

DOKUMEN BISNIS DAN KEMASAN PADA USAHA IKAN SALAI PANCA JAYA

Neneng Miskiyah^{1*}, Marieska Lupikawaty², Titi Andriyani³, Siska Aprianti⁴

^{1,2,3}Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Sriwijaya

⁴Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Sriwijaya

email: nenengmiskiyah@polsri.ac.id^{1*}, marieska@polsri.ac.id², Titiyulian001@gmail.com³,
siskaaprianti1004@gmail.com⁴

Abstract

Community Service Activities are carried out at the Panca Jaya Salai Fish Business. In this activity, the implementing team assists in the development of the business by completing business documents in the form of notes and stamps. Product packaging is also prepared for partners using spunbond bags (goodie bags) with labels so that they can be used to promote the salai fish business. With a note that includes a business brand, a stamp, and a spunbond bag, it is possible to increase sales of salai fish produced by the Panca Jaya business. It is hoped that consumers will come from areas other than Banyuasin Regency.

Keywords: *Salai Fish, Business Document, Product Packaging*

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan di Usaha Ikan Salai Panca Jaya. Dalam kegiatan ini, tim pelaksana membantu pengembangan usaha dengan melengkapi dokumen usaha berupa nota dan stempel. Pengemasan produk juga disiapkan untuk mitra dengan menggunakan tas spunbond (goodie bag) dengan label sehingga dapat digunakan untuk mempromosikan usaha ikan salai. Dengan catatan mencantumkan merek usaha, stempel, dan tas spunbond, sangat memungkinkan untuk meningkatkan penjualan ikan salai produksi usaha Panca Jaya. Diharapkan konsumen datang dari daerah selain Kabupaten Banyuasin.

Kata Kunci: *Ikan Salai, Dokumen Bisnis, Pengemasan Produk*

1. PENDAHULUAN

Desa Sungai Rengit, Kecamatan Talang Kelapa merupakan sentra penghasil ikan patin terbesar di Kabupaten Banyuasin. Hampir di seluruh kecamatan adalah daerah potensi penghasil ikan. Produksi ikan patin di desa Sungai Rengit sebanyak ± 20 ton per hari atau sekitar 7.200 ton per tahun (Dinas Perikanan Kabupaten Banyuasin, 2021). Hasil produksi ikan yang melimpah dipasarkan di kabupaten dan kota diluar kabupaten Banyuasin. Produk perikanan merupakan produk yang mudah rusak atau tidak tahan lama, sehingga perlu dilakukan suatu usaha agar hasil budidaya ikan patin tersebut selain dijual dalam bentuk segar, juga dalam bentuk pengawetan agar tahan lama. Pemanfaatan hasil produksi perikanan dalam bentuk olahan ini dapat berupa ikan asin, ikan salai/ikan asap, dan produk fermentasi seperti pekasam, peda, terasi dan lain-lain.

Usaha ikan salai menjadi salah satu usaha menjanjikan bagi warga desa Sungai Rengit, karena bahan baku yang melimpah, mudah didapat, dan harga relatif murah serta cukup tingginya permintaan ikan salai baik dari dalam maupun luar daerah Kabupaten Banyuasin. Demikian halnya dengan mitra kami yaitu usaha Salai Ikan Panca Jaya yang telah beroperasi sejak tahun 2014. Usaha ini dijalankan oleh Bapak Hengki yang awalnya hanya mencoba untuk memanfaatkan hasil ikan patin yang melimpah di desa Sungai Rengit, ternyata ikan salai yang dihasilkan oleh Bapak Hengki cukup diminati. Sejak tahun 2018 usaha ikan salai milik mitra memiliki nama yaitu usaha Salai Ikan Panca Jaya.

Mitra memiliki 1 (satu) unit alat pengasap ikan yang berfungsi untuk mengeringkan ikan dengan panas yang terdapat pada asap. Tujuan dari pengasapan adalah untuk mengawetkan ikan serta meningkatkan harga jual ikan di pasaran, selain meningkatkan harga jual, pengasapan ikan juga berfungsi untuk meningkatkan cita rasa ikan. Saat ini kapasitas tempat pengasapan yang dimiliki oleh mitra untuk 65 kg ikan patin basah, dan waktu yang

dibutuhkan untuk memperoleh hasil ikan salai yang baik selama 4 (empat) hari pengasapan dengan perbandingan 3kg ikan patin basah menjadi 1kg ikan salai. Peralatan yang digunakan selain tempat pengasapan, juga dibutuhkan kayu dan sekam sebagai bahan untuk pengasapan.



(a) Alat Pengasapan Ikan



(b) Proses Pengasapan Ikan



(c) Hasil Pengasapan



(d) Ikan Salai Siap Jual

Gambar 1. Usaha Ikan Salai

Pemasaran yang telah dilakukan awalnya melalui mulut ke mulut dan bantuan dari keluarga. Konsumen lebih banyak berasal dari luar desa Sungai Rengit, maka untuk memperluas jangkauan pemasaran, mitra melakukan penjualan secara online melalui facebook. Pelanggan atau pemesan ikan salai berasal dari kalangan yang berbeda-beda, namun dalam menjalankan bisnis ini, mitra belum menyiapkan dokumen bisnis seperti nota, kuitansi, dan cap/stempel sebagai bukti transaksi penjualan. Dokumen bisnis seperti nota dan kuitansi menjadi bukti transaksi atau pembayaran, apalagi untuk transaksi yang nilainya cukup besar, sementara cap/stempel sebagai bukti legalitas dari usaha yang dijalankan. Menurut Mulyani et al., (2019), Damayanti & Rompis (2021), bukti transaksi seperti struk atau nota penjualan, kuitansi, faktur penjualan, faktur pembelian, nota pengiriman, dan nota penerimaan barang merupakan proses komunikasi dalam suatu

usaha dan membantu dalam proses pembuatan laporan keuangan. Oleh karena itu bukti transaksi atau dokumen bisnis sangat diperlukan dalam menjalankan usaha.

Dalam menjalankan usahanya, selain tidak memiliki dokumen bisnis, mitra juga belum menyiapkan kemasan produk sebagai identitas dan menambah nilai jual produk ikan salai. Selama ini, mitra hanya menggunakan plastik dengan ketebalan 0,6mm untuk membungkus ikan salai. Plastik yang digunakan untuk membungkus ikan salai tidak dilengkapi dengan label sehingga tidak memiliki ciri dari usaha tersebut. Sebelumnya mitra pernah menggunakan *vacuum sealer* tetapi sulit diterapkan karena seringkali plastik bocor tertusuk tulang keras dari ikan salai, sehingga penggunaan *vacuum sealer* tidak dilanjutkan lagi.

2. IDENTIFIKASI MASALAH

Usaha yang sudah berjalan cukup lama tentunya mitra mengharapkan omzet penjualan yang terus meningkat dan keuntungan yang lebih besar. Namun dalam menjalankan usaha selama ini, mitra tidak memiliki dokumen bisnis dan pengemasan yang masih sederhana. Adapun permasalahan yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut:

1. Mitra belum memiliki dokumen bisnis/bukti transaksi dalam menjalankan usahanya.
2. Kemasan produk yang digunakan belum menarik dan masih sederhana, sehingga belum menambah nilai jual produk.

3. METODELOGI PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dilakukan dimulai dari memberikan penjelasan dan diskusi mengenai pentingnya dokumen bisnis dalam menjalankan usaha, dan macam-macam dokumen bisnis yang dibutuhkan untuk melengkapi pemasaran ikan salai dan membantu mitra dalam pemahamannya serta dokumen bisnis apa saja yang dibutuhkan mitra.

Tahap pertama, yaitu mengumpulkan informasi lebih lengkap guna menentukan rancangan dokumen-dokumen bisnis seperti

nota, dan cap/stempel usaha yang dibuat sesuai dengan kebutuhan mitra. *Tahap kedua*, berdiskusi dengan mitra untuk merancang dan membuat kemasan dan label produk. Tim pelaksana juga mengenalkan kemasan yang bersifat *marketable* yang tersedia di pasaran dan menjelaskan kelebihan dan kekurangan dari masing-masing jenis kemasan. *Tahap ketiga*, tim pelaksana dan mitra menyepakati dokumen bisnis, dan kemasan produk yang menarik. *Tahap keempat*, tim melakukan penyuluhan/sharing dengan mitra tentang penggunaan dokumen bisnis dan kemasan produk yang dapat meningkatkan nilai jual.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyuluhan dan pelatihan diikuti oleh pemilik usaha ikan salai Panca Jaya yaitu Bapak Hengki. Tim pelaksana memberikan penyuluhan mengenai dokumen bisnis dan pengemasan dengan tujuan untuk menambah informasi dan pengetahuan yang lebih dalam mengenai materi tersebut. Walaupun sebenarnya secara praktek, pemilik usaha Panca Jaya telah melaksanakan. Selanjutnya dilakukan sesi tanya jawab dan diskusi.



Gambar 2. Penyuluhan tentang Dokumen Bisnis dan Pengemasan

Produk yang dihasilkan oleh mitra adalah ikan salai patin dan lele, namun yang paling banyak diproduksi oleh mitra adalah ikan salai patin. Dalam proses pembuatan ikan salai, mitra dibantu oleh 2 orang tenaga kerja. Selama menjalankan usaha pembuatan ikan salai ini, mitra belum pernah mendapatkan pelatihan dari dinas terkait baik yang berkaitan produk ikan salai, dan pengemasan.

Dalam menjalankan usaha, mitra belum menggunakan dokumen bisnis seperti nota, kuitansi, dan stempel/cap usaha. Nota atau kuitansi digunakan sebagai bukti transaksi. Oleh karena itu dokumen bisnis diperlukan dalam menunjang kegiatan usaha yang

dilakukan. Selain dokumen bisnis, kemasan produk juga perlu diperhatikan. Kemasan yang menarik dan *marketable* dapat meningkatkan penjualan dan menjadi daya tarik konsumen. Kemasan melibatkan perancangan dan produksi wadah atau pembungkus untuk sebuah produk, pada dasarnya fungsi utama kemasan untuk menyimpan dan melindungi produk (Kotler & Keller, 2016). Namun saat ini banyak faktor yang membuat kemasan menjadi sarana pemasaran yang penting, yaitu mempermudah konsumen untuk mengenali produk, melindungi kualitas produk makanan dan minuman dari kerusakan, dan memberikan nilai tambah pada produk yang dipasarkan. Hal ini juga dikemukakan oleh Kusnandar et al. (2021) bahwa kemasan yang *marketable* dapat meningkatkan daya saing dengan produk makanan sejenis. Kualitas produk dan kemasan yang menarik menjadikan produk yang dipasarkan kepada masyarakat dapat bersaing dengan kualifikasi produk unggulan, oleh karena itu pengembangan desain kemasan sangat diperlukan guna menghasilkan kualitas dari kemasan yang lebih variatif (Prasetya et al., 2020).

Dari diskusi dengan pemilik usaha ikan Salai Panca Jaya diperoleh hasil bahwa Bapak Hengki memahami dengan baik mengenai dokumen bisnis dan pengemasan produk. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah pembuatan dokumen bisnis yaitu nota dan stempel/cap. Nota dan stempel ini dapat digunakan dan dimanfaatkan oleh pemilik usaha dalam menjalankan usaha ikan salai tersebut. Jika suatu saat usaha Panca Jaya menerima pesanan dari suatu organisasi atau kantor, telah tersedia nota dan stempel yang dapat dipergunakan oleh organisasi atau kantor tersebut sebagai pertanggungjawaban.



Gambar 3. Nota dan Stempel

Selama ini, konsumen yang membeli ikan salai hanya diberikan kantong plastik dan ini tidak menarik. Tim pelaksana dan mitra membuat kemasan yang menggunakan bahan spunbond. Bahan spunbond merupakan bahan yang higienis karena bahan spunbond banyak juga digunakan dalam dunia kesehatan yaitu untuk masker, tutup kepala, dan pampers disposable. Pemilihan bahan spunbond ini karena sifatnya yang ramah lingkungan dan tahan lama atau dapat digunakan berkali-kali. Tim pelaksana menambahkan label pada tas yang berbahan spunbond (*goodie bag*) tersebut sehingga dapat memberikan identitas tersendiri dari produk ikan salai yang dihasilkan oleh usaha Panca Jaya. Berikut tampilan tas spunbond



Gambar 4. Tas Spunbond (*Goodie Bag*)

Pada kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini, tim pelaksana memberikan dokumen bisnis yaitu nota dan stempel, sedangkan untuk kemasan, berupa tas spunbond (*goodie bag*) yang telah dilengkapi dengan label.



Gambar 5. Penyerahan Nota, Stempel dan Tas Spunbond (*Goodie Bag*)

Mitra mengajak tim pelaksana untuk melihat lokasi pengasapan ikan.



Gambar 6. Tempat Pengasapan Ikan Salai dan Foto Bersama

5. KESIMPULAN

Melalui kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat, tim pelaksana membantu mitra yaitu Usaha Ikan Salai Panca Jaya dalam mengembangkan usaha dengan melengkapi dokumen bisnis berupa nota dan stempel. Kemasan produk juga dipersiapkan untuk mitra dengan menggunakan tas spunbond (goodie bag) yang dilengkapi dengan label sehingga dapat dijadikan sebagai salah satu bentuk promosi dari usaha ikan salai tersebut. Dengan adanya nota yang telah dilengkapi merek usaha, stempel dan tas spunbond dapat meningkatkan penjualan ikan salai yang diproduksi oleh usaha mandiri Panca Jaya. Diharapkan konsumen tidak hanya berasal dari Kabupaten Banyuasin akan tetapi dapat lebih luas lagi di luar Kabupaten Banyuasin bahkan luar Provinsi Sumatera Selatan.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian kepada Masyarakat mengucapkan terima kasih atas dukungan dari pimpinan Politeknik Negeri Sriwijaya dan Pusat Penelitian, Pengabdian kepada

Masyarakat dan semua pihak yang telah membantu pelaksanaan kegiatan pengabdian tersebut.

7. REFERENSI

- Damayanti, R., & Rompis, A. I. (2021). Penguatan Peran UMKM melalui Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan. *Magistrorum et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 379–390. <https://doi.org/10.24246/jms.v1i32021p379-390>
- Dinas Perikanan Kabupaten Banyuasin. (2021). *Laporan Tahunan 2020*.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran* (12th ed.). PT Indeks.
- Kusnandar, K., Harisudin, M., Adi, R. K., Qonita, R. A., Khomah, I., Riptanti, E. W., & Setyowati, N. (2021). Perbaikan Kemasan Sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing Produk Ukm Murni Snack. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 320–327. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v4i2.34958>
- Mulyani, A. S., Nurhayaty, E., & Miharja, K. (2019). Penerapan Pencatatan dan Laporan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 219–226. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v2i2.5818>
- Prasetya, A. J., Laksono, Y. T., & Hidayat, W. (2020). Pengabdian Kepada Masyarakat (Pkm) Pengembangan Marketing Website Dan Desain Kemasan Pada Ukm Bumi Cipta Sejahtera Surabaya. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(01), 92–98. <https://doi.org/10.30996/jpm17.v5i01.3254>

