

PROFIL USAHA LELE DI DUSUN BAYAD DESA TAJUN KECAMATAN
KUBUTAMBAHAN -BULELENG

Ni Nyoman Resmi, Ni Ketut Adi Mekarsari¹

Abstrak

Sektor ekonomi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang memiliki proporsi usaha terbesar, karenanya UKM mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan.

Usaha yang dilakukan oleh kelompok usaha Sari Luih yang beranggotakan ibu-ibu rumah tangga yang melakukan bisnis UKM di bidang kuliner yaitu melakukan kegiatan pengolahan ikan lele menjadi berbagai macam olahan makanan yang diharapkan dapat menambah pendapatan keluarga. Maka timbul ide dari para ibu rumah tangga untuk mengolah ikan lele menjadi berbagai macam olahan yang dapat memberikan nilai tambah jika dijual dalam bentuk olahan. hingga saat ini kelompok pengolahan lele ini telah memiliki 19 olahan lele.

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan bahwa di bidang pemasaran kegiatan memperkenalkan produk dan menyampaikan kepada masyarakat sehingga ada keinginan dari masyarakat untuk membeli produk yang ditawarkan. Jika kinerja produk sesuai dengan harapan konsumen, maka konsumen akan merasa puas, sedangkan jika kinerja produk tidak sesuai dengan harapan konsumen, maka konsumen tidak merasa puas. Di Bidang Keuangan Usaha yang dilakukan oleh Poklamsar Sari Luih dalam rangka meningkatkan modalnya melakukan kegiatan simpan pinjam. Melalui usaha simpan pinjam ini diharapkan selain dapat meningkatkan perkembangan modal, juga dapat membantu anggota Poklamsar dalam menghadapi kesulitan keuangan untuk kegiatan-kegiatan upacara dan upacara, sosial dan kesehatan. Di Bidang Sumber Daya Manusia Poklamsar sari Luih telah mengadakan kegiatan proses pengorganisasian yang tercermin dari dua aspek utama yang dilakukan yaitu aspek pembagian tugas dan aspek departementalisasi. Aspek pembagian tugas dapat dilihat dimana Poklamsar sudah membagi pekerjaan total dalam pengolahan ikan lele segar menjadi berbagai jenis masakan/olahan.

Kata Kunci: *Poklamsar, Profil, Lele*

¹ Tenaga Pengajar Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Unipas

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Sektor ekonomi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang memiliki proporsi usaha terbesar berdasarkan statistik UKM, karenanya UKM mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil pembangunan.

Adanya pelaku bisnis UKM pada kategori bidang usaha yang dapat dimasuki, akan banyak orang yang menjadi wirausaha, akibatnya pengangguran berkurang serta dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

Demikian pula halnya usaha yang dilakukan oleh kelompok usaha Sari Luih yang beranggotakan ibu-ibu rumah tangga yang melakukan bisnis UKM di bidang kuliner yaitu melakukan kegiatan pengolahan ikan lele menjadi berbagai macam olahan makanan yang diharapkan dapat menambah pendapatan keluarga. Ide usaha ini diawali dengan adanya potensi perikanan air tawar yang telah dikembangkan oleh 2 kelompok pembudidayaan ikan (POKDAKAN), yaitu POKDAKAN Sari Ulam dan POKDAKAN Ulam Lele Sejahtera. Kedua kelompok budi daya lele yang dilakukan oleh masyarakat /kelompok, hasilnya dijual dalam bentuk belum diolah. Karena ikan lele dipandang memiliki gizi yang tinggi dan kedua kelompok ini telah berhasil membudidayakan ikan lele dan telah menghasilkan ikan lele yang berkelanjutan dan didasarkan pada nilai-nilai luhur dalam rangka meningkatkan pendapatan keluarga melalui kegiatan-kegiatan produktif. Maka timbul ide dari para ibu rumah tangga untuk mengolah ikan lele menjadi berbagai macam olahan yang dapat memberikan nilai tambah jika dijual dalam bentuk olahan. Ikan lele menjadi sajian yang mudah disuguhkan dengan berbagai variasi olahan lele, yang hingga saat ini kelompok pengolahan lele ini telah memiliki 19 olahan lele.

Atas prakarsa Perbekel Tajun dan Kepala Dusun Bayad dibentuklah POKLAHSAR Sari Luih pada tanggal 28 April 2010 dan telah dikukuhkan oleh Perbekel Desa Tajun pada tanggal 31 Desember 2010 dengan Berita Acara

Penguahan Kelompok Pengolah Dan Pemasar Sari Laih Nomor : 98 / XII / 2010. Sari Laih memiliki arti “ SARI “ yang berarti rejeki dan “LUIH” yang berarti baik. Bila digabungkan mengandung makna setiap kegiatan yang dilakukan diharapkan dapat memberikan rejeki yang baik bagi anggota POKLAHSAR Sari Laih untuk kesejahteraan keluarga.

Mengingat pentingnya peranan dari Polaksar Sari Laih dalam meningkatkan gizi dan pendapatan keluarga maka diadakan penelitian dengan judul Profil Manajemen Usaha Poklaksar Sari Laih di Dusun Bayad Desa Tajun Kecamatan Kubutambahan Kabupaten Buleleng. Manajemen ditinjau dari segi manajemen produksi dan operasi, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia.

2 Rumusan Masalah

Adapun masalah yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah Bagaimanakah profil manajemen usaha Poklaksar Sari Laih ditinjau dari segi manajemen produksi dan operasi, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia?

3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui profil manajemen usaha Poklaksar Sari Laih ditinjau dari segi manajemen produksi, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia.

4. Manfaat Penelitian

Dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis, Pohlaksar Sari Laih dan Lembaga.

- 1) Bagi Penulis, dengan penelitian ini diharapkan penulis akan dapat menambah kemampuan atau wawasan dalam hal mengaplikasikan berbagai teori manajemen ke dalam praktek di lapangan (dunia usaha) sehingga nantinya dapat disumbangkan satu pemikiran yang berarti kepada masyarakat yang berkepentingan.
- 2) Bagi Poklaksar Sari Laih, dapat memberikan sumbangan pemikiran khususnya dalam pengembangan usaha dan mengatasi berbagai persoalan

dari sisi manajemen produksi, pemasaran, keuangan dan sumber daya manusia.

- 3) Bagi Lembaga, dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada lembaga Fakultas Ekonomi Universitas Panji Sakti khususnya sebagai tambahan khasanah penelitian dan Perpustakaan.

II. METODE PENELITIAN

2.1. Ruang lingkup penelitian

Penelitian ini mengambil ruang lingkup manajemen pemasaran, produksi, keuangan, dan manajemen sumber daya manusia dengan bidang kajian profil manajemen usaha ikan lele Kelompok Pengolah dan Pemasar Sari Luluh di Dusun Bayad, Desa Tajun, Kecamatan Kubutambahan Kabupaten Buleleng.

2.2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi pada Kelompok Pengolah dan Pemasar Sari Luluh (Poklhasar Sari Luluh) di Dusun Bayad, Desa Tajun Kecamatan Kubutambahan Kabupaten Buleleng.

2.3. Jenis Data

2.3.1. Jenis data berdasarkan sumbernya :

- 1) Data Primer, Data yang diperoleh dari sumber utama penelitian yaitu pengurus dan anggota Poklhasar Sari Luluh seperti data proses pengolahan ikan lele menjadi berbagai jenis olahan, hasil penjualan, saluran distribusi yang digunakan didalam memasarkan produk, cara penentuan harga jual dan sebagainya.
- 2) Data Sekunder, Data yang bukan diusahakan sendiri melainkan diperoleh melalui penelitian orang lain dan referensi tetapi data tersebut sangat mendukung permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini, seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi.

2.3.2. Jenis data menurut sifatnya, yaitu :

- 1) Data kualitatif, data yang tidak berupa angka melainkan keterangan-keterangan yang sifatnya mendukung penelitian ini seperti sejarah berdirinya perusahaan, tingkat pendidikan, proses pengolahan ikan lele dan daerah pemasaran.
- 2) Data kuantitatif, data yang berupa angka-angka seperti jumlah anggota, jumlah pelatihan yang pernah diikuti, jumlah penjualan, jumlah keuntungan.

2.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data di sini adalah :

- 1) Observasi, yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati langsung terhadap objek penelitian.
- 2) Wawancara, yaitu dengan mengadakan tanya jawab langsung pada pengurus dan anggota Poklhasar Sari Laih.
- 3) Dokumentasi, mengumpulkan data dari catatan-catatan yang berhubungan dengan penelitian ini.

2.5. Teknik Analisis Data

Data yang sudah terkumpul akan dianalisis dengan teknik analisis deskriptif kualitatif yaitu analisa yang berbentuk uraian-uraian yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil Penelitian

3.1.1 Karakteristik Anggota Poklhasar Sari Laih

Tabel 1
 Karakteristik Anggota Kelompok Poklhasar Sari Luih
 Banjar Dinas Bayad, Desa Tajun, Kecamatan Kubutambahan
 Berdasarkan Umur
 Tahun 2015

No.	Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)
1	25 – 29	4
2	30 – 34	3
3	35 – 39	5
4	40 – 44	5
5	45 – 49	2
6	50 – 54	3
	Total	22

Sumber : Poklhasar Sari Luih 2016

Tabel 2
 Karakteristik Anggota Kelompok Poklhasar Sari Luih
 Berdasarkan Tingkat Pendidikan Tahun 2015

No.	Pendidikan	Jumlah (Orang)
1	SD	10
2	SMP	8
3	SMA	2
4	D3	1
	Total	22

Sumber : Poklhasar Sari Luih 2016

Tabel 3
 Karakteristik Anggota Kelompok Poklhasar Sari Luih
 Berdasarkan Pekerjaan Tahun 2015

No.	Pekerjaan	Jumlah (Orang)
1	Ibu rumah tangga	1
2	Guru	1
3	Karyawan swasta	1
4	Pedagang	7
5	Petani	12
	Total	22

Sumber : Poklhasar Sari Luih 2016

3.1.2 Manajemen Produksi

Dalam hal produksi Poklhasar Sari Luih dapat dilihat dalam beberapa aspek yaitu proses produksi, kualitas produksi dan penetapan harga pokok produksi.

1) Proses produksi

Dilihat dari sifat proses produksi yang dilakukan, produk yang dihasilkan ditujukan untuk pasar. Artinya hasil produksi langsung dilempar ke pasar, sehingga berapapun banyaknya produk yang terjual tergantung daripada kemampuan penjual dalam memasarkan barangnya. Memang sekali waktu ada pesanan pada acara-acara di desa seperti upacara 3 bulanan anak, acara pernikahan dan lain-lain, selalu memunculkan menu lele sebagai pilihan konsumsinya. Demikian juga bapak Kepala Desa sangat membantu dalam memperkenalkan produk olahan ikan lele pada saat ada kesempatan, Misalnya jika ada acara pertemuan yang diselenggarakan oleh Pemda yang dipusatkan di Desa Tajun. Kondisi ini dapat dilihat pada aktivitas Poklasar Sari Luih hampir tidak pernah berhenti proses produksi yang dilakukan kecuali pada saat-saat Hari Raya yang patut mereka hormati. Dalam kegiatan pengolahan lele dibagi menjadi tiga kelompok kerja. Kelompok kerja terdiri dari 7-8 orang. Pembentukan Pokja ini dimaksudkan untuk memudahkan pekerjaan olahan, pembagian tugas dalam pengerjaan, meningkatkan semangat persaingan sehat dalam bekerja.

Bahan baku pokok yang digunakan adalah ikan lele segar. Bahan baku tambahan yang digunakan tergantung dari jenis produk yang dibuat. Seperti tepung tapioka untuk pembuatan bakso, ketela pohon untuk pembuatan nugget ketela lele, opak lele dan stick lele dan kelapa untuk pembuatan lawar dan sate. Selain menggunakan bahan pokok ikan lele segar, untuk membuat jenis produk sesuai yang dibuat juga menggunakan bumbu-bumbu seperti kunyit, jahe, lengkuas. Semua bahan bumbu tersebut diperoleh dari petani yang ada di Desa Tajun.

Jika dilihat dari sifat produk yang dihasilkan ada produk yang tahan lama (kering) dan ada produk yang tidak tahan lama (basah). Untuk produk yang tidak tahan lama diproduksi hampir setiap hari, sedangkan untuk produk yang tahan lama diproduksi tergantung dari persediaan yang ada. Hingga saat ini Poklasar sari Luih sudah mengolah ikan lele menjadi 19 jenis olahan yaitu : sate lele, pepes lele, tum lele, pecel lele, ladrang lele, kripik kulit lele, kripik tulang lele, stick lele, presto lele,

lawar lele, abon lele, opak lele, nugget ketela lele, bakso lele, lumpia lele, lempur lele, pangsit lele, kacang telur kaldu lele, krupuk lele (produk baru).

Adapun jumlah produksi lele pada tahun 2013-2015 dapat dilihat di dalam table berikut ini :

Tabel 4
Jumlah Pemakaian Bahan Baku Lele Mentah
Poklaksar Sari Laih Tahun 2013

No.	Bulan	Jumlah Pemakaian /kg	Harga /kg	Total
1	Januari	160	Rp 15.000	Rp 2.250.000
2	Februari	150	Rp 15.000	Rp 2.250.000
3	Maret	160	Rp 15.000	Rp 2.400.000
4	April	150	Rp 15.000	Rp 2.250.000
5	Mei	160	Rp 15.000	Rp 2.400.000
6	Juni	170	Rp 15.000	Rp 2.550.000
7	Juli	180	Rp 15.000	Rp 2.700.000
8	Agustus	190	Rp 15.000	Rp 2.850.000
9	September	175	Rp 15.000	Rp 2.625.000
10	Oktober	175	Rp 15.000	Rp 2.625.000
11	November	175	Rp 15.000	Rp 2.625.000
12	Desember	180	Rp 15.000	Rp 2.700.000
	Jumlah	2015		Rp 30.225.000

Sumber : Poklaksar Sari Laih tahun 2016

Tabel 5
Jumlah Pemakaian Bahan Baku Lele Mentah
Poklaksar Sari Laih Tahun 2014

No.	Bulan	Jumlah Pemakaian /kg	Harga /kg	Total
1	Januari	160	Rp 15.000	Rp 2.400.000
2	Februari	165	Rp 15.000	Rp 2.475.000
3	Maret	175	Rp 15.000	Rp 2.625.000
4	April	175	Rp 15.000	Rp 2.625.000
5	Mei	175	Rp 15.000	Rp 2.625.000
6	Juni	185	Rp 15.000	Rp 2.775.000
7	Juli	190	Rp 15.000	Rp 2.850.000
8	Agustus	200	Rp 15.000	Rp 3.000.000
9	September	200	Rp 15.000	Rp 3.000.000
10	Oktober	210	Rp 15.000	Rp 3.150.000
11	November	200	Rp 15.000	Rp 3.000.000
12	Desember	235	Rp 15.000	Rp 3.525.000
	Jumlah	2270		Rp 34.050.000

Sumber : Poklaksar Sari Laih



Tabel 6
Jumlah Pemakaian Bahan Baku Lele Mentah
Poklahsar Sari Luih Tahun 2015

No.	Bulan	Jumlah Pemakaian /kg	Harga /kg	Total
1	Januari	200	Rp 16.000	Rp 3.200.000
2	Februari	210	Rp 16.000	Rp 3.360.000
3	Maret	215	Rp 16.000	Rp 3.440.000
4	April	200	Rp 16.000	Rp 3.200.000
5	Mei	210	Rp 16.000	Rp 3.360.000
6	Juni	200	Rp 16.000	Rp 3.200.000
7	Juli	200	Rp 16.000	Rp 3.200.000
8	Agustus	150	Rp 16.000	Rp 2.400.000
9	September	190	Rp 16.000	Rp 3.040.000
10	Oktober	200	Rp 16.000	Rp 3.200.000
11	November	200	Rp 16.000	Rp 3.200.000
12	Desember	215	Rp 16.000	Rp 3.440.000
	Jumlah	2390		Rp 38.240.000

Sumber : Poklahsar Sari Luih

2) Kualitas Produk

Untuk menjaga mutu produk, Polaksar Sari Luih melakukan kegiatan penetapan standar kualitas bahan baik dalam hal jenis bahan lele yang digunakan maupun komposisi bahan dengan bahan tambahan lainnya, standar proses, sehingga akan tetap menghasilkan kualitas produk yang sama. Peningkatan mutu/kualitas produk guna menunjang kegiatan pemasaran yang telah dilakukan, salah satunya adalah telah diperolehnya ijin usaha industri (IUI) Kecil No. 503-08/027/IUIK/KPT/2012 dan Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga dari Dinas Kesehatan Kabupaten Buleleng yaitu DINKES P-IRT No.202510801138.

Mengingat persaingan usaha bisnis kuliner semakin ketat maka untuk lebih higienis dan dikenalnya produk olahan lele Polaksar Sari Luih telah menggunakan kemasan yang berlogo dan berlabel. POKLAHSAR Sari Luih di samping berusaha meningkatkan kualitas kinerja lewat peningkatan kualitas olahan dan perluasan pemasaran, juga telah mengikuti beberapa ajang perlombaan yang bisa digunakan sebagai tolok ukur peningkatan kualitas kinerja kelompok.

POKLAHSAR Sari Luih dalam menentukan biaya produksi tidak menghitung seluruh komponen biaya yang dikeluarkan seperti biaya tenaga kerja langsung dan

biaya pemeliharaan bangunan sebagai komponen biaya overhead pabrik. Selain itu pembebanan biaya penyusutan yang dikeluarkan hanya Rp.1000,- setiap kali proses. Keuntungan yang didapat dihitung dengan cara mengurangi hasil penjualan dengan biaya bahan, biaya bensin, biaya penyusutan peralatan Rp.1.000,- setiap proses. Selanjutnya keuntungan yang diperoleh disetor 5% ke kas. Sisanya inilah yang dibagikan ke anggota secara proposional berdasarkan frekuensi kehadiran anggota. Karena POKLAHSAR Sari Luih tidak memasukkan unsur biaya tenaga kerja langsung, dan pemeliharaan bangunan yang seharusnya dimasukkan sebagai unsur biaya produksi, maka laba yang diperoleh kelihatannya besar. Setelah adanya pengabdian masyarakat IBM, maka dari Tim IBM menyarankan agar keuntungan yang disetor ke kas sebesar 5% terlebih dahulu dikurangi biaya tenaga kerja langsung dan biaya pemeliharaan bangunan. Sistem pengupahan tenaga kerja langsung dapat dilakukan dengan system upah per jam atau sitem upah perkesatuan hasil.

3.1.3 Manajemen Pemasaran

Dalam bidang pemasaran akan dilihat dari aspek saluran distribusi, promosi dan penetapan harga.

1) Saluran distribusi

Dalam memasarkan produk Poklahsar Sari Luih pada awalnya menggunakan saluran distribusi langsung, dimana bagian penjualan memasarkan di sekitar wilayah desa Tajun. Dengan makin dikenalnya produk Poklahsar Sari Luih, daerah penjualan berkembang hingga keluar desa Tajun dan menggunakan saluran distribusi tidak langsung yaitu dengan menitipkan ke warung dan toko, ke sekolah-sekolah. Pemasaran dilakukan oleh Tim Poklahsar Sari Luih dan juga oleh anggota kelompok. Hingga saat ini pemasarannya berkembang selain di desa Tajun juga di desa-desa di sekitar wilayah Kecamatan Kubutambahan (Desa Tunjung, Desa Depeha, Desa tamblang, Desa Mengening Desa Bontihing dan Desa Bila, desa Kubutambahan, Desa Bukti). Kecamatan Tejakula seperti di desa Sembiran, Pacung dan Tejakula, Kota Singaraja bahkan sudah dipasarkan hingga Kabupaten Karangasem, Bangli dan Denpasar. Dalam memasarkan produknya Poklahsar Sari

Luih menggunakan dengan cara berjualan keliling menggunakan sepeda motor, membuka warung Sari Luih I bantuan bangunan dari pemerintah yang bertempat di Banjar Bayad, Warung Sari Luih II yang bertempat di Jalan Raya Singaraja-Kintamani Desa Kubutambahan, Kecamatan Kubutambahan.

2) Promosi

Untuk lebih dikenalnya produk Poklaksar Sari Luih, memperkenalkan kepada masyarakat lewat pemasangan papan nama yang ada di depan desa Tajun, jalan Singaraja – Bangli, menggunakan kemasan yang bermerek Poklaksar Sari Luih, dan pemasaran *on line* melalui blog dengan alamat lelesariluih@blogspot.com serta mengikuti kegiatan pameran di berbagai kegiatan.

Berikut disajikan data penjualan Poklaksar Sari Luih dari tahun 2013-2015

Tabel 7
Data Penjualan Poklaksar Sari Luih
Tahun 2013-2015

No.	Bulan	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015
1	Januari	Rp 5.240.000	Rp 5.490.000	Rp 6.450.000
2	Februari	Rp 5.115.000	Rp 5.653.000	Rp 6.673.000
3	Maret	Rp 5.014.000	Rp 5.739.000	Rp 6.495.000
4	April	Rp 5.630.000	Rp 5.800.000	Rp 6.560.000
5	Mei	Rp 5.570.000	Rp 5.811.000	Rp 6.600.000
6	Juni	Rp 5.440.000	Rp 5.433.000	Rp 6.730.000
7	Juli	Rp 5.639.000	Rp 6.015.000	Rp 6.400.000
8	Agustus	Rp 5.890.000	Rp 6.017.000	Rp 6.750.000
9	September	Rp 5.795.000	Rp 6.300.000	Rp 6.800.000
10	Oktober	Rp 5.945.000	Rp 6.480.000	Rp 6.835.000
11	November	Rp 5.885.000	Rp 8.070.000	Rp 7.970.000
12	Desember	Rp 5.973.000	Rp 8.075.000	Rp 8.130.000
	Jumlah	Rp 67.136.000	Rp 74.883.000	Rp 82.393.000

Sumber : Poklaksar Sari Luih tahun 2016

Adapun data keuntungan Poklaksar Sari Luih dari tahun 2013-2014 dapat dilihat dalam table berikut :

Table 8
Data Keuntungan Poklaksar Sari Luluh
Tahun 2013-2015

No.	Bulan	Kuntungan		
		2013	2014	2015
1	Januari	Rp 2.170.000	Rp 2.265.000	Rp 2.425.000
2	Februari	Rp 2.065.000	Rp 2.343.000	Rp 2.513.000
3	Maret	Rp 1.799.000	Rp 2.414.000	Rp 2.220.000
4	April	Rp 2.550.000	Rp 2.475.000	Rp 2.520.000
5	Mei	Rp 2.270.000	Rp 2.336.000	Rp 2.340.000
6	Juni	Rp 2.005.000	Rp 1.808.000	Rp 2.615.000
7	Juli	Rp 2.099.000	Rp 2.365.000	Rp 2.285.000
8	Agustus	Rp 2.175.000	Rp 2.182.000	Rp 3.370.000
9	September	Rp 2.275.000	Rp 2.455.000	Rp 2.860.000
10	Oktober	Rp 2.425.000	Rp 2.550.000	Rp 2.720.000
11	November	Rp 2.455.000	Rp 4.220.000	Rp 3.850.000
12	Desember	Rp 2.373.000	Rp 3.700.000	Rp 3.755.000
	Jumlah	Rp 26.661.000	Rp 31.113.000	Rp 33.473.000

Sumber : Data diolah

3.1.4 Manajemen Keuangan

Setiap usaha yang dilakukan sudah tentu membutuhkan dana/modal untuk membiayai kegiatan sehari-hari yang dilakukan baik untuk pembelian bahan baku lele, bahan baku tambahan untuk mengolah ikan segar lele menjadi berbagai jenis olahan, peralatan yang digunakan, tenaga kerja serta biaya pemasaran.

Sumber permodalan awal kelompok adalah :

Simpanan Pokok : Rp. 20.000,-

Simpanan Wajib : Rp. 5.000,-

Iuran modal awal dari masing-masing anggota : Rp. 4.600.000,- @ Rp. 200.000,- Donasi lainnya : Rp. 2.000.000,- Sumber permodalan lain dari bantuan Pemerintah Desa Tajun, PKK Desa Tajun dan pihak donatur lain yang tidak mengikat.

Permodalan kelompok ini kemudian dikembangkan dengan kegiatan pengolahan dan pemasaran olahan ikan, serta 5% dari keuntungan yang diperoleh pada setiap proses masuk ke kas kelompok untuk pengembangan modal kelompok selanjutnya, simpan pinjam kelompok.

3.1.5 Manajemen Sumber Daya Manusia

POKLAHSAR Sari Laih beranggotakan 22 orang, yang anggotanya direkrut dari ibu-ibu yang merupakan ibu-ibu rumah tangga dari keluarga rumah tangga miskin (RTM) dan sebagian besar merupakan istri dari anggota POKDAKAN Ulam Lele Sejahtera sebagai pembudidaya ikan lele. Untuk menjaga keselarasan dan kegiatan berkelompok, POKLAHSAR Sari Laih telah membuat Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) kelompok, sebagai pijakan untuk mengambil kebijakan berorganisasi. Untuk meningkatkan pendapatan keluarga, maka aktivitasnya lebih ditekankan pada kegiatan produksi olahan ikan lele. Dalam kesehariannya kegiatan pengolahan POKLAHSAR SARI LUIH dibagi menjadi 3 Kelompok Kerja (POKJA). Setiap POKJA terdiri dari 7-8 orang anggota dan mengolah 6 olahan lele. Pembentukan POKJA ini dimaksudkan untuk memudahkan pengerjaan olahan, pembagian tugas dalam pengerjaan, meningkatkan semangat persaingan sehat dalam bekerja. Keuntungan yang dihasilkan dari kegiatan pengolahan dan pemasaran dibagi secara bersama sesuai dengan absensi kerja masing-masing anggota. 5% dari keuntungan yang diperoleh pada setiap proses masuk ke kas kelompok untuk pengembangan modal kelompok selanjutnya.

Para anggota Poklahsar Sari Laih selain mengadakan kegiatan pengolahan dan pemasaran lele, juga secara rutin setiap bulan mengadakan pertemuan arisan dan kegiatan simpan pinjam untuk mempererat hubungan kekeluargaan dan kerjasama diantara kelompok.

3.2 PEMBAHASAN

Berdasarkan atas hasil penelitian di atas, maka berikut ini dapat dikaji tentang profil manajemen usaha Poklahsar Sari Laih di Dusun Bayad desa Tajun Kecamatan Kubutambahan sebagai berikut :

3.2.1 Profil Manajemen Poklahsar Dalam Hubungannya dengan Manajemen Produksi

Kegiatan produksi adalah merupakan kegiatan untuk mentransformasi faktor-faktor produksi yang ada baik yang berupa bahan, tenaga kerja, mesin-mesin dan perlengkapan, sedemikian rupa sehingga proses produksi berjalan secara efektif dan efisien. Untuk dapat mencapai tujuan produksi tersebut, maka haruslah dilakukan fungsi-fungsi atau tugas-tugas perencanaan dan pengawasan terhadap kegiatan produksi tersebut. Poklhasar Sari Luluh dalam melaksanakan kegiatan produksi menetapkan standar produksi hanya secara lisan baik tentang kuantitas lele segar yang digunakan, komposisi campuran bahan tambahan, bumbu-bumbu dan sebagainya. Hal ini menyebabkan jika salah satu anggota tidak hadir, maka kelancaran proses produksi akan terganggu. Karenanya dalam pembuatan jenis produk yang akan diproduksi Poklhasar Sari Luluh sebelumnya harus menetapkan standar produksi secara tertulis yang merupakan pedoman yang dapat dipergunakan untuk melaksanakan proses produksi baik standar bahan baku, tenaga kerja, waktu proses, bentuk dan ukuran produk, warna dan kualitas. Dalam kaitannya dengan peningkatan kualitas olahan lele segar yang dilakukan, Poklhasar Sari Luluh telah melakukan usaha-usaha dengan penggunaan teknologi tepat guna untuk pengembangan inovasi pengolahan lele sehingga menghasilkan bermacam-macam produk dari bagian-bagian tubuh ikan lele, diversifikasi bahan baku tambahan olahan lele, Untuk diversifikasi bahan baku tambahan olahan lele dilakukan dengan bahan baku substitusi seperti tepung tapioka untuk pembuatan nugget lele diganti dengan ketela pohon dengan tidak mengurangi rasa, namun diperoleh keuntungan dimana ketela pohon harganya lebih murah dari tepung tapioka dan ketela pohon diperoleh dari hasil petani setempat. Selain itu untuk meningkatkan kualitas olahan ikan lele serta kemasannya anggota Poklhasar Sari Luluh dilakukan dengan mengikuti pelatihan-pelatihan yang dilakukan oleh Diejen P2HP Kementerian Kelautan dan Perikanan RI 2011, Balai Diklat Industri Regional IV Denpasar, Dinas Kesehatan Buleleng, Studi Kelayakan Usaha serta pelatihan, penyuluhan dan pendampingan proses pembuatan kerupuk lele dan manajemen usaha oleh Tim IBM Universitas Panji Sakti.

Untuk meningkatkan kualitas produk Poklahsar Sari Luih, selain telah melakukan kegiatan-kegiatan sebagaimana tersebut di atas Poklahsar Sari Luih bisa menambah dalam kemasan produk tentang masa expired dan halal, hal ini dimaksudkan agar konsumen tidak ragu-ragu dalam mengkonsumsi produk yang dihasilkan.

Harga merupakan salah satu variable marketing mix yang dapat dipergunakan sebagai salah satu unsur untuk menang dalam persaingan selain kualitas produk, Harga dipengaruhi oleh biaya produksi, karenanya perlu adanya pengawasan dalam biaya produksi. Biaya produksi adalah pembentuk harga pokok, karenanya penentuan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Dalam menghitung harga pokok produksi suatu produk ada tiga elemen biaya yaitu biaya : bahan baku, tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Manfaat penetapan harga pokok bagi manajemen adalah untuk menentukan harga jual produk yang tepat, memantau realisasi biaya produksi dan menghitung laba atau rugi periodik. Kesalahan dalam perhitungan harga pokok yang tepat tentu akan mengakibatkan kekeliruan dalam menghitung harga jual dan juga pencapaian laba perusahaan.

POKLAHSAR Sari Luih sebelum ada pelatihan/penyuluhan dari Tim IbM Fakultas Ekonomi Unipas dalam menentukan biaya produksi tidak memperhitungkan seluruh komponen biaya yang dikeluarkan seperti biaya tenaga kerja langsung dan biaya pemeliharaan bangunan sebagai komponen biaya overhead pabrik. Selain itu pembebanan biaya penyusutan yang dikeluarkan hanya Rp.1000,- setiap kali proses. Keuntungan yang didapat dihitung dengan cara mengurangi hasil penjualan dengan biaya bahan, biaya bensin, biaya penyusutan peralatan Rp.1.000,- setiap proses. Selanjutnya keuntungan yang diperoleh disetor 5% ke kas. Sisanya inilah yang dibagikan ke anggota secara proposional berdasarkan frekuensi kehadiran anggota. Karena POKLAHSAR Sari Luih tidak memasukkan unsur biaya tenaga kerja langsung, dan pemeliharaan bangunan yang seharusnya dimasukkan sebagai unsur biaya produksi, maka laba yang diperoleh kelihatannya besar. Dari Tim IbM menyarankan agar keuntungan yang disetor ke kas sebesar 5% terlebih dahulu

dikurangi biaya tenaga kerja langsung dan biaya pemeliharaan bangunan. Sistem pengupahan tenaga kerja langsung dapat dilakukan dengan system upah per jam atau sitem upah perkesatuan hasil. Setelah adanya pelatihan dalam perhitungan harga pokok dan keuntungan barulah, saran dari Tim IBM dijalankan.

3.2.2 Profil Manajemen Usaha Ditinjau dari Aspek Manajemen Pemasaran

Pemasaran adalah merupakan kegiatan untuk memperkenalkan produk dan menyampaikan kepada masyarakat sehingga ada keinginan dari masyarakat untuk membeli produk yang ditawarkan. Jika kinerja produk sesuai dengan harapan konsumen, maka konsumen akan merasa puas, sedangkan jika kinerja produk melebihi harapan konsumen, maka konsumen akan sangat puas. Sedangkan jika kinerja produk tidak sesuai dengan harapan konsumen, maka konsumen tidak merasa puas. Kepuasan konsumen selain dipengaruhi oleh kinerja produk, juga dipengaruhi oleh mudah tidaknya produk didapatkan, kemasan, harga produk dan wujud luar dari suatu produk.

Poklhasar Sari Luih agar produknya cepat dan mudah didapat, di dalam menyalurkan produknya mempergunakan saluran distribusi langsung yaitu menjual keliling dengan menggunakan sepeda motor dan saluran distribusi tidak langsung dengan menitipkan di warung-warung, kantin disekolah-sekolah dan untuk lebih dikenalnya secara luas cara pemasarannya dengan *online*. Untuk sifat produk yang tidak tahan lama/basah kebanyakan lebih banyak kegiatan pemasarannya mempergunakan saluran distribusi langsung dan untuk sifat produk yang tahan lama menggunakan saluran distribusi tidak langsung. Selain dititipkan di warung-warung, kantin – kantin yang ada di sekolah juga membuka outlet di desa Tamblang dan desa Kubutambahan. Wilayah pemasarannya adalah di desa/dusun yang ada di wilayah kecamatan Kubutambahan, Tejakula. Selain itu juga di pasarkan di kota Singaraja Denpasar sampai ke Kabupaten Bangli.

Seringkali pembeli mengambil keputusan untuk membeli suatu produk karena wujud luarnya. Wujud luar dari suatu produk dicerminkan melalui kemasannya. Karenanya suatu perusahaan haruslah mendesain kemasan produknya yang

menarik/indah, khas agar mudah pembeli mengingat, kemasan dapat melindungi mutu produk serta mudah untuk disimpan di etalase. Poklahsar Sari Luih dalam mengemas produknya sudah menggunakan logo dan label. Penggunaan logo dimaksudkan untuk membedakan dalam memasarkan produk dengan produk yang sejenis dari perusahaan lain. Sedangkan pemberian label dimaksudkan agar pembeli mengetahui keterangan/penjelasan mengenai barang tersebut atau penjualnya. Label yang dipergunakan termasuk jenis *description label (information label)* yaitu label yang menggambarkan tentang cara penggunaan, formula atau kandungan isi suatu produk.

Harga adalah salah satu faktor yang memengaruhi pengambilan keputusan pembeli. Harga jual yang ditetapkan oleh Poklahsar Sari Luih ditetapkan berdasarkan biaya produksi yang dikeluarkan ditambah dengan prosentase keuntungan yang diharapkan. Biaya produksi terdiri dari bahan baku (ikan lele segar) dan bahan tambahan (bumbu-bumbu, tepung dll), biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik (minyak). Jadi penetapan harga jualnya menggunakan metode *mark up*.

3.2.3 Profil Manajemen Usaha Poklahsar Sari Luih dari Aspek Keuangan

Kegiatan untuk mencari sumber dana dalam rangka membiayai kegiatan suatu usaha adalah merupakan salah satu kegiatan dari manajemen keuangan, Dana yang diperoleh ini haruslah dikelola secara efektif dan efisien dalam kegiatan suatu usaha. Poklahsar Sari Luih dalam mendanai kegiatan usahanya menggunakan sumber modal sendiri dan sumber modal asing. Sumber modal sendiri diperoleh dari Simpanan Pokok : Rp. 20.000,-, Simpanan Wajib : Rp. 5.000,-, Iuran modal awal dari masing-masing anggota : Rp. 4.600.000,- @ Rp. 200.000,-, serta 5% dari keuntungan yang diperoleh pada setiap proses masuk ke kas kelompok untuk pengembangan modal kelompok selanjutnya. Modal asing diperoleh dari donasi lainnya sebesar Rp. 2.000.000,-

Dengan berkembangnya usaha yang dilakukan oleh Poklahsar Sari Luih total sumber modal sendiri dan asing yang terdiri dari simpanan pokok, wajib, iuran awal dan donasi dari tahun 2013 – 2015 mengalami perkembangan, ini menunjukkan

bahwa Poklahsar Sari Luih telah mengelola dananya secara baik, meskipun peningkatannya tidak terlalu besar yaitu tahun 2013 sebesar Rp 5.070.000, tahun 2014 Rp 6.000.000 dan tahun 2015 Rp 6.900.000.

Usaha yang dilakukan oleh Poklahsar Sari Luih dalam rangka meningkatkan modalnya melakukan kegiatan simpan pinjam. Melalui usaha simpan pinjam ini diharapkan selain dapat meningkatkan perkembangan modal, juga dapat membantu anggota Poklahsar dalam menghadapi kesulitan keuangan untuk kegiatan-kegiatan upacara dan upacara, sosial dan kesehatan. Untuk mempererat kesatuan dan persatuan, serta sebagai sarana untuk mendiskusikan masalah-masalah yang dihadapi dalam pengelolaan usaha kuliner ikan lele segar, maka kelompok ini juga mengadakan kegiatan arisan rutin setiap bulan, dimana dalam kegiatan ini bagi yang mendapat /narik arisan, menyeter Rp. untuk menambah kas/modal.

3.2.4 Profil Manajemen Usaha ditinjau dari Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah merupakan salah satu sumber daya */resources* yang perlu dikelola secara baik selain sumber daya *fund* dan fisik. Sumber daya tenaga kerja untuk mengolah dan memasarkan olahan lele segar direkrut dari ibu-ibu rumah tangga miskin yang kebanyakan istri dari anggota Pokdakan Sari Ulam dan Pokdakan Ulam Sejahtera.

Dalam pengolahan lele segar menjadi berbagai jenis olahan dibagi ke dalam 3 kelompok kerja yaitu Pokja 1 beranggotakan 7 orang dipimpin oleh Luh Suliani yang bertugas mengolah kulit dan tulang lele menjadi kripik lele dan ladrang lele. Pokja 2 beranggotakan 8 orang yang dipimpin oleh Komang Sulasmini yang bertugas untuk mengembangkan usaha pengolahan daging lele (pilet) menjadi bakso lele dan nugget lele. Pokja 3 dengan anggota 8 orang bertugas mengembangkan usaha pengelolaan lele menjadi makanan khas Bali yaitu sate, tum, dan lawar yang dipimpin oleh Putu Rini.

Jika dilihat dari proses kegiatan yang dilakukan, Poklahsar Sari Luih telah mengadakan kegiatan proses pengorganisasian yang tercermin dari dua aspek utama yang dilakukan yaitu aspek pembagian tugas dan aspek departementalisasi.. Aspek

pembagian tugas dapat dilihat dimana Poklhasar sudah membagi pekerjaan total dalam pengolahan ikan lele segar menjadi berbagai jenis masakan/olahan kepada setiap individu yang ada dalam organisasi. Dari aspek departementalisasi dapat dilihat dimana total kegiatan yang ada dibagi atas dasar produk yang dihasilkan, dimana terdapat 3 kelompok yaitu Pokja 1, menghasilkan produk kripik lele an ladrang lele, Pokja 2, menghasilkan bakso lele dan nugget lele dan Pokja 3, menghasilkan masakan khas Bali yaitu tum, lawar dan sate.

Pembagian tugas ini sangat perlu dilakukan dalam rangka agar masing-masing anggota dalam organisasi mengetahui secara jelas dan rinci tugas-tugas yang dilakukan, bertanggung jawab akan tugas yang dibebankan serta agar tidak terjadi tumpang tindih pekerjaan. Demikian juga pengelompokan kegiatan tidak kalah pentingnya dengan aspek pembagian pekerjaan untuk efektif dan efisiensinya kegiatan yang dilakukan, dimana kegiatan-kegiatan yang sama dan saling berhubungan disatukan dalam satu unit kegiatan/departemen. Masing-masing Pokja juga telah memiliki Ketua, yang bertanggung jawab terbatas pada bidang kerja yang telah dibebankan. Ini berarti Poklhasar Sari Laih telah menunjukkan adanya tingkatan manajemen, dimana kelompok ini memiliki Ketua umum (Top Manajer) dan di masing-masing Pokja ada Ketua yang bertanggung jawab sesuai dengan bidangnya (Middle Manajer). Jika dilihat dari struktur organisasi, struktur organisasinya termasuk jenis struktur organisasi garis, dimana perintah langsung datang dari atasan langsung sehingga terjadi kesatuan komando. *Asas span of control* juga telah dilakukan, dimana seorang atasan membawahi 7-8 tenaga kerja.

Poklhasar Sari Laih telah memiliki Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga. Dalam Anggaran Dasar dan Rumah Tangga sudah diatur dengan jelas apa yang menjadi hak dan kewajiban dari pengurus dan anggota, juga sudah diatur dengan jelas sanksi yang diberikan kepada pengurus dan anggota yang tidak melakukan kewajibannya. Ini menunjukkan bahwa Poklhasar Sari Laih telah memiliki pedoman usaha yang dapat dipergunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan/pengelolaan suatu usaha.

IV. SIMPULAN DAN SARAN

4.1 Simpulan

- 1). Timbulnya usaha di bidang kuliner yaitu melakukan kegiatan pengolahan ikan lele menjadi berbagai macam olahan makanan diawali dengan adanya potensi perikanan air tawar yang dikembangkan oleh dua kelompok pembudidayaan ikan (POKDAKAN) yaitu POKDAKAN Sari Ulam dan POKDAKAN Ulam Lele Sejahtera. Usaha ini diharapkan dapat meningkatkan nilai jual/tambah dari ikan lele segar, memasyarakatkan gerakan gemar makan ikan lele sebagai sumber protein hewani yang mengandung gizi tinggi untuk kesehatan dan kecerdasan otak, sebagai alternatif menu makanan dan alternatif olahan ikan yang dapat dikonsumsi, meningkatkan kreativitas dan inovatif di bidang kuliner/makanan, menambah keanekaragaman masakan, baik masakan tradisional dan modern, masakan siap saji atau aneka snack dan camilan.
- 2). Poklhasar Sari Luih secara terus menerus mengadakan inovasi hingga saat ini sudah 19 jenis olahan yang diproduksi. Meningkatkan kualitas melalui perbaikan kemasan agar lebih higienis. Proses produksi yang digunakan ada yang terus menerus dan berdasarkan pesanan. Kualitas produk perusahaan semakin meningkat, karena mendapatkan pembinaan dari instansi terkait, terbukti dengan memenangkan perlombaan ditingkat lokal maupun nasional.
- 3). Saluran distribusi pemasaran yang dipergunakan adalah saluran distribusi langsung dan tidak langsung, pemasaran *on line* melalui blog dengan alamat lelesariluih@blogspot.com, serta menempatkan produknya pada kantin-kantin sekolah, serta membuka *outlet* di Desa Tamblang dan Kubutambahan. Wilayah pemasaran sudah sampai keluar Kabupaten yaitu wilayah Denpasar dan Bangli.
- 4). Modal yang dimiliki oleh Poklhasar Sari Luih terus mengalami perkembangan. Sumber modal untuk usaha didapat dari modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri diperoleh melalui iuran anggota, simpa pinjam serta keuntungan yang disisihkan. Modal asing diperoleh dari donasi.

- 5). Anggota Poklhasar Sari Laih kebanyakan terdiri dari ibu rumah tangga yang pekerjaan utamanya adalah sebagai petani. Tingkat pendidikan yang terbanyak Sekolah Dasar (SD). Untuk kelancaran pelaksanaan kegiatan pengolahan usaha lele sudah mengadakan kegiatan proses pengorganisasian yaitu aspek pembagian tugas, departementalisasi, serta hirarki manajemen tercermin dalam struktur organisasi kelompok telah memiliki Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga sebagai pijakan untuk mengambil kebijakan berorganisasi. Dari aspek pengembangan sumber daya manusia. Dilihat dari aspek pengembangan sumber daya manusia, guna menambah wawasan dalam meningkatkan kemampuan dalam pengolahan lele segar dan pemasaran Poklhasar Sari Laih telah mengikuti pelatihan-pelatihan yang diberikan oleh berbagai instansi yang terkait, seperti DirJen P2HP, Balai Diklat Industri Regional IV denpasar, Dinas Kesehatan Kabupaten Buleleng, Tim IbM dari Fakultas Ekonomi Universitas Panji Sakti. Sebagai hasilnya berbagai prestasi telah diperoleh baik ditingkat lokal maupun nasional.

4.2 **Saran**

- 1). Dalam kegiatan produksi perlu membuat standar produksi secara tertulis yang dapat dipergunakan sebagai pedoman dalam melaksanakan kegiatan produksi dan dari segi pemasaran dalam kemasan produk agar dicantumkan masa *expired* dan halal.
- 2) Agar usaha Poklhasar Sari Laih semakin eksis, tumbuh dan berkembang serta mendapat keuntungan, maka Poklhasar Sari Laih terus diberikan pembinaan yang menyangkut manajemen produksi, pemasaran, keuangan serta sumber daya manusia baik dari akademisi maupun instansi pemerintah yang terkait.