



PENINGKATAN BERWIRAUSAHA KOMUNITAS KETERAMPILAN PEREMPUAN KOTA SEMARANG TLOGO KREASI

Ratna Wijayanti¹, Eviatiwi Kusumaningtyas S², Nirsetyo Wahdi³
Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Semarang
Email: r47nawijayanti@usm.ac.id

ABSTRACT

The focus of the implementation of Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) are business development efforts of Semarang City Women's Skills Community through production, marketing and financial management. The community has hopes to continue to grow for the welfare of its dominant members are mothers who have interests and talents in making crafts. The target of PKM program outcomes is to increase the quantity and turnover of businesses and increase skills followed by improving the quality of handicraft products produced as well as expanding the reach of marketing through online marketing and increasing understanding of simple accounting records and MSME taxation. The method of approach used with participatory training. The results of PKM activities are enhancing community knowledge and skills from the aspect of production, marketing aspects, and financial management.

Keywords: *Management, PKM, Marketing*

ABSTRAK

Fokus dari pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah upaya pengembangan usaha Komunitas keterampilan Perempuan Kota Semarang melalui manajemen produksi, pemasaran dan keuangan. Komunitas memiliki harapan terus berkembang demi kesejahteraan anggotanya yang dominan adalah para ibu yang memiliki minat dan bakat dalam membuat kerajinan. Target capaian luaran program PKM adalah peningkatan kuantitas serta omzet usaha dan peningkatan ketrampilan diikuti peningkatan kualitas produk kerajinan yang dihasilkan serta perluasan jangkauan pemasaran melalui pemasaran online dan peningkatan pemahaman mengenai pencatatan pembukuan sederhana dan perpajakan UMKM. Metode pendekatan yang digunakan dengan pelatihan partisipatif. Hasil kegiatan PKM adalah peningkatan pengetahuan dan ketrampilan komunitas dari aspek produksi, aspek pemasaran, dan pengelolaan keuangan.

Kata Kunci: *Manajemen, PKM, Pemasaran*

PENDAHULUAN

Komunitas Keterampilan Perempuan Kota Semarang Tlogo Kreasi merupakan komunitas yang dibentuk berdasarkan kesamaan hobi dari ibu-ibu rumah tangga yaitu menyulam. Personil komunitas ini yaitu Widyarini, Rosmiati dan Robbi. Ketiganya merupakan ibu rumah tangga yang meluangkan waktu bersama menyalurkan hobi mereka. Karena seringnya berkumpul di rumah ibu Widyarini yang beralamat di Bledak Anggur III/9 Tlogosari Kulon Semarang, Widyarini atau bu Rini diangkat sebagai ketua komunitas tersebut. Bakat dan kreativitas yang terus dilakukan di waktu luang menghasilkan beberapa karya yang memiliki nilai jual. Beberapa keterampilan yang dihasilkan ibu-ibu rumah tangga tersebut antara lain sulam pita, kreasi limbah dan kreasi kain percaya. Produk yang mereka hasilkan dijual kepada tetangga sekitar dan daerah sekitar rumah. Hal tersebut dapat menambah penghasilan bagi mereka. Sehingga, disamping meluangkan waktu menyalurkan hobi mereka juga memiliki tambahan penghasilan. Ketiga ibu rumah tangga tersebut memperoleh modal untuk membeli bahan baku dari iuran para personilnya. Selain itu ketiga mereka juga sering mengajak ibu rumah tangga lain untuk berkumpul dan menghasilkan sesuatu yang

produktif. Mereka beranggapan bahwa jika memiliki waktu luang, maka manfaatkan waktu luang tersebut untuk menghasilkan hal-hal yang positif. Mereka berkumpul secara rutin, seminggu sekali yaitu setiap hari kamis untuk saling bertukar keahlian disamping menyalurkan hobi.

Komunitas keterampilan Perempuan Kota Semarang Tlogo Kreasi yang beralamatkan di Bledak Anggur III/9 Tlogosari Kulon Semarang ini menjadi mitra pengabdian kepada masyarakat yang memiliki permasalahan dari sisi produksi yaitu mereka memiliki keterbatasan dalam alat produksi yang baru memiliki satu mesin jahit. Selain itu dari sisi manajemen usaha yaitu pemasaran dan keuangan dimana usaha mereka yang berlatar belakang untuk menyalurkan hobi dan belum fokus menjadi bentuk usaha, maka pemasaran produk hanya dipasarkan ala kadarnya, mitra cenderung menunggu pesanan dan hanya menawarkan produk di lingkungan sekitar. Selain itu dari sisi keuangan, mitra belum memperhitungkan harga jual yang sesuai dengan produk. Sisi Keuangan lainnya, mitra tidak memiliki pembukuan keuangan ataupun bukti-bukti transaksi keuangan serta kurang memahami bahkan tidak mengetahui tentang perpajakan terkait usaha di bidang UMKM. Secara garis besar permasalahan mitra dapat dijelaskan dalam tabel 1.1

Tabel 1
Permasalahan Mitra

NO	ASPEK PERMASALAHAN	URAIAN
1	Produksi	Keterbatasan alat dalam memproduksi yaitu mitra hanya memiliki satu mesin juki dan dipakai bergantian antar anggota komunitas. Keterbatasan tersebut menyebabkan produk yang dihasilkan mitra terbatas dan tidak mampu memenuhi pesanan, meski peluang pesanan terbuka lebar.
2	Pemasaran	Jangkauan pemasaran mitra sangat terbatas. Mitra hanya menawarkan produk kepada tetangga dan sekitar wilayah tempat tinggal mereka
3	Keuangan	Mitra tidak mampu menentukan harga jual produk yang pantas dan mitra tidak memiliki pembukuan dan pencatatan keuangan sehingga menyebabkan keuntungan atau kerugian tidak dapat terdeteksi dengan baik. Mitra tidak memiliki pengetahuan sama sekali terkait perpajakan bagi UMKM

METODE PELAKSANAAN

Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan adalah *participatory training* melalui pelatihan dan *workshop* secara intensif yang artinya mitra secara aktif dilibatkan selama kegiatan pengabdian melalui penyuluhan, diskusi dan praktik bersama

Tahapan kegiatan yang dilaksanakan adalah a) Prasarvey lapangan, b) Persiapan alat dan bahan pelatihan, c) Persiapan tempat pelatihan dan *Workshop*, d) Fasilitasi Mesin Jahit dan *Workshop* penggunaan mesin jahit JUKI, e) *Workshop* Pembuatan Produk Kreatif Sulam Pita, f) Fasilitasi Laptop, g) Pelatihan Strategi Pemasaran *Online*, h) *Workshop* Pembuatan Website untuk Pemasaran Online, i) Pelatihan Penentuan Harga Jual dan Pembukuan Sederhana berbasis Aplikasi Excel, j) Pelatihan Perpajakan bagi UMKM, k)

Evaluasi, l) Pembuatan laporan, m) publikasi. Selanjutnya jangka waktu kegiatan dilaksanakan selama 12 bulan dengan dana yang diusulkan sebesar Rp.25.000.000

Tahapan Kegiatan

Sesuai dengan metode pendekatan yang dilaksanakan maka langkah langkah yang dilakukan yaitu:

1. Prasarvey lapangan
2. Persiapan alat dan bahan pelatihan
3. Persiapan tempat pelatihan dan *workshop*
4. Fasilitasi Mesin Jahit
5. *Workshop* Pembuatan Produk Kreatif
6. Fasilitasi Komputer
7. Pelatihan Strategi Pemasaran Online
8. *Workshop* Pembuatan Website untuk pemasaran online
9. Pelatihan Penentuan Harga Jual dan Pembukuan Sederhana berbasis Aplikasi Excel

10. Pelatihan Perpajakan bagi UMKM
11. Evaluasi
12. Pembuatan Laporan
13. Publikasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Manajemen Produksi

Kegiatan pada aspek produksi adalah memfasilitasi mesin produksi (mesin jahit) dan *workshop* pembuatan produk kreatif (Sulam Pita). Fasilitas mesin jahit ini bertujuan guna peningkatan kuantitas dan omzet produk yang dihasilkan komunitas. Dengan penambahan mesin jahit ini memungkinkan komunitas untuk menambah hasil produk yang dijual sekaligus menambah penghasilan (omzet) yang akan diperoleh. Sedangkan *workshop* pembuatan produk kreatif (Sulam Pita) bertujuan untuk meningkatkan ketrampilan yang dimiliki semua anggota komunitas dan juga menambah kualitas produk yang dijual. Ketrampilan yang dimiliki anggota komunitas diharapkan bertambah melalui banyak variasi jahitan, sulam dan motif produk sehingga akan berdampak positif terhadap peningkatan kualitas produk komunitas.



Manajemen Pemasaran

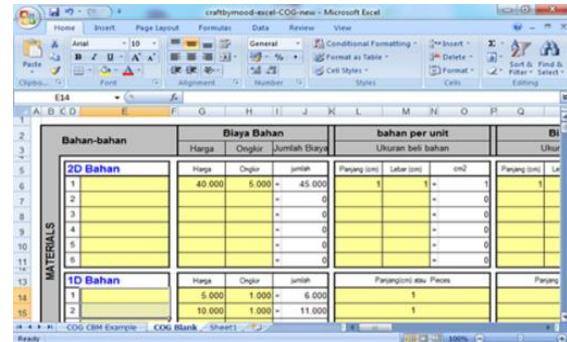
Kegiatan pada aspek pemasaran adalah memfasilitasi komputer / Laptop, pembuatan website untuk pemasaran online dan pelatihan strategi pemasaran online. Pada pemberian komputer bagi komunitas bertujuan guna mempermudah dalam penatan manajemen usaha yang dilakukan dan memperluas jangkauan pemasaran apabila komputer ini digunakan sebagai alat pendukung pelaksanaan pemasaran online melalui website. Selain difasilitasi dengan pembuatan website, komunitas juga diberikan penjelasan cara penggunaan dan manfaat website melalui pelatihan strategi pemasaran online.





Aspek Keuangan

Kegiatan pada aspek keuangan adalah memfasilitasi komputer guna melakukan pembukuan sederhana berbasis excel dan pelatihan penentuan harga jual produk serta pelatihan perpajakan bagi UMKM. Pelatihan pembukuan sederhana dan penentuan harga jual produk ini diberikan guna menambah pemahaman dan ketrampilan mitra mengenai pengelolaan manajemen usaha secara profesional sehingga segala pencatatan sederhana yang berkaitan dengan operasional pengadaan produk mulai dari belanja bahan baku, proses pembuatan dan penjualan produk terkoordinir dengan baik dan tepat.

Bahan-bahan	Biaya Bahan			bahan per unit		
	Harga	Ongkir	Jumlah Biaya	Ukuran beli bahan		
2D Bahan				Panjang (cm)	Latar (cm)	cm2
1	40.000	5.000	= 45.000	1	1	= 1
2			= 0			= 0
3			= 0			= 0
4			= 0			= 0
5			= 0			= 0
6			= 0			= 0
7			= 0			= 0
8			= 0			= 0
9			= 0			= 0
10			= 0			= 0
11			= 0			= 0
12			= 0			= 0
13			= 0			= 0
1D Bahan				Panjangnya sbw Pieces		
1	5.000	1.000	= 6.000	1		
2	10.000	1.000	= 11.000	1		

KESIMPULAN

Kegiatan PKM ini dilaksanakan untuk memberikan solusi atas permasalahan mitra dalam aspek produksi, pemasaran dan keuangan. Aspek-aspek yang menjadi fokus dalam kegiatan ini adalah manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan manajemen produksi. Kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan PKM Komunitas Ketrampilan Perempuan Tlago Kreasi adalah:

1. Aspek Produksi
Pelaksanaan pelatihan dan workshop untuk peningkatan manajemen usaha dari aspek produksi. Pemberian alat mesin jahit dan pelatihan produk kreatif diberikan guna menambah ketrampilan dan kuantitas serta omzet produk yang dihasilkan komunitas.
2. Aspek Pemasaran
Iptek yang ditransfer kepada mitra yaitu metode pemasaran online dan pengelolaan website/blog sehingga mampu memperluas jangkauan pemasarannya metode pembukuan sederhana dan penentuan harga pokok produksi, serta fasilitasi mesin produksi
3. Aspek Keuangan
Iptek yang ditransfer pada kegiatan keuangan yaitu metode pembukuan sederhana dan penentuan harga pokok produksi berbasis excel serta menambah pemahaman dan

pengetahuan mengenai perpajakan UMKM.

Adapun kendala yang dihadapi adalah menumbuhkan kesadaran dan kebiasaan mitra untuk tertib melaksanakan administrasi keuangan. Selanjutnya saran yang diberikan mitra harus selalu update perkembangan selera pasar dan selalu mengakses pengetahuan dimana saja khususnya media online untuk melihat desain-desain produk yang sedang trend dan melakukan pemasaran online untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Kamil, Mustofa, 2013. Model-Model Pelatihan. Universitas Pendidikan Indonesia
- Fandy Tjiptono, 2006, *Strategi Pemasaran*, Penerbit Andi, Jogjakarta
- Gitosudanno, Indriyo, 1994, *Manajemen Pemasaran*, BPFY Yogyakarta
- Suryana, 2001, *Kewirausahaan*, Salemba Empat, Jakarta
- Angga Dwi Saputra, 2011. Menumbuhkan dan Mengembangkan Jiwa Wirausaha Mahasiswa. STMIK AMIKOM Yogyakarta.
- Jonnius, 2013. Menumbuhkembangkan Budaya Kewirausahaan dalam Masyarakat. UIN Suska Riau.
- Suratna, 2010. Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa Melalui Inkubator Bisnis. *Jurnal Administrasi Bisnis UPN Yogyakarta*, Vol.6.
- Yuli Budiati, 2013. Minat Mahasiswa Menjadi Wirausaha (Studi pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Semarang). *Jurnal Dinamika Sosial Budaya*, Vol14.