosial mempunyai pengaruh besar sebagai tempat pengumpulan informasi dan salah satu strategi pemasaran yang efisien dan efektif.

### **3.4.4 Sasaran Objek**

Sasaran objek dalam program kegiatan ini ditujukan pada usaha mandiri Kerajinan Bambu Bapak Mulyadi Dusun Kali Ayu Desa Jati Baru Tanjung Bintang kecamatan Lampung Selatan dalam pemasaran produk Kerajinan Bambu.

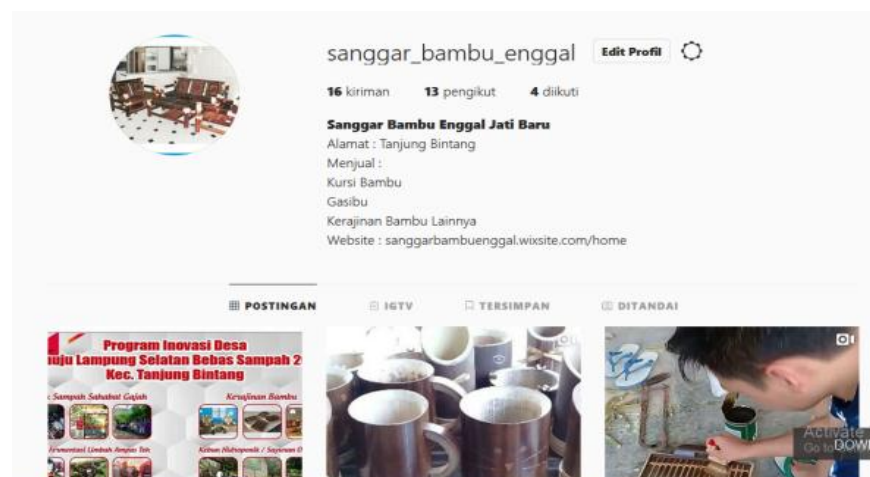
### **3.4.5 Metode Pelaksanaan**

Dalam memecahkan masalah dan merealisasikan ide-ide yang telah direncanakan di Desa Jati Baru khususnya pada usaha mandiri Kerajinan Bambu Bapak Mulyadi. Tak dapat dipungkiri bahwa media sosial seperti Instagram, Facebook, Youtube, Twitter dan aplikasi messenger seperti line, BBM, whatsapp dan sebagainya kini sangat mempunyai peran penting dalam berkomunikasi. Di era Globalisasi yang semakin pesat media sosial saat ini digunakan sebagai alternative bagi setiap pemilik usaha bisnis untuk memasarkan produk atau memperkenalkan bisnisnya dengan cepat guna memaksimalkan penjualan. 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, Dengan memasarkan produk Kerajinan Bapak Mulyadi ke media sosial seperti Instagram, facebook, membuat pemasaran produk ini semakin luas bukan hanya tingkat kecamatan namun dapat meluas ke tingkat daerah. Tahap yang telah dilakukan pada pengembangan bisnis ini adalah :

- Membuat media sosial Facebook



- Membuat media sosial Instagram



### **3.5 Laporan Kegiatan 5**

**Nama : Widia Gusman**

**NPM : 1612110136**

**Jurusan : Manajemen**

#### **3.5.1 Judul Kegiatan**

**Penjualan Produk Kerajinan Bambu Melalui Shopee**

#### **3.5.2 Kerangka Pemecahan Masalah**

Salah satu masalah dalam penjualan di Indonesia adalah sulit membangun kepercayaan pembeli. Berbelanja melalui internet memiliki keunikan

sendiri di bandingkan belanja secara tradisional. Di era globalisasi saat ini internet sangat berpengaruh besar dalam dunia bisnis, dengan internet bisnis yang kita jalankan bisa di terhubung dengan siapa saja bagi yang ingin melihatnya dengan melalui Web atau aplikasi E-commerce, para pelaku bisnis saat ini banyak yang menjual atau memasarkan produknya dengan melalui aplikasi E-commerce, E-commerce adalah kegiatan jual beli barang atau jasa melalui jaringan elektronik terutama internet. Masih dalam masalah pemasaran Umkm Kerajinan bambu Bapak Mulyadi ini kami ingin memasarkan produknya lebih luas lagi dengan memilih aplikasi E-commerce yaitu Shopee, mengapa kami memilih Shopee karena aplikasi ini sudah sangat terpercaya dan termasuk 5 startup E-commerce yang paling di suportif. Shopee hadir untuk mempermudah siapa pun dalam mendaftarkan produk-produk mereka dan mengatur persediaan, serta memfasilitasi transaksi keuangan. Dengan menggunakan aplikasi Shopee kami menginginkan produk kerajinan bambu bapak Mulyadi ini bisa meningkatkan penjualannya.

### **3.5.3 Realisasi Pemecahan Masalah**

Pemasaran produk melalui aplikasi shopee sangatlah membantu dalam proses pemasaran atau penjualan karena para pembeli bisa dengan mudah mengakses nya.

### **3.5.4 Sasaran Objek**

Sasaran objek dalam program kegiatan ini ditujukan pada usaha mandiri Kerajinan Bambu pak Mulyadi Dusun Kali Ayu Desa Jati Baru Tanjung Bintang kecamatan Lampung Selatan dalam pemasaran produk Kerajinan Bambu.

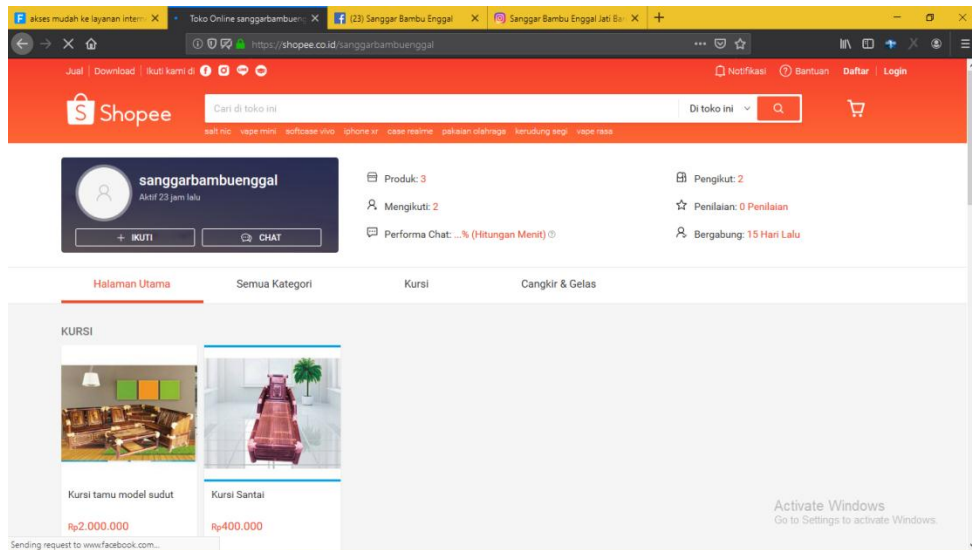
### **3.5.5 Metode Pelaksanaan**

Dalam memecahkan masalah dan merealisasikan ide-ide yang telah direncanakan di Desa Jati Baru khususnya pada usaha mandiri Kerajinan Bambu Pak Mulyadi. Tak dapat dipungkiri bahwa aplikasi shopee, kini sangat mempunyai peran penting dalam aplikasi shopee penjual di mulai dari ketika ada seorang konsumen yang memlih produk bambu pak mulyadi . ketika ada pembeli yang membeli produk kita di shopee, maka pembelian akan di mentransfer sejumlah uang di shopee ke pihak shoppe, tidak ke kita sebagai penjual secara langsung. Shoppe bertindak sebagai perantara antara penjualan dan pembeli agar proses jual beli di shopee menjadi aman, baik untuk penjual dan pembeli. Apabila pembeli ini memenuhi syarat gratis ongkir shopee, maka pembeli cukup membayarkan harga produk saja.

Setelah pembelian mentransfer uang ke pihak shopee untuk segera mengirimkan barang pesanan. Peniriman ini harus sesuai dengan jasa pengiriman yang telah di pilih oleh pembeli . setelah anda mengirimkan barang pesanannya dan memasuki resi, ongkos kirim shopee akan langsung dimasukan ke harga barang yang di beli. usai mengirimkan pesanan, penjualan perlu menunggu barang pesanan pembeli sampai dahulu. setelah itu, bisa menariknya untuk di transfer ke rekening bank anda kapan pun anda mau.



- Membuat akun aplikasi shopee



### **3.6 Laporan Kegiatan 6**

**Nama : Riska Afridayanti**

**Npm : 1612120145**

**Jurusan : Akuntansi**

#### **3.6.1 Judul Kegiatan**

**Penentuan Harga Pokok Produksi Laba Rugi dan Harga Penjualan Kerajinan Bambu**

#### **3.6.2 Kerangka Pemecahan Masalah**

##### **Harga Pokok Produksi**

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

##### **Anggaran Laba Rugi**

Anggaran laba rugi adalah anggaran yang merencanakan keadaan keuangan sebuah perusahaan pada suatu periode mendatang. Penyusunan anggaran laba rugi untuk memberikan informasi kepada pihak manajemen tentang perkiraan laba atau rugi bersih yang akan di tanggung oleh perusahaan dalam suatu periode anggaran.

|  |  |              |
|--|--|--------------|
| Keterangan   |  |              |
| <b>Pendapatan</b><br>(Penjualan 3 Pcs<br>Anyaman Bambu ) |  | Rp 6.360.000 |
| <b>Biaya Usaha</b>                                       |  |              |
| Biaya Pembelian Bambu                                    |  | Rp 300.000   |
| Biaya Pembelian Rotan                                    |  | Rp 60.000    |
| Biaya Pembelian Paku                                     |  |              |
| Paku 5cm = ½ kg  |  | Rp 8.500     |
| Paku 3 cm = 1 ons  |  | Rp 4.000     |
| Paku 10 Inchi = 10 ons                                   |  | Rp 3.000     |
| Biaya Pembelian Lem = ½ kg                               |  | Rp8.000      |
| Biaya Pembelian Vernis = 1 kaleng                        |  | Rp 40.000    |
| Biaya Pembelian Tiner = 1 Liter                          |  | Rp 20.000    |
| Biaya Pembelian Kuas = 1 Pcs                             |  | Rp 10.000    |
| Biaya Pembelian Palu = 1 Pcs                             |  | Rp 25.000    |
| Biaya Pembelian Gergaji                                  |  | Rp 75.000    |
| Biaya Pembelian Pisau                                    |  |              |
| Biaya Pembelian Pisau Kruwe                              |  | Rp 50.000    |
| Biaya Pembelian Pisau Rawut                              |  | Rp 50.000    |
| Biaya Pembelian Golok                                    |  | Rp 75.000    |
| Biaya Pembelian Pisau Pahat                              |  |              |
| Pisau Pahat Ukuran 4 cm                                  |  | Rp 20.000    |
| Pisau Pahat Ukuran 2 cm                                  |  | Rp 20.000    |
| Biaya Pembelian Alat Ukir                                |  | Rp 200.000   |
| Biaya Pembelian Alat Bor                                 |  | Rp 250.000   |
| Biaya Pembelian Alat Meteran                             |  | Rp 25.000    |

|                              |                     |
|------------------------------|---------------------|
| Biaya Pembelian Amplas = 1 m | Rp 15.000           |
| Biaya Pembelian Listrik      | Rp 200.000          |
| <b>Total</b>                 | <b>Rp 1.458.000</b> |
| Total Laba                   | Rp 4.902.000        |

### 3.6.3 Pembuatan Harga Pokok Produksi, Harga Penjualan Kerajinan Bambu

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

Manfaat informasi Harga Pokok Produksi :

1. Menentukan harga jual produk.
2. Memantau realisasi biaya produksi.
3. Menghitung laba/rugi produk.

Biaya produksi terdiri dari dua yakni biaya komersial dan biaya manufaktur, biaya manufaktur adalah biaya pabrik yakni jumlah dari elemen-elemen biaya diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. 'biaya bahan baku' disebut juga biaya utama sedangkan 'biaya tenaga kerja' dan 'biaya overhead pabrik' disebut juga biaya konversi. Sedangkan biaya komersial adalah biaya yang timbul atau yang terjadi dikarenakan kegiatan diluar dari proses produksi seperti biaya pemasaran dan biaya administrasi umum.

Anggaran penjualan menyajikan Informasi tentang perkiraan jumlah barang jadi yang akan dijual oleh perusahaan dan harga jual yang diharapkan diperoleh untuk periode anggaran mendatang. Jumlah barang jadi yang ingin dijual akan menentukan jumlah barang jadi yang harus diproduksi.

Tujuan utama dari anggaran penjualan adalah:

1. Mengurangi ketidakpastian dimasa depan
2. Memasukkan keputusan manajemen dalam proses perencanaan
3. Memberikan informasi dalam profit planing control
4. Untuk mempermudah pengendalian penjualan

Setelah melakukan Sosialisasi terhadap laporan keuangan yang tidak pernah diketahui oleh Bapak Mulyadi, kami memberikan pelatihan pembuatan Anggaran Harga Pokok Produksi dan Anggaran Penjualan kepada Ibu dan Bapak Mulyadi selaku pemilik UKM produksi Kerajinan Bambu Sehingga pembukuan dan pelaporan keuangan tersebut akan terdata dengan jelas.

Berikut ini adalah Perhitungan Anggaran Harga Pokok Produksi dan Anggaran Penjualan Kerajinan Bambu :

**Tabel 3.2. Anggaran Harga Pokok Produksi Kerajinan Bambu Bapak Mulyadi**

| No | Uraian                  | Kuantitas | Satuan | Harga Satuan | Jumlah     |
|----|-------------------------|-----------|--------|--------------|------------|
| 1  | <b>Biaya Bahan Baku</b> |           |        |              |            |
|    | Bambu                   | 20        | Pcs    | Rp 15.000    | Rp 300.000 |
|    | Rotan                   | 1         | Kg     |              | Rp 60.000  |
|    | Paku 5 cm               | ½         | Kg     |              | Rp 8.500   |
|    | Paku 3 cm               | 1         | Ons    |              | Rp 4.000   |
|    | Paku 1 inci             | 1         | Ons    |              | Rp 3.000   |
|    | Lem                     | ½         | Kg     |              | Rp 8.000   |
|    | Vernis                  | 1         | Ml     |              | Rp 40.000  |
|    | Tiner                   | 1         | Liter  |              | Rp 20.000  |

|   |  |   |       |               |            |
|---|--|---|-------|---------------|------------|
|   | Total                                  |   |       |               | Rp 443.500 |
| 2 | <b>Biaya Variabel</b>                  |   |       |               |            |
|   | Kuas                                   | 1 | Pcs   |               | Rp 10.000  |
|   | Palu                                   | 1 | Pcs   |               | Rp 25.000  |
|   | Gergaji                                | 1 | Pcs   |               | Rp 75.000  |
|   | Pisau                                  |   |       |               |            |
|   | Pisau<br>Kruwe                         | 1 | Pcs   |               | Rp 50.000  |
|   | Pisau<br>Rawut                         | 1 | Pcs   |               | Rp 50.000  |
|   | Golok                                  | 1 | Pcs   |               | Rp 75.000  |
|   | Pahat                                  |   |       |               |            |
|   | Pahat<br>Ukuran<br>4cm                 | 1 | Pcs   |               | Rp 20.000  |
|   | Pahat<br>Ukuran<br>2cm                 | 1 | Pcs   |               | Rp 20.000  |
|   | Alat<br>Ukir                           | 1 | Pcs   |               | Rp 200.000 |
|   | Bor                                    | 1 | Pcs   |               | Rp 250.000 |
|   | Metera<br>n                            | 1 | Pcs   |               | Rp 25.000  |
|   | Ampla<br>s                             | 1 | Meter |               | Rp 15.000  |
|   | Total                                  |   |       |               | Rp 815.000 |
| 3 | <b>Biaya<br/>Tenag<br/>a<br/>Kerja</b> | 3 | Orang | Rp<br>150.000 | Rp 450.000 |

|   |   |  |  |  |                     |
|---|---|--|--|--|---------------------|
| 4 | <b>Biaya Overhead Pabrik</b>                  |  |  |  |                     |
|   | Biaya Listrik                                 |  |  |  | Rp 200.000          |
|   | Total   |  |  |  | Rp 650.000          |
|   | <b>Harga Pokok Produksi</b>                   |  |  |  | <b>Rp 1.908.000</b> |
|   | <b>Harga Pokok Produksi = 1.908.000/3 pcs</b> |  |  |  | <b>Rp 636.166</b>   |

**Tabel 3.3. Anggaran Penjualan Kerajinan Bambu**

|                                     |              |                     |
|-------------------------------------|--------------|---------------------|
| Harga Pokok Priduksi 1 Pcs          | Rp 636.166   |                     |
| Laba yang diharapkan (50% dari HPP) | Rp 318.083   |                     |
|                                     |              | Rp 954.249          |
| Harga Penjualan                     | Rp 2.120.000 |                     |
| Total Penjualan                     | 3 Pcs        |                     |
| <b>PENJUALAN</b>                    |              | <b>Rp 6.360.000</b> |