

IBM USAHA JAHITAN DAN PENGELOLAAN KAIN PERCA

Erna Retna Rahadjeng¹, Sri Wahjuni Latifah², Sri Nastiti Andharini³

^{1,2,3}Fakultas.Ekonomi & Bisnis, Universitas Muhammadiyah Malang

Email : ¹erna_retna@yahoo.co.id, ²yuni.latifah14@gmail.com, ³nandharini@yahoo.com

ABSTRAK

Kelompok usaha kecil yang terbentuk di Desa Tegalgondo menghasilkan kelompok usaha yang mengelola kain perca dari sisa kain para penjahit yang ada di sekitar desa untuk dimanfaatkan menjadi asesoris dan pernik hiasan. Kendala yang dihadapi dalam mengelola usaha terutama masalah inovasi produk, pemasaran dan keuangan, karena selama ini mitra menjual produknya belum tercatat secara detail karena begitu produk terjual uangnya langsung dibelikan bahan dan alat, sedangkan untuk memasarkan produk kelompok usaha masih belum berani menawarkan ke konsumen langsung, hanya menitipkan ke penjual asesoris yang biasa menjual di pasar minggu di Kota Malang. Melalui kegiatan pengabdian, kelompok usaha pengelolaan kain perca ditingkatkan motivasi wirausahanya setelah diadakan pelatihan dengan mendatangkan pakar dalam pengelolaan kain perca maupun pelatihan oleh tim pelaksana. Kegiatan yang dilakukan pada kelompok usaha di Desa Tegalgondo dibidang produksi yaitu dengan memberikan pelatihan secara rutin pengolahan kain perca selama 12 minggu. Kelompok dapat memproduksi sarung bantal kursi, dompet, tas, sajadah, dan bedcover. Berikutnya dilakukan pelatihan bidang pemasaran dan praktik pemasaran melalui *direct selling, on line* maupun promosi melalui pameran-pameran UKM. Pelatihan administrasi dan keuangan telah dilakukan tim dan untuk menyusun laporan keuangan sederhana bagi UKM. Disamping pelatihan dan pendampingan, telah memberikan bantuan modal kerja berupa uang dan bahan untuk produksi awal. Selain itu telah diberikan bantuan mesin jahit Besar untuk proses produksi bedcover dan tas. Sampai saat ini penjualan produk sudah dilakukan meski masih terbatas di daerah sekitarnya dan anggota kelompok UKM ini. Namun demikian prospek permintaan produk dari konsumen sangat besar, terbukti penjualan sudah mulai nampak dan cenderung meningkat setiap bulan.

Kata kunci: UKM, limbah kain perca, pelatihan, pendampingan

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Dusun Gondang tergolong dalam lingkup tata kelola wilayah Desa Tegalgondo Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang. Keberadaan Desa Tegalgondo yang kebetulan berlokasi dibelakang kampus III UMM, telah memperoleh dampak positif dari kampus bagi kehidupan masyarakat sekitarnya. Dampak positif adanya kampus ini yang paling nampak adalah terbukanya peluang kerja maupun usaha baru bagi masyarakat sekitar antara lain : tempat kost, usaha jahit baju, pembantu rumah tangga, warung makanan, toko kelontong, mlijo, dan lain-lain.

Salah satu aktivitas yang paling diminati terutama bagi kaum perempuan yang memiliki banyak waktu luang karena tidak terlibat aktif dalam pekerjaan publik adalah pengajian. Dalam kegiatan ekonomi, maka didirikan Kelompok Usaha dibidang Jasa. Kelompok usaha Jasa yang telah terwujud adalah kelompok penjahit dan pengelolaan kain perca, yang

merupakan keterampilan ibu-ibu di Desa Tegalgondo yang bermula dari pelatihan dan pembinaan dari pihak kelurahan untuk bisa menjahit dengan didatangkan orang yang ahli dibidang menjahit, sehingga beberapa ibu-ibu yang mempunyai bakat menjahit telah mendapatkan pembinaan dalam keterampilan menjahit di kantor kelurahan selama 3 bulan. Dari pelatihan itulah maka banyak ibu-ibu yang mulai bisa menjahit bahkan sudah berani menerima jahitan dari masyarakat sekitarnya. Berawal dari keterampilan menjahit itulah muncul ide untuk membentuk kelompok usaha yang bisa menghasilkan produk bersama selain itu juga menerima jahitan borongan dari beberapa sekolah di sekitar desa bahkan di luar Desa Tegalgondo.

Kelompok usaha bersama ini telah berupaya menjadikan keterampilannya membantu sumber keuangan keluarga. Keterampilan menjahit telah dimanfaatkan oleh anggota lain untuk memperoleh jasa jahitan karena harga sangat terjangkau. Usaha jasa jahit mulai mengembangkan usahanya yaitu memproduksi beberapa asesoris dengan

memanfaatkan kain perca yang dimiliki dari sisa potongan kain yang selama ini tidak dimanfaatkan dan bahkan sering dibuang. Berkembangnya usaha ini mampu memberikan semangat bagi anggota kelompok, tetapi kendala yang sering dihadapi adalah kesulitan mencari variasi produk karena dari sisa kain perca selama ini telah dibuat berupa sprei, sarung bantal, asesoris, sampul buku dan lain-lain. Variasi yang dimaksud adalah membuat pengembangan produk sehingga perlu mendatangkan para ahli dibidang pengolahan kain perca. Kelompok secara rutin menangani pengerjaan limbah kain perca secara monoton sehingga perlu perbaikan dalam mengembangkan model dan inovasi yang lebih baik lagi.

Aktivitas usaha jahitan dan pengelolaan kain perca sering mengalami kendala sehingga selama ini usaha yang digeluti hanya bersifat insidental, artinya dalam menyajikan hasil produksi belum memberikan penampilan yang apik. Sampai saat ini tidak secara sistematis melakukan upaya-upaya aktif dan inovatif dalam rangka mewujudkan usaha yang lebih profesional.

Dari aspek penguasaan skill, dapat dikatakan keseluruhan anggota kelompok memiliki skill yang bervariasi dan cukup menunjang keberhasilan kendali mutu jahitan. Bahkan salah satu anggota kelompok mempunyai potensi yang cukup bagus untuk mengembangkan produk.

Dilihat dari latar belakang pendidikan, semua anggota berijazah SMA. Keterampilan untuk membuat asesoris modern masih sangat terbatas. Salah satu anggota kelompok bahkan memiliki pengetahuan tentang bagaimana memanfaatkan kain perca, sehingga lebih banyak membuat asesoris seperti bros, hiasan rambut, sulam pita, hiasan bandana, dan lain-lain. Semua terbuat dari limbah kain perca yang dimanfaatkan dengan baik.

Memperhatikan dari berbagai keterampilan yang dimiliki, sebenarnya peluang keberhasilan cukup besar dengan syarat usaha yang dirintis dikelola secara profesional atau menerapkan prinsip-prinsip manajemen usaha, namun sampai saat ini tidak ada tanda-tanda bagi kelompok tersebut meraih kemajuan atau dapat dikatakan stagnan. Oleh karena itu perlu dilaksanakan program IbM rakat oleh Perguruan Tinggi.

METODE PELAKSANAAN

Pengembangan usaha jahitan dan pengelolaan kain perca menggunakan metode pemberdayaan potensi masyarakat desa yang bersifat partisipatif serta *Bottom up*, yaitu melalui penyuluhan, pelatihan dan pendampingan. Selanjutnya dilakukan evaluasi program dengan mencocokkan pelaksanaan dengan rencana yang telah disusun dalam proposal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah dilaksanakannya kegiatan pengabdian masyarakat di kelompok usaha jahitan dan pengelolaan kain perca maka tumbuh semangat para anggota dalam mengikuti pelatihan baik pelatihan secara langsung dengan mendatangkan pakar dalam pengelolaan kain perca maupun pelatihan yang telah disampaikan tim pelaksana dari Universitas Muhammadiyah Malang. Adapun kegiatan yang dilaksanakan mencakup bidang produksi, pemasaran manajemen dan administrasi keuangan.

Bidang Produksi

Kegiatan untuk bidang produksi dilakukan dengan beberapa metode mengingat kelompok usaha belum mempunyai motivasi dan keahlian bidang kain perca. Keahlian anggota kelompok sebatas membuat produk-produk sederhana seperti tas kecil, dompet dan sejenisnya. Untuk itu Tim IbM melakukan pelatihan produksi dengan mengundang pakar untuk memberikan pelatihan membuat produk yang lebih baik, berkualitas dan memiliki variasi yang sangat banyak. Tim bekerja sama dengan Koperasi Pelangi di Lawang untuk pelatihan produksi. Selanjutnya kelompok usaha juga telah menjadi anggota koperasi tersebut.

Hasil pelatihan, kelompok usaha sudah memiliki lebih 10 jenis variasi produk kain perca. Jenis produk yang sudah dibuat antara lain adalah: bros, pita, tas kecil, tas besar, dompet, sajadah, sarung bantal, sarung bantal kursi, taplak meja, bedcover.

Kelompok usaha selama mengikuti pelatihan pembuatan produk telah menghasilkan berbagai produk antara lain: sarung bantal kursi, berbagai bentuk dompet, berbagai macam tas dan bedcover. Diharapkan setelah kelompok usaha mendapatkan pelatihan nantinya mampu memproduksi barang-

barang yang lebih bervariasi dibanding sebelum mendapatkan pelatihan.

Melalui pelatihan produksi selama 12 minggu para anggota kelompok berusaha untuk memperbaiki produk yang selama ini monoton dalam arti belum memiliki model-model pengelolaan kain perca yang bervariasi, dimana selama ini hanya menghasilkan asesoris saja dan sekarang mampu menghasilkan berbagai model mulai membuat sarung bantal kursi dengan berbagai model dan motif serta menghasilkan berbagai model tas dan dompet dan terakhir membuat bedcover yang memiliki kesulitan lebih tinggi dibanding produk yang lain.

Disamping pelatihan dan pendampingan selama pelaksanaan pengabdian masyarakat, tim pelaksana pengabdian telah memberikan bantuan modal kerja berupa uang dan bahan baku berupa kain perca untuk produksi awal. Selain itu tim pelaksana telah memberikan bantuan berupa mesin jahit besar untuk proses produksi seperti bedcover dan tas yang memerlukan kain yang tebal dan sangat lebar sehingga tidak bisa dijahit dengan mesin kecil.

Bidang Pemasaran

Kegiatan bidang pemasaran dilakukan dengan tujuan hasil produksi yang sudah dibuat anggota akan dapat terdistribusi ke konsumen melalui cara dan metode yang efektif. Untuk itu dilakukan penyuluhan oleh tim pelaksana tentang "Marketing Mix". Disini dijelaskan tentang tujuan *marketing*, berbagai jenis

model *marketing*, pemilihan model *marketing* yang sesuai dengan kelompok usaha. Selanjutnya tim melakukan pendampingan

praktik *marketing* kelompok usaha dengan cara mengikutkan pameran, mencari konsumen dan melakukan penjualan. Model pemasaran yang dipilih adalah perpaduan antara pemasaran tradisional yaitu iklan dari mulut ke mulut, dan pemasaran berbasis teknologi informasi yaitu melalui BB (Blackberry) dan *Facebook*.

Disamping pelatihan pemasaran, tim pelaksana pengabdian telah membuat katalog produk, *branding* dan *web* untuk pemasaran *online*. Katalog produk disusun sesuai variasi produksi dengan mencantumkan harga jualnya masing-masing produk. Selanjutnya katalog produk didistribusikan secara manual (*hard copy*) maupun didistribusi *online* sebagai pendukung web. Sebagai UKM yang memiliki jenis produksi yang unik karena diproduksi berbasis limbah (perca), maka tim mendesain *merk* sebagai *branding* untuk produk tersebut. Branding menjadi salah satu faktor kekuatan UKM yang memiliki ciri produk unik dan diminati pasar. Melalui *merk* dan *branding*, produk akan menjadi terkenal, tidak ditiru dan konsumen mudah mengaksesnya.

Berikut gambar Katalog produk, *brand* (*merk*) dan *web*, untuk Kelompok UKM sebagai hasil dari kegiatan pengabdian ini:





Gambar1. Katalog Produk yang Dikenalkan ke Konsumen

Bidang Manajemen dan Administrasi Keuangan

Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan tertib administrasi dan keuangan sehingga kelompok usaha akan mempunyai lembaga yang kuat dari segi manajemen. Langkah yang dilakukan adalah penyuluhan administrasi dan keuangan yang diberikan oleh tim. Selanjutnya praktik administrasi keuangan untuk mencatat penerimaan dan pengeluaran kas. Model yang diberikan sangat sederhana, masih sebatas aplikasi catatan keuangan berbasis manual mengingat kelompok usaha belum memiliki sumber daya manusia dan fasilitas yang memadai. Untuk itu tim pelaksana memberikan formulir-formulir yang sederhana sebagai bahan pelatihan. Setelah melakukan pelatihan maka dilakukan pendampingan praktik pembuatan catatan keuangan usaha. Harapannya dengan administrasi yang baik, catatan keuangan yang tertib dan akurat, maka kelompok usaha dapat melakukan penilaian kinerja dan dapat

digunakan sebagai pertimbangan untuk menentukan laba yang akan dibagi kepada anggota (SHU). Namun saat ini belum dapat dilakukan karena usaha belum berjalan satu periode akuntansi.

Disamping itu, tim pelaksana telah memberikan pelatihan dan pendampingan untuk penentuan harga pokok penjualan tiap produk. Penentuan harga pokok produk akan digunakan sebagai penentuan harga jual masing-masing produk. Komponen harga pokok produk meliputi: bahan baku kain perca, bahan penolong, beban atau ongkos kerja penjahit dan yang memotong, beban perlengkapan lain, beban listrik untuk mesin produksi dan amortisasi biaya desain produk. Setelah setiap produk ditentukan harga pokoknya, maka selanjutnya ditentukan harga jual masing-masing produk seperti yang telah diinformasikan dalam katalog produk tersebut di atas.

Berikut hasil kinerja UKM selama periode Januari sampai Nopember 2014, data produksi dan penjualan yang dilakukan oleh kelompok usaha

Tabel 1. Hasil Produksi dan Penjualan Selama 11 Bulan oleh Kelompok Usaha Jahitan dan Pengelolaan Kain Parca

No	Nama Produk	Jumlah yang dihasilkan	Produk yang terjual
1	Bros accessories	50 unit	25 unit
2	Amplop bahan Flanel	500 unit	500 unit
3	Sampul buku	25 unit	20 unit
4	Tas	10 unit	5 unit
5	Dompet	15 unit	5 unit
6	Sarung Bantal Kursi	20 set	8 set
7	Bedcover	3 unit	2 unit
8	Sajadah	1 unit	0 unit
9	Tas Kantung pengganti kresek	10 unit	10 unit

Tabel 2. Hasil Penjualan dan Kontribusi Margin Selama 11 Bulan

No	Nama Produk	Penjualan (unit)	Harga Jual (per unit/ Rp)	Nilai Penjualan
1	Bros accessories	25 unit	3.500	87.500
2	Amplop bahan Flanel	500 unit	1.500	750.000
3	Sampul buku	20 unit	20.000	400.000
4	Tas	5 unit	75.000	375.000
5	Dompet	5 unit	50.000	250.000
6	Sarung Bantal Kursi	8 set	225.000	1.800.000
7	Bedcover	2 unit	750.000	1.500.000
8	Sajadah	0 unit	60.000	0
9	Tas Kantung pengganti Kresek	10 unit	25.000	250.000
10	Total Penjualan			5.412.500

Berdasarkan perhitungan beban pokok penjualannya, rata-rata besar laba kotornya adalah 23% dari total penjualan atau sebesar Rp.1.244.875,-



Gambar 2. Macam-macam Produk yang Telah Dihasilkan Selama Mengikuti Pelatihan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan kegiatan pengabdian maka dapat disimpulkan bahwa kelompok usaha jahitan dan pengelolaan kain perca :

- Untuk Bidang produksi, setelah para anggota kelompok mendapatkan pelatihan pengelolaan kain perca dari pakar selama 12 minggu dengan berbagai materi yang telah disampaikan instruktur, peserta telah mampu mampu mengembangkan aneka asesoris
- bidang pemasaran, produknya sudah mulai dikenal masyarakat dengan pameran yang dilaksnakan oleh Dinas Koperasi dan UKM, maupun oleh pihak lain. Namun karena media pemasarannya masih dominan tradisional maka belum dapat diakses oleh banyak pihak maupun konsumen dengan wilayah pemasaran yang sangat terbatas.
- bidang adminstrasi dan keuangan, kelompok UKM sudah memiliki catatan keuangan meskipun masih sangat sederhana dan manual.

Saran

Untuk melancarkan usaha kelompok diperlukan konsolidasi dari para anggota sehingga bisa berkembang lebih baik. Untuk itu dibutuhkan kesadaran para anggota untuk selalu bisa bekerjasama satu sama lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Boediono. (2001). **Ekonomi Makro. Edisi-4**. Penerbit Yogyakarta: BPFE. Bank Indonesia, 2006. Melangkah Bersama Membangun UMKM,H. 1-55
- Giovany, M.N. 2010. **Profil Wirausaha Muda Terdidik pada Bisnis Butik On - line: S tudi Tentang Motivasi Berwirausaha**, Jiwa Kewirausahaan dan Aspek-Aspek Manajemen Saat Memulai Usaha dan Memasuki Pasar Ekspor.
- Miles, P Morgan., Covin G jefferey., Heeley b Michael (2000), **The Relationship Between Environmental Dynamism and Small Firm structure**, strategy, and Performance. Journal of Marketing theory and Practice. Pp. 63-74

- Richard, O. C., Barnett, T., Dwyer, S., & Chadwick. K. (2004). **Cultural diversity in management, firm performance, and the moderating role of entrepreneurial orientation dimensions**. *Academy of Management Journal*, 47, 255-266
- Thomas W dan Norman M. 1998. „ **Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil**“. Prenhallindo. Jakarta.