

PELATIHAN USAHA AYAM CRISPY UNTUK MEMBANTU MENINGKATKAN PENDAPATAN

Iphov Kumala Sriwana¹, Agus Faizin², Nofi Erni² Taufiqur Rachman², Nur Mutia Sriwana³

¹Program studi Teknik industri, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom Bandung 40257

²Program Studi Teknik Industri, Universitas Esa Unggul, Jl. Arjuna Utara No 9 Jakarta Barat, 11510

³Program Studi Teknik Pertambangan, Sekolah Tinggi Teknologi Mineral Indonesia, Bandung 40274

iphovkumala@telkomuniversity.ac.id

Abstract

Covid-19 has had a fairly high impact on the community's economy. This happened because many companies had to go out of business, so that many people were affected by the termination of their employment relationship (PHK). Based on these conditions, this training was carried out with the aim of providing additional skills to the community so that they were able to stand on their own in meeting their daily needs by doing business in making crispy chicken and training in making financial reports. The tools needed for training are chicken, liquid coating material, dry coating material and in addition a computer (Ms. Excel) is used to make financial reports. This training can provide benefits in the form of improving household income. Based on the results of the analysis, it is known that for the amount of crispy chicken production as much as 54,000 units/year, a variable cost of Rp. 100,538,000 or Rp. 1,862/chicken. This can provide new business opportunities. Fixed cost components may vary depending on the development of the business, such as renting a shop or recruiting employees, if the business is already very developed.

Keywords: *Crispy chicken, financial statements, BEP*

Abstrak

Covid-19 memberikan dampak yang cukup tinggi bagi perekonomian masyarakat. Hal ini terjadi karena banyaknya perusahaan yang harus gulung tikar, sehingga banyak masyarakat yang terkena dampaknya berupa pemberhentian hubungan kerja (PHK). Berdasarkan kondisi tersebut, maka pelatihan ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan keahlian tambahan kepada masyarakat agar mampu berdiri sendiri dalam memenuhi kebutuhan hidupnya dengan melakukan usaha pembuatan ayam crispy beserta pelatihan pembuatan laporan keuangannya. Alat yang dibutuhkan untuk pelatihan adalah berupa ayam, bahan pelapis cair, bahan pelapis kering dan sebagai tambahannya digunakan komputer (Ms.Excel), untuk membuat laporan keuangan. Pelatihan ini dapat memberikan manfaat berupa perbaikan pendapatan rumah tangga. Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa untuk jumlah produksi ayam crispy sebanyak 54.000 unit/tahun, diperlukan biaya variable sebanyak Rp. 100.538.000 atau sebesar Rp. 1.862/ayam. Hal ini dapat memberikan peluang usaha baru. Komponen biaya tetap dapat bervariasi, tergantung kepada pengembangan usahanya, seperti sewa ruko atau untuk merekrut karyawan, apabila usaha nya telah sangat berkembang.

Kata kunci : *Ayam crispy, laporan keuangan, BEP.*

Pendahuluan

Memasuki masa pandemi covid-19, banyak terjadi kemerosotan pada beberapa bidang usaha, yang berdampak pada pengurangan tenaga kerja. Hal ini disampaikan pula oleh (Ngadi, Meliana, & Purba, 2020) bahwa pandemi covid-19 berdampak terhadap keberlangsungan pekerjaan masyarakat, (Taniady, Riwayanti, Anggraeni, Ananda, & Disemadi, 2020) juga menyatakan bahwa pandemi Covid-19 berdampak terhadap

beberapa sektor, dan salah satunya adalah sektor ketenagakerjaan.

Untuk memotivasi semangat karyawan yang terkena dampak tersebut, dilakukan pelatihan pembuatan usaha ayam crispy. Dipilihnya ayam crispy sebagai salah satu pelatihan karena menurut (Wijyanthi & Rianasari, 2020), ayam crispy merupakan salah satu makanan cepat saji yang banyak disukai.

Pemberian pelatihan dalam bentuk abdimas ini, dilakukan selain untuk memberikan

pelatihan pembuatan ayam crispy, juga dilakukan untuk mampu membuat laporan keuangannya. Laporan keuangan perlu dilakukan, karena menurut (Widuri, Saleh, & Palupi, 2014), salah satu kegagalan yang terjadi dalam usaha ayam crispy tersebut adalah dari aspek keuangan. (Sriwana, Z Octafani, Rachman, Erni, & B Rahardja, 2021) juga menyatakan bahwa laporan keuangan digunakan sebagai salah satu langkah dalam pelaksanaan bisnis yang dilakukan secara transparan.

Metode Pelaksanaan

Pelatihan pembuatan ayam crispy dilakukan melalui pemaparan dan praktek langsung. Pelaksanaan pelatihan dilakukan dalam 2 hari. Adapun alat dan bahan yang digunakan adalah bahan utama (ayam), bahan pelapis cair, bahan pelapis kering dan microsoft excel untuk pembuatan laporan keuangan.

Hasil dan Pembahasan

Pelatihan ini memberikan kemampuan untuk menjalankan usaha pengolahan ayam crispy sehingga mampu memberikan tambahan penghasilan. Berdasarkan pelatihan yang dilakukan, maka disusun tahapan untuk bisa melakukan kelayakan usaha tersebut, dengan melalui beberapa tahapan berikut :

1. Teknik pembuatan ayam crispy

Tahapan pertama adalah memberikan pelatihan pembuatan ayam crispy, dengan bahan dan cara kerjanya adalah sebagai berikut :

Bahan:

Daging Ayam, dipotong-potong (Dada, Paha, Sayap), bawang putih, lada halus, bubuk cabe merah kering, garam halus, minyak goreng

Bahan Pelapis Cair:

Air dingin/Air Es, Tepung Terigu tinggi protein, tepung maizena, susu bubuk, kuning telur, baking soda, garam halus, lada halus.

Bahan Pelapis Kering:

Tepung terigu tinggi protein, tepung maizena, baking soda, bubuk kaldu instan rasa ayam, bubuk bawang putih, garam halus (bila ingin rasa ayam pedas, bisa menambahkan bubuk cabe)

Cara kerja yang dilakukan adalah :

1. Pelapis cair : Campur tepung terigu, tepung maizena, susu bubuk, baking powder, lada,

- garam dan vetsin. Aduk rata. Masukkan kuning telur dan air sedikit demi sedikit sambil di aduk hingga tercampur rata. Simpan di dalam kulkas/tempat yang dingin.
2. Pelapis Kering: Campur semua bahan pelapis kering. Aduk rata. Sisihkan.
3. Bumbui potongan ayam dengan lada, garam, bawang putih bubuk dan cabe merah bubuk. Aduk rata. Diamkan 15 menit agar bumbu meresap.
4. Gulingkan potongan ayam ke dalam pelapis kering hingga seluruh permukaan terselimuti tepung.
5. Celupkan ke dalam pelapis cair dan gulingkan kembali ke dalam pelapis kering sambil diremasremas.
6. Lakukan hingga 2 kali bila ingin ayam yang ekstra kriuk. Lakukan cara ini hingga ayam habis.
7. Panaskan minyak, goreng ayam di dalam minyak banyak dengan panas sedang. Masak hingga ayam matang, berwarna kuning kecokelatan dan kering. Angkat, tiriskan.
8. Ayam Goreng Tepung Crispy siap dihidangkan bersama saus & sambal

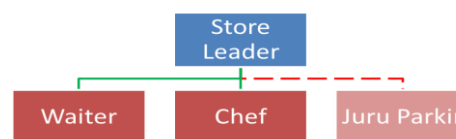
Gambar hasil pelatihan ayam crispy tersebut, dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1
Ayam Crispy

2. Menyusun struktur organisasi

Tahapan kedua yang dilakukan adalah Menyusun struktur organisasi. Hal ini dilakukan apabila bisnis ayam crispy ini telah berkembang dan siap untuk merekrut karyawan baru untuk membantu mengembangkan usahanya. Struktur organisasi dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2
Struktur organisasi usaha ayam crispy

Adapun pekerjaan oleh masing masing bagian tersebut adalah sebagai berikut

Store Leader : (1 Orang)

- Mengatur Organisasi toko (membuka / menutup / kebersihan / perbaikan)
- Inventory management (termasuk usulan belanja harian & mingguan)
- Membantu team yang kesulitan / overload
- Membuat usulan program
- Membuat laporan harian & mingguan dan bulanan
- Melakukan fungsi HRD
- Promosi menjelang tutup toko

Chef : (1 Orang)

- Mengatur Organisasi Dapur (BahanBaku/Kebersihan/Perbaikan/UsulanBelanja)
- Memasak dan Memantau Inventory di Lemari Saji
- Membantu Team yang kesulitan / Overload

Waiter : (1 Orang)

- Melayani Penjualan di Counter
- Mengatur Meja + Kursi di Store
- Membuat Laporan Cash In, Penyerahan Cash ke Leader dan Laporan Penjualan

Juru Parkir : (1 Orang)

- Melayani Parkir Pelanggan
- Menjaga keamanan di Luar Toko
- Menjaga kebersihan luar Toko

3. Pembuatan laporan keuangan

Penentuan anggaran, dimulai dengan pengelompokan biaya. Pengelompokan Biaya secara umum dapat dikelompokkan menjadi 2 kelompok biaya yaitu Biaya Tetap (*Fixed Cost*) dan Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*). Komponen biaya tetap dan biaya variabel untuk gaji karyawan dari usaha ayam crispy, dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1

Biaya tetap dan biaya variabel

No	Uraian	Jumlah (orang)	Gaji Bulanan	Jumlah gaji/tahun (13x)
A	Pegawai tetap			
	1. Store Leader	1	3000	39000
	2. Store Waiter	2	2000	52000
	Sub Total			91000
B	Pegawai Harian Parkir	1	500	6500
	Subtotal			
	Total Gaji	4	5500	97500

Adapun untuk komponen biaya tetap lainnya, dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2

Komponen biaya tetap

No	Deskripsi	Total Biaya
1	Penyusutan	13.315
2	Sewa Ruko 2 Lt	30.000
3	Gaji Tetap Karyawan	91.000
4	Gaji Non Karyawan	6.500
5	Pemeliharaan	891
6	Asuransi	891
7	Administrasi Kantor	1.000
8	Biaya Pemasaran	1.000
	Total biaya tetap	144.596

Kebutuhan biaya variabel, dapat dilihat pada Tabel 3

Tabel 3
Biaya variabel

No	Deskripsi	Demand	Harga (Rp)	Rp (000) Total Biaya
1	Ayam	2.200	30	66.000
2	Tepung	2.200	7	15.400
3	Bumbu	2.200	2,2	4.840
4	Sambal	19.800	0,23	4.554
5	Kantong Kertas	6.600	0,2	1.320
6	Kantong Plastik	22	0,5	11
7	Minyak Goreng	73	25	1.833
8	Air Isi Ulang	73	12	880
9	Gas 12 Kgs	22	200	4.400
10	Air			200
11	Telepon			500
12	Bahan bakar			100
13	Listrik			5000
	Total			100.538

Setelah diketahui komponen biaya tetap dan biaya variabel, tahap selanjutnya adalah melakukan perhitungan BEP. Hal ini dilakukan untuk mengetahui pada saat penjualan berapa unit, modal bisa kembali dan siap untuk memperoleh keuntungan. Perhitungan BEP dilakukan dengan menggunakan formulasi berikut :

$$BEP_{unit} = \frac{BT}{P - V}$$

Perhitungan BEP, memerlukan data harga jual, sehingga pada Tabel 4 dapat dilihat harga jual untuk ayam crispy tersebut.

Tabel 4
Harga Pokok Penjualan

Rp. (000)

NO	Deskripsp	Jumlah
1	Bahan Langsung	93.958
2	Tenaga kerja langsung	91.000
3	Overhead pabrik	
	Tenaga kerja tak langsung	6.500
	Listrik	6.000
	PAM	2.400
	Asuransi	891
	Pajak Bumi dan Bangunan	200
	Maintenance	891
	Telepon	4.200
	Depresiasi	13.315
	Bahan tak langsung	5.280
	OMH	10
	Bahan bakar	2.400
4	Total biaya fabrikasi	227.044
	PPN = HPP x 10%	22.704
	Profit = HPP x 25%	56.761
5	Harga jual	306.510
	Jumlah produksi/tahun	54.000
6	Harga jual per Potong	5,7

Berdasarkan Tabel 4, diketahui bahwa harga jual ayam crispy per potong adalah Rp. 5.700, Untuk kebutuhan pembuatan 54.000 potong ayam dengan

penambahan fasilitas sewa ruko dua lantai dan merekrut 4 karyawan, maka berdasarkan perhitungan BEP, diketahui bahwa modal bisa

kembali setelah dilakukan penjualan ayam crispy sebanyak 40.610 potong ayam. Untuk tahap awal, lebih disarankan menggunakan fasilitas yang dimiliki (tanpa perlu sewa) dan tidak perlu merekrut karyawan karena disesuaikan dengan ketersediaan modal yang dimiliki, sehingga usaha ayam crispy ini mampu membantu meningkatkan perekonomian rumah tangga.

Kesimpulan

Kemerosotan ekonomi yang dirasakan oleh banyak pihak, menyebabkan dilakukannya pelatihan pembuatan usaha ayam crispy, agar dapat membantu perekonomian yang sedang merosot tersebut. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk membantu memberikan kemampuan pembuatan ayam crispy dan sekaligus menentukan harga jual dan juga nilai titik balik modal (BEP). Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, diketahui bahwa dengan adanya usaha ayam crispy ini, mampu membantu perekonomian rumah tangga dan apabila telah berhasil dikembangkan dengan baik, mampu mempekerjakan karyawan, minimal 4 orang.

Daftar Pustaka

- Ngadi, N., Meliana, R., & Purba, Y. A. (2020). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Phk Dan Pendapatan Pekerja Di Indonesia. *Jurnal Kependudukan Indonesia*, 2902, 43. <https://doi.org/10.14203/jki.v0i0.576>
- Sriwana, I. K., Z Octafani, F., Rachman, T., Erni, N., & B Rahardja, I. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan di UD Sinar Berkah Untuk Mengetahui Potensi Dan Kelayakan Pengembangan Usaha. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(5), 211–216. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.57>
- Taniady, V., Riwayanti, N. W., Anggraeni, R. P., Ananda, A. A. S., & Disemadi, H. S. (2020). Phk Dan Pandemi Covid-19: Suatu Tinjauan Hukum Berdasarkan Undang-Undang Tentang Ketenagakerjaan Di Indonesia. *Jurnal Yustisiabel*, 4(2), 97. <https://doi.org/10.32529/yustisiabel.v4i2.701>
- Widuri, B., Saleh, A., & Palupi, N. S. (2014). Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha pada Outlet Ayam Goreng Waralaba dan Mandiri. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 9(2), 179–194. <https://doi.org/10.29244/mikm.9.2.179-194>
- Wijyanthi, I. A. T., & Rianasari, N. P. (2020). Keputusan Konsumen Memilih Ayam Goreng Tepung Siap Saji: Studi Kasus Pada Waralaba Produk Lokal Bali Jaya Fried Chicken. *Jurnal Riset Ekonomi Manajemen (REKOMEN)*, 3(2),