

Table Of Content

Journal Cover	2
Author[s] Statement	3
Editorial Team	4
Article information	5
Check this article update (crossmark)	5
Check this article impact	5
Cite this article	5
Title page	6
Article Title	6
Author information	6
Abstract	6
Article content	7

Conflict of Interest Statement

The author declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

Copyright Statement

Copyright © Author(s). This article is published under the Creative Commons Attribution (CC BY 4.0) licence. Anyone may reproduce, distribute, translate and create derivative works of this article (for both commercial and non-commercial purposes), subject to full attribution to the original publication and authors. The full terms of this licence may be seen at <http://creativecommons.org/licences/by/4.0/legalcode>

Editorial Team

Editor in Chief

[Dr. Totok Wahyu Abadi](#) ([Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia](#)) [[Scopus](#)]

Managing Editor

[Mochammad Tanzil Multazam](#) ([Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia](#)) [[Scopus](#)]

[Rohman Dijaya](#) ([Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia](#)) [[Scopus](#)]

Member of Editors

[Mahardhika Darmawan Kusuma Wardana](#) ([Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia](#)) [[Sinta](#)]

[Bobur Sobirov](#) ([Samarkand Institute of Economics and Service, Uzbekistan](#)) [[Google Scholar](#)]

[Farkhod Abdurakhmonov](#) (["Silk Road" International University of Tourism, Uzbekistan](#)) [[Google Scholar](#)]

[Dr. Nyong Eka Teguh Iman Santosa](#) ([Universitas Islam Negeri Sunan Ampel SURabaya, Indonesia](#)) [[Scopus](#)]

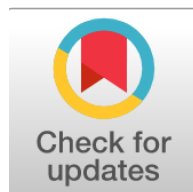
Complete list of editorial team ([link](#))

Complete list of indexing services for this journal ([link](#))

How to submit to this journal ([link](#))

Article information

Check this article update (crossmark)



Check this article impact (*)



Save this article to Mendeley



(*) Time for indexing process is various, depends on indexing database platform

Pengembangan Kapasitas UKM Produk Sepatu dan Tas Kulit di Malang untuk Tembus Pasar Luar Negeri

Capacity Development of Small and Medium Enterprises for Shoes and Leather Bags in Malang to Enter Foreign Markets

Istutik Istutik, istutik@stie-mce.ac.id, (1)

STIE Malangkucecwara, Indonesia

(1) Corresponding author

Abstract

This program aims is to increase the capacity of craftsmen who are economically productive micro-groups. This community problems are lack of ability to manage production schedules, lack of ability to determine product prices, lack of ability to market products that rely solely on reseller buyers, and limited production capacity. The method of implementing activities to solve community problems is to provide various training, then proceed with mentoring. Sewing machine equipment assistance is provided to increase production capacity. The specific target of this program is to improve production management capabilities, determination of selling prices, marketing and soft skills of craftsmen. The impact of program implementation is increased production capacity, increased sales and income turnover, increased partner communication skills, diversity of marketing media, and community success in penetrating foreign markets.

Pendahuluan

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 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.

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. [1]

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 [2].

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 [3].

Pengrajin sepatu kulit 'Waris' di kelurahan Polehan dan pengrajin tas kulit 'Ennys Leather' di kelurahan Mojolangu kota Malang [4]. 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 [5]. Usaha produksi sepatu kulit dijalankan 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.

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 PELAKSANAAN

Program Iptek bagi Pengrajin Sepatu & Tas Kulit di Malang yang akan direalisasi 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 Sistem Pemasaran Online sederhana.
4. Penambahan kapasitas produksi dengan penambahan peralatan mesin jahit, dan mesin seset.
5. Pelatihan Softskill.

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.

HASIL YANG DICAPAI

Pelaksanaan Program Iptek bagi Pengrajin Sepatu & Tas Kulit di Malang dilakukan melalui aktivitas:[6]

Pengabdian melakukan ke masing-masing mitra Pengrajin sepatu kulit 'Waris' dan pengrajin tas kulit 'Ennys Leather' sebanyak 8 kali kunjungan. Kunjungan ke mitra diisi dengan aktivitas pendampingan terkait dengan hal-hal berikut:

1. Cara mengidentifikasi biaya produksi
2. Pembuatan daftar produksi dan check list pengawasan produksi
3. Penggunaan alternative pemasaran online sederhana
4. Penghitungan harga pokok produksi



Figure 1. Contoh Daftar Rencana Produksi

Pelatihan untuk meningkatkan pemahaman 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.

Produksi Minggu ke-		I	II	III	IV	Check ListMonitoring
Jenis Produk	Pelanggan					

Table 1. Daftar Rencana Produksi Mitra: Sepatu dan Tas Kulit 'Waris'

Produksi Minggu ke-		I	II	III	IV	Total	Check ListMonitoring
Jenis Produk	Target Penjualan						

Table 2. Daftar Rencana Produksi Mitra: Sepatu Kulit 'Ennys'

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.



Figure 2. Hasil Produksi dari Peralatan yang Diberikan kepada Mitra



Figure 3. Hasil Produksi dari Peralatan yang Diberikan kepada Mitra



Figure 4. *Penjualan produk Mitra saat Pameran di Philipina*

KESIMPULAN

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 seset 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

[1]C. Mengembangkan, "Usaha Kecil Dengan Tepat <https://bisnisukm.com/cara-mengembangkan-usaha-kecil-dengan-tepat.html>, diakses tanggal," *Bisnis UKM*, 2016. [Online]. Available: <https://bisnisukm.com/cara-mengembangkan-usaha-kecil-dengan-tepat.html>.

[2]C. W. Mukti, "Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah," 2016. [Online]. Available: <http://wmcandra.blogspot.co.id/2013/05/pengembangan-usaha-kecil-menengah.html>.

[3]"Strategi 5P Untuk Pengembangan UMKM Indonesia <http://www.marketing.co.id/strategi5p-untuk-pengembangan-umkm-indonesia/>, diakses tanggal," *Marketing*, 2016. [Online]. Available: <https://marketing.co.id/strategi5p-untuk-pengembangan-umkm-indonesia/>.

[4]S. Rahma, "Pesan Sepatu Kulit Custom Kualitas Ekspor, di Sini Tempatnya!, <http://malangvoice.com/pesan-sepatu-kulit-custom-kualitas-ekspor-di-sini-tempatnya/>, diakses tanggal," 2016. [Online]. Available: <http://malangvoice.com/pesan-sepatu-kulit-custom-kualitas-ekspor-di-sini-tempatnya/>.

[5]Z. Arifin, "Sepatu Joko Dari Malang Tembus California," *liputan6.com*, 2016. [Online]. Available: <http://regional.liputan6.com/read/2409313/sepatu-joko-dari-malang-tembus-california>.

[6]"QLAPA," 2018. [Online]. Available: <https://qlapa.com/ennysleather>.

References

1. C. Mengembangkan, "Usaha Kecil Dengan Tepat <https://bisnisukm.com/cara-mengembangkan-usaha-kecil-dengan-tepat.html>," *Bisnis UKM*, 2016. [Online]. Available: <https://bisnisukm.com/cara-mengembangkan-usaha-kecil-dengan-tepat.html>.
2. C. W. Mukti, "Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah," 2016. [Online]. Available: <http://wmcandra.blogspot.co.id/2013/05/pengembangan-usaha-kecil-menengah.html>.
3. "Strategi 5P Untuk Pengembangan UMKM Indonesia <http://www.marketing.co.id/strategi5p-untuk-pengembangan-umkm-indonesia/>," *Marketing*, 2016. [Online]. Available: <https://marketing.co.id/strategi5p-untuk-pengembangan-umkm-indonesia/>.
4. S. Rahma, "Pesan Sepatu Kulit Custom Kualitas Ekspor, di Sini Tempatnya!, <http://malangvoice.com/pesan-sepatu-kulit-custom-kualitas-ekspor-di-sini-tempatnya/>, diakses tanggal," 2016. [Online]. Available: <http://malangvoice.com/pesan-sepatu-kulit-custom-kualitas-ekspor-di-sini-tempatnya/>.
5. Z. Arifin, "Sepatu Joko Dari Malang Tembus California," *liputan6.com*, 2016. [Online]. Available: <http://regional.liputan6.com/read/2409313/sepatu-joko-dari-malang-tembus-california>.
6. "QLAPA," 2018. [Online]. Available: <https://qlapa.com/ennysleather>.