

IbM Kelompok Pengrajin Tenunan, Sulaman Dan Bordir Pada Usaha H. Ridwan dan Kintan Puti Alami Di Kabupaten Lima Puluh Kota

Ranny Fitriana Faisal, Ratni Prima Lita, Sari Lenggogeni
Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas

Abstrak

Tujuan program IbM secara umum adalah untuk meningkatkan pertumbuhan usaha tenunan, sulaman dan bordir “H. Ridwan” dan “Kintan Puti Alami” di Kabupaten Lima Puluh Kota dan mengembangkan daya saing produk ke pasar luar Sumatera Barat dan pasar luar negeri seperti Malaysia, Singapura dan Brunei, dengan mengembangkan aspek bisnis Usaha Kecil. Selain itu mempercepat difusi teknologi dan manajemen dari Perguruan Tinggi ke Usaha Kecil serta mengembangkan kemitraan antar Usaha Kecil, PT dan Pemda.

Secara khusus tujuan kegiatan ini adalah memperbaiki dan meningkatkan produksi usaha H. Ridwan dan Kintan Puti Alami (selaku mitra) 1) untuk memotivasi dan merubah perilaku pengrajin untuk fokus dalam kegiatan usaha H. Ridwan dan Kintan Puti Alami, 2) untuk menata layout ruang produksi yang baik, 3) Untuk meningkatkan kemampuan pengrajin merancang kain dengan warna yang menarik dan serasi, 4) untuk meningkatkan peran anggota kelompok untuk pengembangan usaha tenunan, sulaman dan bordir, 5) untuk mengkomunikasikan (promosi) dengan konsumen tentang mode pakaian dari bahan tenunan, sulaman dan bordir, 6) untuk mengoptimalkan penggunaan website yang telah ada sebagai media pemasaran, 7) untuk menata layout showroom agar menarik bagi pelanggan dan 8) untuk menyusun laporan keuangan secara benar menurut kaidah akuntansi.

Kegiatan akan dilaksanakan selama satu tahun dan dibagi dalam 3 tahap kegiatan yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan evaluasi dan monitoring dengan metode pelatihan, diskusi, pelatihan, praktek, survey lokasi, perancangan website dan software keuangan.

Tahap persiapan yang dimulai dengan pengurusan ijin, penentuan jadwal dan penyusunan modul. Tahap pelaksanaan kegiatan yaitu kegiatan pelatihan, diskusi dan praktek kegiatan pelatihan, perancangan layout, membuat desain dan menjahit bahan tenunan, sulaman dan bordir menjadi pakaian jadi, melakukan proses foto oleh fotografer, mencetak buku mode, konsultasi bisnis. Tahap evaluasi dan monitoring dilaksanakan 2 kali kegiatan yaitu di bulan September dan bulan Oktober 2016.

Keywords: Usaha tenunan, sulaman dan bordir, pertumbuhan, daya saing produk

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Kabupaten Limapuluh Kota merupakan salah satu Kabupaten di Sumatera Barat yang berjarak 124 km dari Ibu Kota Provinsi (Padang). Ibu kota Kabupaten Lima Puluh Kota terletak di Sarilamak. Secara Geografis Kabupaten Lima Puluh Kota terletak pada posisi $100^{\circ} 16' - 100^{\circ} 51'$ BT dan $0^{\circ} 22' \text{ LU} - 0^{\circ} 23' \text{ LS}$. Kabupaten ini terletak di bagian timur wilayah provinsi Sumatera Barat Batas wilayah adalah: sebelah Utara dengan Kabupaten Rokan Hulu dan Kabupaten Kampar Provinsi Riau, sebelah Selatan dengan Kabupaten Tanah Datar dan Kabupaten Sijunjung, sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Agam dan Kabupaten Pasaman dan sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Kampar Riau. Kabupaten Lima Puluh Kota terdiri dari 13 kecamatan yaitu; Akabiluru, Bukit Barisan, Guguk, Gunung Mas, Harau, Kapur IX, Lareh Sago Halaban, Luhak, Mungka, Pangkalan Koto Baru, Payakumbuh, Situjuh Lima Nagari dan Suliki Gunung Mas. Kabupaten ini memiliki luas wilayah $3.354,30 \text{ km}^2$ dan berpenduduk sebanyak 324.201 jiwa (sensus penduduk 2005).

Kabupaten Lima Puluh Kota terletak pada jalur strategis karena berada pada jalur penghubung yang paling dekat dengan kota-kota di Provinsi Riau, untuk menuju Kota Pekanbaru, Batam dan Tanjung Pinang yang akhir-akhir ini berkembang pesat dalam sektor perdagangan. Dalam hal ini perkembangan kota-kota di Provinsi Riau merupakan pasar bagi komoditi pertanian yang dihasilkan Kabupaten Lima Puluh Kota. (RPJPD Kabupaten Lima Puluh Kota 2005-2025, 2011)

Penduduk Kabupaten Lima Puluh Kota pada Tahun 2005 324.201 jiwa, 62, 2% merupakan penduduk usia produktif dan 6,6% penduduk berusia di atas 65 tahun. Pada tahun 2000, jumlah penduduk sebanyak 311.773 jiwa. Dengan kata, selama 5 tahun pertambahan penduduk Kabupaten Lima Puluh Kota sebanyak 12.428 orang. Sex Ratio sebesar 92,3, ini menunjukkan bahwa jumlah penduduk wanita lebih banyak sekitar 8 orang dari 100 pria. Angka ini cukup rendah dibandingkan daerah lainnya, yang memperlihatkan migrasi ke luar bagi lelaki lebih tinggi. Kepadatan penduduk sebanyak 99 per km^2 dan masih dianggap kategori berpenghuni jarang penduduknya. Komposisi penduduk menunjukkan

secara implisit bahwa angka kelahiran memperlihatkan tendensi menurun. Hal ini terutama disebabkan meningkatnya penerimaan masyarakat terhadap KB, semakin mengetahui norma keluarga kecil bahagia sejahtera, kesadaran dan kemampuan keluarga miskin menjadi akseptor KB meningkat (RPJPD Kabupaten Lima Puluh Kota 2005-2025, 2011)

Kabupaten Lima Puluh Kota merupakan masih bersifat agraris, dimana sektor pertanian memberikan kontribusi besar yaitu 34,79% dalam PDRB tahun 2005. Kontribusi industri hanya 9,91%, sedangkan sisanya merupakan kegiatan sektor jasa yang meliputi kegiatan perdagangan, perhubungan dan jasa-jasa dengan kontribusi 46,40%. (RPJPD Kabupaten Lima Puluh Kota 2005-2015, 2011). Data ini memperlihatkan sektor jasa merupakan kegiatan utama daerah ini, namun sektor industri kerajinan seperti tenunan merupakan sektor yang cukup penting untuk diperhatikan, apalagi sektor kerajinan akan mendukung sektor pariwisata.

Usaha kerajinan tenunan yang ada di Kabupaten Lima Puluh Kota adalah tenunan Kubang yang berlokasi Kecamatan Guguk yang berjarak lebih kurang 20 km dari Ibu Kota Kabupaten. Usaha tenunan Kubang ini diawali dengan usaha turun temurun dan sempat hilang pada periode 1993-2007. Pada Tahun 2008 usaha ini kembali muncul dan berkembang cukup baik. Hal ini terlihat dengan adanya peningkatan omset penjualan. Selain itu, Kintan Puti Alami yang bergerak dibidang sulaman dan bordir bertempat di Kecamatan Mungka juga mengalami peningkatan penjualan yang cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan hasil survey pendahuluan (2015) pada Usaha H.Ridwan dan Kintan Puti Alami ditemukan permasalahan dalam manajemen produksi, sumber daya manusia, keuangan dan pemasaran. Dalam produksi terlihat masih terbatasnya pengrajin yang tersedia, sehingga-kadang kurang mampu memenuhi permintaan dalam jumlah besar dalam jangka waktu yang pendek dan lay out produksi yang belum teratur. Hal ini disebabkan karena masih banyak pengrajin beranggapan menenun/menyulam/menjahit adalah pekerjaan sampingan, sehingga mereka menenun/menyulam/menjahit tidak setiap hari. Motivasi dan perilaku pengrajin akan berdampak terhadap hasil produksi kelompok. Di bidang pemasaran, untuk 5 tahun terakhir ini cukup berkembang. Pada Tahun 2009 pengrajin tenunan Kubang ini sudah mengikuti pelatihan penggunaan internet untuk pemasaran

(melalui kegiatan Kementrian Riset dan Teknologi tahun 2009). Hal ini memotivasi ketua kelompok pengrajin (Ibu Risna Ridwan dan Ibu Linda Oktaviana) untuk mengembangkan pemasaran melalui internet atau *e-commerce* dengan web site www.tenunkubang.com dan www.songketkubang.blogspot.com sedangkan usaha Kintan Puti Alami belum mempunyai website tetapi sudah mulai menggunakan media sosial untuk memasarkan produknya. Namun demikian masih ditemukan permasalahan di bidang pemasaran yaitu promosi. Konsumen kadang-kadang kebingungan dengan mode pakaian yang bisa dibuat dari tenunan, sulaman dan bordir. mode pakaian dari bahan tenunan, sulaman dan bordir yang berkembang kesannya membosankan konsumen dan layout showroom yang belum teratur, sehingga tidak mampu memberikan pajangan yang menarik pelanggan. Selain itu, bidang keuangan masih terbatasnya pengrajin membuat laporan keuangan, sehingga kinerja keuangan usaha tidak terlihat dengan jelas.

Pembinaan yang selama ini dilakukan oleh Pemerintah Daerah melalui Dinas Perdagangan, Industri dan Koperasi Kabupaten Limapuluh Kota cukup intensif seperti pelatihan kewirausahaan, desain dan pemasaran. Kelompok usaha H.Ridwan dan Kintan Puti Alami ini sudah sering diikuti dalam pameran-pameran yang diadakan di Provinsi Sumatera Barat atau kegiatan pameran-pameran di tingkat nasional. Permasalahan yang sering dihadapi oleh pengrajin di saat pameran atau dijual di lokasi usaha adalah banyaknya konsumen bertanya tentang mode seperti apa yang bisa dijahit bahan yang dijual pengrajin.

Hasil survey pendahuluan ini didukung juga oleh hasil penelitian yang dilakukan Lita, (2008), Pujani, Lita, Herri dan Muluk (2009) yang dilakukan terhadap pengrajin bordir dan sulaman di lima kota/Kabupaten di Sumatera Barat, termasuk Kabupaten Limapuluh Kota, maka ditemukan permasalahan antara lain sumber daya manusia yang terlatih dalam mendesain produk masih terbatas, pemasaran produk melalui internet (*e-commerce*) dan masalah pengelolaan keuangan yang belum optimal. Yeni (2011) melakukan penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif melalui wawancara kepada 40 pemilik usaha Bordir dan Sulaman pada empat kota; Padang, Pariaman, Bukittinggi dan Payakumbuh menemukan lebih dari 48% UKM telah melakukan aktivitas pemasaran pada *level Implisit*. Aktivitas pemasaran yang telah dilakukan secara implisit ini berhubungan dengan aktivitas eksternal, terutama yang berhubungan

dengan pemahaman keunggulan bersaing. Sementara itu ditemukan juga bahwa masih terbatasnya pelaksanaan aktivitas pemasaran internal, terutama yang berhubungan dengan penetapan harga, promosi, layanan purna jual, produk dan distribusi. Hal ini ditunjukkan oleh lebih dari 80% UKM masih berada pada level *non marketing* untuk aktivitas penetapan harga, dan separoh nya juga pada level ini untuk empat aktivitas lainnya.

Usaha H.Ridwan yang merupakan usaha turun temurun dan pada tahun 1993-2007 sempat tidak aktif. Pada tahun 2008 usaha ini kembali aktif dan dijalankan dengan semangat baru untuk mengembangkan dan melestarikan tenunan Kubang yang tercatat sebagai sejarah sebagai salah satu pusat pertenunan Sumatera Barat. Kelompok pengrajin tenunan H. Ridwan 24 orang. Omset per bulan sekitar Rp. 30.000.000. Saat ini pemasaran produk kelompok usaha ini masih terfokus di Provinsi Sumatera Barat sendiri dan sudah mulai dilirik oleh daerah lain seperti Riau, Aceh, Sumatera Selatan dan Jambi. Harga jual bahan mulai Rp.150.000/helai sampai Rp.2.500.000/helai. Pemasaran tenunan H.Ridwan dibantu oleh Kelompok Usaha Puti Alami yang diketuai oleh Ibu Linda Oktaviana yang beranggotakan 11 orang. Kedua kelompok ini saling bersinergi dalam memproduksi produk, dimana kain tenunan dapat dikombinasikan dengan baju sulaman dan bordir yang diproduksi oleh Kelompok Puti Alami. Omzet Usaha Kintan Puti Alami sekitar Rp.10.000.000 per bulan dan harga produk berkisar dari Rp.50.000 sampai Rp.1.000.000.

Usaha tenunan, bordir dan sulaman kedua usaha ini mempunyai potensi untuk berkembang karena pemasaran produk untuk Indonesia bisa digarap. Diharapkan produk ini bisa lebih masuk ke pasar Asia seperti Malaysia, Singapura dan Brunei, apalagi saat ini kita memasuki MEA 2015. Usaha ini walaupun berskala kecil namun mampu membuka kesempatan kerja terutama untuk kaum wanita (ibu rumah tangga dan remaja putri) dan diharapkan mampu meningkatkan pendapatan rumah tangga.

1.2 Permasalahan Mitra

Permasalahan utama yang ditemukan dalam usaha tenunan, bordir dan sulaman ini adalah manajemen usaha. Kondisi ini akan mengakibatkan hambatan dalam pengembangan usaha dan kemampuan dalam merebut peluang pasar yang ada dan keberlanjutan usaha. Permasalahan manajemen yang dihadapi adalah

manajemen produksi, sumber daya manusia, pemasaran, keuangan. Tabel 1.1 memperlihatkan permasalahan yang dihadapi pengrajin:

Tabel 1.1
Permasalahan Mitra

No.	Permasalahan Mitra	Rincian Permasalahan Mitra
1.	Manajemen produksi	• Kurang mampu memenuhi permintaan dalam jumlah besar dalam jangka waktu yang pendek • Layout ruang produksi belum teratur
2.	Manajemen Sumber Daya Manusia	• Kemampuan pengrajin dalam merancang kain dengan warna yang menarik dan serasi masih terbatas. • Motivasi dan perilaku pengrajin yang beranggapan menenun merupakan usaha sampingan. • Peran anggota kelompok usaha belum optimal
3.	Manajemen Pemasaran	• Masih kurangnya promosi yang dilakukan pengrajin tenunan, sulaman dan bordir • Masih kurangnya komunikasi dengan konsumen tentang mode pakaian dari bahan tenunan, sulaman dan bordir • Belum optimalnya penggunaan website sebagai media pemasaran • Layout showroom belum teratur
4.	Manajemen Keuangan	• Belum tersusunnya laporan keuangan secara benar menurut kaidah akuntansi

Dari permasalahan yang dihadapi mitra maka permasalahan yang perlu diprioritaskan untuk diselesaikan yaitu :

1. Bagaimana memotivasi dan merubah perilaku pengrajin untuk fokus dalam kegiatan usaha tenunan, sulaman dan bordir H.Ridwan dan Kintan Puti Alami?
2. Bagaimana layout ruang produksi yang baik?
3. Bagaimana meningkatkan kemampuan pengrajin merancang kain dengan warna yang menarik dan serasi ?
4. Bagaimana meningkatkan peran anggota kelompok untuk pengembangan usaha tenunan, bordir dan sulaman H.Ridwan dan Kintan Puti Alami?
5. Bagaimana mengkomunikasikan (promosi) dengan konsumen tentang mode pakaian dari bahan tenunan, sulaman dan bordir?
6. Bagaimana mengoptimalkan penggunaan website yang telah ada sebagai media pemasaran?
7. Bagaimana layout showroom agar menarik bagi pelanggan?

8. Bagaimana tersusunnya laporan keuangan secara benar menurut kaidah akuntansi?

Permasalahan yang dihadapi pengrajin tenunan, sulaman dan bordir perlu dicarikan solusinya segera dengan alasan berikut ini:

1. Apabila pengrajin tidak termotivasi dan masih berperilaku tidak fokus dalam kegiatan usaha dan belum berperan aktif dalam kelompok mengakibatkan permintaan pasar tidak akan terpenuhi.
2. Apabila layout ruang produksi tidak ditata dengan baik, maka proses produksi tidak lancar.
3. Permintaan konsumen akan produk sesuai dengan tren mode meningkat dengan padu padan warna yang menarik dan serasi. Hal ini diperlukan peningkatan kemampuan pengrajin merancang mode yang menarik dan sesuai dengan selera konsumen. Jika hal ini tidak diperhatikan, maka akan berakibat produk tenunan, sulaman dan bordir tidak/kurang diminati oleh konsumen. Kondisi ini akan berdampak terhadap pendapatan dan kelangsungan usaha.
4. Apabila peran anggota tidak ditingkatkan maka akan mengganggu produksi.
5. Apabila produk (mode pakaian dari bahan tenunan, sulaman dan bordir) tidak dikomunikasikan (dipromosikan) dengan konsumen, maka konsumen tidak tertarik membeli produk
6. Apabila *e-commerce* tidak dioptimalkan penggunaannya oleh pengrajin, maka tujuan pemasaran melalui internet ini tidak akan tercapai.
7. Apabila showroom tidak ditata dengan baik, maka tidak menarik di mata pelanggan
8. Apabila laporan keuangan tidak tersusun dengan baik, maka kinerja keuangan tidak terlihat dan sulitnya untuk pengembangan usaha.

METODE PELAKSANAAN

3.1. Solusi yang Ditawarkan dalam Kegiatan

Permasalahan yang dihadapi kelompok Usaha H.Ridwan dan Kintan Puti Alami ini, dapat diselesaikan dengan cara sebagai berikut:

1. Perlu peningkatan motivasi dan perubahan perilaku pengrajin untuk fokus dalam kegiatan usaha tenunan, sulaman dan bordir H.Ridwan dan Kintan Puti Alami.
2. Perlu penyusunan layout ruang produksi yang baik
3. Perlu peningkatan kemampuan pengrajin merancang kain dengan warna yang menarik dan serasi.
4. Perlu peningkatan peran anggota kelompok untuk pengembangan usaha tenunan, sulaman dan bordir H.Ridwan dan Kintan Puti Alami.
5. Perlu perancangan komunikasi (promosi) dengan konsumen tentang mode pakaian dari bahan tenunan, sulaman dan bordir.
6. Perlu pengoptimalan penggunaan website yang telah ada sebagai media pemasaran.
7. Perlu perancangan layout showroom agar menarik bagi pelanggan.
8. Perlu tersusunnya laporan keuangan secara benar menurut kaidah akuntansi

3.2. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dapat dilihat pada Tabel 3.1 berikut ini:

Tabel 3.1.
Metode Pendekatan yang Digunakan dalam Kegiatan IbM

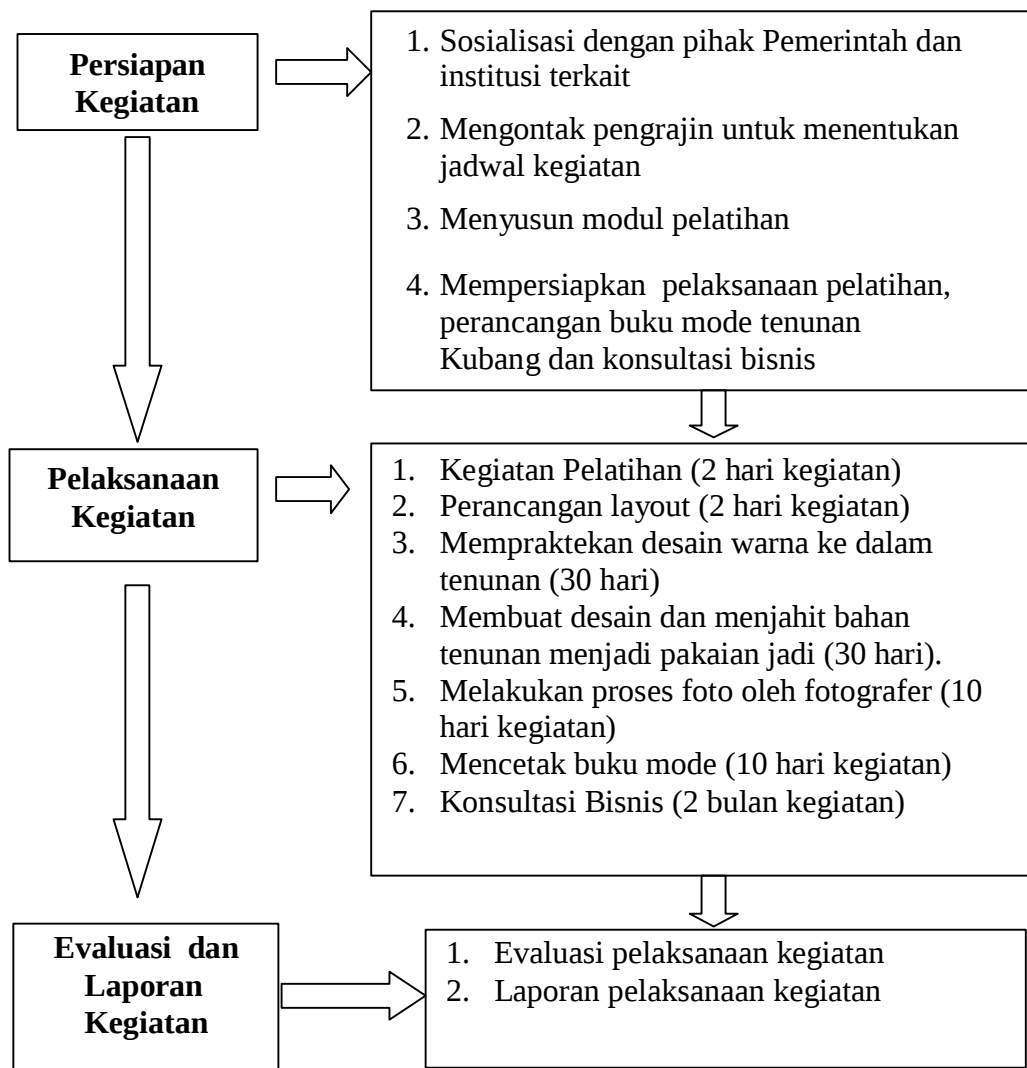
No.	Metode yang digunakan	Keterangan
1.	Metode Ceramah	Memberikan materi pelatihan tentang tren mode dengan padu padan warna yang menarik dan serasi, motivasi dan perilaku untuk pengembangan usaha, pentingnya komunikasi pemasaran (promosi) dan web site yang telah mereka miliki
2.	Metode Praktek	Praktek desain warna (padu padan warna) yang menarik dan serasi, layout produksi dan layout show room, penyusunan laporan keuangan

No.	Metode yang digunakan	Keterangan
3.	Metode Diskusi	Melakukan tanya jawab tentang materi pelatihan
4.	Metode konsultasi bisnis	Pengrajin melakukan konsultasi tentang permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usahanya kepada konsultan. Dalam hal ini tim bertindak sebagai konsultan manajemen. Metode ini akan membantu pengrajin dalam mencari solusi dari permasalahan yang dihadapi, sehingga pengrajin mampu mengambil keputusan yang tepat dalam pengembangan usaha

3.3. Rencana Kegiatan

Kegiatan IbM pada kelompok Usaha H.Ridwan dan Kintan Puti Alami di Kabupaten Lima Puluh Kota seperti gambar 3.1 berikut ini:

Gambar 3.1.
Rencana Kegiatan



Rencana kegiatan secara rinci seperti Tabel 3.2:

Tabel 3.2. Rencana Pelaksanaan Kegiatan secara Rinci

No	Permasalahan Mitra	Solusi yang Ditawarkan	Metode Kegiatan
1.	Bagaimana memotivasi dan merubah perilaku pengrajin untuk fokus dalam kegiatan usaha sulaman dan bordir H.Ridwan dan Kintan Puti Alami?	Perlu peningkatan motivasi dan perubahan perilaku pengrajin untuk fokus dalam kegiatan usaha tenunan, sulaman dan bordir: Hari Pertama bulan kedua Motivasi mengembangkan usaha perubahan perilaku dalam pengembangan usaha	Metode ceramah, praktek, diskusi
2.	Bagaimana layout ruang produksi yang baik?	Praktek Perancangan Layout yang baik	Metode praktek
3.	Bagaimana meningkatkan kemampuan pengrajin merancang kain dengan warna yang menarik dan serasi ?	Perlu peningkatan kemampuan pengrajin merancang kain dengan warna yang menarik dan serasi: Hari Pertama Pelatihan Sesi 1 (9.00-12.00 Wib) : Pentingnya pengembangan pemasaran melalui perancangan warna yang menarik dan serasi Hari Pertama Pelatihan Sesi 2 (13.00-15.30 Wib) : Praktek desain warna (padu padan warna) berbasis digital	Metode ceramah, diskusi
4.	Bagaimana meningkatkan peran anggota kelompok untuk pengembangan usaha tenunan,sulaman dan bordir H.Ridwan dan Kintan Puti Alami?	Perlu peningkatan peran anggota kelompok untuk pengembangan usaha tenunan, sulaman dan bordir. Hari Kedua Pelatihan Sesi 3 (09.00-12.00 Wib) : Lanjutan Praktek desain warna (padu padan warna) berbasis digital Hari Kedua Pelatihan Sesi 4 (13.00-15.30) Peran anggota kelompok untuk kemajuan usaha Bulan ketiga-keempat : Konsultasi bisnis untuk mengevaluasi pelatihan yang telah diberikan	Metode ceramah, diskusi
5.	Bagaimana mengkomunikasikan (promosi) dengan konsumen tentang mode pakaian dari bahan tenunan, sulaman dan	Perlu perancangan komunikasi (promosi) dengan konsumen tentang mode pakaian dari bahan tenunan, sulaman dan bordir. Kegiatan ini akan menerbitkan buku mode tenunan, sulaman dan bordir yang memiliki ISBN. Langkah-langkah yang dilakukan:	Metode konsultasi bisnis

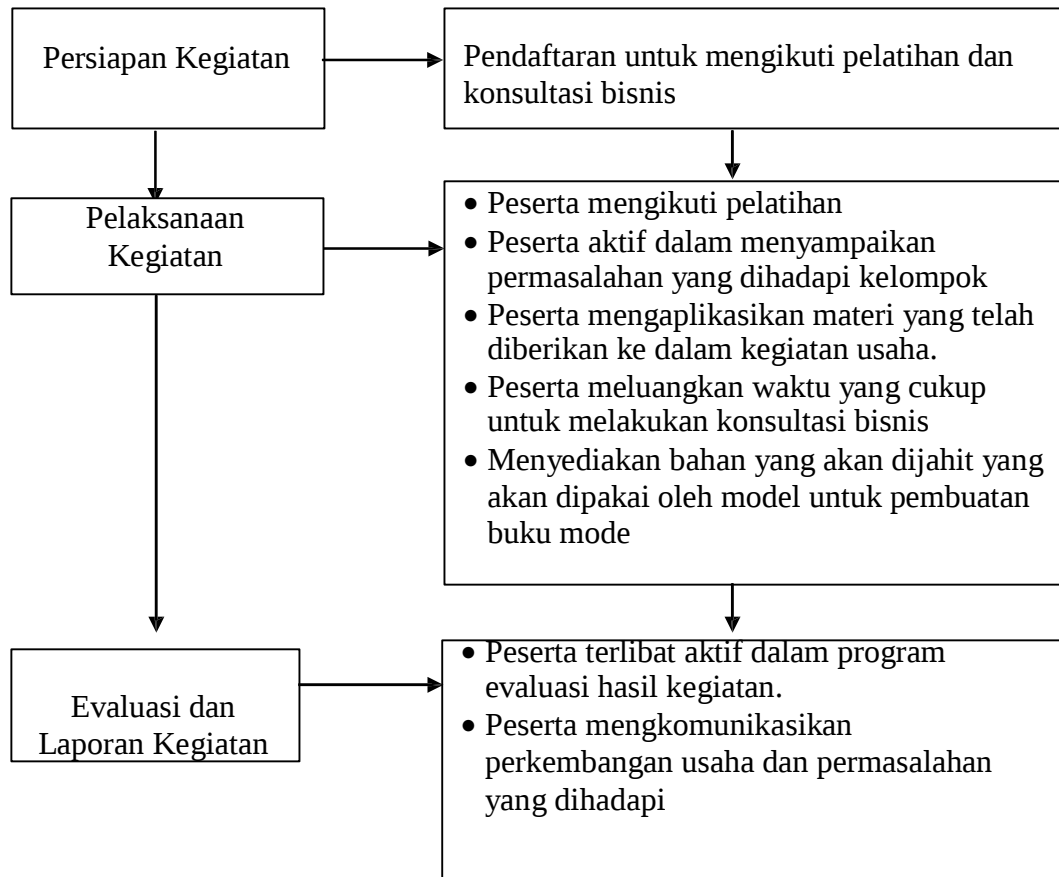
	bordir?	1. Pemilihan bahan dan desain pakaian serta proses penjahitan pakaian jadi dari bahan tenunan, sulaman dan bordir dan kombinasi oleh H.Ridwan dan Puti Kintan Alami. (Bulan Kedua-keempat) 2. Proses pemotretan di lokasi objek wisata di Kabupaten Limapuluh Kota (bulan keenam) 3. Proses editing foto (bulan keenam) 4. Proses pengurusan ijin penerbitan (ISBN) dan pencetakan buku mode tenunan, sulaman dan bordir (bulan keenam-ketujuh) 6. Sosialisasi buku mode ke <i>stakeholders</i> (bulan kedelapan)	
6.	Bagaimana mengoptimalkan penggunaan website yang telah ada sebagai media pemasaran?	Perlu pengoptimalan penggunaan website yang telah ada sebagai media pemasaran. 1. Menambahkan foto-foto di website dengan desain warna yang menarik. (bulan ketujuh) 2. Sosialisasi web site ke <i>stakeholders</i> (bulan kedelapan) 3. Bertambahnya orang membukan website yang ada	Metode konsultasi bisnis
7.	Bagaiman layout showroom agar menarik bagi pelanggan?	Praktek Perancangan Layout yang baik	Metode Praktek
8.	Bagaiman tersusunnya laporan keuangan secara benar menurut kaidah akuntansi?	Penyuluhan dan praktek penyusunan laporan keuangan	Metode ceramah, praktek, diskusi

3.4. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

Mitra mempunyai peran penting dalam pelaksanaan program. Secara rinci keterlibatan mitra seperti Gambar 3.2:

Tahapan Kegiatan

Partisipasi Mitra



KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

4.1. Kinerja LPPM dalam Bidang Kewirausahaan dan Penerapan Ipteks ke Masyarakat

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Andalas telah banyak melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan cukup mendapat respon yang positif dari masyarakat, kalangan industri dan kelompok sosial. Kinerja lembaga pengabdian kepada masyarakat Perguruan Tinggi dalam bidang Kewirausahaan dan Penerapan Ipteks ke masyarakat dapat dilihat pada Tabel 4.1.:

Tabel 4.1. Kinerja LPPM dalam Bidang Kewirausahaan dan penerapan Ipteks ke Masyarakat pada Tahun 2014

Jenis Kegiatan Pengabdian	IbM	IbW CSR	KKn PPM	IbIKK	IbK	IbPE	Prodi	Kompetitif	Total kegiatan
Jumlah Kegiatan	25	1	6	3	1	1	43	20	100
Sumber dana	Dikti	Dikti	Dikti	Dikti	Dikti	Dikti	DIPA UNAND	DIPA UNAND	

Sumber: LPPM Unand (2014)

4.2. Personalia Kegiatan

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Andalas telah banyak melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan cukup mendapat respon yang positif dari masyarakat, kalangan industri dan kelompok sosial. Dalam kegiatan ini melibatkan personil yang terdiri dari seorang koordinator pelaksana dan dua orang anggota. Selain itu, kegiatan ini akan dibantu oleh satu orang instruktur/Desainer untuk melatih desain warna dan akan merancang dan menjahit pakaian jadi dari tenunan, sulaman dan bordir dan satu orang fotografer. Model diambil dari dua orang pemenang dalam pemilihan uni/uda Kabupaten Limapuluh Kota tahun 2016. Personil tim pelaksana berasal dari Fakultas Ekonomi Universitas Andalas.

Tabel 4.2 Kualifikasi Tim Pelaksana

No	Nama	L/P	Bidang Keahlian dan Tugas dalam kegiatan	Pendidikan Terakhir	Alokasi waktu jam/minggu	Unit Kerja
1.	Ranny Fitriana Faisal	P	Manajemen SDM/ Penanggung jawab seluruh kegiatan.	S2	10	Fekon Unand
2.	Ratni Prima Lita	P	Manajemen Pemasaran bertugas membantu konsultasi pengembangan pemasaran dan internal marketing (sumber daya manusia)	S3	8.5	Fekon Unand
3.	Sari Lenggogeni	P	Manajemen Pemasaran	S3	8.5	Fekon Unand

HASIL YANG DICAPAI

Hasil yang sudah dicapai dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Kegiatan survey awal dan persiapan pelaksanaan pengabdian. Kegiatan yaitu berupa kegiatan perijinan dan persiapan pelaksanaan pelatihan. Pada kegiatan ini sudah melakukan pertemuan awal dengan kelompok pengrajin tenunan, sulaman dan bordir pada usaha H. Ridwan dan Kintan Puti Alami di Kabupaten Lima Puluh Kota dan dihasilkan rencana kegiatan pengabdian kepada kelompok pengrajin tenun, sulaman dan border untuk peningkatan produksi dan ekonomi pengrajin. Dari hasil kegiatan wawancara dan diskusi awal bahwa kelompok pengrajin tersebut memiliki permasalahan terutama dalam hal pengelolaan tempat, pengkombinasian warna dan tidak tersedianya katalog berupa buku mode tenunan yang dapat digunakan untuk memudahkan konsumen melihat hasil produksi, serta pengoptimalan penggunaan website yang telah ada sebagai media pemasaran. Berikut adalah publikasi survey awal dan persiapan pelaksanaan kegiatan pengabdian yang dilaksanakan pada kelompok pengrajin tenunan, sulaman

dan bordir pada usaha H. Ridwan dan Kintan Puti Alami di Kabupaten Lima Puluh Kota



Gambar 5.1. Usaha Tenun H. Ridwan



Gambar 5.2. Pemintalan Benang Tenun



Gambar 5.3. Kain Hasil Tenunan



Gambar 5.4. Anggota Kelompok Pengrajin Tenun

2. Pelatihan Desain Berbasis Digital

Kegiatan yang telah dilaksanakan adalah pemberian pelatihan kepada kelompok mitra tentang peningkatan kemampuan pengrajin merancang kain dengan warna yang menarik dan serasi dalam menggunakan aplikasi berbasis digital

serta bagaimana perlunya peningkatan peran anggota kelompok untuk mengembangkan usaha tenunan, sulaman dan bordir. Pelatihan dilaksanakan selama 2 hari, yang terdiri dari 4 sesi.

Materi yang di berikan pada pelatihan:

a. Sesi 1 (Hari Pertama, pukul 09.00-12.00)

Pentingnya pengembangan pemasaran melalui warna yang menarik dan serasi menggunakan aplikasi berbasis digital (Corel Draw)

b. Sesi 2 (Hari Pertama, pukul 13.00-15.30)

Praktek desain warna (padu padan warna) berbasis

digital c. Sesi 3 (Hari Kedua, pukul 09.00-12.00)

Lanjutan Praktek desain warna (padu padan warna) berbasis

digital d. Sesi 4 (Hari Kedua, pukul 13.00-15.30)

Peran anggota kelompok untuk kemajuan usaha

Pelaksanaan pelatihan dilakukan pada tanggal 30 September 2016 – 01 Oktober 2016. Pelatihan diikuti oleh beberapa orang peserta perwakilan dari masing- masing mitra. Peserta difokuskan hanya kepada perancang dan pembuat motif pada mitra H.Ridwan By dan Puti Kintan Alami. Mereka diberikan pengetahuan oleh narasumber tentang pentingnya aplikasi berbasis digital di dalam pembuatan desain dan motif bahan tenunan, sulaman serta bordir.

Pada pelatihan tersebut peserta diberikan pembekalan tentang penggunaan aplikasi Corel Draw yang dapat dipakai untuk pembuatan perancangan motif dan desain dalam bentuk digital. Aplikasi Corel Draw ini dapat dimanfaatkan untuk menggambar motif baru, menjiplak gambar/motif yang sudah ada, dan memodifikasi gambar/motif tersebut sesuai dengan hasil kreatifitas pengguna aplikasi.

Aplikasi penggunaan Corel Draw ini, peserta dapat membuat *master* motif dan desain berbentuk *softcopy*. Sehingga dengan adanya *softcopy* tersebut, dapat membantu peserta untuk meningkatkan variasi pembuatan motif dan memadu padankan motif sesuai dengan kebutuhan warna yang diinginkan oleh selera pasar tanpa harus membuat motif kembali dari awal. Misalnya dengan motif yang sama, dapat dihasilkan lima atau lebih desain warna yang berbeda, atau dua motif yang berbeda dapat digabungkan untuk membuat satu motif baru

yang berbeda dari sebelumnya. Oleh karenanya, peserta dapat menghemat waktu dalam pengerjaan pembuatan desain dan motif. Sehingga penggunaan waktu juga lebih efisien dalam pelaksanaan proses produksi.

Pada kegiatan tersebut, peserta sangat antusias untuk mengikuti program pelatihan yang diberikan. Menurut para peserta, proses perancangan desain dan motif tenunan menggunakan aplikasi digital (Corel Draw) sangat dapat membantu peserta untuk lebih membuat banyak variasi motif dan padu padan warna. Hal ini dibuktikan dari hasil kegiatan yaitu berupa motif desain yang sudah berhasil dibuat oleh para peserta.

Berikut adalah publikasi prose pelaksanaan pelatihan “Desain Berbasis Digital” pada tanggal 30 September 2016 – 01 Oktober 2016 yang dilaksanakan pada kelompok pengrajin tenunan, sulaman dan bordir pada usaha H. Ridwan dan Kintan Puti Alami.



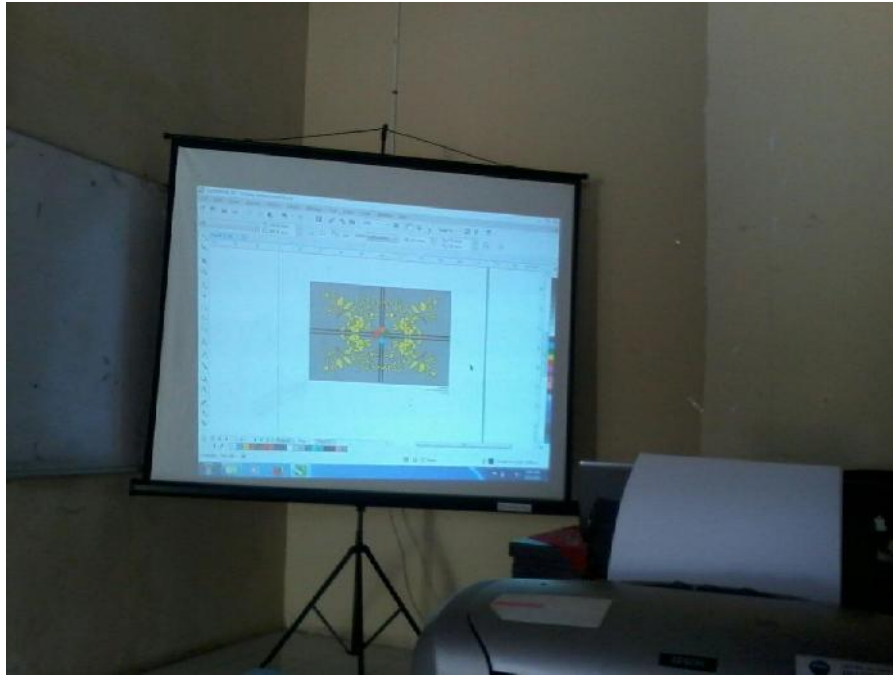
Gambar 5.5 Foto Peserta pelatihan bersama Narasumber dan tim pengabdian IBM



Gambar 5.6. Pelatihan Desain Berbasis Digital menggunakan aplikasi Corel
Dra
w



Gambar 5.7 Peserta sangat bersemangat dalam membuat motif
menggunakan aplikasi Corel Draw



Gambar 5.8 Contoh pembuatan motif dengan menggunakan aplikasi Corel Draw



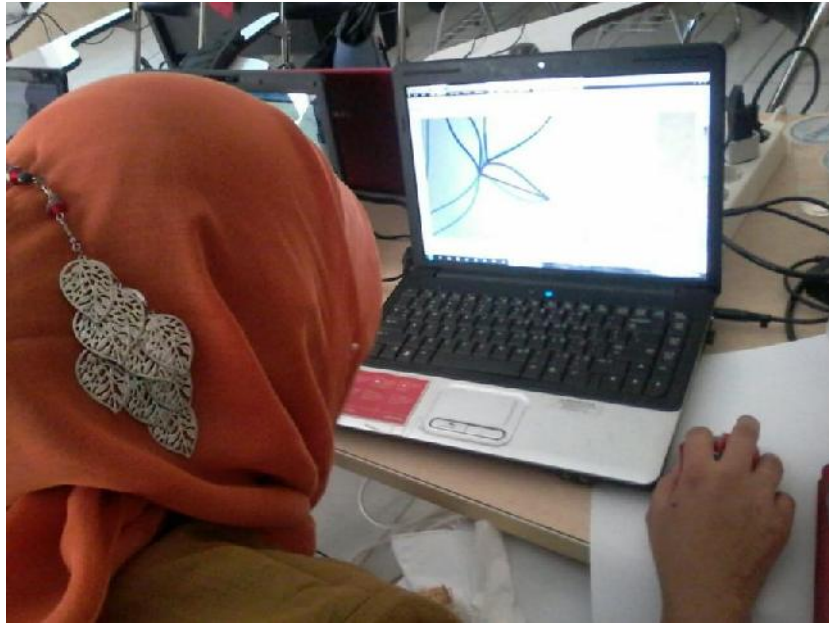
Gambar 5.9 Narasumber sedang memberikan penjelasan materi Pelatihan Berbasis Digital



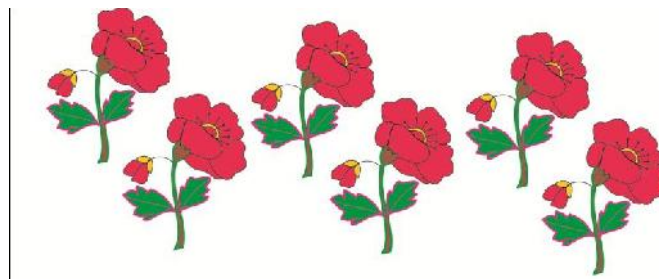
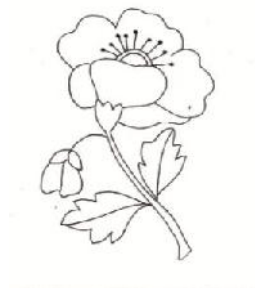
Gambar 5.10 Narasumber sedang membantu peserta dalam menggunakan aplikasi Corel Draw



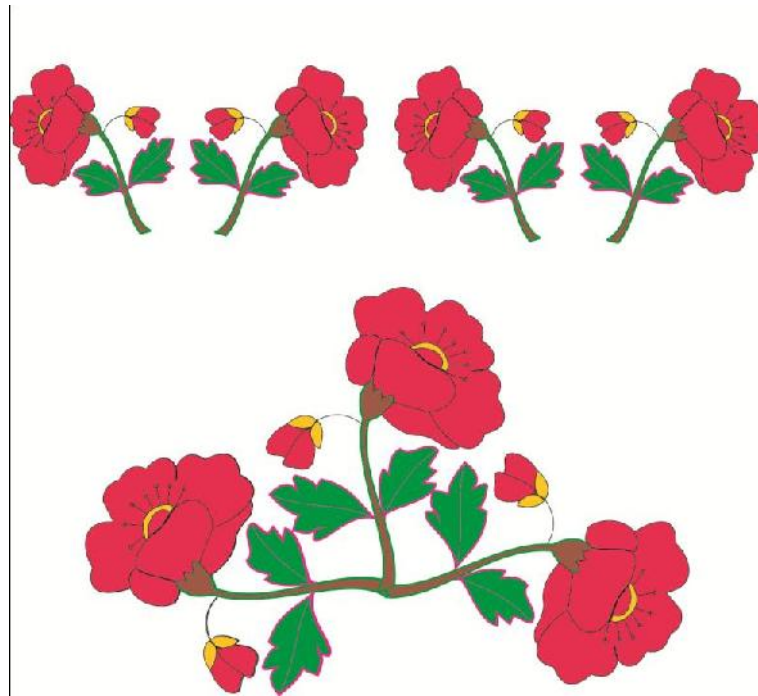
Gambar 5.11 Peserta mempraktekkan cara menggunakan Corel Draw untuk menggambar motif



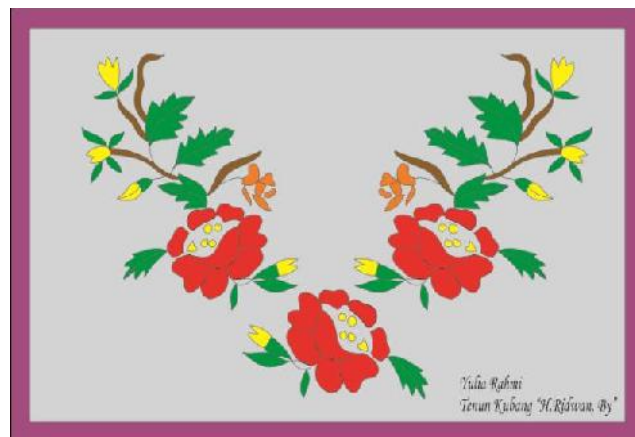
Gambar 5.12 Peserta mempraktekkan cara menjiplak motif yang sudah ada



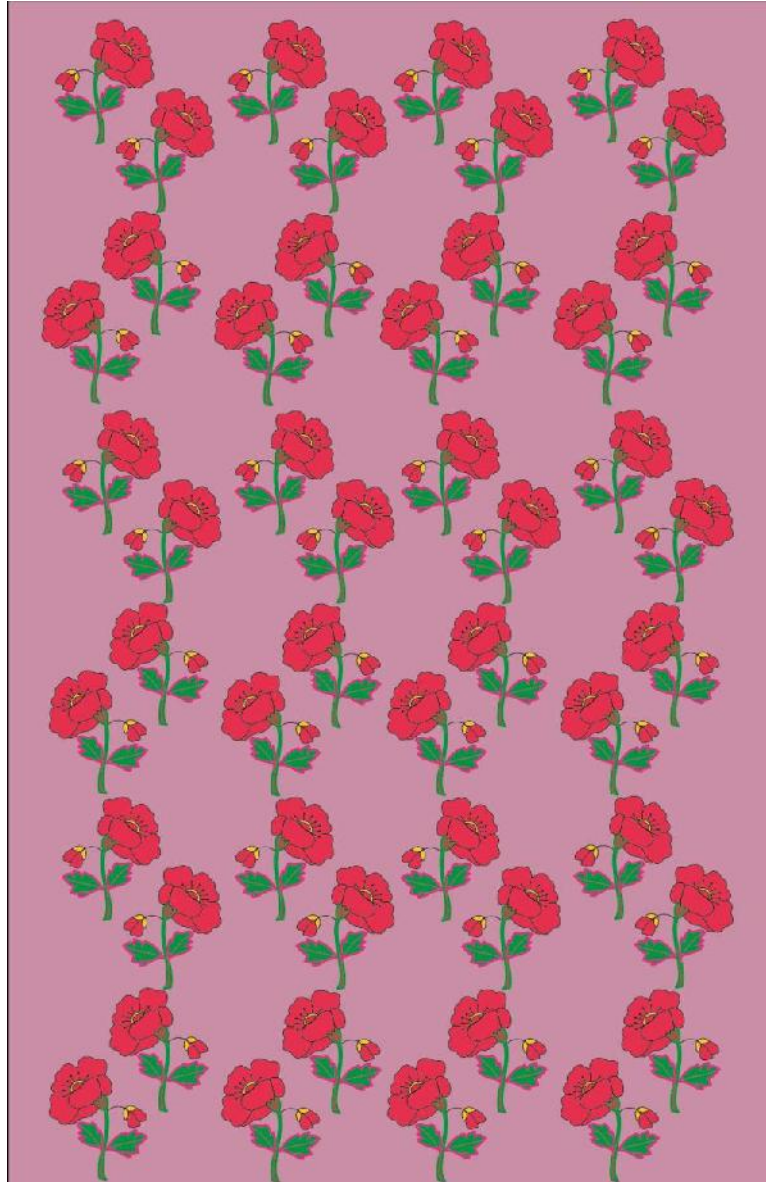
Gambar 5.13 Peserta memodifikasi gambar untuk dibuat sebagai motif baru



Gambar 5.14 Contoh dari modifikasi motif sebelumnya



Gambar 5.15 Contoh motif jadi yang dapat di cetak sebagai motif tenunan, sulaman atau bordir



Gambar 5.16 Hasil motif tenunan, sulaman dan border yang siap di cetak

Dari gambar 5.13, 5.14, 5.15, 5.16 dapat dilihat bahwa pembuatan motif akan sangat dimudahkan dengan aplikasi Corel Draw ini. Pengrajin dapat membuat berbagai macam variasi motif hanya dengan membuat satu motif bunga saja. Setelah pelatihan dilaksanakan, Ketua dan anggota pengabdian melaksanakan evaluasi terhadap hasil pelatihan yaitu dengan mengadakan konsultasi bisnis yang akan diadakan setelah kegiatan pelatihan berlangsung.

3. Pembuatan Draft buku ber ISBN

Pembuatan draft buku sudah selesai dilakukan, tetapi karena keterbatasan dana yang dialokasikan maka proses pencetakan buku tidak dapat dilaksanakan. Draft buku tersebut berisi sambutan dari pemerintah daerah yaitu Bupati Kabupaten Limapuluh Kota dan beberapa artikel yang menggambarkan tentang usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia.

4. Perancangan buku mode

Perancangan buku mode tenunan, sulaman dan bordir dilakukan untuk dapat memudahkan perancangan komunikasi (promosi) antara konsumen dan pengrajin. dengan tujuan konsumen dapat melihat bahwa tenunan, sulaman dan bordir dapat dikombinasikan dengan berbagai macam bahan dan mode jenis pakaian. Buku mode tenunan dan sulaman ini juga dapat memberikan inspirasi mengenai tentang jenis-jenis produk yang dapat dihasilkan dengan menggunakan kombinasi tenunan, sulaman dan bordir.

Proses ini terdiri dari beberapa tahapan sebagai berikut:

- a. Tahap pemilihan jenis dan bahan tenun dan kombinasi sulaman dan bordir
- b. Tahap perancangan desain pakaian dan motif tenunan, sulaman, dan bordir yang akan digunakan untuk proses pemotretan
- c. Tahap pengguntingan dan penjahitan pakaian
- d. Tahap pemilihan lokasi pemotretan
- e. Tahap pemotretan

Lokasi Pariwisata “Harau Wisata” Kabupaten Limapuluh Kota dipilih sebagai objek pemotretan. Kegiatan ini dilaksanakan pada 13 November 2016. Kegiatan ini tertunda disebabkan padatnya jadwal Uda/Uni Tahun 2016 Kabupaten Limapuluh Kota, sehingga disepakati sesuai jadwal yang ditentukan.

- f. Tahap pemilihan hasil foto

Hasil foto dipilih sesuai dengan kombinasi tema yang akan di pakai di dalam buku mode

- g. Tahap perancangan desain buku mode

Desain buku mode disesuaikan dengan hasil foto yang telah di pilih dan di seleksi

h. Tahap pencetakan buku mode

Dikarenakan keterbatasan dana yang dimiliki, pencetakan buku mode hanya dicetak sebanyak 10 eksemplar

i. Sosialisasi kepada stakeholders

Berikut adalah publikasi tahapan-tahapan perancangan buku mode yang dilaksanakan pada kelompok pengrajin tenunan, sulaman dan bordir pada usaha H. Ridwan dan Kintan Puti Alami di Kabupaten Lima Puluh Kota



Gambar 5.17. Tim Pengabdian bersama dengan pengelola Usaha Tenun



Gambar 5.18. Pemilihan Hasil Tenun yang akan di desain dan dikombinasikan dengan sulaman dan bordir.



Gambar 5.19. Pakaian dari bahan tenun Kubang



Gambar 5.20 Beberapa contoh hasil pengkombinasian bahan tenunan, sulaman dan bordir



Gambar 5. 21 Sebagian Hasil Pemotretan Inovasi Tenun Kubang dengan Sulam dan Bordir Minang



Gambar 5.22 Tim Kreatif Pemotretan Inovasi Tenun Kubang dengan Sulam dan Bordir Minang

RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Kegiatan-kegiatan inti di dalam IbM sudah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan perencanaan sebelumnya. Namun ada beberapa kendala seperti pencetakan buku ber-ISBN belum dapat dilakukan karena keterbatasan dana yang dimiliki.

Dan juga ke depannya diharapkan pengembangan UMKM ini bukan hanya sampai di sini saja, kami berencana supaya produk ini dapat berkembang dan lebih dikenal baik secara nasional maupun internasional dengan mengadakan kerjasama-kerjasama dengan desainer berskala nasional, pemerintah-pemerintah daerah maupun instansi-instansi terkait. Selain itu, dalam pemasarannya lebih dapat mengoptimalkan *website* yang sudah ada dan media-media sosial untuk lebih memperkenalkan produk kepada calon pembeli.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian Ipteks bagi Masyarakat (IbM) sudah dilakukan berupa survey awal tentang permasalahan yang dihadapi oleh kelompok pengrajin, Pelatihan berbasis digital, pencetakan buku mode dan konsultasi bisnis. Setelah kegiatan pencetakan buku mode, maka selanjutnya adalah tahapan

sosialisasi buku dan website yang sudah ada terhadap stakeholders sehingga dapat digunakan sebagai media komunikasi (promosi) yang baik untuk mendukung pemasaran yang ada pada usaha tenun, sulaman dan bordir H. Ridwan By dan Kintan Puti Alami.

Dengan adanya kegiatan ini di harapkan dapat meningkatkan pengetahuan calon konsumen untuk produk hasil Tenun H.Ridwan By dan sulam dan bordir Puti Kintan Alami. Sehingga di masa yang akan datang dapat meningkatkan hasil penjualan UMKM ini.

Saran untuk kegiatan yang akan datang, UMKM agar lebih dapat memvariasikan produknya bukan hanya sekedar bahan pembuatan pakaian saja tetapi juga sudah dapat mengolah bahan-bahan tenun, sulam dan bordir menjadi sesuatu lebih unik, misalnya bros, bandana, syal, dan aksesoris pendukung lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Lita, Ratni Prima.2008. Analisis Potensi Pengusaha dan Usaha Sulaman di Kanagarian Mungka, Kecamatan Mungka, Kabupaten 50 Kota. Laporan Penelitian. LP UNAND.
- Pemerintah Kabupaten Lima Puluh Kota. 2011. RPJPD Kabupaten Lima Puluh Kota 2005-2025. Sarilamak
- Pujani, Vera, Ratni Prima Lita, Herri dan Asmuliardi Muluk. 2009. Difusi TIK di Kalangan UMKM di Sumbar melalui Program Pelatihan Penggunaan Internet dan pengembangan *Situs E-Commerce* Berbasis OSS. Laporan Kegiatan Difusi. Kementrian Riset dan Teknologi.
- Yeni, Yuli Hendri. 2011. Pengembangan *Carson's Levels of Activity Model* pada Identifikasi Aktivitas dan Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah di Sumatera Barat. Laporan Penelitian Fundamental Dikti.