

PENINGKATAN KAPASITAS PENGUSAHA SEPATU DAN TAS KULIT DI MALANG UNTUK TEMBUS PASAR LUAR NEGERI

Istutik¹, Bunyamin²

Abstrak: Program Iptek bagi Pengrajin Sepatu & Tas Kulit di Malang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengrajin yang merupakan kelompok masyarakat produktif secara ekonomi (usaha mikro). Permasalahan mitra yaitu (1) kurangnya kemampuan dalam mengatur jadwal produksi sehingga sering tidak dapat melayani konsumen tepat waktu, kurangnya kemampuan menentukan harga pokok produk sehingga harga jual tidak standar, kurangnya kemampuan memasarkan produk yang hanya mengandalkan pembeli/reseller, dan kapasitas produksi terbatas. Metode pelaksanaan kegiatan untuk menyelesaikan permasalahan mitra adalah dengan memberikan berbagai pelatihan, kemudian dilanjutkan dengan pendampingan. Bantuan peralatan mesin jahit diberikan untuk menambah kapasitas produksi. Target luaran dari program ini adalah meningkatkan omzet penjualan dan pendapatan mitra. Dampak pelaksanaan program terjadi peningkatan kapasitas produksi, peningkatan omzet penjualan dan pendapatan, peningkatan kemampuan komunikasi mitra, keragaman media pemasaran serta keberhasilan mitra menembus pasar luar negeri.

Kata Kunci: Tas & Sepatu Kulit, Kapasitas UKM

Abstract: IbM Program for Shoes & Bags Leather Manufacturers in Malang aims to increase the capacity of them who are economically productive community groups. Their problems are (1) lack of ability in managing production schedule so often can not serve the consumer on time, lack of ability to determine the cost of product so that the selling price is not standard, lack of ability to market product which only relies on buyer/reseller, and limited production capacity. The method of implementing the program to solve partner problems is to provide various training, then proceed with mentoring. Sewing machine equipment is provided to increase production capacity. The output target of the program is to increase total sales and partner's revenue. Impacts of program execution have increased production capacity, increased sales and earnings turnover, enhanced communication capabilities of partners, diversity of marketing media and successful to compete overseas market.

Keyword: Shoes & Bags & Leather, SME Capacity

PENDAHULUAN

Analisis Situasi Mitra

Latar Belakang Pemberdayaan usaha mikro merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian terbesar rakyat Indonesia, khususnya melalui peningkatan kapasitas sumber dayanya. Diperlukan peran serta pemerintah dan perguruan tinggi untuk memberdayakan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dengan terencana, sistematis dan menyeluruh yang meliputi (1) penciptaan iklim usaha dalam rangka membuka kesempatan berusaha seluas-luasnya, serta menjamin kepastian usaha disertai adanya efisiensi ekonomi; (2) pengembangan sistem pendukung usaha bagi UMKM untuk meningkatkan akses kepada sumber daya produktif sehingga dapat memanfaatkan kesempatan yang terbuka dan potensi sumber daya, terutama sumber daya lokal yang tersedia; (3) pengembangan kewirausahaan dan keunggulan kompetitif usaha kecil dan menengah (UKM); dan (4) pemberdayaan usaha skala mikro untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergerak dalam kegiatan usaha ekonomi di sektor informal yang berskala usaha mikro, terutama yang masih berstatus keluarga miskin.

Istutik dan Bunyamin adalah dosen STIE Malangkucecwara Malang, Email: istutik@stie-mce.ac.id, benz@stie-mce.ac.id

Perguruan tinggi dapat memberikan peran aktif untuk membantu usaha mikro guna meningkatkannya produktivitas, efisiensi, jaminan kualitas, kuantitas, dan kontinuitas. Selain itu memiliki strategi untuk menurunkan resiko kerugian. Pelatihan, pendampingan, monitoring dan evaluasi dibutuhkan untuk membantu meningkatkan kemampuan dalam mencapai tujuan usahanya.

Untuk mengantarkan usaha mikro berkembang dengan cepat tentu saja bukan hal yang mudah bagi para pelaku usaha, meskipun demikian ada beberapa cara efisien yang bisa dilakukan oleh pelaku bisnis untuk mengembangkan bisnis mereka. Agar usaha kecil bisa berkembang seperti yang diinginkan, hal paling penting yang dibutuhkan adalah kesabaran, serta tenaga dan pikiran karena untuk mengembangkan sebuah usaha pastinya membutuhkan waktu yang sedikit lama dan juga kerja keras dari pelakunya.

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha yang sudah teruji daya tahannya pada krisis multi dimensional di Indonesia. Untuk itu, mereka perlu dikembangkan dengan tujuan tidak hanya meningkatkan pendapatan pengusaha tetapi juga mengatasi pengangguran. Pelatihan dan pendampingan diperlukan untuk mengembangkan sumber daya manusia, produksi, teknologi dan jaringan pemasarannya, memperkuat akses ke sumber-sumber informasi dan perbaikan mutu.

UMKM dari berbagai bidang usaha yang tersebar di seluruh Indonesia menyumbang kontribusi ke pertumbuhan ekonomi dalam negeri yang mencapai hingga 60%. Ada cara-cara mengembangkan sayap UMKM Indonesia melalui 5P, yaitu *Product, Price, Place, Promotion, dan People*.

Pengrajin sepatu kulit 'Waris' di kelurahan Polehan dan pengrajin tas kulit 'Ennys Leather' di kelurahan Mojolangu kota Malang. yang menjadi mitra dalam program pengabdian adalah pengusaha mikro yang telah memulai usahanya tidak kurang dari 8 tahun. Pengrajin sepatu kulit 'Waris' dimiliki oleh Bpk.Joko Pribadi, usaha ini dirintis setelah yang bersangkutan memiliki pengalaman bekerja di pembuatan sepatu. Usaha produksi sepatu kulit dijalani bersama istrinya, awalnya hanya memiliki 2 tukang pembuatan sepatu, sekarang dalam tahun 2016 sudah sebanyak 8 tukang. Usaha sepatu kulit 'Waris' memproduksi sepatu kulit dengan menggunakan merk 'Waris' dan beberapa merk lainnya yg diminta oleh *Reseller*. Kemampuan pengrajin dalam menjual produk dengan merknya sendiri masih sangat rendah. Pengrajin tidak dapat menentukan dengan tepat harga pokok dari masing-masing model sepatu. Penentuan harga jual tanpa dasar yang jelas, menggunakan perkiraan tanpa data harga pokok yang akurat. Produksi untuk melayani pesanan *Reseller* dapat mencapai nilai omzet penjualan sebesar 50 juta sebulan, dan dapat lebih banyak dari jumlah tersebut, namun tidak dapat dipenuhi karena kapasitas produksi terbatas. Pemilik dan pegawai kurang memiliki kemampuan berkomunikasi dengan baik, terutama dalam memberikan pelayanan ke konsumen. Keterlambatan penyelesaian pesanan juga sering dilakukan. Di sisi lain potensi pengembangan usaha produksi sepatu kulit *handmade* sangat besar, produk sepatu kulit buatan Bpk.Joko sudah berhasil dipasarkan ke luar negeri oleh *Reseller*-nya.

Hal yang sama juga dialami oleh pengrajin tas kulit 'Ennys Leather'. Ibu Eni pemilik sekaligus pengrajin dari 'Ennys Leather' memproduksi tas dari kulit ular dan biawak yang dijual melalui pameran-pameran di kota Malang, Surabaya, Jakarta, bahkan pernah juga diikuti oleh dinas perindustrian ke Cina. Harga jual tas paling murah sebesar Rp. 200 ribu, dan bahkan bisa sampai lebih dari Rp. 1 juta. Omzet penjualan masih sangat terbatas, tas kulit dijual tanpa penggunaan merk karena kurang percaya diri. Kapasitas produksi juga terbatas, belum memiliki mesin jahit sendiri,

Produksi dimulai dengan membuat pola, menggunting bahan yang dilakukan sendiri oleh Ibu Eni, kemudian pekerjaan menjahit dilakukan oleh tukang yang dikerjakan di rumah mereka masing-masing. Proses menjahit dan *finishing* yang tidak dilakukan dalam pengawasan langsung Ibu Eni menyebabkan ada saja yang tidak sesuai dengan desain semula, tas yang sudah jadi kadang harus dibongkar lagi untuk dijahit ulang. Pengrajin belum menggunakan dasar yang jelas dalam menentukan harga jual, dari sudut pandang konsumen harga jual kadang terlalu murah tapi juga kadang terlalu mahal. Hal ini akan dapat mengancam rendahnya pembelian kembali oleh pembeli yang kecewa. Pemasaran dengan menggunakan media online dapat membantu mengenalkan produk tas tersebut, dan tentunya juga harus siap dengan koleksi dengan berbagai variasi model dan dengan harga yang dapat bersaing dengan lainnya.

Program pengabdian Pengrajin Sepatu & Tas Kulit di Malang ini menggunakan dua mitra masyarakat produktif secara ekonomi (pengusaha mikro), yaitu pengrajin sepatu kulit 'Waris' di kelurahan Polehan dan pengrajin tas kulit 'Ennys Leather' di kelurahan Mojolangu kota Malang. Berdasarkan hasil interview dengan para pengrajin sepatu kulit 'Waris' dan pengrajin tas kulit 'Ennys Leather' seperti yang diuraikan di atas dapat diketahui permasalahan yang dialami sebagai berikut:

1. Kurangnya kemampuan dalam mengatur jadwal produksi, terutama untuk produk pesanan sehingga sering penyelesaian produksi tidak tepat waktu.
2. Kurangnya kemampuan menentukan jumlah kebutuhan bahan dan tenaga kerja secara efisien sehingga harga pokok produk tidak diketahui dengan tepat, hal ini yang membuat harga jual tidak standar.
3. Kurangnya kemampuan untuk menjual sendiri hasil produksinya, lebih banyak melayani reseller, sehingga keuntungannya kecil.
4. Kurangnya peralatan utama (mesin jahit), dan pendukung (mesin seset) yang digunakan dalam proses produksi, sehingga menjadi kendala untuk dapat menyelesaikan produksi tepat waktu.
5. Kurangnya kesadaran dan keyakinan tentang potensi bisnis sepatu yang dimiliki.

Solusi yang Ditawarkan

Dari permasalahan yang dialami oleh mitra pengabdian, maka solusi yang diberikan kepada pengrajin sepatu kulit 'Waris' dan pengrajin tas kulit 'Ennys Leather' adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan manajemen produksi sederhana untuk meningkatkan kemampuan menyusun rencana produksi secara sederhana, yang meliputi kebutuhan bahan, jumlah jam tenaga kerja, bahan pembantu lainnya, dan jadwalnya untuk sepatu & tas secara pesanan atau untuk *stock*, selain itu juga pentingnya pengawasan proses produksi untuk mengurangi risiko kesalahan *detail* modelnya.
2. Memberikan pelatihan penghitungan harga pokok produksi untuk meningkatkan kemampuan pengrajin dalam menghitung harga pokok produk dengan teliti, sehingga harga jual dapat didasarkan pada harga pokok ditambah dengan keuntungan yang diinginkan.
3. Memberikan pelatihan pemasaran secara online untuk meningkatkan omzet penjualan, selain untuk layanan *reseller*.
4. Memberikan penambahan peralatan yang digunakan dalam proses produksi, sehingga dapat menambah kapasitas produksi.
5. Memberikan pelatihan komunikasi & pelayanan untuk meningkatkan rasa percaya diri akan potensi yang dimiliki.

METODE KEGIATAN

Program Iptek bagi Pengrajin Sepatu & Tas Kulit di Malang yang akan direalisasikan sesuai dengan solusi dan target luarannya, maka dilakukan dengan metode pelaksanaan sebagai berikut :

1. Pelatihan Manajemen Produksi Sederhana, pembuatan rencana produksi dan daftar check list pengawasan proses produksi.
2. Pelatihan Penghitungan Harga Pokok Produksi dengan menggunakan kartu harga pokok produksi.
3. Pelatihan Manajemen Pemasaran Sederhana, penggunaan sistem pemasaran online sederhana.
4. Penambahan kapasitas produksi dengan penambahan peralatan mesin jahit, dan mesin seset.
5. Pelatihan Komunikasi dan Pelayanan

Guna memastikan keefektifan mitra mengimplementasikan hasil pelatihan, maka dilakukan pendampingan dalam pembuatan rencana produksi dan daftar check list pengawasan proses produksi, penghitungan Harga Pokok Produksi dengan menggunakan kartu harga pokok produksi, menggunakan sistem penjualan online sederhana, dan memantau kemampuan mitra memberikan pelayanan kepada konsumen.

Pelaksana Program IbM Pengrajin Sepatu & Tas Kulit di Malang memiliki kompetensi untuk melakukan aktivitas dalam program tersebut baik dari sisi pengalaman interaksi dengan masyarakat maupun dari sisi materi untuk transfer IPTEKS ke pengrajin sebagai mitra pengabdian..

HASIL KARYA

Pelaksanaan Program Iptek bagi Pengrajin Sepatu & Tas Kulit di Malang dilakukan sesuai dengan metode kegiatan yaitu melakukan pelatihan dan pendampingan ke Mitra. Mitra adalah Pengusaha yang sekaligus pengrajin produk sepatu dan tas dari bahan kulit sapi, ular, buaya, dan biawak. Selain sebagai pemilik usaha mereka melakukan sendiri pengelolaan usahanya, mulai merencanakan, melakukan produksi dan sekaligus mengawasi para pekerjanya. Aktivitas-aktivitas berikut telah dilaksanakan guna meningkatkan kapasitas Mitra sebagai Pengusaha Kecil yang percaya diri dan mampu untuk melayani permintaan reseller maupun penjualan langsung melalui pameran ke luar negeri.

1. Kunjungan pendampingan ke mitra pengrajin

Pengabdi melakukan kunjungan ke masing-masing mitra Pengrajin sepatu kulit 'Waris' dan pengrajin tas kulit 'Ennys Leather', melalui observasi dan diskusi dengan pengrajin. Mitra sangat antusias dan responsif saat berdiskusi tentang hal-hal sebagai berikut:

- Cara mengidentifikasi biaya produksi
- Pembuatan daftar produksi dan check list pengawasan produksi
- Penggunaan alternatif pemasaran online sederhana
- Penghitungan harga pokok produksi

Setelah diberikan penjelasan, mitra dengan cepat mampu mengidentifikasi bahan baku sebagai komponen biaya produksi sepatu dan tas kulit. Namun untuk tenaga kerja dan overhead masih mengalami kesulitan, dan kondisi ini dapat diatasi melalui metode pelatihan untuk mitra.



Gambar : Pendampingan Pengabdi ke Mitra

2. Pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan Mitra

Mitra diberikan pelatihan terkait dengan manajemen produksi, dengan tujuan agar Mitra makin memahami bagaimana pengelolaan produksi yang efektif dan efisien. Dalam pelatihan diberikan penjelasan secara langsung tentang pentingnya membuat rencana produksi secara sederhana sebelum dilaksanakan proses produksi. Pengrajin sepatu kulit 'Waris' melakukan rencana produksi atas dasar pesanan, sementara untuk pengrajin tas kulit 'Ennys Leather' berdasarkan prediksi penjualannya. Selain itu pelatihan juga memberikan pemahaman tentang penghitungan harga pokok produksi berdasarkan karakteristik produk masing-masing mitra.

Peningkatan kemampuan mitra yang diberikan dalam bentuk pelatihan juga dilakukan untuk aspek pemasaran, diberikan tehnik pemasaran *cross selling* dan *up selling* sebagai peluang untuk mengenalkan produk baru kepada pelanggannya dan sebagai alternatif strategi guna meningkatkan omzet penjualan.



Gambar : Pelatihan untuk Peningkatan Kemampuan Manajemen Produksi dan Pemasaran Mitra

Daftar Rencana Produksi Mitra: Sepatu Kulit 'Ennys'

| Produksi Minggu ke- | | I | II | III | IV | Total | Check List Monitoring |
|---------------------|------------------|---|----|-----|----|-------|-----------------------|
| Jenis Produk | Target Penjualan | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

Daftar Rencana Produksi Mitra: Sepatu dan Tas Kulit 'Waris'

| Produksi Minggu ke- | | Tgl Pengiriman | I | II | III | IV | Check List Monitoring |
|---------------------|-----------|----------------|---|----|-----|----|-----------------------|
| Jenis Produk | Pelanggan | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

Gambar: Contoh Kartu Rencana Produksi untuk Mitra

Kartu Harga Pokok Produksi

Nama Pelanggan :
Bulan/Tahun Produksi :

| Nama Produk | Bahan Baku | Tenaga Kerja | Overhead | Total Harga Pokok Produksi |
|-------------|------------|--------------|----------|----------------------------|
| A | | | | |
| B | | | | |
| C | | | | |

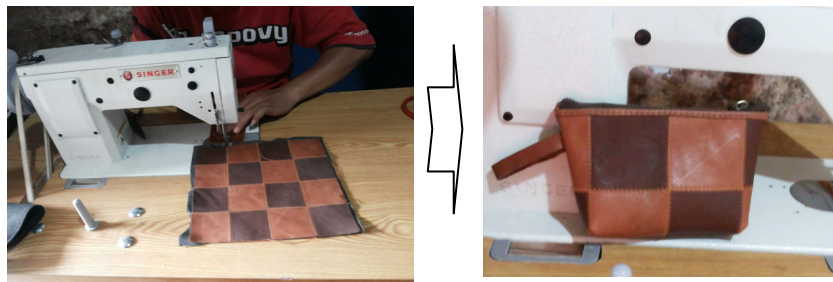
Gambar : Contoh Kartu Harga Pokok Produksi

3. Penambahan peralatan untuk Mitra

Pembelian peralatan untuk Mitra antara lain Mesin Walking Foot, Mesin Zig Zag, Kompresor dan perlengkapannya. Peralatan diberikan kepada Mitra dengan tujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi, mengingat keterbatasan peralatan dalam memenuhi pesanan. Harapannya dengan tambahan peralatan maka penyelesaian pesanan dapat tepat waktu.



Gambar : Produk Sepatu Kulit ‘Waris’ dan Tas Kulit ‘Ennys’



Gambar : Hasil Produksi dari Mesin ZigZag yang Diberikan kepada Mitra

Pelaksanaan program IbM Pengrajin Sepatu & Tas Kulit di Malang mampu meningkatkan kemampuan mitra dalam melakukan perencanaan produksi, menghitung harga pokok produksi, dan melakukan pemasaran dengan tehnik *cross selling* dan *up selling*. Pemberian peralatan untuk Mitra antara lain Mesin Walking Foot, Mesin Zig Zag, Kompresor dan perlengkapannya telah mampu menambah kapasitas produksi. Mesin zigzag digunakan oleh mitra untuk memproduksi tas dengan menggunakan potongan-potongan bahan kulit sesuai selera dan desain tas, selain itu juga dapat memanfaatkan sisa bahan. Terjadi peningkatan kualitas produk & kuantitas produksi, dan diikuti dengan peningkatan omzet penjualan sehingga pendapatan mitra bertambah 20%. Selain itu Mitra menjadi sadar bahwa komunikasi dan pelayanan ke konsumen juga tidak boleh diabaikan.



Gambar : Penjualan produk Mitra saat Pameran di Kota Davao- Philipina

DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Program IbM ditawarkan untuk memberikan solusi kepada pengrajin sepatu kulit 'Waris' dan pengrajin tas kulit 'Ennys Leather' agar mampu menjadi UKM yang memiliki kemampuan dalam aspek produksi yaitu: memiliki kapasitas produksi yang cukup, mampu menyusun rencana produksi secara sederhana, menghitung harga pokok produksi secara teliti, sehingga harga jual dapat didasarkan pada harga pokok ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Dari aspek pemasaran, Mitra mampu mengimplementasikan tehnik pemasaran *cross selling* dan *up selling*, dan menggunakan alternatif pemasaran online sederhana untuk meningkatkan omzet penjualan; memberikan layanan dan kepercayaan kepada konsumen.

Dampak positif program telah mampu meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi, menambah pendapatan pengrajin sepatu kulit 'Waris' dan pengrajin tas kulit 'Ennys Leather' di Malang. Dengan demikian diharapkan akan tumbuh percaya diri untuk menampilkan produknya dan ada keberanian untuk bersaing dengan produk lokal maupun produk impor.

IPTEKS yang berhasil ditransfer ke Mitra dalam program pengabdian ditunjukkan dalam tabel berikut:

| IPTEKS | Cara Transfer ke Mitra | Manfaat bagi Mitra |
|--|--|---|
| Pengetahuan dan ketrampilan tentang manajemen produksi, akuntansi biaya, dan manajemen pemasaran | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pelatihan manajemen produksi sederhana 2. Pelatihan penghitungan harga pokok 3. Pelatihan tehnik pemasaran, dan sistem pemasaran online | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengrajin mampu menyusun rencana produksi secara sederhana, 2. Pengrajin mampu menghitung harga pokok produk secara benar 3. Pengrajin memahami pemasaran dengan tehnik <i>cross selling</i> dan <i>up selling</i>, dan pemasaran online |
| Tehnologi informasi pemasaran online | <ol style="list-style-type: none"> 1. penyediaan media pemasaran online sederhana 2. Pelatihan penggunaan media pemasaran online sederhana | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengrajin memiliki media pemasaran online sederhana |

| IPTEKS | Cara Transfer ke Mitra | Manfaat bagi Mitra |
|--|-------------------------------------|---|
| Peningkatan kemampuan komunikasi & pelayanan | 1. Pelatihan komunikasi & pelayanan | 1. Pengrajin memiliki kemampuan komunikasi & pelayanan untuk menambah percaya diri akan potensi yang dimiliki dan memiliki semangat untuk berkembang. |

KESIMPULAN

Program IbM Pengrajin Sepatu & Tas Kulit di Malang dapat dilaksanakan sesuai usulan solusi yang ditawarkan ke mitra. Mitra dapat meningkatkan kapasitas produksi melalui peralatan yang diterimanya, terdapat kesadaran bahwa rencana produksi dibuat sangat penting untuk membantu agar pelaksanaan produksi dapat tepat waktu dan efisien. Mitra membuat penghitungan biaya produksi dan biaya operasional lainnya untuk mengetahui besarnya laba/rugi dari hasil penjualan produknya, menggunakan alternatif pemasaran dengan menggunakan tehnik *cross selling & up selling* dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

Hasil yang dicapai melalui program pengabdian untuk pengrajin sepatu kulit 'Waris' dan pengrajin tas kulit 'Ennys Leather' sebagai berikut:

1. Pengrajin memiliki rencana produksi secara sederhana, yang berisi kebutuhan bahan, jumlah jam tenaga kerja, bahan pembantu lainnya, dan jadwalnya.
2. Pengrajin memiliki check list untuk pengawasan proses produksi.
3. Pengrajin memiliki data perhitungan harga pokok untuk menentukan harga.
4. Pengrajin menggunakan pemasaran online untuk meningkatkan omzet penjualan sebesar 20%, selain untuk layanan *reseller*
5. Pengrajin mendapatkan tambahan mesin jahit, dan mesin setet yang digunakan dalam proses produksi, sehingga dapat menambah kapasitas produksi sebesar 20%.
6. Pengrajin memiliki kemampuan komunikasi & pelayanan untuk menambah percaya diri akan potensi yang dimiliki dan memiliki semangat untuk berkembang.

REFERENSI

- Cara Mengembangkan Usaha Kecil Dengan Tepat* <https://bisnisukm.com/cara-mengembangkan-usaha-kecil-dengan-tepat.html>, diakses tanggal 15 Mei 2016
- Candra Wibowo Mukti, *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah*, <http://wmcandra.blogspot.co.id/2013/05/pengembangan-usaha-kecil-menengah.html>, diakses tanggal 15 Mei 2016
- Strategi 5P Untuk Pengembangan UMKM Indonesia* <http://www.marketing.co.id/strategi5p-untuk-pengembangan-umkm-indonesia/>, diakses tanggal 15 Mei 2016
- Zainul Arifin, *Sepatu Joko Dari Malang Tembus California*, <http://regional.liputan6.com/read/2409313/sepatu-joko-dari-malang-tembus-california>, diakses tanggal 15 Mei 2016
- Shuvla Rahma, *Pesan Sepatu Kulit Custom Kualitas Ekspor, di Sini Tempatnya!*, <http://malangvoice.com/pesan-sepatu-kulit-custom-kualitas-ekspor-di-sini-tempatnya/>, diakses tanggal 15 Mei 2016
- <https://qlapa.com/ennysleather>