

Hibah Pengabdian bagi Pembangunan Masyarakat
Perjanjian No: III/LPPM/2014-03/01-PM

**PEMBERDAYAAN USAHA KECIL RUMPUT LAUT
AULIA SARI DI KELURAHAN MAJAHLEGA,
KECAMATAN RANCASARI, BANDUNG**



Disusun Oleh:

Dr. Paulus Sukpto, Ir, MBA. (Ketua PKM)
Dr.Ir.Bagus Made Arthaya, M.Eng (Anggota)
Y.M. Kinley Aritonang, Ph.D. (Anggota)
Ignatius Sandy, S.Si., M.T. (Anggota)
Marihot Nainggolan, S.T.,M.T.,MS. (Anggota)

**Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Katolik Parahyangan
2014**

ABSTRAK

Perkembangan dunia usaha membuat persaingan bisnis semakin ketat sehingga para pebisnis haruslah cermat dalam melihat setiap peluang. Rumput laut adalah suatu produk pertanian yang melimpah di Indonesia, khususnya di pesisir selatan Jawa Barat. Rumput laut dapat ini dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan dan dan berpeluang untuk menghasilkan keuntungan. AULIA SARI adalah salah satu kelompok usaha kecil di Kel. Majahlega, Kec. Rancasari Bandung yang memproduksi makanan olahan rumput laut. Usaha ini menghasilkan produk utama yaitu baso, dodol, cendol, dan kerupuk. Usaha ini masih relatif baru dan mempunyai potensi untuk berkembang mengingat rumput laut adalah salah satu produk yang mempunyai kandungan protein tinggi, kandungan serat tinggi, dan mengandung cukup banyak vitamin. Untuk mengembangkan usaha ini perlu didukung oleh pihak luar terutama dalam pemasaran. Tujuan program PKM ini adalah pendampingan dalam menghitung harga pokok, membuat membuat konsep pemasaran, mencari lokasi penjualan (gerai), dan pembuatan web-site. Luaran dari program PKM ini adalah mempunyai harga pokok masing-masing produk, lokasi penjualan produk (gerai), konsep pemasaran, dan web-site. Hal ini diharapkan AULIA SARI usaha kecil menjadi usaha yang lebih berkembang sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar Kel. Majahlega, Kec. Rancasari Bandung.

Kata kunci: rumput laut, produk olahan, pemasaran, harga pokok, dan gerai.

DAFTAR ISI

Daftar Isi	i
Abstrak	ii
Bab 1. Mitra Kegiatan	1
Bab 2. Persoalan Mitra Kegiatan	3
2.1 Maksud dan Tujuan Kegiatan	3
2.2 Manfaat Kegiatan	3
Bab 3. Teori Penunjang	5
3.1. Potensi Rumput Laut di Indonesia	5
3.2 Hal-hal yang Dipertimbangkan untuk Menjalankan Bisnis Modal Kecil	8
Bab 4. Perencanaan Kegiatan Pengabdian	12
4.1. Penentuan Prioritas Permasalahan	12
4.2. Penyelesaian Masalah	12
4.3. Rencana Kegiatan Pelaksanaan Program	13
4.4. Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program	13
4.5. Luaran Program	14
Bab 5. Pelaksanaan Kegiatan	15
5.1 Kegiatan pengabdian yang dilakukan	15
5.2 Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan	16
5.3 Penentuan Tempat Usaha dan Promosi Non Website	16
5.4 Pembuatan Website Promosi AULIA SARI	17
5.5 Modul Pelatihan yang diberikan	18
5.6 Laporan Keuangan	18
Bab 6. Kesimpulan	19
Bab 7. Penutup	20
Daftar Pustaka	21
Lampiran 1	
Lampiran 2	
Lampiran 3	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.a	Baso berbahan dasar rumput laut	2
Gambar 1.b	Kerupuk Berbahan Dasar Rumput Laut.....	2
Gambar 1.c	Kerupuk Berbahan Dasar Rumput Laut.....	2
Gambar 2.	<i>Eucheuma Denticulatum</i>	6
Gambar 3.	<i>Eucheuma Cottonii</i>	6
Gambar 4.	Salah satu keluarga <i>Gracillaria</i>	7
Gambar 5.	Produk Turunan Rumput Laut.....	15
Gambar 6.	Rumput laut kering	16

DAFTAR TABEL

Gambar 1. Nilai Ekspor Rumput Laut Indonesia Tahun 2012 6

BAB I. Mitra Kegiatan

Berkembangnya suatu usaha secara maksimal menuntut tersedianya sektor penunjang yang dapat mendukung kelancaran usaha yang sedang dijalankan. Salah satu sektor penunjang adalah tersedianya bahan baku yang relatif murah, berkualitas dan berdaya saing sesuai dengan kemampuan konsumen. Dan disamping itu memerlukan juga Sumber Daya Manusia (SDM) yang kredibel dan cakap dalam memasarkan suatu barang, disertai dengan alat pendukung yang memadai dan terpelihara, dan permodalan yang cukup. Faktor modal inilah yang sering menjadi kendala dan permasalahan yang krusial sehingga menghambat laju perkembangan usaha tersebut.

AULIA SARI salah satu usaha yang bergerak dalam dalam olahan rumput laut di **Kelurahan Majahlega, Kecamatan Rancasari Bandung**. Usaha kecil ini bergerak dalam pengolahan baso, dodol, kerupuk, dan Cendol. Penjualan produk ini masih terbatas di masyarakat sekitar Majahlega. Bahan baku rumput laut yang digunakan berasal dari petani yang berasal dari pantai selatan Pulau Jawa Barat. Walaupun bahan baku rumput laut tidak dihasilkan sendiri, akan tetapi rumput laut ini merupakan inovasi makanan yang sudah berkembang di Bandung.

Pemasaran produk harus menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat yang terus berubah, sehingga masyarakat kini membutuhkan produk yang memenuhi standar, sehat, berkualitas, tanpa bahan pengawet, dan murah.

AULIA SARI berusaha menciptakan suguhan makanan dengan klasifikasi yang banyak diinginkan masyarakat dengan komposisi, cita rasa, harga terjangkau dan aman untuk kesehatan. Kini AULIA SARI telah menjawab kebutuhan masyarakat tersebut dengan olahan makanan yang berbahan dasar rumput laut. Sebagaimana kita ketahui bahwa rumput laut merupakan salah satu bahan makanan yang sangat kaya akan serat dan vitamin, dan AULIA SARI pun ingin memuaskan para konsumen dengan makanan yang sehat, berkualitas dan dengan harga terjangkau oleh semua kalangan masyarakat.

AULIA SARI adalah sebuah perusahaan yang mengembangkan bahan makanan dari bahan dasar Rumput Laut dengan berpusat **di Jl. Saturnus Utara VIII No 9 Margahayu Raya Bandung**, yang sampai saat ini telah memproduksi 4(empat) jenis olahan makanan yang berbahan dasar rumput laut yaitu : baso, dodol, kerupuk, dan Cendol. Akan tetapi saat ini sedang mengembangkan satu produk lagi yaitu goyobod. Ketiga produk olahan yang berbahan dasar rumput laut tersebut dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1a. Baso berbahan dasar rumput laut



Gambar 1b. Dodol berbahan Dasar Rumput Laut



Gambar 1c. Kerupuk Berbahan Dasar Rumput Laut

Semua olahan makanan tersebut merupakan makanan yang sehat, tanpa bahan pengawet, tanpa MSG, dengan harga yang terjangkau namun dengan kualitas tinggi dan cita rasa lokal. Semua produk tersebut telah terdaftar di Departemen Kesehatan dengan ijin **Dinkes P-IRT No. 2043273011773** serta telah **mendapat sertifikat Halal dari MUI** Kota Bandung. Selain itu, telah mendapatkan pengakuan dari berbagai Perguruan Tinggi antara lain dari SBM-ITB, Widyatama dan pemerintahan setempat yaitu dari Kelurahan Manjahlega, Kecamatan Rancasari.

BAB II. Persoalan Mitra Kegiatan

Berdasarkan hasil observasi tim kami di lokasi maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Membuat inovasi produk olahan rumput laut dalam fokus empat produk yaitu baso, dodol, kerupuk dan goyobod dengan berbagai variasi yang dapat laku dijual di pasar.
2. Menentukan harga pokok yang tepat untuk produk baso, dodol, kerupuk dan goyobod sehingga mampu bersaing dengan produk sejenis di pasar.
3. Mencarikan alternatif lokasi penjualan produk olahan rumput laut yang sesuai dengan segmen pembeli dan desain gerai tempat penjualan produk rumput laut yang mampu menarik konsumen untuk mengunjungi gerai tersebut.
4. Membuat desain pemasaran produk rumput laut dengan memperhatikan karakteristik segmen pembelinya.

Dari uraian permasalahan tersebut maka perlu kiranya diberikan suatu bantuan penyuluhan dan pemberdayaan terhadap usaha kecil AULIA SARI agar industri rumput laut ini dapat berkembang.

2.1 Maksud dan Tujuan Kegiatan

Maksud dari kegiatan ini adalah kami dari tim PKM membantu dalam pengembangan industri rumput laut agar menghasilkan berbagai produk yang lebih variatif sehingga dapat dijual lebih luas lagi.

Dan bertujuan memberi pengetahuan kepada industri Aulia Sari mampu membuat produk olahan rumput laut dengan menetapkan harga jual yang tepat, pemilihan lokasi yang tepat.

2.2 Manfaat Kegiatan

Dari tujuan kegiatan yang telah diuraikan tersebut, maka dari kegiatan ini dapat dipetik manfaat sebagai berikut:

- a. AULIA SARI mampu menghitung harga jual yang tepat;
- b. AULIA SARI mampu memperoleh lokasi yang tepat
- c. AULIA SARI mempunyai strategi pemasaran yang tepat dengan menggunakan web-site yang ter-update.;

- d. Masyarakat di Margahayu Raya Bandung dapat lebih berkembang dalam mengembangkan UKM dengan bahan dasar rumput laut. Secara tidak langsung juga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- e. Kegiatan ini dapat juga disosialisasikan di daerah lain di sekitarnya.

BAB III. Teori Penunjang

Pada bab 2 ini akan dipaparkan teori-teori yang terkait dengan pengabdian masyarakat yang dilakukan di AULIA SARI. Teori penunjang ini meliputi potensi rumput laut Indonesia, teori pemasaran untuk industry kecil, pemasaran produk olahan rumput laut melalui website, dan penentuan lokasi bisnis.

3.1. Potensi Rumput Laut di Indonesia

Sebagai negara maritim, Indonesia memiliki potensi laut yang luar biasa. Garis pantai yang mencapai 99.093 km [1] dan luas laut 5,8 juta km²[2] menggambarkan besarnya potensi laut Indonesia. Selain dari panjang garis pantai dan luas lautan Indonesia, keaneka ragaman hayati di Indonesia juga sangat kaya, didalamnya terdapat berbagai jenis ikan yang mencapai 8500 spesies, biota laut yang mencapai 950 spesies, serta 555 spesies rumput laut [3] semakin menunjukkan besarnya potensi laut yang selama ini dipungungi [4] oleh Indonesia.

Walaupun Indonesia memiliki kekayaan laut yang luar biasa melimpah, akan tetapi pemanfaatan dan pengolahan hasil laut belum sepenuhnya dapat dilakukan secara optimal sebagai diversifikasi pangan [5], maupun sebagai komoditi ekspor. Ekspor hasil laut Indonesia didominasi oleh hasil ikan dan udang, akan tetapi potensi lain seperti rumput laut juga harus dikembangkan.

Saat ini, komoditi ekspor rumput laut masih menempati urutan ketiga dalam ekspor hasil laut Indonesia, urutan pertama dan kedua adalah udang dan tuna [5]. Akan tetapi kebanyakan rumput laut Indonesia diekspor dalam keadaan belum diolah. Beberapa negara yang mengimpor rumput laut dari Indonesia adalah Tiongkok, Filipina, Chile, Hongkong, dan Korea Selatan [6].

Pada tahun 2012, ekspor rumput laut Indonesia dan turunannya mencapai USD 177.921.958 [6] akan tetapi sebagian besar dari ekspor tersebut berupa rumput laut yang dikeringkan ataupun dalam bentuk olahan lain seperti karagenan bubuk. Sampai saat ini, tidak banyak industri di Indonesia yang menampung hasil rumput laut dan mengolahnya menjadi produk turunan yang bernilai lebih tinggi. Lihat tabel 1 untuk melihat komposisi ekspor rumput laut Indonesia di tahun 2012.

Tabel 1. Nilai Ekspor Rumput Laut Indonesia Tahun 2012 [6].

No	Ekspor Rumput Laut	Asia (\$)	Afrika (\$)	Australia (\$)	Amerika (\$)	Eropa (\$)	Total (\$)
1	Layak untuk dikonsumsi manusia	52.624.689	585.125	4.037	6.097.866	3.319.618	62.631.335
2	Segar, didinginkan atau dikeringkan	64.365.168	0	668.500	4.076.756	2.413.930	71.524.354
3	Lainnya (agar-agar & Karaginan)	8.705.963	42.685	722.121	6.797.936	27.497.564	43.766.269
Total Ekspor Rumput Laut		125.695.820	627.810	1.394.658	16.972.558	33.231.112	177.921.958

Belum semua spesies rumput laut yang terdapat di laut Indonesia diketahui potensi ekonomisnya, akan tetapi beberapa diantaranya telah diketahui dan dimanfaatkan seperti:

1. *Eucheuma Denticulatum*

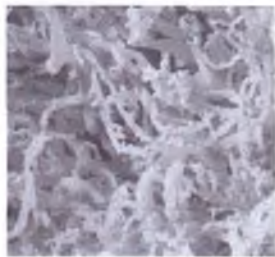
Rumput laut jenis ini berwarna coklat tua, dan memiliki duri tersebar di perairan Indonesia. Bermanfaat sebagai sayur dan telah diekspor ke luar negeri karena memiliki kandungan iota-karaginan [5].



Gambar 2. *Eucheuma Denticulatum* [5].

2. *Eucheuma Cottonii*

Berwarna merah tua maupun kecoklatan, dengan duri yang halus. Bermanfaat sebagai bahan ekstraksi dan dapat dibuat pangan seperti cendol, bakso, dan lain-lain [5].



Gambar 3. *Eucheuma Cottonii* [5].

3. Keluarga *Gracillaria*

Terdiri dari *Gracillaria Arcuata*, *Gracillaria Coronopifolia*, *Gracillaria Foliifer*, *Gracillaria Eucheumioides*, *Gracillaria Gigas*, *Gracillaria Verrucosa*, dan *Gracillaria Salicornia* yang merupakan rumput laut yang banyak digunakan menjadi bahan utama pembuat agar-agar [5].



Gambar 4. Salah satu keluarga *Gracillaria* yaitu *Gracillaria Arcuata*[5].

Rumput laut dapat diolah menjadi berbagai macam manfaat seperti makanan, pupuk, bahan tambahan makanan, bahan pembuat kosmetik, bahan emulsi, dan lain sebagainya. Untuk pembuatan makanan, rumput laut dapat dibuat menjadi bakso, cendol, manisan, selai, sup, agar-agar, dodol, kerupuk dan lain-lain. Dengan begitu banyaknya bahan olahan yang dapat dihasilkan rumput laut, maka alangkah baiknya bila rumput laut tersebut diolah terlebih dahulu daripada langsung diekspor keluar negeri.

Karena potensi dan keanekaragaman produk turunan dari rumput laut, maka pemberdayaan masyarakat dalam memproduksi dan terutama mengolah hasil rumput laut sangatlah diperlukan. Sehingga dengan terbentuknya industri pengolahan rumput laut menjadi produk turunan maka diharapkan memberikan dampak tambahan seperti tersedianya lapangan pekerjaan dan meningkatnya diversifikasi pangan di Indonesia.

Di Jawa Barat, pemerintah daerah sedang gencar – gencarnya mengajak masyarakat untuk berbudidaya rumput laut [7] serta mendorong dibangunnya industri kecil pengolahan rumput laut menjadi produk turunannya seperti yang sedang dilakukan oleh AULIA SARI. Seiring dengan rencana kerja Gubernur Jawa Barat untuk meningkatkan Pada kali ini, pengabdian pada masyarakat yang kami lakukan berfokus pada pemberdayaan industri kecil pengolahan produk turunan dari rumput laut.

Besarnya potensi rumput laut di Indonesia mengakibatkan terbukanya peluang bagi industri kecil dan menengah lokal dalam proses pengolahan rumput laut menjadi produk turunannya seperti pada AULIA SARI. Pada awal pengabdian ini dimulai, AULIA SARI

baru saja memulai menggunakan rumput laut pada produk cendol, bakso, kerupuk, dan dodol. Kegiatan pengabdian yang telah dilakukan adalah menggali potensi makanan tersebut menjadi dikenal oleh masyarakat dan menjadi salah satu alternatif usaha rakyat.

3.2 Hal-hal yang Dipertimbangkan untuk Menjalankan Bisnis Modal Kecil

Ketika seseorang memutuskan untuk memulai bisnis, seperti industri kecil AULIA SARI, maka ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan dan dipertimbangkan oleh para pelaku bisnisnya. Memiliki rencana bisnis serta menetapkan tujuan dari bisnis tersebut adalah hal terpenting untuk meraih kesuksesan. Selain itu, adanya perencanaan dan penelitian yang matang serta pengalaman dan keterampilan bisnis yang memadai, didukung dengan lokasi usaha yang strategis dan desain toko yang menarik mampu memberikan nilai lebih pada bisnis.

Bisnis UKM dapat dimulai dari bisnis kecil ataupun bisnis besar. Jenis produk yang dijual juga tidak terbatas bagi pelaku bisnis yang baru belajar memulai bisnis, karena model bisnis UKM sangat sederhana dan pelaku bisnis tidak perlu memproduksi barang itu sendiri. Pelaku bisnis UKM tinggal membeli produk ke supplier kemudian menjualnya kembali.

Dalam menjalankan sebuah bisnis modal kecil (umumnya adalah bisnis UKM), pelaku bisnis tentunya harus bekerja keras dan memutar otak untuk mengupayakan supaya bisnisnya berjalan dengan baik. Berbagai strategi marketing yang handal telah diaplikasikan dalam bisnis modal kecil namun untuk melihat hasilnya tentu saja membutuhkan waktu yang tidak sebentar.

Untuk menjadikan semua kegiatan bisnis yang direncanakan dapat berjalan dengan lancar, maka alangkah baiknya pelaku bisnis memperhatikan beberapa cara untuk berbisnis modal kecil agar bisnis dapat berjalan dengan baik dan menguntungkan yaitu:

1. Mendapat Pemasok dengan Barang Berkualitas dengan Harga Murah

Sebelum memulai bisnis, langkah pertama yang harus dilakukan adalah melakukan *survey* dengan sangat serius untuk menentukan calon pemasok. Selain itu, harus juga memata-matai calon pesaing bisnis dimana mereka mengambil barang dan berapa harga yang diduplikannya. Selain mencari harga yang murah, harus dicoba untuk mencari supplier yang bisa memberikan kredit. Hal itu akan sangat membantu jika tidak bisa didapatkan supplier yang mempunyai kualitas produk bagus dan harga yang murah dibandingkan dengan pesaing bisnis yang akan dilaksanakan.

Meskipun telah mendapatkan satu supplier, usahakan untuk tetap mencari supplier lainnya lagi karena semakin banyak memiliki supplier, bisnis akan semakin aman.

2. Mendapat Tempat Usaha yang Potensial

Tempat berjualan untuk bisnis sebenarnya tidak hanya berbentuk toko, akan tetapi bisa juga berjualan melalui internet bahkan bisa sekaligus berjualan melalui toko dan internet. Jika telah didapatkan lokasi yang strategis untuk berjualan, janganlah pasif menunggu pembeli. Promosikan bisnis secara besar-besaran mulai dari saat memulai bisnis. Usahakan lebih agresif dalam berpromosi dibandingkan dengan pesaing bisnis.

3. Hindari perang harga dengan pesaing

Persaingan dalam bisnis tidak hanya berhubungan dengan harga yang diperoleh dari supplier. Persaingan bisnis juga bisa dengan cara bagaimana pelaku bisnis bisa memuaskan konsumennya, bagaimana mengemas produk dengan bagus dan juga unik serta tempelkan merek di produk yang akan dijual jika hal itu memungkinkan. Untuk menghindari perang harga, minimal harus mempunyai merek di bungkus produk.

4. Melakukan Silaturahmi Dua Arah

Silaturahmi dua arah adalah silaturahmi ke supplier dan juga ke konsumen. Jadi, bagi para pelaku bisnis yang hanya memiliki modal kecil, tidak perlu ragu dan juga takut memulai bisnis karena bisnis dapat dijalankan secara online melalui internet. Cara inilah yang menarik bagi para pelaku bisnis retail yang hanya memiliki modal kecil. Biasanya margin yang diperoleh akan lebih besar dibandingkan dari produsen.

5. Pelayanan Terhadap Pelanggan

Pada langkah ini pemilik bisnis modal kecil harus mempelajari tentang tingkah laku konsumen sehingga bisa memberikan pelayanan secara maksimal kepada para

konsumen layaknya memberi pelayanan secara langsung. Dengan kata lain, pemilik bisnis modal kecil harus bisa memberlakukan pelanggan sedemikian rupa sehingga bisa dilayani melalui berbagai cara, baik promosi melalui email, pelayanan telepon maupun melalui media sosial. Dengan begitu para pelanggan akan terkesan pada bisnis yang dijalankan dan pebisnis berhasil memberikan sebuah pelayanan secara virtual namun tetap memuaskan seperti halnya melayani secara nyata.

6. Bidik Pelanggan yang Tepat dengan Produk yang Tepat

Pada langkah ini, pemilik bisnis modal kecil tentu saja tidak akan membidik *target market* yang salah atau tidak sesuai dengan jasa maupun produk yang ditawarkan. Untuk itu, agar kesuksesan dicapai tentunya sebagai pemilik bisnis modal kecil harus bisa membantu para konsumen dalam menyelesaikan masalah mereka yang berhubungan dengan produk maupun jasa yang ditawarkan. Selain itu, pemilik bisnis modal kecil tentunya juga ingin agar produk maupun jasa bisa memberikan pengalaman berharga bagi pelanggan sehingga mereka mempunyai keinginan untuk mencari tahu lebih lanjut tentang bisnis modal kecil yang dijalankan. Jika konsumen telah sampai pada tahap tersebut, maka mereka pastinya tidak akan segan-segan untuk memberikan rekomendasi dan testimoni yang baik.

7. Cari tahu Lebih Banyak Data dan Teknologi

Jika pemilik bisnis modal kecil ingin menarik pelanggan lebih banyak lagi, maka pemilik bisnis modal kecil sebaiknya belajar lebih banyak lagi mengenai teknologi yang berbasis lokasi dan bisa memberi tahu pelanggan terhadap penawaran apa yang dapat diberikan kepada mereka. Pemilik bisnis modal kecil bisa menggunakan data yang ada, dari transaksi sebelumnya serta data lainnya untuk mencocokkan penawaran dengan pelanggan.

8. *Go mobile*

Sekarang ini *smartphone*, tablet dan *mobile device* lainnya hampir bisa menggantikan PC sebagai salah satu alat untuk melakukan transaksi jual beli secara online. Para pemilik bisnis dengan modal kecil bisa menggunakan berbagai aplikasi

sehingga dapat meng-*encourage* masyarakat dalam berbagai hal yang bermanfaat. Dalam hal ini salah satunya adalah menawarkan diskon maupun promo melalui media sosial untuk masyarakat. Dianjurkan agar pemilik bisnis modal kecil membuat sebuah website yang dapat digunakan untuk keperluan ini.

9. Buat *customization* sebagai prioritas

Sebuah pengalaman unik dan mengesankan dalam berbelanja tentu saja ingin dimiliki oleh semua pelanggan. Tidak hanya itu saja, biasanya untuk pelanggan dari kelas menengah ke atas juga menginginkan supaya produk yang ditawarkan kepada mereka berbeda dengan yang ditawarkan kepada pelanggan yang lain.

Memulai bisnis dan menjalankannya dengan modal kecil memang bukan hal yang mudah, namun dengan memperhatikan beberapa cara diatas semoga bisa bermanfaat. Selain itu, aspek desain dalam sebuah bisnis juga sangat penting untuk menarik minat konsumen pada pandangan pertama. Jadi, pastikan bahwa pemilik bisnis modal kecil menggunakan jasa desain yang baik untuk hal-hal penting sehingga bisa dijadikan sebagai salah satu cara meningkatkan penjualan produk bisnis modal kecil.

BAB IV. Perencanaan Kegiatan Pengabdian

Pelaksanaan kegiatan program ini adalah penentuan permasalahan prioritas produksi maupun manajemen pembuatan makanan dari rumput laut.

4.1. Penentuan Prioritas Permasalahan.

Konsep pemasaran yang tepat bagi masing-masing produk;

- a. Perhitungan harga pokok untuk masing-masing produk.
- b. Pemilihan tempat yang strategis yang akan dipergunakan untuk penjualan produk.
- c. Desain pemasaran produk rumput laut dan pembuatan web-site Aulia Sari

4.2 Penyelesaian Masalah.

Penyelesaian masalah yang dihadapi AULIA SARI dengan menggunakan konsep 4 P dari Kotler (1999), yang meliputi *product*, *price*, *place*, dan *promotion*, yaitu:

1. Produk (*Product*).

Inovasi produk dari rumput laut menjadi baso, dodol, kerupuk, dan goyobod agar menghasilkan suatu produk yang laku dipasaran. Inovasi produk dapat difokuskan terhadap kualitas produk dan cara pengemasannya sehingga dapat memperoleh nilai jual yang tinggi karena menjadi dasar kebutuhan (*need*) dan keinginan (*want*) konsumen. Dalam bagian ini, AULIA SARI melakukan penelitian tentang pengguna produk rumput laut ini.

2. Harga (*Price*).

Menurut Stewart (1992) dan Brigham (2002), penetapan harga yang bersaing akan memudahkan penjualan barang tersebut. Dalam proses ini akan diajari penentuan harga pokok dan keuntungan yang diharapkan. Penentuan harga suatu produk perlu dipertimbangkan secara seksama, karena harga menjadi salah satu hal yang melandasi konsumen dalam mengambil keputusan untuk melakukan pembelian atau tidak. Penentuan harga pokok yang tepat dapat menggunakan model ABC (*Activity Based Costing*) sehingga mendapatkan harga yang tepat. Setelah mendapatkan harga pokok tersebut maka dapat menentukan seberapa besar keuntungan yang diharapkan agar harga jual produk olahan rumput laut tetap bersaing.

3. Tempat Penjualan (*Place*).

Menurut Kotler (1999) dan Saladin (2003) tempat penjualan terdiri dari seperangkat lembaga atau organisasi yang melakukan segala kegiatan (fungsi). Fungsi-fungsi tersebut digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikannya dari produsen ke konsumen. Untuk mewujudkan tempat penjualan yang memadai maka perlu dibuat suatu gerai yang memadai. Desain gerai ini harus mencakup prinsip-prinsip tata letak yang sistematis yang mencakup pengaturan barang yang dijual, gudang, dan aktivitas lainnya. Dengan desain yang memadai maka proses interaksi antara penjual dan pembeli dapat berjalan dengan baik (Tompkins, 1996).

4. Promosi.

Promosi menurut Sutojo (1991) adalah kegiatan mengkomunikasikan informasi dari penjual kepada konsumen atau pihak lain dalam saluran penjualan untuk mempengaruhi sikap dan perilaku. Dalam proses ini akan diupayakan membuat suatu gerai yang disewa 10 tahun mampu menjadi tempat untuk menjual produk rumput laut dengan sistematis.

4.3 Rencana Kegiatan Pelaksanaan Program

- a. Penetapan harga: Pemberian *workshop* kepada AULIA SARI dalam menghitung harga pokok masing-masing produk. *Workshop* akan dibimbing oleh tenaga ahli perhitungan harga pokok.
- b. Pemilihan lokasi usaha. Pemberian *workshop* dan pendampingan dalam memilih lokasi yang tepat bagi penjualan produk
- c. Desain pemasaran produk rumput laut dan pembuatan web-site. Pada kesempatan ini AULIA SARI diberikan *workshop* tentang pemasaran produk.

4.4 Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program.

Pihak AULIA SARI harus berpartisipasi dalam semua *workshop* yang diberikan oleh Unpar.

- a. Pihak AULIA SARI harus berkontribusi dana sebagian untuk *workshop*, pemilihan lokasi dan pembangunan gerai. Pihak Unpar sifatnya membantu sebagian dana yang diperlukan.
- b. Pihak AULIA SARI menyediakan tempat untuk pelaksanaan *workshop*.

4.5 Luaran Program

Dari hasil pelatihan, pembimbingan, konsultasi serta *workshop* maka diharapkan **AULIA SARI** mampu menghasilkan produk rumput laut yang mampu bersaing baik di Bandung maupun di luar Bandung.

BAB 5. PELAKSANAAN KEGIATAN

Bab 5 berisi pelaksanaan pengabdian masyarakat yang dilakukan di AULIA SARI yang membahas detail kegiatan dan bahan – bahan pelatihan yang digunakan selama pendampingan.

5.1 Kegiatan pengabdian yang dilakukan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di AULIA SARI mencakup kunjungan, pengarahan bisnis, pelatihan, serta pemasaran. Kunjungan ke industri kecil AULIA SARI dilakukan untuk mendalami dan memahami posisi bisnis dari industri ini. Pengecekan terhadap kebersihan dari peralatan dan mesin – mesin yang digunakan juga dilakukan pada kunjungan ini. Selain itu, dilakukan tanya jawab dan diskusi mengenai kendala yang saat ini dihadapi oleh AULIA SARI.

Berdasarkan hasil pertemuan tersebut, diketahui bahwa kendala yang dialami oleh AULIA SARI meliputi permasalahan dalam penentuan harga pokok dari beberapa jenis produk turunan rumput laut yang sedang mereka kembangkan. Produk turunan rumput laut tersebut meliputi cendol, dodol, bakso, brownies, dan kerupuk seperti yang terdapat pada gambar 5.



Gambar 5. Produk Turunan Rumput Laut

Produk turunan rumput laut yang diproduksi oleh AULIA SARI menggunakan bahan dasar rumput laut jenis *Eucheuma Cottonii* yang banyak didapatkan di daerah pantai selatan Jawa Barat. Rumput laut tersebut dibeli dalam kondisi kering (gambar 6) dan kemudian direndam selama semalam sebelum siap untuk diolah.



Gambar 6. Rumput laut kering jenis Eucheuma Cottonii

Masalah lain yang mereka hadapi adalah pemilihan tempat usaha penjualan hasil turunan rumput laut. Saat ini AULIA SARI hanya menjual produk mereka dirumah dan pemasaran hanya dilakukan dari mulut ke mulut. Dilakukan proses pendampingan dari penentuan pasar, sampai lokasi bisnis tempat produk AULIA SARI dijual.

Pemasaran juga menjadi permasalahan dari AULIA SARI, dikarenakan berkembangnya teknologi informasi, dan berkembangnya pengguna smartphone maka pemasaran dan penjualan produk secara online juga menjadi alternatif. Pendampingan juga dilakukan pada proses pembuatan desain website, sampai website tersebut di unggah ke internet.

5.2 Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Pelatihan harga pokok penjualan dilakukan oleh Ketua tim yang diadakan di AULIA SARI. Modul pelatihan perhitungan harga pokok dapat dilihat dilampiran 1.

5.3 Penentuan Tempat Usaha dan Promosi Non Website

Rumput laut mulai banyak digemari oleh masyarakat karena telah disadari bahwa produk ini banyak mengandung zat-zat yang bermnafaat bagi kesehatan tubuh manusia. Untuk memperluas bidang usaha UKM ini, maka pemilik mencari lokasi promosi yang baru selain counter yang telah dimiliki di rumah probadinya. Sebuah Pujasera WAHE RAOS, di Jln. Buah Batu No. 147 Bandung, dipilih sebagai tempat promosi dan distribusi produk berbahan dasar rumput laut ini. Dekat tempat ini juga ada sebuah bengkel mobil VW. Lokasi ini dipilih karena di daerah bengkel ini sering berkumpul kelompok masyarakat yang unik, yakni penggemar hal-hal tradisional seperti mobil VW dan juga penikmat hal-hal unik seperti cendol rumput laut, krupuk rumput laut, dll. Melihat kenyataan bahwa para pemilik mobil VW harus menunggu cukup lama sebelum mobilnya selesai diservis, maka ada

baiknya bila para pengunjung ditawarkan produk rumput laut seperti: kerupuk, dodol, brownies, cendol dan bakso rumput laut. Dengan pemilihan lokasi ini maka kesempatan promosi dan jumlah penjualan produk rumput laut akan dapat segera meningkat.

Disamping itu, kesempatan promosi juga diberikan oleh pihak Unpar, dalam hal ini adalah Jurusan Teknik Industri. Kesempatan yang diberikan berupa partisipasi dari UKM ini untuk menjual produknya pada acara-acara yang dilakukan oleh Jurusan Teknik Industri Unpar antara lain seminar ISCE yang dilakukan pada akhir November 14. Keterlibatan UKM ini dalam acara ISCE adalah kesempatannya untuk dikenal secara nasional bahkan internasional karena peserta acara ini datang dari berbagai daerah di Indonesia. Disamping itu, kegiatan lain di FTI dapat juga dijadikan sebagai kesempatan berpromosi secara gratis.

5.4 Pembuatan Website Promosi AULIA SARI

Pembuatan website untuk promosi produk turunan rumput laut produksi AULIA SARI juga dilakukan. Pembuatan website tersebut didampingi oleh beberapa anggota tim agar tujuan utama website tersebut dapat tercapai.

Penggunaan media internet untuk mempromosikan tentang usaha ini jelas sangat berguna sekali. Selain itu penggunaan media internet relatif tidak memerlukan biaya dalam operasional sehari-hari. Pada saat ini sebagian besar usaha menggunakan media internet untuk melakukan usaha promosi produknya. Sekaligus menjadi media untuk penjualan secara elektronik.

Berdasarkan hasil diskusi tim bersama pengusaha disepakati bahwa Laman Aulia Sari bertujuan menginformasikan kepada pengguna media sosial tentang produk yang dihasilkan oleh usaha ini. Kriteria lainnya yang dikembangkan oleh tim adalah laman ini dapat memudahkan pemesan untuk mendapatkan informasi tentang produk, harga produk dan kontak kepada pemilik usaha ini yang sekaligus menjadi media penjualan secara on-line.

Ada satu kriteria yang tidak bisa digunakan yaitu penjualan secara on-line. Hal ini disebabkan pemilik usaha ini mempunyai keterbatasan pengetahuan dan alat komunikasi untuk melakukan penjualan secara on-line.

Menu yang dirancang untuk laman ini terdiri dari **Beranda, Produk, Profil, dan Hubungi Kami**. Menu Beranda yang memperkenalkan usaha kecil ini yang bernama AULIA SARI. Pada menu ini sekaligus memperkenalkan jajanan dari rumput laut yang enak berharga murah dan bisa diantar dengan cepat.

Menu yang kedua untuk laman ini adalah Produk yang bertujuan memperkenalkan produk-produk yang bisa dibeli dan diantar. Pada menu ini berisi juga kombinasi kemasan dan harga yang ditawarkan oleh usaha ini.

Menu berikutnya adalah Profil, memperkenalkan usaha ini dimulai dari pembinaan dari pemerintah. Kemudian berusaha mencoba membuat berbagai aneka jajanan dari rumput laut. Selain itu berisi juga tentang prestasi dan penghargaan dari pemerintah kepada usaha kecil ini.

Menu terakhir yaitu Hubungi Kami, berisi alamat usaha ini dan tempat penjualan baru yang bisa didatangi yaitu di Jalan Buah Batu Bandung. Selain itu juga berisi nomor telepon untuk menghubungi pemilik usaha ini.

Perancangan perancangan *user interface* dari laman AULIA SARI ditujukan untuk media promosi dibuat semenarik dan seindah mungkin. Oleh karena itu perlu perancangan User Interface memperhatikan juga kriteria estetika selain kriteria secara fungsional. User Interface yang dirancang dengan gambar seperti di bawah ini :

Untuk Menu Beranda terdiri dari 3 gambar, Menu Produk 1 gambar, Menu Profil terdiri dari 3 gambar dan Menu Hubungi Kami terdiri dari 3 gambar. Semua gambar tersebut dapat dilihat pada Lampiran 2. Perancangan laman ini menggunakan jquery, php dan css. Pada lampiran dapat dilihat juga source code dari laman untuk setiap menu.

5.5 Modul Pelatihan yang diberikan

Ada beberapa modul yang dibawakan saat dilakukan pelatihan di industri kecil AULIA SARI, yaitu:

1. Modul Perhitungan Harga Pokok Penjualan
2. Modul Pemasaran untuk Usaha Kecil dan Menengah

Kedua modul tersebut dapat dilihat di Lampiran 1.

5.6 Laporan Keuangan

Laporan keuangan pelaksanaan pengabdian masyarakat dapat dilihat di Lampiran 3.

BAB VI. Kesimpulan

Setelah pengabdian kepada masyarakat di AULIA SARI dilakukan, terdapat beberapa luaran yang menarik seperti:

1. Industri kecil pengolahan rumput laut AULIA SARI berhasil mengembangkan beberapa jenis pangan seperti cendol, bakso, kerupuk dan dodol yang lebih baik dan memiliki kemasan yang menarik.
2. Bahkan atas keuletan Pak Entis Sutisna, AULIA SARI berhasil menerima penghargaan sebagai “Pengembang Industri Pengolahan Hasil Perikanan” pada peringatan hari pangan sedunia di tingkat provinsi Jawa Barat. Informasi detail dapat dilihat di Lampiran 4.
3. AULIA SARI sekarang sudah memiliki *outlet* yang terletak di Pojok VW Buah Batu.
4. AULIA SARI sekarang telah memiliki website sebagai media promosi dan informasi dari produk olahan rumput laut yang mereka kelola.

BAB VIII. PENUTUP

Kami mengucapkan terima kasih kepada Universitas Katolik Parahyangan, dan serta Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat yang telah memberikan dana serta fasilitas lain yang kami butuhkan selama proses pengabdian masyarakat ini.

Kami juga berterima kasih atas segala pihak terkait yang menjadikan kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar. Kiranya kegiatan ini dapat bermanfaat terutama untuk industri rumah tangga pengolahan rumput laut AULIA SARI. Amin.

Daftar Pustaka

- [1] G. Samantha, "Sains & Teknologi," 21 Oktober 2013. [Online]. Available: <http://nationalgeographic.co.id/berita/2013/10/terbaru-panjang-garis-pantai-indonesia-capai-99000-kilometer>.
- [2] Z. Zakiya, "Alam," 25 Januari 2014. [Online]. Available: <http://nationalgeographic.co.id/berita/2012/01/pemanfaatan-sumber-daya-hayati-laut-indonesia-belum-optimal>.
- [3] A. Ncgroho, "Siaran Pers," 28 Agustus 2013. [Online]. Available: http://kkp.go.id/index.php/arsip/c/9822/KEANEKARAGAMAN-HAYATI-LAUT-INDONESIA-TERBESAR-DI-DUNIA/?category_id=.
- [4] Metrotvnews.com, "Politik," 24 Oktober 2014. [Online]. Available: <http://news.metrotvnews.com/read/2014/10/20/307472/ini-pidato-lengkap-presiden-jokowi>.
- [5] Balai Besar Pengembangan dan Pengendalian Hasil Perikanan, Teknologi Pengolahan Rumput Laut, Jakarta, 2011.
- [6] Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia. "Data Statistik Kelautan dan Perikanan," 4 April 2014. [Online]. Available: http://statistik.kkp.go.id/index.php/arsip/c/68/Statistik-Ekspor-Hasil-Perikanan-Menurut-Komoditi-dan-Negara-Tujuan-Ekspor-2012/?c=Unduh-Buku-Statistik&category_id=3.
- [7] A. Heryawan, "Ahmad Heryawan di Media," 11 November 2014. [Online]. Available:] <http://www.ahmadheryawan.com/home/di-media-2/2175-heryawan-dorong-budidaya-rumput-laut>.

Gambar Menu Hubungi Kami 2



Contact Info

Aulia Sari

Usaha Kecil

Entis Sutiona

Jl. Saturnus Utara VII No. 9
Margahayu Raya, Bandung
Indonesia

SMS/Call: 0857 2230 6464

Penjualan

.Mulai awal November 2014 telah dibuka tempat penjualan pertama di Jalan Buah Batu Bandung.



Gambar Menu Hubungi Kami 3

Contact Info

Aulia Sari

Usaha Kecil

Entis Sutiona

Jl. Saturnus Utara VII No. 9
Margahayu Raya, Bandung
Indonesia

SMS/Call: 0857 2230 6464

Penjualan

.Mulai awal November 2014 telah dibuka tempat penjualan pertama di Jalan Buah Batu Bandung.



© 2014 Aulia Sari

All rights reserved.
[Terms of Use](#) | [Privacy Policy](#)

Contact info

SMS/Call: 0857 2230 6464

Lampiran 1

Perhitungan Harga Pokok

Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk/jasa dengan cara-cara tertentu serta penafsiran terhadapnya

Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

3

Komponen Biaya (1)

Biaya variabel dan biaya tetap.

Biaya Variabel: biaya yang totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan total kegiatan atau volume yang berkaitan dengan biaya variabel tersebut.

4

Komponen Biaya (2)

Biaya Tetap: biaya yang jumlah totalnya tetap selama periode waktu tertentu meskipun terjadi perubahan besar dalam total kegiatan atau volume yang dengan biaya tetap tersebut.

5

Biaya Pabrikase (1)

Biaya pabrikase adalah pengubahan bentuk bahan menjadi barang jadi melalui penggunaan tenaga kerja dan fasilitas pabrik. Ada 3 unsur : biaya bahan langsung, tenaga kerja langsung, biaya produk tak langsung.

6

Biaya Pabrikase (1)

Biaya bahan langsung: biaya pembelian semua bahan yang diidentifikasi sebagai bagian dari barang jadi dapat ditelusuri ke barang jadi dengan cara yang mungkin secara ekonomis. Mis: lembar baja di perusahaan mobil.

Biaya Pabrikase (2)

Biaya tenaga kerja: upah semua tenaga kerja yang dapat diidentifikasi dengan cara yang mungkin secara ekonomis terhadap produksi barang jadi. Mis: tenaga kerja operator mesin perakitan.

Biaya Pabrikase (3)

Biaya tenaga kerja tak langsung: upah semua tenaga kerja pabrik selain tenaga kerja langsung. Mis: tenaga kerja operator mesin perakitan.

9

Biaya Pabrikase (3)

Biaya produk tak langsung: semua biaya yang bukan bahan langsung dan tenaga kerja langsung yang berkaitan dengan proses produksi, atau overhead pabrik.

Overhead pabrik variabel: daya perlengkapan, dan sebagian tenaga kerja tidak langsung.

Overhead pabrik tetap: sewa, asuransi, pajak bumi, dan penyusutan.

10

Cara Penggolongan Biaya

1. Obyek pengeluaran (industri kertas): biaya merang, biaya jerami, biaya gaji dan upah, biaya soda, biaya depresiasi, biaya asuransi, biaya bunga, biaya zat warna.
2. Fungsi pokok dalam perusahaan: Biaya produksi, Biaya pemasaran, Biaya administrasi dan umum
3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai: langsung dan biaya tidak langsung
4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan: biaya variabel dan biaya tetap.
5. Jangka waktu manfaatnya: pengeluaran modal dan pengeluaran pendapatan.

11

Definisi Biaya (1)

1. Biaya Produksi: biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual; Biaya produksi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.
2. Biaya pemasaran: biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk, misalnya: iklan, promosi, angkutan, gaji karyawan yang melaksanakan kegiatan pemasaran, dan biaya contoh.
3. Biaya administrasi dan umum: biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.

12

Definisi Biaya (2)

1. Biaya Langsung: adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri: biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
2. Biaya tidak langsung: biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai atau disebut biaya *overhead* pabrik.
3. Biaya administrasi dan umum: biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.

13

Contoh Laporan Rugi-Laba

PT Ellona Sari Laporan Rugi-Laba Untuk Tahun Yang Berakhir tanggal 31 Desember 19X1		
Pendapatan penjualan		Rp500.000
Harga pokok penjualan:		
Persediaan awal	Rp 25.000	
Pembelian	290.000	
Harga pokok barang yang tersedia untuk dijual	Rp315.000	
Persediaan akhir	20.000	
Harga pokok penjualan		295.000
Laba bruto		Rp205.000
Biaya usaha:		
Biaya administrasi & umum	Rp56.000	
Biaya pemasaran	75.000	
		131.000
Laba bersih usaha		Rp 74.000
Pendapatan di luar usaha	Rp4.000	
Biaya di luar usaha	7.000	
		3.000
Laba bersih sebelum pajak		Rp71.000
Pajak penghasilan 35%		24.850
Laba bersih setelah pajak		Rp46.150

Gambar 1.5 Laporan Rugi Laba Perusahaan Dagang

14

Contoh Perhitungan dengan Variabel Costing

PT. Karya Puspita Laporan Rugi Laba dengan Pendekatan Variable Costing Untuk Tahun yang Berakhir tanggal 31 Desember 19X1		
Pendapatan penjualan		Rp500.000
Biaya Variabel		
Harga pokok penjualan variabel:		
Persediaan awal produk jadi		Rp 20.000
Harga pokok produksi variabel:		
Persediaan awal produk dalam proses		Rp 20.000
Biaya produksi variabel:		
Biaya bahan baku	Rp20.000	
Biaya tenaga kerja langsung	40.000	
Biaya overhead pabrik variabel	45.000	
		105.000
Persediaan akhir produk dalam proses		Rp 15.000
		16.000
Harga pokok produksi variabel		105.000
Harga pokok penjualan yang termasuk dalam biaya		Rp 120.000
Persediaan akhir produk jadi		15.000
Harga pokok penjualan variabel		Rp 170.000
Biaya administrasi & umum variabel		20.000
Biaya pemasaran variabel		40.000
Total biaya variabel		330.000
Labanya kontribusi		(Rp 170.000)
Biaya Tetap:		
Biaya overhead pabrik tetap	Rp20.000	
Biaya administrasi & umum tetap	40.000	
Biaya pemasaran tetap	30.000	
Total biaya tetap		90.000
Labanya bersih		Rp 80.000

Gambar 1.7 Laporan Rugi Laba Perusahaan Manufaktur dengan Pendekatan Variable Costing

15

Perhitungan Harga Pokok

16

Siklus Pembuatan produk dan Akutansi Biaya (1)

- a. Pembelian dan penyimpanan bahan baku;
- b. Pengolahan bahan baku menjadi produk jadi;
- c. Penyimpanan produk jadi dalam gudang.

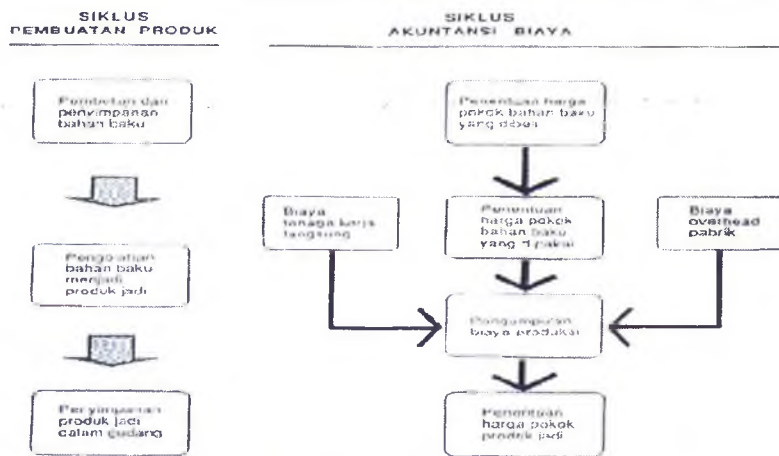
17

Siklus Akutansi Biaya (2)

- a. Penentuan harga pokok bahan baku yang dibeli;
- b. Proses: tenaga kerja langsung, bahan baku, dan overhead;
- c. Penentuan harga pokok.

18

Keterkaitan Pembuatan Produk dan Akutansi Biaya



Gambar 2.1 Siklus Pembuatan Produk dan Siklus Akuntansi Biaya

19

Penentuan Harga Jual yg akan dibebankan kepada Pemesan

- Taksiran biaya produksi untuk pemesanan:
 - ❖ biaya bahan baku
 - ❖ biaya tenaga kerja langsung
 - ❖ Biaya *overhead* pabrik
- Taksiran biaya nonproduksi yang dibebankan kepada pemesan;
- Laba yang diinginkan.

20

Metode Harga Pokok (1)

- a. Perhitungan bahan baku dan bahan penolong:
 - ❖ Bahan baku
 - ❖ Bahan penolong
- b. Biaya tenaga kerja:
 - ❖ Biaya tenaga kerja langsung
 - ❖ Biaya tenaga kerja tidak langsung
 - ❖ Biaya tenaga kerja nonproduksi

21

Metode Harga Pokok (2)

- d. Biaya Overhead pabrik:
 - ❖ Bahan baku
 - ❖ Bahan penolong
- e. Biaya tenaga kerja:
 - ❖ Akumulasi depresiasi mesin
 - ❖ Akumulasi depresiasi gedung
 - ❖ Asuransi
 - ❖ Persediaan suku cadang
 - ❖ Persediaan bahan bangunan

22

Biaya *Overhead* Pabrik

23

Penggolongan Biaya *Overhead* Pabrik (BOP)

1. Biaya bahan penolong;
2. Biaya reparasi dan pemeliharaan;
3. Biaya tenaga kerja langsung;
4. Biaya yang timbul akibat penilaian terhadap aktiva;
5. Biaya yang timbul akibat belalunya waktu;
6. BOP lain yang secara langsung memerlukan pengeluaran uang tunai.

24

Penggolongan Biaya *Overhead* Pabrik (BOP)-1

1. Biaya bahan penolong: bahan yang tidak menjadi bagian produk jadi karena nilai terlalu kecil, mis soda, kaporit;
2. Biaya reparasi dan pemeliharaan: biaya suku cadang, biaya habis pakai, perumahan, perkakas lab, pemeliharaan alat
3. Biaya tenaga kerja langsung:
 - ❖ karyawan yang bekerja dalam departemen pembantu, spt: bengkel, pembangkit listrik
 - ❖ Karyawan tertentu yang bekerja dalam dept produksi, spt: kepala dept produksi, mandor, administrasi

25

Penggolongan Biaya *Overhead* Pabrik (BOP)-2

4. Biaya yang timbul akibat penilaian terhadap aktiva: depresiasi bangunan pabrik, mesin, alat;
5. Biaya yang timbul akibat belalunya waktu: asuransi gedung, kendaraan, kecelakaan kerja;
6. BOP lain yang secara langsung memerlukan pengeluaran uang tunai: biaya reparasi yang diserahkan pihak luar perusahaan.

26

Penentuan Tarif BOP

1. Satuan produk

- ❖ Metode yang langsung membebankan BOP kepada produk.
- ❖ Tarif biaya BOP per satuan: $(\text{taksiran BOP}) / (\text{taksiran jumlah satuan produk yang dihasilkan})$.
- ❖ Contoh:
 - Taksiran BOP selama 1 tahun 2 juta rupiah
 - Taksiran biaya jumlah produk yang dihasilkan 1 tahun 4000 unit;
 - Tarif BOP : $\text{Rp } 2.000.000 : 4000 = \text{Rp } 500,-$ per unit

Lampiran 2

Gambar Menu Beranda 1

AULIA SARI

Enka Sulisna Jl. Saturnus Utara VII No 9 Bandung. Telepon : 0857 2230 6464

[BERANDA](#) [PRODUK](#) [PROFIL](#) [HUBUNGI KAMI](#)



© 2014 Aulia Sari

Contact Info

All right are reserved.
[Terms of Use](#) | [Privacy Policy](#)

SMS/Call: 0857 2230 6464

Gambar Menu Beranda 2

AULIA SARI

Enka Sulisna Jl. Saturnus Utara VII No 9 Bandung. Telepon : 0857 2230 6464

[BERANDA](#) [PRODUK](#) [PROFIL](#) [HUBUNGI KAMI](#)



© 2014 Aulia Sari

Contact Info

All right are reserved.
[Terms of Use](#) | [Privacy Policy](#)

SMS/Call: 0857 2230 6464

Aulia Sari Penghasil aneka jajanan dari rumput laut

Penghasil aneka jajanan dari rumput laut di Bandung. Produk Aulia Sari adalah cendol, dodol, goyobod, brownies, kerupuk, baso.

Gambar Menu Beranda 3

AULIA SARI

Entis Sutiana Jl. Saturnus Utara VII No. 9 Bandung, Telepon : 0857 2230 6464

[BERANDA](#) [PRODUK](#) [PROFIL](#) [HUBUNGI KAMI](#)



Aulia Sari
menerima order dan mengirim
dengan cepat & harga murah.

Jajanan manis yang bisa dipesan adalah: sendai, dodul, qorubod, brownies, kerupuk, baso, more

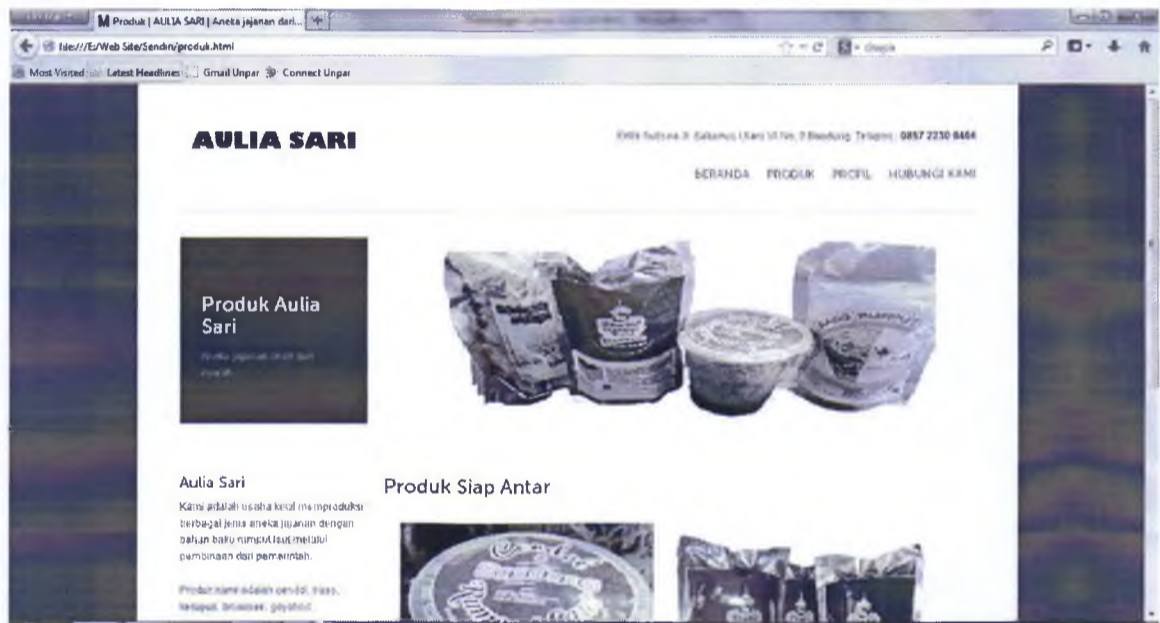
© 2014 Aulia Sari

Contact Info

All right are reserved.
[Terms of Use](#) | [Privacy Policy](#)

SURICA 0857 2230 6464

Gambar Menu Produk



The screenshot shows a web browser window displaying the 'Produk' page of the Aulia Sari website. The browser's address bar shows the URL 'file:///E:/Web Site/Sendai/produk.html'. The website header includes the logo 'AULIA SARI', the address 'Entis Sutiana Jl. Saturnus Utara VII No. 9 Bandung, Telepon : 0857 2230 6464', and navigation links for 'BERANDA', 'PRODUK', 'PROFIL', and 'HUBUNGI KAMI'. The main content area features a dark sidebar on the left with the text 'Produk Aulia Sari' and 'Produk jajanan manis dari Bandung'. To the right, there is a large image of various products. Below this, a section titled 'Aulia Sari' contains a short description: 'Kami adalah usaha kecil memproduksi berbagai jenis aneka jajanan dengan bahan baku rumah tangga melalui pembinaan dari pemerintah.' and a list of products: 'Produk kami adalah sendai, baso, kerupuk, brownies, qorubod'. To the right of this text is a section titled 'Produk Siap Antar' with an image of a product.

Gambar Menu Profil 1

AULIA SARI

Entis Subana Jl. Saturnus Utara VII No. 9 Bandung, Telepon : 0857 2230 6464

[BERANDA](#) [PRODUK](#) [PROFIL](#) [HUBUNGI KAMI](#)



Aulia Sari

Profil

Kami adalah usaha kecil memproduksi

Gambar Menu Profil 2



Aulia Sari

Profil

Kami adalah usaha kecil memproduksi berbagai jenis aneka jajanan dengan bahan baku rumput laut melalui pembinaan dari pemerintah.

Produk kami adalah cendol, baso, kerupuk, brownies, goyobod.

Aulia Sari siap mengantar jajanan enak yang murah.



Usaha Kecil

Kami mendapat pembinaan dari pemerintah untuk membuat aneka jajanan dengan bahan baku rumput laut. Instansi pemerintah yang membina kami adalah Kementerian Koperasi dan UKM. Pembinaan ini dilakukan dalam beberapa kali kesempatan.

Prestasi

Kami mendapat penghargaan beberapa kali penghargaan dan pemerintah untuk klasifikasi usaha mikro. Penghargaan yang terakhir yaitu Penghargaan dari Pemerintah Jawa Barat untuk usaha kecil dan menengah yang membanggakan. Acara penerimaan penghargaan ini dilakukan pada Bulan November 2014.

Gambar Menu Profil 3

Aulia Sari

Kami adalah usaha kecil memproduksi berbagai jenis aneka jajanan dengan bahan baku rumput laut melalui pembinaan dari pemerintah.

Produk kami adalah cendol, bazo, kerupuk, brownies, goyobod.

Aulia Sari siap mengantar jajanan enak yang murah.

Profil



Usaha Kecil

Kami mendapat pembinaan dari pemerintah untuk membuat aneka jajanan dengan bahan baku rumput laut. Instansi pemerintah yang membina kami adalah Kementerian Koperasi dan UMKM. Pembinaan ini dilakukan dalam beberapa kali kesempatan.

Prestasi

Kami mendapat penghargaan beberapa kali penghargaan dari pemerintah untuk klasifikasi usaha mikro. Penghargaan yang terakhir yaitu Penghargaan dari Pemerintah Jawa Barat untuk usaha kecil dan menengah yang membanggakan. Acara penanaman penghargaan ini dilakukan pada Bulan November 2014.

© 2014 Aulia Sari

All right are reserved.
Terms of Use | Privacy Policy

Contact info

SMS/Call: 0857 2230 6464

Gambar Menu Hubungi Kami 1

AULIA SARI

Enfla Sulfina Jt. Saturnus Utara VII No. 9 Bandung, Telepon : 0857 2230 6464

[BERANDA](#) [PRODUK](#) [PROFIL](#) [HUBUNGI KAMI](#)



Contact Info

Aulia Sari

Penjualan

Gambar Menu Hubungi Kami 2



Contact Info

Aulia Sari
Usaha Kecil
Entis Sutisna
Jl. Satumus Utara VII No. 9
Margahayu Raya, Bandung
Indonesia

SMS/Call: 0857 2230 6464

Penjualan

Mulai awal November 2014 telah dibuka tempat penjualan pertama di Jalan Buah Batu Bandung.



Gambar Menu Hubungi Kami 3

Contact Info

Aulia Sari
Usaha Kecil
Entis Sutisna
Jl. Satumus Utara VII No. 9
Margahayu Raya, Bandung
Indonesia

SMS/Call: 0857 2230 6464

Penjualan

Mulai awal November 2014 telah dibuka tempat penjualan pertama di Jalan Buah Batu Bandung.



© 2014 Aulia Sari

All right are reserved.
[Terms of Use](#) | [Privacy Policy](#)

Contact Info

SMS/Call: 0857 2230 6464



GUBERNUR JAWA BARAT

Piagam Penghargaan

Nomor : 001/Dep.14/11-IBKD/2014.

Gubernur Jawa Barat, dengan ini memberikan Penghargaan
kepada :

KHB Aulia Sari
Kelurahan Manjahlega Kecamatan Rancasari
Kota Bandung

Sebagai

*Pengembangan Industri Pengolahan Hasil Perikanan
dalam rangka peringatan Hari Pangan Sedunia (HPS)
Tingkat Provinsi Jawa Barat
Tahun 2014*

Bandung, 14 Oktober 2014.



GUBERNUR JAWA BARAT

AHMAD HERYAWAN

Lampiran 3

PENYELESAIAN PENGGUNAAN ANGGARAN TAHAP 2

Jenis Form Permohonan	FORM -	
No Realisasi/ Tanggal		
Nama Kegiatan	Dana pengab,thp II, Paulus Sukapto dkk	
Jumlah Dana yang diajukan	Rp. 4.500.000	
Jumlah Dana Tambahan	Rp. 0	
Jumlah Dana yang Disetujui	Rp. 4.500.000	
Jumlah Dana yang Dicairkan	Rp. 4.500.000	
Jumlah Dana yang Direalisasikan	CoA. 5199.1.11.200037.1301.5100 Kegiatan pengabdian kepada masyarakat - LPPM	
	54101 Pengeluaran untuk ATK alat tulis kantor	Rp. 265.000
	53997 Imbalan kepada bukan pegawai Lain-lain [FINAL 5%] Konsultasi Kegiatan PKM	Rp. 1.000.000
	54401 Pengeluaran untuk Bahan praktika di laboratorium bahan & peralatan	Rp. 3.044.000
	54xx Transportasi selama kegiatan	Rp. 221.960
	Total Dana yang direalisasi	Rp. 4.530.960
Jumlah Dana yang Dikembalikan		Rp. 0
Tahapan Pencairan Dana		

PT. GRAMEDIA ASRI MEDIA
JL. GAJAH MADA 109 JAKARTA
NFPW/ PKP : 01.305.681.7-092.000
TGL. PENGUKUHAN : 01-04-2012
TB. GRAMEDIA BANDUNG MERDEKA

Cashier: APRILRI11/12/14 11:15 AM
Trans.: 101041066671 Till: 106
SALE

AKUNTANSI JILID 265,000.00
200190238 1 @ 265,000.00

Total 265,000.00
DffUs (M) 265,000.00
Account: 0000
Auth: 111111 (M)
Total Tender 265,000.00
Change Due 0.00

BKP: 0 DISC: 0
DPP: 0 PPN: 0
Bebas PPN: 265000

Beli Buku, Click
www.gramedia.com

TERIMA KASIH
BARANG YANG SUDAH DIBELI
TIDAK DAPAT DIKEMBALIKAN
Customer Copy



GRAMEDIA 004 MERDEKA
JL. MERDEKA NO. 43
BANDUNG

TERM# CD283064 MERC# 00000500088089
CARD TYPE VISA (SWIPE)

*****9155

NASABAH BANK PERNATA /

SALE

BATCH : 000044

TRACE NO: 102378

DATE/TIME 12 NOV 14 11:15

REF. NO. 103880

APPR. CODE 4316

TOTAL Rp. 265,000

*** SIGNATURE NOT REQUIRED ***

-- CARDHOLDER COPY --

ABS9A66F8F

BCA12206181N,

23744512 / 33554432 (bytes)



CCC 001/15
040000EXP1217



CCC 001/15
040000EXP1217





No. _____

Telah terima dari

UNPAR/FTI

Uang sejumlah

Satu juta rupiah

Untuk pembayaran

Konsultasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Bandung, 3 November 2014

Rp.

1.000.000,-

AGUS



KEMENTERIAN KEUANGAN RI
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK

**BUKTI PEMOTONGAN PAJAK PENGHASILAN
PASAL 21 (TIDAK FINAL) ATAU PASAL 26**

FORMULIR 1721 - VI

Lembar 1 : Untuk Penerima Penghasilan
Lembar 2 : Untuk Pemotong

NOMOR : H.01 1 . 3 - _____ - _____ - _____

A. IDENTITAS PENERIMA PENGHASILAN YANG DIPOTONG

1. NPWP : A.01 _____ 2. NIK / NO. PASPOR : A.02 320409.2802730001

3. NAMA : A.03 AGUS SOPALDI

4. ALAMAT : A.04 JL KOPD SAYATI GG ALPALAH

5. WAJIB PAJAK LUAR NEGERI : A.05 YA 6. KODE NEGARA DOMISILI : A.05 _____

B. PPh PASAL 21 YANG DIPOTONG

KODE OBJEK PAJAK	JUMLAH PENGHASILAN BRUTO (Rp)	DASAR PENGENAAN PAJAK (Rp)	TARIF LEBIH TINGGI 20% (TIDAK BER-NPWP)	TARIF (1%)	PPh DIPOTONG (Rp)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
-	<u>1.000.000,-</u>	<u>500.000,-</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<u>5</u>	<u>30.000,-</u>

C. IDENTITAS PEMOTONG

1. NPWP : C.01 01.210.845.2 . 441 . 000 3. TANGGAL & TANDA TANGAN

2. NAMA : C.02 Yayasan Universitas Katolik Parahyangan C.03 03 - U - 2014 AGUS
(dd - mm - yyyy)

KODE OBJEK PAJAK PENGHASILAN PASAL 21 (TIDAK FINAL) ATAU PASAL 26

PPH PASAL 21 TIDAK FINAL

- 21 - 100 - 03 Upah Pegawai Tidak Tetap atau Tenaga Kerja Lepas
- 21 - 100 - 04 Imbalan kepada Distributor *Multi Level Marketing* (MLM)
- 21 - 100 - 05 Imbalan kepada Petugas Dinas Luar Asuransi
- 21 - 100 - 06 Imbalan kepada Penjual Barang Dagangan
- 21 - 100 - 07 Imbalan kepada Tenaga Ahil
- 21 - 100 - 08 Imbalan kepada Bukan Pegawai yang Menerima Penghasilan yang Bersifat Berkesinambungan
- 21 - 100 - 09 Imbalan kepada Bukan Pegawai yang Menerima Penghasilan yang Tidak Bersifat Berkesinambungan
- 21 - 100 - 10 Honorarium atau Imbalan kepada Anggota Dewan Komisaris atau Dewan Pengawas yang tidak Merangkap sebagai Pegawai Tetap
- 21 - 100 - 11 Jasa Produksi, Tunjangan, Bonus atau Imbalan kepada Mantan Pegawai
- 21 - 100 - 12 Penarikan Dana Pensiun oleh Pegawai
- 21 - 100 - 13 Imbalan kepada Peserta Kegiatan
- 21 - 100 - 99 Objek PPh Pasal 21 Tidak Final Lainnya

PPH PASAL 21 TIDAK FINAL

- 27 - 100 - 99 Imbalan sehubungan dengan jasa, pekerjaan dan kegiatan, hadiah dan penghargaan, pensiun dan pembayaran berkala lainnya yang dipotong PPh Pasal 26



TB. HIKMAT IV

BUILDING MATERIALS

JL. RANCABOLANG NO.33 RT. 05 RW. 02 MARGAHAYU RAYA - BANDUNG
PHONE : 022 - 7509484 - 7569580

Bandung, 17/11/2014

Tuan E. Sutisna
Toko

Nota No. :

Banyaknya	NAMA BARANG	Harga Satuan	Jumlah
1.	Tik Blok	125.000	1
2.	Triflek melamin	120.000	1
3.	Kayu Koso	80.000	4
4.	Kayu Reng	80.000	6
5.	Lem	10.000	1
6.	palu	10.000	1
7.	Aluminium	80.000	1 Lembar
8.	Roda	100.000	4 Stel
9.	Engsel	9000	6
10.	Lis Aluminium	130.000	1
11.	Buleng	600.000	1
12.	Smdrak	100.000	4

Perhatian !!!
Barang yang sudah dibeli
tidak bisa dikembalikan

Tanda terima

Total Rp. 1.444.500

Hormat kami,

No. _____

Telah terima dari

Bpk Sukapto

Uang sejumlah

Satu juta Enam Ratus

Untuk pembayaran

Beli alat alat Perumahan Olahan

Rumput Lant

1. Kontener Bok 4 Biji Rp. 900.000 + leker + Panzi 3 Biji

Rp 700.000

Bandung 24-5-2014

Rp. 1.600.000

E. Sutisna
METERAI TEMPEL
UNAM RIJU RIJEJAH
6000

POKLAHSAR
uliasari



SPBU 34.401.22

JL. JUANDA 442

BANDUNG

TELP. 022 -2510093

Selasa, 11 Nopember 2014 07:33:05

Nomor Pompa : 4
Nomor Selang : 5
Nomor Nota : 3950
Jenis BBM : Bio Solar
Liter : 35,18
Harga/liter : Rp. 5.500
Total : Rp. 193.490

Terima kasih telah menggunakan BBM Non S
ubsidi

Terima Kasih dan Selamat Jalan

SPBU SETIAPUDI 128
34.40132 - PASTI PAS I
JL. Setiapudi No.128
Telp.(022)2033505 BANDUNG

No. Transaksi : 663728
Tgl/Waktu : 2014/11/12 10:00:44

No. Selang : 16
Produk : Premium
Harga/L : Rp 6,500
Jml Liter : 4,38 L
Jml Rupiah : Rp 28,470

Kepuasan Anda, Kebanggaan Kami
Terima Kasih - Selamat Jalan
Buka 24 JAM