

LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT
Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pembuatan Tas “Erwin”
di Desa Jitengan
Balecatur, Gamping, Sleman, Yogyakarta



Oleh :

1. Retno Widowati P.A, M.Si, Ph.D
2. Winarso, S.E, MM
3. Taufik Akbar SE, MM.

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2016

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Pengabdian : Pengabdian Masyarakat Pada UMKM Produksi
Pembuatan Tas “Erwin” di Jitengan, Gamping, Sleman

Ketua Pelaksana

Nama : Retno Widowati, P.A, M.Si.,Ph.D

Jenis Kelamin : Perempuan

NIP : 196304071991032001

Disiplin Ilmu : Manajemen

Jabatan : Asisten Ahli

Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen

Jumlah Anggota Peneliti : 1 (satu)

- Winarso, SE, MM
- Taufik Akbar, SE MM

Lokasi Pendampingan : Desa Jitengan, Gamping, Sleman, Yogyakarta

Waktu Pendampingan : 2 (dua) bulan

Yogyakarta, 4 Agustus 2016

Mengetahui

Sek.Prodi Jurusan Manajemen

Ketua Pelaksana

BAB I

PENDAHULUAN

A. Profil Mitra dan Sejarah Usaha

Nama Perusahaan	Erwin
Berdiri	Tahun 1996
Jenis Usaha	Produksi Tas
Pemilik Usaha	Bapak Mulyono
Penanggung Jawab Produksi	Bapak Mulyono

Erwin adalah salah satu usaha usaha kecil dan menengah yang bergerak di bidang industri tas. Usaha ini beralamat di daerah Jitengan RT 01 Balecatur, Gamping, Sleman Yogyakarta. Pemilik usaha tas ini adalah Bapak Mulyono. Bapak Mulyono dulunya adalah salah satu karyawan pembuat tas di Yogyakarta. Beliau berkerja di usaha tas tersebut selama sepuluh tahun sejak tahun 1985. Pada tahun 1996 beliau memutuskan untuk berhenti dan berkeinginan membuka usaha tas sendiri. Pada tahun itu juga beliau mendirikan usaha tas tersebut.

Pada awal usahanya beliau hanya memproduksi tas tidak terlalu banyak hanya sekitar 10 tas saja. Namun, karena kualitas bahannya yang bagus, beliau kemudian menerima banyak pesanan tas dari berbagai kalangan dan saat itu mulai meningkatkan kapasitas produksinya. Pada perkembangannya usaha beliau ini mengalami banyak pasang surut, seperti banyaknya konsumen yang tidak membayar atas pesannya, sampai ditipu konsumen. Puncaknya pada tahun 2005, beliau akhirnya memutuskan untuk menutup usahanya karena kekurangan dana akibat banyaknya piutang tersebut. Sejak saat itu beliau kemudian bekerja pada orang kembali selama 7 tahun guna mendapatkan modal usaha kembali. Setelah vakum selama 7 tahun, baru pada tahun 2012 beliau membuka kembali usaha tasnya dan berkembang sapa saat ini.

Saat ini produksi tas beliau sudah banyak sekali variansnya. Tas yang beliau produksi mulai dari tas sekolah, tas untuk *travelling*, tas kantor, tas untuk laptop. Pak Mulyono pun saat ini telah banyak menerima banyak sekali pesanan baik untuk kebutuhan seminar, kantor, bahkan untuk kebutuhan cinderamata. Bahkan, produk tas beliau pemasarannya sudah sampai daerah Tanh Laut di Kalimantan Selatan. Hal ini dikarenakan Pak Mulyono selalu menjaga kualitas tasnya dengan memilih bahan tang terbaik sehingga tasnya awet dan tidak mudah sobek



Gambar 1. Proses Produksi Tas Milik Pak Mulyono

Pada saat ini pak Mulyono memiliki 2 gerai produksi dan sekaligus tempat pemasarannya. Gerai yang pertama terdapat di daerah Jitengan, Gamping, Sleman Yogyakarta. Gerai yang kedua terdapat di daerah Bantul. Pada gerai pertama beliau sebenarnya dikhususkan untuk tempat produksi, namun beliau juga membukanya untuk menerima order. Sedangkan di gerai keduanya yang berada di Bantul, memang khusus untuk memasarkan tas beliau, serta menerima order.

Harga jual dari tas tersebut beraneka ragam sesuai dengan bahan yang dipakai dalam pembuatan tas. Para konsumen juga bisa melakukan kustomisasi pembuatan tas sesuai dengan selera mereka. Untuk pemesanan dalam jumlah banyak, Pak Mulyono juga membuat potongan harga untuk tasnya tersebut. Kapasitas produksi usaha tas milik Pak Mulyono ini memang sesuai dengan permintaan yang ada. Pak Mulyono bisa memproduksi sampai 2000 pemesanan tas yang biasanya memang dipesan oleh suatu lembaga.

Saat ini Pak Mulyono sudah memiliki beberapa pegawai yang membantu usaha tasnya. Sistem kerjanya menggunakan sistem *shift* supaya tidak terlalu ramai. Selain itu, Pak Mulyono juga memiliki beberapa mesin jahit. Dahulu pada saat awal usahanya, beliau hanya memiliki satu mesin jahit, karena banyaknya permintaan beliau kemudian menambahnya.

IDENTIFIKASI PERMASALAH MITRA

Berdasarkan hasil survey di lokasi usaha dan melakukan wawancara dengan pemilik usaha bahwa prioritas permasalahan yang muncul lebih banyak berkaitan dengan proses pemasaran

1. Masalah Branding

Selama ini sebagai usaha yang bergerak di bidang tas, Pak Mulyono belum memiliki brand tas tersendiri bagi produknya. Sebagian besar tas yang dia produksi adalah pesanan pihak lain baik berupa keperluan seminar, pelatihan, atau bahkan sebagai supplier pada toko-toko tas yang lain (*business to business*).

2. Masalah Media Promosi

Pak Mulyono selama ini belum memiliki media promosi bagi produk-produk tasnya. Beliau hanya memanfaatkan jejaring bisnis yang telah dibangunnya, sehingga produknya menjadi kurang luas pemasarannya. Selain itu, proses pemesanan pun hanya melalui gerai-gerai milik Pak Mulyono baik yang berada di Bantul ataupun di Jatingan, Gamping. Pak Mulyono sendiri berkeinginan tasnya ingin bisa terjangkau secara lebih luas. Beliau pun siap jika harus menambah kapasitas produksinya.

3. Masalah dalam pencatatan keuangan

Walaupun mereka sudah menerapkan sistem pencatatan, namun mereka masih merasa bingung untuk memantau arus kas baik itu arus kas masuk dan keluar. Selain itu kadang-kadang keuntungan hasil penjualan produk mereka masih gunakan untuk kepentingan-kepentingan pribadi yang menyebabkan arus kasnya menjadi tidak terkontrol. Hal ini yang membuat pemilik produk sulit untuk menghitung berapa sisa modal yang ada.

BAB II

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

A. SOLUSI PERMASALAHAN DAN TARGET LUARAN

Berdasarkan urutan dari prioritas masalah yang telah dijelaskan dalam bab sebelumnya, kami menawarkan beberapa solusi untuk mengatasi masalah pada usaha mitra.

1. Masalah pertama : *Branding*

Solusi untuk mengatasi masalah pertama yang dialami oleh mitra terkait dengan branding perusahaan adalah dengan membuat logo perusahaan terlebih dahulu. Logo tersebut nantinya akan digunakan dalam berbagai kegiatan usaha seperti pada nota penjualan, cap, serta kartu nama milik pemilik usaha. Logo ini nantinya juga akan digunakan dalam pembuatan media promosi seperti pembuatan spanduk, di media promosi online, ataupun juga di berbagai media pemasaran yang akan digunakan.

Pembuatan branding ini penting mengingat produksi tas yang dilakukan oleh Pak Mulyono sudah memiliki pasar yang cukup luas. Branding ini dimaksudkan agar pelanggan-pelanggan ataupun calon pelanggan memiliki gambaran mengenai usaha tas milik Pak Mulyono ini.

Bentuk target luaran : Luaran dari solusi ini adalah berupa pembuatan logo usaha yang sudah disesuaikan dengan keinginan pemilik serta logo yang telah dibuat oleh pemilik.



Gambar 2. Logo Tas “Erwin” di Kartu Nama Pemilik Usaha

2. Masalah kedua : Media Promosi

Solusi untuk mengatasi masalah kedua mengenai media promosi adalah kita akan membuat media promosi melalui media sosial. Media sosial ini nantinya juga bisa digunakan oleh pemilik usaha untuk melayani masalah order produk, serta pertanyaan-pertanyaan dari konsumen. Selain itu media promosi ini juga digunakan sebagai tempat untuk *display* tas milik Pak Mulyono supaya konsumen bisa memilih model tas yang dikehendaki. Selain menggunakan media online juga dibuatkan spanduk untuk dipasang di depan gerai-gerai milik Pak Mulyono untuk memudahkan pencarian tempat usaha

Bentuk Target Luaran : Target luaran nantinya adalah berupa media sosial Fanpage Facebook yang akan memuat produk-produk milik Pak Mulyono. Selain itu juga fanpage tersebut juga berisi mengenai alamat usaha serta nomer telepon guna keperluan pemesanan tas tersebut. Selain facebook, luaran berikutnya berupa spanduk yang akan dipasang di depan gerai milik Pak Mulyono

3. Masalah ketiga : Pencatatan Keuangan

Solusi dari masalah pencatatan keuangan adalah dilakukan pendampingan dalam melakukan pencatatan keuangan. Pada tahap awal-awal sesuai dengan masalah yang dihadapi mengenai kontrol keuangannya terutama mengenai arus kas yang terjadi di dalam usaha, maka kami menyarankan agar pemilik usaha menggunakan sistem nota untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan. Dalam hal pengeluaran misal untuk belanja bahan baku selalu minta nota dari pembeli, jika tidak ada maka catatlah dengan menggunakan nota kosong. Begitu pula dengan jika ada penjualan, maka transaksi yang terjadi catatlah menggunakan nota. Setelah itu disarankan menyimpan nota tersebut, dan dilakukan kontrol sebulan sekali untuk memonitor keadaan uang masuk dan keluar.

Untuk masalah penggunaan uangnya terutama untuk kebutuhan pribadi, akhirnya disarankan untuk menyisihkan sebagian laba yang diperoleh setiap transaksi. Pemisahan ini dilakukan agar pemilik usaha tidak mengambil uang usaha untuk keperluan pribadinya. Selain itu, ini berguna agar kebutuhan modal kerjanya juga tetap terjaga, terutama untuk pembelian bahan baku.

Bentuk Target Luaran: Target luaran yang nanti bisa dihasilkan adalah memiliki buku sendiri yang digunakan sebagai pencatatan. Selain itu juga diharapkan memiliki catatan laporan keuangan sederhana guna mengontrol arus kas tersebut dan untuk mengetahui posisi keuangan.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dalam pendampingan usaha Erwin Tas dilaksanakan dengan dua tahap, yaitu

1. Observasi Lapangan

Pada tahap ini, tim melakukan observasi langsung di lapangan untuk mengetahui bagaimana proses bisnis berlangsung, dari mulai pemilihan bahan baku, proses pembuatan, pengemasan, hingga bagaimana produk tersebut didistribusikan.

2. Wawancara

Wawancara dengan pemilik usaha bertujuan untuk mengetahui permasalahan-permasalahan yang dihadapi secara lebih detail sekaligus memberikan rekomendasi untuk pengembangan bisnis ke depan.

Dari dua tahap pelaksanaan pendampingan tersebut, tim menemukan permasalahan-permasalahan yang terbagi atas tiga aspek berikut ini:

a. Permasalahan Produksi

Dilihat dari segi produksi, usaha ini tidak terlalu menemui kendala berarti dalam memenuhi pesanan yang dapat dikatakan lumayan tinggi. Erwin memiliki dua tempat produksi masing-masing berada di Jitengan RT 01 Balecatur, Gamping, Sleman dan Jalan Bantul KM 8.5 Diro RT 56, Pendowo Harjo, Sewon, Bantul. Meskipun terlihat seperti usaha rumahan alat produksi dan sumber daya manusia yang digunakan juga sudah mumpuni, sesuai dengan tingkat kualitas dan kapasitas produksi yang diharapkan. Walaupun demikian, tingkat pemesanan barang yang *overload* masih kadang terjadi. Untuk mengatasi hal tersebut, Erwin Tas biasanya membagi pesannya dengan rekan sesama pengrajin tas, yang secara kualitas dapat dipertanggungjawabkan. Kemudian, dari hasil observasi, ditemukan tidak tersedianya ruang penyimpanan (gudang) yang memadai untuk bahan baku, dan barang yang sudah jadi. Bahan baku dan barang jadi yang diletakkan di tempat yang sama beresiko pada kerusakan yang pada akhirnya menurunkan kualitas produk. Sehingga, kedepannya, diperlukan penambahan luasan area produksi atau jika tidak memungkinkan minimal melakukan perubahan tata letak tempat produksi agar mampu mengakomodasi penyimpanan bahan baku maupun barang jadi.

b. Permasalahan Manajemen Keuangan

Dari hasil observasi dan wawancara di lapangan, ditemukan adanya permasalahan manajemen keuangan yaitu pembukuan administrasi keuangan. Saat dilakukan wawancara, pemilik mengaku

tidak mengetahui secara detail bagaimana mengelola arus kas di dalam perusahaan. Kebutuhan keuangan perusahaan ternyata tidak dipisahkan kebutuhan keuangan pribadi. Sehingga, menurut pemilik laba perusahaan pun tidak dapat diperhitungkan secara pasti. Asal dapat membiayai produksi pesanan, dan dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari, berarti kondisi keuangan perusahaan masih sehat. Hal ini harus menjadi perhatian serius karena dengan manajemen keuangan “tradisional” seperti ini sangat beresiko bagi kelangsungan perusahaan ke depan. Seharusnya, dilakukan pemisahan antara keuangan perusahaan dan juga keuangan pribadi.

c. Permasalahan Pemasaran

Permasalahan pemasaran dalam usaha ini sebenarnya lebih menitik beratkan pada bagaimana memaksimalkan profit dengan cara mendapatkan *direct costumer*. Selama ini, Erwin Tas selama ini lebih mengandalkan adanya pihak ketiga sebagai penghubung ke konsumen akhir (*end-user*) seperti toko-toko *retail* tas besar yang ada di Yogyakarta, maupun *broker* yang secara individual memasarkan barang. Sehingga, tingkat laba yang dicapai sebenarnya masih kurang maksimal. Hal ini dikarenakan, adanya ketimpangan prosentase laba kurang seimbang, dimana produsen dengan tingkat resiko bisnis yang lebih besar seharusnya memperoleh prosentase laba yang lebih besar daripada *broker* nya. Penyebab dari terjadinya hal tersebut dikarenakan kurang adanya usaha melakukan kegiatan periklanan lewat berbagai media seperti media cetak, elektronik, maupun secara *online* (web, media sosial, *online shop*) untuk *brand activation* dan meningkatkan *brand awareness*.

BAB IV
LAPORAN KEGIATAN

Berdasarkan pemaparan metode pelaksanaan yang dilakukan dan temuan yang terkait dengan permasalahan- permasalahan yang terjadi, tim pendampingan usaha akan melakukan langkah sebagai berikut:

No	Kategori Masalah	Solusi	Aksi	Periode Pelaksanaan	Status	Keterangan
1	Produksi	Perubahan tata letak tempat produksi agar mampu mengakomodasi penyipanan bahan baku maupun barang jadi	Melakukan kegiatan penyuluhan untuk manajemen tata letak	April-Mei	<i>Done</i>	Dokumentasi 1
2	Manajemen Keuangan	melakukan perbaikan dalam administrasi keuangan	Penyuluhan terkait dengan keuangan sederhana seperti pengelolaan modal, pencatatan arus kas, pengumpulan nota pembelian maupun penjualan, dan monitoring profitabilitas	Mei-Juni	<i>Done</i>	Dokumentasi 2
3	Pemasaran	Melakukan aktivitas periklanan untuk <i>Brand Activation</i> dan peningkatan <i>Brand Awareness</i>	Penyuluhan dan pendampingan terkait dengan aktivitas periklanan dengan membuat kartu nama dan spanduk yang diletakkan di sekitar lokasi usaha	Mei-Juni	<i>Done</i>	Dokumentasi 3
			Pendampingan aktivitas pemasaran secara <i>online</i> melalui media sosial seperti <i>Facebook</i>	Mei-Juni	<i>Done</i>	

DOKUMENTASI KEGIATAN

1. Observasi tempat produksi dan penyuluhan manajemen tata letak



2. Penyuluhan Administrasi Keuangan

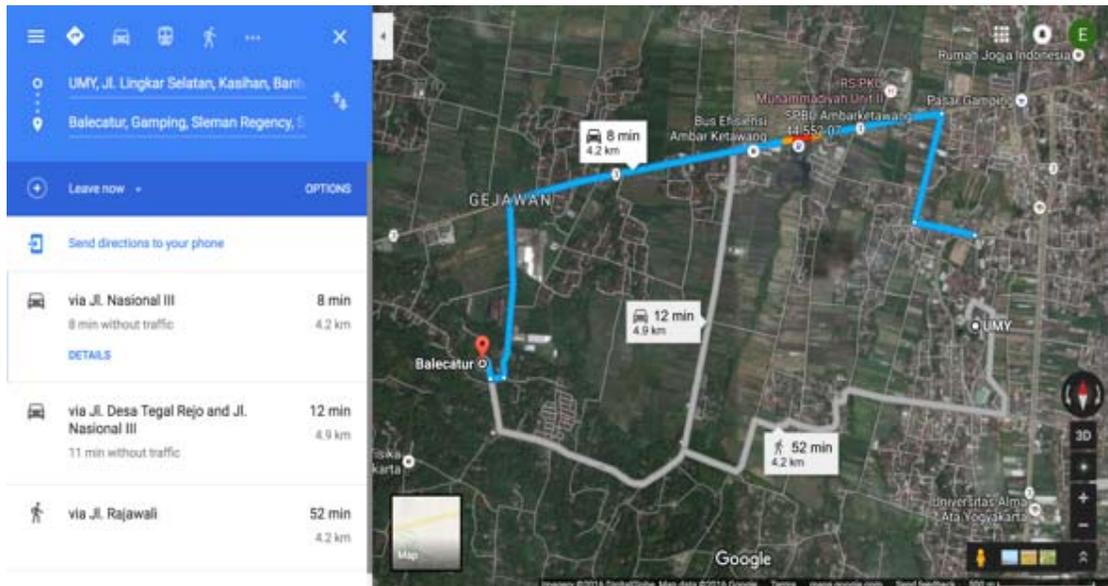


3. Pembuatan Spanduk, Kartu Nama, dan Akun Facebook



4. Lokasi Usaha

a. Lokasi usaha berjarak 4.2 Km dari kampus UMY



b. Lokasi Penempatan Spanduk

