

Pendampingan Manajemen Usaha Penjahit “Atmia Karya”

Winarso¹, Rita Kusumawati²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Manajemen
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Jalan Brawijaya, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta,
55183

Email: kusumawatirita@yahoo.com

Abstrak

Permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra dalam program ini antara lain. Permasalahan pemasaran yaitu daerah pemasaran masih terbatas, papan nama usaha yg sudah tidak layak, belum memanfaatkan internet untuk memasarkan jasanya. Sedangkan permasalahan operasional usaha: layout tidak tertata dengan baik, belum adanya rak untuk menyimpan/memajang hasil jahitan. Solusi yang ditawarkan dalam program ini adalah : mitra akan disarankan untuk membuat papan nama yang baru agar mudah ditemukan oleh pelanggan, mitra didampingi dalam pembuatan media promosi (brosur dan media promosi di internet), mitra akan didampingi dalam penataan layout usaha untuk memudahkan operasional usahanya, mitra akan dibantu dalam pengadaan display hasil jahitannya. Hasil dari program pendampingan ini adalah mitra memiliki papan nama yang baru yang lebih menarik, memiliki titik usaha dalam google map, memiliki media promosi, layout yang rapi dan menarik dan memiliki rak display..

Kata kunci : usaha jahit, media promosi, umkm, sleman.

Pendahuluan

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat Indonesia. Peran tersebut diantaranya adalah sebagai sarana mengentaskan masyarakat kecil dari jurang kemiskinan. UMKM selama ini berperan dalam penyerapan tenaga kerja yang cukup tinggi, data milik Kementerian Koperasi dan UMKM tahun 2011 menunjukkan lebih dari 55,2 juta unit UMKM mampu menyerap sekitar 101,7 juta orang. Angka tersebut meningkat menjadi sekitar 57,8 juta unit UMKM dengan jumlah tenaga kerja mencapai 114 juta orang. UMKM juga memiliki peran yang sangat penting dalam pemerataan ekonomi masyarakat. Berbeda dengan perusahaan besar, UMKM memiliki lokasi di berbagai tempat. Termasuk di daerah yang jauh dari jangkauan perkembangan zaman sekalipun. Keberadaan UMKM di 34 provinsi yang ada di Indonesia tersebut memperkecil jurang ekonomi antara yang miskin dengan kaya. Selain itu, bisnis kecil ini juga mampu memberikan sumbangsih terhadap PDB yang tercatat mencapai 7,1 persen.

Namun meskipun UMKM ini memiliki peran penting dan memberikan kontribusi yang cukup besar untuk Negara, bisnis UMKM ini juga masih memiliki kelemahan saat beroperasi

sehingga pemerintah perlu untuk memberikan dukungan dan sokongan agar bisnis UMKM ini bisa berjalan dengan lancar. Beberapa permasalahan yang bisa kita jumpai pada bisnis UMKM ini adalah seperti kesulitan pemasaran, keterbatasan SDM, kesulitan bahan baku, keterbatasan inovasi dan teknologi, hingga kesulitan akses ke sumber pembiayaan yang cukup terbatas. Dengan mengetahui beberapa permasalahan tersebut, maka sudah semestinya pemerintah untuk memperhatikan bisnis kecil ini karena jika berkembang maka Negara juga akan mendapatkan keuntungan pemasukan

Salah satu UMKM di Wilayah Gamping Sleman adalah usaha penjahit yang dirintis oleh pemiliknya bu Mia Kurniawati pada tahun 2010 dan diberi nama “Penjahit Atmia Karya. Perkembangan usaha ini cukup menggembirakan, dari awal hanya bermodalkan 1 mesin jahit dan hanya dikerjakan sendiri hingga saat ini usaha tersebut memiliki 8 mesin jahit dengan 8 karyawan.

Pelanggan usaha ini beberapa daerah di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, terdiri dari pelanggan perseorangan dan juga dari toko busana. Selama ini promosi dilakukan dengan cara konvensional yaitu dengan cara “*word of mouth*”. Usaha ini belum memanfaatkan media promosi yang tersedia di era digital ini.

Lokasi usaha jadi satu dengan rumah tinggal pemilik. Layout usaha terkesan amburadul, tidak tertata dengan baik. Padahal layout ini sangat penting sekali bagi usaha jasa untuk menunjang kenyamanan pegawai juga kenyamanan pelanggan.

Permasalahan

Berdasarkan hasil kunjungan ke mitra, prioritas program yang akan dijalankan adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Prioritas Permasalahan Mitra

No	Prioritas Permasalahan Mitra	Penjelasan
1	Masalah Produksi	Layout masih berantakan , belum tertata dengan rapi sehingga berdampak pada kenyamanan pegawai dan juga pelanggan. Disamping itu mitra belum memiliki rak display untuk memajang hasil jahitan atau menyimpan kain yang akan dijahit. Rak display diperlukan menyimpan kain dan untuk memajang hasil jahitan yang belum diambil pelanggan agar terlihat rapi dan pakaian tidak kotor terkena debu.
2	Masalah pemasaran	Pelanggan masih terbatas, mitra belum memanfaatkan media promosi yg memanfaatkan internet. Papan nama usaha yang dimiliki mitra sudah terlihat usang

Sumber: data penulis

Solusi dan Target Luaran

Tabel 2. Solusi dan Target Luaran

Masalah	Solusi	Target Luaran
Produksi: Layout masih berantakan Belum adanya lemari penyimpanan/ display	Mitra akan didampingi dalam penataan layout usaha agar rapi dan nyaman bagi pegawai juga bagi pelanggan, disamping itu juga mitra akan dibantu dalam pengadaan lemari penyimpanan/display hasil jahitan	Layout usaha yg rapi dan nyaman Lemari penyimpanan /display
Pemasaran: Pelanggan masih terbatas di wilayah lokal Belum memanfaatkan media promosi yang optimal	Mitra akan didampingi dalam memperluas pelanggan dengan membuat media promosi berupa papan nama, buku profil usaha, dan video profil. disamping itu untuk memudahkan pelanggan mencari lokasi usaha, akan dibuatkan titik dalam google map.	Titik usaha di <i>googlemaps</i> Media promosi berupa papan nama usaha, buku profil.dan video profil

Sumber: data penulis

Metode Pelaksanaan

Berdasarkan prioritas permasalahan yang telah disepakati oleh mitra, metode pelaksanaan dalam pemecahan masalah yang dihadapi mitra dijelaskan sebagai berikut :

Tabel 3 Metode Pelaksanaan Pemecahan Masalah

No	Permasalahan Mitra	Metode Pelaksanaan
1	Permasalahan Produksi/Operasional	Mitra akan dibantu dalam menata layout usaha agar rapi dan nyaman bagi pegawai dan pelanggan; disamping itu mitra akan dibantu dalam pengadaan lemari penyimpan/display hasil jahitan dengan menggunakan dana program, Partisipasi mitra: Mitra akan turut membiayai pengadaan lemari.
2	Permasalahan Pemasaran	Mitra akan didampingi dalam pembuatan media promosi di internet, dan pembaruan papan nama Partisipasi mitra : Mitra membantu menyediakan data dan informasi yang diperlukan dan menyediakan tenaga untuk memasang papan nama dan mengoperasikan <i>marketplace</i>

Sumber: data penulis

Hasil dan Pembahasan

Persaingan usaha di dunia jahit busana ini, menuntut pemilik usaha untuk menampilkan kualitas dan disain terbaik dalam setiap produknya. Disamping menjaga kualitas, pelaku usaha jahit perlu memanfaatkan media promosi untuk mengenalkan usahanya ke pasar. Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka dalam program pengabdian ini ada beberapa kegiatan yang dilakukan dalam rangka membantu usaha jahit “atmia karya” agar lebih maju dan berkembang.. Berikut adalah penjelasan rinci pelaksanaan kegiatan pengabdian PKM di usaha jahit atmia karya

1. Manajemen Operasional

Gambar 1. Layout usaha sebelum pendampingan



Sumber: dokumen penulis

Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi usaha penjahit atmia karya dimana layout usaha jahit tersebut kurang rapi dan tidak adanya tempat untuk menyimpan bahan/kain jahitan/hasil jahitan. Hal inilah yang menyebabkan ruangan kelihatan berantakan dan menimbulkan kesulitan dalam mencari kain pelanggan, bahkan kadangkala kain pelanggan terselip. Suasana ruang kerja(penjahit) yang berantakan bisa mempengaruhi kenyamanan pekerja juga pelanggan yang datang.

Gambar 2 Layout usaha setelah pendampingan



Sumber: dokumen penulis

Karena itu, dalam program ini tim memberikan pemahaman kepada pemilik usaha dan juga pekerja untuk selalu menjaga kebersihan dan kerapian ruang kerja. Untuk mendukung layout yang rapi, tim memberikan bantuan hibah rak display yang berfungsi untuk menyimpan kain pelanggan. Layout setelah program pendampingan dengan rak display dapat dilihat pada gambar berikut.

2. Manajemen Pemasaran

Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi kelompok usaha jahit atmia karya di bidang pemasaran, maka dilakukan beberapa upaya, diantaranya dengan pembuatan papan nama, pembuatan katalog produk, pembuatan video profile, dan pembuatan titik di google map dan pendampingan manajemen pemasaran.

1. Pembuatan papan nama usaha

Papan nama penting bagi suatu usaha sebagai identitas usaha atau *brand* atau produk disuatu tempat atau lokasi.berdasarkan fungsinya tersebut. Papan nama juga merupakan suatu media promosi bagi usaha. Papan nama yang dimiliki oleh usaha jahit atmia karya sebelum pendampingan sudah tidak layak, tulisan terlihat suram sehingga tidak mudah terbaca oleh orang yang melihat papan nama tersebut. Karena itu, tim memandang penting untuk membuat papan nama yang baru yang lebih cerah dan mudah terbaca oleh orang yang kebetulan lewat.

Gambar 3 Papan nama usaha



Sumber: dokumen penulis

2. Pembuatan Katalog produk

Katalog produk berfungsi untuk menampilkan produk/ hasil karya suatu usaha. Katalog produk penting dan merupakan salah satu media promosi. Sebelum dilakukan pendampingan, usaha jahit atmia karya belum memiliki katalog produk, sehingga menyulitkan untuk melakukan promosi. Untuk mempermudah promosi usaha maka usaha jahit atmia karya dibantu/didampingi untuk membuat katalog produk yang berisi beberapa contoh hasil disain dan jahitan dalam beberapa katagori..

Kegiatan pembuatan katalog ini melibatkan semua tim dan pemilik usaha jahit. Mulai dari pengumpulan materi sampai ke disain katalog melalui hasil diskusi tim dengan pemilik usaha. Adapun buku katalog produk kelompok usaha konveksi dan bordir dapat dilihat pada gambar berikut ini.

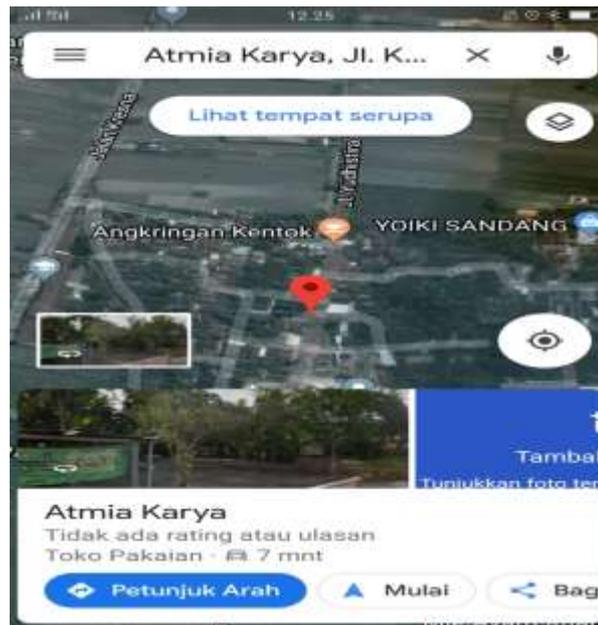
Gambar 4. Buku katalog usaha Jahit Atmia Karya



Sumber: dokumen penulis

3. Pembuatan titik usaha di *google map*

Pembuatan titik usaha di *googlemaps* ditujukan agar lokasi usaha jahit atmia karya mudah ditemukan oleh pelanggan atau calon pelanggan.. Berikut adalah titik usaha jahit atmia karya di *googlemaps*

Gambar 5 Titik usaha di *googlemaps*

Sumber: dokumen penulis

4. Pembuatan video profile

Untuk melengkapi media promosi usaha jahit atmia karya didampingi dalam membuat video profil usaha. Video profil penting bagi suatu usaha karena dengan memiliki video profil, sebuah usaha dapat menyajikan presentasi, promosi, sampai product launching serta dokumentasi proyek dengan lebih mudah, terjangkau, dan lebih menarik. Berbagai materi yang menarik, komunikatif, dan memukau dapat di kemas menjadi satu media elegan dan eksklusif, yaitu DVD video format. Selain memuat isi yang menarik dengan gabungan animasi slide dan foto, seluruh materi akan lebih mudah merupakan solusi kreatif dan inovatif untuk berbagai kebutuhan, terutama untuk keperluan digital media advertising yang sedang populer sekarang ini. dimengerti dan diingat. Berikut video profile usaha jahit Atmia karya.

https://drive.google.com/file/d/1zP+9QtE5D_H_FUU68J3NTBBV11Wsrqxa/view?usp=drive_sdk.

5. Pendampingan manajemen usaha

James A.F Stoner mengartikan manajemen sebagai proses perencanaan, pengorganisasian dan penggunaan terhadap sumberdaya organisasi lainnya supaya tujuan organisasi dapat tercapai sesuai dengan yang ditetapkan. Sedangkan bisnis merupakan satu kegiatan yang bertujuan untuk menjual produk-produk dalam bentuk barang maupun jasa.

Dari pengertian manajemen dan pengertian bisnis di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen bisnis adalah suatu kegiatan mengatur penjualan produk-produk berupa

barang atau jasa yang dapat memberikan keuntungan sebesar-besarnya pada pelaku usaha/bisnis-nya.

Pentingnya manajemen bisnis dalam usaha karena pelaku usaha membutuhkan pengaturan yang efektif dan efisien untuk menjalankan usahanya. Untuk mengolah yang ada dalam usahanya harus menggunakan prinsip manajemen. jika tidak memakai prinsip manajemen maka perjalanan usaha dalam sistem pengelolaannya tersebut tidak bisa berjalan atau beroperasi dengan baik.

Gambar 6 Pendampingan manajemen usaha



Sumber: dokumen penulis

Dalam rangka membantu pemilik usaha memahami manajemen usaha jahit, maka dalam program ini dilakukan pendampingan manajemen usaha. Pendampingan dilakukan selama 3 bulan dengan frekuensi pertemuan 4 kali setiap bulannya. Dalam proses pendampingan tersebut permasalahan-permasalahan yang terkait dengan pengelolaan usaha jahit didiskusikan dan dicari solusinya.

Kesimpulan

Kesimpulan dari pelaksanaan program PPM KKN ini adalah:

1. Terbangunnya kesadaran UMKM untuk mengelola usahanya dengan profesional
2. Terbangunnya kesadaran UMKM untuk mengelola kegiatan pemasaran dengan optimal
3. Terbangunnya kesadaran UMKM untuk melakukan promosi usaha
4. Terbangunnya kesadaran UMKM untuk menjaga kerapian dan layout yang menarik sehingga dapat membuat nyaman dalam bekerja.

Ucapan Terima Kasih

Pada kesempatan ini kami menyampaikan terima kasih kepada:

1. LP3M Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah mendanai program pengabdian masyarakat ini dengan skema PPM KKN

Daftar Pustaka

- Meliala, A. S., Matondang, N., & Sari, R. M. (2014). Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Berbasis Kaizen. *Jurnal Optimasi Sistem Informasi* , 641-664
- Pambudy R., Budi W., Burhanuddin (2017), *Kewirausahaan Dan Manajemen Bisnis Kecil*, Idemedia.
- Trihatmoko A., Harsono M., (2017), *Kewirausahaan : Membentuk dan Mengembangkan Unit Bisnis Handal dan Mapan*, UPP STIM YKPN.