

Pendampingan Pengembangan Kewirausahaan Home Industry Novalla Guna Membantu Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Medokan Ayu Surabaya

Nova Dwi Lestari

*Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,
novaduwi04@gmail.com*

Abstrak

Pandemi Covid-19 yang telah terjadi sejak awal 2020 dengan dampak signifikan pada urutan kehidupan sosial dan penurunan kinerja ekonomi di sebagian besar negara di dunia, termasuk Indonesia. Pandemi Covid 19 memberikan dampak buruk pada keberlangsungan kehidupan ekonomi Indonesia, khususnya bagi pelaku UMKM. Salah satu UMKM yang terdampak Covid 19 yaitu usaha konveksi rumahan milik Ibu Sulastris di Kelurahan Medokan Ayu, Kecamatan Rungkut, Kota Surabaya. Home industry milik Ibu Sulastris ini sangat prospektif, jumlah permintaan yang besar tetapi belum semua bisa dipenuhi karena keterbatasan modal dan juga peralatan produksi. Dengan adanya program Kuliah Kerja Nyata (KKN) bertema "Kebangkitan Ekonomi Kerakyatan Di Era Endemi" ini mempunyai tujuan untuk membantu Ibu Sulastris sebagai pemilik usaha home industry Novalla dengan memberikan bimbingan dalam pengembangan usaha seperti memberikan ide/solusi untuk membuka kerjasama antar penjahit sehingga Ibu Sulastris dapat memproduksi pesanan almamater dalam jumlah banyak tanpa harus membeli mesin jahit yang baru, juga adanya pelatihan pembukuan sederhana sehingga mitra mengetahui besarnya pemasukan dan pengeluaran uang, juga tingkat keuntungan yang diperolehnya. Disamping itu juga pelatihan pemasaran terkait strategi pemasaran Segmentasi, Targetting dan Positioning sehingga dapat memperoleh pelanggan yang lebih banyak dan dapat meningkatkan omset.

Kata kunci: Peningkatan Produksi, konveksi, pembukuan sederhana, pemasaran, kebangkitan ekonomi

Pendahuluan

Sektor industri yang semakin efisien dalam suatu perekonomian nasional membutuhkan perusahaan-perusahaan kecil di bidang industri pengolahan. Salah satunya yaitu home industri. Manfaat home industri adalah Terpenuhi kebutuhan masyarakat, terciptanya lapangan kerja baru, semakin banyak jumlah industri yang dibangun maka banyak pula tenaga kerja yang diserap, dapat meningkatkan pendapatan perkapita. Dapat ikut serta mendukung pembangunan nasional di bidang ekonomi terutama sektor industri. (Riyansyah et al., 2018). Oleh karena itu, masih dibutuhkan adanya pembinaan terhadap industri kecil agar menjadi sebuah usaha yang semakin efisien dan mampu berkembang mandiri, meningkatkan pendapatan masyarakat, membuka lapangan usaha dan mampu meningkatkan perannya dalam penyediaan barang dan jasa.

Konveksi Novalla merupakan salah satu sentra industri rumahan (home industri) yang sangat prospektif di Medokan Ayu Surabaya. Konveksi Novalla adalah usaha konveksi milik Ibu Sulastris. Usaha konveksi Novalla di Medayu Utara XVII dan telah berjalan selama 4 (empat) tahun dengan jumlah permintaan paling sering Almamater, Pakaian semi formal dan Pakaian Anak. Home industry milik Ibu Sulastris ini sangat prospektif, jumlah permintaan yang besar tetapi belum semua bisa dipenuhi karena keterbatasan modal dan juga peralatan produksi. Produk konveksi Ibu Sulastris sebenarnya dapat bersaing dengan produk dari pengusaha lain, apabila dapat ditingkatkan produktivitasnya. Akan tetapi, karena efek pandemi covid 19, kuantitas penjualan berjalan statis, tidak pernah ada peningkatan dalam volume produksi, disamping itu juga ketidaktahuan mitra dalam menghitung dan mengelola setiap pendapatan yang diperolehnya membuat modal usaha semakin menipis dan membuat

penambahan alat produksi menjadi tidak terpenuhi. Melalui kegiatan KKN bertema "Kebangkitan Ekonomi Kerakyatan Di Era Endemi" Saya memiliki program unggulan kewirausahaan yang dapat diaplikasikan kepada Usaha Home Industry milik Ibu Sulastri.

Tujuan dari program ini adalah membantu Ibu Sulastri dengan memberikan ide/solusi untuk membuka kerjasama antar penjahit sehingga ibu sulastri dapat memproduksi pesanan almamater dalam jumlah banyak tanpa harus membeli mesin jahit yang baru, juga adanya pelatihan pembukuan sederhana sehingga mitra mengetahui besarnya pemasukan dan pengeluaran uang, juga tingkat keuntungan yang diperolehnya.

Disamping itu juga pelatihan pemasaran terkait strategi pemasaran Segmentasi, Targetting dan Positioning sehingga dapat memperoleh konsumen yang lebih banyak dan dapat meningkatkan omzet penjualan.

Metode

Dalam pelaksanaan KKN ini digunakan metode sebagai berikut:

1. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara kepada Ibu sulastri selaku pengusahakonveksi "Novalla", mengenai hal-hal yang berkenaan dengan:

- Profil kelompok usaha bersama seperti tahun berdiri usaha, permodalan, motivasi awal, kondisi pemasaran, konsumen yang menerima hasil jahitan, dan sebagainya.
- Permasalahan-permasalahan yang dihadapi selama melakukan usaha tersebut.

2. Teknik Analisis Data

Analisis Deskriptif

- Mendesain materi pelatihan pembukuan sederhana.
- Pelatihan dan implementasi pencatatan pembukuan sederhana serta pemasaran usaha konveksi

Evaluasi dengan melakukan kunjungan kepada mitra untuk mengetahui sejauh mana aplikasi dari pelatihan yang telah diberikan, memastikan besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dan biaya yang terjadi untuk bisa melihat adanya pertumbuhan penjualan. Kegiatan KKN ini diawali dengan melakukan kunjungan ke lokasi mitra, kemudian melakukan wawancara dengan Ibu Sulastri, mencari tahu permasalahan yang dihadapi dan perencanaan alternatif, solusi yang mungkin dapat diterapkan. Diskusi yang dilakukan bersifat intens agar diperoleh penyelesaian dari permasalahan yang dihadapi.

Hasil Dan Pembahasan

Kuliah Kerja Nyata dilakukan di Kelurahan Medokan Ayu Surabaya yang berlangsung selama 12 hari. Mulai dari mencari potensi apa yang ada di Kelurahan Medokan Ayu sampai dengan adanya pembinaan terhadap industri kecil agar menjadi sebuah usaha yang semakin efisien dan mampu berkembang mandiri, meningkatkan pendapatan masyarakat, membuka lapangan usaha dan mampu meningkatkan perannya dalam penyediaan barang dan jasa. Dengan kondisi pasca era pandemi Covid 19 sampai saat ini banyak UMKM yang mengalami penurunan perekonomian, kuantitas penjualan berjalan statis, tidak pernah ada peningkatan dalam volume produks, disamping itu juga ketidaktahuan dalam menghitung dan mengelola setiap pendapatan yang diperolehnya membuat modal usaha semakin menipis, salah satunya Usaha Konveksi Rumahan "Novalla" milik Ibu Sulastri. Maka dari itu, penulis merancang program kerja yang bertema Pendampingan Pengembangan Kewirausahaan Home Industry

Novalla guna Membantu Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Medokan Ayu Surabaya dan dapat bangkit di era endemi ini.

Tujuan dari program kerja yang dilakukan terkait dengan peningkatan volume penjualan, pertambahan keuntungan, pertambahan jumlah produksi, pertambahan peralatan produksi berupa alat jahit, dan juga pelatihan keuangan sederhana untuk dapat menghitung biaya produksi dengan tepat sehingga dapat mengetahui dengan pasti tingkat keuntungan yang diperoleh, yang selama ini tidak diketahui berapa tingkat keuntungan yang diperoleh/unit barang yang diproduksi dan juga jumlah biaya yang sesungguhnya dikeluarkan. Selain itu penulis akan memberikan pengetahuan dan pelatihan kepada sasaran, tentang pengenalan platform digital, penyelasan persepsi wirausaha, pengenalan digital marketing, branding, dan pengenalan media sosial facebook dan instagram.



Gambar 1. Sharing mengenai program kerja KKN

Setelah mengetahui permasalahan yang dialami Ibu Sulastri, menurut penulis, Pemasaran terhadap hasil produksi belum maksimal karena minimnya kuantitas produksi yang dihasilkan akibat dari kurangnya alat jahit. Maka dari itu penulis memberikan solusi dengan cara mencari partner jahit di platform media sosial facebook, yang dimana facebook terdapat grup komunitas jahit se-Indonesia khususnya komunitas jahit Surabaya, sehingga sasaran dalam waktu dekat tidak perlu membeli mesin jahit baru untuk meningkatkan jumlah produksi.



Gambar 2. Bergabung di grup komunitas jahit di media sosial facebook

Permasalahan yang dialami Ibu Sulastri yang kedua yaitu, Ibu Sulastri tidak mengetahui dengan pasti tingkat keuntungan yang diperoleh, tidak diketahui berapa tingkat keuntungan yang diperoleh/unit barang yang diproduksi dan juga jumlah biaya yang sesungguhnya dikeluarkan. Maka dari itu penulis memberikan pelatihan keuangan sederhana. Laporan keuangan berfungsi sebagai alat untuk menganalisis kinerja keuangan yang dapat memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja dan arus kas, sehingga dapat dijadikan sebagai dasar membuat keputusan-keputusan ekonomi. (Putri Hapsari & Nahdiatul Hasanah, 2017).

	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1. Perlengkapan yang diperlukan			
→ Mesin Jahit	3 Unit	3.000.000	9.000.000
→ Mesin Gigit	2 Unit	4.000.000	8.000.000
→ Alat Jahit Kiri	2 Unit	800.000	1.600.000
→ Ganteng Kiri	3 Unit	10.000	30.000
→ Ganteng Benang	2 Unit	15.000	30.000
→ Meteran	3 Unit	3.000	9.000
→ Benang	2 Unit	400.000	800.000
→ Pengantar Pola	2 Unit	100.000	200.000
→ Ruler	4 Unit	10.000	40.000
		SUB TOTAL (Rp)	2.349.000
2. Bahan Habis Pakai			
→ Benang Jahit	4 Gigit	12.000	48.000
→ Benang Gigit	3 Gigit	15.000	45.000
→ Jarum Jahit	1 Pack	8.000	8.000
→ Jarum Benang	1 Pack	15.000	15.000
→ Jarum Jahit	1 Pack	8.000	8.000

Gambar 3. Pelatihan pembukuan sederhana

Permasalahan yang di hadapi mitra yaitu permasalahan pemasaran terhadap hasil produksi belum maksimal karena mitra tidak memiliki pengetahuan pemasaran dan digital marketing. Pengertian Digital marketing atau pemasaran digital sendiri adalah kegiatan promosi produk/jasa atau mencari saluran/ channel termasuk kegiatan branding

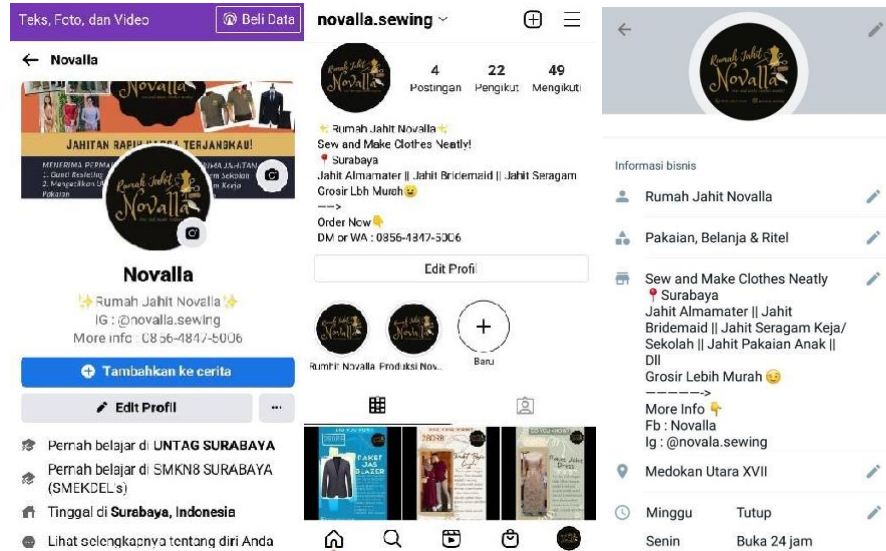
menggunakan berbagai media digital seperti website, e-mail, data base, digital TV dan melalui berbagai inovasi terbaru lainnya termasuk di dalamnya blog, adwords, feed, podcast dan jejaring sosial sehingga memberikan kontribusi terhadap kegiatan pemasaran. (Tri, n.d.). Oleh sebab itu penulis melakukan pelatihan branding kepada mitra dengan membuat kartu nama dan menambahkan logo pada produknya agar produknya dapat dikenal oleh masyarakat luas, dan juga mengubah kemasannya, yang sebelumnya hanya memakai plastik kemasan yang tipis dan sekali pakai, diganti ke kemasan plastik klip pond ziplock ctik yang dapat menyimpan produknya dengan aman, mudah dibawa, tidak gampang sobek karena plastik mempunyai ketebalan 50 micron. Mitra juga memilih sosial media Instagram, facebook dan menggunakan whatsapp business sebagai media pemasaran produknya. Sehingga penulis melakukan pendampingan dalam mendaftarkan akun pada Instagram, facebook dan whatsapp businessnya.



Gambar 4. Kartu nama Home Industry Novalla



Gambar 5. Logo produk Home Industry Novalla

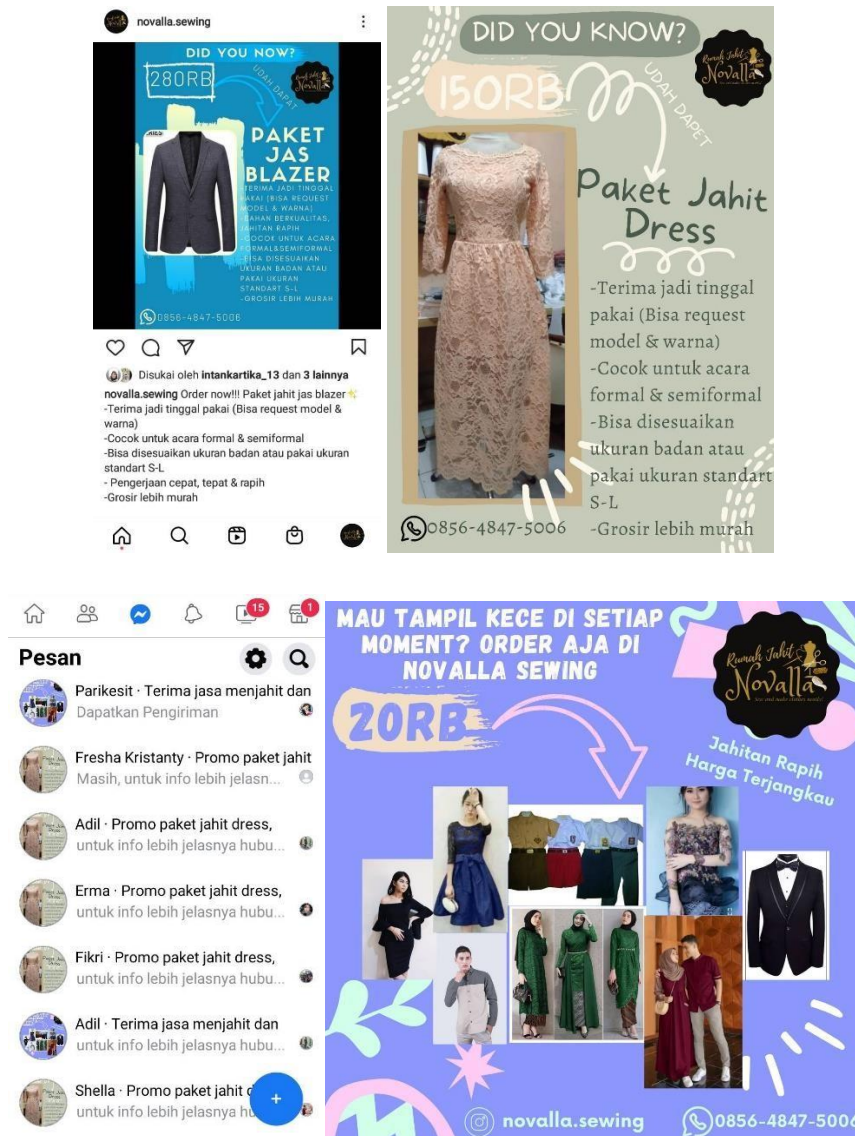


Gambar 6. Mendaftarkan akun pada Instagram, facebook dan whatsapp business



Gambar 7. Tampilan sebelum dan sesudah perbaikan pengemasan produk

Dilakukan pendampingan mengenai cara pengambilan foto dan video produk yang bagus dan cara mengeditnya agar dapat menarik perhatian pelanggan. Setelah foto dan video produknya jadi, mitra didampingi oleh penulis untuk melakukan promosi di Instagram, facebook dan whatsapp businessnya yang telah dibuat. Mitra menjelaskan bahwa sebelumnya beliau tidak pernah menggunakan sosial media, tetapi setelah mengikuti pendampingan beliau mulai bisa menggunakan sosial medianya dengan baik dan benar.



Gambar 8. Melakukan promosi melalui media sosial

Pada saat pertama memposting produk ke instagramnya respon yang didapat cukup baik, namun mitra mencoba untuk melakukan promosi ke kerabat dan tetangga terlebih dahulu. Kemudian mitra mencoba mengupload postingan produknya lagi di facebook dan mulai ada respon dari pelanggan walaupun ada yang hanya bertanya-tanya. Sebanyak 2 pelanggan mulai memesan pakaian dress dan blazer. Setelah menerima pesanan tersebut, mitra langsung menyiapkan dan mengirim pesanan melalui kurir/di ambil sendiri.



Gambar 9. Pesanan yang di terima



Gambar 10. Pesanan yang di ambil sendiri oleh pelanggan

Kesimpulan

Hasil setelah melakukan program kerja KKN Universitas 17 Agustus 1945 yang diterapkan pada UMKM/Rumah jahit milik Ibu Sulastri berjalan dengan lancar walaupun terdapat beberapa kendala tetapi dapat diatasi dengan baik. Perubahan yang terjadi setelah diadakannya KKN pada UMKM milik Ibu Sulastri ini adalah Ibu Sulastri dapat memanfaatkan media sosial yang telah dibuat untuk dapat menemukan partner jahit sekaligus mendapatkan pelanggan baru. Perbaikan dalam branding usaha Ibu Sulastri juga membuat usaha Ibu Sulastri menjadi lebih dikenal dan pendapatan yang didapatkan oleh Ibu

Sulastris juga tentunya bertambah, selama melakukan promosi yang dilakukan telah mendapatkan 2 Pemesanan Pakaian.

Ucapan Terima Kasih

Puji syukur kehadirat Allah SWT Atas karunia dan pertolongannya, program Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Medayu Utara, Kecamatan Rungkut, Kota Surabaya, Provinsi Jawa Timur, yang dimulai sejak tanggal 3 Agustus 2015 sampai dengan tanggal 30 April 2022 dapat berjalan dengan lancar dan dapat terselesaikan dengan baik hingga dengan tersusunnya artikel ilmiah ini.

Kami menyadari bahwa pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata dan penyusunan artikel ini tidak lepas dari bimbingan, dorongan dan bantuan baik materi maupun non materi dari berbagai pihak, sehingga program-program yang telah direncanakan dapat terealisasi dengan baik dan dapat diselesaikan dengan tepat waktu. Oleh karena itu perkenankanlah kami menghaturkan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Doan Widhiandono, S. Sos, M.I.Kom selaku Dosen Pembimbing Lapangan atas bimbingan dan pengarahan yang telah diberikan.
2. Bapak Sunari dan Bapak M.Suratman selaku RT 04 / RW 013 Medokan Ayu Surabaya, Terima kasih atas sambutannya, berbagai bantuannya dan pelayanan selama ini sehingga Kuliah Kerja Nyata ini dapat selesai dengan lancar.
3. Ibu Sulastris selaku mitra yang dilibatkan untuk berperan secara aktif sebagai peserta dalam pelatihan Kuliah Kerja Nyata
4. Masyarakat Medokan Ayu, terimakasih banyak atas segala bantuan dan kerjasamanya sehingga Kuliah Kerja Nyata ini dapat berjalan dengan lancar.
5. Semua pihak yang sudah berpartisipasi dan memberi dukungan baik materi maupun non materi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga segala bantuan, bimbingan dan pengajaran yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan dari Allah SWT. Tidak lupa kami mohon maaf apabila selama melaksanakan tugas KKN terdapat kekhilafan dan kesalahan. Kami menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan yang kami miliki. Oleh karena itu, kami mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan artikel ini. Akhirnya semoga dengan adanya pembuatan artikel ilmiah ini dapat bermanfaat bagi semua yang membaca dan membutuhkannya.

Daftar Pustaka

- Jatmiko, D., & Poerbowati, E. (2021). STRATEGI REYOG ONGGO PATI DI ERA KAPITALISME. *PARAFRASE: Jurnal Kajian Kebahasaan & Kesastraan*, 21(1).
- Putri Hapsari, D., & Nahdiatul Hasanah, A. (2017). MODEL PEMBUKUAN SEDERHANA BAGI USAHA MIKRO DI KECAMATAN KRAMATWATU KABUPATEN SERANG. *Jurnal Akuntansi*, 4(2).
- Riyansyah, F., Eif, D., Amin, S., & Aziz, R. (2018). Pemberdayaan Home Industry dalam Penigkatan Ekonomi Masyarakat. *Jurnal Tamkin*, 3(2), 90. <https://jurnal.fdk.uinsgd.ac.id/index.php/tamkin/article/download/363/161>
- Tri, K. (n.d.). *DIGITAL MARKETING LEWAT MEDIA SOSIAL FACEBOOK TIM PENELITI: SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA JAKARTA 2020*.