

IBM PENGRAJIN SEPATU DAN SANDAL KULIT

Uun Muhaji¹, Irma Tyasari²

Universitas Kanjuruhan Malang^{1,2}

uun.muhaji@gmail.com¹, irmatyasari@gmail.com²

Abstract

The objective of this community service program was to help two groups of shoe makers in Pandanlandung and Sukodadi village in Wagir districts which were struggling to improve their production capacity, product quality, packaging, and customer service. During the implementation of this program, the method offered to help overcoming those problems was by conducting: (1) a workshop on a quality shoe production management; (2) a workshop on utilizing granted shoe production machineries which done after the handover of the machineries; (3) a workshop on producing decent shoes and sandals packaging; (4) a workshop on product displaying which done after the handover of the product displays; (5) a workshop on Small to Medium Enterprise's standardized money management; (6) a workshop on marketing management; and (7) a workshop on online promotion media. The result of this community service program showed that the planned help-offerings were conducted on shcedule, the responses were positive, and the impact on the shoe production was also positive.

Keywords: *community service program; shoemakers; leather sandals.*

Abstrak

Kegiatan IbM ini bertujuan untuk membantu dua kelompok pengrajin sepatu di desa Pandanlandung dan Sukodadi kecamatan Wagir terkait kendala dalam meningkatkan kemampuan produksinya serta dalam meningkatkan kualitas produk, kemasan dari produk, serta pelayanan terhadap konsumen bagi produk yang telah dihasilkan. Metode yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan kelompok usaha mitra adalah sebagai berikut (1) Pelatihan manajemen produksi sepatu kulit yang berkualitas; (2) Pelatihan penggunaan alat bantuan hibah berupa mesin jahit benang besar juki, mesin seset sepatu, serta mesin press sepatu dan sandal; (3) Pelatihan dan pendampingan pembuatan kemasan sepatu dan sandal yang menarik; (4) Pelatihan display produk dengan bantuan etalase; (5) Pelatihan manajemen keuangan yang baik sesuai standar UKM; (6) Pelatihan manajemen pemasaran; (7) Pelatihan dan pembuatan media sarana promosi *online*. Hasil pelaksanaan menunjukkan bahwa kegiatan telah terlaksana sesuai rencana dan mendapat respon yang positif dari mitra kegiatan Ipteks bagi Masyarakat ini. Kegiatan ini juga dapat memberikan dampak yang positif terhadap perkembangan usaha produksi sandal dan sepatu dari kedua mitra.

Kata kunci: IbM; pengrajin sepatu; sandal kulit.

A. PENDAHULUAN

Wagir merupakan salah satu kecamatan yang terletak di Kabupaten Malang, Provinsi Jawa Timur. Kecamatan Wagir terletak pada bagian tengah utara kabupaten Malang dan berbatasan langsung dengan empat kecamatan, Kota Malang, dan kabupaten Blitar. Pada sebelah utara, berbatasan dengan kecamatan DAU, sedangkan pada sebelah timur berbatasan dengan Kota Malang. Pada bagian selatan, Wagir berbatasan dengan kecamatan Pakisaji, kecamatan Ngajum, dan kecamatan Wonosari. Kondisi ini menjadikan kecamatan Wagir sebagai wilayah yang memiliki posisi cukup strategis yang ditandai dengan semakin ramainya jalur transportasi yang melewati kecamatan Wagir baik jalur transportasi utara maupun selatan. Posisi koordinat kecamatan Wagir berada pada 112,5406 Bujur Timur dan 112,6112 Bujur Barat dan antara 8,0301 Lintang selatan dan 1,9702 Lintang selatan. Pada kecamatan Wagir, terdapat 12 desa dan dua desa diantaranya yaitu desa Sukodadi dan desa Pandanlandung (Badan Pusat Statistik Kabupaten Malang, 2016).

Mata pencaharian penduduk desa Sukodadi dan desa Pandanlandung cukup beragam yaitu petani, pedagang, buruh, serta pengrajin industri kecil dan menengah. Dari beberapa jenis mata pencaharian penduduk tersebut, khususnya dari pengrajin industri kecil dan menengah, terdapat potensi yang sangat menjanjikan dari desa Sukodadi dan desa Pandanlandung yaitu dengan adanya pengrajin sepatu dan sandal kulit pada kedua desa tersebut. Produk kerajinan sepatu dan sandal kulit tersebut telah masuk sebagai salah satu produk unggulan dari kecamatan Wagir. Perlu diketahui bahwa diantara kedua belas desa yang ada di kecamatan Wagir, hanya desa Sukodadi dan desa Pandanlandung yang

memiliki pengrajin sepatu kulit sehingga potensi ini masih sangat bisa bersaing dan masih sangat perlu untuk dikembangkan. Produk sepatu dan sandal kulit dari pengrajin pada kedua desa tersebut juga sudah cukup dikenal dan mulai memiliki pelanggan baik dari wilayah Malang dan sekitarnya maupun dari luar wilayah Malang. Adapun pengrajin sepatu dan sandal kulit pada desa Pandanlandung adalah bapak Suparmin, sedangkan pada desa Sukodadi dusun Jamuran pengrajin sepatu dan sandal kulit adalah bapak Meseno. Gambar 1. Suasana ruang.



Gambar 1. Pengerjaan produk sepatu dan sandal kulit



Gambar 2. Produk sepatu dan sandal kulit yang dihasilkan oleh pengrajin

Terlepas dari telah berjalannya usaha produksi sepatu dan sandal kulit tersebut, serta telah masuknya produk kerajinan ini sebagai potensi unggulan yang dimiliki oleh kedua desa, masih terdapat kendala yang dihadapi oleh para pengrajin tersebut dalam meningkatkan kemampuan produksinya serta dalam meningkatkan kualitas produk, kemasan

dari produk, serta pelayanan terhadap konsumen bagi produk yang telah dihasilkan.

Kedua pengrajin, yaitu bapak Suparmin dan bapak Meseno, dari kedua desa tersebut memiliki kendala dalam hal meningkatkan kemampuan produksi serta kualitas produk yang dihasilkan yang dikarenakan oleh sangat minimnya peralatan penunjang produksi sandal dan sepatu kulit yang dimiliki. Pengerjaan pada proses produksi masih bersifat manual dengan peralatan yang masih sangat terbatas dan masih merupakan peralatan yang dibuat sendiri oleh pengrajin. Hal ini mengakibatkan pengrajin mengalami kesulitan untuk berkembang dan meningkatkan hasil produksi. Kedua pengrajin sangat membutuhkan peralatan penunjang produksi berupa mesin jahit benang besar juki, mesin seset sepatu, serta mesin press sepatu dan sandal.

Selain hal tersebut diatas, kedua pengrajin juga mengalami kendala dalam meningkatkan kualitas kemasan produk yang dihasilkan. Dikarenakan minimnya sumberdaya yang dimiliki, pada saat ini produk yang dihasilkan hanya dikemas dengan sangat sederhana dan tidak menarik. Padahal kemasan produk yang menarik akan berdampak sangat positif pada kesan yang ditimbulkan bagi konsumen. Produk yang dikemas secara apik dan menarik akan menambah minat dari konsumen untuk membeli produk tersebut dan akan menimbulkan kepuasan tersendiri pada saat membelinya. Kedua pengrajin membutuhkan bantuan dalam desain kemasan yang menarik serta sumberdaya keuangan untuk mewujudkan kemasan yang menarik tersebut.

Lebih jauh lagi, tidak hanya kedua hal tersebut diatas yang menjadi kendala, namun juga dari segi pelayanan terhadap konsumen yang datang langsung ke tempat perajin yang dalam hal ini terkait dengan tidak adanya etalase yang menarik

untuk memajang produk unggulan sandal dan sepatu kulit. Etalase yang digunakan untuk memajang produk hasil kerajinan sandal dan sepatu kulit yang disediakan oleh pengrajin ditempat hanyalah berupa rak sepatu/sandal sederhana yang terbuat dari kayu. Hal ini patut disayangkan karena mengurangi nilai estetika dan daya tarik produk. Dengan menggunakan etalase yang sangat sederhana dan tidak menarik, produk yang dipajang juga menjadi kurang menarik.



Gambar 3. Produk sepatu dan sandal yang dipajang dengan cara ditumpuk seadanya pada rak kayu yang menempel di dinding.

Terkait dengan kondisi pengrajin sepatu dan sandal kulit di desa Sukodadi dan desa Pandanlandung yang digambarkan diatas serta visi misi dari kecamatan Wagir yaitu terwujudnya masyarakat yang Madep Manteb (Mandiri, Agamis, Demokratis, Produktif, Maju, Aman, Tertib, dan Berdaya saing) maka perlu peran serta semua pihak untuk mewujudkan visi misi tersebut terutama terkait faktor Produktif, Maju, dan Berdaya saing. Untuk membantu mewujudkan hal tersebut, yaitu mengembangkan usaha kecil dan menengah yang dikelola oleh masyarakat yang khususnya dalam hal ini adalah pengrajin sepatu dan sandal kulit agar menjadi lebih produktif, maju, dan berdaya saing, perlu adanya bantuan terkait permodalan bagi para pengrajin.

Dengan bantuan permodalan yang memadai serta bantuan pendampingan usaha maka diyakini produk unggulan yang dimiliki oleh kedua desa ini akan mampu berkembang secara positif melalui peningkatan kuantitas serta kualitas produksi, pengemasan produk yang menarik, serta layanan konsumen yang baik. Pada akhirnya usaha kecil menengah pada kedua desa ini diharapkan akan mampu bersaing dengan produk yang dihasilkan dari daerah-daerah lainnya. Selain itu, peningkatan kuantitas dan kualitas produksi akan memacu pertumbuhan permintaan akan produk yang pada akhirnya akan memberikan peluang kerja yang lebih banyak bagi masyarakat sekitarnya. Dengan demikian, dampak jangka panjang yang akan dapat diraih yaitu peningkatan pendapatan dan tingkat perekonomian masyarakat.

Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi pengrajin sepatu dan sandal tersebut saat ini antara lain:

1) Sangat minimnya peralatan penunjang produksi sandal dan sepatu kulit yang dimiliki. Pengerjaan pada proses produksi masih bersifat manual dengan peralatan yang masih sangat terbatas dan masih merupakan peralatan yang dibuat sendiri oleh pengrajin. Hal ini mengakibatkan pengrajin mengalami kesulitan untuk berkembang dan meningkatkan hasil produksi. Kedua pengrajin sangat membutuhkan peralatan penunjang produksi berupa mesin jahit benang besar juki, mesin seset sepatu, serta mesin press sepatu dan sandal.

2) Kedua pengrajin juga mengalami kendala dalam meningkatkan kualitas kemasan produk yang dihasilkan. Dikarenakan minimnya sumberdaya yang dimiliki, pada saat ini produk yang dihasilkan hanya dikemas dengan sangat sederhana dan tidak menarik.

3) Etalase yang digunakan untuk memajang produk hasil kerajinan sandal dan sepatu kulit yang disediakan oleh pengrajin ditempat hanyalah berupa rak sepatu/sandal sederhana yang terbuat dari kayu. Hal ini patut disayangkan karena mengurangi nilai estetika dan daya tarik produk. Dengan menggunakan etalase yang sangat sederhana dan tidak menarik, produk yang dipajang juga menjadi kurang menarik.

4) Belum adanya manajemen keuangan yang baik sehingga aliran dana usaha produksi sering tersendat.

5) Kurangnya pengetahuan dan ketrampilan mitra dalam membuat media promosi dan strategi pemasaran.

B. METODE PELAKSANAAN

Metode yang ditawarkan

Metode yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan kelompok usaha mitra adalah sebagai berikut:

1. Pelatihan manajemen produksi sepatu kulit yang berkualitas.
2. Pelatihan penggunaan alat bantuan hibah berupa mesin jahit benang besar juki, mesin seset sepatu, serta mesin press sepatu dan sandal.
3. Pelatihan dan pendampingan pembuatan kemasan sepatu dan sandal yang menarik.
4. Pelatihan display produk dengan bantuan etalase.
5. Pelatihan manajemen keuangan yang baik sesuai standar UKM
6. Pelatihan manajemen pemasaran.
7. Pelatihan dan pembuatan media sarana promosi *online*.

Langkah-langkah solusi

Langkah-langkah solusi untuk menunjang metode yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan kelompok usaha mitra adalah:

1. Pelatihan manajemen produksi sepatu kulit yang berkualitas.

Dalam pelatihan ini maka mitra difasilitasi untuk studi lapang sehingga mitra memperoleh gambaran untuk pengembangan usahanya.

2. Pelatihan penggunaan alat bantuan hibah berupa mesin jahit benang besar juki, mesin seset sepatu, serta mesin press sepatu dan sandal. Pelatihan ini diperlukan agar mitra dapat menggunakan alat yang telah dihibahkan sesuai dengan prosedur dan dapat membantu menghasilkan produk yang bernilai ekonomis tinggi.
3. Pelatihan dan pendampingan pembuatan kemasan sepatu dan sandal yang menarik. Kemasan sebelumnya masih menggunakan kardus dan tas pembungkus seadanya sehingga perlu desain kemasan yang layak dan menarik.
4. Pelatihan display produk dengan bantuan etalase. Produk sepatu yang dijual masih menggunakan etalase seadanya sehingga perlu adanya etalase sebagai tempat display produk yang menarik.
5. Pelatihan manajemen keuangan yang baik sesuai standar UKM. Mitra diharapkan dapat menyusun keuangan yang baik sesuai standar UKM sehingga dapat melakukan perencanaan pengembangan usaha jangka pendek, menengah dan panjang.
6. Pelatihan manajemen pemasaran. Pemasaran merupakan faktor penting pada berlangsungnya proses produksi. Oleh karena itu diperlukan pelatihan manajemen pemasaran yang baik.
7. Pelatihan dan pembuatan media sarana promosi *online*. Sarana promosi *online* merupakan salah satu sarana untuk memasarkan produk secara luas sehingga dalam mengembangkan usahanya diperlukan suatu upaya untuk membuat media sarana promosi tersebut.

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program I_bM sangat menentukan keberhasilan dan keberlanjutan program. Berikut adalah partisipasi aktif mitra dalam pelaksanaan program I_bM ini yaitu:

- a. Pelatihan dan pendampingan
Pelatihan alat penggunaan produksi, pelatihan mendesain kemasan, pelatihan menyusun rencana usaha, pelatihan menyusun laporan keuangan, pelatihan pembuatan sarana promosi dan pemasaran online, pelatihan manajemen pembukuan produksi dan pemesanan. Proses pelatihan dan pendampingan berlangsung di salah satu rumah tempat mitra melakukan kegiatan produksi sehingga dapat dengan mudah diaplikasikan oleh mitra.
- b. Pemberian bantuan hibah alat produksi
Pemberian hibah bantuan alat ini juga berlangsung di tempat mitra sehingga aplikasi penggunaan alat tersebut akan mudah terlaksana dengan baik. Mitra sendiri berperan dengan sangat aktif dalam survey dan pengecekan ketersediaan alat produksi di distributor sehingga alat tersebut benar-benar sesuai dengan kebutuhan mitra dan dapat dimanfaatkan dengan baik.
- c. Kunjungan Lapang
Kunjungan lapang kelokasi mitra sebagai bentuk pendampingan dan dilakukan secara periodik berdasarkan kesepakatan dari pengabdian dan mitra sehingga proses pendampingan dapat dilakukan dan pengabdian dapat memonitor perkembangan usaha mitra.

C. PEMBAHASAN

Berdasarkan rancangan evaluasi kegiatan, tahapan kegiatan penelitian

penerapan Ipteks beserta pencapaian indikator keberhasilan diuraikan sebagai berikut:

1. Pemberian bantuan hibah alat produksi

Faktor-faktor produksi seperti bahan baku, tenaga kerja, tempat usaha dan peralatan usaha sangat dibutuhkan agar kegiatan produksi dapat berlangsung dengan efektif dan efisien. Hibah bantuan alat produksi yang diberikan kepada mitra yaitu antara lain mesin totol untuk menjahit sepatu dan sandal kulit, serta mesin press sepatu dan sandal kulit untuk memberikan cetakan logo/merk pada sepatu atau sandal kulit yang diproduksi oleh mitra.

2. Pemberian pelatihan dan pendampingan pembuatan kemasan sepatu dan sandal yang menarik.

Kemasan sebelumnya masih menggunakan kardus dan tas pembungkus seadanya sehingga perlu desain kemasan yang layak dan menarik.

3. Pemberian bantuan display produk dengan bantuan etalase.

Produk sepatu yang dijual pada saat ini masih menggunakan etalase seadanya yang terbuat dari kayu sehingga perlu adanya etalase yang lebih menarik sebagai tempat display produk yang menarik bagi calon pembeli yang datang.

4. Pemberian pelatihan manajemen keuangan yang baik sesuai standar UKM.

Dengan diberikan pelatihan manajemen keuangan yang baik sesuai dengan standar UKM, mitra diharapkan dapat menyusun laporan keuangan yang baik sesuai standar UKM sehingga dapat melakukan perencanaan pengembangan usaha jangka pendek, menengah dan panjang. Pelatihan manajemen keuangan yang baik sesuai standar UKM akan membantu UKM melakukan proses perencanaan dan pengembangan usaha jangka pendek, menengah dan panjang (Sunarta, 2001).

5. Pemberian pelatihan manajemen pemasaran.

Pemasaran merupakan faktor penting pada berlangsungnya proses produksi (Shinta, 2011). Oleh karena itu pelatihan manajemen pemasaran yang baik ini diberikan agar mitra dapat menerapkan strategi-strategi yang tepat terkait promosi produk sepatu dan sandal kulit yang mereka pasarkan serta dapat melihat peluang-peluang manajemen pemasaran yang lebih luas dan efektif..

6. Pemberian pelatihan dan pembuatan media sarana promosi *online*.

Sarana promosi *online* merupakan salah satu sarana untuk memasarkan produk secara luas sehingga dalam mengembangkan usahanya diperlukan suatu upaya untuk membuat media sarana promosi tersebut. Pelatihan ini diberikan karena mitra belum mengetahui cara dan media promosi online serta manfaat yang sangat besar yang dapat mereka dapatkan melalui promosi online. Dengan membuka promosi online mitra memiliki jaringan promosi yang lebih luas dan membuka peluang yang lebih besar untuk peningkatan produksinya kelak.

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program I_bM sangat menentukan keberhasilan dan keberlanjutan program. Berikut adalah partisipasi aktif mitra dalam pelaksanaan program I_bM ini yaitu:

a. Pelatihan dan pendampingan

Pelatihan alat penggunaan produksi, pelatihan mendesain kemasan, pelatihan menyusun rencana usaha, pelatihan menyusun laporan keuangan, pelatihan pembuatan sarana promosi dan pemasaran online, pelatihan manajemen pembukuan produksi dan pemesanan. Proses pelatihan dan pendampingan berlangsung di salah satu rumah tempat mitra melakukan kegiatan produksi sehingga dapat dengan mudah diaplikasikan oleh mitra.

b. Pemberian bantuan hibah alat produksi
Pemberian hibah bantuan alat ini juga berlangsung di tempat mitra sehingga

aplikasi penggunaan alat tersebut akan mudah terlaksana dengan baik. Mitra sendiri berperan dengan sangat aktif dalam survey dan pengecekan ketersediaan alat produksi di distributor sehingga alat tersebut benar-benar sesuai dengan kebutuhan mitra dan dapat dimanfaatkan dengan baik.

c. **Kunjungan Lapang**

Kunjungan lapang kelokasi mitra sebagai bentuk pendampingan dan dilakukan secara periodik berdasarkan kesepakatan dari pengabdian dan mitra sehingga proses pendampingan dapat dilakukan dan pengabdian dapat memonitor perkembangan usaha mitra.

D. PENUTUP

Kesimpulan

Pelaksanaan Iptek bagi Masyarakat ini telah berjalan sesuai dengan rencana yang telah disusun. Masyarakat juga mengikuti semua program dengan antusias.

Saran

Perlu adanya pendampingan manajemen produksi maupun pemasaran

sehingga produk sepatu dan sandal kulit yang dihasilkan oleh kedua mitra dapat diproduksi dengan kualitas yang baik serta dapat dipasarkan lebih luas dan efektif. Selain itu masyarakat juga memerlukan pendampingan dalam hal pengelolaan keuangan.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kami sampaikan secara khusus kepada DP2M DIKTI yang telah memberikan bantuan hibah dana IBM untuk kegiatan pengabdian yang telah kami laksanakan ini.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous. 2016. Kecamatan Wagir Dalam Angka Tahun 2016. Badan Pusat Statistik Kabupaten Malang.
- Shinta, A. 2011. Manajemen Pemasaran. Malang: UB Press.
- Sunarta. 2001. Manajemen Keuangan. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.