BAB III
PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Laporan Kegiatan Pembentukan dan Pelatihan UKM keripik ikan Lele.

Berdasarkan perencanaan kegiatan yang telah dijabarkan pada bab sebelumnya, berikut ini adalah penjelasan dari tahapan-tahapan tersebut:

3.1.1 Tahap Pengumpulan Ide

Pengabdian ini bertujuan untuk menerapkan teori-teori yang diperoleh di perkuliahan dalam bentuk program kegiatan masyarakat Usaha Kecil & Menengah (UKM) yang terletak di anter pekon. Pekon lugu sari merupakan salah satu tempat berlangsungnya kegiatan program PKPM yang beranggotakan 7 mahasiswa/i dengan berbagai jurusan seperti, Manajemen, Akuntansi, Teknik Informatika dan Sistem Informasi, yang tergabung dari mahasiswa/i Regular dan Ekstensi.

Tahapan awal dalam proses perencanaan produk adalah sebelum menciptakan sebuah produk, hal pertama yang kami lakukan adalah mengumpulkan ide-ide mengenai produk apa yang akan kami buat dan sesuai dengan sumber daya yang akan dimanfaatkan. Seperti halnya yang sumber daya yang melimpah dipekon lugu sari adalah dibidang perikanan. Dalam memilih ide produk, harus mempertimbangkan beberapa aspek agar produk yang diciptakan nantinya dapat diterima oleh pasar, seperti bentuk produk, harga, biaya produksi, rasa, dan permintaan pasar. Pada awal kami melaksanakan pengabdian masyarakat di pekon lugu sari, kami saling bertukar pikiran mengenai produk apa yang akan dibuat. Setelah masing-masing mengutarakan idenya, Pada awalnya ide untuk produk yang kami ciptakan adalah roti tape, namun setelah kami berkoordinasi degan dosen pembimbing, produk tersebut tidak mengandung unsur kekayaan alam yang ada di Pekon Lugusari. Selanjutnya kami mencari

alternatif produk lain yang dapat kami jadikan produk unggulan dari pekon Lugusari. Setelah kami mencari ide yang akan kami jadikan produk dari pekon Lugusari, akhirnya kami menemukan home industri yang memproduksi keripik pangsit dan kami kreasikan dangan campuran daging ikan lele didalamnya.

3.1.2 Tahapan Pemilihan Ide

Setelah tahap pengumpulan ide, tahapan selanjutnya adalah proses seleksi ide produk. Seperti yang telah disinggung sebelumnya, masing-masing ide memiliki kelebihan dan kekurangan pada aspek-aspek yang menjadi syarat diterimanya produk di pasaran. Seminggu setelah mengumpulkan ide produk, kami kembali bertukar pikiran mengenai ide produk mana yang paling potensial dan kedepannya dapat dikembangkan oleh masyarakat Pekon lugu sari. Kami melakukan evaluasi terhadap kedua ide produk tersebut, dan dalam proses evaluasi tersebut kami juga meminta 4 rumah warga Pekon lugu sari untuk mencoba 2 produk sampel yang telah dibuat sebelumnya sebagai bahan penilaian. Setelah dilakukan evaluasi, dipilihlah salah satu ide produk dengan keunggulan yang paling banyak. Untuk produk pangsit ikan Lele keempat rumah warga yang menjadi tester menyatakan “cukup baik” dari segi bentuk, dan rasa, yang berarti secara keseluruhan keripik pangsit ikan Lele dari segi bentuk, dan rasa diminati oleh konsumen. Namun kekurangan dari produk pangsit ikan Lele ini adalah batas expired dari produk ini hanya sebulan, tidak hanya itu produk keripik pangsit ikan lele ini harus disimpan di tempat pendingin dan tidak dapat disimpan diruang terbuka. Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, kami tetap memilih untuk memproduksi pangsit ikan lele karena sesuai dengan hasil evaluasi yang telah dilakukan.

3.1.3 Pelaksanaan Program

Setelah melakukan tahapan-tahapan diatas, hal selanjutnya yang dilakukan adalah pelaksanaan produksi. Pelaksanaan produksi dilakukan bersamaan dengan program pembuatan dan pelatihan keripik pangsit ikan lele dengan sasaran objek kelompok ibu PKK lugu sari. Adapun bahan yang dapat digunakan untuk membuat pangsit ikan Lele tersebut,yaitu :

- Ikan lele
- Tepung terigu
- Tepung sagu
- Minyak goreng
- Bawang putih
- Penyedap rasa
- Garam,gula
- Penyedap Rasa

Bumbu yang dihaluskan :

- Garam
- Bawang putih
- ketumbar
- Bawang Merah

Langkah-langkah dalam pembuatan pangsit ikan lele :

- Rebus ikan lele terlebih dahulu yang telah dikupas dan dicuci bersih
- Giling ikan lele
- Setelah digiling ikan lele dimasukan ke dalam baskom lalu diaduk sampai merata semua bumbu
- Masukkan bumbu yang telah dihaluskan serta tambahkan penyedap rasa kemudian aduk
- Selanjutnya masukkan bumbu tepung terigu dan tambahkan air aduk hingga rata.

- Masukkan adonan kedalam loyang kemudian masukan adonan nya ke dalam mesin giling agar menjadi tipis.
- Setelah diangkat kemudian dimasukan adonan nya kedalam minyak goreng
- Setelah itu diangkat dan didinginkan.
- Lalu dikemas

Gambar 3.1 Pelatihan pangsit ikan Lele

Gambar 3.2 pangsit ikan Lele

3.2 Laporan Kegiatan Pengelolaan dan Pengarahan Bagi Sumber Daya Manusia (SDM) UKM Pangsit Ikan Lele

Berdasarkan rencana kegiatan yang telah dibuat maka pelaksanaan dalam proses pengelolaan dan pengarahan bagi SDM UKM pangsit ikan Lele antara lain sebagai berikut :

3.2.1 Tahap Penyeleksian SDM

Dikarenakan mayoritas masyarakatnya bermata pencaharian sebagai petani menyebabkan sebagian besar waktu masyarakatnya dihabiskan dengan berkebun ataupun di sawah. Oleh sebab itu, supaya tidak menggangu waktu bekerja, sehari sebelum hari pelaksanaan kami secara langsung mendatangi rumah Kepala Ibu PKK Pekon lugu sari sebagai perwakilan untuk membicarakan hari pelaksanaan kegiatan agar semua anggota kelompok ibu PKK berkesempatan untuk datang dan mengikuti penyeleksian sekaligus pengelolaan SDM UKM pangsit ikan lele.

3.2.2 Tahap Penetapan SDM

Setelah menyeleksi kami menetapkan siapa saja yang ikut mengelola SDM UKM pangsit ikan lele, penetapan ini kami lakukan dengan cara menanyakan siapa saja yang menginginkan ikut mengelola SDM dan telah disetujui oleh pihak yang tidak mengikuti pengelolaan ini.

3.2.3 Tahap Pengelolaan dan Pengarahan Bagi SDM

Pengelolaan dan pengarahan bagi Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan salah satu elemen terpenting yang nantinya akan memutar roda UKM terus berjalan. Meskipun ini tidak berhubungan langsung dengan keuangan atau pendapatan dari UKM, namun secara tidak langsung dapat berimbas pada kinerja UKM.Hal ini karena pada dasarnya sumberdaya manusialah yang bergerak mengelola UKM.

Manfaat yang kami rencanakan untuk mengelola SDM adalah sebagai beikut:

1. Memberikan kesempatan sumber daya manusia untuk berkembang menjadi pribadi yang berkualitas dan memiliki daya saing yang tinggi. Selain untuk kebaikan UKM pangsit ikan lele juga untuk kebaikan perorangan itu sendiri.
2. Memperkuat produk pangsit ikan lele disetiap unit kerja untuk menuju keunggulan kompetitif dengan membangun keterkaitan sistem produksi, distribusi di dalam UKM.
3. Meningkatkan penguasaan, pemanfaatan, dan penciptaan pengetahuan
4. Dapat membangun perlatan produksi yang maju dan canggih
5. Melakukan reformasi manajemen administrasi secara sistematis dan terintegrasi agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik.

Sumber daya manusia yang bermutu semakin dibutuhkan setiap perusahan ataupun UKM untuk mencapai sasaran. Semakin baik kualitas sumber daya manusia dalam sebuah perusahaan maka daya saing UKM tersebut akan semakin baik. Usaha Kecil Menengah (UKM) harus melakukan program training untuk meningkatkan kehandalan SDM, kecerdasan dan integritasnya untuk UKM itu sendiri.

Gambar 3.3 Pengelolaan SDM dan Pengarahan Bagi SDM

3.3 Laporan Kegiatan 3 Harga Pokok Penjualan dan Laporan Keuangan Sederhana

3.3.1 Tahap Penentuan Biaya Bahan Baku dan BOP

Berikut ini adalah perhitungan biaya-biaya yang dibutuhkan dalam produksi Pangsit Ikan Lele dalam sekali Produksi :

1. Biaya Bahan Baku

Biaya-Biaya	Per Satuan	Total
Ikan Lele 1kg	Rp. 15,000	Rp 15,000
Terigu 2kg	Rp. 8,000	Rp 16,000
Tepung Sagu 1kg	Rp. 10,000	Rp 10,000
Margarin 1 Bungkus	Rp. 5,000	Rp 5,000
Garam 1 Bungkus	Rp. 2,000	Rp 2,000
Minyak Goreng 2Liter	Rp. 12,000	Rp 24,000
Bawang Putih 2 Siung	Rp. 2,000	Rp 2,000
Stiker Kemasan	Rp. 30,000	Rp 30,000
Plastik Kemasan	Rp. 5,000	Rp 5,000
Jumlah		Rp 109,000

Perhitungan diatas merupakan perhitungan yang dilakukan untuk memproduksi Pangsit Ikan Lele dan Pendapatan hasil penjualan Pangsit Ikan Lele.

Dengan adanya pelatihan perhitungan Harga Pokok Penjualan serta pencatatan Laporan Keuangan sederhana yang diajarkan bisa membantu masyarakat Pekon Lugu Sari untuk mengetahui lebih rinci tentang harga minimal penjualan serta mengetahui pendapatan laba penjualan Pangsit Ikan Lele.

3.4 Laporan Kegiatan Strategi Marketing (Promosi) PadaUKM Pangsit ikan Lele

3.4.1 Penentuan Jalur Promosi

Setiap perusahaan atau UKM memiliki strategi sendiri untuk memasarkan produknya. Maka dari itu kami menentukan jalur promosi yang akan kami laksanakan dengan menciptakan Brand awareness, dan langsung menetapkan strategi yang akan dipromosikan seperti melalui internet dan mulut kemulut. Setelah menetapkan jalur promosi kami langsung melaksanakan program dengan cara mengajarkan aparat pekon untuk menjalankan promosi yang telah ditentukan.

3.4.2 Tahap Penetapan Strategi Marketing (Promosi) Produk Pangsit Ikan Lele

Setelah menentukan jalur promosi kami langsung menetapkan strategi marketing yang akan kami jalankan dengan cara memasarkan melalui mulut kemulut dan media internet.

3.4.3 Tahapan Pelaksanaan Program

Analisis strategi promosi produk pangsit ikan lele:

1. memberikan testimoni kepada warga dengan cara membagikan sekaligus mengenalkan produk pangsit ikan lele secara gratis.
2. Dengan selogan “Pasti Enak” diyakini dapat menarik konsumen sebagai salah satu strategi marketing dalam bentuk promosi.
3. Promosi dilakukan melalui *e-commerce*.

Gambar 3.4 Promosi melalui *E-commerce* (Web Lugusari)

3.5 Kegiatan laporan Pembuatan Model Bisnis Kanvas UKM Pangsit ikan Lele

3.5.1 Tahap Penentuan dan Penyususnan Konsep Bisnis Kanvas

Saat ini banyak perusahaan termasuk UKM yang membahas soal BMC, *Business Model Canvas*. Bentuk dari BMC memang macam-macam, namun karena namanya canvas, secara prinsip, hal itu dibuat dalam satu lembar kanvas atau kertas yang bisa secara langsung menggambarkan model bisnis yang hendak kita lakukan. Sebelum membuat Bisnis Kanvas kami menentukan penyusunan konsep dari UKM pangsit ikan lele agar pembuatan model bisnis kanvas menjadi efektif.

3.5.2 Tahap Pembuatan Model Bisnis Kanvas

Pada tahapan ini, beberapa pihak terlibat dalam proses pembuatan model bisnis kanvas, baik kami tim PKPM maupun aparat Pekon Lugu Sari memiliki tugasnya masing-masing dalam proses pembuatan Binsis Kanvas. Berikut ini adalah beberapa aspek deskripsi bisnis yang dijelaskan:

Infrastructure

- ***Key Activities:*** adalah aktivitas atau proses kunci yang ada di UKM Pangsit ikan Lele.
- ***Key Resources:*** merupakan sumber daya kunci atau utama yang diperlukan dalam menciptakan nilai tambah bagi para pelanggan
- ***Partner Network:*** UKM Pangsit ikan Lele tidak bisa melakukan semua sendirian, namun pasti akan berhubungan dengan partner dalam hal lain. Dalam model bisnis ini juga turut digambarkan agar nantinya dapat mengurangi ketidakpastian dan resiko bisnis yang terkait dengan *partner*.

Product or Services Offering

- ***Value Propositions:*** adalah keseluruhan gambaran produk Pangsit ikan lele yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan para customer. Nilai-nilai tambah apa saja yang bisa diberikan terkait untuk membantu pelanggan memenuhi kebutuhannya.

Customer Aspect

- ***Customer Segments:*** menjelaskan siapa saja target-target pelanggan dari UKM Pangsit ikan lele. Apakah memang untuk pasar masal, pasar tertentu yang tersegmentasi atau pasar yang bersifat lebih khusus.
- ***Channel:*** yaitu bagaimana cara agar produk pangsit ikan lele dan nilai tambah yang kami ciptakan ini disadari, dibeli, dan sampai ke tangan customer sesuai dengan apa yang kita janjikan.
- ***Customer Relationship:*** Di era kompetisi yang ketat seperti sekarang ini sangat penting untuk menjaga hubungan dengan pelanggan agar pelanggan merasa nyaman dan dekat. Di bagian ini akan dijelaskan bagaimana sebuah bisnis menjaga hubungan dengan para pelanggannya.

Finances

- ***Cost Structure:*** yaitu penjelasan mengenai struktur-struktur biaya yang terlibat dan dikeluarkan dalam bisnis, baik itu *fixed* and *variable cost*, *maintenance cost*, *operational cost*, dan lain sebagainya.
- ***Revenue Stream:*** penjelasan tentang apa saja hal-hal yang membuat UKM pangsit ikan lele mendapatkan pemasukan dari para pelanggannya.

3.5.3 Pelaksanaan Program Dalam Hal Sosialisasi

Memberikan pelatihan kepada warga sekaligus aparat pekon bagaimana cara menggelolah UKM dan menentukan pasar dengan tepat menggunakan Bisnis Kanvas.

Tujuan kami melatih bisnis kanvas adalah untuk membantu menentukan pasar. Jadi setiap membangun sebuah bisnis pasti akan memerlukan proses, tidak bisa kemudian langsung besar begitu saja tanpa usaha dan perjuangan. Khususnya bagi para Usaha Kecil Menengah (UKM) pada produk pangsit ikan lele yang masuk dalam kategori *start-up*, pastilah merasakan betapa kerasnya perjuangan untuk mengembangkan bisnis. Maka menjadi penting kenapa pengusaha *start-up* harus memiliki sebuah *model bisnis kanvas*, agar dapat dipetakan, tergambar secara sistematis, yang nantinya dapat digunakan untuk pengambilan keputusan dalam bisnis.

3.6 Laporan Kegiatan Membuat Laporan Keuangan UKM Pangsit Ikan Lele Asoy

Melakukan pemeriksaan terhadap format penyusunan laporan keuangan. Kegiatan ini kami mulai dengan mendatangi rumah ibu Reni untuk melihat bagaimana penyusunan laporan keuangan yang digunakan untuk UKM Pangsit Ikan Lele Asoy. Dari hasil survey yang dilakukan, Ibu Reni tidak melakukan pembukuan terhadap uang yang masuk dan keluar untuk usaha Pangsit Ikan Lelenya. Sehingga UKM tidak pernah terdata baik.

3.6.1 Membuat Laporan Keuangan Sederhana

Setelah melakukan pemeriksaan terhadap penyusunan laporan keuangan ukm. kami memberikan pelatihan keuangan sederhana kepada ibu reni selaku pemilik ukm pangsit ikan lele sehingga laporan keuangan pada ukm tersebut akan terdata dengan jelas.

Berikut ini adalah perhitungan biaya-biaya yang dibutuhkan dalam produksi Pangsit Ikan Lele :

Biaya-Biaya	Per Satuan		Total	
Ikan Lele 1kg	Rp.	15,000	Rp	15,000
Terigu 2kg	Rp.	8,000	Rp	16,000
Tepung Sagu 1kg	Rp.	10,000	Rp	10,000
Margarin 1 Bungkus	Rp.	5,000	Rp	5,000
Garam 1 Bungkus	Rp.	2,000	Rp	2,000
Minyak Goreng 2 Liter	Rp.	12,000	Rp	24,000
Bawang Putih 2 Siung	Rp.	2,000	Rp	2,000
Stiker Kemasan	Rp.	30,000	Rp	30,000
Plastik Kemasan	Rp.	5,000	Rp	5,000
Jumlah			Rp	109,000

Dalam sekali produksi Pangsit Ikan Lele, pemilik UKM dapat mencapai 2,5 kg, dijual dengan kemasan 2,2 ons. Berikut ini perhitungan harga jual pangsit ikan lele:

Biaya Operasional

-Biaya Bahan Baku :Rp 109,000

-Jumlah Biaya Operasional :Rp 109,000

Harga Pokok Produksi

-Pangsit ikan lele dengan berat 2,2 ons

$$\frac{\text{Rp. 109.000}}{\text{11 Bungkus}} = \text{Rp 9.900}$$

Laba (50% dari HPP)

-Pangsit Ikan Lele dengan berat 2,2 ons

Rp. 9,900 X 50% = Rp 4,950

Harga Jual

-Pangsit Ikan Lele dengan berat 2,2 ons

Rp. 9,900 + Rp. 4,950 = Rp14,850

Berdasarkan perhitungan diatas dapat dilihat rincian harga jual dibawah ini

Berat	Harga Pokok Produksi	Laba	Harga Jual
2,2 ons	Rp. 9,900	Rp. 4,950	Rp. 14,850

Ketercapaian Penerapan Progam dalam aspek penyusunan Laporan Keuangan Sederhana

Berdasarkan Kegiatan UKM Pangsit Ikan Lele, dalam sekali produksi Pangsit Ikan Lele, pemilik UKM dapat mencapai 11 bungkus pangsit ikan lele dijual dengan berat 2,2 ons. Berdasarkan penjualan setiap kali produksi pendapatan yang diperoleh pemilik UKM sebesar:

11 X Rp 14,850 = Rp 163,350

Berikut ini perhitungan Laporan Laba/Rugi UKM Pangsit Ikan Lele:

LAPORAN LABA/RUGI

UKM PANGSIT IKAN LELE

Product	Harga
1 Bungkus Pangsit Ikan Lele Asoy	Rp 13,000
11 Bungkus Pangsit Ikan Lele Asoy	Rp 143,000

Biaya-Biaya	Per Satuan	Total
Ikan Lele 1 kg	Rp 15,000	Rp 15,000
Terigu 2 kg	Rp 8,000	Rp 16,000
Tepung Sagu 1 kg	Rp 10,000	Rp 10,000
Margarin 1 Bungkus	Rp 5,000	Rp 5,000
Garam 1 Bungkus	Rp 2,000	Rp 2,000
Minyak Goreng 2 Liter	Rp 12,000	Rp 24,000
Bawang Putih 2 Siung	Rp 2,000	Rp 2,000
Stiker Kemasan	Rp 30,000	Rp 30,000
Plastik Kemasan	Rp 5,000	Rp 5,000
Jumlah		Rp 109,000

Laba Bersih Rp 34,000