

**PENINGKATAN PRODUKTIVITAS, PEMASARAN DIGITAL, DAN
PEMBUKUAN SEDERHANA BERBASIS IT USAHA KONVEKSI DI DESA
LENGKONG KABUPATEN BANDUNG**

Teguh Iman Basuki¹, Dwi Puryati², Susinah Kuntadi³

^{1,2,3}STIE Ekuitas

¹teguh@ekuitas.ac.id

²dwi.puryati@ekuitas.ac.id

³susinah.kuntadi@ekuitas.ac.id

Abstract

This PKM aims to help people who already have a business to produce fashion products (conventions). The partner in this program is Mr. Muchlis, a convection business actor located in Lengkong village, Bandung district. The problems faced by partners are (1) The length of the process of making buttonholes and installing buttons because they do not have a special machine for making buttonholes, so that they are transferred to other parties (2) Do not understand and have an adequate bookkeeping system resulting in difficulties in recording and calculating raw materials, wages, labor, other production costs, inaccurate determination of selling prices and profit calculations as well as preparation of financial reports, (3) Marketing of products is still limited and carried out offline, even though market opportunities for products are still open. The solutions offered to business partners are (1) Procurement of buttonhole making machines, (2) Making and training of IT-based bookkeeping, and (3) Making and training of social media for digital marketing, while the output targets to be produced are publication of PKM results in ISSN national journals, and media mass electronics, activity video publications, buttonhole machines, accounting systems ansi based IT, and digital marketing media

Keywords: *Productivity, Accounting, IT, Digital Marketing, Convection*

Abstrak

PKM ini bertujuan untuk membantu masyarakat yang telah mempunyai usaha memproduksi produk busana (konvensi). Mitra pada program ini adalah Bapak Muchlis, pelaku usaha konveksi yang berlokasi di desa Lengkong kabupaten Bandung. Permasalahan yang dihadapi mitra yaitu (1) Lamanya proses pembuatan lubang kancing dan pemasangan kancing karena tidak memiliki mesin khusus pembuatan lubang kancing, sehingga dimaklunkan ke pihak lain (2) Tidak memahami dan memiliki sistem pembukuan yang memadai sehingga kesulitan dalam pencatatan dan perhitungan bahan baku, upah, tenaga kerja, biaya produksi lainnya, penetapan harga jual dan perhitungan keuntungan yang tidak akurat serta penyusunan laporan keuangan, (3) Pemasaran produk masih terbatas dan dilakukan secara offline, padahal peluang pasar produk masih terbuka. Solusi yang ditawarkan kepada mitra kerja, adalah (1) Pengadaan mesin pembuatan lubang kancing, (2) Pembuatan dan pelatihan pembukuan berbasis IT, dan (3) Pembuatan dan pelatihan media sosial untuk pemasaran digital. Sedangkan target luaran yang akan dihasilkan berupa publikasi hasil PKM di jurnal nasional ber ISSN, dan media massa elektronik, publikasi video kegiatan, mesin pembuatan lubang kancing, sistem akuntansi berbasis IT, dan media pemasaran digital.

Kata kunci: *Produktivitas, Akuntansi, IT, Pemasaran Digital, Konveksi*

PENDAHULUAN

Kabupaten Bandung merupakan salah satu kabupaten di provinsi Jawa Barat dengan luas 1.768 km² dan jumlah penduduk kurang lebih 3.4148 juta jiwa. Di wilayah kabupaten Bandung banyak terdapat industri tekstil. Hal tersebut berpengaruh terhadap munculnya industri konveksi baik yang berskala rumahan, menengah maupun besar. Bandung terkenal sebagai Paris Van Java Indonesia. Produk konveksi dari wilayah Bandung sudah terkenal di Indonesia bahkan di Asia tenggara karena kualitas bagus, fashionable, dan harga bersaing. Usaha konveksi tersebut selain menghasilkan produk busana dengan merek sendiri, mereka juga menerima order dari outlet busana dengan merek terkenal untuk membuat busana sesuai dengan desain dan model yang diinginkan dengan standar yang tinggi. Sektor inilah yang kiranya harus terus dikembangkan oleh masyarakat kabupaten Bandung guna meningkatkan perekonomian kabupaten Bandung.

Salah satu lokasi industri konveksi rumahan di desa Lengkong, Kecamatan Bojongsoang Kabupaten Bandung, UKM tersebut kami jadikan mitra oleh kami, berikut uraian analisis situasi untuk mitra tersebut :

Bapak Muchlis adalah pelaku usaha yang bergerak di UKM industri konveksi rumahan beralamat di perumahan Griya Permata Asri blok A9, desa Lengkong Kecamatan Bojongsoang Kabupaten Bandung. Usaha Bapak Muchlis berdiri sejak tahun 1996, ketika Bapak Muchlis masih menjadi mahasiswa di salah satu perguruan tinggi tekstil. Bapak Muchlis memulai usaha dengan mengambil pesanan pembuatan kaos yang diberikan dari tempat kuliahnya dengan desain dan warna yang sudah ditentukan. Pada awal merintis pesanan tersebut pengadaan bahan baku dilakukan sendiri, sedangkan proses pemotongan bahan dan menjahit diserahkan ke pihak lain. Setelah berjalan kurang lebih dua tahun, Bapak Muchlis mulai membeli mesin jahit dari keuntungan yang didapat sebelumnya dan terus berkembang sampai dengan sekarang. Produk yang dihasilkan

adalah aneka macam baju antara lain kaos, seragam sekolah, baju muslim laki-laki dan perempuan, atasan wanita. Saat ini usaha Bapak Muchlis telah memiliki 15 (lima belas) mesin jahit, 2 (dua) mesin potong kain, dan 2 (dua) mesin obras. Jumlah karyawan ada 11 orang yang melakukan proses produksi mulai dari membuat pola, memotong, menjahit, dan finishing produk seperti pasang label, dan packing produk. Sistem pembayaran upah berdasarkan sistem borongan dengan jumlah upah rata-rata yang diperoleh pegawai antara 2 (dua) sampai dengan 3 (tiga) juta perorang. Dengan sistem borongan, semakin banyak pekerjaan yang diselesaikan, maka semakin besar upah yang diterima.

Proses produksi atau pembuatan produk dilakukan melalui dua sistem yaitu sistem pesanan (job order system) dan sistem proses (process cost system). Sistem pesanan dilakukan untuk produk yang dibuat berdasarkan pesanan dari pihak lain (makloon). Dalam sistem ini ada 2 (dua) cara yaitu (1) Makloon CMT (Cutting Making Treaming) yaitu sistem pesanan di mana pola, model, desain, dibuat oleh pemesan dan Bapak Muchlis tinggal memotong bahan, menjahit dan menambah asesoris serta lubang kancing, (2) Makloon FOB maksudnya pemesan hanya memberitahukan model, desain dan warna yang diinginkan sedangkan Pa Muchlis membeli bahan, membuat pola, mendesain, memotong dan menjahit serta membuat dan memasng lubang kancing. Dalam sistem pesanan tersebut, ketepatan waktu penyelesaian produk sangat mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan usaha. Jika ada keterlambatan dalam proses produksi akan mempengaruhi penyerahan barang ke konsumen dan kinerja usaha. Sistem proses (process cost system) adalah proses produksi yang dilakukan terus menerus untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Walaupun tidak ada pesanan, Bapak Muchlis juga melakukan proses produksi untuk menghasilkan produk Bapakaian dengan merek sendiri yaitu Palm Picnic dan Abyan.

Omzet penjualan yang dihasilkan rata-rata sebesar Rp. 50.000.000,00 perbulan

yang didapat dari pemenuhan pesanan dari beberapa butik terkenal seperti, Zoya, Ria Miranda serta Manja (*by* Ivan Gunawan) serta merek sendiri Palm Picnic dan Abyan. Penjualan terbesar dari baju muslim dan atasan wanita. Keuntungan yang diambil antara 10 % sampai dengan 20%.

Dalam menjalankan usahanya, Bapak Muchlis sering mengalami keterlambatan dalam memenuhi pesanan tepat waktu. Hal ini terjadi karena tidak memiliki mesin pembuat lubang kancing dan pasang kancing. Selama ini proses pembuatan lubang kancing dan pemasangan kancing dimaklukkan ke pihak lain. Jika ada keterlambatan penyerahan dari pihak lain tersebut karena banyaknya order atau kerusakan mesin, maka berimbas pada proses penyelesaian pesanan yang tidak bias tepat waktu. Keterlambatan pemenuhan pesanan akan mempengaruhi image usaha Bapak Muchlis yang berdampak tidak adanya order di waktu mendatang. Menurut Bapak Muchlis jika dia memiliki mesin tersebut maka pesanan dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang dijanjikan.

Untuk mencatat transaksi yang berhubungan dengan usahanya, dilakukan oleh salah seorang karyawan bagian administrasi dengan pembukuan yang sangat sederhana. Pencatatan yang sudah dilakukan adalah uang masuk dan uang keluar, barang keluar, upah yang dibayar. Pencatatan dilakukan secara manual atau menggunakan telepon genggam. Dalam menghitung upah karyawan seringkali terjadi ketidakuratan data jam kerja, dan pembayaran gaji yang salah. Ada karyawan yang sudah dibayarkan upahnya tetapi lupa tidak dicatat, sehingga bisa terjadi duplikasi pembayaran upah, hal ini hanya mengandalkan kejujuran karyawan.

Menurut Denny, dkk (2017) hal ini bisa dimaklumi karena tidak semua pelaku bisnis usaha mikro memiliki latar belakang akuntansi, sedangkan jika harus memperkerjakan seorang akuntan masih belum memungkinkan secara finansial. Hal tersebut tentu saja akan membuat setiap pelaku usaha mikro bingung, sehingga pembukuan yang dilakukan pun berantakan

dan tidak jelas, atau malah tidak melakukan pembukuan

Dengan sumberdaya berupa tenaga kerja dan mesin yang dimiliki seharusnya Bapak Muchlis dapat meningkatkan penjualan produknya, terutama untuk produk dengan brand sendiri Palm Picnic dan Abyan. Namun karena keterbatasan pengetahuan tentang aspek pemasaran, sampai saat ini strategi pemasaran masih konvensional dan belum menggunakan media social. Dengan pangsa pasar yang masih terbuka lebar maka keinginan bapak Muchlis adalah melakukan pemasaran secara daring agar jangkauan pemasaran bisa jauh lebih luas, selain itu diharapkan ada ide-ide yang bisa terus berkembang seperti jenis produk, model produk serta cara pelayanan bagi pelanggan, seperti apa yang dikatakan Mohammed, Fisher, Jaworski dan Paddison (2003), e marketing atau digital marketing adalah proses membangun dan memelihara hubungan dengan pelanggan melalui aktifitas secara online untuk memfasilitasi pertukaran ide-ide, produk-produk dan pelayanan yang memberikan kepuasan kedua belah pihak. Nugrahani (2011) menyatakan bahwa pengembangan teknologi informasi yang diterapkan dalam bisnis atau yang disebut e commerce yang tidak hanya digunakan oleh perusahaan besar namun juga digunakan oleh UKM dalam memasarkan produknya

METODE

Berdasarkan kesepakatan dengan mitra maka permasalahan yang akan diatasi adalah :

1. Lamanya proses produksi dikarenakan pembuatan lubang kancing dan pemasangan kancing dilakukan oleh pihak luar.
2. Tidak ada sistem pembukuan sederhana sehingga terjadi kesulitan dalam mencatat transaksi kegiatan dan menyusun laporan keuangan.
3. Tidak adanya media pemasaran digital sehingga penjualan terbatas pada kalangan tertentu saja.

Berikut disajikan tahapan yang akan dilakukan, metode dan hasil kegiatan

Pengabdian:

Tahapan	Metode	Hasil
Awal	Melakukan diskusi dengan mitra mengenai kendala yang dihadapi dalam produksi konveksi	Kesepakatan antara mitra usaha dengan tim STIE Ekuitas dalam hal: Pengadaan mesin pembuat lubang dan pemasangan kancing Pengadaan sstem pembukuan berbasis IT Pemahaman atau pelatihan tentang pembukuan sederhana serta aplikasinya Pengadaan system pemasaran digital dan pelatihan penggunaanya
Pelaksanaan	Pengadaan mesin pembuatan lubang dan pemasangan kancing Pengadaan sistem pembukuan sederhana berbasis IT Pelatihan pembukuan sederhana dan aplikasi sstem Pembuatan media sosial Pelatihan penggunaan media social untuk memasarkan produk	Digunakannya mesin pembuatan lubang dan pemasangan kancing Memahami aplikasi sistem pembukuan sederhana berbasis IT Memahami system pemasaran digital untuk brand Palm Picnic dan Abyan Digunakan system pemsaran digital untuk memasarkan produk
Akhir	Montoring dan evaluasi	Pendampingan digunakanyan mesin pembuatan lubang dan pemasangan kancing Pendampingan penggunaan sistem pembukuan sederhana berbasis IT Pendampingan penggunaan media sosial untuk memasarkan produk dengan brand Palm Picnic dan Abyan Pengukuran produktivitas, peningkatan tertib pembukuan, peningkatan omset penjualan produk Evaluasi atas hasil monitoring untuk menentukan tingkat keberhasilan program PKM Menentukan tindak lanjut program selanjutnya berdasarkan hasil evaluasi.

Peran dan partisipasi mitra dalam kegiatan ini adalah dengan memberikan ijin tempat usahanya digunakan sebagai tempat pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, selanjutnya mitra berdiskusi dan memberikan informasi yang dibutuhkan seperti profil usaha proses produksi dan manajemn usaha yang digunakann, kendala yang dihadapi , sehingga peneliti dapat membuat produk luaran berupa alat atau mesin yang dapat digunakan untuk meningkatkan produktivitas produksi

berupa mesin lubang kancing, system pembukuan berbasis IT berserta pelatihan dan implementasinya , dan media pemasaran digital untuk peningkatan omset penjualan.

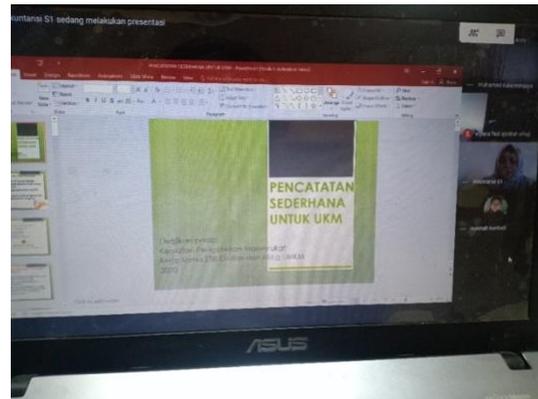
Pihak STIE EKuitas akan berpartisipasi dalam memberikan ijin untuk penggunaan laboratorium komputer sebagai tempat pelatihan aplikasi sistem pembukuan sederhana berbasis IT, menyiapkan mahasiswa yang akan membantu dalam implementasi program dan tim STIE Ekuitas akan menyediakan waktu untuk konsultasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Telah melakukan survey awal dan mengidentifikasi kebutuhan yang diperlukan dengan berdiskusi dengan bapak Muchlis adalah pelaku usaha yang bergerak di UKM industri konveksi rumahan beralamat di perumahan Griya Permata Asri blok A9, desa Lengkong Kecamatan Bojongsoang Kabupaten Bandung. Dari hasil diskusi data diidentifikasi kesultam dan kendala yang dihadapi diantaranya bagaimana meningkatkan produktivitas usaha konveksi yang ada dari sisi cara meningkatkan produktifitas, pemasaran serta dari sistem adminsitratif berupa pengelolaan keuangan sederhana. Peningkatan pengetahuan berupa pelatihan peningkatan produktifitas, pemasaran digital serta pembukuan sederhana bagi UKM.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat “Peningkatan Produktivitas, Pemasaran Digital dan Pembukuan Sederhana berbasis IT Usaha Konveksi di Desa Lngkong Kabupaten Bandung” dilaksanakan pada hari Rabu 20 Mei 2020 dengan memephrhatikan protol kesehatan pada masa sekarang ini yaitu pandemic Covid 19 sehingg kegiatan ini dilaksanakan secara video conference dengan menggunakan google meet.

Kegiatan ini dihadiri oleh bapak Muklis dan ibu Desi, kegiatan ini diawali dengan penyampaian materi pembukuan sederhana oleh ibu Dwi Puryati yang berisikan mater cara melakukan pencatatan keuangan sederhana yang mudah dipahami dan dilaksanakan, diilanjutkan dengan materi pemasran digital oleh bapak Teguh Iman Basuki, yang berisikan tetnang bagaimana memanfaatkan meda social seperti Instagram, facebook dan twitter, karena media sosial tersebut sangat mudah penggunaaanya dan digunakan oleh jutaan pengguna. Materi terakhir yaitu produktvitas kerja disampaikan oleh bu Susinah berisikan bagaimana meningkatkan semangat kerja karyawan



Gambar 1 Video conference materi pencatatan sederhana untuk UKM



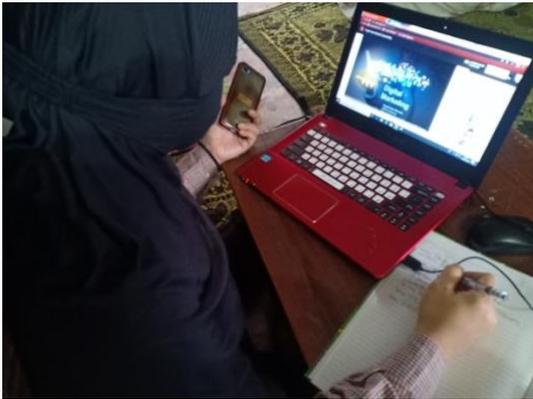
Gambar 2, Video Conference materi Digital Marketing



Gambar 3 Video Conference materi produktifitas kerja



Gambar 4 Pemateri



Gambar 5 peserta mitra pengabdian kepada masyarakat

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dana hibah internal saat ini tertunda akibat adanya faktor force major yaitu keadaan darurat COVID 19 dengan diberlakukannya physical distancing serta Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Bagi mitra kegiatan ini sangat bermanfaat memberikan peningkatan ilmu ternyata itengah pandemi masih ada peluang untuk memasarkan produknya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini akan dilaksanakan kembali bila keadaan darurat COVID 19 serta Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) telah dicabut atau tidak diberlakukan lagi.

REFERENSI

- Bayu Bagas Hapsoro, P., 2019. Peran Digital Marketing sebagai Upaya Peningkatan Omset Penjualan pada Kluster UMKM di kota Semarang. *Abdimas*, pp. 117-120.
- Dave Chaffey, F. E., 2012. *Digital Marketing*. England: Pearson Education.
- Deny Putri Hapsari, A., 2017. Model Pembukuan Sederhana Bagi Usaha Mikro di kecamatan Kramatwatu Kabupaten Serang. *Jurnal Akuntansi*, Volume Vol. 4 No. 2 , pp. 36-47.
- Mohammed, R. F. R. P. G., 2003. *Internet Marketing : Building Advantage In A Networked Economy*. New York: McGraww Hill, Inc.
- Nugrahani, D., 2011. E-Commerce Untuk Pemasaran Produk Usaha Kecil Menengah. *SEGMENT Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Volume Vol. 1, No. 1, pp. 1-16.
- Rizki Tri Prasetio, A., 2018. Upaya Peningkatan Produktifitas UMKM melalui Implementasi ICT pada Look AT Hijab Bandung. *Abdimas BSI*, Volume Vol. 1 No. 1 Pebruari 2018, pp. 104-111.