PENGEMBANGAN UKM BERBAHAN DASAR KULIT UNTUK MENINGKATKAN PEREKONOMIAN

Syamsuri, Wiwik Widyo Widjajanti, Evi Yuliawati, Yustia Wulandari Mirzayanti
Jurusan Teknik Mesin, Jurusan Arsitektur, Jurusan Teknik Industri, Jurusan Teknik Kimia,
Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya
Email: syam_sby2003@yahoo.com

ABSTRACT

Small units Medium Enterprises (SMEs) Partners is a SME which has primary products such as wallets with both raw materials and imitation leather. In addition to the wallet, there are products bags, key chains, jackets and belts. SME partners involved in this cooperation there are two, namely: Lufas Gallery and Rafi Jaya Collection. Both SMEs have problems is nearly equal namely: Process of a conventional still largely done manually processes rely on the skills of the workers, it is an obstacle Partners to be able to expand its business. Access to the export marketing tend to be rather difficult so delivery to meet the needs of consumers in the Foreign becomes blocked. The lack of education and the ability of workers has also become a serious obstacle to Mitra. Seeing the problems experienced by Mitra, the Executive Team IbPE Vitreous Leather Products Entrepreneur aims to increase the productivity of Partners in order to potentially higher exports as well as to be able to create self-sufficiency and improve the competitiveness Partners in similar industries. From the results of the field observations and interviews with Partners, there are ***four aspects to be focused on programs IbPE this is a product, production, marketing and processes.*** *Implementation of the program IbPE expected to assist Partners in improving and developing the business both in quality and quantity in order to increase fulfillment of demand from consumers and businesses to introduce handicraft made from leather to people around the world. So aim to help improve the marketing of export products met.*

Keywords: *Crafts leather products, Production, Marketing*

ABSTRAK

Unit Kecil Menengah (UKM) Mitra adalah UKM yang memiliki produk utama berupa dompet dengan bahan baku baik kulit maupun imitasi. Selain dompet, terdapat produk tas, gantungan kunci, jaket dan sabuk. UKM mitra yang terlibat dalam kerjasama ini ada 2, yaitu : Lufas Gallery dan Rafi Jaya Collection. Kedua UKM memiliki permasalahan-permasalahan yang hampir sama yakni: 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 Kerajian 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 agar dapat meningkatkan pemenuhan permintaan dari konsumen serta memperkenalkan usaha kerajinan berbahan dasar kulit kepada masyarakat mancanegara. Sehingga tujuan untuk membantu meningkatkan pemasaran produk ekspor terpenuhi.

Kata Kunci : Kerajinan produk kulit, Produksi, Pemasaran

PENDAHULUAN

Kegiatan IbPE ini dilakukan di dua UKM yaitu : Rafi Jaya Collectiona (Mitra 1) dan Lufas Gallery (Mitra 2). Mitra 1 : Rafi Jaya Collection di Wates Kendensari RT. 02/RW. 01 No.49

Tanggulangin Sidoarjo. Jarak antara ITATS di Surabaya sebagai Kampus Pembina dengan tempat mitra binaan di Tanggulangin Sidoarjo yang kurang lebih sekitar 34,4 km. Mitra 2 : Lufas Gallery berlokasi di Jl. Sidoluhur No. 15 RT. 05 RW. 01, di Kepanjen Kabupaten Malang. Jarak antara ITATS di Surabaya sebagai Kampus Pembina dengan tempat mitra binaan di Kepanjen Malang yang kurang lebih sekitar 109 km dari Surabaya. Dalam beberapa hal, kondisi eksisting dari kedua UKM tersebut sama, uraiannya dilakukan dalam satu pembahasan, namun bila terdapat hal yang berbeda untuk masing-masing UKM akan dijelaskan perbedaannya Walaupun sama-sama produk berbahan baku kulit, disini diambil UKM mitra dengan diferensiasi pada produk, untuk Lufas Gallery lebih berorientasi pada produk dompet dengan spesialisasi bahan baku kulit sintetis sedangkan Rafi Jaya Collection berorientasi pada produk tas dengan bahan baku kulit asli berkualitas ekspor. Mitra telah beberapa kali mengirim produknya ke manca negara, untuk produk Mitra Lufas Gallery sampai ke Singapura sedangkan untuk produk Rafi Jaya Collection sampai ke Timor Leste dan Cina. Kedua Mitra ini telah berkecipung di dunia produk berbahan kulit kurang lebih 18 tahun untuk Lufas Gallery dan 12 tahun untuk Rafi Jaya Collection.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan kesepakatan antara Mitra dengan Tim Pelaksana IbPE, 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 Produk, Model produk yang dihasilkan Mitra kebanyakan masih miniru desain yang ada di pasaran. Salah satu tujuan kegiatan ini adalah Mitra memiliki differensiasi yang jelas.
4. Aspek Pemasaran, Pemasaran yang dilakukan Mitra kurang agresif karena masih mengandalkan pemesanan *pre-order*.

Tabel 1. Permasalahan pada UKM Mitra

Aspek	Mitra 1 – Lufas Gallery	Mitra 2 – Rafi Jaya Collection
a. Bahan Baku	Keterlambatan pasokan bahan baku yang dari Cina sehingga *Due date* penyerahan produk, yang sering terlewati.	Untuk bahan baku mitra 2 tidak mengalami permasalahn yang urgent, karena bahan baku terpenuhi sesuai dengan pemesanan
b. Produksi	Karena keterlambatan pasokan bahan baku maka *Due date* penyerahan produk yang sering terlewati	Mesin dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi cenderung konvensional
c. Proses	Ruang produksi yang dimiliki kedua Mitra tidak beraturan, sehingga terlihat cenderung tidak rapi karena semua bahan baku dan bahan pendukungnya bercampur menjadi satu	
		Penempatan mesin dan peralatan terkesan seadanya sehingga terdapat waktu *delay* dalam penyelesaian produk
d. Produk	Telah memilik tim SDM yang khusus menangani desai produk, desainnya masih monoton. Belum memiliki ketrampilan desain yang baik.	Desain produk masih berdasarkan pemesanan dan cenderung tidak *up to date* atau meniru produk yang ada di pasaran sehingga belum ada originalitasnya. Keterbatasan SDM khusus yang menangani desain dan peralatan komputer desain.
e. Manajemen	Kedua mitra belum memiliki perencanaan 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-*upgrade*.	

Aspek	Mitra 1 – Lufas Gallery	Mitra 2 – Rafi Jaya Collection
f. Pemasaran	Kedua mitra belum memiliki SDM khusus yang menangani pemasaran prodduk terutama untuk komoditas ekspor ekspor. Belum memiliki media pemasaran khusus untuk produk ekspor.	
g. SDM	SDM Mitra 1, mayoritas para ibu rumah tangga sekitarnya sebagai tenaga produksi, sehingga diperlukan peningkatan	SDM mayoritas berpendidikan tertinggi SMA/SMK/sederajat. Selain itu memberda yakan warga sekitarnya.
h. Fasilitas	Belum memilikifasilitas internet yang dapat menunjang pemasaran *online*, Karen jika pasar ekspor tercapai maka fasilitas ini menjadi sangat penting. Belum memiliki.	
i. Finansial	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.	

HASIL DAN PEMBAHASAN

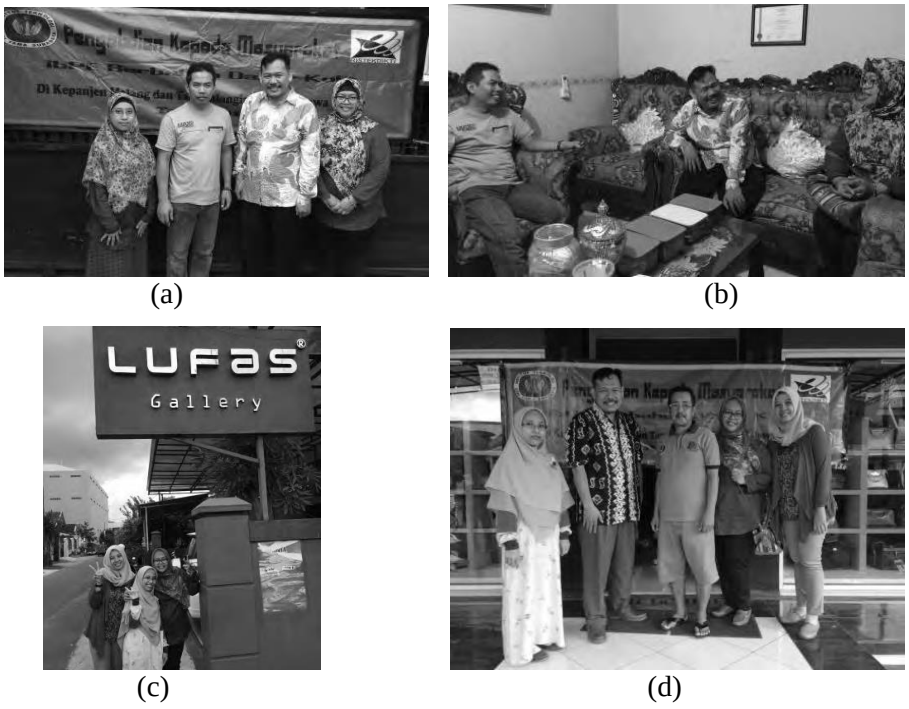
Sesuai dengan tujuan pada program IbPE, terdapat beberapa hasil yang telah dicapai. Kegiatan IbPE yang dilaksanakan sejalan dengan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh Mitra. Berikut adalah solusi yang ditawarkan beserta kegiatan IbPE yang telah dan akan dilaksanakan.

Tabel 2. Rekapitulasi Ketercapaian Kegiatan IbPE

Bidang	Prioritas Permasalahan	Luaran	Ketercapaian
Produksi	Mesin dan peralatan yang digunakan cenderung konvensio nal.	Mesin jahit dan bordir (hasil rekayasa antara Mitra 2 dan Tim pelaksana).	Telah terlaksana, dapat meningkatkan kapasitas produksi dan mengurangi keterlambatan.
	Kapasitas produksi menjadi penting apabila pasar ekspor di raih.	Peralatan serta materi al penunjang produksi (Mitra 1).	Telah terlaksana, mening katkan inovasi produk.
	Due date penyerahan produk sering terlewati.		
Proses	Ruang produksi yang dimiliki kedua Mitra tidak beraturan, bahan baku dan sisanya bercam pur menjadi satu.	Rekayasa lay out ruang produksi.	Direncanakan pada tahap berikutnya.
	Penempatan mesin dan peralatan terkesan seadanya.		
Produk	Desain produk yang dihasilkan Mitra meniru produk yang ada dipasaran.	Mengikuti pelatihan tentang desain produk.	Direncanakan pada tahap berikutnya.
	Mitra belum memiliki SDM yang khusus menangani desain produk.	Memiliki SDM khusus disain produk (Mitra 1 dan 2).	Telah terlaksana, Mitra te lah memiliki SDM yang mampu mendesain pro duk dengan baik.
	Keterbatasan dalam peralatan komputer untuk desain.	Laptop yang suport dengan software untuk desain produk (Mitra 1 dan 2).	Telah terlaksana, Mitra telah memilii peralatan yang dapat digunakan un tuk mendesain produk.
Pemasaran	Belum memiliki SDM khusus yang menangani pemasaran pro duk.	Website sebagai sarana penjualan online (Mi tra 1 dan 2)	Teah terlaksana, Mitra te lah memiliki sarana pen jualan online.
	Tidak memiliki media pemasar an yang specifik untuk produk ekspor.	Membuat katalog pro duk *printed* (Mitra 1 dan 2)	Direncanakan pada tahap berikutnya.
		Mengikuti pelatihan tentang pemasaran pro duk ekspor (Mitra 2)	Direncanakan pada tahap berikutnya.

Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan Program IbPE

1. Kegiatan Survey



(a) (b)

(c) (d)

Gambar 1 (a) dan (b) Survey pada mitra 1; (c) dan (d) Survey pada mitra 2

2. Serah Terima Penerimaan Barang



(a) (b)

(c) (d)

Gambar 2. (a) dan (b) Serah Terima Barang Pada Mitra 1; (c) dan (d) Serah Terima Barang Pada Mitra 2

3. Pemanfaatan Peralatan Pada Mitra 1 dan Mitra 2



(a) (b)

Gambar 3. (a) dan (b) Pemanfaatan Alat Pada Mitra 1 dan 2.

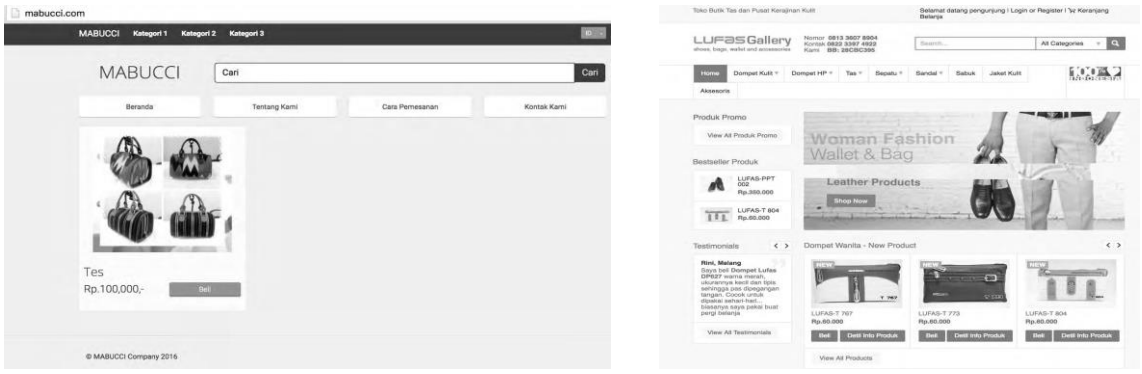
4. Pemanfaatan Laptop Pada Mitra 1 dan Mitra 2



(a) (b)

Gambar 4. (a) dan (b) Pemanfaatan Laptop Pada Mitra 1 dan 2.

5. Website Pada Mitra 1 dan Mitra 2



(a) (b)

Gambar 5. (a) Website Mitra 1 (Mabucci.com); (b) Website mitra 2 (lufasgallery.com)

KESIMPULAN

a. Kemampuan Mitra dalam melakukan proses produksi sebenarnya sudah baik, hanya Mitra kesulitan dalam mencari celah pasar untuk produk ekspornya. Sehingga dengan pelaksanaan program IbPE, terutama untuk pengadaan website, Mitra dapat memperkenalkan/memasarkan produknya pada konsumen yang lebih luas lagi.
b. Mitra masih membutuhkan beberapa peralatan lain yang dapat menunjang disain produk agar inovasi tetap terjaga dan tidak mengecewakan konsumen. Dengan demikian program

pengadaan laptop sangat membantu Mitra dalam aktivitas disain produknya.

c. Kapasitas produksi mitra seringkali tidak dapat memenuhi order dari konsumen, dengan pengadaan mesin dan peralatan penunjang produksi harapannya dapat membantu mitra dalam memenuhi order dari konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Moch. Rochjadi Hafiluddin, Suryadi, dan Choirul Saleh. 2014. Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis "Community Based Economic Development" (Studi pada pelaku UMKM di Kecamatan Sukodono Kabupaten Sidoarjo), Wacana– Vol. 17, No. 2.hal.68-77.
[2] Fanani, Zaenal., 2012, Manajemen Pemasaran, Ummpres, Malang
[3] http:// kepanjen.malangkab.go.id/
[4] www.**sidoarjo**kab.go.id/