

**Program IbPE untuk Meningkatkan Usaha
UKM Berbahan Dasar Kulit**Syamsuri¹, Wiwik Widyo², Evi Yuliawati³, Yustia Wulandari⁴¹Teknik Mesin, Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

Email: syamsuri@itats.ac.id

²Teknik Arsitektur, Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya³Teknik Industri, Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya⁴Teknik Kimia, Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya**ABSTRACT**

Science and Technology Program for Export Products (IbPE) have 2 partners, namely entrepreneurs bags that use basic leather. Partner 1 is a businessman purses, bags and shoes that are located on Jl. Sidoluhur No. 15 RT. 05 RW. 01 Dilem, Kepanjen-Malang, East Java, Indonesia. Then Partner 2 is an entrepreneur focusing on bag products located in Kendensari RT. 02 RW. 01 No. 49 Tanggulangin, Sidoarjo, East Java, Indonesia. So far, Partner 1 as a leather wallet entrepreneurs markets their products directly to consumers in the form of retail or wholesale. Consumer for product's Partner 1 is wallet and other products in the surrounding area both in the country and abroad to Singapore. Whereas for Partner 2 its marketing is done by dependent order, even though the product of partner 2 has reached to Timor Leste and China. The process is still conventional, that is most of the process is done manually relying on the skills of the workers. It becomes an obstacle for Partners to develop their business. Access to export marketing tends to be rather difficult, so delivery to meet the needs of overseas consumers is hampered. The lack of education and the ability of workers is also a serious obstacle for Partners. Seeing the problems experienced by Partners, the Implementing Team of IbPE aims to, increase the productivity of Partners, in order to potentially export higher and to be able to create independence partners. It can also increase the competitiveness of similar industries. From field observations and direct interviews with Partners, there are four aspects to focus in this IbPE program: product, production, marketing and process. Implementation of IbPE program is expected to assist partners in improving and developing the business both in quality and quantity. Besides, it helps Partner to look for market gaps for export products because unavailable facilities are overcome with modern procurement making it easier for partners to surf and to gain a wider market.

Keywords: *craft products from leather, product export, marketing*

ABSTRAK

Program Iptek Bagi Produk Ekspor (IbPE) ini memiliki 2 Mitra, yaitu pengusaha tas yang menggunakan bahan dasar kulit. Mitra 1 adalah pengusaha dompet, tas dan sepatu yang berlokasi di Jl. Sidoluhur No. 15 RT. 05 RW. 01 Dilem KepanjenMalang, Jawa Timur, Indonesia. Kemudian Mitra 2 adalah pengusaha yang focus pada produk tas yang berlokasi di Kendensari RT. 02 RW. 01 No. 49 Tanggulangin, Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia. Selama 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 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 IbPE Pengusaha Produk Kerajinan Kulit 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 empat aspek yang menjadi fokus pada program IbPE ini yaitu produk, produksi, pemasaran dan proses. Pelaksanaan program IbPE diharapkan dapat membantu Mitra dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha baik secara kualitas maupun kuantitas. Disamping itu membantu Mitra mencari celah pasar untuk produk ekspor karena fasilitas yang tidak tersedia diatasi dengan pengadaan modern sehingga memudahkan Mitra untuk dapat berselancar untuk mendapatkan pasar yang lebih luas.

Kata kunci: kerajinan produk kulit, produk ekspor, pemasaran

1. PENDAHULUAN

Berikut ini adalah permasalahan pada UKM yang teridentifikasi oleh pengusul seperti pada Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Permasalahan pada UKM Mitra

Aspek	Mitra 1. Lufas Gallery	Mitra 2. Rafi Jaya Collection
Bahan Baku	1. Keterlambatan pasokan bahan baku yang di impor dari China sehingga <i>Due date</i> penyerahan produk yang sering terlewati.	Untuk bahan baku, mitra 2 tidak mengalami permasalahan yang urgent, karena bahan baku terpenuhi sesuai dengan pemesanan
Produksi	2. Karena keterlambatan pasokan bahan baku, maka <i>Due date</i> penyerahan produk yang sering terlewati.	Mesin dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi cenderung konvensional
Proses	3. Ruang produksi yang dimiliki kedua terlihat cenderung tidak rapi karena pendukungnya bercampur menjadi satu.	Mitra tidak beraturan, sehingga semua bahan baku dan bahan
Produk	4. Telah memiliki tim SDM yang khusus menangani desain produk tetapi desainnya masih monoton 5. Belum memiliki ketrampilan desain yang baik.	Penempatan mesin dan peralatan terkesan seadanya sehingga terdapat waktu <i>delay</i> dalam penyelesaian produk 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
Manajemen	6. 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> .	
Pemasaran	7. Kedua mitra belum memiliki SDM khusus yang menangani pemasaran produk terutama untuk komoditas ekspor ekspor. 8. Belum memiliki media pemasaran khusus untuk produk ekspor.	
SDM	9. 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.
Fasilitas	10. Belum memiliki fasilitas internet yang dapat menunjang pemasaran <i>online</i> , Karen jika pasar ekspor tercapai maka fasilitas ini menjadi sangat penting. Belum memiliki	
Finansial	11. 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 sebagaian besar karyawan bekerja untuk bagian produksi dan pengelolaan ekspor impor.

2. METODE PELAKSANAAN

Mengacu pada permasalahan yang telah disepakati bersama dengan Mitra, maka ada beberapa luaran yang akan ditargetkan untuk dihasilkan dalam 3 tahun. Jenis luaran akan dikembangkan berdasarkan bidang dan prioritas permasalahan

Tabel 2. Target Luaran

Bidang	Solusi yang Ditawarkan	Metode Pendekatan (Prosedur, Rencana Keg, Partisipasi Mitra)	Target yang Diharapkan
Produksi	<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. 	Melakukan rekayasa mesin dan peralatan yang dibutuhkan oleh Mitra. Mengikuti pelatihan tentang perencanaan dan pengendalian produksi	Kapasitas produksi Mitra meningkat. SDM Mitra mampu melakukan perencanaan dan pengendalian produksi. Proses produksi tepat waktu.
Proses	<ul style="list-style-type: none"> - Peningkatan kemampuan mitra dalam perancangan <i>lay out ruang display</i> agar proses berjalan efektif dan efisien. 	Melakukan rekayasa <i>lay out</i> ruang display	Mitra memiliki <i>lay out</i> pada ruang display yang mudah dikenali oleh konsumen.
Pemasaran	<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. 	Mengikuti pelatihan dan workshop tentang pemasaran produk ekspor. Membuat katalog produk (baik <i>online</i> maupun <i>printed</i>)	Mitra memiliki pangsa pasar produk yang lebih luas.
SDM	<ul style="list-style-type: none"> - Peningkatan kemampuan SDM dalam pengelolaan proses ekspor impor - Peningkatan kemampuan SDM dalam proses produksi 	Mengikuti pelatihan dan workshop tentang proses ekspor impor dan produksi	Mitra memiliki kemampuan ekspor impor dan produksi.

Tabel 3. Indikator Pencapaian Target Luaran

Bidang	Target yang Diharapkan	Indikator
Produksi	Kapasitas produksi Mitra meningkat. SDM Mitra mampu melakukan perencanaan dan pengendalian produksi Proses produksi tepat waktu	Investasi mesin dan peralatan produksi Mitra memiliki sistem perencanaan dan pengendalian produksi yang terdokumentasi Kapasitas produksi per bulan (unit) Prosentase keterlambatan order terhadap <i>due date</i> yang telah disepakati
Proses	Mitra memiliki lay out pada ruang display yang mudah dikenali oleh konsumen	Prosentase produk <i>reject</i>
Pemasaran	Mitra memiliki pangsa pasar produk yang lebih luas	Mitra memiliki SDM yang dapat mengelola media pemasaran secara mandiri Mitra dapat melakukan kontak dagang melalui website Mitra memiliki katalog <i>online</i> Mitra memiliki katalog <i>printed</i> Mitra terdaftar pada pada direktori Pusat Pendidikan dan Promosi Ekspor Daerah (P3ED) Jawa Timur Jumlah transaksi ekspor Nilai transaksi ekspor (juta)
SDM	Mitra memiliki kemampuan ekspor impor dan produksi yang lebih baik	Mitra memiliki SDM yang dapat mengelola dan <u>mengendalikan</u> proses produksi. Mitra memiliki SDM yang dapat mengelola ekspor impor

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai dengan tujuan pada program IbPE, sampai pada laporan kemajuan ini terdapat beberapa hasil yang telah dicapai. Kegiatan IbPE yang dilaksanakan sejalan dengan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh Mitra. Berikut adalah solusi yang ditawarkan beserta kegiatan IbPE yang telah dan akan dilaksanakan seperti terlihat pada Tabel 4 di bawah ini.

Tabel 4. Rekapitulasi Ketercapaian Kegiatan PPPE

Bidang	Prioritas Permasalahan	Luaran	Ketercapaian Kegiatan
Produksi	<ol 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. <i>Due date</i> penyerahan produk yang sering terlewat. 	<p>Mesin Sestet untuk menunjang proses produksi</p> <p>Mesin Lis untuk menunjang proses produksi</p>	<p>Telah Terlaksana</p> <p>Dapat meningkatkan kapasitas produksi dan mengurangi keterlambatan pemenuhan order</p>
Proses	<ol style="list-style-type: none"> Ruang produksi dan display yang dimiliki kedua Mitra tidak beraturan, bahan baku dan sisanya bercampur menjadi satu. 	<p>Rekayasa Rak Display</p>	<p>Telah Terlaksana</p> <p>Produk tertata rapi sehingga memudahkan konsumen untuk memilih produk yang diinginkan</p>
Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> Belum memiliki SDM khusus yang menangani pemasaran produk Tidak memiliki media pemasaran yang spesifik untuk produk ekspor 	<p>Membuat katalog printed</p> <p>Printer untuk memudahkan Mitra melakukan proses administrasi</p> <p>Modem untuk mempermudah Mitra untuk transaksi online</p>	<p>Telah Terlaksana</p> <p>Dapat meningkatkan transaksi Mitra</p>
SDM	<ol style="list-style-type: none"> Belum memiliki SDM khusus yang menangani proses ekspor impor 	<p>Pelatihan ekspor impor</p> <p>Pelatihan produksi</p>	<p>Direncanakan pada tahap berikutnya</p>

Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan Program IbPE

1. Serah terima barang



Gambar 1. Serah terima barang untuk Mitra 1

2. Pengadaan mesin seset



Gambar 2. Mesin seset

3. Pengadaan mesin lis



Gambar 3. Mesin lis

4. Pengadaan rak display



Gambar 4. Rak display

5. Pengadaan printer & modem



(a) Printer



(b) Modem

Gambar 5 pengadaan printer dan modem

6. Pengadaan catalog printed



Gambar 6. Catalog printed

7. Pengadaan kamera



Gambar 7. Kamera DSLR

4. KESIMPULAN

Dari data-data yang diperoleh dapat ditarik suatu kesimpulan sebagai berikut: 1) Pengadaan mesin dan peralatan penunjang produksi: mesin setet dan mesin lis dapat membantu Mitra dalam memenuhi order dari konsumen. Kapasitas produksi Mitra meningkat seiring dengan ketersediaan mesin ini. 2) Kesulitan Mitra mencari celah pasar untuk produk ekspor karena fasilitas yang tidak tersedia diatasi dengan pengadaan modem sehingga memudahkan Mitra untuk dapat berselancar untuk mendapatkan pasar yang lebih luas. 3) Pengadaan printer memudahkan Mitra untuk kegiatan administrasi. 4) Untuk lebih mengenalkan produknya pada konsumen disediakan bookled printed yang dapat dibagikan pada konsumen saat pameran. Kesimpulan hasil pengabdian dapat dipaparkan pada bagian ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami ucapkan kepada Ristek-Dikti melalui Hibah Pengabdian Kepada Masyarakat DIKTI khususnya Iptek Bagi Produk Ekspor (IbPE) yang membantu terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- 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.