PENINGKATAN NILAI JUAL INDUSTRI RUMAHAN PRODUK KREATIF MELALUI PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI

Ruli Utami[1], Budanis Dwi Meilani[2], dan Amalia Anjani Arifiyanti[3]
Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya[1,2,3]
e-mail: ruli.utami03@gmail.com

ABSTRACT

Creative product's a business that's pursued by two residents of Karang Wedoro village, Lamongan. In carrying out the business, the scope of the marketing area both of creative products are still very limited. The second problem is also constrained by manual financial administration management. This causes unclear turnover to be obtained. The third problem is the lack of ideas related to the development of the types and product designs. Therefore, we offer partnership solutions to overcome the above problems. The first solution is to provide a place to market creative products for home industries online through online marketing websites, the second solution is to provide MS. Office training and bookkeeping to manage financial administration, and the third solution is to provide science and technology implementation training to increase types and designs of creative products. That way, it is expected that there will be an increase marketing area. In terms of financial administration management, industry players are expected to have computerized bookkeeping. And in terms of production, it is expected that there will be an increase type of at least two types of products/year and one design/month.

Keywords*: Creative Product; Plastic Woven Bag; Online Sale; Artificial Flower*

ABSTRAK

Produk kreatif merupakan usaha yang di tekuni oleh dua warga desa Karang Wedoro, Lamongan. Dalam menjalankan usaha tersebut, ruang lingkup area pemasaran kedua produk kreatif tersebut diatas masih sangat terbatas, hanya pada Turi saja. Masalah kedua, industri rumahan ini juga terkendala pada manajemen administrasi keuangan yang masih manual. Hal ini menyebabkan ketidakjelasan omset yang di dapatkan. Masalah ketiga adalah buntunya ide terkait pengembangan jumlah jenis dan desain produk. Oleh karena itu, kami menawarkan solusi kemitraan untuk mengatasi masalah tersebut diatas. Solusi pertama adalah dengan menyediakan tempat memasarkan produk kreatif industri rumahan secara online melalui website pemasaran secara online, solusi kedua adalah dengan memberikan pelatihan MS. Office dan pembukuan untuk menertiban administrasi keuangan, dan solusi ketiga adalah dengan memberikan pelatihan penerapan Iptek untuk peningkatan jumlah jenis dan desain produk kreatif. Dengan begitu, diharapkan akan ada peningkatan jangkauan area pemasaran. Dari segi manajemen administrasi keuangan, di harapkan pelaku industri sudah dapat memiliki pembukuan yang terkomputerisasi. Dan dari segi produksi, di harapkan akan ada peningkatan jenis produk minimal dua jenis produk pertahun dan satu desain perbulan.

Kata kunci: Produk Kreatif; Tas Anyaman Plastik; Penjualan Online; Bunga Artificial.

PENDAHULUAN

Industri rumahan produk-produk kreatif yang berlokasi di Desa Karang Wedoro Kecamatan Turi Kabupaten Lamongan merupakan salah satu industri yang menjadi gantungan mata pencaharian warga sekitar. Ada dua industri yang menjadi fokus peneliti dalam program kemitraan masyarakat (PKM) ini, yaitu industri rumahan tas anyaman plastik dan industri rumahan bunga hias palsu. Dari segi ketenagakerjaan, industri ini memanfaatkan tenaga dari masyarakat sekitar lokasi. Secara geografis, Desa ini berjarak 68.5 Km dari lokasi peneliti; dengan jumlah penduduk sekitar 2500an orang dan kisaran pendapatan 700.000 hingga 1.000.000 rupiah dalam satu bulan [1]. Usaha dengan produk berbahan plastik merupakan salah satu pilihan yang diambil oleh pengrajin yang ada di Desa Karang Wedoro, hal ini tidak terlepas dari alasan

bahwa plastik memiliki banyak kelebihan daripada bahan lain dari segi kekuatan, ketahanan, fleksibilitas, dan harga yang sangat terjangkau [2].

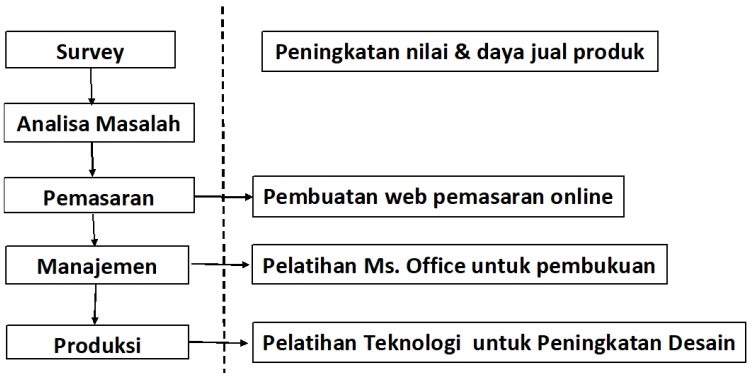
Salah satu masalah yang umum ditemui dalam industri kreatif adalah masalah kebuntuan ide terkait inovasi desain dan bentuk(jenis) produk itu sendiri, masalah lain yang sering muncul adalah kendala pemasaran karena areanya yang cenderung terbatas pada lokasi sekitar tempat industri [3]. Selain masalah di atas, dari data yang diperoleh saat dilakukan survey pada kedua industri produk kreatif ini (terutama pada industri tas anyaman plastik), usaha ini dilatar belakangi oleh adanya usaha keluarga yang turun temurun. Sehingga dapat dimaklumi jika terdapat banyak keterbatasan dalam bidang pengelolaan keuangan misalnya [4].

Untuk dapat bersaing dengan industri-industri lain, industri rumahan harus bisa mengeksploitasi produk-produk potensial yang menjadi tren pelanggan, karena hal ini dapat meningkatkan daya saing industri rumahan terhadap industri-industri sejenis. selain daya saing, industri berskala usaha kecil menegah juga harus memiliki kebijakan startegis dalam pemasaran produk yang dihasilkan [5].

Untuk mengatasi masalah yang telah didefinisikan di atas, maka penulis berusaha memberikan solusi yaitu dengan memberikan pelatihan penggunaan teknologi informasi untuk dapat meningkatkan nilai jual produk, pembuatan dan pendampingan penggunaan media pemasaran online, serta pelatihan untuk dapat membuat pembukuan dengan menggunakan teknologi informasi.

METODE PELAKSANAAN

Setelah dilakukan survey pada kedua mitra dan dilakukan perumusan masalah, dapat diketahui bahwa pokok permasalah adalah pada tiga bidang utama yaitu pemasaran, manajemen, dan produksi. Sehingga dilakukan diskusi untuk mendapatkan solusi yang tepat bersama mitra. Adapun langjah-langkah metode pelaksanaan PKM ini dapat di lihat pada gambar 1 berikut.



Gambar 1. Metode pelaksanaan PKM Industri rumahan Produk Kreatif.

Masalah yang paling utama (diprioritaskan) adalah masalah pemasaran, hal ini dilakukan mengingat jangkauan area yang sangat terbatas. Padahal pemasaran merupakan ujung tombak dari proses bisnis yang harus di rumuskan dengan baik [6]. Prioritas selanjutnya adalah bidang manajemen, hal ini dilatarbelakangi kondisi pembukuan yang masih manual dan terkesan tidak teratur, hal ini menimbulkan ketidakjelasan pencatatan keuangan dan penerimaan omset. Dan prioritas yang ketiga adalah bidang produksi, jurnal sebelumnya menyebutkan bahwa masalah klasik yang sering terjadi pada industri kreatif berbasis turun temurun adalah

keterbatasan desain dan jenis dari produk yang diproduksi. Sehingga di ambil pendekatan penyelesaian masalah sesuai aspek-aspek diatas [7].

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai alternative solusi yang telah disepakati dengan kedua mitra, maka telah dilaksanakan beberapa pelatihan untuk industri kerajinan tas anyaman plastik dan industri bunga hias palsu. Dari rencana lima tema utama pelatihan yang sudah dirumuskan, hingga saat ini telah terlaksana pelatihan tiga tema utama. Adapun daftar pelatihan yang telah terlaksana, dapat di lihat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Detail Pelatihan yang Telah Dilaksanakan

No	Tanggal	Detail Pelatihan
1	27 April 2018	Pelatihan penggunaan teknologi untuk peningkatan desain dan daya saing pemasaran produk (tahap 1)
2	11 Mei 2018	Pelatihan penggunaan teknologi untuk peningkatan desain dan daya saing pemasaran produk (tahap 2)
3	23 Mei 2018	Pelatihan peningkatan daya jual melalui desain (Tahap 1)
4	4 Juni 2018	Pelatihan peningkatan daya jual melalui desain (Tahap 2)
5	27 Juni 2018	Pelatihan penggunaan Microsoft office untuk pembukuan (Tahap 1)
6	5 juli 2018	Pelatihan penggunaan Microsoft office untuk pembukuan (Tahap 2)

Kerajinan Tas Anyaman Plasti

Produk dari industri kerajinan tas anyaman plastik selama ini sangat terbatas dalam hal desain, hal ini berpengaruh pada harga jual yang relatif rendah. Padahal kemampuan produksi pada industri ini cukup besar, yaitu mampu memproduksi kurang lebih 1000 tas dalam satu bulan. Dalam hal produksi, industri ini dibantu oleh 10 karyawan yang berasal dari warga sekitar lokasi. Proses pelatihan pada mitra industri kerajinan tas anyaman plastik dapat lihat pada gambar 2a dan 2b sebagai berikut.

(a) (b)

Gambar 2. a) Pelatihan Tas anyaman 1, b) Pelatihan Tas Anyaman 2

Sedangkan gambaran produk sebelum dilakukan pelatihan adalah seperti pada gambar 3a berikut, sedangkan untuk hasil pelatihan peningkatan jenis dan desain dengan pemanfaatan teknologi informasi terlihat pada gambar 3b dan 3c.

(a) (b) (c)

Gambar 3. a) Desain Orisinil, b) Jenis Produk Hasil Pelatihan, c) Desain Hasil Pelatihan
Sumber : dokumen pribadi penulis

Kerajinan Bunga Hias Artifisial

Untuk industri kerajinan bunga hias artifisial, yang peling terkendala adalah bahan baku ranting bunga dan desain yang monoton. Dengan pelatihan penggunaan teknologi informasi, pelaku industri dapat menambah wawasan ranting kayu apasaja yang bisa dimanfaatkan sebagai bahan baku kerajinan bunga hias palsu ini. Adapun beberapa proses pelatihan yang dilaksanakan adalah seperti pada gambar 4a dan 4b berikut ini.

(a) (b)

Gambar 4. a) Pelatihan Bunga Hias 1, b) Pelatihan Bunga Hias 2

Sedangkanperbandingan dari produk orisinal dan hasil dari pelaksanaan pelatihan dapat di lihat pada gambar 5a, gambar 5b, dan gambar 5c berikut ini.

(a) (b) (c)

Gambar 5. a) Desain Orisinil, b) Jenis Produk Hasil Pelatihan, c) Desain Hasil Pelatihan
Sumber : dokumen pribadi penulis

KESIMPULAN

Adapun kesimpulan yang dapat ditarik dari kegiatan Program Kemitraan Masyarakat pendanaan DRPM tahun 2018 pada industri rumahan produk kreatif ini adalah sebagi berikut :

1. Penggunaan teknologi informasi sangat menunjang penambahan wawasan pelaku industri rumahan dalam pengembangan jenis dan desain produk kreatif.
2. Penggunaan teknologi informasi untuk menunjang pembukuan juga sangat membantu manajemen pelaku industri rumahan.
3. Implementasi website untuk media pemasaran online dapat menambah luas jangkauan area pemasaran, sehingga membawa dampak peningkatan jumlah pelanggan dan jumlah omset yang dihasilkan oleh industri rumahan produk kreatif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Program Kemitraan Masyarakat dengan melakukan pelatihan dan pendampingan ini dapat terselenggara dengan dukungan penuh secara materiil dan non materiil dari Direktur Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRPM) Ristekdikti melalui DIPA 2017. Tak lupa juga kami sampaikan ucapan terima kasih pada pemilik kerajinan tas anyaman plastik dan bunga hias palsu yang telah banyak membantu penulis dalam melaksanakan program ini.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Pemerintah Kabupaten Lamongan, “Profil Desa Karang wedoro” [Online]. Available: http:// lamongankab.go.id/turi/category/desa/karangwedoro/profil-desa-karangwedoro.
[2] Y. Sofiana, “ Pemanfaatan Limbah Plastik Sebagai Alternatif Bahan Pelapis (Upholstery) Pada Produk Interior”, Jurnal INASEA, Vol.11 No.2, Hal 96-102 Oktober 2010.
[3] R. A. Supriaji *et al.*, “ Upaya Peningkatan Kualitas Tas Produk Anyaman Plastik di Industri Tas Anyaman Plastik Kabupaten Ngawi”, Jurnal Ilmiah STKIP PGRI Ngawi, Vol.13 No.1, Hal. 17, 2014.
[4] Suandi *et al.*, “Kerajinan Anyaman Pandan Kota Sungai Penuh”, Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat, Vol.31 No.2, Hal 25, April 2016.

[5] Nuryanti, "Analisis Pengembangan Usaha Anyaman Pandan dengan Value Chain Analisys : Studi Kasus Pada Sentra Anyaman Pandan Karya Bersama Kecamatan Enok Kabupaten Indragiri Hilir Provinsi Riau", Jurnal Ekonomi, Vol.18 No.2, Hal 108, Juni 2010.
[6] E. Yuliawati *et al.*, "Peningkatan Kapasitas Produksi Dan PenyediaanMedia Pemasaran Sepatu Bordir Untuk Pengrajin Di Kabupaten Sidoarjo", Jurnal Teknik Industri, Volume : 19 Nomor 01, Hal. 1, Maret 2016.
[7] A. Budianto *et al.*, "Peningkatan Export Produk Berbahan Kertas Bekas Semen di Surabaya Jawa Timur", Proceding SNTEKPAN V, Hal. E-7, 2017.