

# **Pelatihan dan Pendampingan Implementasi Manajemen Bisnis pada Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar Jetis, Mulyoagung, Dau, Malang**

Warsono<sup>1</sup>

*Universitas Muhammadiyah Malang  
Warsono1967@umm.ac.id*

## **Abstract**

*This community service aims to help the administrators of the Putri Ulil Abshar Orphanage improve their business, by conducting training and mentoring in implementing business management principles in running their business. In order to achieve this goal, two main activities are carried out, namely: (1) training on business management, which includes: marketing and production management; and (2) mentoring. With training and mentoring activities that have been carried out by the service team, participants' understanding of business management, both in the marketing and production and operations fields, has increased. In addition, the skills in implementing the concept of marketing (e-commerce) and production and operations (sewing skills) have also increased. Thus, in general these community service activities provide added value, both for participants and objects of community service.*

*Keywords: Orphanage; Ulil Abshar; Bag Business*

## **Abstrak**

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu pengurus Panti Asuhan Putri Ulil Abshar meningkatkan bisnisnya, dengan cara melakukan pelatihan dan pendampingan dalam mengimplementasikan prinsip-prinsip manajemen bisnis dalam menjalankan bisnisnya. Dalam rangka mencapai tujuan ini ada dua kegiatan utama yang dilakukan, yaitu: (1) pelatihan tentang manajemen bisnis, yang meliputi: manajemen pemasaran dan produksi; dan (2) pendampingan. Dengan kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan oleh tim pengabdian, pemahaman peserta dalam manajemen bisnis, baik dalam bidang pemasaran maupun produksi dan operasi terjadi peningkatan. Di samping itu ketrampilan dalam mengimplementasikan konsep pemasaran (e-dagang) dan produksi dan operasi (ketrampilan menjahit) juga mengalami peningkatan. Dengan demikian, secara umum kegiatan pengabdian masyarakat ini memberikan nilai tambah, baik bagi peserta maupun obyek pengabdian masyarakat.

Kata Kunci: Panti Asuhan; Ulil Abshar; Usaha Tas

## **PENDAHULUAN**

Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar, yang berlokasi di Desa Mulyoagung, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang berdiri pada 2013 atas inisiatif dari Bapak KH Abdullah Hasyim, salah satu tokoh Muhammadiyah di Kabupaten Malang saat itu. Saat ini penghuni Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar terdiri dari 7 mahasiswa, yang bertindak sekaligus sebagai pengurus asrama, 13 anak SMA, dan 11 anak SMP, sehingga jumlah keseluruhan penghuni sebanyak 31 orang. Dalam membiayai semua kebutuhan hidup bagi seluruh anggota Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar dibutuhkan dana berkisar antara Rp10.000.000,00 - Rp12.000.000,00 setiap bulannya. Dana sebesar ini diperoleh dari donatur tetap dan donatur insidental, dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan penghuni panti asuhan, terutama untuk biaya hidup dan SPP sekolah. Sumbangan yang bersumber dari donatur insidental bersifat tidak pasti, sehingga pengurus perlu melakukan penggalan dari sumber lain.

Salah satu cara yang ditempuh oleh pengurus adalah dengan mendirikan usaha rintisan kerajinan tas pada 2016. Usaha ini diinisiasi oleh Ibu Miftahul Jannah, selaku penanggung jawab panti tersebut. Tas yang dihasilkan oleh panti ini terdiri dari beberapa jenis, dengan bahan baku utama kain. Konsumen utama tas yang dihasilkan oleh panti adalah lembaga-lembaga pendidikan umum dan sebagian lembaga-lembaga di lingkungan Muhammadiyah Daerah di Malang Raya. Jika permintaan tas pada periode tertentu dalam jumlah relatif besar, terkadang pengurus panti bekerja sama dengan pihak lain untuk memenuhi permintaan tersebut, karena terbatasnya kapasitas produksi. Nilai penjualan bulanan sekitar Rp5.000.000,00 – Rp8.000.000,00. Selama ini, usaha tersebut dikelola dengan melayani pesanan dari pihak lain, baik melalui pesanan secara online maupun offline.

Seperti pada usaha rintisan pada umumnya, usaha kerajinan tas yang dimiliki oleh Panti Asuhan Muhammadiyah Ulil Abshar menghadapi berbagai macam kendala, baik yang bersumber dari kondisi eksternal maupun internal. Kendala-kendala ini lebih banyak terkait dengan aspek pemasaran produk, pemenuhan pesanan sesuai dengan kualitas yang diinginkan pasar, ketersediaan fasilitas produksi/operasi, penyiapan ketrampilan sumberdaya yang menangani usaha, hingga aspek pengelolaan keuangannya. Dengan berbagai macam kendala ini, perlu adanya program untuk mengatasinya sehingga usaha rintisan

ini dapat berkembang dengan lebih baik. Dalam upaya mencapai kemandirian, usaha rintisan dalam bidang kerajinan tas yang dimiliki oleh Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar ini dapat dikembangkan lebih lanjut. Upaya peningkatan kemandirian ini, salah satunya dapat dilakukan dalam bentuk pelatihan dan pendampingan, terutama kepada penghuni panti. Pelatihan dan pendampingan dapat dilakukan dalam bidang manajemen bisnis. Dengan cara ini, diharapkan usaha rintisan ini dapat berkembang.

Berdasarkan hasil analisis situasi di atas terlihat bahwa terdapat dua permasalahan yang dihadapi pengurus Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar Jetis, Mulyoagung, Dau, Malang. Pertama, dalam bidang pemasaran, kendala bisnis yang dihadapi terkait dengan implementasi pemasaran berbasis online dan upaya melakukan perluasan usaha. Kedua, dalam bidang produksi dan operasi, kendala yang dihadapi terkait dengan jumlah mesin yang masih terbatas dan tukang jahit yang ada belum semuanya memiliki kemampuan yang memadai. Tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini meliputi tiga hal. Pertama, memberikan pemahaman tentang dasar-dasar manajemen bisnis, khususnya dalam bidang pemasaran, dan produksi dan operasi. Kedua, memberikan bantuan teknis terkait proses bisnis, baik dalam menambah fasilitas maupun ketrampilan kepada peserta yang ditujukan untuk pengembangan usaha rintisan. Terakhir, memberikan pendampingan dan konsultasi dalam menghasilkan metode kerja yang lebih efektif dan efisien.

Setelah mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat ini, para pengurus asrama dan penghuni Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar Jetis, Mulyoagung, Dau, Malang akan memperoleh tiga manfaat, yaitu: (1) Memiliki pemahaman tentang dasar-dasar manajemen bisnis, khususnya dalam bidang pemasaran, dan produksi dan operasi; (2) Memiliki tambahan fasilitas usaha dan jaringan bisnis dengan pihak eksternal untuk memperlancar kegiatan usahanya; dan (3) Mampu meningkatkan volume produksinya, sehingga volume penjualan dan keuntungan bisnisnya dapat meningkat.

## **MATERI DAN METODE PELAKSANAAN**

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, untuk menyelesaikan permasalahan akan dilakukan dengan tiga langkah, yaitu: (1) Dalam bidang pemasaran, dengan melakukan pelatihan tentang manajemen pemasaran, dan pemasaran berbasis teknologi informasi (e-dagang); (2) Dalam bidang produksi dan operasi, dengan melakukan pelatihan tentang manajemen produk dan operasi, dan membantu menambah pengadaan mesin jahit; dan (3) Melakukan pendampingan usaha. Setelah mengikuti tahapan tersebut diharapkan peserta kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat memahami tentang prinsip-prinsip Manajemen Bisnis, khususnya dalam bidang pemasaran dan manajemen produksi dan operasi, dan sekaligus implementasinya dalam kegiatan bisnis yang dilakukan. Sasaran peserta kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah para penghuni Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar, Jetis, Mulyoagung, Dau Malang, baik pengurus asrama maupun penghuni asrama lain yang memenuhi syarat.

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, ada tiga macam metode yang digunakan, yaitu: (1) Metode ceramah dan diskusi interaktif. Metode ceramah interaktif dianggap tepat dan efektif karena informasi masih dominan dari satu pihak dengan terus mengamati perubahan-perubahan yang terjadi, sehingga metode ini akan digabung dengan diskusi interaktif; (2) Metode lanjut yang digunakan adalah praktik langsung dengan mengimplementasikan konsep yang dipelajari ke dalam praktik bisnis; dan (3) Pendampingan kepada para peserta dalam menjalankan praktik bisnis.

Hasil yang diperoleh oleh peserta pengabdian masyarakat akan diukur untuk menentukan secara jelas seberapa besar nilai tambah yang tercipta dari kegiatan ini. Untuk itu evaluasi atas kegiatan ini akan dilakukan dengan dua cara. Pertama, tes awal (*pre-test*). Tes ini digunakan untuk melihat seberapa besar pemahaman dan pengalaman para peserta dalam pengelolaan bisnis, khususnya dalam bidang pemasaran dan produksi dan operasi. Tes awal dilakukan dengan instrumen daftar pertanyaan yang harus dijawab oleh para peserta.

Kedua, pada akhir pelaksanaan kegiatan pelatihan, evaluasi dilakukan dengan menyebar daftar pertanyaan, yang isinya untuk mendeteksi tingkat penguasaan para peserta terhadap materi yang disajikan dan sekaligus tingkat kepuasan peserta dalam mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat. Terakhir, evaluasi terhadap hasil pelatihan dan pendampingan. Hal ini dilihat dengan menggunakan ukuran bagaimana kelangsungan hidup terjamin dan seberapa besar tambahan nilai penjualan dan laba yang dihasilkan dengan adanya program ini jika dibanding dengan kondisi sebelumnya.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran Berbasis E-Dagang**

Pelatihan Manajemen Pemasaran berbasis e-dagang (internet marketing) ini bertujuan untuk: (1) memberikan pengetahuan umum tentang manajemen pemasaran, dan (2) memberikan dan meningkatkan

ketrampilan kepada peserta tentang bagaimana melakukan pemasaran berbasis internet. Hal ini sesuai dengan latar belakang peserta, ada yang sudah memiliki pengetahuan dan ketrampilan tentang pemasaran berbasis internet, tetapi sebagian ada yang belum memilikinya. Di samping itu, dalam memasarkan produk yang ada sekarang ini menggunakan sistem pesanan, sehingga dengan pelatihan e-dagang akan lebih sesuai.

Materi pelatihan yang disajikan, terdiri dari dua macam untuk dua sesi, yaitu: (1) Pemahaman Dasar Manajemen Pemasaran, dan (2) Praktik E-dagang. Materi pertama mengkaji tentang konsep manajemen pemasaran secara dan bauran pemasaran (marketing mix), sedangkan materi kedua mengkaji tentang bagaimana pemanfaatan internet untuk memasarkan suatu produk, sejak dari promosi, melakukan penawaran, hingga prosedur pengiriman barang dan pembayarannya.

Waktu pelaksanaan kegiatan pelatihan dilakukan pada hari Minggu, 25 Agustus 2019, mulai pukul 09.00 - 12.30 WIB bertempat di Aula Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar Jetis, Mulyoagung, Dau, Malang. Peserta yang mengikuti pelatihan ini seluruh penghuni dan pengurus panti putri yang berjumlah 20 orang. Pada pelatihan ini juga dihadiri oleh penanggung jawab panti, yaitu Ibu Miftakhul Jannah dan tenaga pendukung (mahasiswa FEB UMM).

Narasumber dan instruktur pelatihan ada dua orang, yaitu: (1) Drs. Warsono, M.M. (Ketua Tim Pengabdian dan Dosen Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Malang/UMM), sebagai narasumber Pemahaman Dasar Manajemen Pemasaran, dan (2) Sdr. Suwarno, S.T. (Staf UPT Informasi dan Komunikasi UMM), sebagai instruktur Praktik E-dagang.

Hasil kegiatan yang diharapkan atas pelatihan Manajemen Pemasaran berupa nilai tambah berupa: (1) Meningkatkan pengetahuan peserta tentang Manajemen Pemasaran, dan (2) Meningkatkan ketrampilan peserta dalam mengimplementasikan praktik e-dagang (internet marketing). Untuk mengukur besarnya nilai tambah yang diterima peserta dilakukan berdasarkan perbedaan jawaban atas daftar pertanyaan antara sebelum kegiatan (pre test) dengan setelah kegiatan berlangsung (post test).

Dari jumlah peserta kegiatan pelatihan yang terdaftar sebanyak 20 orang yang berasal dari penghuni dan pengurus panti, ternyata yang mengisi daftar pertanyaan hanya sebanyak 17 orang untuk pre test dan 16 orang untuk post test. Sebelum kegiatan pelatihan dimulai, tim pengabdian meminta kepada peserta untuk mengisi daftar pertanyaan pre test. Jawaban dari 17 peserta yang mengisi daftar pertanyaan “ya”, yang berarti mereka mempunyai pemahaman dan “belum/tidak”, yang berarti mereka belum mempunyai pemahaman tentang indikator untuk setiap butir pertanyaan.

Berdasarkan jawaban atas pertanyaan dari 17 orang peserta, secara umum menyatakan bahwa mereka belum mempunyai pengetahuan yang cukup tentang Manajemen Pemasaran. Hal ini dapat dilihat dari mayoritas jawaban para peserta yang menyatakan “belum/tidak” untuk hampir semua item pertanyaan. Secara statistik, dari keseluruhan 374 jawaban, ada sejumlah 96 jawaban atau sebesar 25,67% dari total jawaban menyatakan “ya”, sedangkan sisanya, yaitu sebanyak 278 jawaban atau sebesar 74,33% menyatakan “belum/tidak”. Ini mengindikasikan bahwa para peserta membutuhkan dan perlu meningkatkan pengetahuannya tentang Manajemen Pemasaran. Dengan demikian, pelatihan ini menjadi penting.

Pelaksanaan kegiatan pelatihan dibagi menjadi dua sesi, yaitu: sesi 1 berisi tentang pemahaman dasar Manajemen Pemasaran, dan sesi 2 berisi tentang praktik e-dagang. Sesi 1 membutuhkan waktu sekitar 60 menit, sedangkan sesi 2 membutuhkan waktu sekitar 120 menit. Dalam menjelaskan materi pelatihan, kedua narasumber ini menggunakan metode ceramah dan tanya-jawab. Pada materi kedua, juga dilakukan praktik e-dagang dengan menggunakan smart phone. Untuk memperjelas penyampaian materi pelatihan, kedua narasumber menggunakan slide ppt.

Setelah kegiatan pelatihan selesai, tim pengabdian melakukan evaluasi tentang efektivitas kegiatan tersebut, apakah materi yang disajikan dapat dipahami oleh peserta atau kurang dipahami. Proses evaluasi dilakukan dengan meminta kepada peserta untuk menjawab pertanyaan daftar pertanyaan post test. Jumlah pertanyaan *post-test* hanya sebanyak 19 pertanyaan, dan ini berbeda dengan jumlah pertanyaan pada pre test yang sebanyak 22 pertanyaan.

Berdasarkan jawaban dari sebanyak 16 peserta pada sebanyak 19 pertanyaan, jumlah jawaban mayoritas “ya”, mencapai sebanyak 289 jawaban atau sebanyak 95,07%, yang berarti tingkat pemahaman tentang Manajemen Pemasaran dan ketrampilan menggunakan internet sebagai media pemasaran dari peserta meningkat. Jumlah jawaban peserta yang menyatakan “belum/tidak” mencapai sebanyak 15 jawaban atau sebanyak 4,93% berupa jawaban “belum/tidak”. Dengan demikian, kegiatan pelatihan Manajemen Pemasaran yang telah dilakukan oleh tim pengabdian memberikan nilai tambah bagi para peserta pelatihan.

## 2. Penyerahan Bantuan Mesin Jahit

Dalam upaya meningkatkan kapasitas produksi tas, tim pengabdian memberikan bantuan 1 unit mesin jahit kepada pengurus Panti Asuhan Putri Muhammadiyah Putri Ulil Abshar sebelum Oktober 2019. Mesin ini diserahkan sebelum diadakan pelatihan menjahit kepada peserta pelatihan, dan sekaligus menguji coba mesin baru tersebut.

Tujuan penyerahan bantuan mesin jahit adalah untuk menambah kapasitas produksi produk (tas) yang ada, sehingga volume produk yang akan dihasilkan dapat meningkat. Waktu penyerahan dilakukan bersamaan waktunya dengan Pelatihan Manajemen Pemasaran, pada tanggal 25 Agustus 2019, bertempat di Panti Asuhan Putri Muhammadiyah Ulil Abshar, Jetis, Mulyoagung, Dau, Malang.

### **3. Pelaksanaan Pelatihan Bidang Produksi dan Operasi, dan Praktik Menjahit**

Pelatihan Bidang Produksi dan Operasi Dasar, dan Praktik Menjahit bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada peserta tentang: (1) Manajemen Produksi dan Operasi yang dilakukan pada sektor riil, dan (2) Peningkatan ketrampilan menjahit, khususnya menjahit tas. Pelatihan ini dilakukan karena hampir semua peserta berasal bukan dari latar belakang pendidikan manajemen atau teknik industri, tetapi sebagian ada yang masih kuliah di Fakultas Ilmu Agama Islam UMM, dan sebagian lainnya masih sebagai siswa SMTA. Di samping itu, ditinjau dari latar belakang ketrampilan dasar yang dimiliki, ada peserta yang sudah mempunyai ketrampilan menjahit, tetapi ada juga peserta yang belum sama sekali memiliki ketrampilan menjahit.

Materi pelatihan yang disajikan ada dua macam, yaitu: (1) Pemahaman Dasar Manajemen Produksi dan Operasi, dan (2) Praktik Menjahit Tas. Materi pertama mengkaji tentang bagaimana manajemen produksi dan operasi diimplementasikan oleh perusahaan sejak perusahaan memulai dari pengelolaan input, proses menghasilkan produk, hingga melakukan pengendalian output (produk akhir). Materi kedua, berupa pemaparan terkait persiapan praktik menjahit dan diakhiri dengan praktik proses menjahit tas.

Waktu pelaksanaan kegiatan pelatihan manajemen produksi dan operasi dan praktik menjahit dilakukan pada hari Minggu, 13 Oktober 2019, pukul 12.30 - 16.30 WIB bertempat di Aula dan tempat menjahit di Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar Jetis, Mulyoagung, Dau, Malang. Kegiatan ini diikuti oleh 9 peserta, yang semuanya merupakan penghuni dan pengurus panti asuhan tersebut. Pada pelatihan ini juga dihadiri oleh ketua tim pengabdian, yang sekaligus sebagai narasumber, yaitu Drs. Warsono, M.M., Sdr. Syamsul Hadi, M.Si., selaku anggota tim pengabdian, Ibu Miftahul Jannah, selaku penanggung jawab panti dan sekaligus sebagai narasumber praktik menjahit, dan Sdri. Nisrina Rona, selaku asisten umum.

Hasil kegiatan (output) yang diharapkan atas kegiatan pelatihan ini berupa peningkatan: (1) Pemahaman peserta tentang implementasi manajemen produksi dan operasi dalam menghasilkan produk barang (terutama tas), dan (2) Ketrampilan peserta dalam menjahit tas. Untuk mengukur besarnya nilai tambah kegiatan bagi peserta, pengabdian melakukan *pre-test* dan *post-test* sebelum dan sesudah kegiatan pelatihan dilakukan. Mekanismenya, peserta diminta menjawab pertanyaan, yaitu dengan mengisi daftar pertanyaan yang sudah disiapkan sebelum kegiatan dilakukan (*pre-test*) dan menjawab pertanyaan yang sama setelah kegiatan berlangsung (*post-test*).

Jumlah pertanyaan *pre-test* yang harus diisi oleh 9 peserta sebanyak 26 pertanyaan yang dimasukkan ke dalam 7 kelompok pertanyaan. Dengan demikian, ada sebanyak 234 jawaban "ya dan tidak". Dari sejumlah 234 jawaban dari seluruh peserta, ternyata ada total 201 (85,90%) jawaban menyatakan "belum/tidak" sedangkan sisanya sebanyak 33 (14,1%) menjawab "ya". Ini berarti mayoritas peserta tidak/belum memahami tentang Manajemen Produksi dan Operasi dasar dan sekaligus belum memahami tentang menjahit. Dengan hasil jawaban *pre test* ini menunjukkan bahwa perlu pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan mereka, sehingga diharapkan produktivitas mereka untuk menangani aspek produksi tas meningkat.

Setelah peserta mengisi daftar pertanyaan pada *pre test*, langkah selanjutnya adalah peserta diberi pelatihan. Sesi pertama pelatihan dengan materi manajemen produksi dan operasi dasar, dengan waktu sekitar 90 menit, yaitu mulai pukul 12.30 – 14.00 WIB, dengan narasumber Drs. Warsono, M.M. Narasumber ini memaparkan materi tentang konsep dasar manajemen produksi dan operasi, manajemen bahan baku, penentuan lokasi pabrik/usaha, jenis proses produksi dan operasi, penataan fasilitas produksi, pengendalian kualitas produk, dan diakhiri dengan manajemen pergudangan.

Setelah peserta mengisi daftar pertanyaan pada *pre test*, langkah selanjutnya adalah peserta diberi pelatihan. Sesi pertama pelatihan dengan materi manajemen produksi dan operasi dasar, dengan waktu sekitar 90 menit, yaitu mulai pukul 12.30 – 14.00 WIB, dengan narasumber Drs. Warsono, M.M. Narasumber ini memaparkan materi tentang konsep dasar manajemen produksi dan operasi, manajemen bahan baku, penentuan lokasi pabrik/usaha, jenis proses produksi dan operasi, penataan fasilitas produksi, pengendalian kualitas produk, dan diakhiri dengan manajemen pergudangan.

Pada sesi pertama, kegiatan pelatihan dimulai dengan pemaparan seluruh materi selama kurang lebih

75 menit dan dilanjutkan dengan diskusi selama sekitar 15 menit. Setelah kegiatan pelatihan sesi pertama selesai, kemudian dilanjutkan dengan pelatihan sesi kedua, yaitu praktik menjahit. Narasumber pada sesi kedua adalah Ibu Miftahul Jannah. Beliau diminta menjadi narasumber, karena pengalamannya yang sudah lama dalam menjahit, terutama menjahit tas. Selama ini beliau yang memimpin usaha tas di Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar, Jetis, Mulyoagung, Dau, Malang. Waktu praktik menjahit dimulai pukul 14.00 – 16.30 WIB, dengan materi awal berupa penjelasan singkat tentang persiapan menjahit, dan dilanjutkan dengan praktik menjahit tas.

Dalam praktik menjahit tas, mesin jahit yang digunakan sebanyak 4 buah yang ada ruang jahit Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar. Pada langkah awal, narasumber memperkenalkan bagian mesin jahit beserta fungsinya. Langkah selanjutnya diperkenalkan seluruh bahan yang dibutuhkan untuk menjahit dan bagaimana menyiapkan fasilitas mesin jahit untuk siap digunakan. Langkah berikutnya proses menjahit dimulai dengan proses pemotongan kain, sesuai pola yang diinginkan untuk membuat tas. Setelah itu, proses merangkai jahitan dimulai. Dalam bagian ini setiap peserta diajarkan bagaimana memanfaatkan mesin jahit yang ada untuk menjahit bagian-bagian tertentu tas dengan pola jahitan tertentu yang tersedia di mesin jahit tersebut. Langkah terakhir, memasang pengancing (benik) atau resleting.

Setelah pelaksanaan pelatihan selesai, tim pengabdian melakukan pengukuran tentang seberapa efektivitas dan nilai tambah kegiatan pelatihan Manajemen Produksi dan Operasi yang diperoleh oleh para peserta. Pengukuran dilakukan dengan membandingkan hasil jawaban atas pertanyaan pada daftar pertanyaan *pre-test* dengan *post-test*.

Berdasarkan jawaban para peserta diperoleh hasil bahwa mayoritas peserta menjawab “ya” untuk pertanyaan-pertanyaan yang disajikan dalam daftar pertanyaan. Berdasarkan tabel tersebut, dari 234 jawaban, ada 232 atau sebanyak 99,15% jawaban “ya”, sedangkan sisanya sebanyak 2 atau 0,85% jawaban “belum/tidak”. Dengan hasil analisis ini dapat disimpulkan bahwa kegiatan pelatihan manajemen produksi dan operasi, dan praktik menjahit memberikan nilai tambah yang signifikan kepada semua peserta. Nilai tambah berupa terjadinya peningkatan pemahaman tentang konsep manajemen produksi dan operasi, dan peningkatan ketrampilan dalam menjahit.

#### **4. Pembahasan Hasil Pengabdian Masyarakat**

Pengabdian kepada masyarakat internal (PKMI) ini sudah dilakukan selama 8 bulan, yang dilakukan dalam bentuk pelatihan dan pendampingan usaha di Panti Asuhan Ulil Abshar, Jetis, Mulyoagung, Dau, Malang. Pelatihan sudah dilakukan sebanyak 2 kali. Pelatihan Tahap I berupa pelatihan dalam bidang manajemen pemasaran, yang dilakukan pada tanggal 25 Agustus 2019. Pelatihan Tahap II berupa pelatihan dalam bidang produksi dan operasi yang dilakukan pada tanggal 13 Oktober 2019.

Berdasarkan hasil analisis perbandingan pengetahuan/pemahaman dan ketrampilan atas materi yang disajikan, antara sebelum ada pelatihan dengan setelah ada pelatihan, ternyata terdapat nilai tambah signifikan yang dimiliki oleh para peserta. Dengan hasil ini diharapkan bahwa usaha pembuatan dan penjualan tas yang dilakukan oleh Panti Asuhan Ulil Abshar semakin lama semakin meningkat, dalam arti proses produksinya semakin efektif dan efisien, dan dapat memenuhi selera konsumen, sehingga penjualan dan keuntungan yang akan diperoleh dapat meningkat.

Penemuan saat pengamatan, pelatihan, dan pendampingan berlangsung terkait kelangsungan usaha tas dapat ditinjau dari dua sisi. Pertama, dari sisi peluang usaha tas yang ditekuni Panti Asuhan Putri Ulil Abshar. Peluang usaha terbuka luas dengan kenyataan: (1) potensi calon konsumen usaha ini cukup besar mengingat banyaknya lembaga-lembaga di bawah Pengurus Daerah Muhammadiyah Kabupaten maupun Kota Malang; (2) jaringan kerja panti ini dengan pihak di luar Muhammadiyah cukup besar; (3) pasokan bahan baku tas tidak menjadi masalah; dan (4) perhatian dan semangat para anggota dan pengurus Muhammadiyah terhadap panti dan usaha ini cukup besar.

Kedua, dari sisi tantangan yang dihadapi. Usaha tas Panti Asuhan Putri Ulil Abshar menghadapi tantangan yang bersumber dari: (1) sumber tenaga kerja, yaitu penghuni panti, sangat heterogen dan tidak semua penghuni panti berminat menjadi penjahit. Hal ini juga “diperparah” dengan tenaga kerja (penjahit) yang sudah berpengalaman harus keluar dari panti karena masa menetapnya sudah habis; (2) Perubahan selera konsumen begitu cepat, sehingga menuntut pengelola usaha kreatif dan inovatif; (3) Sekalipun banyak lembaga-lembaga di bawah Muhammadiyah dan PDM Kabupaten dan Kota Malang, tetapi tidak semua terhubung dan menyambut baik hasil produk panti tersebut; (4) Sumber modal untuk memperbesar usaha relatif terbatas.

Dengan peluang dan tantangan yang dihadapi oleh pengurus Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar ini, perlu tindakan-tindakan nyata dari banyak pihak, terutama pengurus dan penanggung jawab. Pertama, perlunya menggugah dan meningkatkan kesadaran kepada anggota Muhammadiyah, terutama yang ada di Malang Raya, untuk ikut terlibat membeli atau ikut terlibat dalam membantu memasarkan

produk panti asuhan ini. Hal ini perlu dilakukan mengingat sebagian besar hasil usaha digunakan untuk menambah pembiayaan yang harus dilakukan oleh panti.

Kedua, perlunya meningkatkan motivasi dan menambah frekuensi pelatihan kepada penghuni panti yang memenuhi syarat dalam menjahit untuk ikut terlibat secara aktif membantu pengurus dan penanggung jawab dalam mengembangkan usaha ini. Untuk proses regenerasi perlu dilakukan secara berkesinambungan. Idealnya, begitu ada penghuni yang ikut terlibat dalam usaha jahit keluar dari panti (karena harus hidup mandiri), maka harus sudah disiapkan penggantinya.

Ketiga, dari waktu ke waktu pengurus dan penanggung jawab panti harus selalu memantau perkembangan model tas yang ada di pasaran, dan berusaha menyesuaikan tas yang akan dihasilkan sesuai dengan perubahan selera konsumen. Untuk itu pengembangan desain dan pengembangan ketrampilan para penjahit yang ada harus dilakukan. Tanpa merespon perubahan model seperti yang dikehendaki oleh pasar, maka usaha ini akan sulit untuk berkembang.

Keempat, perlunya partisipasi dari banyak pihak, terutama dari warga Muhammadiyah khususnya di PDM Kabupaten Malang, dalam mendukung usaha tas ini, baik dalam bentuk pemasaran, produksi, maupun dalam bentuk bantuan permodalan. Dengan usaha yang dirintis belum begitu lama, maka bantuan dari banyak pihak masih diperlukan. Dalam implementasinya, jalinan kerja yang semakin erat antara pengurus dan penanggung jawab panti dengan PDM di Malang Raya menjadi semakin penting.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil kegiatan dan evaluasi, baik dalam bentuk pelatihan maupun pendampingan dari tahap awal hingga akhir dapat disimpulkan bahwa pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat internal ini memberikan nilai tambah bagi peserta maupun usaha yang dilakukan oleh Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar. Dalam bidang Manajemen Pemasaran, pengetahuan atau pemahaman dan ketrampilan dalam memanfaatkan teknologi informasi para peserta mengalami peningkatan. Dalam bidang Manajemen Produksi dan Operasi, pengetahuan dan ketrampilan menjahit dari para peserta juga mengalami peningkatan. Begitu juga untuk proses produksi dan operasi, kapasitas dan kelancarannya semakin meningkat dengan adanya bantuan 1 unit mesin jahit baru dari tim pengabdian. Dengan demikian, tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat dicapai, yaitu terbukti memberikan nilai tambah bagi para peserta khususnya dan Panti Asuhan Putri Muhammadiyah Ulil Abshar pada umumnya.

Berdasarkan kesimpulan sementara, dapat diberikan saran kepada pihak-pihak terkait, yaitu: (1) Bagi Pengurus Panti Asuhan Muhammadiyah Putri Ulil Abshar, sebaiknya hasil pelatihan ini ditindaklanjuti dan diimplementasikan dalam mengelola bisnis yang sekarang ini; (2) Bagi Pengurus Cabang Muhammadiyah Dau, sebaiknya selalu memonitor atas implementasi pelatihan yang telah dilakukan; dan (3) Bagi pengabdian selanjutnya, sebaiknya ada pelatihan dan pengembangan dalam manajemen bidang lain, seperti SDM dan keuangan.

## **REFERENSI**

- Handoko, T.H. (2013). *Manajemen*. Edisi ke-2. Yogyakarta: Penerbit BPFPE.
- Hasan, I. 2011. *Manajemen Operasional, Perspektif Integratif*. Edisi Pertama. Malang: Penerbit UIN-Maliki Press.
- Heizer, J. & Render, B. (2014). *Manajemen Operasi*. Edisi ke-11. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Husnan, S. dan Muhammad, S. 1997. *Studi Kelayakan Proyek*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Penerbit Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN.
- Kotler, P. & Keller, K.L. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke-13. Jakarta: Penerbit Erlangga.. USA: Pearson Education Limited.
- Laudon, K.C. dan C.G. Traver. 2014. *E-Commerce 2014: Business, Technology, Society*. Tenth Edition
- Muslih, A.W. (2010). *Fiqh Muamalat*. Edisi 1. Jakarta: Penerbit Amzah.
- Saiman, L. (2014). *Kewirausahaan, Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*. Edisi ke-2. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Subagyo, P., Asri, M., & Handoko, T.H. (2012). *Dasar-Dasar Operations Research*. Edisi ke-2. Yogyakarta: Penerbit BPFPE.
- Utami, C.W. 2010. *Manajemen Ritel: Strategi dan Implementasi Operasional Bisnis Ritel Modern di Indonesia*. Edisi 2. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.