

I_bM PENJAHIT PAKAIAN PANTAI DI DESA SUKAWATI KABUPATEN GIANYAR

Ni Luh Ratniasih¹, I Wayan Gede Narayana², I Gusti Made Murjana³
Sistem Komputer^{1,2,3}, STMIK STIKOM Bali
ratni@stikom-bali.ac.id¹, narayana@stikom-bali.ac.id², murjana@stikom-bali.ac.id³

ABSTRAK

Mitra dalam kegiatan I_bMini adalah industri rumah tangga penjahit pakaian pantai yang berasal dari satu kecamatan yaitu Sukawati, Kabupaten Gianyar. Permasalahan utama yang ada pada kedua mitra adalah tidak menentunya jumlah produksi setiap satu bulan karena kurangnya alat pendukung dalam memproduksi pakaian seperti mesin jahit dan mesin potong kain. Selama ini untuk mengatasi kekurangan mesin, mitra membawa hasil potongan kain ke penjahit lainnya. Kurangnya variasi produk untuk dapat bersaing dengan penjual lainnya. Pakaian pantai tidak dikemas dengan baik, hanya dilipat atau digantung pada saat selesai diproduksi atau didisplay. Tidak adanya pelabelan pakaian sebagai identitas tempat industri. Pemasaran produk hanyamelalui toko atau dipasarkan kepada pedagang eceran pakaian pantai yang berasal dari daerah sukawati dan sekitarnya. Kedua mitra jarang melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran, sehingga seringkali keuntungan yang diperoleh tidak diketahui secara pasti. Berdasarkan permasalahan utama mitra maka kegiatan yang dilaksanakan adalah pelatihan dan pendampingan penambahan variasi model atau desain produk, pemberian alat mesin jahit dan mesin potong yang dapat membantu meningkatkan jumlah produksi produk mitra. Dibantu dalam pengemasan dan pelabelan produk, pelatihan manajemen keuangan dan inventory sehingga dapat membantu pencatatan bentuk dan jumlah pengeluaran serta pemasukan yang diperoleh, pelatihan dan bantuan website pemasaran. Selain itu akan dibantu penataan ruang kerja dan display produk.

Kata Kunci : Pakaian Pantai, Pemasaran Online, Manajemen Keuangan.

ABSTRACT

Partners in I_bM are home industry tailor the beach coming from Sukawati, Gianyar. the priority problem that exist in both partners is uncertain amount of production every month due to lack of support tools in producing clothes such as sewing machines and fabric cutting machines. All this to overcome the shortage of engine, partner brings a piece of fabric to tailor the results of the other. The lack of variety of products to be competitive with other sellers. Beach clothes are not packaged well, simply folded or hung upon completion produced or displayed. The absence of labeling clothing as the identity of the industrial site. Marketing products only through stores or marketed to retail traders from the beach clothes sukawati and surrounding areas. Both partners rarely keep records of income and expenditure, which often benefit is not known for certain. Based on the main issue, the partners conducted activities is training and mentoring the addition of variations of the model or design products, giving sewing machine tools and cutting machines which can help increase the number of production partners. Assisted in packaging and labeling of products, training, financial management and inventory that can help recording the shape and the amount of expenses and income earned, training and marketing website. Additionally, it will help structuring the workspace and display products.

Keywords: Casual Clothing, Online Marketing, Financial Management.

1. Pendahuluan

Mitra dalam kegiatan ini adalah industri rumah tangga penjahit pakaian pantai yang memproduksi pakaian pantai dengan beberapa motif khusus untuk wanita (seperti *dress*, baju atasan dan celana) dengan berbagai ukuran. Alamat asal kedua mitra dari Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar yang dapat ditempuh selama 30 menit dari arah daerah Denpasar. Usaha kegiatan penjahit Ibu Ni Wayan Ekayani dimulai sejak tahun 2013 dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 3 orang. Jenis pakaian pantai yang diproduksi oleh Ibu Ni Wayan Ekayani dari hasil kegiatan menjahit adalah *dress*, celana pendek dan baju atasan (disesuaikan dengan pesanan) yang dikhususkan untuk pakaian wanita. Ibu Ni Wayan Ekayani memiliki sebuah toko di pasar Guwang untuk memasarkan hasil produk jahitannya, selain itu Ibu Ni Wayan Ekayani juga menerima pesanan dari toko – toko lainnya yang menjual produk yang sama. Ibu Ni Wayan Ekayani berjualan di toko yang terletak di pasar Guwang sejak tahun 2001, dimana selain menjual produk hasil jaritannya Beliau juga menjual produk lainnya seperti t-shirt khas Bali dan pernak – pernik khas Bali.

Kedua mitra tidak mengetahui dengan pasti jumlah keuntungan atau kerugian yang mereka peroleh, karena mereka tidak pernah mencatat jumlah pemasukan maupun pengeluaran yang diperoleh dengan baik. Namun, dapat diestimasikan bahwa jumlah rata – rata pakaian yang dihasilkan selama seminggu, mulai dari proses pemotongan dan menjahit pakaian sebanyak 30 - 100 pcs. Dimana pendapatan yang diperoleh dari hasil menjual pakaian pantai hasil jahitan sendiri perhari berkisar antara Rp.50.000 – Rp.500.000. Jika jumlah pesanan meningkat kedua mitra mengalami kesulitan dalam memproduksi pakaian pantai dikarenakan terbatasnya mesin jahit yang dimiliki, memotong pakaian secara manual dan alat yang masih sangat terbatas dari kedua mitra. Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Ni Wayan Ekayani, Beliau hanya memiliki 2 mesin jahit yang saat ini 1 mesin tidak dapat digunakan lagi sehingga jika jumlah pesanan meningkat Beliau membawa hasil potongan pakaian pantai yang telah dibentuk ke tukang jahit yang terletak di Desa Sakah, Kecamatan Sukawati Kabupaten Gianyar, dengan membayar Rp. 5000 – Rp. 8000 perpakaiannya. Contoh pakaian pantai yang dihasilkan oleh kedua mitra dapat dilihat pada Gambar 1. Pada Gambar 1(a) merupakan salah satu contoh hasil produksi oleh Ibu Ni Made Sutirini sedangkan Gambar 1(b) adalah salah satu contoh hasil produksi dari Ibu Ni Wayan Ekayani.



(a)



(b)

Gambar 1. (a), (b) Contoh Hasil Produk Jahitan

Berdasarkan analisis situasi yang dilakukan, maka permasalahan yang ada pada kedua mitra adalah:

1. Keterbatasan jumlah produksi karena jumlah peralatan kurang (mesin jahit rusak) dan proses pemotongan masih menggunakan gunting dengan memotong satu – persatu kain.
2. Kurangnya pengetahuan untuk menciptakan variasi model pakaian pantai yang baru sehingga model dan bentuk pakaian yang dihasilkan kurang bervariasi.
3. Manajemen keuangan dan *inventory* yang belum terkelola dengan baik karena minimnya pengetahuan dibidang pembukuan dan manajemen.
4. Diperlukan cara pemasaran yang lebih profesional dan efektif, sehingga pendistribusian produk lebih luas dan meningkat. Pemasaran yang dilakukan mitra hanya menunggu pesanan dari para pedagang eceran, dan menjual produk di pasar Guwang.
5. Tidak adanya label pakaian untuk hasil produk dari Mitra yang menunjukkan identitas pengrajin pakaian tersebut.
6. Produk yang sudah jadi hanya akan dilipat tanpa dikemas dengan baik, sehingga akan membuat pakaian kotor atau dimakan tikus dalam jangka waktu yang lama.
7. Ruang kerja yang kurang memadai sehingga menyulitkan proses produksi, seperti kurangnya meja tempat membentuk dan memotong pakaian serta kurangnya teknik untuk *display* produk.

2. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan dari kegiatan ini ditunjukkan oleh Gambar 2. Terdapat lima bentuk kerja utama yang dimulai dari sosialisasi kegiatan, kemudian peningkatan kualitas dan jumlah produksi, kemasan yang lebih baik, peningkatan teknologi pemasaran, serta manajemen keuangan.



Gambar 2. Prosedur Kerja Kegiatan

a. Sosialisasi

Sosialisasi dilaksanakan secara klasikal, yaitu menghadirkan peserta dalam suasana “*kelas belajar*” atau “*ruang pertemuan*”. Peserta dari kegiatan dimaksud disesuaikan dengan kebutuhan informasi yang akan disampaikan, target dan sasaran. Dalam sosialisasi ini akan diberikan pengarahan kepada Mitra agar program pelatihan dan penggunaan alat baik itu mesin, *website* dan manajemen pengelolaan dapat berjalan dengan baik. Selain pencatatan data teknis, dilakukan juga pencatatan dalam bentuk visualisasi dalam bentuk dokumentasi foto yang digunakan sebagai bahan desiminasi dan dokumentasi.

b. Pelatihan

Materi pelatihan dan bimbingan akan diberikan Ni Luh Ratniasih, I Wayan Gede Narayana dan I Gusti Made Murjana serta dibantu oleh pakar dibidang ekonomi manajemen, dan pakar desain produk. Pelatihan akan diberikan secara berkala dan bertahap untuk masing – masing materi sehingga bisa dipahami dengan maksimal. Adapun materi yang diberikan yaitu :

1. Penerapan teknologi pemakaian mesin dan peralatan lainnya.
2. Peningkatan pengetahuan variasi desain produk.
3. Peningkatan manajemen pemasaran *online*
4. Peningkatan pengetahuan pengemasan dan pelabelan produk.
5. Peningkatan pengetahuan manajemen pengelolaan dan pembukuan

c. Pendampingan

Pendampingan akan dilakukan oleh Ni Luh Ratniasih, dibantu oleh I Wayan Gede Narayana dan I Gusti Made Murjana. Sebagai upaya untuk memastikan bahwa program yang diberikan benar – benar bisa dimanfaatkan dan dipakai untuk peningkatan usaha yang dijalankan. Pendampingan dilakukan meliputi semua implementasi dari pelatihan yang dilakukan untuk memastikan keberlangsungan target luaran yang ditentukan. Pendampingan dilakukan dalam hal :

1. Pendampingan pemakaian mesin dan peralatan lainnya.
2. Pendampingan penerapan pengembangan variasi desain produk.
3. Pendampingan penerapan pemasaran *online*.
4. Pendampingan penerapan pengemasan dan pelabelan produk.
5. Pendampingan penerapan pengetahuan manajemen pengelolaan dan pembukuan.

d. Monitoring dan Evaluasi Kegiatan

Evaluasi merupakan tahapan untuk mengetahui sampai sejauh mana program yang direncanakan mencapai target atau sasaran yang diinginkan serta melihat kendala dan permasalahan yang mungkin terjadi selama keberlangsungan program. Untuk menjamin dan mengantisipasi bila ada kendala, maka secara berkala akan dilakukan evaluasi terhadap program yang dijalankan sebanyak satu kali dalam sebulan untuk mengoptimalkan setiap pelatihan, pelaksanaan dan implementasinya.

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian pada industri rumah tangga pengerajin pakaian pantai dilaksanakan dalam lima tahap yaitu sosialisasi kegiatan, penyerahan alat pendukung produksi, pelatihan kemasan dan pelabelan produk, pembuatan dan pelatihan media pemasaran *online* dan *monitoring* dan evaluasi kegiatan.

a. Sosialisasi kegiatan

Kegiatan sosialisasi atau pengarahan dilakukan pada tanggal 14 Maret 2016. Materi yang disampaikan pada kegiatan sosialisasi atau pengarahan adalah hal – hal yang berkaitan dengan program pengabdian masyarakat diantaranya adalah latar belakang kegiatan, target

dan luaran dari kegiatan serta bagaimana mekanisme pelaksanaan kegiatan pengabdian yang akan berlangsung. Materi pengarahan disampaikan oleh Ibu Ni Luh Ratniasih yang didampingi oleh Bapak I Wayan Gede Narayana dan Bapak I Gusti Made Murjana. Pada kesempatan tersebut juga disampaikan bahwa tujuan utama dari kegiatan pengabdian adalah untuk meningkatkan pendapatan dari UKM, meningkatkan pengetahuan pemilik dan karyawan dari UKM serta pengembangan fasilitas penunjang produksi dari UKM. Pada kegiatan sosialisasi tersebut juga didiskusikan tentang peralatan yang diperlukan untuk menunjang produksi dan pengemasan.

b. Penyerahan Alat Pendukung Produksi

Berdasarkan hasil sosialisasi dan pengarahan yang dilakukan sebelumnya, terdapat beberapa peralatan yang sangat dibutuhkan untuk meningkatkan jumlah produksi dan meningkatkan kualitas produksi. Sehingga dilakukan pembelian beberapa barang untuk kedua UKM secara bertahap dan penyerahan barang yang dilakukan beberapa kali di bulan April 2016. Peralatan penunjang yang telah diserahkan diantaranya berupa :

- a. Mesin jarit untuk menunjang UKM dalam memproduksi pakaian pantai.
- b. Mesin pemotong kain untuk membantu UKM melakukan pemotongan kain.
- c. Pembelian kain yang digunakan pada saat pelatihan atau uji coba desain baru untuk menciptakan variasi produk dari UKM.
- d. Perbaikan tempat *display* produk di toko.

Penyerahan barang dilakukan secara bertahap pada kedua Mitra. Dokumentasi pada saat penyerahan barang pada UKM Ibu Ni Wayan Ekayani dapat dilihat pada Gambar 3, sedangkan dokumentasi pada saat penyerahan barang pada UKM Ibu Ni Made Sutriani dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 3. Penyerahan Barang Pada UKM Ibu Ni Wayan Ekayani



Gambar 4. Penyerahan Barang Pada UKM Ibu Ni Made Sutriani

Penyerahan barang disusul dengan penyerahan kain yang akan digunakan sebagai bahan pelatihan desain baru. Penyerahan kain dilakukan oleh Ibu Ni Luh Ratniasih, dokumentasi penyerahan kain dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Penyerahan Kain Bahan Pelatihan desain

Setelah penyerahan barang dilakukan maka dilanjutkan pemasangan alat dan beberapa kali pelatihan penggunaan alat. Pelatihan penggunaan alat meliputi penggunaan mesin jarit karena sebelumnya UKM menggunakan mesin jarit manual, serta pelatihan penggunaan mesin pemotong kain karena sebelumnya UKM memotong kain dengan menggunakan gunting. Pelatihan dilakukan dengan mempraktekkan langsung penggunaan alat dan dilakukan dokumentasi. Salah satu dokumentasi pelatihan alat dapat dilihat pada Gambar 6. Dalam kegiatan pelatihan alat, kami menggunakan jasa pelatih yang paham dengan cara penggunaan alat tersebut.



Gambar 6. Pelatihan Penggunaan Alat

Perbaikan tempat *display* barang dilakukan pada kedua UKM, dimana hal ini dilakukan untuk menjaga keamanan barang dagangan UKM. Dikarenakan letak *display* produk berada di area terbuka, maka sangat tidak memungkinkan *display* dibuat dari bahan kaca. Sehingga hanya dilakukan perbaikan pada tempat *display* produk seperti yang terlihat pada Gambar 7.



(a) Tempat *Display* Sebelum Diperbaiki (b) Tempat *Display* Setelah Diperbaiki

Gambar 7. Perbaikan Tempat Display Produk

c. Pelatihan Kemasan dan Pelabelan Produk.

Agar tetap menjaga kualitas barang serta membuat produk lebih rapi dan menarik maka dilakukan pelatihan pengemasan produk. Untuk lebih memperkenalkan UKM melalui hasil produknya maka diperlukan adanya identitas UKM pada produk tersebut. Sehingga dibuatkan label dan pelatihan pelabelan produk pada pemilik dan karyawan UKM. Perancangan desain label dilakukan oleh Bapak I Wayan Gede Narayana serta pelatihan pelabelan pengemasan produk didampingi oleh Bapak I Gusti Made Murjana. Pelatihan pengemasan dan pelabelan produk dilakukan beberapa kali setelah pelatihan penggunaan alat. Pelatihan dilakukan dengan praktek langsung dan dilakukan dokumentasi. Salah satu dokumentasi foto pada saat pendampingan pelabelan produk dapat dilihat pada Gambar 8 sedangkan dokumentasi pada saat pengemasan produk dapat dilihat pada Gambar 9.



Gambar 8. Pendampingan Pelabelan



Gambar 9. Pendampingan Pengemasan Produk

Label produk didesain dengan sangat sederhana agar ke depannya UKM tidak kesulitan dalam melakukan pelabelan produk. Selama ini semua produk hasil produksi tidak disertakan

label sehingga customer tidak mengetahui identitas UKM. Contoh desain label dan pelabelan produk dapat dilihat pada Gambar 10.

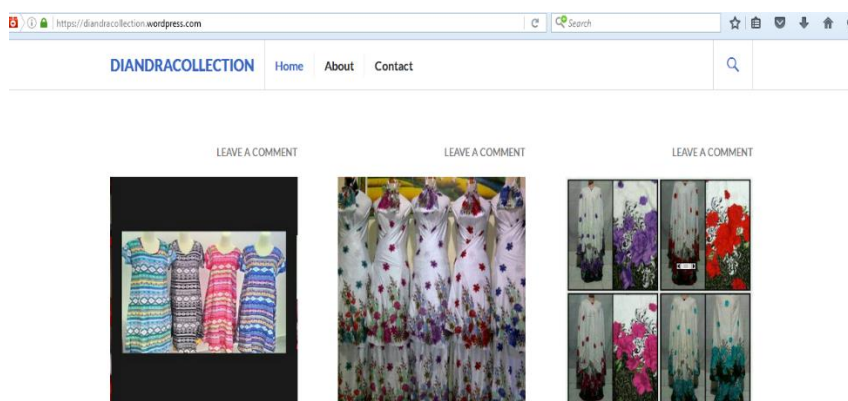


Gambar 10. Desain label dan Pelabelan Produk

d. Pembuatan Media Pemasaran *Online*.

Cara pemasaran produk menjadi salah satu masalah yang selama ini dihadapi oleh UKM. Selama ini cara pemasaran produk UKM masih bersifat konvensional yaitu produk UKM hanya dipasarkan melalui toko dan pedagang eceran di area pasar Guwang. Sehingga tahap pelaksanaan pengabdian berikutnya adalah pembuatan media pemasaran *online*. Terdapat beberapa media pemasaran yang dibuatkan antara lain :

- a. Media pemasaran sebuah web profil usaha untuk mempromosikan hasil produksi agar lebih diketahui oleh masyarakat luas. *Website* pemasaran dibuat untuk kedua UKM dengan tampilan *website* untuk UKM Ibu Ni Wayan Ekayani (*DIANDRA COLLECTION*) dapat dilihat pada Gambar 11.



Gambar 11. Tampilan *Website* Ibu Ni Wayan Ekayani

- b. Kemampuan kedua UKM dalam mengoperasikan *website* masih sangat kurang, namun sarana dan infrastruktur untuk mengakses *website* telah tersedia. Sehingga dilakukan beberapa kali pelatihan untuk penggunaan *website*, dimana pelatihan dilakukan dengan metode ceramah dan praktek langsung seperti terlihat pada Gambar 12.



Gambar 12. Pelatihan Pemasaran Online

e. Monitoring dan Evaluasi Kegiatan.

Kegiatan *monitoring* dan evaluasi dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat peningkatan pada hasil produksi UKM, peningkatan pengetahuan UKM setelah mengikuti pelatihan dan mengetahui manfaat yang dirasakan UKM setelah pengabdian ini berlangsung. *Monitoring* dan evaluasi dilakukan pada tanggal 11 Juli 2016. Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dipaparkan sebelumnya, kegiatan pengabdian masyarakat berupa pemberian alat dan pelatihan ini mendapat respon yang positif dari para peserta, dimana para peserta sangat antusias mengikuti kegiatan. Evaluasi kegiatan dilakukan dengan cara wawancara dengan pemilik dan karyawan UKM pengerajin pakaian pantai. Dari hasil evaluasi diketahui bahwa hasil produksi UKM meningkat. Hal ini dilihat dari hasil produksi UKM Ibu Ni Wayan Ekayani yaitu sebelumnya UKM menghasilkan rata – rata 20 sampai 25 pakaian pantai perhari, namun dengan adanya bantuan mesin jahit dan mesin pemotong kain UKM mampu menyelesaikan 70 sampai 75 pakaian pantai perhari.

4. Simpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan, maka beberapa kesimpulan yang dapat diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Kegiatan yang dilakukan sampai laporan kemajuan ini adalah sosialisasi kegiatan, pembelian dan penyerahan alat, pelatihan pengemasan produk, pembuatan dan pelatihan pelabelan produk, dan pelatihan pemasaran produk secara *online*.
2. Beberapa target dan luaran dari kegiatan ini telah tercapai yaitu adanya peningkatan jumlah produksi UKM, adanya peningkatan variasi produk, dan UKM memiliki tempat *display* produk yang lebih baik dari sebelumnya.

5. Ucapan Terima kasih

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Kementerian Riset dan Teknologi, Direktorat Pendidikan Tinggi atas pendanaan yang diberikan untuk melaksanakan kegiatan ini.

6. Daftar Pustaka

[1] Badan Pusat Statistik. Bali dalam Angka. 2015