

PENINGKATAN LABA USAHA KERAJINAN MEUBEL SEBAGAI PRODUK UNGGULAN DAERAH DI KABUPATEN PANGKAJENE KEPULAUAN

Burhanuddin Badrun¹⁾, Syamsuddin Djafar²⁾, Haris Mahmud³⁾, Rahmadi Jasmin⁴⁾, Herminawaty Abubakar⁵⁾

¹⁾Dosen Jurusan Sipil Universitas Bosowa, Makassar

²⁾Dosen Jurusan Ekonomi Pembangunan Universitas Bosowa, Makassar

³⁾Dosen Jurusan Agribisnis Universitas Nuku, Makassar

⁴⁾Dosen Jurusan Agroteknologi Universitas Bosowa, Makassar

⁵⁾Dosen Jurusan Manajemen Universitas Bosowa, Makassar

ABSTRACT

Regional potential is an asset that can be developed and become a source of local revenue for development, especially in developing superior products. Kassi Loe Village, Labbakang District is the location for the 2019 Regional Leading Product Development Program (PPPUD). The reason for choosing this village as the program implementation location is because it has natural potential that can be used as industrial raw material, namely teak wood. The area for tree plantations in Kassi Loe Village reaches 67 hectares. Adequate teak wood is available, but the community uses it only as a housing requirement for poles, walls, firewood and so on so that the natural wealth / teak in Kassi Loe Village is not processed into economic value products. Availability of human resources and natural resources is adequate but not used optimally because people lack skills and knowledge.

Keywords: *Micro, Small and Medium Enterprises, development, income, welfare*

1. PENDAHULUAN

Desa Kassi Loe adalah rencana lokasi program pengembangan produk unggulan (PPPUD) untuk tahun 2019-2021 yang kegiatannya melakukan pendampingan dan pembinaan terpadu pada kelompok pengrajin mebel agar tingkat perolehan laba dan kesejahteraan karyawan lebih dibanding sebelumnya. Tujuan tersebut dirumuskan berdasarkan keadaan usahanya yang kurang berkembang.

Desa Kassi Loe adalah salah satu desa yang ada di Kecamatan Labbakang Kabupaten Pangkep yang mempunyai penduduk 3.930 jiwa dengan luas wilayah 6,86 Km² atau 9,73 % dari luas wilayah Kabupaten Pangkep. Dari jumlah tersebut terdiri dari laki-laki 2.049 jiwa dan perempuan sebanyak 1.881 jiwa, sedangkan kondisi gizi penduduk berada pada kategori 2,55 % gizi buruk dan 12,41 % kurang gizi.

Potensi ekonomi Desa Kassi Loe memiliki potensi sumber daya alam yang cukup prospek untuk dikembangkan seperti tersedianya lahan kering yang luas, dekat dengan pantai pesisir dan sumber daya manusia cukup tersedia sehingga untuk pengembangan UMKM potensi diadakan dari beberapa bahan baku lokal yang ada. Dari beberapa usaha kecil yang ada di Desa Kassi Loe pada umumnya mempunyai keterbatasan terhadap pengembangannya karena pengetahuan dan tatakelola usaha kurang berpengalaman yang disebabkan tingkat pendidikan rendah dan keterampilan usaha terbatas. Sedangkan khusus kelompok pengrajin mebel yang ada di Desa Kassi Loe dapat dioptimalkan pengembangan usahanya baik pada aspek ekonomi maupun peningkatan keterampilan berusaha karena di desa tersebut saat musim panen padi cenderung permintaan mebel meningkat.

Beberapa potensi yang dikemukakan di atas menjadi motivasi bagi pelaksana program yang berorientasi pada pemberdayaan masyarakat pada kelompok pengrajin mebel dan juga pemberdayaan potensi lain seperti kelompok tani, peternak serta kelompok PKK di Desa Kassi Loe Kecamatan Labbakang Kabupaten Pangkep melalui pembinaan terpadu baik melalui pendidikan dan pelatihan maupun keterlibatan langsung bersama pelaku bisnis pada produk yang dihasilkan dengan kegiatan yang sifatnya pendampingan dan pembinaan baik pada saat pelaksanaan program maupun setelah selesai pelaksanaan program yakni pendampingan sustainable program. Selain potensi SDA, juga potensi SDM yang ada di Desa Kassi Loe, dimana penduduknya rata-rata berpendidikan sehingga memudahkan untuk dilakukan pembimbingan baik pada peningkatan keterampilan pengolahan hasil bumi maupun hasil perikanan dan peternakan. Dan juga telah diketahui bahwa sektor pertanian, perikanan dan peternakan rata-rata mempunyai modal usaha terbatas sehingga dalam mengembangkan usahanya mengalami kendala. Dan sehubungan fenomena ini, tim pelaksana program akan memberikan pendampingan penyusunan proposal pemanfaatan modal pinjaman dari bank.

¹ Korespondensi penulis: Burhanuddin Badrun, Telp. 0821-8843-5967, hasanuddin_remmang@yahoo.com

Potensi lokal yang dimiliki Desa Kassi Loe untuk dikembangkan melalui program PPPUD tahun untuk tiga tahun kedepan (2019-2021) dititik beratkan pada pemberdayaan masyarakat pada kelompok pengrajin mebel sebagai produk unggulan di Desa Kassi Loe karena bahan bakunya (kayu) bersumber di desa tersebut. Kemudian kelompok usaha ini disamping meningkatkan laba juga berorientasi pada peningkatan kesejahteraan karyawan dan perubahan perilaku keluarga pengrajin untuk membantu pengembangan usaha dengan menuju rumah tangga yang sakinah dan mawahda warrahma melalui pendekatan participatory rural appraisal method. Bahan baku kayu local yang ada di Desa Kassi Loe mempunyai nilai ekonomi tinggi setelah diolah dengan standar produk pasar yang berkualitas dan pada akhirnya desa tersebut menjadi produsen mebel yang berkualitas.

Adanya perubahan perilaku mitra di Desa Kassi Loe (kelompok pegrajin mebel) dari pasif menjadi aktif khususnya kegiatan yang berhubungan dengan pemanfaatan potensi lokal dan tentunya pendapatan asli daerah juga ikut terpengaruh atau bertambah. Dan selain itu pula manfaat sosial atas kegiatan program PPPUD ini adalah ikut serta menampung tenaga kerja lokal dan mengurangi tingkat pengangguran.

Prospek usaha yang dikemukakan di atas memerlukan iptek yang sederhana, akan tetapi dibutuhkan keuletan dan pengalaman yang lebih luas serta tingkat kedisiplinan terhadap tatakelola usaha yang berorientasi pada pasar. Program kemitraan di Desa Kassi Loe dilakukan dua tahapan yaitu; (1) pelaksanaan kegiatan yang bersifat pendidikan dan peatihan berdasarkan permasalahan yang dirumuskan bersama dengan kelompok pengrajin dan yang lainnya dengan koordinasi pemerintah setempat, (2) penerapan iptek berdasarkan permasalahan sesuai solusi yang ditawarkan dan dilanjutkan dengan pengawasan dan evaluasi hasil kerja daripada program. Kemudian sistem pelaksanaan program untuk control kualitas hasil kerja, dilakukan pengawasan kendali mutu melalui on the job training agar efektivitas dan efisiensi waktu dan biaya dapat tercapai. Dengan metode ini dapat menekan biaya produksi produk dan harga produk yang dihasilkan dan pada akhirnya harga penjualan terjangkau oleh konsumen.

2. PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Untuk menyelesaikan permasalahan mitra yang dalam hal ini UD. Ardila Meubel di Desa Kassi Loe Kecamatan Labbakang Kabupaten Pangkep dapat diuraikan melalui table matriks berikut ini :

Tabel 1. Solusi dan Capaian Program

| Permasalahan | Solusi |
|---|---|
| Kapasitas dan kualitas produk kurang optimal. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan temu konsultasi dengan mitra dengan tujuan melibatkan secara aktif mitra dalam pemecahan masalah. 2. Melakukan pelatihan dan pendampingan tentang pemanfaatan bahan baku/kayu yang optimal dan berdaya guna. 3. Pendampingan proses produksi baik secara kauntitatif maupun kualitatif 4. Pendampingan tentang metode pembukuan praktis berdasarkan standar keuangan yang ada. 5. Mendesain layout produksi untuk mencapai tingkat efektifitas dan efisien. 6. Pelatihan tentang desainer produk mebel yang berorientasi pada daya beli konsumen. 7. Pengadaan fasilitas produksi mebel sesuai kebutuhan (seperti; mesin diko, dan mesin pelukis kayu, mesin open kayu dll.) |
| Pengembangan usaha kurang berkembang. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan diversifikasi produk 2. Pembuatan pupuk organic dari ampas gergaji kayu. 3. Perluasan kontrak bisnis dengan pengusaha besar dan show rom baik secara local maupun di daerah. 4. Pendampingan pembuatan proposal pinjaman modal usaha di bank <p>Pembuatan gardu proses produksi</p> |
| Omzet penjualan fluktuasi cenderung menurun. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyusun business plan 2. Melakukan perluasan pasar melalui peningkatan net working business. 3. Melakukan analisis channel distribution marketing dengan formulasi financial. 4. Membuat show room produk di daerah dengan kerjasama lembaga-lembaga pemasaran. 5. Mendesain dan membuat metode pemasaran sistem on-line |

| |
|---|
| Pendampingan strategi pemasaran melalui pameran produk unggulan daerah. |
| Pada tiga dimensi yang diformulasi di atas adalah hasil kerjasama dengan mitra program. Beberapa program yang dilakukan berdasarkan chedula yang disusun tim dan kegiatan dilakukan secara terencana dan sistem tim work. Pekerjaan yang dilakukan tim juga didasarkan pada keahlian masing-masing. |

Dari tabel 1. di atas memberikan gambaran bahwa dalam penyelesaian permasalahan tidak seperti membalikkan telapat tangan akan tetapi diperlukan dedikasi dan inovasi untuk meraih pangsa pasar yang lebih banyak. Dan pada tabel di atas juga menjadi pedoman dan sekaligus dorongan untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawab karyawan dan tenaga kerja lainnya. Selain uraian solusi dan target capaian pada tabel di atas, maka berikut ini diuraikan tujuan daripada solusi tersebut antara lain

1. Temu konsultasi dengan mitra agar tercipta kerjasama yang harmonis agar program berjalan dengan berkesinambungan dan terpadu yang melibatkan instansi terkait antara lain; dinas perindustrian dan perdagangan, dinas koperasi dan UMKM dan yang lainnya.

Tujuan solusi yang ditawarkan ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan pengrajin mebel untuk meningkatkan kualitas mebel dan efisien biaya produksi serta berdaya guna agar omzet penjualan lebih tinggi dengan bernilai ekonomi lebih besar. Kemudian secara jangka panjang, keterlibatan instansi terkait dalam penyuluhan, agar kesinambungan capaian dan target yang dicapai program ini dapat berjalan terus hingga kemandirian dan kesejahteraan meningkat 30 % sesuai harapan program.

2. Melakukan pelatihan keterampilan home industri berbasis bahan baku lokal agar potensi wilayah dapat dioptimalkan pemanfaatannya.

Tujuan solusi yang ditawarkan ini adalah untuk meningkatkan keterampilan berusaha yang pada pengrajin mebel ada di Desa Kassi Loe Labbakang, agar potensi lokal dapat dimanfaatkan untuk menjadi bahan baku home industri. Dengan bertumbuhnya permintaan pasar yang semakin besar, karena masyarakat sudah mulai sadar bahwa rumah atau tempat usaha adalah aset mahal yang harus dipercantik keberadaannya, mitra program pengembangan produk unggulan pun juga mengalami pertumbuhan jumlah omset dan produksi dari tahun ke tahunnya. Mitra dalam mempertahankan usahanya, maka kualitas secara konsisten, dan meningkatkan daya saing terhadap perusahaan lain. Antisipasi untuk terus mengembangkan usaha harus terus dilakukan, untuk menjaga kecenderungan semakin kompleksnya kebutuhan masyarakat berkaitan dengan bidang usaha tersebut. Mitra program/ industri mebel yang ada di Desa Kassi Loe adalah menjadi perusahaan yang selalu siap bersaing secara sehat dan berorientasi kepada kualitas produk serta kepuasan konsumen. Sedangkan solusi secara sefissfik pada permasalahan yakni; 1) keterlibatan pemimpin dalam menjalankan sistem kerja; 2) memiliki sistem kerja yang terintegrasi; 3) mampu beradaptasi terhadap perubahan pasar yang dinamis.

Metode yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Program dan langkah-langka pelaksanaan

| Program |
|---|
| Langkah Awal |
| 1.Melakukan sosialisasi program kepada mitra (UD. Ardila Meuble) |
| 2.Penyusunan schedule krgiatan. |
| 3.Pegadaan alat produksi |
| 4.Pelatihan produksi |
| 5.Pendampingan proses produksi. |
| 6.Desain layout produksi. |
| 7.Pembinaan usaha |
| 8.Diversifikasi produk |
| 9.Peningkatan kualitas dan type/mode mebel |
| Langkah 2 |
| 1.Peningkatan market share dengan net working bisnis |
| 2.Menciptakan pemasaran dengan multi channel. |
| 3.Analisis harga pokok produksi dan penjualan. |
| 4.Pembuatan show rom dengan kerja sama lembaga pemasaran. |

| |
|--|
| <p>5.Mendesain pemasaran dengan metode online.</p> <p>6.Melakukan promosi produk dengan ikut serta dalam pameran produk unggulan.</p> <p>7.Memperbaiki kemasan produk dengan cara aneka type dan model produk.</p> |
| <p>Langkah 3</p> |
| <p>1.Pembuatan gardu pemasaran (show rom)</p> <p>2.Pembuatan mebel multi type.</p> <p>3.Pengembangan market share</p> <p>4.Pengembangan usaha dengan kerja sama daerah baik secara individu maupun kantor dan rumah tangga.</p> <p>5.Peningkatan kapasitas produksi berdasarkan pesanan dan daya beli konsumen.</p> <p>6.Pengadaan mesin pengecatan.</p> <p>7.Pembuatan gudang penyimpanan produk dan bahan baku.</p> <p>8.Pembuatan pupuk organik dari limbah kayu.</p> |

Kebutuhan Fasilitas Produksi

1. Alat open; memperhatikan kualitas mebel sangat dipengaruhi oleh kualitas bahan baku (kayu harus kering dan minima kandungan air 0,08 %), maka fasilitas pengeringan kayu melalui pengadaan open sangat mendesak untuk diadakan.
2. Mesi pilos/pengecatan; selama ini mitra program (UD.Ardila Meubel) telah memakai sistem manual dan dibantu oleh satu mesin pilos satu buah dengan kapasitas operasian dua kabel atau dua orang, namun memperhatikan permintaan makin meningkat, maka perlu adanya pengadaan mesin pilos dengan kapasitas enam kabel atau enam orang.
3. Alat ukir kayu; selama ini pihak mitra hanya menggunakan perakatan ukir sederhana, maka perlu adanya bantuan alat mesin pengukir dengan lengkap anak ukirnya.
4. Perlunya ada pendampingan tentang metode pembukuan keuangan bestandar akutansi indoneia, agar mudah mengetahui perputaran modal usaha dan tingkat perolehan laba/profit.
5. Pengadaan ruang perancangan model/type meubel; selama ini untuk merancang model/type mebel dilakukan dilantai dengan menggunakan alat manual tanpa memperhatikan kerusakan alat.
6. Aspek pemasaran; memperhatikan tingkat penjualan fluktuasi dan cenderung makin menurun , maka pihak mitra perlu melakukan perluasan pemasaran yakni lintas daerah dan bila perlu melakukan terobosan ekspor.



Gambar 1. Area Show Mill dan Bahan Baku

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

UD.Ardila Meubel “ adalah mitra program pengembangan produk unggulan yang ada di Desa Kassi Loe Kabupaten Pangkep selama satu tahun dilakukan pendampingan oleh tim pelaksana kegiatan. Adapun tujuan yang dicapai dalam pendampingan ini adalah mitra program dapat memahami dan mengerati tentang

strategi pengembangan usaha dengan system kontrak bisnis dengan bekerjasama semua pihak termasuk pemasok bahan baku/kayu local dan para lembaga-lembaga pemasaran serta instansi pemerintah dan kantor lain.

Tabel 2. Perkembangan Volume Penjualan Sofa Mitra UD.Ardila Setelah Pendampingan

| Bulan | Volume (unit) | Nilai Jual (Rp) | Biaya Porduksi (Rp.) | Profit (Rp) |
|-----------|---------------|-----------------|----------------------|-------------|
| Mei | 17 | 29750.000 | 19.337.500 | 10412500 |
| Juni | 42 | 73500.000 | 47.775.000 | 25725000 |
| Juli | 23 | 40250.000 | 22.137.500 | 18112500 |
| Agustus | 31 | 54250.000 | 29.837.500 | 24412500 |
| September | 22 | 38500.000 | 23.100.000 | 15400000 |
| Oktober | 28 | 49000.000 | 29.400.000 | 19600000 |
| November | 44 | 77000.000 | 42.350.000 | 34650000 |
| Desember | 52 | 91000.000 | 50.050.000 | 40950000 |

Tabel 2 di atas memberikan gambaran tentang perkemabanga volume penjualan dan juga tingkat peroleh profit dari bulan Mei-Desember tahun 2019. Selama delapan bulan kerjasama dengan mitra dalam pengembangan usaha terjadi fluktuasi terhadap volume penjualan dan cenderung menurun, namun tingkat perolehan keuntungan meningkat rata-rata 17,15 %. Peningkatan profit yang dicapai mitra adalah akibat adanya peningkatan kualitas produk termasuk type dan model sofa dan meja yang diproduksi berdasarkan permintaan langganan dan konsumen umum. Dari hasil yang dicapai dengan perkembangan yang cukup signifikan pada solusi yang diberikan meliputi kegiatan pelatihan, pembentukan channel business, perbaikan pembukuan dan pengadaan bahan baku yang efektif dan efisien. Untuk kedepan, mitra diberikan ruang untuk konsultasi di Universitas Bososwa melalui klinik bisnis dengan system pembinaan intensifitasi pada mitra.



Gambar 2. Stok Rangka Kursi





Gambar 3. Stok Rangka Kursi

4. KESIMPULAN

1. Peningkatam kualitas produk agar dapat berdaya saing dipasaran baik pasar lokal maupun antar daerah dan terakhir pasar ekspor.
2. Sustainable usaha lebih terencana dan market share bertambah serta kapasitas dapat meningkat 45%
3. Volume penjualan dan profit usaha dapat meningkat 30 %

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ahyati, A. Dan Handoko, 1983. *Manajemen Produksi*. BPKC,UGM, Yogyakarta
- [2] B.F.Hoselita, "Entrepreneurship and Economic Grow". American Journal of Economic and Sociology, dalam Salim Siagian; "Kewirausahaan Indonesia, Jakarta, 1995.
- [3] Boyd, Walker, Larreche. revolutionize supply chain logistics, *Journal of Business Logistics*, Vol. 21 No. 2, pp. 1-16. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Alih Bahasa : Imam Nurmawan. Jakarta : Erlangga
- [4] Fleisher,B.2010. *Agricultural Risk Management*. Colorado dan London: Lynne Rienner Pub.
- [5] Hasan, M. H., & Mahmud, H. (2019). PKM Kelompok Usaha Kue Tradisional Lapis Tidore di Kecamatan Tidore Kota Tidore Kepulauan Propinsi Maluku Utara. In *Prosiding Seminar Nasional Universitas Indonesia Timur* (Vol. 1, No. 1, pp. 200-204).
- [6] Mahmud, H., & Kasim, H. (2020, November). Program Kemitraan Masyarakat Pengolahan Keripik Pisang Di Kecamatan Tidore Kota Tidore Kepulauan. In *Seminar Nasional Hasil Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat (SNP2M)* (pp. 272-277).
- [7] Abriana, A., Indrawati, E., Rahman, R., & Mahmud, H. (2021). PRODUK OLAHAN IKAN BANDENG (BANDENG CABUT DURI, ABON IKAN BANDENG DAN BAKSO IKAN BANDENG) DI DESA BORIMASUNGGU KABUPATEN MAROS. *Jurnal Dinamika Pengabdian (JDP)*, 6(2), 273-283.
- [8] Mahmud, H., Sangadji, S. S., & Suhardi, S. (2021). ANALISIS PRODUKSI, KONSUMSI DAN PEMASARAN USAHATANI PADI DI DESA LEMBAH ASRI KECAMATAN WEDA SELATAN KABUPATEN HALMAHERA TENGAH. *Jurnal Ilmiah Ecosystem*, 21(1), 194-201.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada DRPM Ristekdikti, kepada mitra yg telah memberi kesempatan untuk melakukan pengabdian, kepada tim pengabdian yang telah bersama-sama melakukan pengabdian, kepada LPPM Universitas Bosowa, serta kepada semua pihak yg telah membantu.