

Redesain Produk dan Pendampingan UKM Aksesoris Berbahan Dasar Kaos Stoking

Esthi Kusdarini

Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

esti@itats.ac.id

Agus Budiarto

Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

budichemical@itats.ac.id

Hendro Nugroho

Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

dosh3ndro@gmail.com

Gacho Tangguh Wahjudhi

Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

gachotanguhh@gmail.com

Abstrak

Aksesoris sudah menjadi kebutuhan utama dalam penampilan seseorang. Salah satu UMKM yang memproduksi aksesoris adalah "Setyowati Accessories" yang berlokasi di Panjang Jiwo, Tenggilis Mejoyo, Surabaya. UKM memproduksi bros, gelang, kalung, bunga, dan tempat tissue berbahan dasar kaos stoking, manik-manik dan kain perca. Permasalahan UKM saat ini adalah adanya penurunan omset produksi dan penjualan sejak adanya pandemi covid dan belum bisa bangkit sampai saat ini. Tim PKM ITATS melakukan pendampingan dan bekerja sama dengan UMKM "Setyowati Accessories" untuk meningkatkan produksi dan penjualan UKM. Pendampingan bertujuan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk sehingga omset penjualan meningkat. Metode yang digunakan dalam pendampingan adalah wawancara, diskusi, redesign dan diversifikasi produk, pelatihan/workshop, dan bantuan teknis. Pendampingan terhadap UMKM menghasilkan: 1) peningkatan pengetahuan UMKM mengenai jenis produk dan kemasan baru; 2) peningkatan pengetahuan UMKM mengenai manajemen organisasi; 3) produk baru sebanyak 4 buah bunga jenis baru, yaitu bunga anyelir, lili, sepatu, dan anggrek; 4) kemasan baru sebanyak 3 buah dari prototipe menggunakan aplikasi 2D corelDRAW; 5) terbentuknya struktur organisasi UMKM sehingga pembagian kerja lebih sistematis. Pendampingan mampu meningkatkan omset penjualan UMKM sampai 20%.

Kata Kunci: aksesoris; kemasan; manik; prototipe

Abstract

Accessories have become a major necessity in a person's appearance. One of the MSMEs that produces accessories is "Setyowati Accessories" which is located in Panjang Jiwo, Tenggilis Mejoyo, Surabaya. UKM produces brooches, bracelets, necklaces, flowers and tissue holders made from stockings, beads and patchwork. The current problem for SMEs is that their production and sales turnover has decreased since the Covid pandemic and have not been able to recover until now. The ITATS PKM team provides assistance and collaborates with MSME "Setyowati Accessories" to increase production and sales of UKM. Assistance aims to increase the quantity and quality of products so that sales turnover increases. The method used to increase sales turnover is through mentoring. Assistance through stages of interviews, discussions, product redesign and diversification, training/workshops and technical assistance. Assistance to MSMEs results in: 1) increasing MSMEs' knowledge regarding new types of

products and packaging; 2) increasing MSME knowledge regarding organizational management; 3) new products consisting of 4 new types of flowers, namely carnations, lilies, shoes and orchids; 4) new packaging of 3 pieces from the prototype using the 2D CorelDRAW application; 5) the formation of an MSME organizational structure so that the division of work is more systematic. Mentoring can increase MSME sales turnover by up to 20%.

Keywords: *accessories; packaging; bead; prototype*

Pendahuluan

Usaha mikro kecil menengah “Setyowati Accessories” berlokasi di Jl. Panjang Jiwo, Gg. III, nomor 17, Kecamatan Tenggilis Mejoyo, Surabaya. UMKM ini mengalami mati suri pada masa pandemi covid dan sekarang mengalami kesulitan untuk bangkit kembali. UKM masih menggunakan struktur organisasi sederhana. Pemilik usaha sebagai manager merangkap pekerja. Belum ada pembagian tugas antara bagian produksi, bagian pemasaran, dan bagian keuangan. Karyawan membantu secara serabutan sesuai permintaan pemilik usaha. Usaha mitra berdiri dari tahun 2011. UKM memproduksi bros, gelang, kalung, hiasan bunga, tempat tissue, jepit rambut, dan aksesoris lain dengan merk “kaika”. Harga produk berkisar dari Rp 15.000,00 – Rp 45.000,00 per buah. Omset penjualan UKM sebelum masa pandemi mencapai Rp 3.000.000,00 per bulan dan menurun sejak masa pandemi sampai sekarang menjadi Rp 1.000.000,00 per bulan.

Penjualan produk sebelum masa pandemi melalui pesanan via whatsapp dan menitipkan ke toko Mirota Batik & Handicraft Surabaya. Namun sejak pandemic covid tahun 2019 penjualan hanya melalui pesanan via whatsapp sehingga omset penjualan menurun sampai 67%. Salah satu cara untuk meningkatkan omset penjualan adalah memperbaiki desain dan diversifikasi produk. Jenis bahan baku mitra adalah kaos stoking, manik-manik, kain perca, kawat, lem tembak, benang, jarum, tikar mendong, dan peniti bros. Sedangkan alat yang digunakan adalah mesin jahit, meteran, gunting, tang, jarum, dan cetakan dari tutup botol. Supply bahan dan alat diperoleh via online atau dan pembelian langsung ke toko di pasar Kapasan yang berlokasi di Jl. Kapasan Kidul, Surabaya atau toko di PGS (Pusat Grosir Surabaya) yang berlokasi di Jl. Dupak, Surabaya.

Selain desain dan jenis produk, sumber daya manusia juga sangat mempengaruhi keberlanjutan UMKM. UMKM Setyowati aksesoris dipimpin oleh pemiliknya sendiri. Sumber daya manusia dari mitra berjumlah 5 orang, yang terdiri dari 1 orang pemilik dan 4 orang karyawan. Terbatasnya sumber daya manusia dan pengetahuan menyebabkan usaha ini kurang berkembang. Keterbatasan pengembangan usaha bisa dilihat dari keterbatasan alat produksi maupun omset penjualan. Proses produksi yang dijalankan oleh mitra masih konvensional. Mitra memiliki beberapa alat produksi. Kapasitas produksi saat ini menghasilkan omset Rp 1.000.000,00 per bulan. Nilai ini menurun dibandingkan kapasitas produksi sebelum masa pandemi covid yang menghasilkan omset sampai Rp 3.000.000,00 per bulan. Alat produksi mitra untuk menghasilkan aksesoris berupa mesin jahit, gunting, tang, dan meteran.

Sedangkan bahan untuk memproduksi aksesoris untuk keperluan *fashion* bisa dibuat dari berbagai bahan baku, antara lain kaos stoking, manik-manik, dan kain perca. Hal ini sesuai dengan produk dari UMKM yang berupa bros dari kain stoking, manik-manik, kain perca; gelang dari manik-manik; kalung dari manik-manik; bunga dari kain stoking; tempat

tissue dari kain perca. Produk bros yang termasuk produk andalan memerlukan kemasan yang menarik dan sesuai dengan trend terkini yang digemari konsumen. Oleh karena kondisi UMKM yang mengalami penurunan omset sampai 66,67% maka perlu dilakukan pendampingan terhadap UMKM untuk meningkatkan omset penjualan kembali. Pendampingan dilakukan melalui wawancara, diskusi, pelatihan, *workshop*, pemantauan dan kunjungan ke UMKM setiap akhir bulan [1], [2]. Melalui kegiatan pendampingan diharapkan UKM bisa bangkit kembali dan meningkatkan omset penjualannya minimal 20%.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pendampingan terhadap UMKM Setyowati Accessories yang berlokasi di Jl. Panjang Jiwo, Gg. III, nomor 17, Kecamatan Tenggilis Mejoyo, Surabaya dilakukan oleh Tim Program Kemitraan Masyarakat (PKM) - Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya (ITATS) pada bulan Juli-Desember 2023. Pendampingan menggunakan 6 metode, yaitu 1) wawancara; 2) diskusi; 3) diversifikasi produk dan kemasan; 4) pelatihan; 5) *workshop*; 6) bantuan teknis.

Wawancara

Metode wawancara dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai kondisi usaha UKM saat ini dan permasalahan yang dialami UKM. Wawancara dilakukan melalui kunjungan ke lokasi usaha, chat via WhatsApp dan telepon.

Diskusi

Metode diskusi dilakukan untuk mendapatkan kata sepakat dari TIM PKM dan UKM mengenai solusi untuk menyelesaikan permasalahan yang dialami UKM.

Diversifikasi Produk dan Kemasan

Metode diversifikasi produk dan kemasan merupakan salah satu cara untuk meningkatkan daya tarik produk UKM dan meningkatkan penjualan. Ide awal untuk menghasilkan jenis produk dan kemasan baru bisa dari media online dan pameran untuk kemudian dimodifikasi sehingga menghasilkan produk yang berbeda.

Pelatihan

Metode pelatihan dilakukan dengan pemaparan materi dari narasumber mengenai manajemen organisasi dan pembuatan Instagram UMKM yang dilanjutkan dengan tanya jawab dan diskusi mengenai pengaplikasian materi pada operasional UKM [3], [4].

Workshop

Metode *workshop* dilakukan dengan praktek pembuatan produk baru dan kemasan baru. Produk baru yang dibuat adalah 4 jenis bunga, yaitu anyelir, lili, sepatu, dan anggrek dari kaos stoking. Sedangkan kemasan produk baru yang dibuat adalah 3 jenis kemasan baru. Pembuatan kemasan menggunakan prototipe kemasan dengan bantuan program aplikasi 2D CorelDRAW. Alat yang digunakan dalam pelatihan adalah gunting, *cutter*, penggaris, tang, alat lem tembak, tutup botol, laptop, dan printer. Sedangkan bahan yang digunakan adalah kaos stoking, kawat, putik, lem uhu, lem tembak, isolasi bunga, *art paper* 270 g dan 310 g. Selanjutnya tahapan membuat bunga adalah: 1) merencanakan model bunga; 2) memilih kain stoking; 3) mencetak rangka kawat; 4) memotong kain stoking; 5) membuat mahkota bunga; 6) merangkai beberapa mahkota bunga menjadi bunga; 7) menempelkan putik bunga dan daun pada tangkai. Sedangkan tahapan membuat kemasan produk baru adalah: 1) membuat prototipe kemasan menggunakan program aplikasi 2D CorelDRAW; 2) mencetak prototipe; 3), menggunting prototipe; 4) membentuk kemasan produk.

Bantuan Teknis

Bantuan teknis diberikan untuk membuat desain produk dan kemasan baru pada UKM selama masa pendampingan dengan harapan produk UKM lebih menarik konsumen dan penjualan meningkat.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pendampingan Tim PKM terhadap UMKM “Setyowati Accessories” meliputi aspek produksi dan manajemen organisasi. Pada aspek produksi Tim PKM mengkondisikan tempat usaha UMKM agar proses produksi berjalan lebih lancar dan hasilnya optimal. Beberapa penyempurnaan yang dilakukan adalah: 1) menambah 1 mesin jahit, 3 wadah penyimpanan bahan baku dan produk, tang, dan gunting; 2) mendesain tata letak alat produksi; 3) menambah penerangan tempat usaha; 4) menambahkan penutup krei bambu pada tempat produksi yang terbuka; 5) menambahkan pendingin ruangan usaha; 6) mengadakan *workshop* pembuatan produk dan kemasan baru pada UMKM; 7) mendesain banner untuk pameran UMKM; 8) mendesain kartu nama UMKM.

Penyempurnaan wadah menyimpan bahan baku dan produk dilakukan dengan mendesain rak penyimpanan bahan baku dan produk. Sedangkan diversifikasi produk dan kemasan dilakukan melalui kegiatan *workshop*. Kegiatan ini menghasilkan peningkatan pengetahuan dan wawasan UMKM mengenai jenis produk aksesoris dan kemasan produk yang sedang trending saat ini dan digemari konsumen. Pada kesempatan ini UMKM dilatih oleh 2 narasumber, yaitu akademisi dan praktisi.

Pada kegiatan *workshop* ini UMKM mempraktekkan pembuatan bros dan bunga jenis baru. Selama kegiatan berlangsung pelatih dan peserta juga berdiskusi mengenai teknik pembuatan bunga untuk menghasilkan kualitas produk bunga yang bagus seperti disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Diskusi antara pelatih dan peserta

Selain pendampingan pembuatan produk baru, TIM PKM juga melakukan pendampingan pembuatan kemasan produk agar lebih menarik konsumen. Pembuatan kemasan produk diawali dengan pembuatan prototipe kemasan menggunakan program aplikasi 2D CorelDRAW. Produk kemasan baru yang dihasilkan dari kegiatan *workshop* sebanyak 2 buah yang disajikan pada Gambar 2 dan Gambar 3.



Gambar 2. Produk kemasan tunggal



Gambar 2. Produk kemasan isi 4

Selanjutnya TIM PKM juga melakukan pelatihan untuk memperbaiki manajemen organisasi UMKM dan strategi pemasaran melalui pemasaran digital pembuatan instagram UMKM dengan nama “setyowati.accessories” [5]. Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan terhadap UMKM merupakan usaha untuk memuaskan pelanggan atau konsumen. Kepuasan konsumen dapat menjadi pendorong untuk membeli produk UMKM [6]. Dengan adanya redesain dan diversifikasi produk maupun perbaikan strategi pemasaran melalui media online telah terbukti meningkatkan penjualan produk UMKM sampai 20% [7], [8].

Kesimpulan

Pada kegiatan pendampingan terhadap UKM Setyowati Accessories telah dilakukan beberapa kegiatan untuk menyempurnakan aspek produksi, manajemen, dan pemasaran. Pada aspek produksi telah dilakukan penyempurnaan proses produksi dengan penambahan alat produksi, seperti mesin jahit, tang, alat lem tembak; mendesain tempat penyimpanan bahan baku, alat, dan produk; melakukan pelatihan dan *workshop* diversifikasi produk dan kemasan. Sedangkan pada aspek manajemen sudah dilakukan pelatihan manajemen organisasi UKM dan pembuatan struktur organisasi dan *job description* sehingga memudahkan koordinasi pada saat proses produksi dan pemasaran. Selanjutnya pada aspek pemasaran telah dilakukan penyempurnaan strategi pemasaran dengan mendesain kartu nama UMKM;

membuat banner untuk pameran dengan desain menarik; membuat instagram UMKM; dan katalog produk.

Daftar Pustaka

- [1] E. Kusdarini and S. H. Yuwanto, "Pendampingan UKM Produk Nasi Krawu dengan Perbaikan Proses Produksi dan Kemasan Produk untuk Meningkatkan Penjualan," *J. Pengabd. LPPM Untag Surabaya*, vol. 3, no. 1, pp. 79–83, 2018.
- [2] E. Kusdarini and S. H. Yuwanto, "STRATEGI PRODUKSI DAN PEMASARAN PADA PENDAMPINGAN USAHA KULINER PENTOL MODERN BAGOOS DI TEMBORO MAGETAN JAWA TIMUR," in *Prosiding Seminar Nasional Sains dan Teknologi Terapan VI*, 2018, pp. 357–362.
- [3] F. F. Karim, A. R. Y. Wijayanti, M. A. Ramli, and A. I. Idris, "EDUKASI PEDULI LINGKUNGAN DAN PEMBUATAN ECOBRICK SEBAGAI SOLUSI KREATIF MENGURANGI SAMPAH ANORGANIK 'PLASTIK' DI DESA MAMMI KECAMATAN BINUANG KABUPATEN POLEWALI MANDAR," *JPM17 J. Pengabd. Masy.*, vol. 8, no. 2, pp. 1–8, 2023, doi: <https://doi.org/10.30996/jpm17.v8i2.8734>.
- [4] N. S. Maudiana and M. J. Ahmad, "MEMBANGUN BRANDING IMAGE DAN PEMASARAN PRODUK MADU MURNI 'CALINGSA' MELALUI MEDIA SOSIAL DAN ONLINE MARKET PLACE," *JPM17 J. Pengabd. Masy.*, vol. 8, no. 1, pp. 13–16, 2023, doi: <https://doi.org/10.30996/jpm17.v8i1.6867>.
- [5] H. Nugroho, S. Suparjo, A. Chrisna, and L. A. Lestari, "Implementasi Website Profil UMKM NTZ Leather Sebagai Penunjang Kegiatan Pemasaran atau Promosi Produk Jaket Kulit di Kecamatan Candi, Sidoarjo," *JPP IPTEK (Jurnal Pengabd. dan Penerapan IPTEK)*, vol. 7, no. 1, pp. 19–24, 2022, doi: [doi:10.31284/j.jpp-iptek.2023.v7i1.3747](https://doi.org/10.31284/j.jpp-iptek.2023.v7i1.3747).
- [6] E. Kusdarini, A. Budianto, H. Nugroho, and G. T. Wahjudhi, "Consumer Purchase Interest Model for Accessory Products Made from Beads and Stocking Cloth in the Micro Business 'Setyowati Accessories,'" *Int. J. Multicult. Multireligious Underst.*, vol. 11, no. 1, pp. 58–65, 2024, doi: [DOI: http://dx.doi.org/10.18415/ijmmu.v11i1.5250](http://dx.doi.org/10.18415/ijmmu.v11i1.5250).
- [7] K. Setyadjit, A. Ridho'i, L. A. Swarga, and I. A. Wardah, "Pembuatan dan Pendampingan Aplikasi Pembelajaran anak-anak di desa Kepuharum, Kecamatan Kutorejo, Mojokerto," *JPM17 J. Pengabd. Masy.*, vol. 9, no. 1, pp. 10–15, 2024.
- [8] Adiananda, Amirullah, D. Rapisari, P. N. Wahib, and M. Ulfa, "Teknologi Mesin Pengaduk Adonan dan Kue Semprit Varian Rasa untuk Efisiensi Produksi dan Meningkatkan Pemasaran Jajanan Tradisional Sampang," *JPM17 J. Pengabd. Masy.*, vol. 9, no. 1, pp. 16–27, 2024.