

# PKM Kelompok Wanita Wirausaha Keset Perca di Desa Sidoluhur, Kecamatan Lawang, Kab. Malang

Nathasa Pramudita Irianti<sup>1\*</sup>, Rizki Aprilia Dwi Susanti<sup>2</sup>,  
Odhyta Desta Triswidrananta<sup>3</sup>, Elita Mega Selvia Wijaya<sup>4</sup>

<sup>1,4</sup>Pendidikan Matematika, <sup>2</sup>Manajemen, <sup>3</sup>Manajemen Informatika,  
<sup>1,4</sup>Fakultas Ilmu Pendidikan, <sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, <sup>3</sup>Teknologi Informasi,  
<sup>1,2,4</sup>Universitas Tribhuwana Tungadewi, <sup>3</sup>Politeknik Negeri Malang  
e-mail: <sup>1</sup>nathasa1990@gmail.com\* (*corresponding author*)

## Abstrak

Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk mengatasi yang dihadapi oleh salah satu Kelompok Wanita Wirausaha Keset Perca di Desa Sidoluhur, Kecamatan Lawang Kabupaten Malang. Kelompok wanita wirausaha keset perca ini dikenal dengan “Kelompok Wanita Mekar”. Dua masalah utama yang dialami oleh kelompok wirausaha keset perca ini yaitu masalah produksi dan pemasaran. Berdasarkan masalah utama yang dihadapi, tujuan dari kegiatan PKM ini adalah peningkatan produksi keset perca yang dihasilkan oleh Kelompok Mekar serta pemasaran dengan memanfaatkan teknologi *online marketing* melalui beberapa pelatihan dan pendampingan. Terdapat lima langkah strategi yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut, diantaranya adalah 1) Pelatihan dan pendampingan pengembangan inovasi dan kreasi model keset perca, 2) Pelatihan dan pendampingan sistem manajemen sumber daya manusia, 3) Pendampingan untuk melakukan kerjasama dengan mitra sehingga produk dapat dipasarkan dengan luas, 4) penyuluhan dan pendampingan tentang keterampilan manajemen keuangan, dan 5) Pelatihan untuk meningkatkan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi melalui *online marketing*. Dari langkah-langkah strategi yang telah dilaksanakan tersebut, menghasilkan peningkatan, yaitu 1) Peningkatan keterampilan mitra, 2) Peningkatan jenis produk mitra, 3) Peningkatan jumlah aset mitra, 4) Peningkatan kemampuan manajemen mitra, 5) Peningkatan kualitas produk mitra, 6) Peningkatan jumlah omset mitra, 7) Peningkatan jumlah produk mitra, dan 8) Peningkatan pengetahuan mitra. Dari hasil tersebut, nampak bahwa terdapat peningkatan produksi dan juga pemasaran dari keset perca oleh Kelompok Wanita Mekar.

**Kata kunci:** kelompok wanita; pemasaran; peningkatan produksi; wirausaha keset perca

## Abstract

*This Community Partnership Program (PKM) aims to overcome the problems faced by one of the Women's Entrepreneurial Patchwork Doormat Groups in Sidoluhur Village, Lawang District, Malang Regency. This group of women entrepreneurs on patchwork mats is known as the “Mekar Women Group”. The two main problems experienced by this patchwork group of entrepreneurs are production and marketing problems. Based on the main problems faced, the purpose of this PKM activity was to increase the production of patchwork mats produced by the Mekar Group as well as marketing by utilizing online marketing technology through several trainings and mentoring. There are five strategic steps used to achieve these goals, including 1) Training and mentoring in the development of innovation and creation of patchwork models, 2) Training and mentoring of the Human Resources management system, 3) Assistance in collaborated with partners so that the product can be widely marketed, 4) counseling and assistance on financial management skills, and 5) Training to improved marketing by utilizing technology through online marketing. From the strategic steps that have been implemented, resulting in improvements including 1) Increased partner skills, 2) Increased types of partner products, 3) Increased number of partner assets, 4) Increased partner management capabilities, 5) Improved quality partner products, 6) Increasing the number of partner turnover, 7) Increasing the number of partner products, and 8) Increasing partner knowledge. From these results, it appears that there was an increase in the production and marketing of patchwork mats by the blooming women group.*

**Keywords:** increased production; marketing; patchwork doormat entrepreneurs; women's groups

## I. PENDAHULUAN

Kabupaten Malang adalah kabupaten terluas kedua di Provinsi Jawa Timur dan merupakan kabupaten dengan populasi terbesar di Jawa Timur. Sayangnya, hal ini juga diikuti dengan rendahnya kualitas sumber daya manusia yang menyebabkan melemahnya ekonomi di daerah Kabupaten Malang. Menurut Badan Pusat Statistik, angka pencari kerja di Kabupaten Malang mencapai angka 2.563 jiwa dengan mayoritas pencari kerjanya adalah dari perempuan [1].

Dari bidang ekonomi, pemberdayaan perempuan lebih banyak ditekankan untuk meningkatkan kemampuan dalam mengelola usaha. Ada lima langkah penting yang perlu diperhatikan dalam upaya pengembangan kemampuan berwirausaha bagi perempuan. Menurut IMF yang dikutip oleh Sulistyani, lima langkah tersebut adalah: 1) Membantu dan mendorong kaum perempuan untuk membangun dan mengembangkan pengetahuan serta kompetensi diri mereka melalui berbagai program pelatihan, 2) Membantu kaum perempuan dalam strategi usaha dan pemasaran produk, 3) Memberikan pemahaman terhadap regulasi dan peraturan pemerintah terkait dengan legalitas dunia usaha, 4) Mendorong dan membantu kaum perempuan untuk mampu menggunakan teknologi informasi dan komunikasi secara optimal, dan 5) Membuat usaha mikro atau jaringan usaha mikro perempuan atau forum pelatihan usaha [2]. Saat ini, telah banyak kelompok usaha dimana pelakunya adalah para wanita. Kelompok usaha ini diantaranya adalah kelompok usaha kreatif islami (KUKIS) di Bandung [3], Kelompok Perempuan Pelaku Usaha Mikro di Kabupaten Sleman [4], dan masih banyak kelompok usaha lain yang dijalankan oleh para perempuan ataupun ibu-ibu.

Kelompok Wanita Mekar adalah salah satu kelompok wanita yang berada di Desa Sidoluhur,

Kecamatan Lawang, Kabupaten Malang. Kelompok ini terdiri dari ibu-ibu rumah tangga (IRT) menengah ke bawah yang sejak tahun 2017 sudah produktif dalam pembuatan kerajinan keset. Kelompok ini memiliki keinginan kuat untuk mengembangkan usaha bersama sebagai penunjang pendapatan keluarga. Keinginan yang kuat ini, selanjutnya mendapat perhatian untuk lebih dikembangkan baik dari segi produksi serta pelatihan sistem manajemen usaha. Selama ini, kelompok ibu-ibu ini belum pernah mendapatkan bantuan atau stimulus dari pihak pemerintah ataupun swasta untuk dapat mengembangkan usahanya.

## II. SUMBER INSPIRASI

Memasuki tahun 2018, kelompok wanita ini fokus dalam pengembangan usaha kerajinan keset berbahan kain perca. Seiring berjalannya waktu, usaha keset kelompok ibu-ibu ini mengalami penurunan. Produksi keset kain perca yang monoton dengan model yang sama dan banyak ditemui di pasaran, membuat usaha kerajinan keset ini menjadi sulit untuk berkembang. Perkembangan inovasi dan kreasi keset perca di pasaran yang makin banyak, belum dapat diimbangi oleh kelompok Wanita Mekar ini. Hal ini salah satunya dikarenakan oleh alat yang masih konvensional yang belum dapat menunjang dalam pembuatan kreasi model keset perca yang makin beragam.

Karena kurangnya inovasi dalam pembuatan keset yang dilakukan oleh kelompok wanita ini, membuat produksi keset dengan kreasi tetap menjadi semakin banyak yang tidak terserap oleh pasar. Cara penjualan yang dilakukan oleh kelompok mawar selama ini hanya dengan menitipkan barang produksinya di beberapa pasar sekitar Desa Sidoluhur dan Lawang. Mereka belum dapat memanfaatkan teknologi dalam membantu pemasaran produk mereka, yaitu keset perca. Selain dua hal utama tersebut, belum adanya pengaturan

manajemen keuangan juga diakui menjadi salah satu kelemahan kelompok wanita pengusaha keset ini. Oleh karena itu, diperlukan suatu upaya untuk mengatasi masalah yang dialami oleh salah satu kelompok wanita di Kabupaten Malang. Terdapat dua tujuan utama dari kegiatan PKM ini, diantaranya adalah peningkatan produksi keset perca yang dihasilkan oleh Kelompok Mekar serta pemasaran dengan memanfaatkan teknologi *online marketing*.

### III. METODE KEGIATAN

Program PKM Wirausaha Pengrajin Kesen Perca di Kelompok Wanita Mekar Desa Sidoluhur, Kecamatan Lawang, Kabupaten Malang ini dilakukan dengan beberapa langkah kegiatan. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan, yaitu:

1. Pelatihan dan pendampingan pengembangan inovasi dan kreasi model keset perca. Tujuan kegiatan ini adalah untuk memberikan pengetahuan baru mengenai inovasi (baik dari segi bentuk dan bahan) keset perca yang dapat mengikuti kebutuhan konsumen saat ini. Dalam kegiatan pertama ini, akan diberikan pelatihan dan pendampingan pembuatan keset dengan inovasi baru berbahan kain perca yang banyak diminati oleh konsumen saat ini. Target dari kegiatan ini adalah agar kelompok mekar dapat menciptakan kreasi-kreasi model keset baru yang banyak diminati konsumen di pasaran.
2. Pelatihan dan pendampingan sistem manajemen usaha yang difokuskan pada manajemen SDM kelompok mekar. Tujuan kegiatan ini adalah untuk mengoptimalkan peran masing-masing sumber daya manusia yang dimiliki oleh kelompok mekar. Dalam pendampingan ini, disusun struktur organisasi dari kelompok mekar ini, dari ketua, bagian keuangan, dan sampai pada bagian pemasaran.
3. Pendampingan untuk mengadakan kerjasama dengan mitra sehingga produk dapat dipasarkan dengan luas. Tujuan kegiatan ini adalah untuk mendampingi dan menghubungkan kelompok mekar dengan mitra. Kegiatan ini dimulai dengan mencari calon mitra, kemudian melakukan negosiasi dan menyepakati kerjasama. Target dari pendampingan ini adalah terbentuknya kerjasama yang menguntungkan antara distributor dengan produsen keset perca, yaitu Kelompok Mekar.
4. Penyuluhan dan pendampingan tentang keterampilan manajemen keuangan dari kegiatan usaha untuk mengetahui efisiensi usaha. Tujuan kegiatan ini adalah untuk mengendalikan pengeluaran dan pemasukan keuangan untuk mengetahui efisiensi usaha. Pendampingan penyusunan dokumen standar manajemen keuangan meliputi penerimaan, pengeluaran (biaya produksi, biaya operasional), kegiatan monitoring dan evaluasi pelaksanaan laporan keuangan dan pendapatan bersih (keuntungan). Target kegiatan pengabdian adalah untuk meningkatkan kesadaran kelompok untuk mampu membuat manajemen keuangan berupa laporan keuangan dengan mandiri.
5. Pelatihan untuk meningkatkan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi *online marketing*. Tujuan kegiatan ini adalah untuk memberikan pengetahuan mengenai pemasaran produk keset serta pendampingan dalam pemasaran produk secara *online marketing* sebagai wujud peningkatan penerapan IPTEK di masyarakat berupa pemanfaatan IT. Selain pelatihan dan pemasaran produk keset serta pendampingan dalam pemasaran produk dengan *online marketing*, juga dilakukan pendaftaran toko *online (online shop)* di Shopee dan Tokopedia, serta pelatihan pemasaran *online* melalui jejaring sosial (Facebook dan Instagram). Target luaran adalah agar kelompok Wanita Mekar dapat memasarkan keset perca secara *online marketing*.

#### IV. KARYA UTAMA

Pelatihan dan pendampingan pengembangan inovasi keset perca dilakukan dengan mendatangkan ahli dalam inovasi keset perca yang memberikan pelatihan kepala kelompok mekar (Gambar 1). Pengadaan mesin jahit sebagai teknologi baru juga diberikan untuk membantu kelompok ini dalam mengembangkan inovasi keset perca dan peningkatan produksi. Dari pelatihan dan pendampingan ini, kelompok mekar telah dapat mengembangkan kreasi inovasi keset percanya yang sebelumnya hanya satu model yang berasal dari alat manual, menjadi keset-keset karakter dengan bantuan mesin jahit.

Pelatihan dan pendampingan manajemen usaha dilakukan dengan memfokuskan pada penyusunan organisasi sumber daya manusia Kelompok Mekar. Dalam struktur organisasi ini disusun ketua kelompok, bagian produksi, bagian keuangan yang mencatat pemasukan dan pengeluaran, hingga pada bagian pemasaran termasuk yang bertugas untuk mengurus masalah pemasaran *online*. Dengan adanya struktur pembagian kerja ini, diharapkan manajemen dalam kelompok ini dapat lebih baik dan tiap bagian dapat lebih fokus dalam menyelesaikan pekerjaannya.

Pelatihan dan pendampingan manajemen usaha dilakukan dengan memfokuskan pada penyusunan organisasi sumber daya manusia kelompok Mekar. Dalam struktur organisasi ini disusun ketua

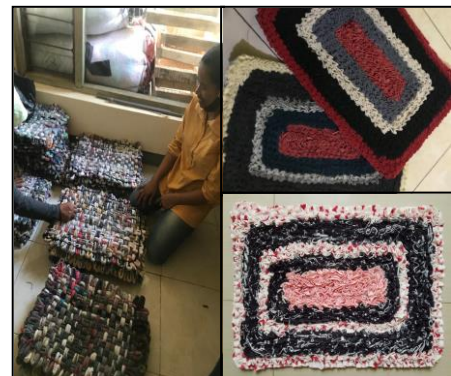
kelompok, bagian produksi, bagian keuangan yang mencatat pemasukan dan pengeluaran, hingga pada bagian pemasaran termasuk yang bertugas untuk mengurus masalah pemasaran *online*. Dengan adanya struktur pembagian kerja ini, diharapkan manajemen dalam kelompok ini dapat lebih baik dan tiap bagian dapat lebih fokus dalam menyelesaikan pekerjaannya.

Kerjasama dengan pihak luar juga dikenalkan kepada Kelompok Mawar. Kelompok Mawar yang sebelumnya hanya memasarkan produk kesetnya di pasar-pasar sekitar Sidoluhur dan Lawang, kini memperluas pemasarannya dengan menjalin kerjasama kepada mitra yang dapat membantu kelompok tersebut dalam memperluas penjualan keset perca yang telah kelompok wanita hasilkan.

Setelah melakukan pelatihan dan pendampingan, didapatkan kerjasama salah satunya dengan Bibi Konveksi yang dapat menyediakan bahan baku serta dapat menjadi distributor dalam pemasaran keset-keset kelompok mawar hingga luar kota seperti Surabaya. Penyuluhan manajemen keuangan juga diberikan kepada kelompok wanita pengusaha keset ini. Kelompok Mekar yang sebelumnya mencatat aliran pemasukan dan pengeluaran ala kadarnya, dibimbing untuk dapat lebih rapi dalam membuat aliran kas pemasukan dan pengeluaran setiap bulannya. Produk keset perca yang dihasilkan oleh kelompok Wanita Mekar dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 1. Pelatihan dan Pendampingan Kreasi Inovasi Keset Perca



Gambar 2. Hasil Keset Perca Kelompok Wanita Mekar

Penyuluhan manajemen keuangan juga diberikan kepada kelompok wanita pengusaha keset ini. Kelompok Mekar yang sebelumnya mencatat aliran pemasukan dan pengeluaran ala kadarnya, dibimbing untuk dapat lebih rapi dalam membuat aliran kas pemasukan dan pengeluaran setiap bulannya (Gambar 3).

Dengan adanya laporan keuangan yang lebih baik, dapat diketahui omset pendapatan, jumlah pendapatan, jumlah pengeluaran, untung atau rugi, sehingga kelompok ini dapat mengambil keputusan tindakan yang harus dilakukan selanjutnya.

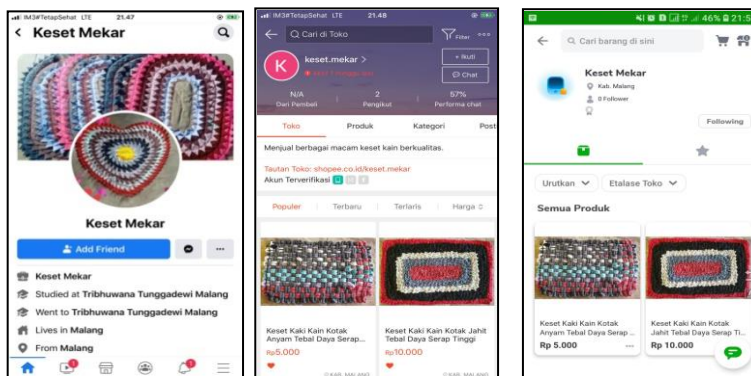
Masalah pemasaran juga diberikan solusi dengan pelatihan pemasaran *online* memanfaatkan teknologi. Pemasaran yang selama ini dilakukan secara konvensional secara langsung kepada calon pembeli, kini ditambah dengan melakukan

pemasaran secara *online*. Kelompok Wanita Mekar diberikan pelatihan pengenalan pemasaran secara *online*, dan mendaftarkan kelompok pada market place *online* seperti WA, Shopee, dan Tokopedia (Gambar 4 dan 5). Selain itu, media sosial seperti Facebook dan Instagram juga digunakan dalam promosi keset perca hasil produksi dari Kelompok Mekar. Dari pemasaran yang dilakukan lebih luas menggunakan teknologi informasi, terdapat peningkatan penjualan dibandingkan sebelumnya yang bahkan mencapai 50% (Gambar 6).

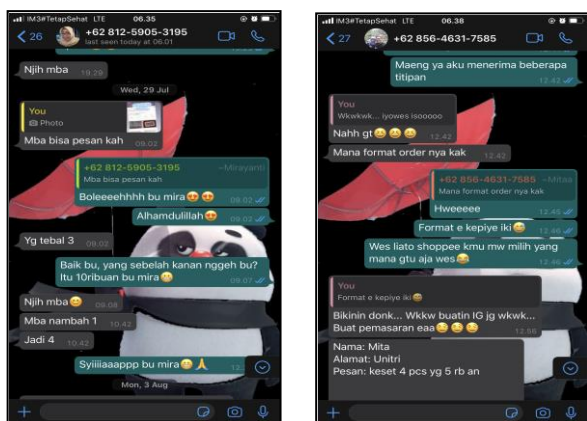
Peningkatan penjualan ini sudah cukup baik, dengan pertimbangan bahwa sempat terjadi Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di Malang Raya yang mengakibatkan terbatasnya kegiatan Kelompok Mekar ini, termasuk dalam kegiatan penjualan produk kesetnya.



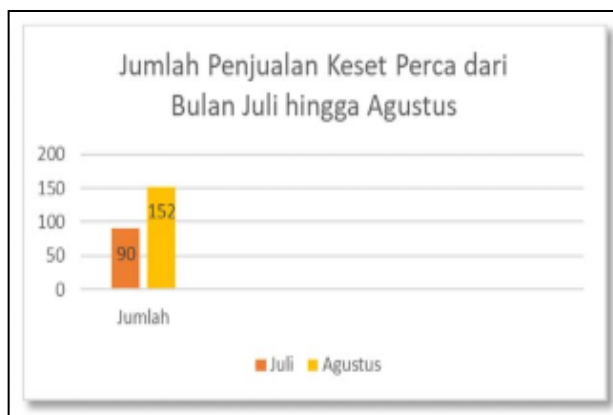
Gambar 3. Pelatihan dan Pendampingan



Gambar 4. Perca Media Promosi Kesen Mekar melalui Facebook dan Market Place Kelompok Mekar dalam Memasarkan Produk melalui online



Gambar 5. Pemesanan Kesen Perca melalui Media Online WhatsApp



Gambar 6. Grafik Peningkatan Penjualan Kesen Mitra Bulan Juli-Agustus

## V. ULASAN KARYA

Pada pengabdian masyarakat ini, telah dilakukan kegiatan, yaitu pelatihan dan pendampingan pengembangan inovasi dan kreasi keset perca, pelatihan, dan pendampingan manajemen usaha, mengadakan kerjasama dengan pihak luar, penyuluhan, dan pendampingan manajemen keuangan, serta pelatihan peningkatan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi *online* marketing. Dari kegiatan yang telah dilaksanakan, memberikan dampak dan manfaat yang dirasakan oleh kelompok ibu-ibu pengusaha keset ini.

Dampak dan manfaat tersebut diantaranya adalah dari segi produksi terdapat peningkatan keterampilan, jenis, dan kualitas produk, serta jumlah aset dan juga produk yang dihasilkan. Dari segi pemasaran, ibu-ibu telah mendapatkan pengetahuan baru mengenai pemasaran secara *online* seperti WA, Facebook, dan Instagram. Selain itu, market place melalui Shopee dan Tokopedia juga telah dibuka untuk kegiatan jual beli keset Kelompok Mekar. Sebagai tambahan, struktur organisasi dan laporan keuangan telah diberikan untuk mempermudah kelompok ini ke depannya.

## VI. KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan PKM Kelompok Wanita Mekar pengusaha keset perca adalah rangkaian kegiatan yang telah dilakukan adalah pelatihan dan pendampingan pengembangan inovasi dan kreasi keset perca, pelatihan dan pendampingan manajemen usaha, mengadakan kerjasama dengan pihak luar, penyuluhan dan pendampingan manajemen keuangan, serta pelatihan peningkatan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi *online* marketing. Dari rangkaian kegiatan pendampingan tersebut, memberikan manfaat yang cukup signifikan kepada kelompok mawar, *diantaranya* adalah peningkatana keterampilan mitra, peningkatan jenis produk keset perca, peningkatan

jumlah aset mitra, peningkatan kemampuan manajemen mitra, peningkatan kualitas produk mitra, peningkatan jumlah omset mitra, peningkatan jumlah produk, dan peningkatan pengetahuan mitra.

## VII. DAMPAK DAN MANFAATKEGIATAN

Dampak dan manfaat yang didapatkan setelah rangkaian kegiatan pendampingan dan pelatihan kepada mitra, yaitu:

1. Peningkatan keterampilan mitra  
Terdapat peningkatan keterampilan mitra yang sebelumnya menghasilkan keset menggunakan alat manual, meningkat dengan adanya bantuan mesin.
2. Peningkatan jenis produk mitra  
Terdapat peningkatan jenis produk keset yang sebelumnya hanya satu jenis dari alat manual meningkat dengan adanya tambahan kreasi keset perca.
3. Peningkatan jumlah aset mitra  
Terdapat peningkatan jumlah aset mitra yang sebelumnya terdapat 5 alat manual dalam membuat keset perca, bertambah dengan adanya tambahan 20 alat manual dan 3 mesin jahit baru.
4. Peningkatan kemampuan manajemen mitra  
Terdapat peningkatan kemampuan manajemen mitra, yaitu manajemen keuangan dan manajemen pemasaran.
5. Peningkatan kualitas produk mitra  
Terdapat peningkatan kualitas produk mitra menjadi lebih rapih dan kuat dengan bantuan mesin jahit.
6. Peningkatan jumlah omset mitra  
Peningkatan jumlah omset mitra dengan adanya kreasi inovasi keset perca serta pemasaran secara *online*.
7. Peningkatan jumlah produk mitra  
Terdapat peningkatan jumlah produk mitra karena dibantu dengan penambahan alat manual dan mesin jahit.

8. Peningkatan pengetahuan mitra

Terdapat peningkatan pengetahuan mitra, baik dari inovasi kreasi keset perca, pembukuan, sampai pada pengetahuan pemasaran secara *online*.

### **VIII. DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Badan Pusat Statistik. 2016. Indeks Pembangunan Manusia Kabupaten Malang. 2016.
- [2] Sulistyani, A.T. 2004. Kemitraan dan Model-model Pemberdayaan. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- [3] Widiastuti, Novi, dan Prita, K. 2017. Penerapan Model Kelompok Usaha Kreatif Islami (KUKIS) dalam Pemberdayaan Perempuan Berbasis Pondok Pesantren. Jurnal EMPOWERMENT, 6(2):20-29.
- [4] Sukidjo, Teguh, S., dan Mustofa. 2014. Pemberdayaan Kelompok Perempuan dalam Pengentasan Kemiskinan Berbasis Pengembangan Usaha Mikro. Jurnal *Economia*, 10(1):1-10.

### **IX. UCAPAN TERIMA KASIH**

Pengabdian mengucapkan terima kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Deputi Bidang Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset dan Teknologi atau Badan Riset dan Inovasi Nasional yang telah mendanai Pengabdian kepada Masyarakat PKM ini, serta Universitas Tribhuwana Tungadewi yang selama ini telah mendukung dari awal hingga terselesaikannya kegiatan PKM ini.

