

PELATIHAN MANAJEMEN USAHA KBU BATIK DAN JAHIT PKBM TUNAS MULIA DESA NONGKO SAWIT KECAMATAN GUNUNGPATI KOTA SEMARANG

Andi Kartika¹, Rr. Tjahjaning Poerwati², Ida Nurhayati³, Widhian Hardiyanti⁴
^{1,2,3,4}Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang, Indonesia
¹andikartika@edu.unisbank.ac.id, ²tjahjaingpoerwati@edu.unisbank.ac.id,
³idanurhayati@edu.unisbank.ac.id, ⁴widhianhardiyanti@edu.unisbank.ac.id

Abstrak

Desa Nongko Sawit memiliki potensi yang dapat dikembangkan baik potensi sumber daya alam maupun sumber daya manusia. Banyak warga desa ini yang memiliki jiwa berwira usaha, hal ini ditunjukkan dengan berdirinya Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) Tunas Mulia. PKBM Tunas Mulia terdiri dari enam Kelompok Belajar Usaha (KBU), yaitu KBU Jahit, KBU Batik, KBU Ternak, KBU Budi Daya Lele, KBU Boga, dan KBU Kerajinan. Tujuan dari pengabdian ini untuk meningkatkan kapasitas organisasi, manajemen usaha, motivasi bisnis, keahlian dalam memasarkan produk serta meningkatkan kualitas sumber daya manusia sehingga akan tercipta kemandirian dalam berusaha. Sejalan dengan hal tersebut akan terbentuk wira usaha yang berkembang, tangguh, dan mandiri.

Kata kunci: Manajemen Usaha, PKBM Tunas Mulia, KBU

Abstract

Nongko Sawit Village has the potential that can be developed both natural resources and human resources. Many residents of this village have an entrepreneurial spirit, this is shown by the establishment of the Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) Tunas Mulia. Tunas Mulia's PKBM consists of six Kelompok Belajar Usaha (KBU), namely KBU Jahit, KBU Batik, KBU Ternak, KBU Budi Daya Lele, KBU Boga, and KBU Kerajinan. The purpose of this service is to increase organizational capacity, business management, business motivation, expertise in marketing products and also to improve the quality of human resources so that independence in doing business will be created. In line with this, a thriving, resilient, and independent entrepreneur will be formed.

Key word: Business management, PKBM Tunas Mulia, KBU

PENDAHULUAN

Desa Nongko Sawit merupakan desa vokasi dan merupakan salah satu desa yang ikut berpartisipasi dalam mensukseskan program “Ayo Wisata ke Semarang”. Desa Nongko Sawit berada di salah satu kelurahan di Kota Semarang di Wilayah Kecamatan Gunungpati yang letaknya kurang lebih 15 km dari Ibukota Kota Semarang, dengan luas lahan 190.906 ha. Demografi Kelurahan Nongko Sawit terbagi menjadi 5 RW dan 21 RT dengan jumlah penduduk 3.613 jiwa, meliputi 1.831 laki-laki dan 1.782 perempuan. Jumlah penduduk di atas terhimpun dalam 1.025 KK dengan penduduk pada usia produktif 16-26 tahun sejumlah 880 jiwa, dan sejumlah 887 jiwa berada pada rentang usia 27-60 tahun.

Desa ini memiliki potensi sumberdaya alam, adat dan budaya yang menarik serta beragam untuk dikembangkan. Di desa ini adalah terdapat budidaya agrowisata pengembangan buah, ternak, seni budaya, dan beberapa peninggalan bersejarah. Di desa ini juga terdapat keindahan alam berupa terasering sawah yang terhampar luas mirip seperti di Bali. Disamping itu, desa ini juga memiliki wisata air, kebun merica, dan kuda tunggang. *Homestay* dan sawah seluas lima hektare dimana sering dilakukan panen raya serta berbagai macam kuliner menarik dapat dijumpai di desa ini. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa Desa kelurahan Nongko Sawit terdapat banyak

sekali potensi yang harus dimanfaatkan bagi masyarakat sekitar. Desa Nongko Sawit memiliki banyak potensi yang dapat dikembangkan, baik potensi sumber daya alam maupun potensi sumber daya manusia.

Banyak warga desa ini memiliki hasrat yang kuat untuk berwirausaha. Hal ini terbukti dengan didirikannya Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) Tunas Mulia. PKBM Tunas Mulia dipimpin oleh seorang tokoh masyarakat yang merupakan penggerak warga untuk berubah dan maju, yaitu Bapak Sugiyanto, S.Pd. PKBM Tunas Mulia terdiri dari enam Kelompok Belajar Usaha (KBU), yaitu KBU Jahit, KBU Batik, KBU Ternak, KBU Budi Daya Lele, KBU Boga, dan KBU Kerajinan. Setiap KBU terdiri dari beberapa anggota yang memiliki hasrat berwirausaha tinggi. Dalam PKBM ini, warga yang berhasrat wirausaha memiliki wadah untuk memperoleh pengetahuan dan ketrampilan. Jika warga yang aktif di KBU ini merasa sudah cukup memiliki ketrampilan berusaha, maka yang bersangkutan bisa membuka usaha sendiri. Jadi bisa dikatakan bahwa secara ideal, PKBM Tunas Mulia yang membawahi beberapa KBU di atas merupakan inkubator bisnis yang menyiapkan warga masyarakat untuk bisa mandiri berbisnis. Meski demikian, realitasnya peran ini masih harus ditingkatkan.

Anggota KBU Batik Kusuma terdiri dari 8 orang pembatik yang diketuai oleh Ibu Darmi dan KBU Jahit Kinanti Nastiti terdiri dari 10 orang penjahit yang diketuai oleh Ibu Nugrahaning. Pembina KBU oleh Ketua PKBM Tunas Mulia, Bapak Sugiyanto, S.Pd.

Secara keorganisasian, KBU Batik Kusuma dan KBU Jahit Kinanti Nastiti belum berjalan dengan lancar. Sejak ditetapkan sebagai desa vokasi tahun 2010, tindak lanjut dari pihak yang berwenang dirasa masih kurang. PKBM dan juga KBU-KBU yang berada di bawah naungannya merasa kebingungan tentang apa yang harus dilakukan. Kondisi ini menyebabkan motivasi anggota KBU naik turun.

Produksi yang dilakukan oleh KBU Batik Kusuma masih minim, hal ini terlihat dari hasil produksi yang dihasilkan oleh KBU Batik Kusuma sampai dengan tahun 2015 hanya sebanyak 25 lembar batik tulis. KBU ini masih kesulitan untuk menghitung beban pokok produksi sehingga produk yang dihasilkan relatif mahal dengan margin keuntungan yang minim. Sebagai contoh, dalam setiap produksi batik, KBU Batik Kusuma hanya memperoleh keuntungan sebesar Rp. 25.000,00 per lembar kain batik tulis yang diproduksi. Hal ini dikarenakan harga bahan baku yang sudah tinggi. Biaya produksi meliputi: bahan baku utama yaitu kain putih polos seharga Rp 40.000,00/potong, lilin dan pewarna Rp. 60.000,00, sementara harga jual per lembar kain batik tulis sebesar Rp. 125.000,00.

Pemasaran juga masih menjadi kendala. Pemasaran yang dilakukan masih sangat sederhana yaitu dengan cara "*gethok tular*", dari mulut ke mulut. Sementara, dengan harga yang relatif mahal, dengan kualitas batik yang belum begitu bagus (terkadang warna masih "*ndemblong-ndemblong*") menjadi masalah tersendiri. Kondisi ini menyebabkan munculnya rasa malas untuk memproduksi. Kualitas SDM batik juga masih belum baik. Memang beberapa anggota telah memiliki ketrampilan yang memadai, bahkan mereka telah memberikan pelatihan batik di sekolah dasar sekitar, tetapi anggota yang lainnya masih perlu peningkatan.

Masalah lain yang ditemui di KBU Batik Kusuma adalah peralatan batik yang masih sederhana. Peralatan yang digunakan oleh KBU Batik Kusuma masih tradisional, masih menggunakan canting tradisional sehingga hasilnya kurang bagus, begitu pula ketika mendesain/menggambar pola batik masih dilakukan di meja biasa yang seharusnya dilakukan di meja gambar kaca, sehingga hasil gambarnya masih kurang rapi. Untuk lebih meningkatkan hasil produksi, pengadaan peralatan menjadi kebutuhan yang mendesak.

Sementara dengan peralatan yang dimiliki, proses produksi belum efektif dan efisien. Kondisi-kondisi di atas yang menjadi penyebab mengapa kondisi KBU Batik Kusuma belum bisa seperti yang diharapkan. Di sisi lain, para anggota masih memiliki keinginan agar KBU Batik Kusuma bisa berjalan lebih baik dan menjadi alternatif menambah pemasukan keluarga.

Sementara masalah yang ditemui di KBU Jahit Kinanti Nastiti tidak jauh berbeda dengan KBU Batik Kusuma. Pertama adalah masalah organisasi. Saat ini para anggota KBU Jahit justru berdiri sendiri. Padahal secara kemampuan, mereka masih belum begitu baik. Hal ini berdampak pada kinerjanya. Sebagai indikatornya adalah jumlah pesanan/orang yang menggunakan jasa jahitnya belum seperti yang diharapkan, penghasilan rata-rata anggota KBU Jahit Kinanti Nastiti Rp. 30.000,00 sampai dengan Rp. 40.000,00 per hari. Masalah lainnya adalah tentang belum lengkapnya perlengkapan jahit. Saat ini KBU ini baru memiliki 10 mesin jahit dan 10 mesin obras dengan umur ekonomis yang sudah tua.

Untuk mengatasi kondisi ini, salah satu alternatifnya adalah dengan bergabung kembali ke KBU Jahit Kinanti Nastiti, kemudian menata kembali organisasinya. Setelah benar-benar mampu secara teknis maupun manajerial, mereka bisa lepas untuk mandiri. Bagaimanapun mereka masih membutuhkan berbagai pelatihan, seperti manajemen organisasi, penetapan beban pokok produksi, pencatatan keuangan maupun pemasaran

Agar lebih fokus, program pengabdian ini menyasar pada KBU Batik Kusuma dan KBU Jahit Kinanti Nastiti. Alasan pemilihan ini adalah bahwa KBU Batik dan Jahit memiliki potensi bersinergi untuk meningkatkan nilai ekonomis produknya. Produk yang dihasilkan oleh KBU Batik berupa kain batik bisa ditindaklanjuti oleh KBU Jahit berupa produk jadi (pakaian jadi, rok, dan sebagainya) yang diharapkan memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi. Dari sini diharapkan kesejahteraan warga desa akan semakin baik.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode pelaksanaan kegiatan yang digunakan untuk mengatasi permasalahan yang menjadi prioritas di atas adalah:

1. Ceramah

Ceramah dilakukan untuk menyampaikan materi tentang keorganisasian, seperti manajemen dan organisasi, pemasaran, sumber daya manusia, dan lain-lain. Ceramah ini diberikan langsung kepada para peserta dan diberikan waktu untuk bertanya dan berdiskusi tentang manajemen usaha, organisasi, pemasaran, sumber daya manusia dan yang berkaitan dengan usaha yang dijalankannya.

2. Pelatihan.

Pelatihan merupakan proses untuk meningkatkan ketrampilan seseorang agar bisa lebih baik dalam menyelesaikan pekerjaan yang menjadi tanggungjawabnya. Peserta diberikan pelatihan berupa penyelesaian kasus yang berkaitan dengan usaha yang dijalankan saat ini.

3. *Workshop*.

Ada persamaan dan perbedaan antara *workshop* dan pelatihan. Persamaannya terletak pada *output* dan *outcome* kedua aktivitas ini yaitu anggota akan trampil sehingga peningkatan kinerja terjadi. Perbedaannya adalah pada format kegiatan, di *workshop* biasanya didahului dengan uraian dari pihak yang berkompeten perihal bahasan tertentu, kemudian diikuti dengan praktik pembuatan apa yang telah dibahas, misal: pembuatan laporan keuangan sederhana dan penentuan beban pokok produksi yang didahului dengan penjelasan mengenai kedua hal di atas secara teoritis.

HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat pada KBU Batik dan Jahit PKBM Tunas Mulia Desa Nongko Sawit Kecamatan Gunungpati Kota Semarang dilakukan dalam bentuk ceramah yang dilakukan untuk menyampaikan materi tentang keorganisasian, seperti manajemen dan organisasi, pemasaran, sumberdaya manusia, dan lain-lain. Pada materi manajemen dan organisasi, peserta

dipahamkan perihal konsep organisasi dan manajemen serta pentingnya organisasi dan manajemen dalam mencapai tujuan organisasi. Dengan materi ini diharapkan peserta kembali berminat untuk menghidupkan kembali organisasi yang selama ini vakum.

Pelaksanaan pelatihan ini dilakukan dengan tujuan antara lain:

1. Meningkatkan kapasitas organisasi dan manajemen usaha kecil untuk KBU Batik Kusuma dan KBU Jahit Kinanti Nastiti. Strategi ini akan memberikan energi baru bagi anggota KBU untuk bangkit, dan mulai menggerakkan kembali aktivitas di KBU. Peningkatan kapasitas organisasi pada dasarnya dimaksudkan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan serta ketrampilan peserta dalam mengelola KBU Batik Kusuma dan KBU Jahit kinanthi Nastiti. Secara konseptual peningkatan pengetahuan, wawasan dan ketrampilan merupakan salah satu dari konsep kapasitas building. Pengembangan kapasitas meliputi tiga dimensi/focus, yakni, (1) pengembangan kapasitas individu yang bertujuan tersedianya aparatur professional dan tenaga teknis. (2) focus pada pengembangan kapasitas organisasi manajerial, kinerja tugas dan fungsi. (3) pengembangan kapasitas pada sistim, adalah pada reformasi kelembagaan sistim kelembagaan dan regulasi.

KBU Batik Kusuma dan KBU Jahit Kinanti Nastiti, hendaknya memajemen usaha atau mengelola usaha dengan menjalankan roda usaha berjalan dengan baik dan tentu saja mencapai target yang telah dibuat, Untuk itu, menerapkan manajemen usaha merupakan hal yang wajib dilakukan. Manajemen usaha adalah suatu kegiatan untuk mengatur segala hal dalam menjalankan usaha sehingga tujuan-tujuan yang diharapkan dapat tercapai. Manajemen usaha tidak hanya diterapkan untuk bisnis yang besar saja, semua lini bisnis dari usaha kecil sekalipun sebaiknya menerapkan manajemen usaha. Beberapa cara yang dapat dilakukan agar manajemen usaha dapat berkembang dan sukses, yaitu dengan cara menerapkan manajemen usaha dalam perencanaan pemasaran:

- a. Menentukan pasar

Kesalahan yang paling banyak dilakukan oleh calo pengusaha adalah adanya idealis above consumer, maksudnya pengusaha hanya focus pada manfaat produk, kurang memperhatikan konsumen. Dengan menentukan siapa segmen pasar maka target konsumen dan posisi produk pada kebutuhan dan keinginan konsumen dapat diketahui dan dapat memasukipasar yang sudah ada atau menciptakan pasar yang baru.

- b. Jangan melupakan aspek marketing

Hal yang sering juga dilupakan adalah kurang memperhatikan aspek-aspek marketing, yaitu 7 P yaitu price, place, product, promotion, people, pisical product, dan process. Aspek ini berguna untuk mengatur strategi pemasaran dan manajemen personalia dalam usaha.

- c. Menentukan marketing tools yang akan digunakan.

Marketing tools berguna sebagai alat promosi, pemantau dan juga evaluasi dalam pengembangan bisnis. Tools bergantung dengan anggaran dan kebutuhan bisnis. Tetapi penggunaan tools yang tergesa-gesa dan serampangan hanya akan merugikan suatu usaha, misalnya usaha hanya berjualan online hanya menggunakan intragam saja, hal ini tidak perlu menggunakan tools melalui out home advertising.

2. Meningkatkan motivasi bisnis para anggota KBU Batik Kusuma dan KBU Jahit Kinanti Nastiti. Strategi ini sebagai tindak lanjut dari kegiatan pertama untuk memastikan semangat dan motivasi para anggota KBU untuk bergerak kembali setelah sekian lama kurang aktif. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan motivasi kepada para peserta pelatihan agar bersemngat dalam menjalankan sebuah usaha, demi mendapatkan kesuksesan. Karena usaha yang dibangun tidak semudah membalikan telapak tangan dan kesuksesan juga tidak tergantung pada usia yang menjalankan usaha. Banyak wira usaha muda ataupun tua yang sukses yang dapat kita jadikan contoh. Juga dapat membekali diri dengan melihat referensi dari buku-buku inspiratif sebagai motivasi dan inovatif dari usaha yang dijalankan. Dengan demikian motivasi merupakan suatu

hal yang penting, tanpa motivasi segala sesuatu termasuk impian akan sangat sulit untuk dicapai. Kunci utama untuk mendapat kesuksesan adalah pantang menyerah dan tidak patah semangat dalam segala kondisi.

3. Meningkatkan keahlian dalam pemasaran produk usaha kecil dengan pembicara pihak yang kompeten. Strategi ini penting dilakukan untuk meningkatkan tingkat penjualan produk yang masih minim. Untuk pemasaran, meliputi menangkap peluang, membangun merk dan bagaimana memenangkan persaingan. Harapannya para peserta memiliki wawasan pemasaran yang lebih luas sehingga para peserta dapat mengaplikasikan di lapangan. Untuk meningkatkan pemasaran dapat diterapkan hal-hal sebagai berikut:
 - a. Menghadiri berbagai workshop dan seminar.
Diera digital ini tidak ada salahnya untuk menghadiri berbagai workshop dan seminar yang diadakan oleh institusi yang kredibel. Cara ini merupakan yang terbaik untuk memperluas jaringan usaha. Dapat menghadiri acara formal ataupun non formal, yang bermanfaat bagi usaha dengan mengenal dan bertukar ide dengan orang baru yang meungkinan akan memberikan masukan yang tepat bagi usaha.
 - b. Manfaatkan konten marketing
Dengan cara melakukan dan menambahkan konten yang kreatif dan banyak dicari pelanggan yang mampu mengoptimalkan situs di pencarian google.
 - c. Beralih ke mobile marketing
Semakin banyak orang menggunakan smartphone saat ini, yang mau tidak mau memicupara pelaku bisnis untuk mengubah tampilan situsnya menjadi mobile friendly untuk memudahkan pengunjung yang datang ke situs. Strategi ini cukup penting karena banyak masyarakat yang melakukan transaksi jual beli online melalui smartphone.
4. Meningkatkan kualitas SDM KBU Batik Kusuma dan KBU Jahit Kinanti Nastiti. Strategi ini penting dilakukan untuk menjamin keberlangsungan KBU dan turut memastikan bahwa KBU akan semakin maju dan pada akhirnya para anggota bisa mandiri berusaha. Hal ini dilakukan dengan cara:
 - a. Memotivasi SDM yang ada
 - b. Mengikuti program pelatihan yang sesuai.
 - c. Diberikan apresiasi untuk meningkatkan semangat kerja.



Gambar 1. Dokumen pelatihan manajemen usaha di desa Nongko Sawit

Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan pelatihan tentang penyusunan laporan keuangan, penentuan beban pokok produksi, dan penentuan harga jual berjalan dengan baik dan lancar, pelatihan telah dilaksanakan secara lancar dan mendapat tanggapan yang baik dari peserta pelatihan, ini dapat dilihat dari aspek partisipasi, aspek motivasi, aspek kerja sama dan aspek inisiatif dari peserta. Pelatihan ini dilakukan untuk:

1. Meningkatkan kemampuan penyusunan laporan keuangan sederhana. Strategi ini penting dilakukan untuk memastikan bahwa laporan dan pencacatan keuangan dari aktivitas KBU bisa terdokumentasi dengan baik dan bisa dijadikan dasar untuk merencanakan kegiatan usaha berikutnya. Hal ini dilakukan pelatihan untuk memberikan pengetahuan dan ketrampilan penyusunan laporan keuangan mulai dari terjadinya transaksi, siklus akuntansi sampai dengan penyajian laporan keuangan. Untuk menjelaskan dan mempermudah penyusunan laporan keuangan, para peserta diberikan kasus sederhana untuk diselesaikan sebagai latihan penyusunan laporan keuangan.
2. Meningkatkan kemampuan anggota KBU dalam hal penentuan beban pokok produksi dan penentuan harga jual produk. Strategi ini penting dilakukan agar KBU bisa menentukan tingkat keuntungan yang diinginkan. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan contoh kasus yang mereka lakukan selama ini, kemudian dikerjakan dan dibahas bersama. Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan agar peserta pelatihan mampu menyusun beban pokok produksi dari produk yang dihasilkan, sehingga dapat menentukan harga pokok produk dan dapat menentukan berapa laba kotor yang akan dikehendaki. Dari kegiatan ini para peserta dapat menentukan keuntungan yang akan didapatkan dalam suatu periode.



Gambar 2. Dokumen pelatihan manajemen usaha di desa Nongko Sawit

Secara umum kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjalan dengan lancar dan mendapat apresiasi yang positif dari PKBM dan juga anggota KBU. Hal ini terlihat dari antusiasme peserta dalam mengikuti dan merespon apa yang disampaikan para pemateri. Selama kegiatan berlangsung respon para peserta pengabdian sangat baik, hal ini dilihat dari semangat bertanya kepada pemateri.

Semangat untuk mengaktifkan kembali organisasi dan semangat untuk belajar berusaha muncul kembali.

PENUTUP

Dari hasil dan pembahasan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa:

1. Organisasi KBU Batik Kusuma dan KBU Jahit Kinanti Nastiti bisa berjalan lancar.
2. Para anggota KBU memiliki motivasi yang tinggi untuk mengaktifkan kembali KBU masing-masing.
3. KBU bisa membuat laporan keuangan sederhana.
4. KBU bisa menentukan beban pokok produksi dan harga jual produk yang dihasilkan.
5. Jumlah produksi meningkat dan kualitas produk bertambah.
6. KBU memiliki konsep pemasaran yang tepat untuk usaha kecil, baik itu pemasaran konvensional maupun *on line*.
7. Kualitas SDM kedua KBU meningkat.

SARAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian pada Kelompok Belajar Usaha (KBU) Batik Dan Jahit PKBM Tunas Mulia Desa Nongko Sawit Kecamatan Gunungpati Kota Semarang yang telah dilakukan menyarankan untuk lebih meningkatkan produktivitas usaha dan mengembangkan usaha yang dijalankannya, sehingga diharapkan menjadi usaha yang berkembang dan maju.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B., 2016. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung. Alfa Beta.
- Direktorat Pendidikan Masyarakat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) "Tunas Mulia" Nongko Sawit, Gunungpati, Semarang.
- Bangun. Wilson. 2012. Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung. Erlangga
- Kotler, & Amstrong. 2013. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Jakarta, Erlangga.
- Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi X, Direktorat Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat, 2016.
- Profil Kelurahan Nongko Sawit, 2015.
- Profil Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) "Tunas Mulia".
- Rudianto, 2012, Pengantar Akuntansi Konsep Dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan, Erlangga
- Sofyandi. Herman. 2013. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta. Graha Ilmu.
- Survei Desa Nongko Sawit 2015.
- Widodo, Suparno Eko. 2015. Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia. Yogyakarta, Pustaka Pelajar.