

Peningkatan Kualitas Usaha Melalui Pelatihan Manajemen dan Strategi Pemasaran

Siti Munfaqiroh¹

Lidia Andiani²

Moh. Syadeli³

STIE Malangkeucwara

Jalan Terusan Candi Kalasan Malang

E-Mail: lidia@stie-mce.ac.id

Akuntansi Bisnis dan Manajemen (ABM),

Volume 7

Nomor 1

Halaman 70 - 76

Bulan Juli, Tahun 2020

ISSN 2477-6432

E-ISSN 2721-141X

Abstract

Competition in the business world is getting tougher along with the growth of an area or country. Likewise for business activities that have the motion in the shoe industry is also getting tighter and tighter. In the Mojokerto area there are shoe industry centers, all of which are MSME craftsmen. In MSME the weaknesses that are always owned are in management and marketing strategies. In this article, what is discussed and done is to improve the ability to do business from MSMEs by conducting management training and marketing strategies. In this activity also provided knowledge about how to use shoes in accordance with national standards. Activities carried out are of two forms namely management training and marketing strategies aimed at improving the quality of their business. The second activity is conducting training at the Sidoarjo BPIPT (Indonesian Footwear Industry Development Center) which is a forum for shoe entrepreneurs to gain knowledge on how to make quality shoes according to existing standards. The second activity aims to improve the ability of shoe craftsmen to make quality shoes as one of the marketing strategies.

Key words: *marketing strategies, bussiness management*

Informasi Artikel

Tanggal Masuk:

25 Juni 2020

Tanggal Revisi:

30 Juni 2020

Tanggal Diterima:

12 Juli 2020

Abstrak

Persaingan di dunia usaha semakin ketat seiring dengan pertumbuhan suatu daerah atau negara. Demikian juga terhadap kegiatan usaha yang bergerak dibidang industri sepatu juga semakin lama semakin ketat. Di daerah Mojokerto terdapat sentra industri sepatu yang semuanya adalah pengrajin UMKM. Dalam UMKM kelemahan yang selalu dimiliki adalah dalam manajemen dan strategi pemasarannya. Dalam artikel ini yang dibahas dan dilakukan adalah meningkatkan kemampuan berbisnis dari para UMKM dengan melakukan pelatihan manajemen dan strategi pemasaran. Dalam kegiatan ini juga diberikan pengetahuan tentang bagaimana membuat sepatu yang sesuai dengan standar nasional. Kegiatan yang dilakukan ada 2 bentuk yaitu pelatihan manajemen dan strategi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas berbisnis mereka. Kegiatan kedua adalah melakukan pelatihan di BPIPT Sidoarjo (Balai Pengembangan Industri Persepatuan Indonesia) yang merupakan wadah bagi pengusaha sepatu untuk menimba ilmu bagaimana membuat sepatu berkualitas sesuai dengan standar yang ada. Kegiatan yang kedua ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan para pengrajin sepatu dalam membuat sepatu yang berkualitas sebagai salah satu strategi pemasaran

Kata Kunci: strategi manajemen, manajemen bisnis

PENDAHULUAN

Kekuatan ekonomi suatu daerah harus melibatkan seluruh kegiatan usaha masyarakat termasuk UMKM. Kegiatan yang berhubungan dengan pendampingan dan pembinaan usaha kecil menengah harus selalu dilakukan karena UMKM mempunyai posisi yang sangat penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi yang kuat suatu bangsa harus melibatkan seluruh usaha masyarakat dalam menciptakan kekuatan ekonomi. Sehingga menumbuhkan dan terus membina UMKM mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia karena berpotensi untuk meningkatkan pasokan baru serta persaingan, mengembangkan teknologi, menciptakan ragam pasar baru meningkatkan kesempatan kerja dan hasil produksi (Elfahmi dan Jatmika, 2019).

Kegiatan pendampingan yang dilakukan pada para pengrajin sepatu yang ada di desa Lengkong Mojokerto yang merupakan binaan Perum Jasa Tirta I. Desa Lengkong Mojokerto mempunyai data demografi yang tampak pada Tabel 1

Tabel 1. Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah
1	0-1	315
2	1-5	576
3	5-7	510
4	7-18	1266
5	18-59	6714
6	>59	1211
TOTAL		

Sumber : Kantor Kelurahan Lengkong

Usia produktif mempunyai prosentase yang paling tinggi yaitu adalah sekitar 62%. Sebagian besar dari mereka mempunyai usaha sebagai buruh pabrik atau berwirausaha. Di Kabupaten Mojokerto memang banyak sekali penduduk yang berprofesi sebagai pengrajin karena di Mojokerto merupakan daerah yang memiliki situs sejarah Majapahit. Mojokerto memiliki pengrajin batik, kuningan, sepatu yang sebagian besar dilakukan oleh pengrajin kecil. Tingkat pendidikan yang rendah tentu saja berpengaruh terhadap kemampuan pengelolaan usaha meskipun bukan berarti bahwa mereka menjalankan usaha mereka dengan asal. Mereka mengelola usaha hanya berdasarkan pada kebutuhan pasar atau penjualan saja ketika penjualan mereka menurun mereka hanya menganggap bahwa pasar sedang sepi. Inilah yang kita sebut bahwa pengelolaan usaha mereka masih kurang karena mereka tidak pernah berpikir bahwa penjualan menurun bisa terjadi karena beberapa sebab antara lain karena permintaan pasar yang berubah, konsumen sekarang lebih memperhatikan kualitas tidak hanya berorientasi pada harga murah, dan lain-lain.

Peluang usaha di desa Lengkong secara geografis sebenarnya memiliki posisi yang strategis karena berada di lingkungan industri dan di Mojokerto banyak dikunjungi wisatawan. Kegiatan pendampingan ini dilakukan pada sentra pengrajin sepatu. Di samping itu Kabupaten Mojokerto mempunyai program mengembangkan usaha mikro, kecil dan menengah untuk lebih memajukan Mojokerto. Hal ini dikarenakan Kabupaten Mojokerto mengembangkan salah satu destinasi wisata budaya dengan mengangkat kebesaran Majapahit. Dengan tujuan ini maka sangat diperlukan adanya peran serta masyarakat dalam mewujudkannya dengan menggiatkan usaha yang berhibungan dengan pengembangan wisata budaya tersebut dalam bentuk produk unggulan dari Mojokerto terutama produk yang dihasilkan oleh usaha mikro, kecil dan menengah.

Salah satu kelemahan dari usaha pengrajin sepatu tersebut adalah terbatasnya pengetahuan dari pemilik usaha di bidang manajemen dan pemasaran. Industri sepatu di Mojokerto merupakan usaha yang dilakukan secara turun temurun. Para pengrajin hanya sebatas pemasok untuk pasar yang ada di Mojokerto dan sekitarnya. Alasan pengrajin mendirikan usaha tersebut adalah: (1) merupakan sumber penghasilan keluarga (2) usaha tersebut merupakan usaha turun menurun (3) menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitarnya dan (4) memanfaatkan potensi lokal yaitu banyaknya industri di sekitar Mojokerto

Dilihat dari demografi mata pencaharian penduduk secara umum mata pencaharian warga masyarakat desa Lengkong dapat teridentifikasi ke dalam beberapa sektor yaitu pertanian, jasa/perdagangan, industri, dll. Sektor industri menduduki yang pertama karena memang Mojokerto dekat dengan wilayah Mojosari yang merupakan sentra industri besar. Di Mojokerto sendiri terdapat banyak industri besar dan terletak di wilayah Lengkong. Dari sisi ini sebenarnya usaha industri sepatu sangat memungkinkan untuk menjadi berkembang dan maju. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dari para pengrajin bagaimana membuat sepatu yang memiliki standar dan berkualitas serta bagaimana melakukan pemasaran yang baik.



Gambar 1. Proses pembuatan sepatu

Pembuatan sepatu yang dilakukan oleh pengrajin selama ini berdasarkan kemampuan mereka sendiri yang belajar secara otodidak kepada pendahulu mereka. Untuk desain produk mereka memakai desain yang umum ada di pasaran dan mereka tidak mengetahui tentang standar kualitas yang seharusnya melekat pada produk sepatu. Padahal secara teoritis ternyata ada standar yang harus dilalui dalam melakukan pembuatan sepatu dan mesin yang berbeda untuk di setiap tahapan produksinya. Dengan memperhatikan hal tersebut maka tidak hanya menghasilkan produk sepatu yang berkualitas tetapi juga yang nyaman dipakai.

Sedangkan pengetahuan tentang bagaimana memproduksi sepatu yang benar dan berkualitas ada badan atau lembaga yang memfasilitasi hal tersebut yaitu BPIPI (Balai Pengembangan Industri Persepatuan Indonesia). Di BPIPI secara rutin melakukan pelatihan kepada siapa saja yang membutuhkan tentang ilmu bagaimana memproduksi sepatu dan BPIP juga membantu para pengrajin untuk menguji kualitas dari sepatu semacam sertifikasi terutama untuk sepatu2 yang digunakan dalam K3 atau biasa disebut dengan sepatu safety yang harus memenuhi standar yang sudah ditentukan. Pengrajin sepatu di Lengkong memang dibagi dalam beberapa spesifikasi produksi artinya ada pengrajin yang membuat sepatu safety saja, ada pengrajin yang menghasilkan sepatu olahraga, ada pengrajin yang menghasilkan sepatu wanita, dll.

Tujuan dari kegiatan pendampingan ini adalah: (1) menambah pengetahuan dan wawasan sepatu dalam bidang manajemen usaha (2) menambah pengetahuan dan wawasan pengrajin sepatu dalam bidang strategi pemasaran (3) meningkatkan kualitas produk sepatu yang dihasilkan (4) pengayaan desain sepatu dengan keragaman model dan bahan (5) meningkatkan pengetahuan pengrajin sepatu berkaitan dengan standarisasi yang harus dimiliki oleh produk sepatu yang dikeluarkan oleh lembaga sertifikasi produk yaitu BPIPI dan (6) meningkatkan penjualan

Sasaran yang dituju dari kegiatan ini adalah mitra binaan Perum Jasa Tirta I yang diikuti oleh 32 UMKM. Dan khusus untuk mitra binaan yang bergerak di bidang pembuatan sepatu dilakukan pelatihan tambahan berupa pelatihan dan kunjungan lapangan ke BPIPI Sidoarjo yang diikuti oleh 25 orang pengrajin sepatu.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan analisis situasi yang telah dipaparkan selanjutnya perlu disusun program peningkatan kapasitas usaha yang ditekankan pada aspek produksi dan aspek pengelolaan manajemen serta pemasaran usaha. Aspek yang menjadi penekanan program pelatihan ini adalah :

Tabel 2. Identifikasi Masalah Dan Solusi

Aspek	Permasalahan	Solusi
Produksi	Belum adanya tempat yang layak untuk mendisplay hasil produk	Membuat tempat display 1 saja untuk semua pengrajin

Manajemen	Belum adanya sertifikasi untuk produk sepatu terutama jenis sepatu yang harus memiliki standar tertentu seperti sepatu safety yang harus memenuhi standar K3	Dilakukan kunjungan lapangan ke BPIPI sehingga pengrajin mengetahui tempat untuk mendapatkan sertifikasi produk
	Pengetahuan pembukuan rendah	Diadakan pelatihan bagaimana menyusun laporan keuangan
	Pengetahuan pengelolaan usaha yang kurang	Mengadakan pelatihan manajemen usaha sehingga terjadi peningkatan pengetahuan pengelolaan usaha
Pemasaran	Pemahaman manajemen pemasaran rendah	Mengadakan pelatihan strategi pemasaran sehingga ada peningkatan pengetahuan manajemen pemasaran

Berdasarkan identifikasi masalah dan solusi yang telah ditentukan selanjutnya akan diurai tentang pelaksanaan kegiatan tersebut pada bidang produksi para pengrajin melakukan kunjungan lapangan dan pelatihan di BPIPI Sidoarjo yang diikuti oleh lebih kurang 25 orang pengrajin dengan tujuan untuk memberikan pemahaman tentang Critical Point Kualitas Sepatu. Di BPIPI para pengrajin diajak langsung melihat dan praktek melakukan produksi sepatu yang sesuai dengan standar dan menghasilkan sepatu yang nyaman dipakai. Di BPIPI juga ditunjukkan bagaimana melakukan atau mengajukan sertifikasi untuk produk sepatu tertentu sekaligus uji apa saja yang dilakukan untuk memenuhi standar sepatu tersebut. BPIPI juga memberikan kesempatan kepada para pengrajin untuk mengikuti lomba pembuatan sepatu unik yang diadakan secara internasional sehingga memungkinkan ke depannya produk sepatu dari pengrajin akan dikenal oleh negara lain.



Gambar 2. Tim STIE Malangkucecwara dan Jasa Tirta

Bidang manajemen diadakan pelatihan dengan tema manajemen bisnis dengan pelatihan ini memberikan pengetahuan kepada para pengrajin bagaimana mengelola manajemen usaha yang benar sekaligus di dalamnya dibahas tentang bagaimana membuat pelaporan dan mengelola keuangan.

Bidang pemasaran diadakan pelatihan dengan tema Strategi Pemasaran Bisnis dimana pada pelatihan ini mengupas habis tentang strategi yang bisa dipergunakan oleh para pengrajin dalam memasarkan produknya. Dan pelatihan yang diberikan tidak membahas strategi pemasaran yang muluk tetapi strategi pemasaran sederhana yang bisa dijangkau dan dilakukan oleh para pengrajin yang merupakan usaha kecil dan mikro.

HASIL KEGIATAN

Hasil pendampingan dan pelatihan yang dilakukan hasil yang diperoleh adalah peningkatan kemampuan dari pemilik usaha atau UMKM khususnya pengrajin sepatu dalam bidang manajemen usaha dan pemasaran. Secara umum luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mampu meningkatkan kapasitas usaha mitra. Kemampuan berinovasi yang didukung dengan modernisasi sarana produksi melalui teknologi tepat guna, mampu meningkatkan produktifitas usaha. Inovasi produk menghasilkan desain produk sepatu yang lebih beragam dan menghasilkan produk sepatu yang sudah tersertifikasi serta memungkinkan mengikuti lomba tingkat internasional sehingga bisa dikenal lebih luas lagi. Dukungan teknologi tepat guna dalam proses produksi mampu meningkatkan efektivitas dan efisiensi produksi. Seperti yang dinyatakan oleh Elfahmi dan Jatmika (2019) bahwa inovasi akan menaikkan daya saing UMKM sehingga UMKM bisa naik kelas dari kelas lokal menjadi kelas regional bahkan internasional. Pemasaran

online dengan menggunakan media sosial yang memanfaatkan jaringan pertemanan dari mitra juga mulai efektif dijalankan.

KESIMPULAN

Sumber daya yang melimpah tidak bisa menjadi daya saing tanpa dibarengi dengan kapabilitas mengelola sumber daya tersebut. Usaha yang turun temurun serta kemampuan memproduksi sepatu tidak akan bernilai tambah ekonomis tinggi jika tidak dikemas menjadi produk yang berkualitas. Produksi yang hanya dilakukan apa adanya tidak akan bisa bersaing di pasaran karena konsumen sekarang relatif lebih cerdas mereka tidak hanya memandangi produk dari sisi harga murah saja. Konsumen lebih menyukai sepatu yang nyaman dipakai dan berkualitas walaupun mereka harus membayar dengan harga lebih tinggi. Hal ini harus diketahui oleh para pengrajin karena saat ini aktivitas dari seseorang sangat tinggi maka pilihan sepatu yang nyaman untuk dipakai sehari-hari adalah hal utama yang dipertimbangkan oleh konsumen dalam membeli sepatu.

Kehadiran CSR yang dimiliki oleh Perum Jasa Tirta I sangat berkontribusi terhadap kemajuan usaha UMKM dalam hal ini pengrajin sepatu di desa Lengkong. Rencana dan implementasi dari kegiatan CSR ini telah mampu meningkatkan produktivitas usaha para pengrajin. Bantuan yang diberikan dapat dipergunakan untuk pengadaan teknologi tepat guna yang pada akhirnya akan meningkatkan kapasitas produksi secara signifikan. Program Binaan yang dilakukan oleh Perum Jasa Tirta I berhasil meningkatkan kualitas produk menjadi lebih baik dan tersertifikasi. Seiring dengan meningkatnya permintaan produk dan jangkauan pasar yang semakin luas membuat pengrajin termotivasi untuk mengembangkan usaha dengan menciptakan produk dengan varian baru yang sesuai dengan standar yang ada dan sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Program binaan UMKM ini secara simultan telah berhasil meningkatkan daya saing produk pengrajin untuk bersaing dengan produk sejenis dari kompetitor. Faktor penentu peningkatan produktivitas usaha camilan ini antara lain aspek produksi, pemasaran dan manajemen usaha yang telah dipahami oleh para pengrajin. Selanjutnya akan dijalankan oleh UMKM secara konsisten dan komitmen yang tinggi. Dampak lain dari kegiatan ini adalah meningkatnya wawasan berbisnis dari UMKM. Media sosial yang selama ini hanya sarana komunikasi biasa kini lebih berdaya dengan fungsi sebagai jejaring bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

Elfahmi, S.H., & Jatmika, D (2019), Pengaruh Inovasi Terhadap UKM Naik Kelas Melalui Daya Saing Produk (Studi UKM Kuliner Rahajeng Catering Pati dan Indoburger Rembang), *Media Mahardika*, 17(3), 481-487