

IBM KELOMPOK PENGRAJIN TENUN IKAT KHAS KEDIRI**Fauziyah¹, H. Ahmad Suharto², Indah Yuni Astuti³**^{1,2,3}Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kediri
E-mail : ¹fauziyah_rahman@ymail.com**ABSTRAK**

Tenun ikat merupakan salah satu kain tradisional Indonesia yang diproduksi di berbagai daerah di Indonesia. Tenun ikat sebagai kebanggaan bangsa dan mencerminkan identitas nasional. Oleh karena itu, tenun ikat perlu dijaga dan dilestarikan keberadaannya, serta dipromosikan secara berkelanjutan. Desa Bandar, Kediri, Jawa Timur, terdapat Tenun Ikat *Craft Center* bukan mesin yang sudah ada sejak lama. Kerajinan tenun ikat ini turun-temurun yang awalnya dimulai oleh warga Desa Airport. Sekitar 15 tahun silam tenun tradisional di Kediri sangat maju pesat. Tapi saat ini jumlah pengrajin semakin berkurang, disebabkan pengrajin beralih profesi, selain kurangnya alat tenun yang dimiliki karena sebagian alat tenun rusak dan tidak diremajakan. Tenun ikat bukan mesin harganya cukup mahal dibandingkan dengan kain bukan tenun, karena biaya produksi yang tinggi. Tenun ikat kalah bersaing dengan produk kain impor dan dapat mengancam kekayaan budaya bangsa, oleh karena itu harus dilestarikan. Sementara ini produk yang dihasilkan pengrajin tenun tradisional Desa Bandar Kediri hanya satu jenis produk yaitu kain ikat untuk pakaian dan sarung tangan. Kelompok Mitra ini belum mampu membuat diversifikasi berbagai produk dan inovasi dari sisi desain. Kelompok Mitra sulit untuk tumbuh pesat karena kurangnya variasi, inovasi produk dan kemampuan yang terbatas dalam pengetahuan dan manajemen usaha serta kualitas sumber daya manusia yang masih rendah. Oleh karena itu Kelompok Mitra mendapatkan pendampingan berupa : manajemen keuangan, produksi, pemasaran dan akuntansi. Melalui program IBM, Kelompok Mitra telah mampu menghasilkan produk yang bervariasi dan inovasi desain sehingga mampu bersaing dan pendapatan meningkat.

Kata Kunci : Sentra Tenun Ikat, Diversifikasi dan Inovasi.

PENDAHULUAN**Analisis Situasi**

Aspek perekonomian merupakan aspek yang luas dari segala bidang usaha, baik usaha kecil, menengah, besar, maupun lingkup rumah tangga dan masyarakat. Apabila membahas masalah ekonomi pasti tidak bisa terlepas dari aktivitas bisnis. Aktivitas bisnis bisa dilakukan oleh siapa saja baik individu maupun organisasi. Tujuan dari aktivitas bisnis adalah menghasilkan *income* untuk memenuhi kebutuhan hidup sehingga antara aktivitas bisnis dan pemenuhan kebutuhan hidup ada korelasi yang sangat kuat, namun tidak semua individu maupun organisasi dapat melaksanakan aktivitas bisnis, karena aktivitas bisnis memerlukan faktor produksi seperti modal, sumber daya manusia, skill, pengetahuan serta sarana dan prasarana untuk usaha. Kesejahteraan suatu individu rumah tangga maupun masyarakat bisa dilihat dari indikator pendapatan yang diperoleh, sehingga bagaimana caranya untuk mendapatkan *income*. Ada

beberapa usaha yang dilakukan untuk mendapatkan *income* misalnya dari usaha jasa, dagang dan industri. Namun tidak semua pelaku bisnis bisa melaksanakan aktivitasnya dengan baik. Hal ini disebabkan karena terbatasnya kemampuan mereka dalam sistem manajemen, akuntansi dan produksi, sehingga apabila ada permasalahan yang berkaitan dengan keuangan, biasanya mengalami kesulitan untuk menyelesaikan masalah, hal ini yang menyebabkan terhambatnya perkembangan usaha.

Bagi perusahaan yang besar umumnya sudah memiliki sistem manajemen yang baik, sehingga tingkat kesulitan dan kendala bisnis bisa diatasi, namun bagi perusahaan yang baru berdiri dan perusahaan kecil masih harus menata sistem manajemen dengan baik supaya nantinya operasional perusahaan bisa lebih baik, mampu bersaing dan *survive*. Bagi perusahaan yang baru berdiri dengan modal yang kecil dan status kepemilikan masih perorangan, permasalahannya begitu kompleks, diantaranya masalah modal, masalah manajemen, masalah sistem akuntansi, masalah produksi, masalah pemasaran dsb.

Kelompok Usaha pengrajin tenun ikat khas Kediri Jawa Timur, aktivitasnya membuat **Kain Tenun Ikat Bukan Mesin**. Kepemilikan perusahaan ini masih perorangan, ada beberapa kelompok usaha yang membuat kain tenun, perusahaan ini berdiri sejak lama dan diwariskan secara turun temurun.

Selama ini pengrajin tenun ikat hanya mampu menghasilkan produk kain tenun ikat dan sarung tenun, belum mampu membuat produk yang bervariasi dan inovasi. Harga kain tenun ikat tergolong lebih mahal dibandingkan dengan kain lain, hal ini disebabkan karena kain tenun ikat prosesnya lebih rumit dan lama sehingga biaya produksi lebih tinggi.

Semakin lama jumlah pengrajin semakin berkurang karena beralih profesi dan terbatasnya alat tenun dan banyak yang rusak serta tidak mempunya pengrajin bersaing dengan produk kain lain yang harganya lebih murah, apalagi dengan produk impor. Apabila pengrajin tidak mampu membuat produk yang bervariasi dan inovasi, dikhawatirkan nanti akan kalah bersaing dengan produk lain.

Selama ini kelompok pengrajin tidak pernah menerima pengetahuan dan keterampilan khusus dalam pembuatan tas tenun ikat, sprei tenun ikat, sepatu tenun ikat, dompet tenun ikat, dan kerajinan lainnya. pengrajin selama ini hanya mampu membuat kain tenun dan sarung saja, walaupun sebenarnya ingin mengembangkan produk dengan berbagai variasi seperti tas tenun ikat, dompet tenun ikat, sepatu tenun ikat, sprei tenun ikat, sarung bantal kursi tenun ikat dan kerajinan lainnya. Sebenarnya sudah ada permintaan dari pasar terhadap produk tersebut, namun karena adanya keterbatasan alat, sarana, fasilitas, pengetahuan manajemen, keahlian dan keterampilan maka permintaan pasar tersebut tidak bisa dipenuhi oleh kelompok pengrajin.

Tujuan program IbM ini untuk membuat diversifikasi produk yang sebelumnya kelompok pengrajin tenun ikat hanya mampu membuat satu macam produk, dengan dilakukannya pelatihan dan pembinaan kelompok pengrajin mampu membuat produk yang bervariasi dan inovasi dalam berbagai bidang yaitu manajemen keuangan, manajemen produksi, manajemen pemasaran dan akuntansi.

Permasalahan Mitra

Kelompok pengrajin tenun ikat di Desa Bandar Kediri berprofesi secara heterogen, ada sebagai pegawai, wirausaha dan sebagai pengrajin tenun ikat.

Dari usaha tersebut timbul beberapa permasalahan :

- Lemahnya sistem manajemen dan produksi serta sistem akuntansi sehingga pencatatan transaksi dan laporan keuangan tidak ada.
- Terbatasnya alat tenun ikat yang dimiliki oleh kelompok pengrajin tenun ikat tradisional. Para kelompok pengrajin tenun ikat tradisional rata-rata hanya mempunyai alat tenun 1-2 unit, sehingga memperlambat proses produksi.
- Jenis produk yang dihasilkan sangat terbatas yaitu hanya kain tenun ikat untuk baju dan sarung. pengrajin memproduksi produk tersebut karena sederhana dan tidak rumit, jadi hanya bentuk kain panjang yang nantinya akan dijahit sendiri oleh pembeli. Sedangkan apabila ingin memproduksi produk yang lebih bervariasi seperti sprei tenun ikat, bantalan kursi tenun ikat, taplak meja tenun ikat, furniture tenun ikat, hiasan dari tenun ikat, sepatu tenun ikat, dan asesoris lainnya, maka dibutuhkan mesin jahit, peralatan potong dan peralatan jahit lainnya. Disamping itu diperlukan tenaga kerja yang berpengalaman dan berkompeten paling tidak sudah pernah mendapatkan pendidikan, keterampilan, pembinaan dan pelatihan
- Kurangnya sarana dan fasilitas produksi seperti alat gulung benang, alat ikat benang, desain gambar, alat rendam, almari untuk menyimpan produk jadi.
- Kurangnya pengetahuan kelompok pengrajin kain tenun ikat tentang sistem manajemen, sistem produksi dan sistem pemasaran,
- Kurangnya pengetahuan kelompok pengrajin kain tenun ikat dalam bidang pemasaran, pokoknya hanya jual, sehingga target dan volume penjualan perputarannya lambat.
- Masih terbatasnya wilayah pemasaran. Hal ini disebabkan karena kelompok pengrajin tidak mempunyai hubungan jaringan distribusi pemasaran produk yang luas, sehingga untuk melempar barang mengalami kesulitan. Hal ini dibutuhkan pelatihan dan pengetahuan strategi pemasaran yang tepat.

- Kurangnya pengetahuan tentang sistem akuntansi, sehingga dari transaksi penjualan dan produksi tidak pernah dilakukan. Sehingga tidak pernah mengetahui dengan pasti berapa biaya yang dikeluarkan dan berapa hasil yang diterima. Pengrajin hanya menghitung penerimaan uang saja, hal ini rawan terhadap penipuan dan kecurangan.
- Modal kelompok pengrajin tenun ikat masih kecil, pada umumnya perusahaan tersebut masih milik perorangan sehingga kekuatan modal sangat tergantung dari kondisi finansial keuangan pribadi.
- Perolehan modal dari pinjaman bank yang bunganya relatif cukup tinggi. Pengrajin umumnya takut mengambil pinjaman bank karena dikhawatirkan tidak bisa membayar.
- Produk yang dihasilkan masih monoton, belum ada inovasi dan kurang bervariasi, mereka hanya memproduksi kain untuk baju dan sarung, sehingga tidak ada variasi lain.
- Manajemen yang kurang baik, bahkan tidak ada perencanaan produksi, perencanaan keuangan dan sistem akuntansi. Para pengelola tidak dibekali dengan ilmu ekonomi, sehingga beroperasi hanya berdasarkan meniru dari orang lain tanpa perencanaan yang baik, pengrajin pada umumnya masih lulusan SMP dan SMA, apalagi kualitas tenaga kerjanya masih rendah, sehingga produktivitas kerja juga rendah.
- Tidak terpenuhinya permintaan konsumen karena adanya keterbatasan alat produksi dan tenaga kerja. Sehingga kapasitas produksi mereka sangat terbatas dalam 1 hari hanya mampu menghasilkan 1-2 produk kain tenun ikat.
- Apabila pengrajin tidak membuat inovasi produk yang lain, maka dikhawatirkan produk tidak

mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sistem produksinya sudah bagus. Dengan sistem manual akan menyerap biaya produksi yang tinggi, sehingga biaya produksi akan lebih besar dan pengaruhnya terhadap harga jual yang lebih mahal. Padahal pada umumnya konsumen memilih harga yang lebih murah dengan kualitas yang sama.

- Pengrajin tidak bisa menghitung biaya dan mengelola keuangan dengan baik, bagaimana membuat *budget* keuangan, menghitung harga pokok produksi, melakukan strategi pemasaran dengan baik dan tidak pernah membuat laporan keuangan sehingga tidak bisa menilai dan mengevaluasi serta mengontrol keuangan karena tidak adanya laporan keuangan, sehingga apabila ada suatu permasalahan yang berkaitan dengan keuangan tidak bisa mengambil keputusan dengan cepat dan tepat, maka jalan pintas yang diambil yaitu dengan meminjam uang di Bank desa atau rentener dengan bunga yang cukup tinggi.

METODE PELAKSANAAN

Dalam rangka untuk merealisasi program IbM, maka tim pengabdian masyarakat menggunakan beberapa metode pendekatan sebagai berikut: observasi dan wawancara, penyuluhan, partisipatif, pembinaan, pelatihan dan pendampingan. Semua kegiatan itu merupakan satu kesatuan yang harus dilaksanakan dalam upaya meningkatkan dan mengembangkan kelompok pengrajin tenun ikat yang semula hanya mampu membuat satu macam produk sampai akhirnya kelompok usaha tersebut mampu membuat **Diversifikasi Produk**.

Tabel. 1. Kegiatan dan Metode dalam IbM

No	Kegiatan	Metode	Bahan/Alat
1.	Penjelasan mengenai manfaat ilmu manajemen dan akuntansi	Diskusi, pengamatan, tanya jawab	Makalah, gambar dan slide
2.	Perhitungan modal dan biaya produksi dan biaya lain-lain	Demonstrasi, praktek dan tanya jawab	Alat, bahan
3.	Membuat desain/rancangan produk dan menentukan sarana dan fasilitas produksi	Demonstrasi, praktek, tanya jawab	Alat, bahan
4.	Pembuatan produk	Demonstrasi, praktek, tanya jawab	Alat, bahan
5.	Pemasaran produk dan pembuatan laporan	Demonstrasi, praktek, tanya jawab	Produk

Adapun langkah-langkah yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam membuat diversifikasi produk yaitu :

- Pada tahap pertama akan dilakukan penjelasan kepada anggota kelompok pengrajin mengenai keuntungan dan manfaat ilmu manajemen dan produksi dalam pembuatan produk serta dampak positif terhadap aktivitas perusahaan.
- Tahap berikutnya adalah pembuatan *layout* produk dan *budget* induk yang meliputi *budget* penerimaan, *budget* pengeluaran, *budget* pembelian bahan, *budget* produksi, *budget* biaya, *budget* pemasaran, *budget* laba/rugi dan target laba yang akan diperoleh.:
 - ◆ Penyusunan *budget* induk, tahap kegiatan meliputi :
 - Perhitungan modal yang dimiliki
 - Perbaiki manajemen, membuat *job discription* dengan jelas
 - Menentukan produk satuan yang akan diproduksi termasuk *desain produk* supaya menarik minat konsumen dan produk diminati konsumen
 - Menghitung biaya produksi, bahan yang dipakai, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik dan biaya lain-lain
 - ◆ Melakukan produksi :
 - Membuat *layout produk* dan *desain produk*
 - Menentukan jadwal produksi
 - Menentukan kebutuhan bahan produksi
 - Menentukan sarana dan prasarana produksi
 - Melakukan pengawasan produksi supaya produk yang dihasilkan berkualitas baik.
 - ◆ Membuat laporan harga pokok produksi (berapa biaya produksi sesungguhnya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk) :
 - Menghitung biaya produksi
 - Menghitung harga pokok penjualan dan menentukan harga jual
 - ◆ Menentukan wilayah daerah pemasaran dan strategi pemasaran :
 - Melakukan promosi dan pengenalan produk
- Membuat *website* untuk sarana pemasaran
- Mengawasi produk di pasaran
- ◆ Membuat laporan keuangan :
 - Membuat laporan Laba/Rugi
 - Membuat laporan neraca
 - Menganalisa laporan keuangan
- ◆ Melakukan kegiatan pendampingan, monitoring dan evaluasi untuk keberhasilan dan keberlanjutan program.
- ◆ Penyusunan *budget* induk, tahap kegiatan meliputi :
 - Perhitungan modal yang dimiliki
 - Perbaiki manajemen, membuat *job discription* dengan jelas
 - Menentukan produk satuan yang akan diproduksi termasuk desain produk supaya menarik minat konsumen dan produk diminati konsumen
 - Menghitung biaya produksi, bahan yang dipakai, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik dan biaya lain-lain
- ◆ Melakukan produksi :
 - Membuat *layout produk* dan desain produk
 - Menentukan jadwal produksi
 - Menentukan kebutuhan bahan produksi
 - Menentukan sarana dan prasarana produksi
- Melakukan pengawasan produksi supaya produk yang dihasilkan berkualitas baik.
- ◆ Membuat laporan harga pokok produksi (berapa biaya produksi sesungguhnya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk) :
 - Menghitung biaya produksi

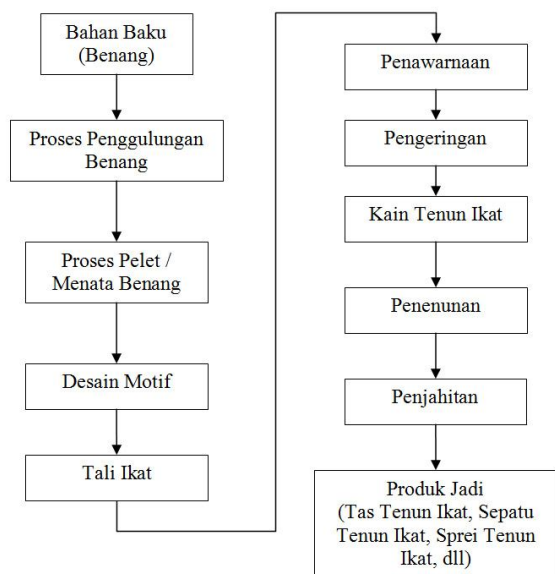
HASIL DAN PEMBAHASAN

Persiapan kegiatan

Koordinasi persiapan kegiatan, inventarisasi kebutuhan materi, survei lokasi kegiatan, ijin lokasi dan koordinasi dengan anggota kelompok pengrajin tenun ikat di Desa Bandar Kediri Jawa Timur. Jumlah kelompok pengrajin tenun ikat 2 kelompok yaitu kelompok pengrajin tenun ikat Sinar Barokah dan Sekar Mayang, masing-masing kelompok terdiri dari 10

orang, meningkat dibandingkan tahun 2011 yang jumlah anggotanya 7 orang.

Pada tahap awal, pengadaan materi meliputi (benang, bahan pewarna sintetis dan bahan lainnya, alat penggulung benang, alat desain benang, alat penata benang). Bahan dan alat tersebut dibeli di UD. Warna Jaya Surabaya dan Toko Benang Abidin Surabaya.



Bagan 1. Lay Out Produksi

Tahapan Proses Produksi

- Proses Persiapan Bahan
- Proses Penggulungan Benang
- Proses Palet Benang
- Proses Desain Motif
- Proses Ikat Tali
- Proses Pewarnaan
- Proses Penjemuran
- Proses Pelepasan Tali Ikat
- Proses Tenun
- Proses Pengemasan

Data Kualitatif dan Kuantitatif Mitra

Kondisi mitra usaha secara kualitatif menunjukkan bahwa kelompok pengrajin tenun ikat

di Desa Bandar Kediri dilihat dari aspek manajemennya kurang baik, kelompok pengrajin ini selama melakukan aktivitasnya tidak menerapkan aspek manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen produksi dan akuntansi, pengrajin asal buat produk saja tanpa menerapkan aspek manajemen dan akuntansi. Hal ini disebabkan karena kelompok pengrajin tersebut belum memahami banyak aspek manajemen dan akuntansi tetapi kelompok pengrajin tenun ikat mempunyai semangat kerja yang sangat besar.

Sebelum dilaksanakan pengabdian masyarakat, kelompok pengrajin tenun ikat hanya mampu membuat satu macam produk yaitu kain tenun untuk baju dan sarung saja. Kelompok usaha tersebut belum mampu membuat produk lain karena tidak mempunyai alat-alat untuk memperlancar proses produksi seperti: alat penata benang, alat tenun, alat penggulung benang, mesin jahir, dan lemahnya kelompok pengrajin dalam aspek manajemen keuangan, manajemen produksi, manajemen pemasaran dan akuntansi.

Pemberian alat-alat dan bahan serta pembinaan aspek manajemen dan akuntansi kepada kelompok pengrajin dapat meningkatkan kinerja kelompok pengrajin yang mana kelompok pengrajin sudah mampu membuat diversifikasi produk dari kain tenun ikat yang bervariasi dan inovasi seperti : sarung bantal tenun ikat, sprej tenun ikat, sepatu tenun ikat, dompet tenun ikat, tas tenun ikat, furniture tenun ikat, taplak meja tenun ikat dan lainnya. Kuantitas produk yang dihasilkan rata-rata sehari 15 -20 buah dengan produk yang bervariasi. Harga pokok tas tenun ikat Rp. 100.000 per unit dan tergantung model, harga pokok sepatu per unit Rp. 110.000, harga taplak meja Rp. 125.000, kalau sudah di swalayan harga jual Rp, 175.000, Penjualan sampai Desember 2015 mencapai 81 unit dengan area pemasaran meliputi Karesidenan Kediri, Surabaya, Malang dan Banyuwangi.

Profil 2 Kelompok pengrajin tenun ikat khas Kediri di Desa Bandar Kediri Jawa Timur disajikan pada Tabel 2 sebagai berikut :

Tabel 2. Profil Kelompok Usaha Pengrajin Tenun

Kelompok Pengrajin	Sinar Barokah	Sekar Mayang
Nama Ketua/Pemilik	P.Sudarman	P. Erwin
Jumlah Karyawan	7 pengrajin	5 pengrajin
Hasil produksi	Sarung bantal tenun ikat, sprej tenun ikat, sepatu tenun ikat, dompet tenun ikat, taplak meja tenun ikat, furniture tenun ikat dan lainnya.	Sarung bantal tenun ikat, sprej tenun ikat, sepatu tenun ikat, dompet tenun ikat, taplak meja tenun ikat, furnitur tenun ikat dan lainnya.

Kapasitas Produksi Desa	15 kerajinan dari kain tenun ikat per hari. Bandar Tengah	12 kerajinan dari tenun ikat per hari. Bandar Lor
----------------------------	--	--

Sumber : Desa Bandar Kec.Kota Kediri (2014)

Makna Eksistensi Mitra Terhadap Lingkungan

Eksistensi keberadaan mitra usaha berdampak positif terhadap lingkungan sekitar, hal ini disebabkan adanya pemberdayaan masyarakat yang lebih produktif, yaitu dengan memberikan pelatihan dan pembinaan kepada masyarakat dengan memberikan pengetahuan dan mencetak wirausaha baru.

Dari aspek ekonomi, adanya kelompok pengrajin tenun ikat banyak menyerap tenaga kerja yang dapat mengurangi pengangguran di Desa Bandar Kediri dan sekitarnya, mencetak *entrepreneurship* bagi masyarakat Desa Bandar, meningkatkan pendapatan masyarakat desa dan mensejahterakan masyarakat desa.

Pemberian Alat-Alat dan Pembinaan

Kegiatan pemberian alat-alat dan bahan untuk membuat kelancaran produksi dilakukan melalui koordinasi dengan ketua kelompok pengrajin tenun ikat

Desa Bandar, kecamatan Kota Kediri, Alat-alat dan bahan yang diserahkan kepada kelompok usaha adalah : Alat tenun bukan mesin, alat sisir benang, alat desain gambar, alat penggulung benang, alat palet kayu, alat gun, alat rel gun, alat penggulung benang (bim), almari penyimpan produk. Pembinaan yang dilakukan seperti: pembinaan dan pelatihan manajemen keuangan (menghitung *budget* produksi, penggunaan dana); manajemen produksi (membuat *lay out* produksi, membuat jadwal produk, mengawasi produksi); manajemen pemasaran (*mentraining sales*, menentukan strategi pemasaran, mengawasi produk di pasaran); akuntansi (membuat laporan harga pokok produksi, membuat laporan harga pokok penjualan, membuat laporan keuangan, menganalisa laporan keuangan). Pemberian alat-alat dan bahan diserahkan di rumah kelompok pengrajin Pak Sudarman dan Pak Erwin dihadiri oleh ketua dan anggota. Pembinaan dilakukan langsung di rumah Pak Sudarman dan Pak Erwin dihadiri oleh ketua dan anggota.

Tabel 3. Daftar Bahan yang Diserahkan

No.	Bahan	Jumlah	Keterangan
1.	Benang merah	3 pak	Bahan Baku
2.	Benang putih	5 pak	Bahan Baku
3.	Benang kuning	3 pak	Bahan Baku
4.	Pewarna	2 paket	Bahan Penolong
5.	Bahan kimia lain	2 paket	Bahan Penolong

Tabel 4. Daftar Alat yang Diserahkan

No	Alat	Jumlah	Keterangan
1.	Alat tenun bukan mesin	4 unit	Menenun benang
2.	Alat sisir benang	3 unit	Menata benang
3.	Desain gambar	3 unit	Mendesain motif
4.	Penggulung benang kecil	50 unit	Menggulung benang
5.	Penggulung benang besar (bim)	3 unit	Menggulung benang warna dasar
6.	Alat gun	8 unit	Menjalankan alat tenun
7.	Alat palet kayu	2 unit	Menata benang
8.	Alat rel gun	16 unit	Menjalankan alat tenun

Proses produksi di mulai dari persiapan bahan dan alat-alat. kemudian dilanjutkan dengan proses penggulungan benang dengan alat penggulung benang, proses desain motif memberikan gambar/motif pada benang yang dilakukan dengan menggambar secara manual pada benang yang sudah digulung dan ditata dalam bentuk seperti bingkai. Setelah benang di beri motif lalu diikat dengan tali rafia

untuk memperjelas motif yang sudah digambar, kemudian proses pewarnaan dengan mencelupkan benang yang diikat pada bahan pewarna sintesis dengan cara berulang-ulang supaya warna lebih tajam sesuai dengan motif yang diinginkan, selanjutnya proses penjemuran sampai kering, kelemahannya apabila musim hujan maka proses penjemuran memakan waktu yang lama, setelah dijemur tali rafia dilepas satu

persatu kemudian proses penataan benang pada alat sisir benang yang akan dipasang pada alat tenun, dilanjutkan proses penenunan benang menjadi kain tenun, setelah kain tenun jadi dilanjutkan proses penjahitan produk sesuai dengan yang diinginkan seperti sprei tenun ikat, taplak meja tenun ikat, sepatu tenun ikat, sarung bantal kursi tenun ikat, dan lainnya.



Gambar 1. Penyerahan Alat-alat



Gambar. 2. Penyerahan Alat-alat



Gambar 3. Bahan Benang



Gambar 4. Alat Tenun Bukan Mesin



Gambar 5. Alat Penggulung Benang



Gambar 6. Alat sisir Benang



Gambar 7. Alat Rel Gun



Gambar 8. Proses Pengulungan Benang



Gambar 12. Proses Pewarnaan



Gambar 9. Proses Palat/Menata Benang



Gambar 13. Proses Penjemuran



Gambar 10. Proses Desain Motif



Gambar 14. .Proses Penenunan



Gambar 11. Hasil Desain Motif Tenun



Gambar 15. Produk Jadi Kain Tenun Ikat



Gambar 16. Proses Penjahitan



Gambar 17. Produk Sarung Bantal Kursi



Gambar 18. Produk Taplak Meja



Gambar 19. Produk Seprei Tenun Ikat Motif Rang-Rang



Gambar 20. Produk Tas dan Dompot Tenun Ikat



Gambar 21. Produk Sepatu Kerja dan Santai



Gambar 22. Produk Jadi Tenun Ikat Siap Jual

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Program IbM yang dilaksanakan mendapat respon yang baik dari mitra kelompok pengrajin tenun ikat dan akan mengembangkan usaha yang lebih besar dan profesional. Kelompok pengrajin memperoleh keuntungan dan nilai tambah diantaranya: (1) meningkatkan pengetahuan dan keterampilan wirausaha masyarakat Desa Bandar; (2) meningkatkan motivasi kerja; (3) meningkatkan keterampilan sumber daya manusia; (4) menyerap tenaga kerja serta mengurangi pengangguran; (5) mencetak *entrepreneurship* masyarakat Desa Bandar ; (6) meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat desa.

Saran

Perlu pendampingan kepada kelompok pengrajin tenun ikat secara intensif dan berkelanjutan serta meminta perhatian pemerintah dalam melindungi usaha kecil dengan tidak terkendalinya produk impor yang akan mematikan usaha lokal.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim, 2014. **Monografi Desa Bandar**, Kecamatan Kota Kediri.

Best, Roger, J. 2004. **Market-Best Management: Strategies For Growing Customer Value And Profitability**. 3rd Edition. Prentice-Hall inc. New Jersey

Burggraff Willem. Et. Al. 2008. **The Entrepreneur and The Entrepreneurship cycle**, Assen,: Royal Van Gorcum

Craveb W Davidm and Nigel F Piercy, 2007. **Strategic Marketing**, 8nd Edition Irwin, Mc Graw Hill.

Corsi, Patrick, et, al., 2006. **Innovation Engineering**, London : iste

Day, George S, 1999. **Market Driven Strategy: Process For Creating Value**. New York The Free Press A Division of Simon & Schuster Inc, New York.

Djuamdi, Anton,. 2010. **Membangun Karakter Wirausaha dan Praktik Bisnis di Bidang Pangan**, Grasindo, Jakarta

Fandy Tjiptono, Gregorius Chandra, Dadi Andriana, . 2008. **Pemasaran Strategik**, Jakarta: CV Andi Offset

Fuad, M, Christine H, Nurlela, Sugiarto,. 200. **Pengantar Bisnis**, PT. Gramedia, Jakarta

Harmaizar. 2006. **Menggali Potensi Wirausaha**,. CV. Dian Anugrah Perkasa

<http://irmadevita.com/>. 2007. **Prosedur - Cara dan Syaray Pendirian CV**

Indrajaya, Richi,. 2008. **Jangan Takut Mulai Bisnis**. Puspa Swara, Jakarta

Indrajid, Dr, Richardus Eko, 2004. **ProsesBisnis Outsourcing**, Grasindo, Jakarta

Kartajaya, hermawan,. 2004. **Siasat Bisnis**, Gramedia, Jakarta

Kotler, Philip,. 2006. **Marketing Management**, Eleventh Edition, New Jersey

Malahayati, S. 2010. **Rahasia Bisnis Rosululloh**, Jogya Great Publisir, Yogyakarta

Manurung, Dr, Laurensius, Jiko Warsito. 2010. **Strategi Dan Inovasi Bisnis, meningkatkan Kinerja Usaha**. Elex Komputindo, Jakarta

Michael Hammer and James Champy, 1993. **Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution**,Harper Busioness.

Nugroho, A, Suharyadi, Purwanto, 2007. **Kewirausahaan, Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda**, PT, Salemba Empat, Jakarta.