

Kode>Nama Rumpun Ilmu : 561/Ekonomi Pembangunan
Bidang Fokus : Bidang X

USULAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



**SOSIALISASI METODE-METODE PENGEMBANGAN USAHA
PADA USAHA KECIL MANIK-MANIK DAN RAJUTAN
IBU ENENG RUKMAYA**

TIM PENGUSUL

Ketua	: Yunie Rahayu, SE, ME	NIDN : 1021067804
Anggota	: Ahmad Soleh, SE, ME	NIDN : 1015058502
	: Dr. Sesarria Yuvanda, Sp, MM	NIDN : 1001077601

Dibiayai oleh :

Dipa Universitas Muhammadiyah Jambi Tahun Anggaran 2021/2022

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAMBI

2021

DAFTAR ISI

BAB I. PENDAHULUAN	3
1.1 Analisis Situasi	3
1.2 Profil Mitra	4
1.3 Permasalahan Mitra	6
BAB II. SOLUSI YANG DITAWARKAN	7
BAB III. METODE PELAKSANAAN	8
Sasaran kegiatan dan Lokasi	8
Metode Kegiatan.....	8
Langkah-Langkah Kegiatan	9
BAB IV. PELAKSANAAN KEGIATAN.....	13
DAFTAR PUSTAKA.....	21
PETA LOKASI.....	22

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Bisnis perhiasan mungkin sudah banyak, tetapi peluang usaha masih terbuka jika kamu berhasil menemukan ciri khas dari aksesoris perhiasan yang akan dibuat. Adapun perhiasan yang dibuat bisa saja model sederhana dan tidak butuh teknologi tinggi seperti kalung manik-manik. Namun, ada juga perhiasan dengan teknologi khusus jika fasilitasnya memadai. Misalnya, menjual perhiasan perak atau mutiara. Dan bagian terpenting adalah perhiasan yang dibuat memiliki nilai lebih yang ditawarkan

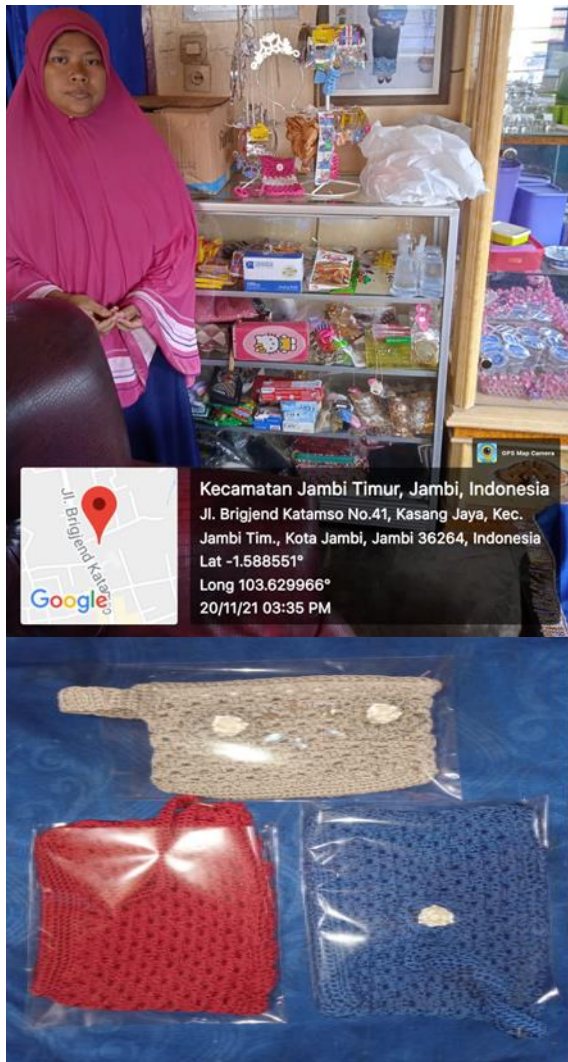
Begitu pula dengan usaha merajut. Usaha merajut kini bisa menjadi lahan bisnis yang cukup menjanjikan. Berbekal kreativitas, kegiatan tersebut bisa menghasilkan beragam produk unik dan bernilai jual. Apabila dahulu rajutan identik dengan pakaian, kini kerajinan tangan itu telah merambah ke aksesoris, seperti sarung tangan dan kaos kaki. Bahkan, rajutan juga bisa dikreasikan menjadi dekorasi untuk ruangan. Misalnya, sarung bantal dan tempat tisu juga dibuat dengan sentuhan tersebut. Bukan hanya itu, banyak juga perajin rajutan juga mulai memproduksi tas, dompet, dan sepatu rajut. Selain tampak modis, sentuhan rajut pada produk fesyen tersebut juga menimbulkan kesan kasual. Hal tersebut membuat penggunaannya terlihat unik dibandingkan dengan produk fesyen konvensional. Bagi kaum hawa, tas dan sepatu rajut tersebut bisa menjadi aksen tersendiri dalam kelengkapan gaya berbusana. Sebab, aneka aksesoris itu bisa dipadukan dengan berbagai macam gaya busana, mulai dari formal hingga kasual.

Di tengah pandemi COVID-19, tidak semua UMKM mampu bertahan. Ada sejumlah pelaku usaha yang harus gulung tikar dan merumahkan para pekerja. Namun, ada juga UMKM yang bisa bertahan, atau beralih pada bisnis lain mengikuti arus kebutuhan masyarakat. Dengan adanya pandemi *covid 19* ini berdampak bagi perkembangan usaha kecil menengah, termasuk diantaranya usaha manik-manik dan rajutan. Agar tetap bertahan, maka sebagian besar

pengusaha jenis ini berupaya melakukan inovasi agar dapat tetap bertahan di masa pandemic covid 19 ini. Ibu Eneng Rukmaya, sebagai perintis pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) tak menyerah begitu saja dengan kondisi pandemi COVID-19 ini. Bahkan dengan hanya bermodalkan manik-manik dan benang rajut, Ibu eneng rukmana mampu menciptakan beragam kreasi bernilai jual. Tak tanggung-tanggung ia berhasil membuat tidak hanya satu macam kreasi saja, berbagai koleksi kreasi rajut telah dicobanya. Hingga seiring berjalannya waktu, dia berhasil menghasilkan karya-karya rajut seperti kreasi tas rajut, dompet rajut, gantungan kunci rajut, hingga konektor rajut. Sementara di masa pandemic covid 19 ini, untuk manik-manik ibu eneng fokus pada pembuatan strap masker dan konektor masker.

1.2 Profil Mitra

Latar belakang ibu Eneng Rukmaya memulai usaha ini yaitu berawal dari hobi ibu Eneng yaitu membuat kerajinan tangan rajutan dan manik-manik sehingga ibu Eneng berinisiatif untuk menjadikan hobinya tersebut menjadi sebuah penghasilan tambahan. Ibu eneng belajar manik-manik dari kakaknya sementara belajar rahutan dari keponakannya. Berbekal kemampuan ini maka ibu eneng membuat usaha manik-manik dan rajutan yang dimulainya pada tahun 2016 dengan peralatan seadanya dan membuka gerai di rumahnya yaitu di jalan Brigjen Katamso kelurahan kasang jaya kecamatan jambi timur Kota Jambi. Produk-produk hasil kerajinan tangannya dipajang dengan menggunakan sebuah etalase. Sejauh ini hasilnya usahanya tersebut cukup menguntungkan. Untuk mengikuti perkembangan jaman mana pemasaran yang dilakukan ibu Eneng menggunakan media online dengan segmen pasarnya yaitu masyarakat umum dan karakteristik pelanggan adalah anak-anak, remaja sampai orang dewasa.



Gambar 1. Produk Manik-Manik dan Rajutan Buatan Ibu Eneng Rukmaya

1.3 Permasalahan Mitra

Adapun permasalahan yang sering dialami oleh Ibu Eneng Rukmaya yaitu

1. Pembukuan keuangan yaitu ibu Eneng tidak membuat tentang pembukuan keuangan untuk usaha yang sedang dijalankan, sehingga berakibat pada ketidaktahuannya tentang berapa pemasukan dan pengeluaran pasti dalam usaha manik-manik dan rajutan tersebut
2. Marketing (pemasaran) yaitu dalam pemasaran produk ibu Eneng Rukmaya sudah menggunakan media online namun masih kurang efektif
3. Mode dan kualitas produksi yaitu ibu Eneng Rukmaya belum mengetahui mode yang sedang disukai dan cara meningkatkan kualitas produksi.

BAB II. SOLUSI YANG DITAWARKAN

Dari hasil wawancara kepada mitra terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi mitra, dan solusi permasalahan yang kami berikan yaitu :

No	Permasalahan Mitra	Solusi Yang Ditawarkan
1	Ketidakmampuan melakukan pembukuan keuangan sederhana	Memberikan pelatihan mengenai cara pembukuan sederhana bagi usaha kecil
2	Pemasaran produk via online yang masih belum efektif	Memberikan sosialisasi berbagai bentuk media sosial dan cara mengoperasikannya
3	Mode dan kualitas produksi yang masih belum sesuai keinginan pasar	Memberikan sosialisasi pemanfaatan jaringan internet untuk mencari informasi peningkatan kualitas dan mode produk

BAB III. METODE PELAKSANAAN

Sasaran kegiatan dan Lokasi

Sasaran kegiatan pengabdian masyarakat ini tentu saja adalah Ibu Eneng Rukmaya sebagai pemilik dan pulau usaha manik-manik dan rajutan. Pelaksanaan Pengabdian ini tentu saja melibatkan beberapa pihak yaitu pelaksana (ketua dan anggota) kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang merupakan dosen Universitas Muhammadiyah Jambi serta pemilik dan pelaku usaha manik-manik dan rajuta Ibu Eneng Rukmaya.

Adapun lokasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini beralamat di jalan brigjend. Katamso kelurahan Kasang Jaya Kecamatan Jambi Timur Kota Jambi yang berjarak dari kampus Universitas Muhammadiyah Jambi kurang lebih 9,4 kilometer atau dapat ditempuh dalam waktu 26 menit.

Metode Kegiatan

Permasalahan bahwa Ibu Eneng Rukmana masih kurang memahami cara pembukuan keuangan sederhana hingga kurang mampu menghasilkan produk yang berkualitas dengan mode yang diinginkan dapat diselesaikan dengan pemberian pelatihan menggunakan metode ceramah dengan teknik presentasi dilanjutkan dengan praktek langsung, sedang masalah cara mempromosikan produk melalui media sosial yang efektif dilakukan melalui metode sosialisasi jenis-jenis media sosial dan cara penggunaan dilanjutkan dengan pembuatan akun media sosial yang belum dimiliki dan cara mengoperasikannya, terakhir masalah kurang mampu menyesuaikan mode dengan trend saat ini serta meningkatkan

mutu produk dilakukan dengan sosialisasi cara memanfaatkan internet untuk mencari mode trend terkini melalui google chrome dan dilanjutkan dengan praktek

Langkah-Langkah Kegiatan

Pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan tiga tahapan yaitu :

1. Tahap persiapan. Pada tahap ini tim pengabdi melakukan suvey pendahuluan untuk melihat kondisi di lapangan mengenai usaha manik-manik dan rajutan Ibu Eneng Rukmaya Dalam tahap ini dicari permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh Ibu Eneng dalam meningkatkan kemampuan menghasilkan produk yang baik dan disukai.
2. Tahap selanjutnya merupakan tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian. Dalam tahap ini pengabdi melakukan sosialisasi metode-metode pengembangan usaha manik-manik dan rajutan dalam bentuk pelatihan cara pembukuan keuangan sederhana, sosialisasi berbagai bentuk media sosial dan cara pengoperasiannya, sosialisasi memanfaatkan internet untuk mengetahui mode dan trend terkini produk yang dijual
3. Tahap yang terakhir adalah tahap evaluasi. Pada tahap ini dilakukan evaluasi atas hasil yang telah dicapai oleh peserta pelatihan. Masukan dan perbaikan lebih lanjut dapat dilakukan pada tahap ini. Evaluasi diberikan dengan mengumpulkan data yang diperoleh dari kegiatan sosialisasi metode-metode pengembangan usaha manik-manik dan rajutan. Kesimpulan diambil dari pemahaman Ibu Eneng Rukmaya terhadap materi

yang diberikan melalui Tanya jawab/diskusi dan praktek langsung terhadap materi yang telah diberikan.

Adapun langkah-langkah dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Permasalahan pertama ketidakmampuan dalam membuat laporan keuangan diatasi melalui pelatihan cara pembukuan keuangan sederhana dengan tahapan sebagai berikut :

Langkah 1 : Peserta pelatihan diberikan materi mengenai pelatihan membuat laporan keuangan sederhana

Langkah 2 : Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan materi yang telah diberikan. Kesempatan tanya jawab diberikan untuk memperjelas hal-hal yang masih menjadi keraguan.

Langkah 3 : Peserta berlatih untuk membuat laporan keuangan sederhana

Langkah 4 : Peserta diberikan bimbingan pembuatan laporan keuangan sederhana

Langkah 5 : Hasil karya laporan keuangan sederhana tersebut dikumpulkan dan dianalisis untuk diberikan masukan dan perbaikan lebih lanjut.

2. Permasalahan kedua pemasaran via online yang telah dilakukan belum efektif diatasi melalui sosialisasi berbagai bentuk media sosial dengan tahapan sebagai berikut :

Langkah 1 : Peserta pelatihan diberikan materi mengenai pelatihan pengenalan berbagai bentuk media sosial dan bagaimana mengoperasikannya

Langkah 2 : Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan materi yang telah diberikan. Kesempatan tanya jawab diberikan untuk memperjelas hal-hal yang masih menjadi keraguan.

Langkah 3 : Peserta membuat akun media sosial sendiri

Langkah 4 : Peserta diberikan bimbingan cara mengoperasikan akun media sosial yang sudah dibuat

Langkah 5 : Perkembangan akun media sosial tersebut dipantau dan dianalisis untuk diberikan masukan dan perbaikan lebih lanjut.

3. Permasalahan ketiga ketidakmampuan mengikuti trend produk manik-manik dan rajutan diatasi melalui sosialisasi pemanfaatan jaringan internet dengan tahapan sebagai berikut :

Langkah 1 : Peserta pelatihan diberikan materi mengenai sosialisais pemanfaatan jarinagn internet untuk mencari berbagai informasi terkait usaha

Langkah 2 : Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan materi yang telah diberikan. Kesempatan tanya jawab diberikan untuk memperjelas hal-hal yang masih menjadi keraguan.

Langkah 3 : Peserta berlatih untuk mencari informasi terkait usaha dengan memanfaatkan jaringan internet, misalnya melalui you tube, instagram, google, dan lain sebagainya

Langkah 4 : Peserta diberikan bimbingan menyimpan informasi yang ditemukan untuk digunakan dalam pengembangan mode produk

Langkah 5 : Hasil karya produk yang telah disesuaikan dengan trend diinformasikan ke tim pengabdian dan dianalisis untuk diberikan masukan dan perbaikan lebih lanjut.

BAB IV. PELAKSANAAN KEGIATAN

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan survey lokasi mitra. Lokasi mitra terletak di jalan Erlangga Budiman Kota Jambi. Jalan di depan lokasi usaha ibu eneng merupakan jalan pintasan sehingga kendaraan yang lewat daerah sana cenderung dengan kecepatan yang tinggi. Berikut ini gambar ketika pelaksana kegiatan pengabdian melakukan survey lokasi usaha mitra.



Selanjutnya kegiatan pelaksana pengabdian dimulai dengan mendengarkan permasalahan yang dihadapi oleh Ibu eneng rukmaya selama menjalankan usahanya. Permasalahan yang dialami bu eneng diantaranya

ketidakmampuan membuat laporan keuangan sehingga tidak diketahui berapa keuntungan yang diperoleh dari usaha manik-manik dan rajutan yang dijalankannya. Untuk mengatasi permasalahan yang dialami bu eneng maka kami memberikan bimbingan cara membuat laporan keuangan usaha secara sederhana. Karena ketidakmampuan menggunakan computer dan laptop maka kami memberikan pelatihan pembukuan keuangan dengan buku kas sederhana. Kami menerangkan apa itu fungsi debet, kredit dan saldo yang ada pada buku kas yang tersedia. Berikut ini foto kegiatan pada saat memberikan bimbingan penyusunan laporan keuangan sederhana dengan menggunakan buku kas. Pendidikan terakhir ibu eneng adalah sekolah menengah atas (SMA) sehingga untuk istilah debet kredit dan saldo tidak begitu asing hanya saja tidak pernah diimplementasikan ke dalam kegiatan usaha sehari-hari.



Selanjutnya permasalahan lainnya adalah mengenai pemasaran produk manik-manik dan rajutan yang semakin hari semakin sedikit pembelinya. Selama ini sudah mencoba memasarkan secara online namun tidak meningkatkan jumlah pembeli produknya. Masalah tersebut kami atasi dengan pemberian materi

tentang pemasaran via online agar efektif diantaranya dengan memastikan bahwa target pasar kita harus jelas, misalnya manik-manik untuk peralatan rumah tangga tentu sasarannya adalah ibu-ibu, konektor masker target sasarannya wanita remaja dan dewasa dan sebagainya. Selanjutnya pada saat memposting produk harus disertai dengan ulasan yang jelas agar pembaca mengerti dan paham fungsi, mutu dan harga produk. Untuk memudahkan pembelian secara online harus disertai dengan kemudahan dalam pemesanan sehingga pembeli tertarik untuk membeli produk kita. Cara pembelian atau pemesanan yang ribet akan membuat pembeli tidak jadi membeli produk kita. Selanjutnya untuk menarik pembeli bisa dilakukan melalui pemberian garansi produk yang kita jual. Tidak selalu mudah mendapatkan kepercayaan dari calon konsumen, apalagi jika yang bersangkutan sudah pernah kecewa dengan produk sejenis lainnya. Sebagai penjual, kita harus mampu meyakinkan calon pembeli untuk melakukan pembelian produk kita lagi dan lagi. Oleh sebab itu, pastikan kita menyampaikan keunggulan produk kita dengan baik, menjaga kualitas atau rasa produk serta berikan layanan maksimal. Tujuannya agar konsumen merasa nyaman dan senang saat membeli produk kita. Biar lebih maksimal dalam meyakinkan pelanggan, kita bisa memberikan layanan garansi uang kembali atau ganti produk baru. Semua upaya ini perlu dilakukan agar konsumen tidak ragu membeli produk yang kita jual. Dan terakhir adalah dalam bisnis online, promosi itu sangat penting. Jadi usahakan untuk kreatif ketika promosi produk jualan kita. Jangan ragu gunakan bantuan influencer untuk mempopulerkan bisnis online

kita. Berikut ini adalah foto kondisi ketika pelaksana kegiatan memberikan masukan mengenai cara pemasaran melalui online agar berjalan efektif.





Permasalahan terakhir adalah, kurangnya inovasi produk yang dilakukan oleh Ibu Eneng. Untuk mengatasi masalah ini kami menyarankan ibu eneng untuk rajin browsing produk-produk sejenis di internet. Selera masyarakat terus berubah dan berkembang sehingga kita sebagai pengrajin harus update perkembangan selera masyarakat terkini. Ibu Eneng sudah mengetahui cara mencari mode produk manik-manik dan rajutan yang sedang digemari, bisa melalui google chrome, internet dan media-media lain.

Setelah melakukan bimbingan, kami juga melakukan pendampingan terhadap ibu eneng agar usaha yang ditekuninya dapat menambah penghasilan bagi rumah tangga bu eneng. Berikut ini foto-foto ketika melakukan pendampingan usaha manik-manik dan rajutan milik ibu eneng rukmaya.





BIAYA DAN JADWAL PENELITIAN

Anggaran Biaya

No	Jenis Pengeluaran	Biaya yang diusulkan (Rp)
1	Transportasi	250.000,-
2	Pembelian bahan habis pakai	400.000,-
3	Konsumsi	250.000,-
4	Penerbitan Jurnal	600.000,-
Jumlah		1.500.000,-

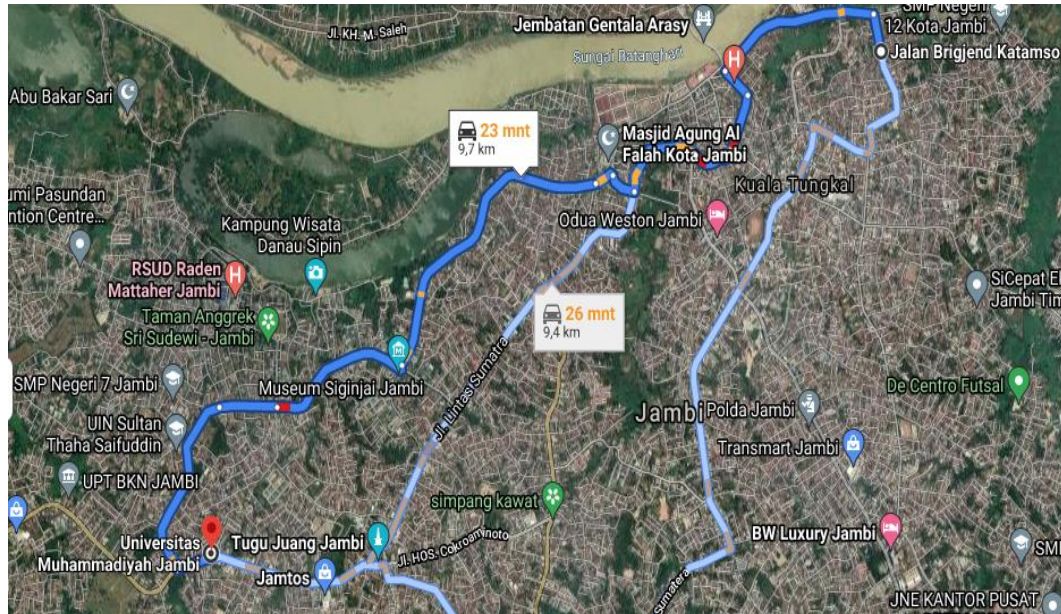
Jadwal Penelitian

No	Jenis Kegiatan	Tahun Ke-1 (Bulan Ke)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Studi Literatur	■											
2	Pengumpulan data mitra		■										
3	Melakukan pelatihan, bimbingan dan pendampingan			■	■	■							
4	Penyusunan laporan							■	■	■			
5	Pembuatan artikel jurnal dan seminar hasil penelitian										■	■	
6	Penyerahan hasil laporan Penelitian												■

DAFTAR PUSTAKA

- Halimah, Halimah, Sushanty Saleh, and Pebrina Swissia. "Pemberdayaan Napi Perempuan Lapas Way Hui Melalui Kerajinan Rajutan Dan Perhitungan Penentuan Harga Jual Produk." *Aptekmas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2.2 (2019).
- Irawati, Rina, and Irawan Budi Prasetyo. "Pemanfaatan Mesin Jahit High Speed Electric Untuk Peningkatan Industri Kreatif Rajutan (Crochet Goods) di Malang." *Jurnal ABM Mengabdi* 5 (2018): 11-23.
- Legi, Paskasius Kalis, and Timbul Raharjo. "EKSPLOKASI ANYAMAN MANIK KALIMANTAN DAN SULAM TAPIS LAMPUNG DALAM KARYA SENI." *Corak: Jurnal Seni Kriya* 6.1 (2017)
- Quran, Rehan Nur. *PERANCANGAN E-COMMERCE PADA TOKO FLORA*. Diss. STIKOM DINAMIKA BANGSA JAMBI, 2017.
- Wibawa, Dian Prihardini, and Duwi Agustina. "IBU RUMAH TANGGA BERDAYA DENGAN PENGETAHUAN DAN KETERAMPILAN KERAJINAN MACRAME." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Bangka Belitung* 6.1 (2019): 25-29.
- Widyawati, Clarissa. *Kreasi Lampion Rajut*. Tiara Aksa, 2012.
- <https://kalimprov.go.id/berita/kerajinan-dari-manik-manik>
- <https://oriflameid.com/cara-membuat-hiasan-kerajinan-dari-manik-manik/>
- <https://kerajinantanganx.blogspot.com/2013/03/cara-membuat-kerajinan-tangan-dari-manik-manik.html>
- <https://ragamkerajinantangan.blogspot.com/2015/03/Ragam-Kerajinan-Tangan-Dari-Manik-Manik.html>

PETA LOKASI



Gambar 2. Jarak Kampus Universitas Muhammadiyah Jambi dengan Lokasi Mitra di Jalan Bridgen Katamso Kel. Kasang Jaya Kecamatan Jambi Timur