

## **PENGEMBANGAN MANAJEMEN USAHA KERAJINAN FIGURA MINIATUR ALAT MUSIK DI DESA CIKOLE KECAMATAN LEMBANG KABUPATEN BANDUNG BARAT**

Siti Patimah<sup>1</sup> Yanti Purwanti<sup>2</sup> Dheni Harmaen<sup>3</sup>

Universitas Pasundan

[siti.fatimah@unpas.ac.id](mailto:siti.fatimah@unpas.ac.id), [yanti.purwanti@unpas.ac.id](mailto:yanti.purwanti@unpas.ac.id), [dheniharmaen@unpas.ac.id](mailto:dheniharmaen@unpas.ac.id)

### **ABSTRAK**

Lembang selain terkenal karena keindahan alam dan kesejukan udaranya, juga terkenal dengan seni kerajinan tangannya. Kerajinan tangan ini merupakan salah satu produk gifts atau barang souvenir. Produk yang dihasilkan diantaranya adalah pigura miniatur alat musik yang terdiri atas kerangka pigura, pasir laut, miniatur gitar, drum, biola, sound dan keyboard. Kerajinan tangan ini mengalami masalah terkait dengan manajemen usaha diantaranya, produksi, keuangan, pemasaran.

Tujuan pengabdian ini adalah untuk memberikan pemahaman kepada mitra terkait dengan produksi, keuangan dan pemasaran. Selain itu juga untuk meningkatkan kemampuan usaha bagi mitra melalui produksi, keuangan dan pemasaran.

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pelatihan, bintek dan pendampingan.

Hasil yang telah dilaksanakan pada tahun pertama adalah pemberian peralatan kepada kedua mitra baik peralatan produksi maupun peralatan yang berkaitan dengan pemasaran, pelatihan pencatatan produksi dan pencatatan keuangan baik secara manual maupun secara komputerisasi, pelatihan ekspor impor, pelatihan pemasaran dan ekspo. Hal lain yang dilakukan juga mengikuti kegiatan seminar dengan mendatangkan buyer dari beberapa Negara. Sementara untuk lebih meningkatkan usaha terutama mitra 2 dibantu dengan memberikan tambahan pembelian bahan baku sebagai persediaan bahan baku jika terjadi pesanan yang mendadak, adanya peningkatan penjualan dimana bertambahnya pasar sasaran yaitu kota Malang dan Makasar. Selain itu juga adanya tambahan pasar luar negeri yaitu China.

Simpulan dari kegiatan ini bahwa mitra menjadi lebih memahami dan mampu melaksanakan terkait dengan manajemen usaha. Selain itu juga untuk lebih meningkatkan usaha mitra perlu adanya dukungan dari berbagai pihak terutama pemerintah terkait dengan ekspor.

Kata Kunci : Pengembangan Manajemen Usaha

### **A. PENDAHULUAN**

Kabupaten Bandung Barat adalah kabupaten di Provinsi Jawa Barat, Indonesia, sebagai hasil pemekaran Kabupaten Bandung. Kabupaten ini berbatasan dengan Kabupaten Purwakarta dan Kabupaten Subang di sebelah barat dan utara, Kabupaten Bandung dan Kota Cimahi di sebelah timur, Kota Bandung di sebelah selatan, serta Kabupaten Cianjur di sebelah barat dan timur. Salah satu kecamatan yang terdapat di Kabupaten Bandung Barat adalah Kecamatan Lembang.

Kecamatan Lembang merupakan salah satu nama daerah dataran tinggi yang terkenal di Indonesia. Kecamatan Lembang juga merupakan salah satu daerah tujuan wisata di Bandung yang paling populer. Daerah wisata yang berudara dingin ini selalu menjadi pilihan utama warga Jakarta dan sekitarnya untuk berlibur akhir pekan, sehingga bukan hal aneh bila pada akhir pekan jalanan menuju Lembang dipadati oleh kendaraan bernomor polisi B (kendaraan dari Jakarta). (Sumber: [www.anekatempatwisata.com](http://www.anekatempatwisata.com))

Daerah Lembang selain terkenal karena keindahan alam dan kesejukan udaranya, juga terkenal dengan seni kerajinan tangannya. Kerajinan tangan yang dihasilkan para pengrajin kawasan wisata ini memiliki keunikan dan ciri khasnya yang tersendiri, yang sukar disamai oleh kerajinan tangan dari daerah lainnya. Ada banyak sekali benda-benda kerajinan tangan hasil tangan-tangan kreatif para pengrajin Lembang yang bisa dilihat dan dimiliki. Rata-rata berbagai benda kerajinan tersebut terbuat dari bahan-bahan yang sederhana seperti kayu, bambu, plastik,

dsb, namun karena diolah oleh tangan-tangan yang terampil dan teruji maka menghasilkan *output* kerajinan yang luar biasa indahny.(Sumber: [www.anekatempatwisata.com](http://www.anekatempatwisata.com)).

Kerajinan tangan ini merupakan salah satu penghasil produk gifts atau barang souvenir. Produk yang dihasilkan diantaranya adalah pigura miniatur alat musik yang terdiri atas kerangka pigura, pasir laut, miniatur gitar, drum, biola, sound dan keyboard.

### Permasalahan Yang Teridentifikasi Pada Kedua Mitra

Berdasarkan analisis kondisi eksisting dari aspek – aspek bisnis kedua mitra, maka dapat teridentifikasi permasalahan – permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra, berikut permasalahan – permasalahan yang teridentifikasi.

**Tabel. 1**  
**Permasalahan Yang Teridentifikasi Pada Kedua Mitra**

No	Permasalahan	Rincian Permasalahan
1	Permasalahan Bahan Baku	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Harga bahan baku berfluktuasi</li> <li>• Pembelian bahan baku harus secara kontan/Cash</li> </ul>
2	Permasalahan Produksi	Kapasitas produksi terbatas yang mana terbatasnya pegawai, dan peralatan produksi Seperti :
3	Permasalahan Proses	Tempat dan Ruang Terbatas yang meyebabkan sulitnya penataan tata letak ( <i>Lay-out</i> )
4	Permasalahan Produk	Terbatasnya Produk dalam hal : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ukuran dan kreasi</li> </ul>
5	Permasalahan Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• memilikinya laporan keuangan seperti Neraca, Laba Rugi dan Laporan Arus Kas (Casflow), namun masih dilakukan secara manual. sehingga sulitnya mengaudit atau menganalisis Keuangan (Kinerja) keuangan Mitra</li> <li>• Pola Manajemen Sederhana, pelaporan keuangan yang digunakan masih manual.</li> <li>• Visi, Misi dan strategi usaha belum ada atau di laksanakan</li> <li>• Belum adanya pembagian kerja (pengorganisasian) / belum memiliki struktur organisasi.</li> <li>• Belum ada pedoman aturan kerja seperti Standar Operasional Prosedur(SOP) sebagai pedoman pemilik dan pegawai.</li> </ul>
6	Permasalahan Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belum melaksanakan promosi baik media cetak atau elektronik, media online (IT/WEB)</li> <li>• Mengikuti expo/pameran terbatas karena harga untuk pameran dirasakan mahal.</li> </ul>
7	Permasalahan SDM	Rata – rata kualifikasi pendidikan SMP, wawasan terbatas belum memiliki kompetensi atau keunggulan (Kemampuan dan kemauan terbatas), hal ini berpeluang untuk di kembangkan melalui pelatihan (training)atau bimtek : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemanfaatan dan penggunaan peralatan dan perlengkapan dalam Proses Produksi</li> <li>• IT (Website)</li> <li>• Desain Produk(jenis, corak atau motif)</li> </ul>

### Permasalahan Prioritas Kedua Mitra

Atas dasar permasalahan- permasalahan yang telah teridentifikasi di atas pada kedua mitra, maka tim bersama kedua mitra mendiskusikan untuk menentukan kesepakatan dalam menentukan permasalahan - permasalahan

prioritas yang segera di carikan solusinya, dengan tujuan peningkatan penjualan produk dan pengembangan usahakerajinan Pigura Miniatur Alat Musik.

Berdasarkan kesepakatan tim dengan kedua mitra, untuk mengatasipermasalahan – permasalahan prioritas tersebut di bagi menjadi tiga tahap dalam tiga tahun, untuk saat ini ditentukan terlebih dahulupermasalahan prioritas yang akan ditangani ditahun pertama adalah sebagai berikut :

1. Produksi yang terkait dengan masalah kapasitas produksi yang tidak dapat terpenuhi
2. Kedua mitra tidak memiliki pencatatan proses produksi ( Pembelian bahan baku sampai barang jadi)
3. Mitra kurang memahami berkaitan dengan ekspor-impor, kegiatan ekspor impor yang terjadi selama ini melalui pihak ke 3
4. Terbatasnya pemasaran yang saat ini hanya di beberapa lokal. daerah serta negara

### **Tujuan Pengabdian**

1. Memberikan pemahaman kepada mitra terkait dengan produksi, keuangan dan pemasaran.
2. Meningkatkan kemampuan usaha bagi mitra melalui produksi, keuangan dan pemasaran.

## **B. TINJAUAN PUSTAKA**

### **1. Pengembangan Usaha**

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas (Anoraga, 2007:66). Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

#### **Tahapan Pengembangan Usaha**

Menurut Pandji Anoraga (2007:90), ada beberapa tahapan pengembangan usaha antara lain:

#### **Tahap I: Identifikasi Peluang**

Perlu mengidentifikasi peluang dengan didukung data dan informasi. Informasi biasanya dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti:

1. Rencana Perusahaan
2. Saran dan usul manajemen kecil
3. Program dan pemerintah
4. Hasil berbagai riset peluang usaha
5. Kadin atau asosiasi usaha sejenis

#### **Tahap II: Merumuskan alternatif usaha**

Setelah informasi berkumpul dan dianalisis maka pimpinan perusahaan atau manajer usaha dapat dirumuskan usaha apa saja yang mungkin dapat dibuka.

#### **Tahap III: Seleksi Alternatif**

Alternatif yang banyak selanjutnya harus dipilih satu atau beberapa alternatif yang terbaik dan prospektif. Untuk usaha yang prospektif dasar pemilihannya antara lain dapat menggunakan kriteria sebagai berikut:

1. Ketersediaan Pasar
2. Resiko Kegagalan
3. Harga

#### **Tahap IV : Pelaksanaan Alternatif Terpilih**

Setelah penentuan alternatif maka tahap selanjutnya pelaksanaan usaha yang terpilih.

#### **Tahap V : Evaluasi**

Evaluasi dimaksud untuk memberikan koreksi dan perbaikan terhadap usaha yang dijalankan. Di samping itu juga diarahkan untuk dapat memberikan masukan bagi perbaikan pelaksanaan usaha selanjutnya.

### **2. Analisis Lingkungan Internal**

Menurut Hunger (2003: 159) Para manajer strategis harus dapat mengenali variabel-variabel dalam perusahaan yang merupakan kekuatan atau kelemahan yang penting. Sebuah variabel merupakan kekuatan apabila menyediakan keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif adalah sesuatu yang dilakukan perusahaan atau berpotensi untuk dilakukan dengan lebih baik secara relatif terhadap kecakapan pesaing lain yang sudah ada atau potensial.

Sebuah variabel merupakan kelemahan apabila berupa sesuatu yang tidak dilakukan dengan baik oleh perusahaan atau perusahaan tidak memiliki kapasitas untuk melakukannya, sementara pesaingnya memiliki kapasitas tersebut. Untuk mengevaluasi pentingnya variabel-variabel tersebut, manajemen harus mengetahui apakah variabel-variabel tersebut merupakan faktor strategis internal (*Strategic Internal factors*) yaitu kekuatan dan kelemahan khusus perusahaan yang akan membantu menentukan masa depan. Menurut Jatmiko (2003: 68) Faktor-faktor kunci internal di bidang-bidang fungsional pada perusahaan umumnya mencakup aspek-aspek yaitu :

1. Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah proses penentuan, pengantisipasi, penciptaan, dan pemenuhan keinginan dalam kebutuhan pelanggan atas produk dan jasa.

2. Aspek Keuangan dan Akuntansi

Kondisi keuangan seringkali dipertimbangkan sebagai ukuran yang terbaik kekuatan atau posisi persaingan perusahaan. Penetapan kekuatan dan kelemahan keuangan organisasi atau perusahaan merupakan hal yang penting dalam formulasi strategi secara efektif.

3. Aspek Produksi/ Operasi dan Penelitian Pengembangan

Aktivitas-aktivitas produksi dan operasi biasanya menggambarkan bagian terbesar dari sumber daya manusia dan modal suatu organisasi. Penelitian dan pengembangan secara spesifik juga mempengaruhi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Perusahaan yang sedang menerapkan strategi pengembangan produk membutuhkan fungsi R&D yang kuat.

4. Aspek Sistem Informasi

Sistem informasi merupakan suatu istilah yang berhubungan dengan mekanisme formal dan informal dimana setiap organisasi sebaiknya menggunakan sistem informasi untuk memperoleh informasi tentang lingkungan eksternal yang relevan dan tentang kapabilitas internal organisasi itu sendiri. Fokus dari sistem informasi ditentukan oleh karakteristik misi organisasi, karena itu setiap sistem informasi sebaiknya mempunyai karakteristik tersendiri yang unik.

3. **Definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

**a. Definisi UMKM**

Di Indonesia, terdapat beberapa definisi yang berbeda-beda tentang UMKM. Pendefinisian ini antara lain dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik, Departemen Koperasi dan UKM, Bank Indonesia, dan juga oleh Bank Dunia. Beberapa lembaga atau instansi bahkan UU memberikan definisi Usaha Kecil Menengah (UKM), diantaranya adalah Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM), Badan Pusat Statistik (BPS), Keputusan Menteri Keuangan No 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, dan UU No. 20 Tahun 2008. Definisi UKM yang disampaikan berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya (Muditomo, 2012;1).

Kementerian Menekop & UKM bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 s.d. Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan. (Muditomo, 2012:1).

**b. Karakteristik UMKM**

Karakteristik umum permasalahan yang dihadapi oleh industri kecil masih berkisar pada kebijakan yang tidak jelas, lemahnya manajemen sumber daya manusia dan organisasi, masalah bahan baku, laporan

keuangan yang tidak teratur (bahkan tidak ada), kualitas tenaga kerja yang relatif rendah, dan mutu bahan baku yang rendah (Mudrajad Kuncoro, 2004;193).

### C. METODE PELAKSANAAN

Adapun ipteks yang akan diterapkan di dasarkan pada metodenya dilaksanakan melalui metode kegiatan Pelatihan, Bimbingan Teknis (Bimteks), Pendampingan usaha dan Fasilitasi usaha pada kedua mitra. Berikut penjelasan dari masing – masing metode ipteks yang akan diterapkan:

#### **Pelatihan**

Pelatihan atau *training* adalah merupakan suatu metode yang diberikan dalam rangka memberikan ilmu pengetahuan dan hal – hal tertentu yang dibawakan oleh seorang trainer (Gendro Salim, dalam Panduan bisnis lengkap, sinergi media, Jakarta. 2010). Metode pelatihan ini, dibagi menjadi tiga tahapan dalam tiga tahun sebagai berikut :

#### **Pelatihan Pada Tahun Ke Satu :**

1. Pelatihan terkait dengan menyusun pencatatan persediaan bahan baku, barang dalam proses sampai barang jadi
2. Pelatihan Bagian 3 (Tiga) : pelatihan Ekspor –Impor, pelatihan ini ditujukan agar kedua mitra dan atau para pegawainya, memahami bagaimana tahapan proses, syarat produk, transaksi, pihak – pihak yang terkait (lembaga) dalam ekspor –Impor.
3. Pelatihan pemasaran terkait dengan promosi melalui ekspor

#### **Bimbingan Teknis(Bimteks)**

Bimbingan teknis(Bimtek) merupakan kegiatan yang dilaksanakan setelah kegiatan pelatihan (*training*) pada setiap tahunnya (selama tiga tahun) dilaksanakan. Kegiatan bimbingan teknis ini diberikan kepada kedua mitra dan atau pegawainya. Tujuan dari bimbingan teknis ini kedua mitra dan atau pegawainya dapat menerapkan hasil dari pelatihan dengan bimbingan dan arahan secara teknis dari *trainer*(pembimbing). Adapun aspek – aspek yang di bimbing secara teknis ini, adalah tindak lanjut dari semua aspek dari kegiatan training setiap tahunnya.

Bimbingan teknis tahun Kesatu berupa: bimbingan teknis pemanfaatan dan penggunaan peralatan dan perlengkapan proses produksi, bimbingan teknis proses ekspor impor.

#### **Pendampingan Usaha**

Metode pendampingan usaha di laksanakan setelah pelaksanaan bimbingan teknis pada setiap tahunnya(selama tiga tahun). Pendampingan usaha ini ditujukan agar kedua mitra dan para pegawainya dapat menerapkan atau mengimplementasikan berbagai aspek usaha dengan di dampingi oleh trainer, sehingga tujuan dari peningkatan penjualan dan pengembangan usaha dapat tercapai. Pendampingan usaha ini di laksanakan dari tahun ke satu sampai tahun ke tiga. Adapun pmdampingan usaha setiap tahunnya mencakup :

Tahun ke satu pendampingan aspek : Proses produksi, keuangan secara manual, proses ekspor impor termasuk pendampingan pelaksanaan expo(pameran)

### D. HASIL KEGIATAN

Kegiatan Program Pengembangan Produk Ekspor telah dilaksanakan di pengrajin Kerajinan Pigura Miniatur Alat Musik yang bertempat di Desa Cikole Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat dengan mitra I dan mitra II yaitu Bapak Herdian dan Bapak Ayi. Kegiatan Program Pengembangan Produk Ekspor akan berlangsung sesuai dengan jadwal yaitu selama 8 bulan mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan dan pelaporan. Pada tahap persiapan tim sudah melaksanakan berkaitan dengan membuat rencana operasional, rapat koordinasi, menyiapkan instruktur sampai menginformasikan kepada mitra.

Pada tahap operasional tim telah menentukan kapan kegiatan akan mulai dilaksanakan, pada tahap awal tim berkoordinasi dengan mitra untuk segera melaksanakan kegiatan sesuai dengan kegiatan pada tahun pertama yaitu :

- a. Berkaitan dengan produksi yaitu untuk menunjang kegiatan dengan adanya penambahan peralatan. Peralatan yang dibeli dilakukan secara bersama di Toko Besi dan bangunan Mitra bersama Tim melakukan pembelian peralatan disesuaikan dengan kebutuhan mitra. Dalam hal ini kedua mitra tidak membeli peralatan yang sama, karena kedua mitra cara produksinya berbeda. Dimana antara mitra 1 dan mitra 2 bermitra. Jadi mitra 1 membeli produk setengah jadi bingkai pigura yang sudah dibuat oleh mitra 2, jadi mitra 2 lebih banyak memproduksi bingkai pigura sesuai dengan kebutuhan mitra 1. Namun dalam hal ini mitra 2 juga membuat pigura ditambah dengan isinya namun tidak sebanyak mitra 1. Karena permintaan mitra 2 hanya lokal. Sementara mitra 1 permintaan setiap bulannya lumayan banyak terkadang tidak dapat dipenuhi karena terbatasnya peralatan dan tenaga kerja. Sehingga mitra 1 meminta bantuan kepada mitra 2. Jadi peralatan produksi lebih banyak dibutuhkan oleh mitra 2. Peralatan yang dibeli untuk menunjang kegiatan diantaranya adalah :

Tabel 2

Jenis Pelatan yang diberikan kepada Kedua Mitra

Mitra 1		Mitra 2	
Jenis Peralatan	Fungsi	Jenis Peralatan	Fungsi
Mesin Runci	Untuk membuat sudut pada frame dari hasil gambar yang telah diprint.	Mesin Profil Maktec	Untuk membentuk sudut dari frame yang dibuat
Printer	Untuk menghasilkan gambar yang lebih jelas sesuai dengan aslinya	Mesin Runci GMT	Untuk membuat dudukan kaca pada frame
		Atom	Untuk mengganti paku
		Staples Tora	Untuk merekatkan antara kayu yang satu dengan yang lainnya

Sementara untuk mitra 1 hanya beberapa peralatan produksi yang dibutuhkan, tetapi mitra 1 menyatakan bahwa ada peralatan lain yang lebih dibutuhkan yaitu adanya tambahan peralatan yang berkaitan dengan pemasaran yaitu printer. Printer ini berfungsi untuk mengeprint foto untuk produk yang dipesan oleh konsumen. Menurut mitra dengan printer jenis ini gambar yang dihasilkan akan lebih baik. Hasil gambar ini adalah merupakan kiriman foto yang berasal dari konsumen yang kemudian diedit oleh mitra. Jadi foto yang dikimkan adalah merupakan produk yang di desain sedemikian rupa oleh mitra.

- b. Pelatihan, BinteK dan Pendampingan Pencatatan Produksi dan Keuangan

Tahap awal yang dilakukan adalah Pelatihan, pada kegiatan pelatihan dilakukan untuk memberikan pemahaman kepada kedua mitra bahwa perlu adanya pencatatan terkait dengan pembelian bahan baku, bahan penolong, pencatatan upah tenaga kerja, biaya yang terkait dengan overhead produksi.

Selama ini pencatatan yang dilakukan tidak secara kontiyu, ada sebagian yang dicatat dan sebagian yang belum dicatat. Pelatihan pencatatan produksi baru hanya berkisar secara teori. Materi yang disampaikan antara mitra 1 dan Mitra 2 berbeda karena cara pengelolaan dan pembuatan tidak sama. Kalau mitra 1 lebih kepada pembuatan pigura dan isi dari pigura tersebut yang didalamnya miniature alat musik sementara mitra 2 lebih kepada pembuatan pigura yang awalnya dari bahan baku yaitu kayu lame. Namun bahan yang dibuat sudah berbentuk kayu panjang bukan gelondongan. Untuk kedua mitra memiliki pola yang sama dalam pencatatan tapi berbeda dalam hal pembuatan produk. Untuk pelaksanaan pencatatan hal yang perlu dilakukan terkait dengan produksi yang dijalankan disampaikan berkaitan dengan

Pencatatan Bahan Baku, Pencatatan Bahan Penolong, Pencatatan Biaya Tenaga Kerja. Dimana mitra terlebih dahulu harus memiliki pencatatan atau buku secara terpisah. Selain itu juga mitra diharapkan melakukan pencatatan yang lain yang masih berkaitan dengan produksi yaitu hasil produk jadi. Sampai kemudian mitra diberikan cara menghitung Harga Pokok Produksi dan kemudian penentuan Harga Jual. Dari penentuan tersebut baru dapat dihitung laba rugi yang diperoleh oleh mitra. Kegiatan diawal pelatihan baru sampai materi tersebut, untuk lebih lanjut akan dijadwalkan pada bulan berikutnya. Hal ini disebabkan banyak agenda yang dilakukan oleh mitra terkait dengan usaha yang dijalankan.

Berkaitan dengan keuangan kedua mitra belum menjalankan pencatatan. Untuk itu kepada mitra disarankan sebaiknya melakukan pencatatan terkait dengan usaha yang dijalankan. Walaupun mitra menyatakan bahwa repotnya melakukan pencatatan, maka sebaiknya melibatkan keluarga terutama istri untuk melakukan pencatatan. Misalkan adanya pesanan perhari ada berapa banyak, Keuangan ini juga masih berkaitan dengan pencatatan biaya produksi. Pada saat pelatihan keuangan mitra diberikan pemahaman begitu pentingnya melakukan pencatatan. Hal ini dimaksudkan untuk dapat mengetahui seberapa besar keuntungan yang didapat selama menjalankan usaha dan yang lebih penting lagi untuk keberlangsungan usaha. Jadi yang lebih penting mitra harus bisa memisahkan keuangan usaha dengan keuangan keluarga. Sehingga pencatatan keuangan ini harus dilakukan oleh kedua mitra.

Setelah kegiatan pelatihan dilanjutkan dengan kegiatan Bintek, yaitu menerapkan cara pencatatan laporan produksi dan laporan keuangan. Dalam kegiatan Bintek ini berbeda diantara kedua mitra, untuk mitra 1 langsung penerapan di komputer dimana mitra mendapatkan cara pencatatan keuangan dengan menggunakan excel. Namun untuk laporan produksi masih menggunakan konvensional yaitu dengan pembukuan dimana setiap laporan ada catatan tersendiri seperti menerapkan catatan pada buku pembelian bahan baku, buku persediaan barang jadi, dan buku pesanan barang.

Setelah kegiatan Bintek dilanjut dengan kegiatan pendampingan yang merupakan lanjutan dari kegiatan binteks, dimana pada kegiatan pendampingan yang dilakukan adalah terus memantau kedua mitra melakukan kegiatan dari yang belum memahami hingga mampu membuat rencana hingga laporan produksi sendiri dan melakukan pencatatan keuangan. Kegiatan pencatatan ini harus dilakukan oleh kedua mitra agar mitra dapat mengetahui seberapa besar keuntungan yang diperoleh kedua mitra tersebut.

b. Pelatihan, Binteks dan Pendampingan Ekspor Impor

Kegiatan pelatihan ini merupakan unsur yang sangat penting bagi mitra, hal ini disebabkan karena kegiatan ekspor impor ini merupakan pemasaran yang sangat potensial untuk mitra. Bagi mitra 1 kegiatan ekspor impor sudah merupakan kegiatan pemasaran luar yang sering dilakukan. Selama ini mitra di dalam menjalankan kegiatan ekspor impor sudah sangat paham, namun yang menjadi kendala adalah di dalam pembayaran ekspor impor. Untuk kegiatan yang selama ini berjalan ekspor impor yang dilakukan adalah ke Negara Malaysia. Dalam satu bulan mitra melakukan kegiatan ekspor selama 3 kali. Untuk lebih meningkatkan lagi pemasarannya mitra ingin lebih luas lagi pemasarannya. Saat ini ada peluang pemasaran ke Negara China, namun dalam pemasaran ini ternyata mitra mengalami kendala dalam hal biaya. Menurut mitra kegiatan ekspor impor yang dilakukan selama ini biaya yang dikelurkannya masih relatif terjangkau dan masih menguntungkan. Kegiatan ekspor yang dilakukan selama ini dilakukan dengan cara memasukan barang produk mitra dengan produk-produk yang lain. Namun untuk pengiriman barang ke china ternyata memakan biaya yang cukup tinggi. Menurut mitra pengiriman barang antara Bandung dan Semarang cukup jauh berbeda, Di Semarang pengiriman barang hanya mengeluarkan biaya sebesar Rp 12.8 Juta sementara Bandung mencapai Rp 80.000.000.

Terkait dengan permasalahan diatas maka tahap pertama yang dilakukan adalah dengan memberikan pelatihan terkait dengan ekspor impor terutama berkaitan dengan administrasi ekspor impor. Di kegiatan pelatihan ini kedua mitra diberikan pemahaman mengenai kegiatan ekspor impor secara teori secara jelas. Dalam memberikan pemahaman ini kedua mitra terutama mitra 1 lebih banyak bertanya terkait dengan permasalahan adanya perbedaan cara administrasi.

Setelah diadakannya kegiatan pelatihan dilanjutkan dengan kegiatan binteks, dimana pada kegiatan binteks ini mitra langsung melakukan kegiatan ekspor impor secara praktek. Hal ini sudah sering dilakukan oleh kedua mitra sehingga kegiatan bintek mengenai ekspor impor sudah sangat dipahami oleh kedua mitra.

Untuk kegiatan pendampingan juga tidak berlangsung lama, karena sebenarnya yang jadi masalah untuk kedua mitra adalah bagaimana cara melakukan ekspor impor ke Negara lain seperti ke china agar tidak menanggung biaya yang cukup besar. Walaupun biaya yang ditanggung bukan oleh kedua mitra. Biaya ditanggung oleh negara tujuan tapi tentunya ini akan jadi bahan pertimbangan untuk produk mitra yang sulit untuk diterima di negara tersebut karena hanya masalah biaya.

Berbagai hal dipertimbangkan pada akhirnya jalan yang ditempuh untuk ekspor ke Negara china melalui Malaysia. Tetapi dengan cara ini untuk kedua mitra bukan masalah yang penting produk yang dibuatnya bisa bertambah pasar.

c. Pelatihan, Binteksdan Pendampingan Pemasaran

Selain kegiatan pelatihan pencatatan produksi dan keuangan serta ekspor impor mitra juga mendapatkan pelatihan lain yaitu berkaitan dengan pemasaran. Karena masalah pemasaran merupakan masalah yang paling krusial yang dihadapi oleh mitra. Pemasaran yang selama ini dilakukan oleh kedua mitra untuk ekspor dan itu merupakan kegiatan rutin dalam 1 bulan 3x pengiriman dan yang lainnya lebih ke pemasaran lokal. Untuk daerah sendiri pemasaran yang dilaksanakan adalah Kota Jakarta, Malang dan Semarang. Sementara untuk lokal pemasaran yang dilakukan adalah Tangkuban Perahu, Ploating Market, Perhitani serta pesanan dari kafe kopi luwak.

Hal yang dilakukan dalam pelatihan pemasaran, adalah terkait dengan strategi yang dilakukan. Cara yang dilakukan untuk melakukan strategi adalah dengan promosi. Alat yang digunakan untuk melakukan promosi adalah dengan media yaitu brosur, catalog, kartu nama dan pleyer. Alat-alat promosi tersebut digunakan pada saat mitra mengikuti kegiatan ekspo. Dalam bulan Mei sampai dengan bulan Juli mitra sudah mengikuti kegiatan ekspo dan seminar sebanyak 3x, ekspo yang pertama yaitu dilaksanakan pada bulan mei kegiatan WUB di gedung Sate Bandung, ekspo ke 2 di Bumi Serpong Damai Tangerang dan ke 3 mengikuti kegiatan seminar yang mendatang buyer dari beberapa Negara terkait dengan produk ekspor. Hal ini dilakukan untuk lebih memperkenalkan produk mitra kepada para calon pembeli atau kepada public.

Kegiatan pelatihan pemasaran yang dilaksanakan kepada kedua mitra lebih bersifat umum, namun hal yang lebih penting untuk dilakukan oleh mitra terkait dengan pemasaran yaitu melakukan kegiatan pemasaran secara on line. Kegiatan ini belum dilakukan oleh kedua mitra. Selain itu terbatasnya elektronik dan pemahaman pemasaran on line sebagai komunikasi juga menjadi salah satu kendala bagi mitra. Untuk pelatihan pemasaran yang dilakukan kepada mitra baru sekitar tataran tersebut. Untuk selanjutnya akan dilaksanakan lebih aplikatif lagi dalam bentuk ekspo, lewat media dan beberapa kegiatan lainnya.

Setelah melakukan pelatihan dilanjut dengan kegiatan berikutnya yaitu binteks. Dalam kegiatan binteks ini hal yang dilakukan adalah menerapkan apa yang telah disampaikan dalam kegiatan pelatihan. Upaya yang dilakukan adalah dengan cara memfasilitasi mitra terutama mitra 2 dengan media yaitu HP. Dengan alat ini mitra diharapkan mampu untuk mempromosikan produknya lewat HP. Untuk kegiatan pendampingan hanya melakukan peninjauan kepada kedua mitra sudah sejauh mana upaya yang dilakukan dari hasil kegiatan pelatihan dan binteks.

d. Selain kegiatan tersebut Tim juga melaksanakan kegiatan lain yang disesuaikan dengan kebutuhan kedua mitra. Terutama untuk mitra 2 yang kegiatan usahanya dibawah mitra 1 yang masih sangat terbatas. Hal yang dibantu kepada mitra 1 selain kegiatan tersebut diatas juga melakukan penambahan pembelian bahan baku untuk kelancaran usahanya. Menurutnya persediaan bahan baku menjadi salah satu hal yang paling penting karena pesanan produk kadang-kadang mendadak, sementara bahan baku stock sudah tidak ada. Untuk penambahan bahan baku itu merupakan salah satu stock yang dilakukan oleh mitra 2.

Selain itu juga alat komunikasi yang dimiliki oleh mitra 2 sangat terbatas, pada saat ada pesanan dan minta contoh produk mitra tidak bisa mengirim contoh gambar lewat HP, karena HP yang dimilikinya sangat terbatas aplikasinya. Dimana mitra 2 tidak memiliki HP dengan aplikasi pengiriman gambar. Untuk memperlancar usaha yang dimiliki maka upaya yang dilakukan adalah dengan memfasilitasi HP kepada mitra 2 agar usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar.

Kegiatan yang dijalankan oleh mitra 2 lebih bermitra kepada mitra 1, dimana salah satu rangkaian dalam pembuatan kerajinan pigura miniatur alat musik yaitu bingkai pigura atau frame dilakukan oleh mitra 2.

Sementara mitra 1 membeli bingkai dari mitra 2, jadi keberlangsungan usaha yang dijalankan oleh mitra 2 lebih banyak tergantung dari mitra 1. Penjualan meningkat maka pesanan terhadap bingkai juga meningkat.

#### **E. KESIMPULAN**

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan pada Program Pengembangan Produk Ekspor (PPPE) Kerajinan Pigura Miniatur Alat Musik di Desa Cikole Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kegiatan yang dilaksanakan di Pengrajin Pigura Miniatur Alat Musik pada tahap awal telah memfasilitasi mitra berupa peralatan, printer, bahan baku dan kegiatan ekspo.
2. Kedua mitra mendapatkan pelatihan, bintek dan pendampingan terkait dengan manajemen usaha berupa pencatatan produksi dan pencatatan keuangan, ekspor impor dan pemasaran.
3. Untuk meningkatkan pemasaran kedua mitra difasilitasi dengan kegiatan ekspo yang dilakukan di Kota/Kabupaten Bandung, Jakarta dan Tangerang (BSD)
4. Kegiatan lain yang juga dilakukan adalah kegiatan seminar yang menjadi salah unsur kegiatan promosi juga telah dilaksanakan diharapkan akan memiliki dampak dengan bertemunya para buyer dari berbagai Negara.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Dindin Abdurohim dkk, 2012, **Iptek bagi Produk Ekspor Kerajinan Akar Wangi Kabupaten Bandung**

Gendro Salim, 2010, **Panduan Bisnis Lengkap**, Sinergi Media Jakarta.

Hunger, J.David dan Wheelen Thomas, 2003, **Manajemen Strategik**, Andi Yogyakarta

Id.wikipedia.org/wiki/kabupaten\_bandung\_barat, diakses pada hari sabtu tanggal 9 Nopember 2013 pukul 19.00

Indra dkk, 2011, **Business Plan Kerajinan Miniatur Alat Musik**, Kuliah Kerja lapangan Prodi Administrasi Bisnis.

Jatmiko, Rammad Dwi, 2003, **Manajemen Strategik**, Malang : Universitas Muhammadiyah Malang. Press.

Muditomo, A, Journal Mencermati Peran Pemerintah Dalam Pengembangan Koperasi dan UMKM di Indonesia. Praktisi Perbankan BUMN.

Mudrajad, Kuncoro,2004, **Otonomi dan Pembangunan Daerah Reformasi, Perencanaan, Strategis dan Peluang**. Penerbit Erlangga.

Pandji Anoraga, 2007, **Pengantar Bisnis, Pendekatan Bisnis Dalam Era Globalisasi**, Jakarta Rineka Cipta.

Yanti Purwanti,dkk, 2015, **IBPE Patung Ukir Bakar Di Desa Cikole Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat**.

Keputusan Menteri Keuangan N0 316/Kmk 016/ 1994: Tentang Pedoman Pembinaan Usaha Kecil Dan Koperasi Melalui Pemanfaatan Dana Dari Bagian Lembaga Badan Usaha Milik Negara

Undang-Undang N0.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jawa Barat (Indag), 2009.

## **Lampiran : Bibliography**

### **Ketua Pelaksana**

Siti Patimah, SE.,M.Si lahir di Bandung pada tanggal 7 Oktober 1970 merupakan Dosen Tetap Yayasan Universitas Pasundan, saat ini mengajar di Prodi Administrasi Bisnis Fisip Unpas. Mata kuliah yang diampu Pengantar Ilmu Ekonomi, Dasar Akuntansi, Akuntansi Lanjutan dan Akuntansi Biaya. Pengalaman Penelitian, selain melakukan penelitian di berbagai instansi Pemerintah, Internal Kampus juga Penelitian yang di danai oleh Dana Hibah Dikti, mulai tahun 2016 sampai 2018 (Sebagai anggota)

Pengalaman Di Bidang Pengabdian Kepada Masyarakat Pada Tahun 2011-2018 didanai oleh dana hibah dikti baik Mono tahun yaitu IBM yang saat ini berubah menjadi PKM dan Program Multi Tahun IbPE yang berubah menjadi PPPE dan Hi-Link( baik sebagai ketua maupun anggota). Selain itu juga pengabdian Universitas yaitu KKN Tematik yang kegiatannya dilaksanakan di berbagai daerah diJawa Barat. Kegiatan lain yang juga dilaksanakan adalah kegiatan pengabdian bersama-sama di fakultas yang dilaksanakan di Kabupaten Garut, Majalaya dan Purwakarta

### **Anggota**

Yanti Purwanti,S.Sos.,M.Si lahir di Bandung pada tanggal 20 Juli 1971 merupakan Dosen Tetap Yayasan Tinggi Pasundan. Saat ini mengajar di Universitas Pasundan tepatnya di Prodi Administrasi Bisnis Fisip. Mata kuliah yang diampu Pemasaran, Pemasaran Jasa, Analisis Bisnis, Metode Penelitian Bisnis. Pengalaman Penelitian, selain melakukan penelitian di berbagai instansi Pemerintah, Internal Kampus juga Penelitian yang didanail oleh Dana Hibah Dikti, mulai tahun 2015 sampai dengan sekarang. Pegalaman di bidang Pengabdian kepada Masyarakat pada tahun 2013-2018 didanai oleh dana hibah dikti baik Mono tahun yaitu IBM yang saat ini berubah menjdi PKM dan Program Multi Tahun IbPE yang berubah menjadi PPPE. Selain itu juga melaksanakan kegiatan pengabdian yang dilaksanakan oleh Universitas yaitu kegiatan KKN Tematik dan kegiatan pengabdian yang dilaksanakan secara bersama-sama di fakultas yang juga dilaksnakan diberbagai daerah. Selain kegiatan TriDharma Perguruan Tinggi saat ini juga aktif diberbagai kegiatan sebagai konsultan.

### **Anggota**

Dr. Dheni Harmaen, lahir di Tasikmalaya 12 Pebruari 1963 merupakan Dosen Tetap Yayasan Tinggi Pasundan. Saat ini mengajar di FKIP Universitas Pasundan dengan mengampu mata kuliah Bahasa Indonesia. Pengalaman penelitian selain penelitian instansi juga aktif diberbagai penelitian internal yang didanai oleh pihak Fakultas dan penelitian yang didanai oleh Hibah Dikti yang dimulai sejak tahun 2015. Selain penelitian kegiatan lain yang dilakukan adalah pengabdian, kegiatan yang dilakukan adalah pengabdian yang didanai oleh pihak Fakultas dan pengabdian yang didanai oleh Dana Hibah Dikti. Kegiatan pengabdian ini sudah didanai sejak tahun 2014 sampai dengan sekarang.