

Peningkatan Kapasitas dan Kualitas Produksi UKM Busana Muslim Pria di Bungah Kab.Gresik

Muhammad Arfan Mu'ammarr¹, Mukayyat al-Amien²

Universitas Muhammadiyah Surabaya

Email: arfan.slan@gmail.com¹; mukayatalamin@gmail.com²

ABSTRAK

Mitra I (UKM Songkok Tiga Kunci) memproduksi songkok dari bahan beludru berwarna hitam. Permasalahan Mitra I (UKM Songkok Tiga Kunci) adalah kapasitas produksi terbatas karena alat-alat produksi minim dan sering rusak, belum memiliki izin produksi. Dan permasalahan manajemen pembukuan, pemasaran, pengemasan, desain produk masih tradisional sehingga sulit masuk ke pasar Modern dan permodalan terbatas, serta kelembagaan usaha masih tradisional. Mitra II (UKM Baju Takwa Bin Afifi) memproduksi baju dari kain katun. Permasalahan Mitra II adalah kapasitas produksi terbatas karena alat-alat produksi minim dan sering rusak, persoalan kualitas produk bin Afifi adalah persoalan desain yang kurang dapat bersaing, serta permasalahan manajemen pembukuan, pemasaran, pengemasan, desain produk masih tradisional sehingga kalah bersaing dengan produk lain dan permodalan terbatas, dan kelembagaan usaha masih tradisional. Tujuan penelitian ini mengembangkan Kelompok usaha mitra yang mandiri dan profesional. Solusi yang ditawarkan pada program ini adalah: Membantu peningkatan kapasitas produksi dan manajemen pemasaran usaha, penguatan kelembagaan kelompok usaha. Solusi yang ditawarkan pada program ini adalah dengan memberikan alat produksi, pelatihan manajemen usaha dan pemasaran, memfasilitasi pembentukan kelompok usaha secara profesional, pendampingan pembuatan media pemasaran usaha secara teknologi informasi. Luaran program IbM ini adalah berupa publikasi ilmiah pada Jurnal ber ISSN, Model promosi dengan media online dan penataan kelembagaan UKM secara profesional.

Kata kunci: Metode Penyelesaian Permasalahan UKM, Permasalahan, Solusi.

ABSTRACT

Mitra I (UKM Songkok Three Key) produces black velvet material. Partner Part I Problem (UKK Songkok Three Keys) is limited production capacity and often damaged, not yet have production license. And overcome the management of bookkeeping, marketing, packaging, product design is still traditional so difficult to enter the Modern market and limited capital, as well as traditional business institutions. Mitra II (UKM Baju Takwa Bin Afifi) produces cotton cloth. Partner II problems are limited production capacity due to poor and often damaged production tools, product quality problems of bin Afifi are less competitive rural jobs, and issues of bookkeeping management, marketing, packaging, product design is still traditional so as not to compete with other products and limited capital, and still traditional business institutions. The purpose of this research is to develop an independent and professional partner business group. The solutions offered in this program are: the effort to increase the production capacity and the marketing management of the business, strengthening the business group institutions. Solutions offered in this program is to provide production tools, business management training and marketing, facilitate the formation of business groups in a professional, mentoring the media marketing business in technology. IbM's Outbound Program is a scientific publication on Journals with ISSN, Model promotion with online media and professional institutional arrangement of UKM.

Keywords: Problem Solving Methods UKM, Problems, Solutions.

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

a. Mitra I UKM Songkok Tiga Kunci

UKM Songkok yang diberi nama “Tiga Kunci”, di dirikan oleh Bapak Muchtar Mustofa ± 57 Tahun yang lalu. Tempat usahanya berada di Desa Bungah Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik. Saat ini usaha ini dijalankan oleh Bapak Hasan Fahmi anak Bapak Muchtar Mustofa. Di Bawah ini gambar ruang produksi Songkok Tiga Kunci terbagi dibeberapa tempat, dikarenakan para karyawan membuat songkok dirumah masing-masing dan Bapak Hasan Fahmi mengirim bahan ke beberapa karyawan tersebut, dikarenakan keterbatasan ruang produksi:

Gambar 1

Ruang Produksi Songkok Tiga Kunci di Desa Bungah Kec. Bungah Kab. Gresik



Berdasarkan observasi dan diskusi dengan Mitra I UKM Songkok Tiga Kunci (Bapak Hasan Fahmi), kegiatan usaha ini pada awalnya bertujuan untuk memperdayakan kesejahteraan ekonomi warga sekitar yang sebelumnya kurang produktif (Nangur & Ngrumpi) dan

Pemuda Desa yang menganggur. Maka untuk memproduktifkan mereka, maka Bapak Muchtar Mustofa waktu itu mendirikan usaha Songkok Nasional dengan tenaga kerjanya para pemuda desa. Berikut ini gambar Tenaga Kerja UKM Songkok Tiga Kunci:

Gambar.2

Tenaga Kerja UKM Songkok Tiga Kunci



Spesifikasi tenaga kerja (karyawan) UKM Songkok Tiga Kunci adalah sebagaimana tabel dibawah ini:

Tabel.1.

Spesifikasi Karyawan UKM Songkok Tiga Kunci

Jumlah Karyawan	Spesifikasi Kerja	Pendidikan/ Status
1 Orang	Mempersiapkan Bahan Songkok	SMA/ Pemuda
3 Orang	Membuat Songkok	SD/ Pemuda
2 orang	Menjahit akhir Songkok	SD-SMP/ Ibu Rumah Tangga
3 orang	Packaging	SD-SMP/ Ibu Rumah Tangga
2 orang	Pengiriman Barang	SMA/ Pemuda
Jumlah : 11 Orang Karyawan		

Berdasar data hasil observasi Tim ke Mitra I UKM Songkok Tiga Kunci, didapatkan data sebagai berikut:

1. Modal awal usaha UKM Songkok Tiga Kunci, adalah modal pribadi atau keluarga sekitar Rp.5.000.000 plus alat

produksi manual sekitar Rp. 10.000.000 jadi total modal adalah Rp.15.000.000,

2. Bahan baku produksi Songkok didapatkan di Kota Gresik. Dibawah ini Tabel Bahan dan alat Produksi Pembuatan Songkok.

Tabel 2

Bahan dan alat Produksi membuat Songkok

Bahan Produksi	Alat Produksi
Beludru	Penggaris Besar dan Gunting
Boss (Lingkar untuk Kepala pada Songkok)	Plat untuk ukuran lingkaran kepala dan Gunting
Badan (Lingkar yang mengelilingi Boss)	Penggaris Panjang dan Gunting
Plastik	Alat Potong Plastik
Kertas Koran	Gunting
Soga	Alat Pembuat Motif

Untuk lebih jelas berkaitan dengan bahan dan alat produksi dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

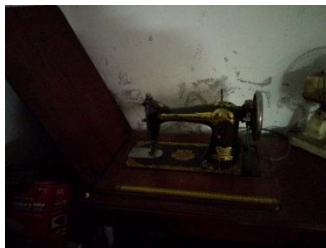
Gambar.3

Bahan Produksi Songkok



Gambar.4

Alat produksi Pembuat Songkok



Adapun spesifikasi, kapasitas dan harga produk Songkok dapat dilihat di tabel sebagai berikut:

Tabel.3

Kapasitas, Spesifikasi dan harga produk Songkok

No	Spesifikasi produk	Kapasitas sekali Produksi	Harga/pak
1	Songkok Biasa	1 Kodi (1 kodi 20 Songkok)	Harga/biji Rp. 27.000,- Harga /Kodi Rp. 540.000
2	Songkok Susun	1 Kodi (1 kodi 20 Songkok)	Harga/biji Rp. 31.000,- Harga /Kodi Rp. 620.000,-
3	Songkok Motif Biasa	1 Kodi (1 kodi 20 Songkok)	Harga/biji Rp. 37.000,- Harga /Pak Rp. 740.000,-
4	Songkok Motif Susun	1 Kodi (1 kodi 20 Songkok)	Harga/biji Rp. 41.000,- Harga /Pak Rp. 820.000,-
Jumlah Total Produksi/Hari		4 Kodi/hari	

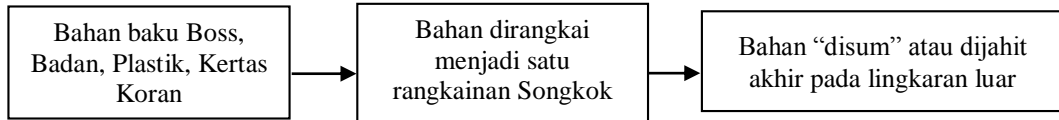
Gambar.4

Produk Songkok Tiga Kunci

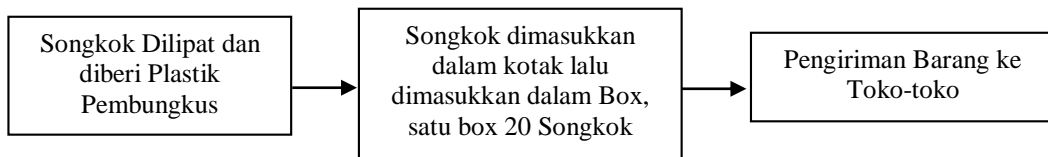


Alur proses produksi pembuatan Songkok Tiga Kunci adalah sebagai tabel alur dibawah ini:

Tabel.4
Tahap Alur Proses Pembuatan Songkok Tiga Kunci
Tahap.1



Tahap. 2



b. Mitra 2 UKM Baju Takwa Bin Afifi

UKM Baju Takwa yang diberi nama "BIN AFIFI", di dirikan oleh Bapak Afifin ±15 Tahun yang lalu. Tempat usahanya berada di Desa Bungah Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik. Saat ini usaha ini dijalankan oleh Eddy anak dari Bapak Afifi. Untuk lebih jelas di Bawah ini gambar ruang produksi Baju Takwa Bin Afifi:

Gambar.5
Ruang Produksi Baju Takwa Bin Afifi



Berdasarkan observasi dan diskusi dengan Mitra 2 UKM. Baju Takwa Bin Afifi (Bapak Eddy), kegiatan usaha ini pada awalnya bertujuan untuk memperdayakan kesejahteraan ekonomi para Pemuda yang sebelumnya kurang produktif (Ngangur & Ngopi). Maka untuk memproduktifkan mereka, maka Bapak Eddy mendirikan usaha Baju Takwa Bin Afifi dengan tenaga kerjanya para pemuda desa. Untuk lebih jelas dibawah ini gambar Tenaga Kerja UKM Baju Takwa Bin Afifi:

Gambar 6
Tenaga Kerja UKM Baju Takwa Bin Afifi



Spesifikasi tenaga kerja (karyawan) UKM Baju Takwa Bin Afifi adalah sebagaimana tabel dibawah ini:

Tabel.5
Spesifikasi Karyawan UKM Baju Takwa Bin Afifi

Jumlah Karyawan	Spesifikasi Kerja	Pendidikan / Status
1	Penyiapan Bahan	SMP/Lk
3	Pembuatan Motif Baju	SMP/Lk
3	Menjahit Baju Takwa	SMP/IRT
2	Packaging	SMP/Lk
1	Pengirim Barang	SD-SMP/IRT
Jumlah 10 Orang Karyawan		

Berdasar data hasil observasi Tim Pengabdi ke Mitra 2 UKM Baju Takwa Bin Afifi, didapatkan data sebagai berikut:

1. Modal awal usaha UKM Baju Takwa Bin Afifi, adalah modal pribadi atau keluarga sekitar Rp.10.000.000 plus alat produks manual sekitar Rp.10.000.000 jadi total modal adalah Rp.20.000.000,
2. Bahan baku produksi Baju Takwa Bin Afifi didapatkan di sekitar daerah tersebut terutama dari pasar tradisional. Dibawah ini Tabel Bahan dan alat Produksi Pembuatan Baju Takwa Bin Afifi.

Tabel.6
Bahan dan alat Produksi membuat Baju Takwa

Bahan Baku Produksi Baju Takwa Bin Afifi	Kebutuhan/ Produksi	Alat Produksi
Kain Katun Dobi	1 Kodi	Gunting
Kain Polester	1 Kodi	Jarum
Kain Poli Katun	1 Kodi	Mesin Jahit

Bahan Baku Produksi Baju Takwa Bin Afifi	Kebutuhan/ Produksi	Alat Produksi
Benang	1 Dus	Mesin Bordir
Kancing	5 Pak	Alat Potong
Kain Bordir	1 Kodi	Mesin press

Untuk lebih jelas berkaitan dengan bahan dan alat produksi dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

Gambar 7
Bahan Produksi Pembuat Baju Takwa Bin Afifi



Gambar 8
Alat Produksi Pembuat Baju Takwa Bin Afifi

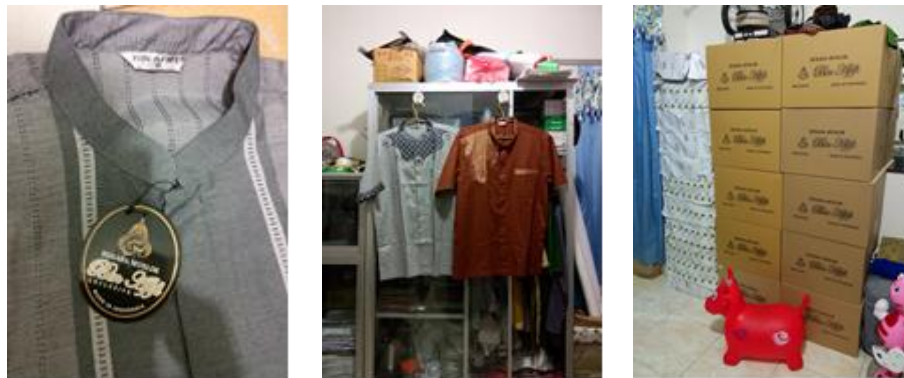


Adapun spesifikasi, kapasitas dan harga produk Baju Takwa Bin Afifi dapat dilihat di tabel sebagai berikut:

Tabel.7
Kapasitas, Spesifikasi dan harga produk Baju Takwa

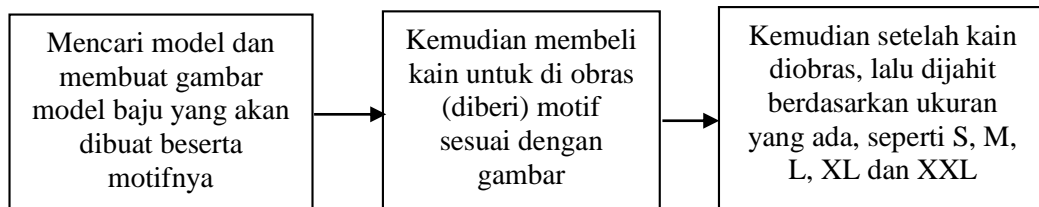
No	Hasil Produk	Kapasitas Produk	Harga Per Baju	Harga PerKodi
1	Katun Dobi	1 Kodi	Rp. 95.000,-	Rp. 1.900.000,-
2	Polester	1 Kodi	Rp. 85.000,-	Rp. 1.700.000,-
3	Poli Katun	1 Kodi	Rp. 90.000,-	Rp. 1.800.000,-

Gambar 9
Hasil Produk Baju Takwa Bin Afifi

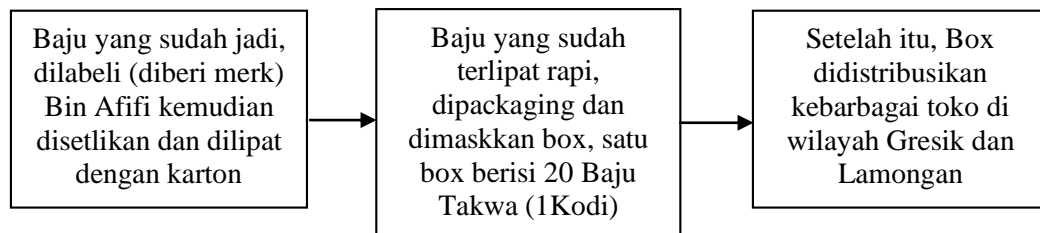


Alur proses produksi Baju Takwa Bin Afifi :

1. Alur proses produksi Baju Takwa Bin Afifi



2. Alur proses produksi Baju Takwa Bin Afifi



Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil observasi dan diskusi dengan Mitra I (UKM Songkok Tiga Kunci) dan Mitra II (UKM Baju Takwa Bin Afifi), maka dapat dipetakan beberapa

permasalahan kedua Mitra. Untuk mempermudah pemetaan permasalahan Mitra dapat dilihat pada Tabel dibawah ini:

1. Permasalahan Mitra I UKM Songkok Tiga Kunci

Tabel.8.
Permasalahan Mitra I UKM Songkok Tiga Kunci

No	ASPEK	PERMASALAHAN MITRA I
A. ASPEK MANAJEMEN		
1	Manajemen Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Belum mempunyai pengetahuan dan ketrampilan pemasaran secara luas sehingga kurang peka melihat peluang pasar • Wilayah pemasaran masih terbatas di sekitar pasar tradisional di Lamongan dan Gresik, dan hingga saat ini belum pernah dimasukan ke pasar modern (online). • Sasaran untuk pemasaran penjualan Songkok masih mengandalkan pesanan dari agen-agen di pasar tradisional di sekitar Lamongan-Gresik, sehingga penjualan produk terbatas pada agen pasar tradisional • Promosi pemasaran belum pernah memanfaatkan media pemasaran dengan media teknologi informasi, sehingga informasi tentang produk Songkok Tiga Kunci sangat terbatas.
2	Manajemen SDM	<ul style="list-style-type: none"> • Pengelolaan SDM/Karyawan masih sangat tradisioanl (cukup di bayar sudah), belum pernah di kelolah secara profesional • Gaji karyawan masih rendah, sehingga kesejahteraan karyawan masih rendah yang berdampak pada etos kerja para karyawan masih kurang
3	Manajemen Marketing Online	<ul style="list-style-type: none"> • Belum memiliki keterampilan dalam manajemen pemasaran online, sehingga membuat terbatasnya distribusi produk
4	Manajemen Keuangan & Permodalaan	<ul style="list-style-type: none"> • Pengelolaan keuangan usaha masih tradisional, yaitu antara keuangan usaha dengan keluarga masih bercampur, sehingga keuangan usaha sering terpakai untuk kebutuhan keluarga, berdampak pada sering mandegnya produksi. • Belum mempunyai ketrampilan dalam mengelolah manajemen administrasi keuangan dalam proses produksi, sehingga pencatatan administrasi keuangan produksi usaha masih belum rapi • Modal/keuangan untuk usaha masih kecil karena menyesuaikan permintaan pasar sehingga produksi juga terbatas
B. ASPEK PRODUKSI		
1	Alat Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Mesin untuk membuat songkok terbatas, sehingga masih di orderkan ke orang lain, yang berdampak pada penambahan biaya. • Mesin Jahit masih sangat minim, sehingga menggunakan mesin jahit lama yang sering rusak, sehingga dapat menghambat produksi
2	Kualitas Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Songkok Tiga Kunci memiliki dua kualitas produk, High Quality dan Medium Quality, dikarenakan pasar High Quality yang minim, sehingga produk High Quality dihentikan • Kualitas produk kurang memiliki banyak varian, sehingga konsumen tidak memiliki banyak pilihan
2	Kapasitas Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Kapasitas produksi masih sangat terbatas, karena minimnya alat produksi dan minimnya modal usaha
4	Lokasi Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Belum ada papan nama Songkok Tiga Kunci, sehingga orang belum banyak mengetahui alamat usaha
5	Bahan Baku Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Bahan baku songkok masih tergolong mahal dan tidak dapat dijangkau oleh masyarakat.

2. Permasalahan Mitra II UKM Baju Takwa Bin Afifi

Tabel.9
Permasalahan Mitra II UKM Baju Takwa Bin Afifi

No	ASPEK	PERMASALAHAN MITRA II
A.	ASPEK MANAJEMEN	
1	Manajemen Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Belum mempunyai pengetahuan dan ketrampilan pemasaran secara luas sehingga kurang peka melihat peluang pasar • Wilayah pemasaran masih terbatas di sekitar pasar tradisional sehingga saat ini belum pernah dimasukan ke pasar modern (Online). • Sasaran untuk pemasaran penjualan produk Baju Takwa masih mengandalkan pesanan dari agen-agen di pasar tradisional sehingga penjualan produk terbatas pada agen pasar tradisional • Promosi pemasaran belum pernah memanfaatkan media pemasaran dengan media teknologi informasi, sehingga informasi tentang produk Baju Takwa Bin Afifi sangat terbatas
2	Manajemen SDM	<ul style="list-style-type: none"> • Pengelolaan SDM/Karyawan masih sangat tradisioanl (cukup di bayar sudah), belum pernah di kelolah secara profesional • Gaji karyawan masih rendah, sehingga kesejahteraan karyawan masih rendah yang berdampak pada etos kerja para karyawan masih kurang maksimal
3	Manajemen Marketing Online	<ul style="list-style-type: none"> • Belum memiliki keterampilan dalam manajemen pemasaran online, sehingga membuat terbatasnya distribusi produk
4	Manajemen Keuangan & Permodalaan	<ul style="list-style-type: none"> • Pengelolaan keuangan usaha masih tradisional, yaitu antara keuangan usaha dengan keluarga masih bercampur, sehingga keuangan usaha sering terpakai untuk kebutuhan keluarga, berdampak pada sering mandegnya produksi. • Belum mempunyai ketrampilan dalam mengelolah manajemen administrasi keuangan dalam proses produksi, sehingga pencataan administrasi keuangan produksi usaha masih belum rapi • Modal/keuangan untuk usaha masih kecil karena menyesuaikan permintaan pasar sehingga produksi juga terbatas
B.	ASPEK PRODUKSI	
1	Alat Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Mesin jahit Baju Takwa Bin Afifi, masih terbatas sehingga dalam pengerjaanya kurang maksimal • Mesin Obras belum dimiliki sendiri sehingga harus diorderkan ketempat lain, yang menyebabkan mahalnya harga produksi.
2	Kualitas Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Kualitas hasil produk Baju Takwa Bin Afifi masih standar tradisional (rasa dan model) belum berkualitas supermarket sehingga sulit masuk super market. • Produk Baju Takwa Bin Afifi belum terdaftar di merek dagang sehingga belum teruji kualitasnya
2	Kapasitas Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Kapasitas produksi masih sangat terbatas, karena minimnya alat produksi dan minimnya modal usaha.
4	Lokasi Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Belum ada papan nama UKM Baju Takwa Bin Afifi, sehingga orang belum banyak mengetahui alamat usaha
5	Bahan Baku Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Bahan baku baju takwa bin afifi sangat mahal, sehingga mempengaruhi harga jual produk Baju Takwa Bin Afifi

METODE PELAKSANAAN

1. Solusi yang ditawarkan

Solusi yang ditawarkan ini merupakan dari target atau prioritas permasalahan yang

dihasilkan dari kesepakatan antara Tim Pengabdi dengan Mitra di lapangan. Adapun solusi tersebut sebagaimana terdapat dalam tabel di bawah ini:

Tabel.12.

Solusi Permasalahan Mitra I UKM Songkok Tiga Kunci

No	Target/Prioritas Permasalahan	Solusi
1	Mitra I menggunakan media promosi produk Songkok Tiga Kunci dengan memanfaatkan Teknologi Informasi.	Membuatkan media promosi pemasaran produk Mitra I (Songkok Tiga Kunci) di media online seperti Blog.
2	Mitra I mengenalkan lokasi UKM kepada masyarakat secara lebih jelas.	Membuatkan papan nama UKM.
3	Mitra I memiliki alat produksi yang berkapasitas tinggi dan berbasis teknologi agar kapaistas produksi maksimal.	Memesankan, membuatkan atau membelikan alat produksi Songkok Tiga Kunci berupa Mesin Jahit berkapasitas tinggi dan modern.
4	Pengelolaan Marketing online usaha Mitra I tertata secara professional dan mandiri.	Membantu memberi pendampingan pengolahan marketing online.

Tabel.13.

Solusi Permasalahan Mitra II UKM Baju Takwa Bin Afifi

No	Perioritas Permasalahan	Solusi
1	Mitra II menggunakan media promosi produk Baju Takwa Bin Afifi dengan memanfaatkan Teknologi Informasi.	Membuatkan media promosi pemasaran produk Mitra II (Baju Takwa Bin Afifi) di media online seperti Blog.
2	Mitra II mengenalkan lokasi UKM kepada masyarakat secara lebih jelas.	Membuatkan papan nama UKM.
3	Mitra II memiliki alat produksi yang berkapasitas tinggi dan berbasis teknologi agar kapaistas produksi maksimal.	Memesankan, membuatkan atau membelikan alat produksi Baju Takwa Bin Afifi berupa Mesin Jahit/Mesin Lubang Kancing Baju Takwa Bin Afifi.
4	Pengelolaan Marketing online usaha Mitra II tertata secara professional dan mandiri.	Membantu memberi pendampingan pengolahan marketing online.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang didapat dari penelitian pengabdian ini adalah sesuai dengan peta masalah yang ada di UKM dan solusi yang ditawarkan yaitu :

1. Penambahan Alat Produksi

Permasalahan UKM Mitra sejak awal adalah terbatasnya

kapasitas produksi, dikarenakan alat produksi yang mereka gunakan terbatas dan sudah berumur, sehingga perlu ada peremajaan dan pembaharuan alat produksi, sehingga kapasitas produksi meningkat dan kualitas produksipun semakin bagus.

Adapun alat produksi yang ditransfer ke UKM Mitra adalah Mesin Lubang Kancing Merk Elnoss Tipe 781 dan Mesin Jahit Merk Juki Tipe DDL-8100E.

Gambar 10.
Mesin Lubang Kancing Merk Elnoss Tipe 781 dan Serah Terima Alat Produksi



Dengan adanya mesin lubang kancing tersebut, UKM bin Afifi tidak perlu lagi mengeluarkan ongkos untuk melubangi kancing yang relatif mahal, satu lubang kancing sekitar Rp. 2.000,-. Jika dalam satu baju ada 5 lubang kancing, maka UKM bin Afifi dapat menghemat sekitar Rp. 10.000,- di setiap bajunya. Sehingga baju takwa Bin Afifi dapat bersaing dengan pesaingnya dengan harga yang lebih terjangkau.

Sedangkan untuk Mitra UKM 2, peneliti memberikan mesin Jahit Merk Juki dengan Tipe DDL-8100E. Kelebihan mesin ini dibanding mesin sebelumnya adalah dalam aspek kecepatan,

dikarenakan mesin jahit sebelumnya adalah mesin Jahit lama, sehingga seringkali mengalami kerusakan jika digunakan mengerjakan pesanan yang banyak.

Gambar 11
Mesin Jahit Merk Juki Tipe DDL-8100E dan Serah Terima Alat Produksi



2. Pemberian Modal Usaha

Selain penambahan alat produksi, peneliti juga memberikan penambahan modal usaha, walaupun nominal yang diberikan tidak seberapa, akan tetapi dapat sedikit membantu menambah perputaran modal usaha di mitra UKM. Karena keluhan UKM selama ini, ketika mereka menaruh produk mereka di Toko, pihak toko tidak langsung membayarnya, akan tetapi menunggu hingga produk tersebut laku baru kemudian dibayarkan, kadang sampai 6 bulan, bahkan ada yang sampai 1 tahun baru dibayarkan.

Karena uang mereka “ngendon” di toko, sehingga mereka tidak dapat memutar usaha mereka, sehingga tidak jarang ada pesanan yang cukup besar mereka tidak dapat melayani, karena keterbatasan modal usaha.

3. Pembuatan Lapak Online

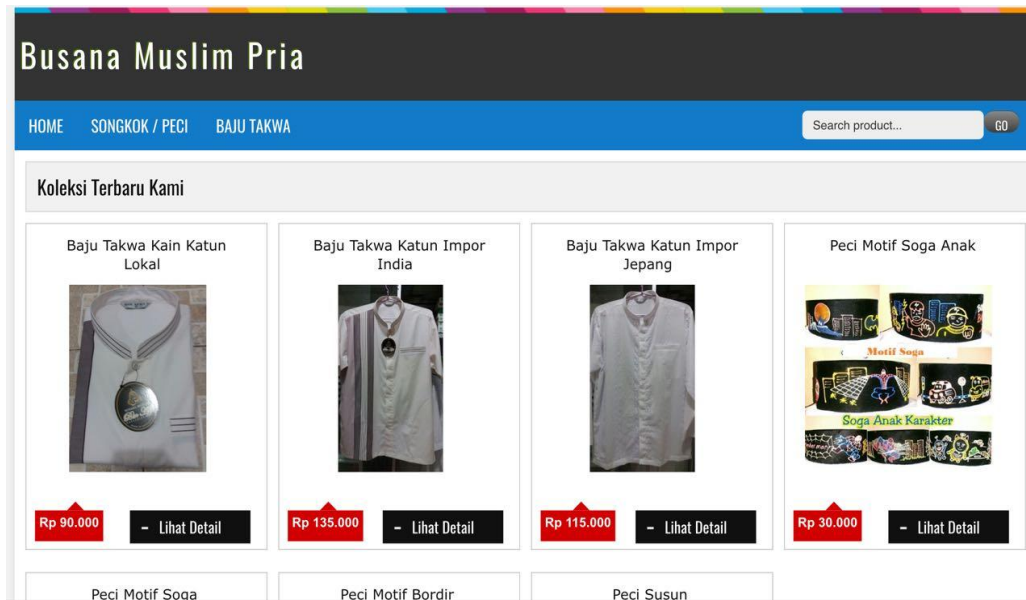
Selain penambahan modal usaha dan alat produksi, peneliti membantu UKM agar produknya dapat dipasarkan secara luas, tidak hanya terbatas pada lingkup Jawa Timur saja. Peneliti membuat strategi pemasaran online, karena pangsa pasar saat

ini bergeser dari pasar tradisional menjadi pasar modern (online).

Lapak online ini peneliti jadikan satu antara kedua UKM, dengan alasan bahwa kedua UKM tersebut memiliki jenis yang sama yaitu Busana Muslim Pria, di sisi lain jika dikombinasikan maka pelanggan bin Afifi akan mengetahui produk songkok tiga kunci, sedang pelanggan songkok tiga kunci akan mengetahui produk bin afifi. Dengan demikian akan bertambahlah konsumen kedua mitra tersebut.

Lapak online yang peneliti buat dapat dikunjungi di: busanamuslimpria32.blogspot.com

Gambar 12
Lapak Online busanamuslimpria32.blogspot.com



4. Pendampingan Manajemen Marketing Online

Setelah peneliti membuat lapak online, tentunya peneliti

memberikan pendampingan bagaimana pengoperasian lapak online tersebut. Bagaimana upload produk di laman web,

bagaimana melihat pesanan di laman web dan bagaimana mendistribusikan web di media sosial.

Tidak membutuhkan penjelasan yang lama, pihak mitra UKM sudah dengan mahir mengoperasikan lapak online tersebut, dikarenakan memang pemilik UKM masih tergolong mudah dan melek internet. Jadi peneliti sama sekali tidak merasa kesulitan dalam menjelaskan mekanisme yang berbau online.

Untuk mendapatkan sinyal internetpun tidak sulit karena di Desa Bungah Gresik, hampir segala jaringan baik telkomsel maupun indosat dapat dijangkau dan diakses dengan baik.

Gambar 13
Pendampingan Manajemen
Marketing Online



5. Papan Nama UKM

Walaupun demikian, tetap saja masih ada beberapa konsumen yang masih suka pembelian secara tradisional, yaitu dengan mendatangi langsung tempat lokasi UKM. Akan tetapi serangkali konsumen

merasa bingung lokasi pasti UKM, dikarenakan di depan rumah memang tidak ada plakat khusus yang tertulis bahwa di rumah itu adalah tempat pengerajin songkok atau pengerajin baju takwa.

Sehingga peneliti berinisiatif membuat papan nama untuk masing-masing UKM yang di dalamnya terdapat lampu neon. Dengan harapan papan nama tersebut tidak hanya terlihat di siang hari, tapi juga di malam hari masih jelas terlihat.

Di Desa Bungah juga banyak Home Industry yang berdiri selain songkok, yaitu rebana, sebagian Home Industry tersebut memiliki papan nama, sebagian masih belum memiliki papan nama, termasuk UKM Bin Afifi dan UKM Songkok Tiga Kunci.

Gambar 14
Papan Nama UKM



SIMPULAN

Secara umum program PKM pada tahapan ini telah berjalan dengan baik, kerjasama baik mitra dengan tim pelaksana sangat menunjang segala kegiatan yang telah dilaksanakan. Luaran yang telah dicapai adalah (1) Penambahan Alat Produksi (2)

Penambahan Modal Usaha (3)
Publikasi di Media Elektronik (4)
Publikasi di Jurnal Nasional Ber
ISSN (5). Pembuatan lapak online
(6). Pendampingan Manajemen
Marketing Online (7). Pembuatan
Papan nama UKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Ilham Ahmad, (2008), *Pedoman umum Lembaga Keuangan Syariah*; Jakarta: Gramedia
- Lupiyoadi R, (2011), *Managemen Pemasaran*, Jakarta: Jasa Asalembaa Empat
- Suherman (2005) *Ekonomi mikro*, Jakarta: Rineka Jaya
- Titik P, (2005), *Gizi Masyarakat*, Jakarta: Gramedia
- Tjipto Fandi, (2008), *Pemasaran Strategik*, Bandung: Andi Publisher