

Nanggroe: Jurnal Pengabdian Cendikia
Volume 2, Nomor 3, Juni 2023, Halaman 1-8
ISSN: 2986-7002
DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.7933377>

PKM Penjahit Surabaya Provinsi Jawa Timur Dalam Meningkatkan Pendapatan Berbasis Manajemen Produksi dan Pemasaran

**Bambang Purwoko^{1*}, Ahmad Gamal², Wiwik Prihartanti³, Agus Rahmanto⁴
dan Desak Gede Suasridewi⁵**

^{1,2,3,4,5}Universitas W.R. Supratman, Jl. Arief Rahman Hakim No 14 Surabaya

*Email korespondensi: bpurwoko30@gmail.com

Abstrak

Permasalahan yang dihadapi oleh beberapa penjahit adalah memindah mesin jahit dari tempat penyimpanan dengan tempat kerja kurang lebih 100 m. Hal ini terasa sulit karena sebagian besar mesin jahit bekas sehingga tidak memiliki roda yang memadai. Ini masalah pertama yang dihadapi oleh beberapa penjahit. Permasalahan kedua adalah tempat penitipan mesin jahit di area terbuka sehingga bila hujan dapat merusak mesin jahit. Apalagi mayoritas adalah mesin jahit bekas. Sedangkan permasalahan ketiga adalah jam buka tidak seragam dan tidak adanya banner di masing-masing penjahit. Akibatnya banyak masyarakat yang tidak tahu kapan buka dan tutup. Bagi masyarakat yang dekat dengan lokasi akan mudah. Namun bagi masyarakat yang belum tahu akan sedikit mengalami kesulitan dan bahkan kecewa. Para penjahit selain menjahit di komplek toko pasar Simomulyo juga menjahit di rumah. Solusi dalam menyelesaikan permasalahan tersebut kami tim pengusul PKM mengusulkan untuk membuat roda kaki mesin jahit untuk memudahkan saat memindah dari tempat penyimpanan ke lokasi penjahit atau sebaliknya. Melalui roda kaki mesin jahit akan mengurangi permasalahan pertama. Langkah kedua adalah dengan membuat penutup mesin jahit dari terpal yang didesain dapat menutup mesin jahit sehingga tidak terkena hujan yang dapat merusak mesin jahit. Langkah berikutnya adalah membuat banner untuk dipasang di masing-masing penjahit. Melalui banner yang berisikan nama penjahit jam buka dan tutup serta nomor handphone akan memberikan kemudahan bagi masyarakat. Melalui ketiga cara tersebut diharapkan akan meningkatkan pendapatan para penjahit. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu mitra mengatasi permasalahan pada aspek produksi dan manajemen usaha. Metode atau pendekatan yang dilakukan adalah diskusi, pelatihan dan pendampingan, serta penambahan/pengadaan peralatan dan perlengkapan usaha untuk memotivasi mitra dalam mencapai keberhasilan usahanya. Metode atau pendekatan yang dilakukan adalah diskusi, pelatihan dan pendampingan, serta penambahan/pengadaan peralatan dan perlengkapan usaha untuk memotivasi mitra dalam mencapai keberhasilan usahanya. Hasil dan luaran yang dicapai adalah 1) Mitra mendapatkan penambahan alat produksi seperti roda mesin jahit dan tutup terpal plastik untuk tempat penyimpanan mesin jahit dan banner 2) Mitra mendapatkan pelatihan dan pendampingan pembuatan catatan atau laporan keuangan, manajemen pemasaran dan 3) Mitra mampu meningkatkan keterampilan, kualitas produk, kuantitas produk, jenis produk, kapasitas produksi, aset dan pendapat.

Kata Kunci: UMKM, Penjahit, dan mesin jahit

PENDAHULUAN

Kelurahan Simomulyo merupakan salah satu kelurahan yang ada di Surabaya. Lokasi UMKM penjahit adalah dekat dengan pasar rukun Simomulyo yang merupakan pasar berdekatan dengan pasar Surabaya dan pasar Simo Hilir. Ketiga pasar tersebut terletak di Kelurahan Simomulyo. Maka wajar daerah tersebut ramai karena ada 3 pasar yang tidak terlalu jauh jaraknya. Kehidupan masyarakat yang sebagian adalah masyarakat menengah

ke bawah karena tidak ada perumahan. Selain itu Simomulyo terdapat sungai yang cukup besar yang membelah Jl. Simomulyo menjadi dua bagian. Keramaian membuat UMKM juga banyak yang menggunakan untuk jasa tersebut.

Kegiatan PKM ini rencananya bermitra dengan pemilik UMKM penjahit di Jl. Simomulyo Surabaya. Ketua UMKM penjahit yaitu Bapak Machyus dengan alamat Jl. Tanjung Sari Gang X no 16 Surabaya. Jarak lokasi kegiatan PKM antara UMKM Penjahit Simomulyo ke Universitas WR.Supratman kurang lebih 11,1 km. Lokasi UMKM penjahit menempati teras toko memanjang kurang lebih 60 m. UMKM penjahit berdiri tahun 2006 sebagai jawaban Pemerintah Kelurahan Sukomulyo untuk menampung aspirasi penjahit supaya menempati secara tetap. Para penjahit dikenakan sewa tempat usaha sebesar Rp 7.000 perhari dan tempat penyimpanan mesin jahit di gudang pasar sebesar Rp 60.00 per bulan.

Pada gambar 1 di atas menunjukkan bahwa UMKM penjahit terletak pinggir jalan yang cukup ramai dekat pasar. Selain itu ramai karena diseberang jalan banyak pertokoan yang menjual, ada elektronik, jam, Hp, makanan dan masih banyak lagi. Pada gambar 2 menunjukkan lokasi UMKM yang memanjang dengan ruang parkir yang cukup luas. Area UMKM berada di teras lokasi toko yang secara bergantian bila penjahit tutup jam 15.00 maka toko akan buka.

Gambar 1. Area lokasi UMKM

Gambar 2. Suasana UMKM yang bekerja di



Gambar 3. Peneliti sedang Berdiskusi



Gambar 4. Peneliti sedang Mengarahkan



Pada gambar 3 menunjukkan peneliti sedang melakukan diskusi untuk mendapatkan data mulai dari nama lengkap, alamat, umur, pendidikan dan penghasilan tiap hari. Pada gambar 4 peneliti sedang mengarahkan ke UMKM dalam bekerja harus tetap menggunakan masker tetap menjaga jarak. Apalagi adanya covid-19 varian omicron yang penyebarannya cukup tinggi. Dengan demikian tetap terjaga kesehatannya sehingga dapat bekerja dengan maksimal yang dapat meningkatkan pendapatan UMKM.

Dalam melayani pelanggan para UMKM penjahit memiliki keterbatasan yaitu tidak adakursi bagi pelanggan sehingga pelanggan hanya berdiri. Bila memerlukan waktu kurang dari satu jam dapat ditunggu. Namun bila memiliki waktu agak lama maka pelanggan diminta ambil besok harinya. Waktu-waktu yang banyak pelanggan adalah menjelang lebaran. Seperti tahun kemarin banyak UMKM kewalahan karena sampai *over load* sehingga dengan terpaksa di tolak. Umumnya masyarakat beberapa minggu menjelang puasa dan puncaknya satu minggu menjelang lebaran banyak sekali yang akan mempermaks baik kemeja, celana dan lain-lain untuk keperluan lebaran. Meskipun kadang ditolak karena masyarakat butuh yang terpaksa diterima sehingga membuat UMKM penjahit super kelelahan.

Selain itu menjelang anak sekolah masuk juga banyak pelanggan, mulai yang membuat baju seragam sekolah hingga seragam untuk kerja. Semua karena sudah dikenal oleh masyarakat, sehingga dengan mudah semua dapat diselesaikan dengan baik. Masyarakat merasa puas dan meyakini bahwa hasil jahitannya kuat dan awet serta sesuai dengan permintaan. Harga membuat seragam baru 1 set sebesar Rp 175.00 untuk anak sekolah SMP, untuk jas sebesar Rp 175.000 – Rp 200.000. Kalau harga permaks jeans rata-rata antara Rp 10.000 – Rp 20.000 per potong tergantung ukurannya, sedangkan untuk permaks pakaian atau kemeja sebesar Rp 10.000 – Rp 15.000 perpotong. Meskipun jumlah UMKM penjahit banyak di lokasi karena rejeki semua yang Allah SWT maka para penjahit juga kebagian orderan semua. Memang yang paling banyak tentu yang cepat, baik hasilnya dan tentu layanannya juga yang ramah. Secara umum bila kondisi normal rata-rata penghasilan para UMKM penjahit per hari minimal Rp 50.000 dan apabila ramai dapat hingga Rp 150.000 per hari.

Namun yang sering dikeluhkan oleh UMKM adalah tempat penyimpanan yang terbuka yang dapat berdampak bila terjadi hujan maka mesin jahit kehujanan sehingga membuat mesin jahit cepat rusak. Memang tempat penyimpanan dekat pasar dan hanya satu-satunya dengan harga per bulan dikenakan biaya sebesar Rp 60.000 per mesin jahit. Belum membawa mesin jahit ke lokasi UMKM yang jaraknya cukup 100 m dan ditambah karena tidak memiliki kaki roda mesin jahit sehingga akan mengalami kesulitan.

Selain permasalahan diatas adalah kurang adanya banner di setiap penjahit, sehingga masyarakat sedikit mengalami kesulitan. Mungkin bagi yang sudah pernah menggunakan jasa UMKM ini akan mudah namun bagi yang belum pernah akan sedikit mengalami kesulitan karena jam buka tidak tahu dan juga jam tutupnya kurang jelas. Hanya sebagian kecil yang menggunakan banner dan itupun terbatas.

Berdasarkan hasil *survey* yang dilakukan oleh tim pengusul PKM dan juga hasil diskusi dengan mitra yaitu meliputi :

1. Faktor Manajemen Produksi

Kendala yang sering ditemui adalah pengambilan mesin jahit dari tempat penyimpanan ke tempat lokasi UMKM apalagi malamnya terjadi hujan, perlu pembersihan dan untuk menarik sulit karena sebagian besar tidak ada kaki roda mesin jahit. Hal yang menyebabkan terhambatnya jam operasional UMKM.

2. Faktor manajemen pemasaran

Papan nama UMKM penjahit tidak ada sehingga hanya sebagian kecil atau masyarakat sekitar yang mengetahui usaha UMKM penjahit. Selain itu sebagian besar UMKM

tidak ada banner. Banner sebagai pemberi petunjuk bagi masyarakat yang ingin memakai jasa UMKM menjadi sangat penting. Masyarakat akan dengan mudah datang dan menggunakan jasanya. Apalagi bagi yang belum tahu tentu sangat menyulitkan. Oleh karena itu keberadaan banner sangat membantu sehingga diharapkan mendapatkan pelanggan baru yang dapat menambah peningkatan pendapatan UMKM.

Tabel 1. Spesifik Permasalahan Mitra

No	Prioritas permasalahan	Spesifik permasalahan
1	Persoalan manajemen produksi	Tempat penyimpanan kurang layak karena terbuka
		Mesin jahit dibeli dalam kondisi bekas
		Kaki roda mesin jahit rusak sebagian besar tidak ada
		Tidak ada kursi plastik yang layak
2	Persoalan manajemen pemasaran	UMKM sebagian besar tidak ada banner
		Tidak ada papan nama

Sumber: data penulis

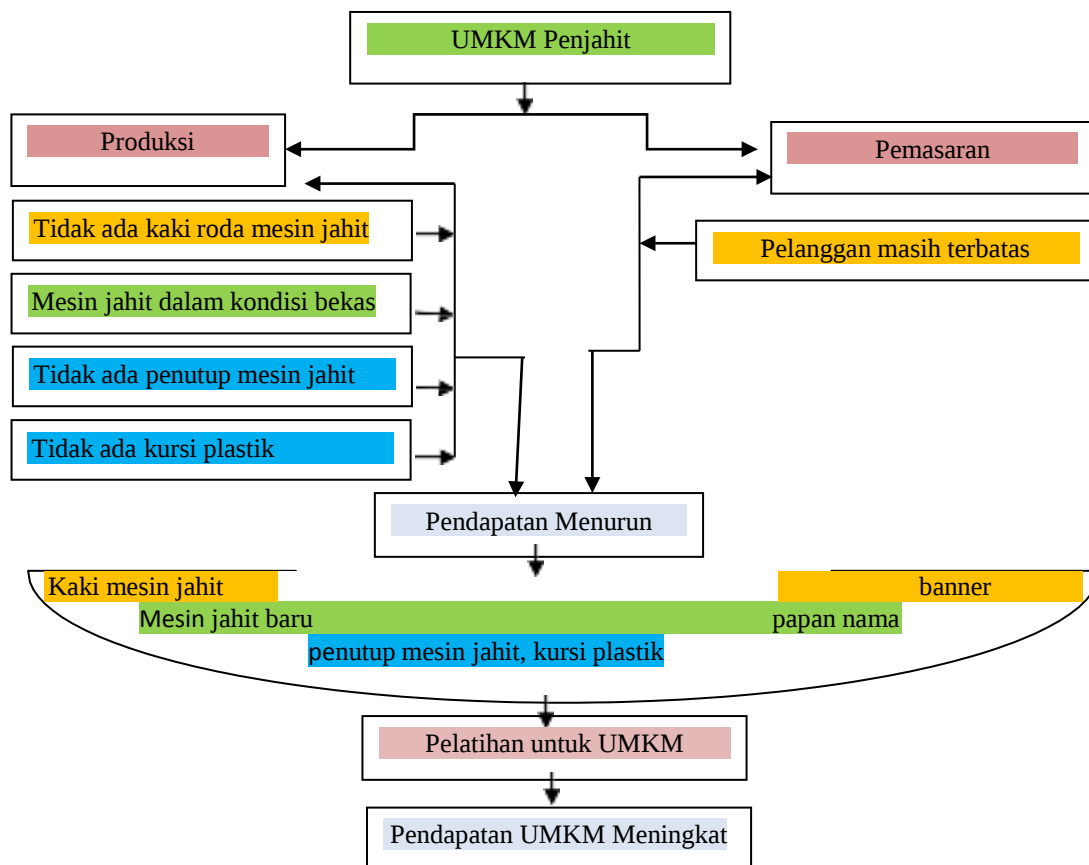
METODE

Program pengabdian ini dilaksanakan dalam beberapa tahapan yang terdiri dari pemilihan sasaran, mengidentifikasi masalah, menyampaikan tawaran solusi kepada mitra, pelaksanaan pendekatan yang ditawarkan dan monitoring dan evaluasi. Metode atau pendekatan yang ditawarkan dan telah disepakati bersama adalah diskusi, pelatihan dan pendampingan serta penambahan/pengadaan peralatan dan perlengkapan usaha untuk memotivasi mitra dalam mencapai keberhasilan usahanya. Pujiastuti (2013) menyatakan bahwa dalam menjalankan *entrepreneurship* harus dimiliki sebuah motivasi yang kuat. Motivasi yang dimaksud adalah suatu proses di mana seseorang bertingkah laku mencapai tujuan untuk memuaskan kebutuhannya. Oleh karena itu, perlu ada dorongan kuat untuk mencapai kesuksesan usaha itu (Kusuma, 2016).

Monitoring dan evaluasi dilakukan secara bertahap selama pelaksanaan program ini. Tim pengabdian melakukan pengawasan terhadap penerapan teori-teori atau ilmu pengetahuan yang telah didapatkan oleh mitra baik pada saat pelatihan maupun pendampingan. Apabila terdapat kendala ataupun gangguan selama pelaksanaan program, baik gangguan peralatan maupun kendala dalam pemasaran dan pembuatan laporan keuangan, tim pengabdian segera membantu dan mencari solusinya.

Sebagai kegiatan awal akan dilakukan Sosialisasi kepada mitra berkaitan dengan kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilakukan. Dalam sosialisasi akan diberitahukan target dan tujuan kegiatan kepada Mitra. Selain itu, akan dibahas juga mengenai pengelolaan usaha terutama mengenai pengelolaan keuangan sebagai awalan pembahasan sebelum dilakukan pelatihan. Metode pelaksanaan dalam kegiatan PKM ini meliputi :

1. Aktivitas pengabdian kepada masyarakat dimulai dengan diskusi kelompok untuk memetakan akar permasalahan yang dihadapi oleh mitra berikut rencana penyelesaian masalah yang dihadapi mitra.
2. Peningkatan manajemen produksi jahit dilakukan dengan memberikan mesin jahit yang baru, penutup mesin jahit, kaki roda mesin jahit dan kursi.
3. Peningkatan kemampuan manajemen pemasaran dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan/penyuluhan dan pendampingan kepada kelompok UMKM penjahit.
4. Tim pengabdian kepada masyarakat mendatangkan pelatih selama dua bulan untuk meningkatkan kapasitas dan kapabilitas UMKM Penjahit.



Gambar 1. Alur Solusi UMKM Penjahit

Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan Program setelah Kegiatan PKM

Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi usaha UMKM penjahit Jl Simomulyo Surabaya dimana tempat penyimpanan bersifat terbuka sehingga bila hujan mesin jahit kehujanan yang menyebabkan kerusakan mesin jahit. Hal inilah yang menyebabkan terhambatnya operasional UMKM penjahit. Berdasarkan prioritas permasalahan yang telah disepakati oleh mitra, metode pelaksanaan dalam pemecahan masalah yang dihadapi mitra dijelaskan sebagai berikut:

1. Solusi dan luaran pada penyelesaian permasalahan faktor manajemen produksi
 Pada permasalahan faktor manajemen produksi, kami memberikan solusi dan luaran sebagai berikut :
 - a. Pembuatan kaki roda mesin jahit. Luaran dari kegiatan ini yaitu semua mesin jahit memiliki kaki roda.
 - b. Pengadaan mesin jahit baru. Luaran dari kegiatan ini yaitu UMKM penjahit akan memiliki mesin jahit sehingga dapat meningkatkan produksinya.
 - c. Pembuatan penutup mesin jahit menggunakan terpal plastik. Luarannya yaitu UMKM penjahit akan memiliki penutup mesin jahit.
 - d. Pengadaan kursi plastik yang layak bagi UMKM. Luarannya yaitu setiap UMKM menerima 2 kursi plastik.
2. Solusi dan luaran pada penyelesaian permasalahan faktor manajemen pemasaran.
 Pada permasalahan faktor Manajemen pemasaran, kami memberikan solusi dan luaran sebagai berikut :
 - a. Pelanggan masih terbatas. Luaran dari kegiatan ini yaitu Lokasi UMKM akan

dipasang papan nama.

- b. Pembuatan banner bagi setiap UMKM. Luarannya yaitu Setiap UMKM memiliki banner.

Tabel 2. Solusi dan Luaran Pernyelesaian Masalah

No	Faktor	Permasalahan	Solusi	Luaran
1	Produksi	Tidak kaki ada roda mesin jahit	Mitra akan didampingi dalam pengadaan kaki roda mesin jahit	Setiap mesin jahit memiliki kaki roda mesin jahit
		Mesin jahit dalam kondisi bekas	Mitra akan didampingidalam pengadaan mesin jahit dalam kondisi baru	Setiap UMKM menggunakan mesin jahit baru sebanyak 10 unit
		Tidak ada penutup mesin jahit menggunakan terpal plastik	Mitra akan didampingidalam pengadaan penutup mesin jahit menggunakan terpalplastik	Setiap mesin memiliki penutup mesin jahit dengan terpal plastik
		Tidak ada kursi plastik yang layak	Mitra akan didampingidalam pengadaan kursi plastik yang layak	Setiap UMKM memiliki 2 kursi yang layak
2	Pemasaran	Pelanggan masih terbatas	Mitra akan didampingidalam memperluas pelanggandengan membuat media promosi berupa papan nama banneruntuk memudahkan pelanggan mencari lokasi usaha	Lokasi UMKM akan dipasang papan nama
		Tidak ada banner	Mitra akan didampingidalam memperluas pelangganmembuat banner untukmemudahkan pelanggan	Dipasang banner di masing-masing UMKM

Sumber: data penulis

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Aspek produksi

Pada aspek ini, tim pengabdi memberikan alat produksi kepada mitra. Alat produksi yang diadakan berupa roda mesin jahit, terpal penutup mesin jahit dan banner. Dari tabel 3 diatas menunjukkan bahwa sebelum ada perbaikan manajemen produksi dan manajemen pemasaran dalam melakukan tiga pekerjaan item dengan total penyelesaian sebanyak 20 potong dengan pendapatan sebanyak Rp 100.000 per hari. Sedangkan setelah ada perbaikan manajemen produksi dan manajemen pemasaran dalam melakukan tiga pekerjaan item total penyelesaian sebanyak 35 potong dengan mendapatkan uang sebanyak Rp 200.000 per hari. Berdasarkan hal tersebut maka kami tim pengusul proposal PKM berencana melakukan pengabdian kepada masyarakat PKM pada pelaksanaan tahun 2023 tentang pemberdayaan UMKM Penjahit untuk peningkatan pendapatan masyarakat.

Pada gambar 1 menunjukkan alur beberapa tahapan mengatasi masalah manajemen produksi dan manajemen pemasaran. Permasalahan manajemen produksi dikarenakan ada penyebab tidak ada kaki roda mesin jahit sehingga menghambat saat mengambil mau dibawa ke lokasi UMKM dan sebaliknya, mesin jahit kondisi bekas sering rusak sehingga waktu terbuang, tidak ada penutup mesin saat disimpan di penyimpanan dan terakhir jumlah kursi hanya penjahit sedangkan pelanggan tidak ada. Kelima permasalahan semua dapat diatasi maka dapat meningkatkan kinerja yang berdampak meningkatkan pendapatan UMKM. Sedangkan permasalahan manajemen pemasaran tidak adanya papan nama UMKM sehingga masyarakat terbatas yang mengetahui.

Dengan terpasang menggunakan besi akan membuat papan nama awet dan tahan

hujan maupun terik matahari. Dampaknya adalah akan meningkatkan kinerja atau produksi meningkat sehingga pendapatan meningkat. Lain halnya dengan adanya papan nama membuat masyarakat banyak yang mengetahui sehingga menambah pelanggan. Pelanggan semakin banyak akan meningkatkan pendapatan UMKM. Juga banner yang sebagian besar belum ada maka memudahkan pelanggan mengetahui jam buka no HP dan nama UMKM. Permasalahan manajemen pemasaran dapat diatasi maka akan menambah pelanggan baru sehingga dapat memungkinkan peningkatan pendapatan UMKM. Penerapan manajemen produksi dan manajemen pemasaran dengan benar sehingga mitra berpotensi meningkatkan pendapatan UMKM. Terakhir adalah Tim pengabdian mendatangkan pelatih selama dua bulan untuk meningkatkan kapasitas dan kapabilitas keterampilan mitra dan anggota kelompoknya.

Aspek manajemen usaha

Pelatihan dan pendampingan pembuatan pembukuan atau laporan keuangan dilatar belakangi oleh tidak pernahnya mitra membukukan setiap keuangan usaha. Mitra tidak mengetahui dengan pasti pertumbuhan usahanya. Kondisi demikian dapat membuat mitra terjebak terlalu lama pada usaha yang sebenarnya mungkin tidak menguntungkan atau mitra mengalami kerugian dalam jangka waktu yang sudah lama. Dengan terdatanya seluruh komponen keuangan dan aliran kas, mitra mampu mengambil keputusan strategis untuk pengembangan usahanya (Wediawati & Setiawati, 2015). Mitra mampu mengetahui dengan pasti pertumbuhan usahanya dan keuntungannya. Selain itu, mitra juga dimotivasi agar dapat berkomitmen dengan sungguh-sungguh untuk dapat memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan yang digunakan untuk keperluan sehari-hari.

Pelatihan ini dilakukan 1 hari pada tanggal 7 Februari 2023 sedangkan pendampingannya dilakukan selama 3 kali yaitu setiap akhir bulan (23 – 25 Februari 2023). Tim pengabdian mengunjungi mitra setiap akhir bulan untuk melakukan pendampingan penyusunan laporan keuangan secara langsung bersamaan dengan melakukan monitoring evaluasi program. Adapun estimasi pendapatan sebagai berikut.

Tabel 3. Luaran yang dicapai

No.	Jenis Luaran	Sebelum	Sesudah
1	Kualitas Produk Meningkat	Pola jahitan kurang rapi sering melompat	Pola jahitan rapat dan rapi
2	Keterampilan Meningkat	Mitra tidak dapat membuat Pembukuan	Mitra dapat membuat Pembukuan Sederhana
3	Jumlah permaks jeans	10 jeans	15 pakaian
4	Jumlah permaks kaos/baju	10 kaos/baju	20 kaos/baju
		Rp. 100.000	Rp. 200.000

Sumber: data penulis

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini bermanfaat bagi mitra. Mitra mendapatkan tambahan alatproduksi yang memadai guna menunjang proses produksi yaitu roda mesin jahit dan terpal plastik untuk penutup mesin jahit mesin dan kursi. Alat produksi ini meningkatkan produktifitas mitra dengan volume dan jenis yang meningkat. Mitra juga mendapatkan pelatihan dan pendampingan. Mitra dapat meningkatkan keterampilan, kualitas produk, kuantitas produk, jenis produk, kapasitas produksi, aset dan pendapatan usaha.

UCAPAN TERIMAKASIH

Program kepada masyarakat juga didukung oleh beberapa pihak antara lain, Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas W.R. Suprtaman Surabaya, Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan mahasiswa yang terlibat

Referensi

- Kusuma, W. A. (2016). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa S1 FEB Unud. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 5(1), 678–705
- Pujiastuti, E. E. (2013). Pengaruh kepribadian dan lingkungan terhadap intensi berwirausaha pada usia dewasa awal. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, 2(1), 8. <https://doi.org/10.20885/ajie.vol2.iss1.art1>
- Wediawati, B., & Setiawati, R. (2015). IbM Kelompok Usaha Bersama Perempuan Kepala Keluarga (Kube-Pekka) di Kecamatan Telanai Pura Kota Jambi. *Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*, 30(1), 10–17.