

PENINGKATAN KUALITAS PRODUK UKM IKAN ASAP PROGRAM IbM DI KOTA SEMARANG

Siti Nur Barokah*), Hadiahti Utami*), Marsudi**)

*)Jurusan Administrasi Bisnis, **)Jurusan Teknik Sipil, Politeknik Negeri Semarang

Jl. Prof.H. Sudarto, SH, Tembalang, Semarang 50275, PO Box 6199/SMS

ABSTRACT

Fish fumigation effort is one form of economic activity in the village Bandarharjo Northern District of Semarang-based households. The number of entrepreneurs in the Center Industrial Fish Smoke in Semarang approximately 35 entrepreneurs and have a considerable role in supporting the economic movement of the people and help the city government's program to reduce unemployment, constraints faced by UKM in improving competitiveness is the limitation of the means of production , limitations the company's management (finance and marketing), yet have a fish cleaning and hygienic production space and representative, labor is not using safety equipment, because they have not understood the importance of K 3 in the works. UKM Partner namely Ikan Asap Bapak Sa'at and Ikan Asap Bapak H Rustiono. Steps taken is to provide training and mentoring which includes the handling of financial management, production and marketing as well as make the chimney of a brick, tile floors production site, where washing fish of cement, gutter for drainage, signage, socialize K3 and provide equipment production and safety equipment as a complete work. With the training and guidance given, then the UKM Partners may conduct financial management, calculate the cost of production and the selling price of products. In addition UKM Partners can conduct production process with better, cleaner and healthier products.

Key words : Management , UKM Fish Smoke

PENDAHULUAN

Salah satu usaha pengolahan ikan yang potensial di kota Semarang adalah pengasapan ikan atau pemanggangan ikan. Usaha pengasapan Ikan berada di Kelurahan Bandarharjo yang terletak di wilayah Kecamatan Semarang Utara. Usaha ini sudah ada sejak lama dan merupakan salah satu bentuk aktivitas ekonomi masyarakat di Kelurahan Bandarharjo yang berbasis rumah tangga

Ikan asap merupakan produk makanan yang cukup dikenal oleh masyarakat Kota Semarang, karena mempunyai citra rasa yang unik dan beraroma khas dengan harga terjangkau untuk semua kalangan masyarakat. Usaha ikan asap merupakan katagori indutri kecil atau rumah tangga yang masih memiliki pangsa pasar yang luas. Jumlah pengusaha/pengelola yang berada di Sentra Industri Ikan Asap di Kota Semarang kurang lebih 35 pengusaha/pengelola. Keberadaan Sentra Industri Ikan Asap di kota Semarang mempunyai peranan yang cukup besar dalam menunjang pergerakan perekonomian rakyat dan membantu program pemerintah kota untuk mengurangi pengangguran, khususnya bagi masyarakat yang berada disekitar sentra karena sebagian besar tenaga kerjanya bertempat tinggal disekitar sentra.

Usaha Pengolahan Ikan Asap Bapak Sa'at dan Usaha Pengolahan Ikan Asap Bapak H Rustiono adalah Mitra dari Program Ipteks bagi Masyarakat IbM UKM Ikan Asap Kota Semarang. Kegiatan IbM ini dilaksanakan dalam rangka memberikan solusi permasalahan yang dihadapi oleh UKM Mitra dan untuk meningkatkan kesejahteraan bagi pengusaha/pengelola maupun bagi karyawan.

PERMASALAHAN MITRA

Permasalahan yang dihadapi oleh Mitra UKM adalah: (1) Cerobong Asap yang berbahan seng yang dimiliki sudah mulai aus/rusak menyebabkan asap menyebar kemana-mana dan mengganggu pernafasan karyawan; (2) Tempat produksi belum representatif, masih berlantaikan tanah dan lay out produksi belum tertata dengan baik, sehingga tempat produksi terlihat kotor dan acak-acakan/semrawut (bahan bakar batok dan serabut, potongan ikan yang akan di asap dan ikan yang sudah di asap berada di satu tempat), selain itu belum memiliki papan nama dan masih diperlukan tambahan Cooler box; (3) Keterbatasan dalam mengelola manajemen perusahaan (keuangan dan pemasaran); (4) Tenaga kerja belum menggunakan alat safety karena belum memahami arti pentingnya K3 dalam bekerja.

TUJUAN, LUARAN DAN MANFAAT

Tujuan utama program ini adalah Meningkatkan kesejahteraan pengusaha/pengelola UKM Ikan Asap dan karyawannya melalui pengembangan usaha, peningkatan efisiensi dan penambahan omzet penjualan. dengan cara pembenahan manajemen baik dibidang keuangan, produksi dan pemasaran.

Luaran yang dihasilkan dalam program ini adalah cerobong asap, keramik lantai produksi, lay out tempat produksi, tempat pencucian dan penyimpanan ikan, serta alat safety. Selain itu pengelolaan perusahaan lebih tertata terutama dalam melakukan pembukuan sederhana dan penggunaan alat produksi yang lebih baik, lebih bersih dan sehat.

Sedangkang manfaat dari program ini adalah:

1. Potensi Ekonomi dan Komersial

- a. Penggunaan manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha, UKM dapat melakukan perencanaan perhitungan biaya produksi yang senyatanya dan menentukan harga jual produk yang sesuai dengan besarnya keuntungan yang diharapkan.

- b. Pembuatan papan nama agar UKM dapat dikenal pelanggan dan masyarakat, sehingga omzet penjualan meningkat.
- c. Keuntungan menjadi bertambah dan kesejahteraan pengelola/pengusaha UKM dan karyawannya meningkat.

2. Nilai Tambah dari Sisi IPTEKS

Penggunaan peralatan produksi yang lebih baik/representative, dengan dibangunnya cerobong asap, keramik lantai produksi tempat pencucian, dan memberian alat penyimpanan ikan, serta alat safety maka kegiatan proses produksi dapat dilakukan dapat lebih efektif dan efisien.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen Keuangan merupakan manajemen terhadap fungsi- fungsi keuangan. Fungsi-fungsi keuangan tersebut meliputi bagaimana memperoleh dana (*raising of fund*) dan bagaimana menggunakan dana tersebut (*allocation of fund*). Manajer keuangan berkepentingan dengan penentuan jumlah aktiva yang layak dari investasi pada berbagai aktiva dan pemilihan sumber-sumber dana untuk membelanjai aktiva tersebut.

Manajer keuangan berkepentingan dengan penentuan jumlah aktiva yang layak dari investasi pada berbagai aktiva dan pemilihan sumber-sumber dana untuk membelanjai aktiva-aktiva tersebut. Untuk membelanjai kebutuhan dana tersebut, manajer keuangan dapat memenuhinya dari sumber yang berasal dari luar perusahaan dan dapat juga yang berasal dari dalam perusahaan. Sumber dari luar perusahaan berasal dari pasar modal, yaitu pertemuan antara pihak membutuhkan dana dan pihak yang dapat menyediakan dana. Dana yang berasal dari pasar modal ini dapat berbentuk hutang (obligasi) atau modal sendiri (saham). Sumber dari dalam perusahaan berasal dari penyisihan laba perusahaan (laba ditahan), cadangan, maupun depresiasi. Setelah dana diperoleh, dana tersebut harus digunakan untuk membelanjai

operasi perusahaan. Dana akan tertanam pada berbagai kekayaan riil perusahaan. Bambang Riyanto (2001) dalam “Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan” menjelaskan bahwa: “Keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana dan menggunakan atau mengalokasikan dana tersebut disebut manajemen keuangan”. Sedangkan menurut Menurut Agus Sartono (2001) dalam bukunya “Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi” “Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai manajemen dana baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi atau pembelanjaan secara efisien.

Biaya Produksi

Biaya merupakan salah satu kunci keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Hal ini disebabkan biaya sangat menentukan keuntungan yang akan diperoleh perusahaan. Biaya adalah semua pengeluaran yang dapat diukur dengan uang, baik yang telah, sedang maupun yang akan dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk. Pengertian biaya produksi menurut Mulyadi (2005) adalah merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.

Komponen-komponen biaya produksi menurut Armanto Witjaksono (2006) terdiri dari:

1. Bahan langsung (direct materials) adalah semua bahan yang membentuk bagian integral dari barang jadi.
2. Tenaga kerja langsung (direct labour) adalah tenaga kerja yang dikerahkan untuk mengubah bahan langsung menjadi barang jadi.
3. Biaya overhead pabrik (BOP) adalah biaya-biaya produksi selain bahan langsung dan biaya tenaga kerja. BOP ini kerap dibagi atas:
 - a. Biaya bahan tak langsung yaitu biaya dari semua bahan-bahan yang tidak menjadi bagian dari suatu produk,

tetapi diperlukan dalam pengolahan bahan menjadi barang. Contoh : pengelasan pada pembuatan mobil.

- b. Biaya buruh tak langsung = biaya yang dikeluarkan untuk pekerja yang ada dipabrik, tetapi tidak langsung dalam proses pembuatan suatu produk. Contoh : gaji untuk pekerja bagian perawatan mesin.
- c. Biaya komersial yaitu biaya tak langsung yang tidak terjadi di pabrik. Biaya ini terdiri dari :
 - 1) Biaya penjualan yaitu pengeluaran yang dilakukan dalam rangka kegiatan penjualan suatu produk
 - 2) Biaya administrasi yaitu pengeluaran yang dilakukan untuk mendukung kegiatan-kegiatan pabrik.

Bauran Promosi (*Promotion Mix*)

Menurut William J. Stanton yang dikutip oleh Djaslim Saladin (2006), bauran promosi (*promotion mix*) mempunyai pengertian sebagai berikut: “*Promotion mix is the combination of personal selling, advertising, sales promotion, publicity, and public relations that helps an organization achieve its marketing objectives*”. Artinya: “Bauran promosi adalah kombinasi dari penjualan tatap muka, periklanan, promosi penjualan, publisiti, dan hubungan masyarakat yang membantu pencapaian tujuan perusahaan”.

Terdapat lima unsur atau metode bauran promosi yang dikemukakan oleh Philip Kotler (2003), yaitu :

1. Periklanan (*Advertising*)
2. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)
3. Hubungan Masyarakat dan Publisitas (*Public Relations and Publicity*)
4. Penjualan Personal (*Personal Selling*)
5. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

PELAKSANAAN PROGRAM

Realisasi Penyelesaian Masalah

Masalah yang dihadapi oleh pengusaha UKM Ikan Asap adalah dalam pengelolaan usahanya belum dilakukan dengan baik,

karena belum memperhatikan manajemen keuangan, marketing, produksi dan alat safety sebagaimana semestinya.

1. **Manajemen keuangan.**

Dengan mempertimbangkan situasi dan kondisi yang ada di UKM Mitra, maka materi yang diberikan untuk bidang keuangan dimodifikasi sesederhana mungkin dan disesuaikan dengan kebutuhan minimal yang harus dilakukan yaitu melakukan perencanaan perhitungan biaya produksi, merencanakan dan mencatat semua kebutuhan bahan baku yang digunakan untuk produksi, merencanakan dan mencatat semua bahan pembantu yang dibutuhkan untuk proses produksi dan tenaga kerja langsung yang menangani proses produksi, mencatat hasil produksi setiap harinya dan omzet penjualan dalam 1 bulan. Dengan pencatatan yang sederhana ini, maka akan dapat disusun perhitungan biaya produksi setiap potong ikan asap. Setelah mengetahui berapa biaya produksinya, maka akan dapat ditentukan harga jualnya setelah ditambah berapa keuntungan yang diinginkan. Jadi target pemberian materi yang sudah dilakukan dalam kegiatan ini adalah bagaimana cara melakukan perencanaan perhitungan biaya produksi yang senyatanya dan bagaimana cara menentukan harga jual produk yang sesuai dengan besarnya keuntungan yang diharapkan.

2. **Manajemen Pemasaran**

Materi manajemen pemasaran sangat luas oleh karenanya dalam kegiatan ini untuk manajemen pemasarannya sementara masih dibatasi pada masalah yang berhubungan secara langsung yang dihadapi oleh UKM Mitra dan segera untuk ditangani yang sifatnya lebih aplikatif yaitu tentang cara pengemasan produk agar lebih menarik dan mempunyai daya jual yang lebih tinggi serta memungkinkan dijual di toko

swalayan, selain itu dibuatkan papan nama agar UKM dapat dikenal pelanggan dan masyarakat.

3. **Manajemen Produksi.**

Pembenahan dibidang manajemen produksi dititik beratkan pada penggunaan peralatan produksi yang lebih baik/representative. Untuk itu dibuatkan cerobong asap dengan dasar bawah cerobong dibuat dari batu bata, yang semula dari seng yang sudah mulai berlubang-lubang, dibuatkan lantai produksi dari keramik agar lebih bersih, dibuatkan lantai tempat cuci ikan dengan dilengkapi saluran pembuangan airnya, sehingga air pembuangan tidak menggenangi disekitar tempat produksi. Dengan menggunakan peralatan produksi tersebut diharapkan kegiatan proses produksi dapat dilakukan dapat lebih efektif dan efisien.

4. **Pengadaan Cooler Box**

Cooler Box sangat dibutuhkan oleh UKM Mitra untuk menyimpan ikan agar lebih tahan lama dan tidak mudah busuk. Cooler Box yang dimiliki UKM jumlahnya masih kurang, sehingga pemberian cooler box sangat membantu.

5. **Alat Safety**

Alat safety ini perlu diperhatikan dalam rangka menjaga keamanan dan kesehatan bagi pekerja dalam melakukan pekerjaan serta menjaga kebersihan agar produk yang dihasilkan juga sehat. Alat safety yang diperlukan diantaranya adalah sarung tangan plastik dan apar (alat pemadam kebakaran). Selama ini UKM Mitra belum menggunakan sarung tangan dan sepatu boot yang dikenakan juga banyak yang sudah rusak, sehingga mengganggu pada saat melakukan pekerjaan, yaitu tangan dan kaki terasa sakit dan kadang terkena gatal-gatal. Sarung tangan plastik dapat melindungi tangan saat melakukan kegiatan tersebut. Alat pemadam kebakaran belum tersedia di UKM Mitra, padahal sangat diperlukan bila terjadi kebakaran di tempat kerja.

Oleh sebab itu masih perlu dilakukan penyuluhan untuk menyadarkan dan membudayakan pentingnya lingkungan kerja yang aman dan sehat.

Kelompok Sasaran

Kelompok sasaran penerapan program IbM adalah pengelola/pengusaha ikan asap UKM Ikan Asap H. Rustiono dan UKM Ikan Asap Bapak Sa'at yang ada di Kelurahan Bandarharjo, Kecamatan Bandarharjok, Kota Semarang. Dari hasil pengamatan di lapangan menunjukkan bahwa ke 2 UKM yang mempunyai usaha sejenis memiliki prospek yang lebih bagus, tetapi belum dikelola secara optimal, sehingga memerlukan bantuan untuk dilakukan pembenahan. Dengan pertimbangan itulah maka UKM tersebut masuk dalam kelompok sasaran, dalam rangka untuk meningkatkan kesejahteraan pengelola dan karyawannya juga menggerakkan roda ekonomi khususnya kota Semarang.

Metodologi

Langkah-langkah yang akan dilakukan dalam penerapan program IbM adalah:

1. Pelatihan

Metode pelatihan yang dilakukan dalam penerapan program IbM ini adalah dengan demonstrasi dan simulasi. Langkah ini dilakukan untuk menjelaskan materi-materi yang berkaitan dengan manajemen keuangan dan pemasaran yaitu tentang pelaksanaan pencatatan keuangan, teknik pemasaran dan penggunaan alat safety. Masing-masing materi dijelaskan terlebih dahulu dengan disertai latihan-latihan dan dikemas dalam bentuk pelatihan, agar lebih mudah untuk dipahami dan dimengerti. Berikut adalah materi-materi yang disampaikan dalam pelatihan:

2. Pendampingan

Setelah dibekali dengan pengetahuan dan ketrampilan yang sesuai dengan kebutuhan, maka langkah selanjutnya adalah pendampingan secara langsung

dilapangan untuk melakukan penanganan permasalahan-permasalahan yang langsung dihadapi diperusahaannya. Salah satu contoh: diminta untuk praktek menghitung biaya produksi, praktek untuk melakukan penataan lay out tempat produksi, menata bahan baku dan barang jadi. Dengan dilakukan pendampingan, maka apabila dalam melakukan praktek terjadi kesalahan dapat segera di perbaiki atau diluruskan, sehingga sasaran atau target yang dikehendaki dapat tercapai.

HASIL DAN PEMBAHASAN PELAKSANAAN PROGRAM

Pembenahan Pengelolaan Manajemen Perusahaan dan Produksi

1. Manajemen Keuangan

Awal kegiatan keuangan yang dilakukan oleh UKM Mitra adalah hanya melakukan pembukuan bahan baku yang dibeli dan mencatat pesanan barang, sehingga pencatatan yang dilakukan masih sangat sederhana sehingga dalam menentukan biaya produksi masih menggunakan perkiraan saja belum bisa di hitung secara riil. Oleh karena itu diberikan pelatihan materi manajemen keuangan untuk memberikan perubahan yang lebih baik. Dari kegiatan program IbM ini hasil pembenahan dibagian manajemen keuangan adalah UKM Mitra sudah dapat membuat perhitungan biaya produksi, menentukan harga jual produk dan melakukan perencanaan dan pencatatan kebutuhan bahan baku dan barang jadi, sehingga efisiensi biaya produksi dapat tercapai..

2. Manajemen Pemasaran

Materi manajemen pemasaran sementara masih dibatasi pada masalah langsung dihadapi oleh UKM Mitra dan sifatnya lebih aplikatif yaitu tentang cara pengemasan produk agar lebih menarik dan mempunyai daya jual yang lebih tinggi serta memungkinkan dijual di toko swalayan, selain itu dibuatkan papan nama agar UKM dapat dikenal pelanggan

dan masyarakat. Materi manajemen pemasaran belum sampai pada pemasaran yang lebih luas lagi dan ini baru akan direncanakan untuk program kelanjutan apabila berhasil.

3. Manajemen Produksi

Pembenahan dibidang manajemen produksi dititik beratkan pada penggunaan peralatan produksi yang lebih baik/representative. Untuk itu dibuatkan cerobong asap dengan dasar bawah cerobong dibuat dari batu bata, yang semula dari seng dan sudah mulai berlubang-lubang, dibuatkan lantai produksi dari keramik agar lebih bersih, dibuatkan lantai tempat cuci ikan dengan dilengkapi saluran pembuangan airnya, sehingga air pembuangan tidak menggenangi disekitar tempat produksi. Dengan menggunakan peralatan produksi tersebut diharapkan kegiatan proses produksi dapat dilakukan dapat lebih efektif dan efisien.

4. Pengadaan Cooler Box

Cooler Box sangat dibutuhkan oleh UKM Mitra untuk menyimpan ikan agar lebih tahan lama dan tidak mudah busuk. Cooler Box yang dimiliki UKM jumlahnya masih kurang, sehingga pemberian cooler box sangat membantu.

5. Alat Safety

Alat safety ini perlu diperhatikan dalam rangka menjaga keamanan dan kesehatan bagi pekerja dalam melakukan pekerjaan serta menjaga kebersihan agar produk yang dihasilkan juga sehat. Alat safety yang diperlukan diantaranya adalah sarung tangan plastik dan apar (alat pemadam kebakaran). Selama ini UKM Mitra belum menggunakan sarung tangan dan sepatu boot yang dikenakan juga banyak yang sudah rusak, sehingga mengganggu pada saat melakukan pekerjaan, yaitu tangan dan kaki terasa sakit dan kadang terkena gatal-gatal. Sarung tangan plastik dapat melindungi tangan saat melakukan kegiatan tersebut. Alat pemadam kebakaran belum tersedia

di UKM Mitra, padahal sangat diperlukan bila terjadi kebakaran di tempat kerja. Oleh sebab itu masih perlu dilakukan penyuluhan untuk menyadarkan dan membudayakan pentingnya lingkungan kerja yang aman dan sehat.

PENUTUP

Kesimpulan

Hasil dari kegiatan IbM yang sudah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. UKM Mitra telah dibuatkan cerobong asap dari batu bata, keramik lantai tempat produksi, lantai tempat pencucian ikan dan saluran pembuangan air serta diberikan cooler box untuk tempat penyimpanan ikan agar tetap segar, maka kegiatan proses produksi UKM Mitra dapat dilakukan lebih baik, lebih bersih dan sehat hasil produksinya.
2. Dilakukan sosialisasi K3 dan diberikan alat safety sebagai kelengkapan kerja.
3. Pelatihan manajemen keuangan dan pemaaran, hasilnya UKM Mitra sudah dapat melakukan pencatatan/pembukuan dengan lebih baik dan melakukan pengemasan produk dengan lebih menarik dan hiegenis, serta dengan dipasangnya papan nama orang yang sebelumnya tidak mengenal jadi mengenal nama usaha/nama pemilik dan produknya.

Rekomendasi

Berdasarkan hasil kegiatan IbM ini direkomendasikan untuk melakukan pelatihan dan pendampingan pemasaran produk ke swalayan guna meningkatkan Pangsa Pasar

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Sartono, 2001. *Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi*, Edisi. Keempat, BPFE: Yogyakarta.
- Bambang Riyanto, 2003, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi keempat, Yayasan Penerbit FE UGM: Yogyakarta

Kotler, Philip. 2003. *Marketing Management*.
11 th ed. New Jersey: Prentice Hall.
Mulyadi, 2005, *Akuntansi Biaya*, Edisi 5,
UPP STIM YPKN: Yogyakarta

Saladin, Djaslim, 2006, *Manajemen
Pemasaran*, Edisi Keempat, Linda Karya:
Bandung
Witjaksono Armanto, 2006, *Akuntansi Biaya*,
Edisi Pertama, Graha Ilmu: Yogyakarta

