

PPPE Kerajinan Tangan (*Handicraft*) Berbahan Limbah Perca Kain Tenun Ikat

Petrisia Widyasari Sudarmadji¹, Rocky Yefrenes Dillak², Jandry Pieter Z Ratu Kadja³

¹Teknik Listrik, Politeknik Negeri Kupang
petrisia.pnk@gmail.com

²Teknik Listrik, Politeknik Negeri Kupang
rocky_dillak@yahoo.com

³Akuntansi, Politeknik Negeri Kupang
jandry.pnk@gmail.com

ABSTRACT

PPPE is a community service activity that aims to spur the growth of export products produced by Small and Medium Enterprises. Issues are handled by covering all aspects of the small business business, from managing raw materials to product marketing, production issues and company management. This program involves two partners namely Nice Handicraft and Vania Handicraft. The outcomes that have been achieved in the first year of 2018 focus on production factors and facility factors, namely: technological findings in the form of production support facilities, planning the work station area, showroom area as an effort to accelerate and increase productivity results and increase revenue turnover by 30% by both partners. The findings of other technologies are the design and improvement of more quality packaging models with attractive labels so as to increase sales competitiveness. Significant increase in sales turnover through sales expansion, has been able to penetrate several Malls namely Transmart Kupang, Hypermart Kupang, and has opened a gallery branch in one district namely in East Sumba, as well as the results of diversification of NTT woven weaving products applied by the proposer team the partners are able to compete at the national level by winning the title of three as proof that the products produced are capable of becoming regional superior products that are unique, high quality, have high selling value and are likely to be exported.

Keywords: Crafts, partners, Exhibition, Export, Diversification

ABSTRAK

PPPE merupakan suatu kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk memacu pertumbuhan produk ekspor yang dihasilkan oleh Usaha Kecil Menengah. Persoalan yang ditangani oleh meliputi seluruh segi bisnis usaha kecil, dari pengelolaan bahan baku sampai ke pemasaran produk, persoalan produksi dan manajemen perusahaan. Program ini melibatkan dua mitra yaitu Nice Handycraft dan Vania Handycraft. Adapun luaran yang telah di capai kegiatan pada tahun pertama 2018 ini fokus pada faktor produksi dan faktor fasilitas yaitu : temuan teknologi berupa rancangan fasilitas penunjang produksi, perencanaan area stasiun kerja, area showroom sebagai upaya percepatan dan meningkatkan hasil produktivitas dan peningkatan omset pendapatan sebesar 30% oleh kedua mitra. Temuan teknologi lainnya adalah, desain dan perbaikan model pengepakan yang lebih berkualitas dengan label yang menarik sehingga mampu meningkatkan daya saing penjualan. Peningkatan omset penjualan yang signifikan melalui ekspansi penjualan, sudah mampu menembus beberapa Mall yaitu Transmart Kupang , Hypermart Kupang, dan telah dibuka cabang galeri pada salah satu kabupaten yaitu di Sumba Timur, serta hasil diversifikasi produk berbahan perca tenun ikat NTT yang di terapkan oleh tim pengusul kepada mitra mampu bersaing di tingkat nasional dengan meraih predikat tiga sebagai bukti bahwa produk yang di hasilkan mampu menjadi produk unggulan daerah yang unik, berkualitas, bernilai jual tinggi dan berpeluang untuk di ekspor.

Kata kunci: Kerajinan, mitra, Pameran, Ekspor, Diversifikasi

1. PENDAHULUAN

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang menjadi mitra dalam program pengembangan produk ekspor (PPPE) ini adalah UKM di bidang kerajinan tangan (*handicraft*) yaitu : Usaha kecil menengah (UKM) NICE HANDYCRAFT Kota Kupang dan Usaha kecil menengah (UKM)

VANIA HANDYCRAFT berlokasi di Kota Kupang. UKM Nice Handicraft merupakan UKM yang kreatif dan mandiri dengan menjadikan keterampilan kreatif sebagai salah satu basic sumber ekonomi dengan kearifan lokal sebagai sumber ide dan inspirasi. Adapun peranan seni kerajinan baik tradisional dan moderen, dikerjakan secara manual dan turun-temurun sehingga menciptakan produk bernilai seni dan berdaya saing tinggi dan mampu meningkatkan pendapatan serta menunjang pembangunan (Kusnadi, 1983 : 44). Berbagai produk kerajinan yang dihasilkan oleh UKM “Nice Handycraft” mampu bersaing dan menjadi produk yang berciri khas karena menggunakan bahan baku perca kain tenun ikat NTT sehingga menjadi produk yang bernilai jual tinggi sekaligus mengenalkan kain tenun ikat NTT dalam kemasan dan model yang beragam. Pertumbuhan unit usaha “Nice Handycraft” secara langsung sudah mampu memacu pertumbuhan ekspor melalui pertumbuhan pasar/transaksi jual beli yang sangat kompetitif. Hal ini diasumsikan karena “Nice Handycraft” sudah mampu membina dan membentuk kelompok-kelompok *home industry* baru, sehingga potensi dalam merebut peluang ekspor terbuka lebar melalui produk yang dihasilkan dan di pasarkan. UKM “Nice Handycraft” mempunyai visi dan misi yang jelas yaitu menjadi pusat unggulan dalam bidang kerajinan tangan di NTT dan memenuhi standar nasional pendidikan bagi masyarakat yang ingin magang ataupun belajar membuat kerajinan berbahan perca tenun ikat sehingga turut mendukung peningkatan keterampilan sumber daya manusia (*soft-skill dan hard-skill*). Potensi dalam merebut peluang ekspor tersebut sesuai seperti hal yang dikemukakan oleh (Suryana 2013 : 17) bahwa kewirausahaan identik dengan kemampuan seseorang yang kreatif, inovatif untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda serta mencari peluang melalui potensi yang di milikinya.

Adapun beberapa produk yang dihasilkan oleh “Nice Handycraft” adalah tas clutch, kalung, gantungan kunci, Hiasan Dinding. Adapun ringkasan eksiting UKM “Nice Handycraft” yang meliputi keseluruhan aspek bisnis diuraikan detil, sebagai berikut:

a. Bahan Baku

Suplai bahan baku produk yang berasal dari perca kain tenun ikat NTT tersedia secara kontinu dan tidak menjadi masalah karena mayoritas masyarakat provinsi NTT diwajibkan menggunakan bahan tenun ikat secara keseluruhan maupun di modifikasi kain polos pada pakaian seragam dinas PNS, pakaian seragam perbankan/swasta, siswa SD/SMP/SMA hingga acara-acara ritual adat lainnya. Dengan demikian masyarakat NTT sangat konsumtif dengan pemakaian kain tenun ikat, dan limbah perca kain tenun ikat yang selama ini terbuang menjadi sampah telah di olah menjadi beragam handicraft oleh UKM “Nice Handycraft” dan menjadikan produk handicraft memiliki nilai jual yang tinggi serta mutu yang bagus karena bahan baku berasal dari kain tenun pilihan yang di buat dengan tekun dan motif yang unik. Kristanto (2009 : 3) berpendapat bahwa hakekat kewirausahaan adalah ilmu, seni, maupun perilaku, sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemampuan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif (*create new and different*). Berpikir sesuatu yang baru (*kreatifitas*) dan bertindak melakukan sesuatu yang baru (*keinovasian*) guna menciptakan nilai tambah (*value added*) agar mampu bersaing dengan tujuan menciptakan kemakmuran individu dan masyarakat. Karya dari wirausaha dibangun berkelanjutan, dilembagakan agar kelak dapat tetap berjalan dengan efektif ditangan orang lain. Hal ini sesuai dengan apa yang di terapkan oleh UKM Nice Handicraft.

b. Produksi

Kapasitas produksi “NICE HANDYCRAFT” adalah tas clutch 100 pcs/bulan, kalung 100 pcs/bulan, gantungan kunci 500 pcs/bulan, hiasan dinding 100 pcs/bulan. Kapasitas produksi belum termasuk pesanan souvenir pernikahan dalam partai besar yang jumlahnya sesuai permintaan costumer. Jumlah tenaga kerja tetap adalah 5 orang, sedangkan pekerja tidak tetap (*borongan*) berjumlah 10 orang. Kontrol kualitas produk dilakukan mulai dari tahap bahan baku (*pemilihan/seleksi perca kain tenun ikat*), selama proses produksi hingga menjadi produk *andicraft*, sehinga ketika akan di kirim ke costumer ataupun di pasarkan sudah terjamin kualitas mutu produk sesuai dengan standar baku yaitu tidak terdapat cacat bahan atau produk. Nilai investasi telah berkembang secara signifikan dari nilai Rp.10.000.000,- pada tahun 2012, pada tahun 2016 berkembang menjadi rata-rata Rp.301.650.000,-

c. Proses

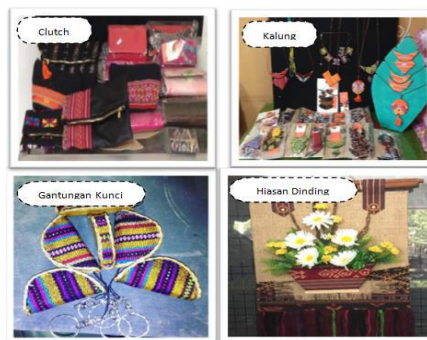
Pengerjaan pembuatan handicraft berbahan tenun ikat, semuanya menggunakan tangan (manual) dan di suplai oleh alat dan bahan pendukung dari sumberdaya lokal seperti tali serat lontar maupun gewang dan oleh teknik yang manual dan bahan baku berbasis sumberdaya lokal inilah yang di minati oleh pelanggan. Produk yang dihasilkan, di buat dengan ketelitian, bahan baku yang berkualitas dan model yang menarik sehingga jaminan mutu produk tidak menjadi hambatan dalam produk yang dihasilkan. Adapun gambar di bawah ini mendiskripsikan proses pembuatan kerajinan handicraft berbahan tenun ikat.



Gambar 1. Kegiatan ukm dalam proses pembuatan *handicraft*

d. Produk

Produk yang di hasilkan oleh NICE HANDYCRAFT antara lain :



Gambar 2. Produk yang dihasilkan *Nice Handicraft*

e. Distribusi Produk Hingga Ke Tangan Konsumen

Pola distribusi produk hingga ke tangan konsumen masih secara konvensional yakni : konsumen yang sudah mengetahui alamat rumah produksi biasanya langsung mendatangi rumah produksi dan memesan langsung sekaligus melihat langsung model-model produk dan bahan baku yang tersedia. Pola distribusi lainnya adalah dengan menjual langsung pada gerai yang berlokasi pada MALL sehingga mampu menjangkau pengunjung secara luas.

f. Manajemen

NICE HANDYCRAFT merupakan perusahaan perorangan, namun telah memiliki legalitas berupa : akta pendirian yang tersebut di bawah ini yakni dari lembaga pelatihan menjadi unit usaha. Pola manajemen masih menggunakan pola tradisional yang sederhana dan pola pembukuan yang dilakukan untuk merekap pesanan dan omset bulanan masih menggunakan pembukuan tulis tangan sehingga sangat dimungkinkan untuk di perbaiki dan dibina proses pembukuan secara komputerisasi sehingga data yang direkap aman secara penyimpanan (storage) dan lebih efisien krn menggunakan berkas elektronik. Perpajakan menggunakan skim pajak bagi UKM yaitu $1\% \times$ omset perbulan.

g. Pemasaran (Teknik Pemasaran, Harga Jual Produk, Konsumen)

Teknik pemasaran produk NICE HANDYCRAFT meliputi seluruh kota di Indonesia hingga ke Manca Negara terutama Negara terdekat yaitu Timor Leste dan Australia. Pesatnya pemasaran NICE HANDYCRAFT didukung oleh social media seperti Facebook dan Instagram sehingga di asumsikan bahwa NICE HANDYCRAFT membutuhkan suatu aplikasi online berupa *e-commerce* untuk pemasaran secara online lebih terpadu dan terkontrol. Untuk mempercepat pemasaran NICE HANDYCRAFT telah mengikuti berbagai pameran tingkat regional hingga telah di percaya untuk menjadi vendor pada hotel T-More, LIPPO MALL Kupang dan Grapari TELKOMSEL Kupang. Beberapa pameran yang telah di ikuti antara lain : Pameran Pembangunan dan pameran InaCraft. Harga produk adalah sbb : Tas Clutch berkisar dari Rp. 200.000 – Rp.500.000 tergantung model dan tingkat kesulitan dalam pembuatannya, Kalung Rp. 150.000, Gantungan Kunci Rp. 25.000, dan Hiasan Dinding Rp.50.000 – 250.000.

h. SDM (Sumber Daya Manusia)

Tenaga SDM cukup berkualifikasi karena mereka telah di latih sebelum perekrutan menjadi tenaga kerja tetap maupun binaan tenaga kerja borongan. Jumlah tenaga kerja tetap 5 orang dengan pendidikan terakhir SMA, dan jumlah tenaga kerja borongan 10 orang dengan pendidikan terakhir bervariasi ada yang SMP dan SMA bahkan putus sekolah. Untuk meningkatkan keterampilan berpikir SDM maka dibutuhkan pembinaan training untuk mengembangkan produk lebih bervariasi dan diversifikasi.

i. Sarana

Fasilitas sarana ruang administrasi 4m², ruang produksi 12m², ruang penyimpanan 8m², showroom 4m², akses ke jalan raya 100m, listrik 1300 VA dan telekomunikasi menggunakan telepon dan handphone dengan jaringan internet.



Gambar 3. Ruang administrasi, produksi , penyimpanan dan *showroom*

j. Finansial (Modal, *Cash-flow*, IRR)

Nilai investasi telah berkembang pesat dari nilai Rp.10.000.000,- pada tahun 2012, pada tahun 2016 berkembang menjadi Rp. 350.650.000,- Jumlah omset perbulan rata-rata Rp. 72.500.000,- dengan asumsi pembayaran pajak ukm : Rp.725.000,- upah bulanan pekerja tetap dan borongan : Rp. 15.000.000,- bahan baku : Rp. 5.000.000,- harga sewa gerai penjualan perbulan : Rp. 1.500.000,- sehingga total omset bersih yang di terima sebagai keuntungan perbulan berkisar Rp. 50.275.000,-

Usaha kecil menengah (UKM) VANIA HANDYCRAFT berlokasi di Jl. Puri Lontar – Oebufu – Kota Kupang – Provinsi NTT merupakan suatu unit usaha yang memproduksi kerajinan tangan (*handicraft*) berbahan limbah perca kain tenun ikat dan proses pengerjaan pun masih sederhana dan manual. VANIA HANDYCRAFT di dirikan oleh Ibu Oma K.T.E Tuwan., SE pada tahun 2012 dan menjadi UKM yang mandiri dengan menjadikan keterampilan berbasis bahan baku lokal sebagai sumber ide dan inspirasi produk. Seperti hal yang di kemukakan (Fadiati dkk, 2011:14) bahwa *entrepreneurship* adalah sebagai kemampuan mengelola usaha sendiri (menjadi bos atau atasan untuk dirinya sendiri). Kewirausahaan merupakan suatu profesi yang timbul karena interaksi antara ilmu pengetahuan yang diperoleh dari pendidikan formal dan seni yang hanya dapat diperoleh dari suatu rangkaian kerja yang didapat dalam praktik.

Adapun produk kerajinan yang dihasilkan oleh UKM “Vania Handycraft” mampu bersaing dan menjadi produk yang berciri khas karena menggunakan bahan baku perca kain tenun ikat NTT serta buah pohon gewang/lontar sehingga menjadi produk seni yang bernilai jual tinggi. Produk yang dihasilkan oleh “Vania Handycraft” adalah kalung, anting, tempat tisu, Sandal. Berbekal pengetahuan manajemen yang di miliki oleh owner maka pengelolaan UKM menggunakan pengetahuan sebagai aset utama. Hal ini sesuai dengan apa yang di ungkapkan (Widayana, 2005 : 5) bahwa pengetahuan dan inovasi akan menjadi bahan baku sejak abad 21. Adapun ringkasan eksiting UKM “Vania Handycraft” yang meliputi keseluruhan aspek bisnis diuraikan detil, sebagai berikut :

a. Bahan Baku

Suplai bahan baku produk yang berasal dari perca kain tenun ikat NTT, sama dengan ukm Nice Handycraft sehingga ketersediaan bahan baku tidak menjadi masalah karena Vania Handycraft telah bekerja sama dengan supplier tetap di kota Kupang.

b. Produksi

Kapasitas produksi “VANIA HANDYCRAFT” adalah kalung 100 pcs/bulan, anting 200 pcs/bulan, tempat tisu 100 pcs/bulan, Sandal 200 pcs/bulan. Kapasitas produksi belum termasuk pesanan dalam partai besar yang jumlahnya sesuai permintaan costumer. Jumlah tenaga kerja tetap adalah 5 orang, sedangkan pekerja tidak tetap (borongan) berjumlah 5 orang. Kontrol kualitas produk dilakukan mulai dari tahap bahan baku (pemilihan/seleksi perca kain tenun ikat) dan buah gewang/lontar , selama proses produksi hingga menjadi produk *handicraft*, sehingga ketika akan di kirim ke costumer ataupun di pasarkan sudah terjamin kualitas mutu produk sesuai dengan standar baku yaitu tidak terdapat cacat bahan atau produk. Nilai investasi telah berkembang secara signifikan dari nilai Rp.10.000.000,- pada tahun 2014, pada tahun 2016 berkembang menjadi Rp.320.000.000,-

c. Proses

Pengerjaan pembuatan handicraft berbahan tenun ikat dan buah gewang/lontar, semuanya menggunakan tangan (manual) dan di suplai oleh alat dan bahan pendukung tambahan sehingga oleh teknik yang manual inilah menjadikan *handmade* Vania Handycraft menjadi unik dan di minati oleh pelanggan. Produk yang dihasilkan memiliki kualitas dan model terbaik sehingga jaminan mutu produk tidak diragukan lagi. Adapun gambar di bawah ini mendiskripsikan proses pembuatan kerajinan handicraft berbahan tenun ikat mix buah gewang/lontar

d. Produk

Produk yang di hasilkan oleh VANIA HANDYCRAFT antara lain :



Gambar 4. Produk yang di hasilkan Vania *Handicraft*

e. Distribusi Produk Hingga Ke Tangan Konsumen

Pola distribusi produk hingga ke tangan konsumen masih sama dengan NICE HANDYCRAFT yaitu secara konvensional yakni : konsumen yang sudah mengetahui alamat rumah poduksi biasanya langsung mendatangi rumah produksi dan memesan langsung sekaligus melihat langsung model-model produk dan bahan baku yang tersedia. Sedangkan untuk menjangkau pembeli luar daerah maka pola yang diterapkan adalah system dropship yang mana merupakan sebuah teknik pemasaran dimana penjual (*reseller*) tidak menyimpan stok barang dan

dimana jika penjual (*reseller*) mendapatkan orderan dari pembeli maka penjual (*reseller*) tersebut langsung meneruskan order dan detail pengiriman barangnya ke supplier (Vania Handycraft) sehingga pengecekan stok atau pembuatan produk hingga pengiriman merupakan tanggungjawab langsung supplier (Vania Handycraft) dengan tetap menuliskan nama penjual (*reseller*) yang bersangkutan sebagai nama pengirimnya. Pola distribusi ini sangat membantu karena Vania Handycraft secara langsung sudah mampu membuka cabang pemasaran melalui *reseller-reseller* yang dipercaya sebagai partner bisnisnya.

f. Manajemen

VANIA HANDYCRAFT merupakan perusahaan perorangan, namun telah memiliki legalitas berupa : NPWP perusahaan dan Ijin Gangguan. Pola manajemen secara keseluruhan sama dengan NICE HANDYCRAFT masih menggunakan pola tradisional yang sederhana dan pola pembukuan yang dilakukan untuk merekap pesanan dan omset bulanan masih menggunakan pembukuan tulis tangan sehingga sangat dimungkinkan untuk di perbaiki dan dibina proses pembukuan secara komputerisasi sehingga data yang direkap aman secara penyimpanan (*storage*) dan lebih efisien krn menggunakan berkas elektronik. Perpajakan menggunakan skim pajak bagi UKM yaitu $1\% \times \text{omset perbulan}$.

g. Pemasaran (Teknik Pemasaran, Harga Jual Produk, Konsumen)

Teknik pemasaran produk VANIA HANDYCRAFT meliputi seluruh kota di Indonesia yang salah satunya di dukung oleh social media seperti Facebook dan Instagram sehingga dapat di simpulkan bahwa VANIA HANDYCRAFT membutuhkan suatu aplikasi online berupa *e-commerce* untuk pemasaran secara online lebih terpadu dan terkontrol seperti yang dibutuhkan juga oleh NICE HANDYCRAFT. Untuk mempercepat pemasaran VANIA HANDYCRAFT telah mengikuti berbagai pameran tingkat regional diantaranya : Pameran Pembangunan dan pameran InaCraft. Harga produk adalah sbb : kalung Rp.150.000,- anting Rp.75.000,- tempat tisu Rp.75.000,- Sandal Rp.60.000,-

h. SDM (Sumber Daya Manusia)

Tenaga SDM cukup berkompetensi karena mereka telah di latih sebelum perekrutan dan mendapat pendampingan selama kegiatan produksi berlangsung. Jumlah tenaga kerja tetap 5 orang dengan pendidikan terakhir SMA, dan jumlah tenaga kerja borongan 5 orang dengan pendidikan terakhir bervariasi SMA dan putus sekolah. Untuk meningkatkan keterampilan berpikir SDM maka dibutuhkan pembinaan training untuk mengembangkan produk lebih bervariasi dan diversifikasi.

i. Sarana

Fasilitas sarana ruang administrasi 4m^2 , ruang produksi 10m^2 , ruang penyimpanan 8m^2 , showroom 4m^2 , akses ke jalan raya 500m, listrik 1300 VA dan telekomunikasi menggunakan telepon dan handphone dengan jaringan internet.

j. Finansial (Modal, *Cash-flow*, IRR)

Nilai investasi telah berkembang pesat dari nilai Rp.10.000.000,- pada tahun 2014, pada tahun 2016 berkembang menjadi Rp. 320.000.000,- Jumlah omset perbulan rata-rata Rp. 48.855.000,- dengan asumsi pembayaran pajak ukm : Rp.645.000,- upah bulanan pekerja tetap dan borongan : Rp. 10.000.000,- bahan baku : Rp. 5.000.000,- sehingga total omset bersih yang di terima sebagai keuntungan perbulan berkisar Rp. 48.855.000,-

Berdasarkan pengamatan dan observasi, maka diidentifikasi permasalahan teknis dan administratif kedua mitra antara lain :

Tabel 1. Permasalahan Mitra

Aspek		Permasalahan UKM	
		Nice Handycraft	Vania Handycraft
Teknis	Bahan Baku	Tidak Masalah	Tidak Masalah
	Produksi	Tidak Masalah	Tidak Masalah
	Proses Produksi	Kecepatan Produksi	Peralatan Produksi
	Desain Produk	Metode Produksi	Metode Produksi
	Produk	Perlu Diversifikasi	Perlu Diversifikasi
Administratif	Manajemen	Tidak Masalah	Tidak Masalah
	Pemasaran	Manajemen Keuangan	Manajemen Keuangan
		Peralatan Pameran	Peralatan Pameran
		Pembuatan Website E-Commerce	Pembuatan Website E-Commerce
	SDM	Peningkatan Jumlah Pekerja	Peningkatan Jumlah Pekerja
		Peningkatan Skill SDM	Peningkatan Skill SDM
	Fasilitas	Penataan Ruang Showroom	Penataan Showroom
		Penataan Ruang Produksi	Penataan Ruang Produksi
		Pemasangan WIFI	Pemasangan WIFI
		Penataan Ruang Penyimpanan	
	Finansial	Modal Kerja	Modal Kerja

Program pengabdian kepada masyarakat skim PPPE bertujuan untuk : 1) Memberikan pengetahuan (*soft-skill*) tentang diversifikasi handicraft berbahan tenun ikat NTT menjadi produk UKM berpotensi ekspor, 2) Memberikan wawasan pengetahuan tentang pentingnya pengembangan SDM pengelola UKM, 3) Memberikan pengetahuan (*soft-skill*) tentang pentingnya peningkatan kualitas dan kuantitas produk, 4) Memberikan bekal kemampuan untuk mengembangkan usaha dan manajemen usaha serta manajemen keuangan yang sehat. Manfaat kegiatan Program pengabdian kepada masyarakat skim PPPE antara lain 1) Memberikan motivasi kepada UKM untuk melakukan kegiatan dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi berpotensi ekspor, 2) Meningkatkan kualitas dan kuantitas pengembangan SDM UKM, 3) Meningkatkan kemandirian dan kemampuan pemecahan permasalahan yang di hadapi UKM.

2. METODE PELAKSANAAN

Proses Produksi

Berdasarkan analisis situasi pada NICE HANDYCRAFT, maka jelas bahwa mitra membutuhkan pembinaan dan bimbingan terhadap proses metode produksi agar lebih efektif dan model pengemasan yang lebih menarik sehingga nilai jual menjadi lebih tinggi. Sedangkan analisis situasi pada VANIA HANDYCRAFT, menyiratkan bahwa mitra memerlukan bantuan pengadaan peralatan produksi berupa alat potong kain dan meja kerja yang ergonomis serta model pengemasan yang juga harus di desain lebih menarik lagi. Perencanaan area kerja/stasiun kerja sangat penting diperhatikan dalam proses produksi karena berada dalam satu garis koordinasi para pekerja/karyawan yang beraktivitas, kapasitas jumlah produksi yang dihasilkan, alat dan bahan baku, serta lingkungan kerja (Erlinda,2011). Dijelaskan demikian karena erat kaitannya dengan ergonomic, dan yang perlu diperhatikan adalah ruang kerja produksi yang nyaman dan efisiensi sehingga menjamin keselamatan kerja para karyawan sehingga diasumsikan bahwa perlu di desain tata letak dan fasilitas kerja menjadi lebih teratur dengan mempertimbangkan faktor kenyamanan kerja, lama kerja (jumlah jam aktif), kemudahan pemakai dan tidak menimbulkan beban tambahan bagi karyawan/pekerja. Adapun beberapa aspek yang perlu di perhatikan dalam desain tata letak dan fasilitas kerja adalah :

- Layout dalam area kerja/ruang produksi
- Kesesuaian peralatan dan fasilitas kerja terhadap pemakainya (karyawan/pekerja)
- Ketinggian bidang/meja kerja
- Posisi/letak area kerja yang horizontal/vertical

Fasilitas Produksi

Peningkatan fasilitas produksi di perlukan oleh kedua UKM yakni keduanya memerlukan penataan ruang produksi, ruang showroom, ruang penyimpanan serta pemasangan WIFI untuk membantu kelancaran jaringan internet dalam bertransaksi secara online. Kedua UKM pun memerlukan penataan dan pengadaan meja dan rak etalase untuk menyimpan alat dan hasil produksi. Selain itu diperlukan juga penataan rak display pada showroom yang dimiliki oleh kedua UKM, mengingat ruang pameran yang dimiliki berukuran kurang dari 10 m² sehingga perlu tata letak yang efisien.

Diversifikasi Desain Produk

Penambahan jenis produk dan diversifikasi desain model untuk produk aksesoris maupun produk lainnya berbahan perca tenun ikat NTT, di targetkan akan menambah keragaman produk dan kualitas produk sehingga secara langsung mendorong peningkatan kuantitas yang pada akhirnya mampu menambah omset bulanan serta tahunan kedua UKM. Dengan adanya diversifikasi produk maka daya saing produk meningkat dan nilai jual pun meningkat. Untuk merealisasikan hal tersebut maka akan diadakan pelatihan terhadap pemilik usaha dan 5 karyawan dari masing-masing UKM dalam bidang desain dan proses produksi untuk tiap-tiap produk yang di produksi baik berdasarkan pesanan maupun rutinitas pembuatan produk sehingga keterampilan berpikir (*soft-skill*) dan SDM karyawan meningkat dan lebih kreatif.

Manajemen Keuangan

Pembenahan keuangan, booked/pembukuan meliputi aspek daftar inventaris, neraca awal, buku harian, buku pembelian, buku penjualan, buku persediaan barang (stok), perhitungan laba-rugi, membuat neraca akhir serta mampu menghitung harga pokok produksi per-unit produk untuk tiap-tiap jenis produk yang diproduksi baik berdasarkan pesanan maupun produk lainnya. Hal tersebut akan di benahi dengan pembinaan manajemen kewirausahaan sesuai dengan kaidah akuntansi perusahaan yang berlaku, sehingga UKM mampu menjalankan bisnisnya hingga target ekspor tercapai secara maksimal.

Pemasaran

Perluasan jaringan pemasaran secara global dengan pembuatan website e-commerce untuk penjualan online yang terpadu sehingga jangkauan pemasaran tidak bersifat lokal saja tetapi mampu menembus nasional dan ekspor dengan pembuatan katalog produk elektronik, mengikutsertakan UKM pada pameran yang khusus untuk produk fashion dan seni budaya, menjalin kerja sama dengan Dinas Perindustrian dan perdagangan Provinsi NTT serta Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Provinsi NTT, PT.Angkasa Pura II Kupang dalam promosi hasil produk UKM. Untuk mengatasi ketergantungan mendapatkan order dari perantara dan perusahaan eksportir maka UKM akan dilatih melakukan pemasaran melalui website e-commerce yang di buat dan di fasilitasi oleh Tim Perguruan Tinggi. Dengan demikian kerjasama antara Akademik, Government dan Bussines dapat terjalin dengan baik dalam mendukung program pengembangan produk ekspor.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kemajuan Capaian Luaran UKM Mitra dan Capaian Tahunan Program PPPE ini hingga bulan September 2018 pada pelaksanaan kegiatan tahun I adalah :

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat skim PPPE pada tahun pertama, sudah mencapai 70% dengan fokus pada 2 aspek penting sesuai solusi dan luaran tahun pertama yang di usulkan yaitu faktor produksi dan faktor fasilitas. Kedua mitra yaitu Nice Handicraft dan Vania Handicraft berpartisipasi aktif dalam proses pelaksanaan PPPE sebagai mitra penerima temuan teknologi yang di usulkan dan diterapkan pada kedua mitra serta pengadaan fasilitas sebagai penunjang produktifitas kedua mitra tersebut, berdasarkan analisis kebutuhan dan perancangan yang di observasi langsung oleh tim pengusul PPPE Perguruan Tinggi Politeknik Negeri Kupang. Adapun uraian hasil yang telah di capai adalah sebagai berikut : temuan teknologi berupa rancangan fasilitas penunjang produksi, perencanaan area stasiun kerja, area showroom sebagai upaya percepatan dan meningkatkan hasil produktivitas dan peningkatan omset pendapatan. Temuan teknologi lainnya adalah, desain dan perbaikan model pengepakan yang lebih berkualitas dengan label yang menarik sehingga mampu meningkatkan daya saing penjualan. Secara umum,

pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat skim PPPE di Kupang – Nusa Tenggara Timur di asumsikan berhasil karena adanya peningkatan omset penjualan yang signifikan melalui ekspansi penjualan yang sudah mampu menembus beberapa Mall yaitu Transmart (Sentra UKM – Lt 3) Kupang , Hypermart Kupang, dan telah dibuka cabang galeri pada salah satu kabupaten yaitu di Sumba Timur pada festival tenun ikat Sumba dan Parade 1001 Kuda, serta hasil diversifikasi produk berbahan perca tenun ikat NTT yang di terapkan tim pengusul kepada mitra mampu bersaing di kancah nasional dengan meraih predikat III sebagai bukti bahwa produk yang di hasilkan mampu menjadi produk unggulan daerah yang unik, berkualitas, bernilai jual tinggi dan berpeluang untuk di ekspor.

Luaran Yang di Capai

UKM Nice Handicraft dan UKM Vania Handicraft

1. Temuan Teknologi Pada Faktor Fasilitas



Gambar 5. Temuan Teknologi Faktor Fasilitas



Gambar 6. Bantuan Fasilitas Kemristekdikti

2. Temuan Teknologi Pada Faktor Produksi



Gambar 7. Temuan Teknologi Faktor Produksi



Gambar 8. MOU Ekspansi Penjualan



Gambar 9. Display Produk Pada Mall Transmart



Gambar 10. Launching Galeri Cabang Sumba

KESIMPULAN

1. Mitra telah memiliki Visi Misi Tujuan Usaha serta memiliki Tugas Pokok dan Fungsi Bagian Usaha berupa Alur Kerja Pra Produksi, Produksi, Pasca Produksi dan Pemasaran yang baik
2. Keahlian SDM mitra meningkat dan mitra mampu melaksanakan manajemen perusahaan, manajemen keuangan dengan baik
3. Kualitas produksi Mitra UKM memenuhi syarat produk ekspor seiring meningkatnya kapasitas produksi dan diversifikasi produk
4. Keberhasilan program PPPE sangat dipengaruhi oleh adanya kerjasama dan komunikasi yang intensif antara mitra, pelaksana pengabdian, dan stake holder terkait. Oleh karena itu dalam program PPPE ini perlu bersinergi dengan perguruan tinggi untuk membantu akses komunikasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Erlinda, Muslim., (2011). *Analisis Ergonomi Industri Garmen Dengan Posture Evaluation Index Pada Virtual Environment Makara*, Teknologi, vol.15 no.1 Jakarta
- Fadiati, Ari M.Si, Purwana Dedi, M.Buss., (2011). *Menjadi Wirausaha Sukses*. (cetakan kedua) Bandung : PT.Remaja Rosdakarya
- Kristanto, Heru HC. (2009). *Kewirausahaan (Entrepreneurship) Pendekatan Manajemen dan Praktik*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Kusnadi., (1983). *Peranan Seni Kerajinan (Tradisional dan Baru) dalam Pembangunan*. Yogyakarta : Kanisius
- Suryana, (2003). *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat
- Widayana, Lendy., (2005). *Knowledge Management Meningkatkan Daya Saing Bisnis*. Bayu Media. Malang