

IBM KELOMPOK USAHA KERAJINAN IKAT PINGGANG

Muhammad Tahwin¹ dan A. Aviv Mahmudi²
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi 'YPPI' Rembang
E-mail: tahwinm@yahoo.co.id¹
E-mail: viva_77@yahoo.co.id²

Keywords:

Belt handicraft, training, mentoring

Abstract

Belt handicraft industry developed in Sendangmulyo village is the result of village entrepreneurial management training held in 2012. The problems faced to develop this industry is production, marketing, business management and financial administration. The limited production is caused by lack of sewing machines and ability to print its own logo. Problem of promotion field is caused by the simple way to do the promotion. In financial management, this industrial cluster has not done regular financial accounting. By IBM program, it will help to overcome these problems faced by belt handicraft industry. Developing of belt handicraft industry held using participation method by empowering communities potential, such as socialization, training or mentoring. The results of IBM program are (1) industrial cluster has blog, brochure and catalog as marketing media, (2) industrial cluster has simple organization, (3) industrial cluster has done recording transaction with computer (4) Belt handicraft industrial cluster has capability to print its own logo.

Kata kunci:

Ikat pinggang, kerajinan tangan, pelatihan, mentoring

Abstrak

Industri kerajinan ikat pinggang dikembangkan di desa Sendangmulyo adalah hasil dari pelatihan manajemen kewirausahaan desa yang diadakan pada tahun 2012. Masalah yang dihadapi untuk mengembangkan industri ini adalah produksi, pemasaran, manajemen bisnis dan administrasi keuangan. Produksi terbatas disebabkan oleh kurangnya mesin jahit dan kemampuan untuk mencetak logo sendiri. Masalah bidang promosi disebabkan oleh cara sederhana untuk melakukan promosi. Dalam manajemen keuangan, klaster industri ini belum dilakukan akuntansi keuangan biasa. Dengan Program IBM, ini akan membantu untuk mengatasi masalah ini dihadapi oleh industri sabuk kerajinan. Mengembangkan industri kerajinan sabuk diadakan menggunakan metode partisipasi masyarakat memberdayakan potensi, seperti sosialisasi, pelatihan atau mentoring. Hasil program IBM yang (1) klaster industri memiliki blog, brosur dan katalog media pemasaran, (2) klaster industri memiliki organisasi sederhana, (3) klaster industri telah melakukan pencatatan transaksi dengan komputer (4) Belt kerajinan klaster industri memiliki kemampuan untuk mencetak logo sendiri.

PENDAHULUAN

Di Kabupaten Rembang usaha kerajinan ikat pinggang sudah ada sejak tahun 1997. Sebagai sentra kerajinan ikat pinggang di Kabupaten Rembang adalah Desa Sendangmulyo. Desa Sendangmulyo merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Sluke Kabupaten Rembang memiliki luas wilayah 319,09 Ha yang terdiri dari luas tanah sawah seluas 65,94 Ha dan tanah bukan sawah seluas 253,15 Ha. Jumlah rumah tangga di Desa Sendangmulyo sebanyak 604 KK dengan jumlah penduduk sebesar 2.059 jiwa penduduk yang terdiri dari 1.030 jiwa penduduk laki-laki dan 1.029 jiwa penduduk perempuan.

Usaha kerajinan ikat pinggang yang berkembang di Desa Sendangmulyo merupakan hasil pelatihan manajemen kewirausahaan desa yang dilaksanakan Tahun 2012. Data di lapangan menunjukkan sampai saat ini kelompok usaha yang masih berjalan adalah kelompok usaha kerajinan ikat pinggang Mawar dan kelompok usaha kerajinan ikat pinggang Anggrek.

Kelompok usaha kerajinan ikat pinggang Mawar rata-rata tiap bulan memproduksi sebanyak 720 unit ikat pinggang. Adapun kelompok usaha kerajinan ikat pinggang Anggrek rata-rata tiap bulan memproduksi sebanyak 600 unit ikat pinggang.

Keterbatasan produksi tersebut disebabkan karena terbatasnya peralatan mesin jahit yang dimiliki. Saat ini untuk kegiatan produksi kedua kelompok tersebut masih meminjam mesin jahit dari PKBM 'Budi Utomo'.

Model ikat pinggang dari kedua kelompok usaha tersebut masih sangat terbatas yaitu model ikat pinggang untuk anak-anak sekolah (SD sampai SMA). Belum ada keinginan dari kelompok usaha untuk memproduksi ikat pinggang dengan model dan desain yang variatif karena adanya kekhawatiran kalau produk tidak terjual.

Daerah pemasaran ikat pinggang masih terbatas pada sekolah-sekolah di daerah sekitar yaitu di wilayah Kecamatan Sluke. Belum terdapat upaya untuk mengenalkan dan menawarkan produk di luar wilayah kecamatan apalagi di luar wilayah Kabupaten Rembang. Kondisi tersebut disebabkan karena promosi yang dilakukan masih sangat sederhana. Sehingga sampai saat ini penjualan hanya berdasar pada pesanan. Belum terdapat upaya dari UMKM dalam meningkatkan pemasarannya dengan strategi pemasaran yang mampu menjangkau segmen dan wilayah yang lebih luas. Hal ini disebabkan karena adanya suatu pola pikir bahwa dengan dapat memenuhi permintaan saja sudah cukup dan juga bentuk usaha masih bersifat *home industri*.

Dari aspek harga, ikat pinggang hasil produksi kedua kelompok usaha tersebut masih relatif tinggi yaitu sebesar Rp. 7.000,- untuk varian anak SD dan sebesar Rp.8.500,- untuk varian SMP dan SMA. Relatif tingginya harga tersebut disebabkan karena kedua kelompok usaha belum dapat mencetak logo/identitas sendiri. Sehingga untuk menambahkan logo/identitas kedua kelompok usaha tersebut memesan dengan harga tiap unit sebesar Rp. 1000,-.

Apabila dilihat dari sisi manajemen keuangan, kedua kelompok usaha ikat pinggang belum mempunyai pembukuan yang teratur. Adapun permasalahan yang muncul terkait tenaga kerja adalah kurangnya tenaga trampil dalam kerajinan ikat pinggang. Hal tersebut mengakibatkan banyaknya produk cacat yang berdampak pada menurunnya produktivitas dan tingginya biaya produksi.

Mengingat pentingnya pengembangan usaha yang berbasis industri kecil, serta masih banyaknya kendala yang dihadapi oleh kelompok usaha, maka melalui program IBM ini akan membantu menyelesaikan masalah yang ada pada usaha kerajinan ikat pinggang. Fasilitasi mesin jahit akan meningkatkan kapasitas produksi sehingga jumlah produksi meningkat.

Pelatihan mencetak logo/identitas akan mampu menekan biaya produksi sehingga

harga jual dapat diturunkan. Pemanfaatan teknologi informasi akan mampu memperluas pasar ikat pinggang. Selain itu diperlukan juga pendampingan terhadap usaha kerajinan ikat pinggang dengan cara memberi solusi dan alternatif pemecahan masalah yang dihadapi dalam meningkatkan kemampuan manajemen terutama dalam hal manajemen produksi, administrasi keuangan dan pemasaran.

Berdasarkan identifikasi yang telah dilakukan, kelompok usaha kerajinan ikat pinggang Mawar dan kelompok usaha kerajinan ikat pinggang Angrek mempunyai permasalahan yang cukup besar, yaitu:

1. Permasalahan Rendahnya Kuantitas Produksi.

Jumlah produksi yang dihasilkan oleh kelompok usaha masih sangat rendah antara 600 – 720 unit setiap bulan. Hal tersebut dikarenakan masih terbatasnya peralatan yang menyebabkan kontinuitas dan kuantitas produk sering tidak berkesinambungan, sehingga menyebabkan produksi masih sangat rendah.

2. Permasalahan Harga Produk Relatif Tinggi.

Harga ikat pinggang untuk varian anak SD sebesar Rp. 7.000,- dan sebesar Rp.8.500,-

untuk varian SMP dan SMA. Relatif tingginya harga tersebut disebabkan karena kedua kelompok usaha belum bisa mencetak logo/identitas pada kepala ikat pinggang. Sehingga untuk menambahkan logo/identitas kedua kelompok usaha tersebut memesan dengan harga tiap unit sebesar Rp. 1000,-.

3. Permasalahan Pemasaran.

Produk ikat pinggang dari kelompok usaha pemasarannya masih terbatas di Kabupaten Rembang. Dalam hal melakukan promosi masih menggunakan cara dan strategi yang sederhana. Pemasaran masih bersifat lokal dalam wilayah Kecamatan Sluke. Belum terdapat upaya dari kelompok usaha menggunakan strategi pemasaran yang modern serta belum memanfaatkan teknologi informasi.

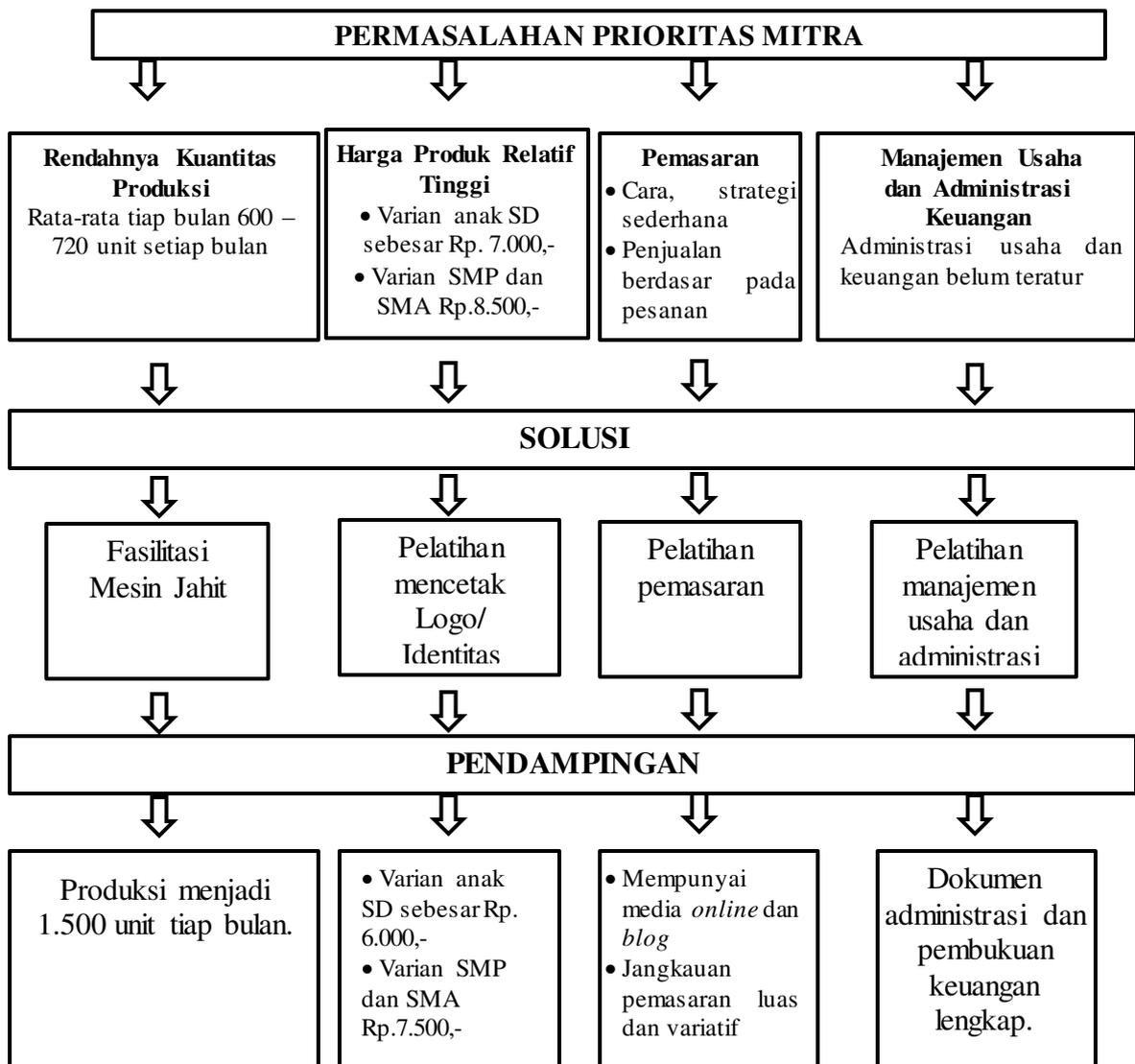
4. Manajemen Usaha dan Administrasi Keuangan.

Sistem manajemen dan administrasi keuangan masih dilakukan secara sederhana. Dalam hal ini tidak tampak adanya struktur organisasi yang jelas pada usaha tersebut. Semua dikerjakan dan dilaksanakan secara bersama-sama mulai dari kegiatan produksi sampai penjualan. Belum terdapat pembagian tugas yang jelas.

Pembukuan keuangan belum teratur serta belum disusun sesuai dengan kaidah keuangan yang berlaku, sehingga sulit untuk menentukan berapa besar biaya dan keuntungan yang diperoleh.

METODE PEMECAHAN MASALAH

Permasalahan yang disepakati oleh Tim IBM dan mitra untuk menjadi prioritas yang harus diselesaikan adalah: (1) Rendahnya kuantitas produksi, (2) Harga produk relatif tinggi, (3) Permasalahan pemasaran, dan (4) Permasalahan manajemen usaha dan administrasi keuangan. sehingga metode yang digunakan sebagai solusi sesuai dengan permasalahan prioritas yang disepakati dengan mitra disajikan pada Gambar 1.



Gambar.1. Kerangka Pemecahan Masalah Prioritas Mitra

Kegiatan yang Dilakukan

Sesuai dengan permasalahan prioritas dan solusi yang ditawarkan, maka kegiatan yang dilakukan adalah pelatihan dan pendampingan.

Sebelum dilaksanakan pelatihan maka terlebih dahulu dilaksanakan persiapan yang mencakup survey awal, sosialisasi kegiatan dan seleksi peserta pelatihan.

1) Survey awal

Survey dilaksanakan dengan mengunjungi UMKM mitra untuk mengetahui permasalahan mitra dan solusi yang akan dilaksanakan. Survey ini sekaligus juga sebagai bentuk kordinasi dengan mitra terkait pelaksanaan program IbM. Respon pengrajin ikat pinggang dengan adanya program IbM ini sangat mendukung dan siap melaksanakan program-program dari Tim IbM.

2) Sosialisasi kegiatan

Sosialisasi dilaksanakan dalam bentuk kordinasi agar mitra mengetahui maksud, tujuan dan kegiatan pengabdian IbM.

Dalam kordinasi ini terjadi kesepakatan bahwa kelompok usaha pengrajin ikat pinggang Mawar dan kelompok usaha pengrajin ikat pinggang Anggrek untuk manajemen pengelolaannya dibawah PKBM Budi Utomo. Kesepakatan tersebut karena:

- a) Kelompok usaha pengrajin ikat pinggang Mawar dan kelompok usaha pengrajin ikat pinggang Anggrek terbentuk dari hasil pelatihan kewirausahaan yang dilaksanakan oleh PKBM Budi Utomo.

- b) Selama ini kelompok usaha pengrajin ikat pinggang Mawar dan kelompok usaha pengrajin ikat pinggang Anggrek di bawah binaan PKBM Budi Utomo.

- c) Keterbatasan sumber daya dari pengrajin dalam pengelolaan usaha.

Kesepakatan lainnya adalah bahwa usaha kerajinan tersebut diberi nama kerajinan ikat pinggang Sendangmulyo.

3) Seleksi peserta pelatihan.

Seleksi peserta dimaksudkan agar peserta pelatihan sesuai dengan kriteria yang ditentukan sehingga program dan kegiatan I_bM dapat berlangsung lancar dan target dapat tercapai. Kriteria peserta lebih ditekankan pada pengrajin yang mempunyai kesungguhan ingin mengembangkan ketrampilannya. Dalam seleksi peserta Tim IbM dibantu oleh PKBM Budi Utomo (karena lebih memahami kondisi dan karakteristik pengrajin). Dari seleksi yang dilakukan terpilih 10 (sepuluh peserta). Peserta adalah para pengrajin yang bekerja pada kelompok Mawar dan kelompok Anggrek.

Pelatihan

Kegiatan pelatihan yang dilaksanakan adalah pelatihan pemasaran/*ecommerce*, pelatihan manajemen usaha, pelatihan administrasi keuangan dan pelatihan mencetak logo.

1) Pelatihan pemasaran/*ecommerce*

Pelatihan pemasaran dilaksanakan agar kelompok usaha mengetahui dan memahami

cara dan strategi pemasaran modern dengan memanfaatkan teknologi informasi.

2) Pelatihan manajemen usaha

Pelatihan manajemen usaha adalah cara agar kelompok usaha dalam mengelola usaha kerajinan ikat pinggang menggunakan manajemen usaha yang baik.

3) Pelatihan administrasi keuangan

Dengan pelatihan administrasi keuangan maka kelompok usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya mempunyai dokumen keuangan yang lengkap.

4) Pelatihan Mencetak Logo Kepala Ikat Pinggang

a) *Corel draw*

Pelatihan *coral draw* dimaksudkan agar UMKM mitra dapat mendesain gambar/logo kepala ikat pinggang sebelum dilakukan pencetakan.

b) Praktek mencetak logo

Kegiatan praktek dilakukan agar UMKM mitra dapat mencetak sendiri logo/gambar kepala ikat pinggang.

Pendampingan

Setelah dilakukan pelatihan, selanjutnya dilakukan pendampingan manajemen usaha, khususnya dalam pemasaran dan pembukuan keuangan. Untuk mendukung pemasaran produk ikat pinggang, sebagaimana kesepakatan antara Tim dengan kelompok Pengrajin difokuskan pada pemasaran dan keuangan. Untuk pemasaran, sebagai hasil pelatihan Tim memberikan pendampingan

dalam pembuatan media promosi pemasaran seperti brosur, katalog dan Blog.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah dilaksanakannya kegiatan pengabdian masyarakat di kelompok usaha kerajinan ikat pinggang maka tumbuh motivasi para pengrajin untuk mengikuti pelatihan. Adapun kegiatan yang dilaksanakan mencakup bidang pemasaran/*ecommerce*, manajemen usaha, administrasi keuangan dan bidang produksi khusus cetak logo.

1. Bidang Pemasaran/Ecommerce

Pelatihan pemasaran dilaksanakan agar kelompok usaha mengetahui dan memahami cara dan strategi pemasaran modern dengan memanfaatkan teknologi informasi. Hasil pelatihan pemasaran kelompok usaha telah mempunyai media pemasaran *blog*, brosur dan katalog.

Adanya blog maka pengrajin ikat pinggang dapat memasarkan produknya secara *on line* sehingga pengrajin dapat menjalin komunikasi hubungan yang lebih mudah dengan pelanggan serta dapat selalu memberikan informasi yang terbaru. Adapun alamat blog usaha kerajinan ikat pinggang Desa Sendangmulyo adalah:
<http://sabuksendangmulyo.blogspot.co.id/>.



Gambar 2. Blog Usaha Kerajinan Ikat Pinggang Sendangmulyo

Sebagai hasil pelatihan dan pendampingan maka usaha kerajinan ikat pinggang juga telah mempunyai brosur. Brosur ini dimaksudkan sebagai pelengkap promosi ikat pinggang Sendangmulyo karena media lain memiliki keterbatasan dalam hal menyampaikan atau waktu yang begitu singkat sehingga belum tentu konsumen memahami apa yang dijelaskan. Dengan brosur maka konsumen mempunyai waktu yang cukup banyak untuk mempelajari produk yang ditawarkan oleh usaha kerajinan ikat pinggang Sendangmulyo. Melengkapi sarana promosi usaha kerajinan Ikat pinggang Sendangmulyo juga mempunyai media promosi yang efektif dan efisien yaitu katalog. Dalam hal ini katalog selain berfungsi sebagai alat menjual produk juga mempunyai fungsi sebagai alat promosi. Karena di dalam katalog dicantumkan pemberitahuan atau pengenalan produk, nama usaha, alamat dan *contact person*. Selain itu dalam katalog juga tercantum kata atau gambar yang mempunyai daya tarik untuk

membujuk serta mempengaruhi konsumen agar membeli produk.

Berikut gambar brosur dan katalog produk untuk kelompok usaha kerajinan ikat pinggang Desa Sendangmulyo sebagai hasil dari kegiatan pengabdian program IBM.



Gambar 3. Brosur dan Katalog Kerajinan Ikat Pinggang Desa Sendangmulyo

2. Bidang Manajemen Usaha

Pelatihan manajemen usaha adalah cara agar kelompok usaha dalam mengelola usaha

kerajinan ikat pinggang menggunakan manajemen usaha yang baik. Hasil pendampingan adalah UMKM mitra telah mengelola usahanya dengan baik (walaupun secara struktur organisasi masih sangat sederhana) dengan adanya pembagian tugas yang jelas yaitu adanya Pimpinan Usaha/Penanggujawab, bagian keuangan, bagian produksi dan pemasaran, bagian desain, bagian produksi serta bagian pengadaan bahan baku.

3. Bidang Administrasi Keuangan

Dengan pelatihan administrasi keuangan maka kelompok usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya mempunyai dokumen keuangan yang lengkap. Hasil pendampingan adalah UMKM mitra telah mulai melakukan pencatatan transaksi dari catatan yang ditulis dalam notes kecil sudah langsung dipindahkan ke komputer.

4. Bidang Produksi Cetak Logo

Bidang produksi dikhususkan untuk kegiatan mencetak logo pada kepala ikat pinggang. Fokus kegiatan ini merupakan hasil kesepakatan dengan kelompok usaha karena permasalahan yang muncul adalah kelompok usaha belum dapat mencetak logo. Pelatihan dibagi dalam dua tahap yaitu pelatihan *coral draw* dan praktek. Adapun hasil pelatihan dan pendampingan usaha kerajinan ikat pinggang telah dapat mencetak

logo/gambar sendiri sebagaimana dalam Gambar 4.



Gambar 4. Contoh Cetakan logo.

KESIMPULAN

Dari hasil program kegiatan IBM Pengrajin Ikat Pinggang Desa Sendangmulyo dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Pengrajin menyadari pentingnya peran kelompok dalam memajukan usaha kerajinan ikat pinggang Desa Sendangmulyo.
2. Kegiatan pelatihan dan pendampingan manajemen usaha, administrasi keuangan serta manajemen pemasaran/*e-commerce* dapat meningkatkan kemampuan manajerial kelompok pengrajin.
3. Bidang produksi, setelah mendapat pelatihan dan pendampingan pengrajin

telah dapat mencetak logo sendiri sehingga mampu menekan biaya produksi. Dengan demikian harga jual produk lebih kompetitif.

SARAN

Untuk melancarkan usaha kelompok diperlukan konsolidasi dari para anggota. Selain itu kelompok usaha juga harus mampu untuk berkomunikasi dengan stakeholders terkait sehingga permasalahan yang muncul pasca program IBM akan dapat diberikan solusi.

UCAPAN TERIMA KASIH

1. Dirjen Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi yang telah mendanai kegiatan Ipteks bagi Masyarakat (IBM) ini.
2. Muhammad Tahwin, SE., M.Si., Ketua STIE 'YPPI' Rembang.
3. Anik Nurhidayati, SE., MM., Ketua LPPM STIE 'YPPI' Rembang.
4. Ketua PKBM Budi Utomo Desa Sendangmulyo Kecamatan Sluke.
5. Kelompok usaha pengrajin ikat pinggang Mawar dan kelompok usaha pengrajin ikat pinggang Anggrek

DAFTAR PUSTAKA

[BPS] Badan Pusat Statistik Kab. Rembang. 2013. Statistik Kecamatan Sluke Tahun 2013.

Kementrian KUKM – RI. 2009. Modul Layanan Pengembangan Bisnis UMKM Sektor Non Agribis. Tidak dipublikasikan.

Sulistiyawati, Salviana.dkk. "Program IPTEK Bagi Masyarakat (IBM) Sebagai Pemicu Pengembangan Usaha Kelompok Industri Rajut di Kelurahan Tulus Rejo Kota Malang". *Dedikasi- 2013*. ejournal.umm.ac.id

Swaputra, Wardita, dkk. "Peningkatan Produktivitas Usaha Handycraft Besi Melalui Pendidikan Manajerial." *Jurnal Ngayah 2011*. ejournal.udiksna.ac.id