

Pengabdian Kepada Masyarakat bagi UKM Berbahan Dasar Kulit untuk Meningkatkan Perproduktivitas

Syamsuri¹, Wiwik Widyo W², Evi Yulawati³ dan Yustia W⁴

¹Jurusan Teknik Mesin, Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

Email: syam_sby2003@yahoo.com

²Jurusan Arsitektur, Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

Email: wiwikwidyo@yahoo.co.id

³Jurusan Teknik Industri, Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

Email: eviyulia103@gmail.com

⁴Jurusan Teknik Kimia, Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

Email: yustiawulandari@yahoo.com

Ringkasan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan untuk membantu UKM mitra dalam mengembangkan usahanya. Ada sebanyak 2 mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat kali ini. Mitra 1 sebagai pengusaha dompet kulit memasarkan produknya langsung kepada konsumen dalam bentuk eceran maupun grosir. Konsumen untuk produk Mitra 1 memasarkan dompet serta produk lainnya di daerah Malang sekitarnya baik dalam negeri maupun luar negeri hingga ke Singapura. Sedangkan untuk Mitra 2 pemasarannya dilakukan dengan tergantung dari pemesanan, meskipun demikian produk mitra 2 telah sampai ke Timor Leste dan China. Proses pengerjaan yang masih konvensional yaitu sebagian besar proses dilakukan secara manual mengandalkan ketrampilan para pekerja, hal tersebut menjadi penghambat Mitra untuk dapat mengembangkan usahanya. Akses menuju pemasaran ekspor cenderung agak sulit sehingga pengiriman untuk memenuhi kebutuhan konsumen di Luar Negeri menjadi terhambat. Minimnya pendidikan dan kemampuan pekerja juga menjadi kendala serius bagi Mitra. Melihat permasalahan yang dialami oleh Mitra, maka Tim Pelaksana pengabdian kepada masyarakat dengan mitra bekerja sama dengan pengusaha produk kerajinan kulit membuat program yang bertujuan untuk meningkatkan produktivitas Mitra agar berpotensi ekspor lebih tinggi serta untuk dapat menciptakan kemandirian Mitra dan meningkatkan daya saing pada industri sejenis. Dari hasil pengamatan di lapangan dan wawancara langsung dengan Mitra, terdapat tiga aspek yang menjadi fokus pada program pengabdian kepada masyarakat ini yaitu produksi, produk dan pemasaran.

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat diharapkan dapat membantu Mitra dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha baik secara kualitas maupun kuantitas agar dapat meningkatkan pemenuhan permintaan dari konsumen serta memperkenalkan usaha kerajinan berbahan dasar kulit kepada masyarakat mancanegara. Sehingga tujuan untuk membantu meningkatkan pemasaran produk ekspor terpenuhi.

Kata Kunci: kerajinan produk kulit, produksi, dan pemasaran

Pendahuluan

Unit Kecil Menengah (UKM) Mitra adalah UKM yang memiliki produk utama berupa dompet dengan bahan baku baik kulit maupun imitasi. Selain dompet, terdapat produk tas, gantungan kunci, jaket dan sabuk. UKM mitra yang terlibat dalam kerjasama ini ada 2, yaitu : Lufas Gallery dan Rafi JAYA Collection. Walaupun sama-sama produk berbahan baku kulit, disini diambil UKM mitra dengan

diferensiasi pada produk, untuk Lufas Gallery lebih berorientasi pada produk dompet dengan spesialisasi bahan baku kulit sintetis sedangkan Rafi Jaya Collection berorientasi pada produk tas dengan bahan baku kulit asli berkualitas ekspor. Mitra telah beberapa kali mengirim produk nya ke manca negara, untuk produk Mitra Lufas Gallery sampai ke Singapura sedangkan untuk produk Rafi

Jaya Collection sampai ke Timor Leste dan China. Kedua Mitra ini telah berkecimpung di dunia produk berbahan kulit kurang lebih 18 tahun untuk Lufas Gallery dan 12 tahun untuk Rafi Jaya Collection.

Kondisi situasi dari UKM mitra dapat dilihat pada sub-bab berikut. Karena dalam beberapa hal, kondisi eksisting dari kedua UKM tersebut sama, uraiannya dilakukan dalam satu pembahasan, namun bila terdapat hal yang berbeda untuk masing-masing UKM akan dijelaskan perbedaannya.

- a. Bahan Baku
- b. Produksi
- c. Proses
- d. Produk
- e. Manajemen
- f. Pemasaran
- g. Sumber Daya Manusia (SDM)
- h. Fasilitas
- i. Finansial

Permasalahan UKM Mitra

Berikut ini adalah permasalahan pada UKM yang teridentifikasi ketika melakukan diskusi dengan mitra seperti pada Tabel 1. berikut ini :

Tabel 1. Permasalahan pada UKM Mitra

Aspek	Mitra 1. Lufas Gallery	Mitra 2. Rafi Jaya Collection
a. Bahan Baku	- Keterlambatan pasokan bahan baku yang di impor dari China sehingga <i>Due date</i> penyerahan produk yang sering terlewati. (Carcano dan Portioli,2014)	- Untuk bahan baku, mitra 2 tidak mengalami permasalahan yang urgent, karena bahan baku terpenuhi sesuai dengan pemesanan
b. Produksi	- Karena keterlambatan pasokan bahan baku, maka <i>Due date</i> penyerahan produk yang sering terlewati. (Nasuti on,2009)	- Mesin dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi cenderung konvensional
c. Proses	- Ruang produksi yang dimiliki kedua Mitra tidak beraturan, sehingga terlihat cenderung tidak rapi karena semua bahan baku dan bahan pendukungnya bercampur menjadi satu. (Ginting,2017)	

		- Penempatan mesin dan peralatan terkesan seadanya sehingga terdapat waktu <i>delay</i> dalam penyelesaian produk (Grzechca,2011)
d. Produk	- Telah memiliki tim SDM yang khusus menangani desain produk tetapi desainnya masih monoton - Belum memiliki ketrampilan desain yang baik.	- Desain produk masih berdasarkan pemesanan dan cenderung tidak <i>up to date</i> atau masih meniru produk yang ada di pasaran sehingga belum ada originalitasnya. - Keterbatasan dalam SDM khusus yang menangani desain dan peralatan komputer untuk desain
e. Manajemen	- Kedua mitra belum memiliki perencanaan pengembangan usaha yang matang khususnya untuk komoditas ekspor. Belum memiliki SDM yang khusus menangani pemasaran serta kapasitas SDM dalam menangani administrasi, perencanaan produksi, dan audit/akunting harus di- <i>upgrade</i> .	
f. Pemasaran	- Kedua mitra belum memiliki SDM khusus yang menangani pemasaran prodduk terutama untuk komoditas ekspor ekspor. - Belum memiliki media pemasaran khusus untuk produk ekspor.	
g. SDM	- SDM yang dimiliki oleh Mitra 1, mayoritas memberdayakan para ibu rumah tangga sekitarnya sebagai tenaga produksi. Sehingga masih memungkinkan peluang untuk meningkatkan kemampuan SDM yang ada.	- SDM yang dimiliki mayoritas berpendidikan tertinggi SMA/SMK/ sederajat. Selain itu mitra telah memberdayakan para warga yang memiliki kebutuhan khusus.

h. Fasilitas	-	Belum memiliki fasilitas internet yang dapat menunjang pemasaran <i>online</i> . Karen jika pasar ekspor tercapai maka fasilitas ini menjadi sangat penting.
	-	Belum memiliki
i. Finansia	-	Selama ini keuntungan yang didapat selalu diputar sebagai modal produksi selanjutnya. Jika komoditas ekspor telah tercapai, hal ini dapat menjadi permasalahan serius karena akan menghambat proses produksi. Sehingga secara tidak langsung akan menghambat proses penyerahan produk ke konsumen.

Prioritas Permasalahan Mitra

Kemudian berdasarkan kesepakatan antara Mitra dengan Tim Pelaksana PPPE, maka pelaksanaan kegiatan ini akan fokus pada permasalahan sebagai berikut :

1. Aspek Produksi
Permasalahan pada investasi yang tidak terlalu besar untuk peralatan, akan menemukan permasalahan baru jika pasar ekspor telah diraih karena hal ini akan berakibat pada peningkatan jumlah kapasitas produksi.
2. Aspek Proses
Ruang produksi akan terasa kurang luas apabila terjadi peningkatan jumlah permintaan. Sehingga penataan *lay out* produksi sangat diperlukan.
3. Aspek Pemasaran
Pemasaran yang dilakukan Mitra kurang agresif karena masih mengandalkan pemesanan *pre-order*.
4. Aspek SDM
Fungsi SDM belum teridentifikasi dengan jelas. Pemilik UKM Mitra harus melakukan banyak fungsi seperti, administrasi, perencanaan dan audit. Hal ini disebabkan karena sebageian besar karyawan bekerja untuk bagian produksi dan pengelolaan ekspor impor.

Metode Pelaksanaan

Sesuai dengan kesepakatan bersama dengan UKM mitra tentang permasalahan yang terjadi, maka ditargetkan lah luaran-luaran untuk 1 tahun ini dalam bentuk

kegiatan-kegiatan yang dapat mengatasi permasalahan yang terjadi seperti terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Indikator Pencapaian Target Luaran

Bidang	Target yang Diharapkan	Indikator
Produksi	- Kapasitas produksi Mitra meningkat. - Proses produksi tepat waktu	- Investasi mesin dan peralatan produksi - Kapasitas produksi per bulan (unit)
Produk	- Mitra memiliki produk dengan desain sendiri - Mitra memiliki SDM yang mampu menggunakan komputer untuk mendesain produk - Produk standar	- Karya cipta
Pemasaran	- Mitra memiliki pangsa pasar produk yang lebih luas	- Mitra dapat melakukan kontak dagang melalui website - Mitra memiliki sarana penjualan online (Lazada) - Mitra terdaftar pada pada direktori Pusat Pendidikan dan Promosi Ekspor Daerah (P3ED) Jawa Timur - Jumlah transaksi ekspor - Nilai transaksi ekspor (juta)

Adapun metode yang dipakai untuk mengatasi permasalahan mitra dapat dilihat pada Tabel 3 di bawah ini

Tabel 3 Metode Pelaksanaan

Bidang	Prioritas Permasalahan	Solusi yang Ditawarkan	Metode Pendekatan (Prosedur, Rencana Kegiatan Mitra)	Aspek Terkait
Produksi	<ul style="list-style-type: none"> Mesin dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi cenderung konvensional. Permasalahan kapasitas produksi menjadi penting apabila pasar ekspor telah diraih. Due date penyerahan produk yang sering terlewat. 	<ul style="list-style-type: none"> Peningkatan kapasitas produksi untuk memenuhi pasar ekspor. Peningkatan kemampuan SDM dalam bidang produksi, mulai dari perencanaan hingga pengendalian proses produksi. Kualitas produk terjaga. 	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekayasa mesin dan peralatan yang dibutuhkan oleh Mitra. SOP untuk kualitas produk & SOP unit mesin produksi (TTG). 	Produksi
Produk	<ul style="list-style-type: none"> Desain produk yang dihasilkan Mitra kurang kebanyakan produk yang beredar di pasaran. Mitra belum memiliki SDM yang khusus menangani desain produk. Keterbatasan dalam peralatan komputer untuk desain. 	<ul style="list-style-type: none"> Diferensiasi produk Mitra. Peningkatan kemampuan SDM dalam desain produk. Standarisasi produk. Paten produk (supaya tidak ditiru). 	<ul style="list-style-type: none"> Menambah peralatan untuk desain produk. Standarisasi produk. Melakukan pendaftaran paten. 	Desain Produk
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> Belum memiliki SDM khusus yang menangani pemasaran produk. Tidak memiliki media pemasaran yang spesifik untuk produk ekspor. 	<ul style="list-style-type: none"> Peningkatan kemampuan SDM dalam memasarkan produk. Peningkatan teknik dan media pemasaran dalam rangka memasuki pasar ekspor yang lebih luas. 	<ul style="list-style-type: none"> Mitra memiliki sarana penjualan online. Pendaftaran Mitra pada P3ED. 	<ul style="list-style-type: none"> Pemasaran SDM

	kebanyakannya produk yang beredar di pasaran. Mitra belum memiliki SDM yang khusus menangani desain produk Keterbatasan dana	Cipta Desain Produk	Mitra terdungi
Pemasaran	Tidak memiliki media pemasaran yang spesifik untuk produk ekspor	Merancang pada sistem penjualan online Lazada Pendaftaran pada P3ED Pengadaan peralatan Tab	Telah Terlaksana Dapat meningkatkan transaksi Mitra Dilaksanakan pada tahap selanjutnya Telah Terlaksana Dapat meningkatkan transaksi Mitra

Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan Program Pengabdian :

1. Pendaftaran E-commerce Lazada



Gambar 1. Pendaftaran produk di Lazada

2. Pendaftaran Karya Cipta untuk Disain Produk Rafi Jaya Collection



Gambar 2. Disain produk yang akan didaftarkan pada HKI

3. SOP untuk mesin dan peralatan

- SOP Kamera
- SOP Laptop
- SOP Mesin Jahit
- SOP Mesin Seset
- SOP Printer

Hasil Dan Pembahasan

Sesuai dengan tujuan pada program pengabdian ini, terdapat beberapa hasil yang telah dicapai. Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan sejalan dengan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh Mitra. Berikut adalah solusi yang ditawarkan beserta kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan dapat dilihat pada Tabel 4,

Tabel 4. Rekapitulasi Ketercapaian Kegiatan Pengabdian

Bidang	Prioritas Permasalahan	Luaran	Ketercapaian Kegiatan
Produksi	<ul style="list-style-type: none"> Mesin dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi cenderung konvensional. Permasalahan kapasitas produksi menjadi penting apabila pasar ekspor telah diraih. Due date penyerahan produk yang sering terlewat. 	<ul style="list-style-type: none"> SOP mesin dan peralatan produksi Business Process Engineering 	<ul style="list-style-type: none"> Telah Terlaksana Mempermudah Mitra dalam mengoperasikan mesin dan peralatan Dilaksanakan pada tahap selanjutnya
Produk	Desain produk yang dihasilkan Mitra meniru	Pendaftaran HKI Karya	Telah Terlaksana Disain produk

4. Pengadaan TAB



Gambar 3. Serah terima TAB kepada MITRA

Simpulan

1. Pendaftaran kedua Mitra pada e-commerce Lazada bertujuan untuk memperluas pasar produk yang dihasilkan oleh kedua Mitra dengan harapan order terhadap produk dapat meningkat.
2. Pendaftaran hak cipta disain produk hasil Mitra 2 Rafi Jaya Collection akan memberi perlindungan secara hukum terhadap hasil karya Mitra.
3. Pembuatan Standard Operation Procedure (SOP) untuk semua mesin dan peralatan akan memudahkan

pekerja pada kedua Mitra dalam mengoperasikannya.

4. Pengadaan peralatan Tab untuk memudahkan kedua Mitra menjalankan transaksi online.

Referensi

- Carcano, E. and Portioli, S., (2014). Integrating Inspection-Policy Design in Assembly-Line Balancing. *International Journal of Production Research*. 44(18-19), pp. 4081–4103.
- Ginting, R., (2007). *Sistem Produksi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Grzechca, W., (2011). Cycle Time in Assembly Line Balancing Problem. *Journal of Industrial Engineering*. 22, pp. 171–174.
- Nasution, A. H., (2009). *Perencanaan dan Pengendalian Produksi*, Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya.