

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

*Bedding Industry Pilar House* adalah UKM yang bergerak pada produksi produk berbahan baku kain sprei. Perusahaan ini berdiri tahun 1995 yang didirikan oleh ibu Susie (51 th). Ibu Susie adalah alumni Fakultas Ekonomi UGM, dengan angkatan tahun masuk 1985. Saat ini bu Susi memiliki suami PNS dan dikaruniai 1 anak. UKM ini berlokasi di Ngampilan NG 1 No 359, RT 14, RW 03 Yogyakarta, sebagaimana ditunjukkan oleh gambar 1 .1. berikut ini.



Gambar 1.1.  
Lokasi Pilar House (masuk gang)

Lokasi Pilar House tidak di pinggir jalan raya, namun masuk gang selebar kira-kira 1,5 meter. Pilar House sudah banyak dikenal oleh masyarakat, karena sudah cukup lama beroperasi. Namun demikian, bagi pelanggan baru akan kesulitan untuk menemukan lokasi usahanya, karena tidak ada papan nama/spanduk di depan usahanya, sebagaimana dapat dilihat pada gambar 1.2.



Gambar 1.2.

Lokasi Pilar House Tanpa Papan Nama

Produk yang dihasilkan oleh Pilar House meliputi: spre, bad cover, selimut, taplak meja makan, alas kulkas, sarung aqua, aneka sarung bantal dan tirai. Dari semua produk tersebut, produk yang paling laku adalah spre. Pilar House selalu up date dengan motif-motif kain yang terbaru. UKM ini member bahan baku berupa kain spre rol-rolan sehingga memperoleh harga pokok yang murah. Gudang Pilar House berada di rumah yang berbeda, karena stok yang sangat banyak. Sisa-sisa kain spre dapat dimanfaatkan untuk memproduksi sarung aqua, alas kulkas sebagaimana dapat dilihat pada gambar 1.3.



Gambar 1.3

Produk Sprei *Bedding Industry Pilar House*



Gambar 1.4  
Stok Kain Sprei Rol-Rolan Di Gudang *Bedding Industry Pilar House*

Konsumen Pilar house terdiri dari para pedagang sprei, konsumen langsung maupun hotel-hotel di Yogyakarta. Konsumen berasal dari berbagai daerah. Selain Yogyakarta, konsumen Pilar House juga menerima pesanan dari luar daerah, seperti Kalimantan. Pilar House memasarkan produknya dengan mengirimkan produk ke pelanggan, maupun pelanggan datang ke rumah produksinya. Pelanggan terdiri dari konsumen langsung, pedagang, hotel, toko-toko di mall (mereka membuat merk sendiri dari produk yang diproduksi oleh Pilar House). Display sampel kain sprei yang dijadikan sampel bagi konsumen tersedia di rumah produksinya, namun lay out sekedarnya dan berantakan, sebagaimana terlihat pada gambar 1.4. Penjualan kain sprei cukup banyak. Setiap bulan rata-rata bisa mencapai ribuan unit sprei. Pesanan sprei dari hotel-hotel rata-rata 50 unit per hari, dan pembelian dari para pedagang mencapai 200 hingga 300 per bulan. Dengan demikian, sekitar 1800 an sprei bisa dia pasarkan ke pelanggan-pelanggannya. Pilar House juga mampu menjual Bed cover sekitar 30-50 setiap bulan dan selimut sekitar 20 biji tiap bulan. Pemesanan bantal, sarung bantal, sarung gallon, alas kulkas hanya berdasar pesanan yang tidak rutin.



Gambar 1.4

#### Lay Out Display Sampel Kain Sprei

Jumlah karyawan yang dimiliki oleh Pilar house ada 5 orang. 2 orang bekerja di rumah produksinya, sedangkan 3 orang mengerjakan produksinya di rumah masing-masing. Setiap karyawan mampu memproduksi sekitar 25 sprej per harinya, atau 15 set sprej seharusnya. Pilar house kesulitan mencari karyawan yang sesuai dengan spesifikasinya. Karyawannya lulusan SMK. Kebanyakan anak SMK masuk ke konveksi yang besar karena kerja sama SMK tersebut dengan perusahaan-perusahaan besar.



Gambar 1.5.

Lokasi Produksi *Bedding Industry Pilar House*

Pilar house mendanai usahanya bersumber pada modal sendiri dan hutang bank. Sumber dana dari hutang bank tentu saja membutuhkan rencana angsuran yang matang berdasarkan laporan keuangan. Namun, Pilar house hanya sedikit saja mengambil hutang bank sebagai sumber dananya. Sebagian besar modal diambil dari modal sendiri yang terus bertambah dengan memasukkan laba dalam persediaan sebagai tambahan modalnya.

Berdasar latar belakang tersebut, program pendampingan yang dilakukan memprioritaskan pada penataan lay out display produk serta membantu periklanan.

## **BAB 2**

### **SOLUSI DAN TARGET**

#### **A. SOLUSI**

Pendamping melalui beberapa tahap dalam pendampingan ini.

1. Tahap pertama pendamping melakukan pengamatan ke lokasi usaha dan melakukan wawancara keseluruhan seluk beluk usaha
2. Mewawancarai kondisi usaha Pilar house.
3. Tahap ke-dua pendamping memberikan penjelasan pentingnya display sampel kain bahan sprei yang baik bagi konsumen.
4. Tahap ke-tiga pendamping memberikan penjelasan pentingnya periklanan, salah satunya memasang spanduk papan nama usaha, untuk memperkenalkan usahanya kepada konsumen baru.
5. Pendamping memberikan spanduk serta meminta memasang di depan lokasi usahanya
6. Pendamping mendampingi penataan lay out display sprei dan sampel bahan sprei.

#### **B. LUARAN YANG DIHASILKAN**

1. Pemilik Pilar House menjaga kerapian penataan layout display sampel kain sprei, sehingga menarik bagi konsumen serta memudahkan konsumen dalam memilih kain yang diinginkan.
2. Papan nama terpasang di depan usaha Pilar House, sehingga meningkatkan konsumen baru mengenal usaha tersebut, sehingga omzet penjualan meningkat.

## **BAB 3**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **A. PENDAMPINGAN USAHA**

1. Identifikasi masalah lewat wawancara dengan pengusaha.
2. Mendiskusikan metode pemecahan masalah bersama pengusaha
3. Membuat skedul pelaksanaan perbaikan lay out dan pemasangan spanduk Pilar House
4. Melaksanakan perbaikan Layout dan Memasang spanduk Pilar House.

## **BAB 4**

### **LAPORAN KEGIATAN**

Pendampingan Pilar house:

1. Identifikasi masalah lewat wawancara dengan pengusaha.

Tahap pertama pendamping melakukan wawancara keseluruhan seluk beluk usaha. Pada tahap ini pendamping melakukan wawancara dengan pemilik usaha. Wawancara meliputi berbagai hal yang berkaitan dengan usaha Pilar house, meliputi sejarah Pilar house, Manajemen Keuangan, Produksi, Pemasaran dan Sumber daya Manusia yang selama ini dilakukan oleh Pilar house.

Berdasarkan wawancara dapat diketahui bahwa

- a. Pilar house belum memperhatikan kerapihan lay out display sampel kain sprei, dengan alasan setiap ditata, dibuat berantakan oleh konsumen .
- b. Pemasaran Pilar house dilakukan di tokonya dan pameran-pameran serta menerima pemesanan produk dari toko lain, mall, hotel maupun konsumen langsung. Kebanyakan konsumen Pilar House adalah konsumen lama, karena lokasi usaha tidak ada tanda/spanduk papan nama.

2. Mendiskusikan metode pemecahan masalah bersama pengusaha

Pendamping mengusulkan penataan lay out dan membuat skedul pelaksanaan perbaikan lay out dan mendiskusikan isi dan disain spanduk yang akan dipasang di depan tempat usahanya. Disain spanduk dapat dilihat pada gambar 4.1.



Gambar 4.1.

#### Disain Spanduk Pilar House

3. Melaksanakan perbaikan Layout dan Memasang spanduk Pilar House.  
Lay out display sampel produk yang berantakan dirapikan, serta memasang spanduk Pilar House di depan tempat usahanya.
4. Hasil penataan lay out display sampel kain dan sprei dapat dilihat pada gambar 4.2.



Gambar 4.2.

#### Hasil Penataan Lay Out Display Sampel Kain dan Sprei

5. Pemasangan spanduk dapat dilihat pada gambar 4.3.



Gambar 4.3.

Spanduk Papan Nama Pilar House