

**MEMBANGUN SINERGI USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) DENGAN TENAGA KERJA DI
DESA MOJOSARIREJO, KECAMATAN DRIYOREJO, KABUPATEN GRESIK**

***BUILDING SYNERGY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES WITH MANPOWER IN
MOJOSARIREJO, DRIYOREJO GRESIK***

Abdul Hafidz

Kampus Unesa, Lidah Wetan, Telp 031-7532759, email: abdulhafidz16@yahoo.com

Muhamad Faruk

Kampus Unesa, Lidah Wetan, Telp 031-7532759, email: vero_faruk@yahoo.com

Achmad Rizanul

Kampus Unesa, Lidah Wetan, Telp 031-7532759, email: rizanulfik@yahoo.co.id

Abstrak

Usaha produksi sapu merk “Violet” sudah 6 tahun digeluti oleh Pak Suhar. Awalnya adalah dari hasil pelatihan usaha pembuatan satu dari bahan baku ijuk yang dilakukan oleh mahasiswa KKN Unesa tahun 2009, Pak Suhar salah satu peserta dalam pelatihan disaat pelaksanaan program KKN Unesa. Pak Suhar memulai usaha membuat sapu sendiri dan dicoba dijual di lingkungannya sendiri ternyata hasil produksinya layak untuk dijual. Perkembangan usaha Pak Suhar secara tidak langsung berdampak pada masyarakat disekitarnya terutama bagi kaum ibu-ibu merupakan pekerjaan tambahan yang dapat membantu perekonomian keluarga. Ada sekitar 20 Kepala Keluarga yang bergabung dalam usaha pengerjaan sapu di usaha Pak Suhar, dengan status pekerja borongan. Jenis produksi usaha milik Pak Suhar antara lain: sapu ijuk, sapu lidi, keset dari bahan limbah kain percah, alat pel lantai, semua pengerjaan melibatkan banyak orang. Sedangkan untuk pengirimannya kadang dilakukan oleh Pak Suhar sendiri dengan menggunakan mobil *pick up*. Sedangkan yang menjadi kendala pada Pak Suhar adalah permasalahan alat teknologi tepat guna khususnya untuk mesin pengepres spon bagian dari proses produksi alat pel (jenis penyerap air). Selama ini dilakukan dengan cara manual yaitu menggunting satu per satu dengan makan waktu cukup lama. Metode pelaksanaan dalam pengabdian ini adalah melibatkan 2 Mitra, Mitra 1 Usaha Kecil Menengah Violet yang berlokasi di desa Mojosarirejo, dan Mitra 2 Ar Ridho yang berlokasi di RSS Griya Kencana, Kab Gresik. Mitra 1 sebagai produksi utama dan Mitra 2 sebagai Mitra kerja yang membantu ketika pemesanan dalam partai Besar. Dengan adanya bantuan mesin pemotong spon dan pelatihan manajemen usaha pada tahap awal ternyata produktivitas meningkat, hal itu dibuktikan dengan jumlah omzet pemesanan yng dari per bulan Rp. 55 juta meningkat menjadi Rp 61 juta per bulan. Begitu juga di Ar ridho Meningkatkan dalam hal omzet yang biasanya Rp. 25 juta perbulan menjadi Rp 32,5 juta per bulan

Kata kunci: Gresik, *pemotong, sapu, spon, TTG*

Abstract

The business of “Violet” brand broom has 6 years has operated by Mr. Suhar. It started from the training result of palm fiber material that conducted by Unesa’s student KKN year 2009, Mr. Suhar was one of training participant during the implementation of Unesa KKN program. Mr. Suhar starting his broom business and tried to marketing on his own community it turn out his production result worth to sell. The development of Mr Suhar business directly affected to surrounded environment especially to housewives that a side job that help family economy. There were 20 family head that joined in Mr Suhar’s broom business, with contracted status. The kind of business production that owned by Mr Suhar are as follow: palm broom, splintered broom, doormat from cloth waste material, floor mop tool, all production involved many peoples. While for shipping sometime by Mr Suhar alone by using pick up car. While the problem which experienced by Mr Suhar was the problem of efficient technology especially for sponge pressing machine which the part of mop production process (water absorbing type). During this time conducted manually that is cutting one by one that consumed so much time. A method of execution in devotion this is to involve 2 partner , partner 1 small and medium enterprises violet located in the village mojosarirejo , and partner 2 ar ridho located in rss griya kencana , kabupaten gresik .Partner 1 as main production and partner 2 as a partner work help when reservations in the

major party. With the help of sponge cutting machine and business management training on early stage it turn out make productivity increased, it proved with the amount of order income which usually IDR 55.000.000/ month increased to IDR 61.000.000 / month. So does in ar ridho increase in terms of turnover usually rp .25 million a month to rp 32.5 million per month.

Keywords: broom, cutter; Gresik, sponge, TTG

PENDAHULUAN

Pemberdayaan UKM di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UKM harus mampu menghadapi tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UKM itu sendiri, utamanya agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia, mengingat UKM adalah sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di Indonesia (Sudaryanto, 2011).

Sebagian besar (hampir 99 persen), UKM di Indonesia adalah usaha mikro di sektor informal dan pada umumnya menggunakan bahan baku lokal dengan pasar lokal. Itulah sebabnya tidak terpengaruh secara langsung oleh krisis global. Laporan World Economic Forum (WEF) 2010 menempatkan pasar Indonesia pada ranking ke-15. Hal ini menunjukkan bahwa Indonesia sebagai pasar yang potensial bagi negara lain. Potensi ini yang belum dimanfaatkan oleh UKM secara maksimal.

Perkembangan UKM di Indonesia masih dihadapkan pada berbagai persoalan sehingga menyebabkan lemahnya daya saing terhadap produk impor. Persoalan utama yang dihadapi UMKM, antara lain keterbatasan infrastruktur dan akses pemerintah terkait dengan perizinan dan birokrasi serta tingginya tingkat pungutan. Dengan segala persoalan yang ada, potensi UKM yang besar itu menjadi terhambat. Meskipun UKM dikatakan mampu bertahan dari adanya krisis global namun pada kenyataannya permasalahan-permasalahan yang dihadapi sangat banyak dan lebih berat. Hal itu dikarenakan selain dipengaruhi secara tidak langsung krisis global tadi, UKM harus pula menghadapi persoalan domestik yang tidak kunjung terselesaikan seperti masalah upah buruh, ketenaga kerjaan dan pungutan liar, korupsi dan lain-lain.

Alat perlengkapan rumah tangga seperti sapu ijuk, sapu lidi, penebah lidi, *keset*, *sulak*, *cikrak*, dan lain-lain sangat diperlukan untuk penunjang kebutuhan rumah tangga terkait dengan kebersihan rumah. Rata-rata setiap rumah tangga memerlukan alat perlengkapan tersebut.

Sepintas alat perlengkapan tersebut terlihat bukan merupakan barang mewah namun manfaatnya sangat banyak dapat dapat digunakan untuk membersihkan rumah dari kotoran seperti sampah, kotoran di dinding, pembersih debu, dan pembersih lantai.

Banyaknya kebutuhan alat perlengkapan rumah tangga yang diperlukan tersebut menjadi sebuah peluang usaha bagi Usaha Kecil Menengah (UKM) “Violet” milik Pak Suhar yang memproduksi alat-alat perlengkapan rumah tangga yang berdomisili di desa Mojosarirejo Kecamatan Driyorejo Kabupaten Gresik. Demikian juga dari kelompok ibu-ibu beralamat di Perum RSS Griya Kencana Driyorejo yang dipimpin oleh Ibu Lilik dengan usahanya yang bernama “UKM Ridho”, juga mengembangkan usaha produksi berbagai macam keset dari bahan limbah kain percah.

Kedua pengusaha tersebut telah melakukan kerjasama dalam pemasaran, namun UKM Violet dominan sebagai bapak angkat dari usaha UKM Ridho karena UKM Violet yang mencari peluang pasar lebih besar. Sedangkan UKM Ridho sebagai sub divisi yang menyuplai khususnya jenis keset dari bahan limbah kain percah.

UKM Violet dan UKM Ridho merupakan dampak dari hasil kegiatan KKN mahasiswa UNESA tahun 2010, salah satunya adalah kegiatan pelatihan *life skill* usaha produksi sapu ijuk. Sedangkan pesertanya terdiri warga korban PHK, pemuda menganggur, ibu-ibu (untuk usaha produksi sapu ijuk) dan juga warga dengan penghasilan tidak pasti.

Pusparini (2011) dalam artikel tesisnya yang berjudul “Strategi Pengembangan Industri Kreatif di Sumatera Barat (Studi Kasus Industri Kreatif Subsektor Kerajinan Industri Bordir/Sulaman dan Pertenunan) menyatakan bahwa untuk mendapatkan hasil yang optimal dalam mengembangkan industri kreatif maka perlu kolaborasi antar aktor utama dengan *starting point* dari ketiga aktor utama ini adalah komitmen cendekiawan, pembisnis dan pemerintah, koordinasi antara ketiga aktor secara berkesinambungan, serta mengupayakan sinergi untuk mengembangkan industri kreatif. Selain itu juga disampaikan perlunya meningkatkan kualitas produk, lebih berkreasi dalam warna, pola dan corak serta motif produk (misalnya mengupayakan berbagai usaha untuk membuat songket menjadi lebih ringan, perpaduan warna lebih menarik, tidak kaku, dan nyaman dipakai).

Berawal dari usaha produksi sapu ijuk, berkembang memproduksi sapu lidi, alat pel lantai, keset dari bahan limbah kain percah. Sedangkan tenaga kerja hanya dari lingkungan keluarga sekarang menjadi sekitar 23 keluarga yang ada di desa Mojosarirejo. Adapun jangkauan pemasaran yang pokok terutama Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan, Bangkalan.

Oleh karena itu, sektor UKM telah dipromosikan dan dijadikan sebagai agenda utama pembangunan ekonomi

Indonesia. UKM telah terbukti tangguh ketika terjadi krisis ekonomi 1998, dimana hanya sektor UKM lah yang bertahan dari kolapsnya ekonomi, sementara sektor yang lebih besar justru tumbang oleh krisis. UKM terbukti tahan terhadap krisis dan mampu *survive* karena, pertama, tidak memiliki utang luar negeri, kedua tidak banyak utang diperbankan karena modal tidak terlalu besar, dan ketiga menggunakan *input* lokal dan yang terakhir berorientasi ekspor (Kuncoro: 2008).

Teknologi yang digunakan pada jenis produk bersiat konvensional namun masih proposional dapat memenuhi permintaan pasar. Namun ada satu jenis produk yang perlu perbaikan alat proses produksinya yaitu produksi alat pel penyerap air.

Spon alat pel penyerap air yang sudah terpotong, dengan menggunakan metode konvensional dan manual. Gagang yang digunakan pada alat penyerap air dan produksi ataupun produksi alat-alat rumah tangga yang bahannya dari kayu *kruwing* masih didatangkan dari Desa Mojowarno Jombang

yang terkenal kayunya memiliki kekuatan dan tidak mudah patah.

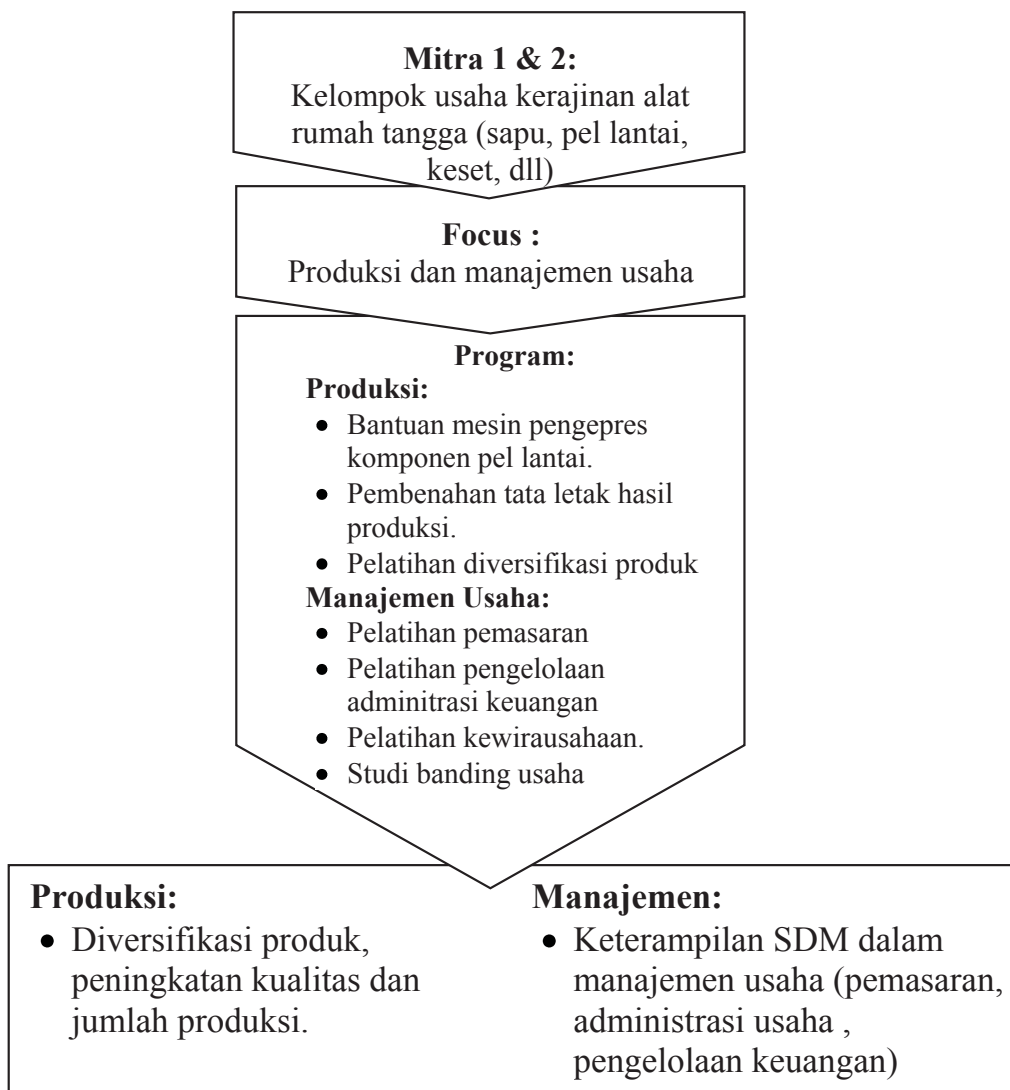
Gambaran usaha secara umum yang dilakukan oleh Mitra UKM 1 dan UKM 2 dari hasil analisis lapangan dapat dirumuskan dalam profil usaha berikut pada tabel 1.

Tim pengusul bersama mitra telah menyepakati persoalan prioritas untuk dapat diselesaikan dalam program PKM, yakni pada persoalan produksi dan manajemen usaha yang terangkum dalam tabel berikut ini:

Solusi

Berikut skema transfer IPTEKS yang akan diterapkan kepada kedua Mitra.

Adapun tujuan dan manfaat yang hendak dicapai dalam kegiatan ini adalah UKM Violet dan UKM Ar Ridho adalah mengembangkan usaha masyarakat pengrajin perlengkapan rumah tangga untuk mandiri secara ekonomi, memiliki ketrampilan berfikir demi keberlanjutan usahanya agar berkembang, bertahan dan berkelanjutan.



Gambar 1. Skema transfer IPTEKS

Tabel 1. Profil Aspek Usaha Mitra

Aspek bisnis	UKM Violet	UKM Ridho
Produk	Sapu ijuk, sapu lidi, sapu senar, penebah lidi, pel karet, dan cikrak	Keset
Omset penjualan/bulan Lama Usaha	Rp. 50.000.000,- s.d. Rp.55.000.000,- 7 tahun	Rp. 5.000.000,- s.d. Rp.10.000.000,- 5 tahun
Bahan Baku Produksi	<ul style="list-style-type: none"> Sapu ijuk, bahan baku dari serat ijuk berasal dari Bandung dan pegangannya dari kayu berasal dari Sidoarjo. Sapu lidi, bahan baku lidi dari Ponorogo. Sapu senar, bahan baku dari plastik berasal dari Surabaya. Penebah lidi, bahan baku lidi dari Ponorogo. 	Keset dari bahan baku dari kain percah dari limbah pabrik kain di wilayah Gresik.
Produksi	<ul style="list-style-type: none"> Produksi dilakukan berdasarkan pesanan, dikerjakan di masing-masing rumah pekerja sendiri. Modal usaha terbatas, sehingga produksi hanya dilakukan berdasarkan pesanan. Belum memiliki ijin produk usaha. Kelompok usaha mempunyai keinginan besar untuk mengembangkan varian produk dari jenis alat perlengkapan rumah tangga . 	<ul style="list-style-type: none"> Produksi dilakukan berdasarkan pesanan, dikerjakan di masing-masing rumah pekerja sendiri. Modal usaha terbatas, sehingga produksi hanya dilakukan berdasarkan pesanan. Belum memiliki ijin produk usaha. Kelompok usaha mempunyai keinginan besar untuk mengembangkan varian produk dari jenis alat perlengkapan rumah tangga
Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> Hasil produksi kemasannya diberikan label merk. Tidak mempunyai gerai untuk menyimpan hasil produksi. Belum memaksimalkan pemasaran dan promosi melalui internet dan media elektronik. Belum memiliki computer sebagai database pembuatan laporan keuangan. Pengelolaan keuangan masih sangat sederhana, hanya sebatas untuk mengetahui untung dan rugi, belum ada informasi mengenal jumlah asset yang dimiliki. 	<ul style="list-style-type: none"> Hasil produksi kemasannya tidak diberikan label merk. Tidak mempunyai gerai untuk menyimpan hasil produksi. Belum memaksimalkan pemasaran dan promosi melalui internet dan media elektronik. Pengelolaan keuangan masih sangat sederhana, hanya sebatas untuk mengetahui untung dan rugi, belum ada informasi mengenal jumlah asset yang dimiliki.
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> Pemasaran masih dilakukan secara pasif, yakni menunggu konsumen datang (pesanan). Mengikuti pameran usaha dikegiatan unit lembaga dinas pemerintahan. 	<ul style="list-style-type: none"> Pemasaran masih dilakukan secara pasif, yakni menunggu konsumen datang (pesanan). Mengikuti pameran usaha dikegiatan unit lembaga dinas pemerintahan.
Fasilitas Komunikasi	Handphone	Handphone
Finansial	Terdokumentasikan secara manual	Terdokumentasikan secara manual
Jumlah Tenaga Kerja	45 orang dari 23 keluarga	12 orang dari 8 keluarga
Status Tenaga Kerja	Freelan	Freelan
Komunitas Tenaga Kerja	Ibu Rumah Tangga	Ibu Rumah Tangga

Tabel 2. Permasalahan Mitra

Masalah/Aspek	UKM Mitra 1: Violet	UKM Mitra 2: Ar- Ridho
Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Belum memiliki ruang produksi yang permanen. • Modal usaha terbatas, sehingga produksi hanya dilakukan berdasarkan pesanan. • Alat produksi (cetakan) pel lantai masih manual dan sederhana sehingga hasil produksi belum maksimal. • Belum memiliki izin produk usaha. • Kelompok usaha memiliki keinginan besar untuk mengembangkan varian produk dengan model keset yang berbeda dan dapat menyerap tenaga kerja lebih banyak. 	<ul style="list-style-type: none"> • Belum memiliki ruang produksi yang permanen. • Sebagian besar produksi dilakukan berdasarkan pesanan. • Keterbatasan modal untuk membuat stock produk jadi yang siap dipasarkan. • Alat produksi manual, belum modern sehingga hasil produk masih kaku (kurang menarik). • Belum memiliki izin produk usaha. • Kelompok usaha memiliki keinginan besar untuk mengembangkan varian produk dengan model keset yang berbeda dan dapat menyerap tenaga kerja lebih banyak.
Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> • Promosi dengan mengikuti pameran masih dilakukan secara terbatas yaitu ketika ada pameran gratis. • Hasil produksi terkadang diberikan secara cuma-cuma untuk sampel. • Tidak memiliki gerai untuk menyimpan hasil produksi. • Belum memaksimalkan pemasaran dan promosi melalui internet dan media elektronik. • Belum memiliki komputer sebagai database pembuatan laporan keuangan. • Pengelolaan keuangan masih sangat sederhana, hanya sebatas untuk mengetahui untung dan rugi, belum ada informasi mengenai jumlah aset yang dimiliki. • Penentuan harga jual hanya berdasarkan biaya tenaga kerja langsung dan bahan baku, belum memperhitungkan biaya tidak langsung. • Tidak ada sistem akuntansi untuk pencatatan laporan keuangan. • Jiwa wirausaha/entrepreneur masih rendah sehingga minat untuk mengembangkan usaha dan berinovasi belum berkembang. 	<ul style="list-style-type: none"> • Promosi melalui sistem gethoktular (pembicaraan dari mulut ke mulut). • Belum memaksimalkan pemasaran dan promosi melalui internet dan media elektronik. • Tidak memiliki gerai untuk menyimpan hasil produksi. • Beberapa kali mengikuti pameran dengan catatan dilakukannya jika event tersebut tidak dipungut biaya. • Belum memiliki komputer sebagai database pembuatan laporan keuangan. • Pengelolaan keuangan masih sangat sederhana, hanya sebatas untuk mengetahui untung dan rugi. • Penentuan harga jual hanya berdasarkan biaya tenaga kerja langsung dan bahan baku, belum memperhitungkan biaya tidak langsung. • Tidak ada sistem akuntansi untuk pencatatan laporan keuangan. • Jiwa wirausaha/entrepreneur masih rendah sehingga minat untuk mengembangkan usaha dan berinovasi belum berkembang.

METODE PELAKSANAAN

Lokasi

Pelaksanaan kegiatan ini melibatkan 2 Mitra yaitu Pak Suhar sebagai pemilik Violet sebagai Mitra 1 yang memproduksi alat-alat Rumah tangga yang berlokasi di Desa Mojosarirejo, Kecamatan Driyorejo, Kabupaten Gresik dan Mitra ke 2 Bu Lilik yang mempunyai Usaha sejenis Ar Ridho yang berlokasi di Perum RSS Griya Kencana, Kec Driyorejo, Kabupaten Gresik

Partisipan

Partisipan dalam kegiatan ini adalah tenaga kerja di UKM Violet dan UKM Ar Ridho. Metode pelaksanaan dalam penyelesaian permasalahan UKM usaha keperluan alat-alat rumah tangga bagi Mitra 1 (UKM Violet) dan Mitra 2 (UKM Ar Ridho), maka dalam program PKM ini dilaksanakan beberapa tahap kegiatan sebagai berikut:

UKM Violet

Aspek Produksi. Serangkaian program kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut: Memberikan bantuan

alat produksi untuk menunjang kelancaran proses produksi. Bantuan alat berupa mesin pengepres sepon, komponen dari pada produk pel lantai; Melakukan penataan ruang penyimpanan hasil produksi; Pelatihan diversifikasi produk. Selama ini UKM mitra hanya memproduksi sapu ijuk, sapu lidi, penebah, pel lantai sebagai produk unggulannya. Keterbatasan pengetahuan terhadap pengembangan usaha menjadi salah satu kendala dalam mengembangkan usahanya meskipun produk yang dibuat secara kuantitas cukup banyak. Oleh karena itu tim pengusul menyelenggarakan kegiatan pelatihan usaha membuat cikrak dari daur ulang kaleng bekas. Pendampingan pengurusan izin produksi. Pengurusan izin usaha produksi alat-alat kebutuhan rumah tangga (sapu ijuk, sapu taman, penebah, dan pel lantai) selama ini belum dilakukan oleh UKM Mitra 1, karena keterbatasan pengetahuan dalam birokrasi administrasi pengurusan usaha, dan juga belum tahu manfaat dalam jangka panjangnya.

Aspek Manajemen. Manajemen pemasaran, pemasaran usaha selama ini masih bersifat pasif, menunggu pembeli ke rumah atau pesanan sehingga produksi setiap bulannya mengalami fluktuatif. Tim akan berusaha untuk membantu UMK mitra dalam memasarkan produk melalui e-marketing. Administrasi keuangan, Administasi keuangan belum tertata dengan baik, arus keluar masuk kas juga tidak jelas sehingga sulit untuk mengetahui laba dan ruginya usaha. Tim akan melakukan pendampingan pengelolaan administrasi keuangan untuk mendorong UKM mempunyai catata administrasi keuangan yang baik.

Sumber Daya Manusia, Disamping pelatihan kewirausahaan, untuk meningkatkan wawasan SDM UKM, tim akan mengadakan kegiatan studi banding dengan tujuan Sidoarjo merupakan pusat sentra industry kerajinan alat-alat kebutuhan rumah tangga di daerah Kecamatan Candi Sidoarjo.

UKM Ar Ridho

Persoalan yang dihadapi oleh Mitra 2 (Ar Ridho) relatif sama dengan Mitra 1, sehingga tahapan penyelesaian yang dilakukan oleh tim juga tidak jauh berbeda.

Aspek Produksi. Untuk penyelesaian persoalan produksi yang dihadapi oleh mitra, tim pengusul melakukan kegiatan sebagai berikut: Memberikan bantuan alat produksi untuk menunjang kelancaran proses produksi usaha; Melakukan penataan ruang kerja dan penyimpanan hasil produksi yang lebih representatif; Pelatihan diversifikasi produk sama dengan Mitra I yaitu membuat cikrak dari daur ulang kaleng bekas sebagai produk varia dari usaha Mitra 1 dan Mitra 2.

Aspek Manajemen. Manajemen pemasaran. Pemasaran usaha selama ini masih bersifat pasif, menunggu pembeli ke rumah atau pesanan sehingga produksi setiap bulannya mengalami fluktuatif. Tim akan berusaha untuk membantu UMK mitra dalam memasarkan produk melalui e-marketing. Administrasi keuangan. Administasi keuangan belum tertata

dengan baik, arus keluar masuk kas juga tidak jelas sehingga sulit untuk mengetahui laba dan ruginya usaha. Tim akan melakukan pendampingan pengelolaan administrasi keuangan untuk mendorong UKM mempunyai catata administrasi keuangan yang baik.

Sumber Daya Manusia. Disamping pelatihan kewirausahaan, untuk meningkatkan wawasan SDM UKM, tim akan mengadakan kegiatan studi banding dengan tujuan Sidoarjo merupakan pusat sentra industry kerajinan alat-alat kebutuhan rumah tangga di daerah Kecamatan Candi Sidoarjo.

Bantuan Alat TTG

Nama alat : mesin pengepres dan pemotong spon pel
 Tujuan : untuk meningkatkan hasil produksi pel penyerap air secara efektif dan efisien
 Manfaat : dapat digunakan untuk membentuk spon salah satu bagian komponen dari jenis produksi pel

Spesifikasi

Bahan : metal/besi
 Tinggi : 115 cm
 Lebar alas : 50 cm²
 Ukuran matras : 10 × 20 cm
 Model : manual digerakan dengan kekuatan tangan
 Kapasitas produksi : dalam satu kali pengepresan memakan waktu 2 menit

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam rangka kelancaran pelaksanaan PKM program Menristekdikti, rapat koordinasi tim pelaksana PKM sangat diperlukan, tujuannya untuk menyamakan persepsi antar anggota PKM. Hal-hal yang dibahas dalam rapat Tim antara lain: jadwal dan rencana kerja serta materi-materi pendukung kegiatan PKM. Sedangkan pada tahap awal sasaran mitra yang diutamakan adalah Mitra I sebagai mitra yang mempunyai dampak luas terhadap perkembangan ekonomi masyarakat di sekitarnya. Untuk selanjutnya dalam hal pemasaran pada tahap berikutnya Mitra II yang menjadi sasaran program PKM.

Salah satu untuk merefresh data dalam satu tahun berlalu perlu adangan rencana validasi data lapangan, dan juga verifikasi ketersediaan alat dan bahan. Dari hasil rapat koodinasi pada tahap pertama, maka diperoleh luaran sebagai berikut:

Observasi dan validasi data lapangan bertujuan untuk merefresh data-data yang pernah diperoleh digunakan untuk

Tabel 3. Jadwal Kegiatan

No.	Tanggal	Kegiatan	Sasaran
1	12-04-2017	Observasi dan validasi data lapangan	Data masyarakat sebagai tenaga kerja di usaha mitra
2	10-05-2017	Penyusunan jadwal, tempat, dan materi	Waktu dan tempat pelaksanaan
3	15-05-2017	Verifikasi alat dan bahan Mesin TTG (Tenologi Tepat Guna)	Bengkel manufactur alat-alat TTG
4	25-05-2017	Pembuatan mesin TTG	Bengkel manufactur alat-alat TTG
5	25-06-2017	Sosialisasi program PKM	Mitra dan tenaga kerja
6	07-07-2017	Pelatihan Kewirusahaan Pengelolaan UKM	Mitra dan tenaga kerja
7	25-07-2017	Pendampingan dan layanan konsultasi usaha	Mitra dan tenaga kerja
8	05-08-2017	Perumusan draft hasil kegiatan PKM	Data lapangan

penyusunan proposal, sedangkan untuk pelaksanaan perlu dilakukan validasi data terkait dengan jumlah tenaga kerja yang terlibat, perkembangan usaha selama perjalanan waktu satu tahun dan dampak dari perkembangan usaha bagi masyarakat sekitar. Luaran hasil dari pelaksanaan observasi dan validasi data lapangan diuraikan sebagai berikut.

Tabel 4. Data tenaga kerja Mitra I

No.	Nama	Umur (th)	Keterangan
1	Suhar	35	Pimpinan usaha
2	Susanti	24	Tenaga Kerja
3	Suwarti	30	Tenaga Kerja
4	Amaroh	34	Tenaga Kerja
5	Fitri	25	Tenaga Kerja
6	Mbok Mus	67	Tenaga Kerja
7	Sholihati	43	Tenaga Kerja
8	Sumaiyah	47	Tenaga Kerja
9	Sulastri	29	Tenaga Kerja
10	Riani	22	Tenaga Kerja
11	Widya	28	Tenaga Kerja
12	Mahsun Fathan	42	Tenaga Kerja
13	Sartini	41	Tenaga Kerja
14	Sugiati	37	Tenaga Kerja
15	Suwati	47	Tenaga Kerja
16	Agus T	38	Tenaga Kerja
17	Mbok Pah	62	Tenaga Kerja
18	Sarbini	36	Tenaga Kerja
19	Sumanto	29	Tenaga Kerja
20	Sutini	33	Tenaga Kerja
21	Sugiati	46	Tenaga Kerja
22	Sarmini	28	Tenaga Kerja
23	Santi	24	Tenaga Kerja

Dari Angket yang disebar terhadap para tenaga kerja di kedua Mitra didapatkan hasil sebagai berikut:

Pendampingan yang paling diperlukan dalam hal ini adalah pengelolaan dan strategi pemasaran dari UKM didukung oleh tingkat kreatifitas yang tinggi agar dapat menembus celah-celah pasar yang ada baik secara regional, nasional dan juga global. (Iriani, 2013)

Fenomena dilapangan menunjukkan bahwa Pemasaran produk UKM di Kab Gresik selama ini banyak dilakukan secara offline atau konvensional sehingga menjadikan beberapa permasalahan yang muncul antara lain: *Market share* yang dijangkau sangat terbatas dalam wilayah lokal Jawa Timur; Promosi produk yang lemah karena terbatasnya dana dan pemilihan media promosi yang kurang *up to date*; Keterbatasan kemampuan mengadopsi informasi yang terkini; Harga produk yang kurang kompetitif; Banyak berorientasi pada pengelolaan sumberdaya fisik; Tingkat perputaran produk yang lambat; Varian produk yang terbatas walaupun value produk yang dihasilkan memiliki daya saing yang tinggi.

Oleh karena itu strategi pemasaran dari UKM perlu dikembangkan kearah *E-Marketing* atau yang dikenal dengan pemasaran berbasis IT melalui webb. Menurut Kotler (2002) konsep *E-marketing* dapat diartikan sebagai proses perencanaan dan pelaksanaan dari ide atau pemikiran konsep kegiatan pemasaran mulai dari proses pembuatan, distribusi, harga dan promosi melalui media internet atau peralatan digital lainnya. Dengan penerapan metode ini diharapkan memberikan *multiflier effect* yang lebih cepat dan positif, antara lain: Mempercepat perluasan pasar; Peningkatan omzet penjualan; Media promosi yang efektif; Tingkat perputaran produk yang semakin cepat; Penambahan variasi produk; Perluasan jejaring / kemitraan kerja

Metode yang akan digunakan adalah E Marketing dengan menggunakan teknologi sebagai berikut: web site; social media: fanpage di facebook, twitter, venue di foursquare, video pendukung di youtube, dan foto di instagram; setting up online; creating a web; placing ads or promotion online; using email dan social media; Cara bertransaksi

Pada proses observasi dan validasi data, tim juga melakukan koordinasi dengan mitra dalam rangka persiapan pelaksanaan di lapangan sehingga ada sinkronisasi dengan perencanaan tim PKM. Hasil dari rapat koordinasi dengan mitra disepakati jadwal dan tempat pelaksanaan kegiatan.

Tindak lanjut dari observasi lapangan maka disusun jadwal, tempat dan materi untuk kegiatan di lapangan dengan sub kegiatan antara lain: (1) sosialisasi program PKM, (2) verifikasi ketersediaan alat dan bahan mesin TTG, (3) Pembuatan mesin TTG, (4) pelatihan kewirausahaan bagi tenaga kerja mitra, dan (5) pendampingan dan konsultasi pengembangan usaha.

Mesin pemotong spon dirancang dengan model tepat guna, dengan pertimbangan pengoperasinalnya oleh operatornya lebih mudah dan suku cadang alat muda didapat, sedangkan daya operasionalnya hanya menggunakan tenaga manusia dengan menggunakan tuas sebagai penggerak mesin.



Gambar 2. Mesin TTG pemotong spon yang sudah dimodifikasi dengan model penggerak tuas tenaga manusia

Sebelum dilakukan serah terima mesin TTG pemotong spon pel dilakukan sosialisasi cara pemakaian dan untuk mendapatkan suku cadang dari alat tersebut. Berikut serah terima oleh Tim PKM kepada Mitra I UKM Violet.



Gambar 3. Abdul Hafidz, M.Pd. selaku Ketua Pelaksana PKM menyerahkan kepada Mitra I UKM Violet, Pak Suhar

Pelatihan Kewirausahaan dan Pengelolaan UKM

Sebagai penunjang dalam proses kesinergian antara Mitra UKM Violet dengan masyarakat selaku tenaga kerja lepas waktu, perlu adanya pelatihan usaha sehingga masyarakat dapat memahami arti pentingnya dalam pelaksanaan usaha di masyarakat. Selama ini masyarakat tidak menyadari bahwa secara tidak langsung tiap pekerja adalah pelaku usaha karena dengan upaya dalam menyelesaikan pekerjaan masyarakat mendapat upah atau gaji.

Untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat. Tim PKM memperikan pelatihan Kewirausahaan dalam rangka untuk mengembangkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Materi yang diberikan meliputi tentang quality control, dan cara-cara mengembangkan usaha.



Gambar 4. Masyarakat disekitar UKM Violet mengikuti pelatihan kewirausahaan di tempat usaha UKM Violet.

SIMPULAN

Hasil yang diperoleh setelah melakukan pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa program pengabdian ini memberi dampak yang signifikan terhadap pengembangan usaha pada industri Perlengkapan Produksi Alat Rumah Tangga. Dapat memotivasi warga sekitar untuk bekerja lebih keras lagi. Meningkatkan produktivitas baik secara kualitas dan kuantitas. Meningkatkan kemandirian ekonomi dan peningkatan kesejahteraan warga sekitar

Saran

Pelibatan warga perlu diperluas. Pemerintah Kab Gresik harus melakukan pendampingan terutama dinas koperasi dan dinas Tenaga Kerja. Pihak Perbankan perlu menyalurkan Kredit Lunak bagi usaha rumah tangga seperti ini.

DAFTAR PUSTAKA

Abdillah Hanafi, 1981. *Memasyarakat Ide-ide Baru*, (terjemahan), Usaha Nasional Surabaya.

- BPKB Jayagiri Lembang, 1988. *Paket Latihan Teknik-teknik Pembangunan Masyarakat*, Bandung.
- Peraturan: Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan;
- Peraturan Presiden Nomor 5 Tahun 2010 tentang *Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional 2010-2014*;
- Keputusan Presiden Nomor 127/2001 tentang *Bidang/Jenis Usaha yang terbuka untuk Usaha Menengah atau Besar dengan Syarat Kemitraan*.
- Siagian, P, Sondang. 1999. *Administrasi Pembangunan Konsep, Dimensi, dan Strateginya*. PT Bumi Aksara cetakan ke 8, April 2012. Jakarta. [8]. Cornelis dan Miar, 2005, *Kelembagaan dan Ekonomi Rakyat*, Yogyakarta: BPFE
- Tamba, Halomoan dan Saudin Sijabat, 2006. *Pedagang Kaki Lima: Entrepreneur yang Terabaikan*. Infokop Nomor 29 Tahun XXII.
- Winarti, 2012. *Analisa Kebijakan Penataan Pedagang Kaki Lima dari Perspektif Kebijakan Deliberatif*. E-Journal UNISRI Volume XXIV No.1