

PENGEMBANGAN ALAT PENGRAJIN PANCI KAMPUNG LAJUK PORONG SIDOARJO

Muharom¹, Krisnadi Hariyanto², Siswadi³

¹Universitas Wijaya Putra

²Universitas Wijaya Putra

³Universitas Wijaya Putra

muharom@uwp.ac.id, krisnadi@uwp.ac.id, siswadi@uwp.ac.id

Abstrak

UMKM Pengrajin Panci “Lajuk” Porong terletak di Desa Lajuk Kecamatan Porong Kabupaten Sidoarjo. Desa Lajuk ini rata-rata penduduknya mata pencaharianya sebagai pengrajin. Hingga saat ini mitra memiliki beberapa permasalahan yang menghambat perkembangan usahanya antara lain aspek produksi yaitu pada proses memberi lubang pada panci yang sering meleset dari titik yang diinginkan atau bahkan lubang panci terlalu besar sehingga tidak bisa dipakai untuk menancapkan pegangan panci. Aspek manajemen, mitra belum memiliki perencanaan pemasaran yang tepat dan belum memiliki pencatatan keuangan sehingga menghambat setiap keputusan dalam mengembangkan usaha. Solusi dalam menyelesaikan permasalahan yaitu : 1) Membuat rancangan desain mesin TTG (Teknologi Tepat Guna) membuat lubang panci dengan cara mengidentifikasi ukuran lubang panci agar mesin sesuai dengan yang diinginkan mitra. 2) Memberikan pelatihan dan pendampingan dengan cara melakukan diskusi, wawancara, dan menentukan permasalahan pemasaran yang sebenarnya, 3) Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam membuat laporan keuangan dan memberikan materi yang sesuai dengan kebutuhan. Target luaran dari solusi tersebut adalah menghasilkan desain mesin untuk melubangi panci yang sesuai kebutuhan, memiliki rencana pemasaran, dan memiliki laporan keuangan yang detail dan sesuai kondisi usaha panci milik mitra.

Kata Kunci : : UMKM, pemasaran, keuangan, desain TTG

PENDAHULUAN

Desa Lajuk merupakan salah satu desa di wilayah Kecamatan Porong, Kabupaten Sidoarjo. Desa ini memiliki 3 Dusun yaitu Bogorejo, Kalangan, Ngrombot dengan total memiliki 34 RT. Desa Lajuk ini mempunyai penduduk sekitar 3.462 jiwa dan diantara beberapa penduduk desa ini mulai mengalihkan mata pencaharian mereka dari petani menjadi usaha produksi panci. Bagi masyarakat yang mempunyai mata pencaharian

sebagai pengusaha pembuatan panci sangat menguntungkan sebab peralatan dapur selalu digunakan oleh ibu-ibu rumah tangga. Di Desa Lajuk terdapat usaha pengrajin panci yang dimiliki oleh Bapak Rahmat Khudori. Usaha ini memiliki karyawan sebanyak 5 orang dan rata-rata karyawan adalah tetangga sekitar rumah. Pendidikan dari para pekerja rata-rata SMA Sederajat dengan umur 35-40 Tahun. Rata-rata produksi panci menghasilkan 30 panci per hari. Selama ini mitra dalam produksinya

membuat panci menggunakan bahan baku pelat stainless steel atau alluminium.

Proses produksi yaitu :

1) Aluminium dipanaskan hingga mencari. 2) Cairan aluminium dimasukkan ke cetakan pasir hingga aluminium padat. 3) Mengambil hasil cetakan yang sudah mengeras. 4) Meratakan bagian pinggir panci yang tidak rata dengan gerinda. 5) Membuat lubang pada pinggiran untuk pegangan panci. 6) Membuat lubang pada pinggiran untuk pegangan panci. Menurut Yuwono dan Riyadi (2013) perusahaan yang tidak mampu memanager proses produksinya akan menyebabkan banyak waktu terbuang sia-sia dan bahkan kualitas produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan spesifikasi yang ditetapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan tahapan proses produksi tersebut terlihat proses pembuatan panci masih menggunakan dikerjakan secara manual. Produk yang telah jadi dikumpulkan dalam gudang yang telah disediakan. Dalam proses membuat panci terdapat beberapa peralatan sederhana yang digunakan yaitu : a Cetakan terbuat dari pasir. b Palu (Pemukul) c Batang besi yang di desain untuk melubangi panci.

Hingga saat ini mitra memiliki beberapa permasalahan yang menghambat perkembangan usahanya antara lain aspek produksi yaitu pada proses memberi lubang pada panci yang sering meleset dari titik yang diinginkan atau bahkan lubang panci terlalu besar sehingga tidak bisa dipakai untuk menancapkan pegangan panci. Aspek manajemen, mitra belum memiliki perencanaan pemasaran yang tepat dan belum memiliki pencatatan keuangan sehingga menghambat setiap keputusan dalam mengembangkan usaha.

Distribusi produk yang dilakukan oleh mitra yaitu menjual kepada agen atau pemilik toko panci yang datang ke rumah untuk memesan dan selain itu juga distribusi produk di jual ke pasar-pasar area Sidoarjo, Surabaya dan sekitarnya. Fasilitas yang dimiliki mitra dalam menjalankan usahanya yaitu ruangan gudang, ruangan produksi, ruangan untuk menyimpan bahan baku, ruangan proses pencairan material aluminium. Namun dalam fasilitas tersebut tempatnya masih bercampur dengan rumah yang ditempati oleh mitra. Sehingga hal tersebut menyebabkan kebisingan di dalam rumah.

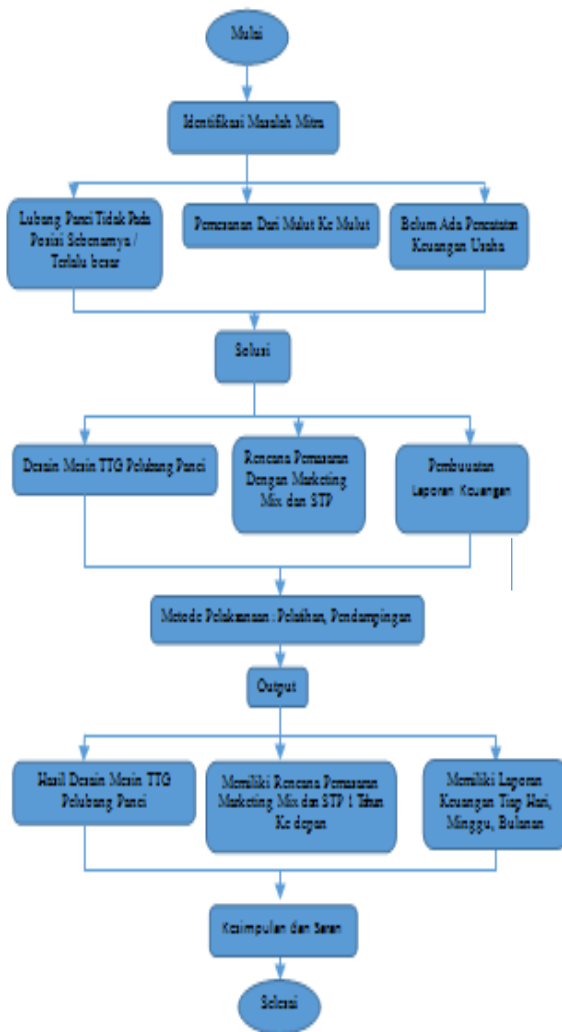
Solusi permasalahan yang diprioritaskan ada 2 bidang yaitu bidang produksi dan manajemen. Permasalahan di bidang produksi yaitu permasalahan pada proses membentuk lubang pada panci untuk diberi pegangan, Dimana permasalahan tersebut yaitu letak lubang meleset dari titik yang ditentukan atau bahkan lubang terlalu besar sehingga saat dipasang pegangan menjadi tidak pas dan menjadi cacat produk. Proses tersebut perlu konsentrasi yang tinggi agar tidak terjadi cacat produk yang lebih banyak. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan ini yaitu merancang desain mesin TTG pada proses melubangi panci. Menurut Andarwati et. al. (2018) penerapan teknologi tepat guna dapat meningkatkan kuantitas produksi dan kualitas produk.

Pada permasalahan manajemen yaitu pada manajemen pemasaran dan manajemen keuangan. Pada permasalahan pemasaran yaitu mitra masih mengandalkan strategi pemasaran secara “word of mouth” (mulut ke mulut) dan juga tidak memiliki kemampuan analisis pasar dengan baik sehingga harga jual produk seringkali mengalami tidak ada kepastian. Menurut Priangani (2013) manajemen pemasaran adalah kegiatan yang wajib dilakukan perusahaan agar perusahaan mampu mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, agar berkembang, dan juga untuk mendapatkan laba. Hal tersebut dikarenakan mitra tidak memiliki daya tawar yang kuat apabila harga jual ditawarkan sangat rendah oleh pemilik toko. Solusi yang dapat ditawarkan dalam permasalahan ini membuat rencana pemasaran dengan marketing mix yang terdiri dari Product, Price, Place, Promotion (4P) dan STP (*Segmentation Targeting Positioning*). Menurut Selang (2013) Marketing mix merupakan salah satu strategi pemasaran untuk menyampaikan informasi secara luas, memperkenalkan suatu produk barang dan jasa, merangsang konsumen untuk memberi bahkan menciptakan preferensi pribadi terhadap image suatu produk. Menurut Widjaya (2017) bahwa strategi pemasaran menentukan target pasar, sementasi dan posisi perusahaan ditambah bauran pemasaran yang terkait.

Pada permasalahan manajemen keuangan yaitu saat ini masih belum memiliki manajemen keuangan yang baik sehingga dengan adanya laporan keuangan yang tercatat dengan baik akan

memudahkan mitra dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Solusi yang dapat ditawarkan dalam permasalahan manajemen keuangan yaitu Membuat laporan keuangan secara harian, mingguan, dan bulanan. Menurut Nurhayati (2017) manajemen keuangan merupakan manajemen (pengelolaan) mengenai bagaimana memperoleh aset, mendanai aset dan mengelola aset untuk mencapai tujuan perusahaan.

METODE



Gambar : Flow Chart Skema Kegiatan

METODE

Metode dalam melaksanakan solusi dari permasalahan yang ada pada bidang produksi dan manajemen yaitu dengan dengan pelatihan dan pendampingan. Adapun langkah-langkah melakukan pelatihan dan pendampingan untuk melaksanakan solusi permasalahan sebagai berikut :

1) Pelatihan Manajemen

Pada pelatihan manajemen ini terdiri dari 2 macam pelatihan yang diberikan kepada mitra yaitu pelatihan manajemen pemasaran dan pelatihan manajemen keuangan. Menurut Indriani (2018) manajemen keuangan atau biasa disebut akuntansi manajemen berfungsi untuk menghasilkan informasi keuangan untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen.

a. Pelatihan manajemen pemasaran langkah pertama yaitu melakukan identifikasi permasalahan secara mendalam terkait pemasaran yang telah dilakukan mitra dengan teknik wawancara. Menetapkan masalah yang sebenarnya terkait pemasaran produk dari mitra. Setelah itu dilakukan perancangan konsep dan menentukan materi yang akan dilakukan saat pelatihan membuat perencanaan pemasaran usaha panci. Tujuannya materi pelatihan yang diberikan sesuai dengan permasalahan sehingga pelatihan yang dilakukan tepat sasaran. b. Pelatihan manajemen keuangan, langkah pertama yang dilakukan yaitu wawancara dengan mitra terkait laporan keuangan selama ini seperti apa, kemudian dilakukan pencarian data yang berkaitan dengan keuangan perusahaan. Setelah itu dilakukan identifikasi permasalahan laporan keuangan mitra untuk mengetahui permasalahan yang sebenarnya dan juga untuk mengetahui tingkat kemampuan mitra dalam mengelola keuangan. Berdasarkan hal tersebut, maka dilakukan penyesuaian terhadap materi yang diberikan pada pelatihan laporan keuangan agar materi yang disampaikan sesuai dengan permasalahan mitra tentang laporan keuangan.

2) Pendampingan terhadap mitra

Kegiatan ini dilakukan dalam bentuk pendampingan langsung kepada pemilik usaha panci. Mahasiswa

yang terlibat sebanyak dua orang yang dan tiga dosen pelaksana kegiatan pengabdian PPM. Teknik pelaksanaan dengan model kunjungan dua minggu sekali ke mitra selama 8 bulan yang dilakukan oleh tiga orang dosen pelaksana dan dua orang mahasiswa yang tetap melakukan kegiatan pendampingan dan monitoring hingga kegiatan PPM berakhir. Kegiatan pendampingan yang dilakukan meliputi kegiatan observasi, *brainstorming* dan diskusi, upaya perbaikan manajemen pemasaran dan manajemen keuangan serta melakukan pendampingan dalam proses produksi pada bagian membuat lubang panci agar kualitas panci terkontrol dan tidak banyak cacat.

3) Pembuatan Desain Mesin TTG (Teknologi Tepat Guna) pada proses melubangi panci.

Upaya yang dilakukan oleh tim pelaksana PPM dengan membuat desain mesin yang berfungsi melubangi panci untuk meningkatkan kualitas, produktivitas produk panci dan mengurangi jumlah cacat produk akibat lubang yang meleset dari titik yang diinginkan atau ukuran lubang terlalu besar. Dengan pembuatan desain mesin ini memberikan manfaat untuk mitra dalam meningkatkan kualitas dengan mengurangi tingkat cacat produk sehingga omset mitra dapat ikut meningkat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kegiatan pelaksanaan program kemitraan masyarakat PPM Pengrajin Panci Kampung Lajuk Porong Sidoarjo adalah :

1) Pelatihan manajemen pemasaran dan keuangan menghasilkan serangkaian rencana dan tindakan terintegrasi yang di desain sebagai sarana untuk mencapai keuntungan.

Tabel 1 : Hasil Strategi Integrasi Pelatihan Manajemen Pemasaran

No.	Strategi	Keterangan
1.	Biaya rendah	Menghasilkan produk / jasa dengan kualitas yang diterima konsumen pada biaya produksi yang lebih rendah

		dibandingkan dengan pesaingnya.
2.	Diferensiasi	Mendesain produk yang dihasilkan memiliki karakteristik yang unik dibandingkan pesaingnya (kualitas, keandalan dan image).
3.	Kombinasi biaya rendah-diferensiasi	Gabungan antara biaya rendah dengan diferensiasi.

Tabel 2 : Hasil Pelatihan Manajemen Keuangan

No.	Laporan	Keterangan
1.	Laba - rugi	Menghasilkan suatu laporan tentang pendapatan dan beban selama periode waktu tertentu (sebulan atau setahun).
2.	Ekuitas	Menghasilkan suatu laporan tentang perubahan ekuitas pemilik yang terjadi selama periode waktu tertentu (sebulan atau setahun).
3.	Neraca	Menghasilkan suatu daftar tentang aktiva, kewajiban dan ekuitas pemilik pada tanggal tertentu (akhir bulan atau akhir tahun).
4.	Arus kas	Menghasilkan laporan tentang penerimaan kas dan pembayaran kas selama periode waktu tertentu (sebulan atau setahun).

2) Pendampingan terhadap mitra

Evaluasi pelaksanaan program yaitu selalu Pendampingan terhadap mitra

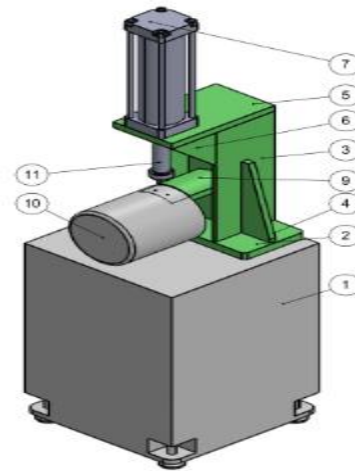
Evaluasi pelaksanaan program yaitu selalu memantau perkembangan usaha panci milik mitra. Hal tersebut dilakukan untuk mengetahui kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan memberikan dampak terhadap perkembangan usaha mitra. Selain itu apabila dirasa di kemudian hari berdasarkan hasil evaluasi ada perbaikan yang perlu dilakukan akan di pertimbangkan untuk dilakukan kegiatan PPM lanjutan untuk memperbaiki untuk memperbaiki permasalahan yang lain yang perlu di kemudian hari. Program di

lapangan setelah program PPM selesai dilaksanakan yaitu memberikan pantauan dengan selalu menanyakan kepada mitra bagaimana perkembangan usaha panci, Tujuannya untuk mengetahui usaha panci telah mengalami perkembangan pasca kegiatan PPM dilakukan. dan apabila ada masalah, tim PPM siap membantu dengan memberi saran terhadap perbaikan terhadap mitra.

memantau perkembangan usaha panci milik mitra. Hal tersebut dilakukan untuk mengetahui kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan memberikan dampak terhadap perkembangan usaha mitra. Selain itu apabila dirasa dikemudian hari berdasarkan hasil evaluasi ada perbaikan yang perlu dilakukan akan di pertimbangkan untuk dilakukan kegiatan PPM lanjutan untuk memperbaiki untuk memperbaiki permasalahan yang lain yang perlu di kemudian hari. Program dilapangan setelah program PPM selesai dilaksanakan yaitu memberikan pantauan dengan selalu menanyakan kepada mitra bagaimana perkembangan usaha panci, Tujuannya untuk mengetahui usaha panci telah mengalami perkembangan pasca kegiatan PPM dilakukan. dan apabila ada masalah, tim PPM siap membantu dengan memberi saran terhadap perbaikan terhadap mitra.

3)Desain Mesin TTG (Teknologi Tepat Guna) pada proses melubangi panci.

Dengan adanya desain mesin pelubang panci tersebut menghasilkan kualitas dan kuantitas panci meningkat hampir 30% dari penggunaan alat yang semula tradisional / manual berubah menjadi alat yang mekanis sehingga panci yang dihasilkan lebih bagus, sesuai ukuran dan berpenampilan baik.



ITEM NO.	PART NUMBER	QTY.
1	BODY MESIN-500x500xH770	1
2	STOPER BOTTOM-405x205x20t	1
3	STOPER VERTICAL-H BEAM-200x200xH500	1
4	SIKU-325x95x20t	2
5	STOPER TOP-350x200x25t	1
6	SIKU-150x150x12t	2
7	PNEUMATIC	1
8	NUT HIDROLIC	3
9	STOPER PANCI-110x200x40t	1
10	PANCI-220x250x1.5l	1
11	AXLE HIDROLIC	1

Gambar 2 : Spesifikasi Mesin Pelubang Panci

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan program kemitraan masyarakat PPM Pengrajin Panci Kampung Lajuk Porong Sidoarjo dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) Pelatihan manajemen pemasaran dan keuangan menghasilkan serangkaian rencana dan tindakan terintegrasi yang di desain sebagai sarana untuk mencapai keuntungan.
- 2) Evaluasi pelaksanaan program dengan cara selalu memantau perkembangan usaha panci milik mitra. Hal tersebut dilakukan untuk mengetahui kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan memberikan dampak terhadap perkembangan usaha mitra.
- 3) Desain Mesin TTG (Teknologi Tepat Guna) pada proses melubangi panci. Dengan adanya pembuatan desain alat tersebut merubah penggunaan alat pembuat panci yang dulunya

bersifat tradisional / manual sekarang beralih menjadi alat yang bersifat mekanis. Dengan penggunaan alat yang bersifat mekanis tersebut mempunyai dampak yang cukup besar sekitar 30% dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas dari produk panci yang dihasilkan sehingga panci terlihat lebih bagus, sesuai dengan ukuran dan berpenampilan lebih baik.

Saran untuk kegiatan program kemitraan masyarakat PPM Pengrajin Panci Kampung Lajuk Porong Sidoarjo adalah perlu adanya tindak lanjut dari program lanjutan di tahun mendatang dengan membuatkan *moulding* dan tempat tatakan sehingga panci yang dihasilkan mempunyai ciri khas yang berbeda dengan produk panci yang lain dapat bersaing dengan produk panci sejenisnya dalam segi harga, kuantitas dan kualitas.

Coating Di PT. Propan Raya Icc., Jurnal PASTI Volume IX No 2, Halaman 193 – 202.

REFERENSI

- Mardiana Andarwati , Subiyantoro Edi, & Subadyo Tutut, 2018. Pengaruh Pelatihan dan Penerapan Teknologi Tepat Guna (TTG) Terhadap Keberdayaan Pengrajin Batik Tulis Ramah Lingkungan, BRILIANT: Jurnal Riset dan Konseptual, Volume 3 Nomor 3, Agustus 2018, Halaman 280-286.
- Indriani, Ety. 2018. Akuntansi Manajemen. Edisi 1. ANDI. Yogyakarta.
- Nurhayati Siti, 2017. Peranan Manajemen Keuangan Dalam Suatu Perusahaan, Jurnal JBMA – Vol. IV, No. 1, Halaman 85-94, ISSN : 2252-5483.
- Priangani Ade, 2013. Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Persaingan Global, Jurnal Kebangsaan, Vol.2 No.4 Juli 2013, ISSN: 2089-5917.
- Selang Christian A.D., 2013. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fresh Mart Bahu Mall Manado, Jurnal EMBA, Vol.1 No.3 Juni 2013, Hal. 71-80, ISSN 2303-1174.
- Pieter Gunawan Widjaya , 2017. Analisis Segmenting, Targeting, Positioning Dan Marketing Mix Pada PT.Murni Jaya, Jurnal AGORA, Vol. 5 No. 1.
- Yuwono Budi Ari M. & Agus Slamet Riyadi Slamet A., 2013. Proses Produksi dan Pengendalian Kualitas Produksi Cat Plastik