

Pendampingan UKM Kerajinan Kreatif Berbahan Dasar Kulit

Poppy Dian Indira Kusuma^{1*}, dan Daryono²

¹Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto, Indonesia

²Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto, Indonesia

**Penulis korespondensi, email: poppyindiraadji@gmail.com*

Submit :

1 Des 2019

Diterima:

10 Des 2019

Terbit:

20 Des 2019

Abstrak. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengatasi beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Mitra pengabdian masyarakat ini terdiri dari dua usaha kecil yang bergerak di bidang kerajinan berbahan dasar kulit. Beberapa permasalahan yang berhasil diidentifikasi oleh tim pengabdian bersama mitra meliputi: terbatasnya akses mitra terhadap pasar dan akses mitra terhadap perbankan. Beberapa kegiatan yang dilaksanakan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini ditujukan untuk mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut. Sebagian besar kegiatan yang telah direncanakan telah selesai dilaksanakan dan hanya sebagian kecil saja yang belum terlaksana. Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini tidak menemui kendala yang berarti, kegiatan-kegiatan berjalan dengan lancar.

Kata Kunci: *kerajinan kulit, akses pasar, perbankan*

1. Pendahuluan

UD. Kulit Kencana dikelola oleh Ibu Fianti Rahmawati yang telah memulai usahanya sejak tahun 2000 sehingga sampai dengan saat ini telah beroperasi selama kurang lebih dua belas tahun. Perusahaan ini berlokasi di Jl. Sultan Agung Karang Rau Sokaraja. Produk yang dihasilkan adalah tas, ikat pinggang, tempat handphone, sepatu dan souvenir. Adapun bahan baku yang digunakan adalah kulit ular phyton dan ular laut, karung goni, kulit sapi, bahan kain, dan bahan-bahan lainnya. Pola produksi UD. Kulit Kencana bukan bersifat *mass production* tetapi berdasarkan pesanan. Kapasitas produksi yang dimiliki tidak terlalu besar. Hal ini salah satunya disebabkan oleh keterbatasan permodalan yang dimiliki. Untuk membuat 3 sampai dengan 4 tas diperlukan waktu 1 sampai 2 hari tergantung dari tingkat kesulitan pembuatannya. Untuk memproduksi 30 buah dompet diperlukan waktu sekitar 1 minggu. Untuk memproduksi 2 buah sepatu dibutuhkan waktu sekitar 1 hari. Karyawan yang dimiliki UD Kulit Kencana berjumlah 7 orang dengan tingkat keahlian yang hampir sama.

Selama ini promosi dilakukan secara sederhana dari mulut ke mulut. Produk-produk yang dihasilkan dijual melalui pameran-pameran dan sebagian besar dijual melalui relasi bisnis yang dimiliki. Lemahnya strategi promosi ini mengakibatkan kurang dikenalnya produk UD Kulit Kencana sehingga penjualannya pun masih belum memuaskan karena terbatasnya akses pasar. Ini merupakan permasalahan yang dihadapi oleh UD Kulit Kencana. Produk-produk yang dihasilkan memiliki kisaran harga jual yang sangat bervariasi, yaitu dari Rp20.000 sampai dengan Rp2.000.000. Produk-produk yang berbahan dasar kulit ular biasanya memiliki harga jual yang tinggi, mengingat sulitnya mencari bahan baku dan mahalnyanya harga

bahan bakunya. Ini merupakan salah satu permasalahan yang dimiliki oleh UD. Kulit Kencana. Seringkali bahan baku sulit dicari di pasaran, terutama bahan baku kulit ular sehingga tidak jarang pesanan terpaksa ditolak karena kesulitan mendapatkan bahan baku. Permasalahan lain akibat mahalnyanya bahan baku ini adalah sulitnya menjual barang jadi karena tingginya harga jual.

Selama ini manajemen usaha ditangani oleh pemilik langsung. Karyawan hanya terlibat dalam proses produksi. Manajemen usaha yang diterapkan masih sederhana, jauh dari profesional. Pengelolaan keuangan belum dilakukan secara memadai. Pencatatan dan pelaporan keuangan juga belum dilakukan secara memadai sehingga kinerja dan kondisi keuangan perusahaan belum teridentifikasi secara jelas. Hasil observasi di lapangan menunjukkan bahwa pencatatan yang selama ini dilakukan hanya sebatas pada pencatatan kas masuk dan kas keluar. Catatan ini belum memadai untuk menghasilkan informasi keuangan yang berguna untuk pengambilan keputusan dan untuk syarat pengajuan kredit kepada bank. Pengetahuan pengelola usaha terhadap administrasi keuangan masih kurang sehingga laporan keuangan secara periodik belum tersedia. Pemanfaatan teknologi informasi dalam penyusunan laporan keuangan pun masih sangat lemah.

Mitra yang kedua dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah usaha perseorangan yang dimiliki oleh Bapak Tegoeh Soedrajat yang berlokasi di Perum Tanjung Elok Karangpucung, Purwokerto. Bapak Tegoeh Soedrajat telah memulai usahanya sejak beliau kuliah di Yogyakarta. Beliau adalah sarjana seni rupa yang mengambil spesialisasi kulit. Pada saat lulus kuliah beliau memulai memproduksi tas, dompet dan ikat pinggang yang berbahan dasar kulit sapi secara intensif.

Berjalannya waktu, beliau melakukan alih usaha, namun masih pada bidang yang memerlukan sentuhan kreativitas yang tinggi, yaitu usaha pembuatan neon box, billboard, dekorasi, spanduk, sablon, tenda dan souvenir. Selama ini produksi ditangani sendiri oleh pemilik dan dibantu oleh beberapa tenaga tidak tetap. Pada tahun ini Bp. Tegoeh Soedrajat berniat memulai usaha pembuatan barang-barang berbahan dasar kulit sapi lagi. Mengingat banyaknya pelanggan yang meminta untuk dibuatkan sepatu dan tas karena para pelanggan tersebut telah membuktikan kualitas produk berbahan dasar kulit sapi yang dihasilkan oleh Bp. Tegoeh. Namun, untuk melakukan ekspansi ke produk baru berbahan dasar kulit ini diperlukan tambahan modal. Ini merupakan salah satu permasalahan yang dihadapi Bp. Tegoeh.

Tidak jauh berbeda dari UD. Kulit Kencana, manajemen usaha dilakukan sendiri oleh Bp. Tegoeh. Manajemen usaha masih sangat sederhana. Promosi produk dilakukan secara sederhana dari mulut ke mulut sehingga akses pasar sangat terbatas. Praktik akuntansi belum dilakukan secara memadai. Pencatatan terhadap transaksi bisnis belum dilakukan. Pelaporan keuangan secara periodic juga belum dilaksanakan. Hal ini disebabkan oleh lemahnya pengetahuan pemilik mengenai akuntansi mengingat latar belakang pendidikan pemilik bukan akuntansi.

Permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra tersebut hampir sama. Hasil diskusi antara tim pengabdian dengan mitra diputuskan beberapa permasalahan yang menjadi prioritas utama saat ini untuk dicarikan solusinya. Permasalahan pertama yang menjadi prioritas adalah permasalahan terbatasnya akses pasar. Permasalahan ini dianggap sebagai permasalahan yang sangat penting karena berkaitan dengan peningkatan penjualan. Tingkat

penjualan merupakan salah satu indikator kinerja suatu usaha. Penjualan yang tinggi akan meningkatkan keuntungan usaha, yang pada akhirnya dapat meningkatkan keberlanjutan usaha.

Permasalahan kedua adalah terbatasnya kapasitas produksi yang disebabkan oleh keterbatasan modal. Peningkatan kapasitas produksi salah satunya memerlukan investasi dan modal kerja, akan tetapi kedua mitra memiliki keterbatasan dalam akses permodalan eksternal, seperti bank. Keterbatasan pada akses permodalan ini salah satunya disebabkan belum adanya pelaporan keuangan yang memadai. Terbatasnya pengetahuan akan akuntansi menyebabkan terkendalanya upaya untuk menghasilkan laporan keuangan di dalam perusahaan. Hal ini mengakibatkan belum tersedianya laporan keuangan periodik yang sangat bermanfaat dalam menilai kinerja dan aspek keuangan usaha lainnya. Pemanfaatan teknologi informasi, seperti sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi juga belum memadai. Padahal selama ini mitra dalam memproduksi dan mendesain produknya sangat bergantung pada teknologi komputer. Namun pemanfaatan komputer untuk administrasi keuangan belum optimal.

Dengan demikian dapat diringkas bahwa permasalahan mitra yang utama adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana meningkatkan akses pasar terhadap produk-produk yang dihasilkan oleh mitra?
- b. Bagaimana meningkatkan akses pendanaan dari pihak eksternal melalui peningkatan administrasi keuangan yang memadai?

Kedua permasalahan tersebut kami (tim pengabdian dan mitra) anggap penting karena jika kedua permasalahan tersebut dapat dipecahkan maka dampaknya adalah pada peningkatan kinerja usaha, yaitu peningkatan penjualan dan

keberlanjutan usaha. Keberlanjutan usaha ini sangat penting bagi usaha mikro, mengingat usaha mikro sangat rentan terhadap kebangkrutan karena kurangnya profesionalitas dalam pengelolaan bisnis.

2. METODE

Untuk memecahkan permasalahan pertama yang berkaitan dengan akses pasar diperlukan strategi pemasaran yang efektif. Solusi yang ditawarkan untuk permasalahan ini adalah peningkatan pengetahuan pelaku usaha tentang strategi promosi yang efektif sesuai dengan produk yang dihasilkan. Tim pengabdian memberikan penyuluhan tentang macam-macam cara berpromosi yang tepat untuk produk-produk kreatif yang mereka hasilkan.

Pengenalan macam-macam media promosi juga akan dilakukan. Dengan meningkatnya teknologi informasi saat ini, tim pengabdian juga akan memberikan pelatihan *e-commerce* yaitu pelatihan untuk membuat media promosi melalui internet. Setelah pelatihan selesai dilakukan tim pengabdian bersama dengan mitra akan membuat media promosi melalui internet yang selanjutnya dapat digunakan untuk berpromosi di kemudian hari. Berpromosi melalui media internet diharapkan dapat meningkatkan akses pasar, tidak hanya di dalam negeri tetapi juga luar negeri. Produk-produk dengan sentuhan kreativitas yang tinggi memiliki potensi besar untuk menembus pasar internasional.

Metode yang digunakan adalah melalui penyuluhan, pelatihan dan *workshop* serta pendampingan kepada mitra. Tahapan kegiatan yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Penyuluhan tentang strategi promosi efektif untuk produk-produk kreatif. Pada kegiatan ini, tim pengabdian berperan sebagai fasilitator sedangkan mitra berpartisipasi sebagai objek penyuluhan. Mitra akan diberikan

pengetahuan dan wawasan seputar strategi promosi.

- b. Pelatihan dan *workshop e-commerce* bagi mitra untuk peningkatan akses pasar. Pada kegiatan ini, tim pengabdian berperan sebagai fasilitator sedangkan mitra berpartisipasi sebagai objek pelatihan. Pada kegiatan ini mitra akan diberikan pengetahuan tentang *e-commerce* sekaligus berlatih untuk membuat media promosi sendiri.
- c. Pendampingan pembuatan media promosi berbasis internet. Pada kegiatan ini, tim pengabdian berperan sebagai pendamping yang memberikan arahan dan bimbingan secara teknis untuk membuat media promosi dan mitra berpartisipasi sebagai pelaku pembuat media promosi. Pada tahap ini, mitra akan membuat media promosi yang akan mereka gunakan di dalam usahanya. Tujuan dari kegiatan ini adalah menyiapkan media promosi bagi mitra.

Solusi yang ditawarkan untuk permasalahan yang kedua yaitu yang berkenaan dengan terbatasnya akses permodalan adalah dengan cara meningkatkan administrasi keuangan mitra. Peningkatan administrasi keuangan ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk mengakses pendanaan dari pihak eksternal, yaitu bank. Metode yang digunakan untuk memecahkan masalah ini adalah dengan penyuluhan, pelatihan dan *workshop* serta pendampingan kepada mitra. Beberapa kegiatan akan dilaksanakan berkaitan dengan peningkatan administrasi keuangan ini, yaitu:

- a. Pelatihan tentang akuntansi dasar bagi usaha mikro. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan pelaku usaha terhadap akuntansi. Pada kegiatan ini, tim pengabdian akan bertindak sebagai fasilitator sedangkan mitra akan berperan sebagai objek pelatihan.

b. Pelatihan dan workshop pemanfaatan system informasi akuntansi. Saat ini system informasi akuntansi tersedia untuk mempermudah pelaku usaha untuk menyiapkan laporan keuangan dengan cara yang lebih akurat dan real time. Pada kegiatan ini, tim pengabdian berperan sebagai fasilitator sedangkan mitra berpartisipasi sebagai pelaku pelatihan dan workshop. Pada kegiatan ini, mitra akan diberikan pengetahuan tentang system informasi akuntansi dan akan diberikan pelatihan tentang cara-cara pengimplementasian system informasi akuntansi tersebut.

Melalui kegiatan ini diharapkan mitra dapat menyiapkan laporan keuangan yang disusun berbasis computer dengan lebih mudah dibandingkan dengan cara manual mengingat pelaku usaha tidak memiliki pengetahuan akuntansi yang memadai.

c. Pendampingan penyusunan laporan keuangan. Dalam hal ini tim pengabdian bertindak sebagai pendamping yang memberikan bimbingan dan arahan secara teknis atas pembuatan laporan keuangan. Sedangkan mitra bertindak sebagai penyusun laporan keuangan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT

Analisis Internal factor

Strength

Faktor Internal	Keterangan
1. Kualitas Bahan Baku	Kualitas bahan baku produk ibu fiya berupa kulit reptil sudah terpercaya, kualitas bahan baku menjadi andalan untuk bersaing dengan ukm atau jenis usaha yang lainnya.

Weakness

Faktor Internal	Keterangan
1. Harga yang cukup mahal	Harga cukup mahal yang berasal dari biaya bahan baku yang besar dan terkadang langkanya bahan baku menjadi kelemahan yang sangat terlihat dimata competitor.
2. Kurang diminatinya produk tersebut di kalangan menengah kebawah	Konsumen di indonesia untuk membeli sebuah barang yang berkualitas dengan harga yang tinggi masih belum begitu banyak.
3. Packaging yang kurang . baik	merupakan salah satu unsur penting yang mempengaruhi banyaknya permintaan konsumen dan banyaknya penjualan terhadap produk UKM
4. Organization dan promosi tidak berjalan dengan baik	Hampir semua masih di handle ibu fiya sendiri dari mulai awal produksi, adiministrasi, sampai promosi dan pemasaran. Akibatnya kurang maksimal dan efektif dalam penjualan produk tersebut.

Analisis factor eksternal

Opportunity

Faktor Eksternal	Keterangan
1. Masuknya toko yang siap menampung produk tersebut sebagai mitra bisnis	Beberapa produk sudah ada di jakarta dan bali selain menawarkan untuk konsumen di purwokerto
2. Trend pasar positif apabila sering mengikuti pameran kerajinan ukm baik di dalam negeri maupun luar negeri	Akan semakin banyak konsumen baru apabila sering mengikuti pameran ukm dan menjalankan pemasaran dengan baik.
3. Belum ada kompetitor yang mempunyai usaha yang sama di purwoketo	Kompetitor masih belum ada sehingga lebih mudah untuk mengembangkan pasar baru

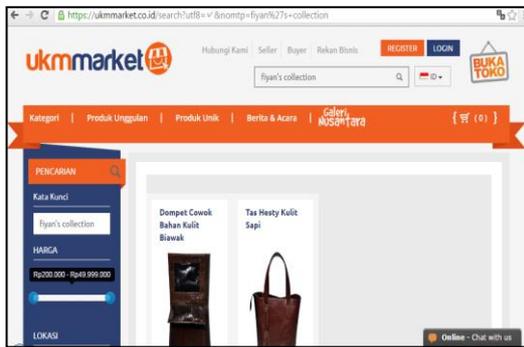
Threat

Faktor Internal	Keterangan
1. Regulasi pemerintah mengenai ukm seperti ini	Dukungan untuk mengikuti pameran atau seminar baik didalam maupun diluar negeri belum begitu signifikan
2. Banyaknya kompetitor dari bahan baku lain yang relatif murah	Bahan baku yang hanya tidak semua memakai kulit asli menjadikan harga jual kompetitor lebih murah

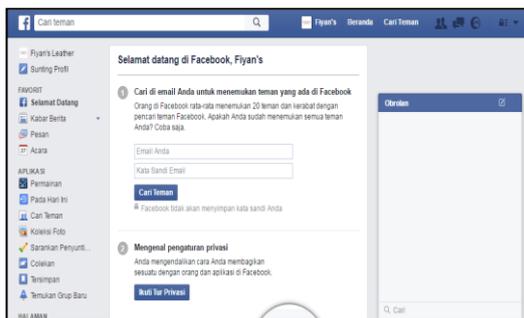
Sebagian besar kegiatan telah dilaksanakan dengan lancar sesuai dengan rencana. Penjelasan mengenai hasil yang telah dicapai akan dijelaskan dengan sistematis sebagai berikut:

1. Pemecahan masalah yang berhubungan dengan peningkatan akses pasar.
Beberapa kegiatan yang telah dilaksanakan untuk meningkatkan akses pasar meliputi:
 - a. Pembuatan website untuk mitra akses melalui UKM Market (Gambar 1)

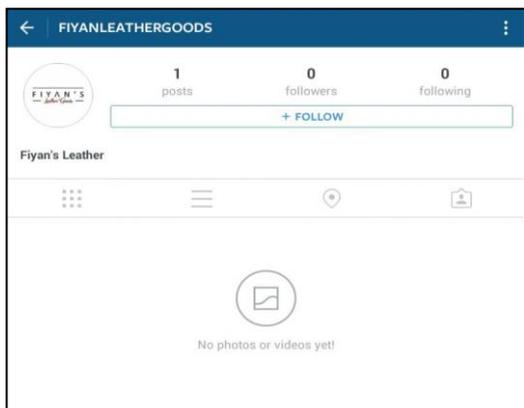
- b. Pelatihan pengoperasian website.
- c. Pelatihan e-commerce.
- d. Penyuluhan tentang promosi efektif untuk mitra.
- e. Pembuatan media promosi melalui social media (Gambar 2 dan Gambar 3).
- f. Perbaikan logo dan goody bag (Gambar 4)



Gambar 1. UKM Market sebagai media promosi



Gambar 2. Facebook : fiyan.leather@gmail.com



Gambar 3. Instagram : [fiyanleathergoods](https://www.instagram.com/fiyanleathergoods)



Gambar 4. Perbaikan logo dan goody bag

Kegiatan-kegiatan tersebut berjalan lancar dan bisa dikatakan tidak ada kendala yang berarti. Beberapa kendala yang muncul pada saat pelaksanaan dapat diatasi oleh tim pengabdian dan mitra.

Sebagian besar target yang telah direncanakan telah dapat dicapai. Bahkan beberapa hal yang tidak ditargetkan juga dapat dilaksanakan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini. Contohnya: berkat usaha bersama mitra dan tim pengabdian kepada masyarakat, mitra mendapatkan kesempatan untuk mengikuti pameran dalam acara seminar internasional. Hal ini tentunya sangat bermanfaat bagi mitra untuk membuka akses kepada pasar seluas-luasnya. Mengingat produk kerajinan kulit memiliki potensi untuk dijual di pasar internasional.

2. Pemecahan masalah yang berhubungan dengan peningkatan akses ke perbankan. Untuk membuka akses mitra kepada perbankan, salah satu usaha yang dilakukan adalah mitra harus berbenah diri agar bisa mendapatkan pendanaan dari perbankan. Dalam kegiatan masyarakat ini, aspek keuangan yang terlebih dahulu dibenahi. Beberapa kegiatan yang telah dilaksanakan untuk meningkatkan akses mitra kepada perbankan meliputi: Pelatihan pembukuan sederhana.



4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan daya saing UMKM. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berjalan lancar sesuai dengan yang telah direncanakan. Tim pengabdian berharap hubungan antara mitra dan tim pengabdian kepada masyarakat dapat berlanjut di masa yang akan datang.

Ucapan Terimakasih

LPPM Universitas Jenderal Soedirman,
dan U.D Kulit Kencana.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Indonesia
Baker, Michael J, (1992), *Marketing Strategy and Management (2/e)*, Macmillan, Basingstroke.
Bank Indonesia, 2004, *Pola Pembiayaan Usaha Kecil Usaha Pengolahan Gula Kelapa*, Purwokerto
Berry, M.C., 2002, "Wajah Murung Ketenagakerjaan Kita", *Kompas*, 25 November.
Brata, Aloysius G., 2003, "Distribusi Spasial UKM di Masa Krisis Ekonomi", *Jurnal Ekonomi Rakyat*, Vol. II, No. 8, November 2003.
Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK, 2005, *Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah Yang Berbasis Pengembangan Ekonomi Lokal*.