

PELATIHAN DESAIN MODEL TEROMPAH (PACCAK) DESA SUMBEREJO BANYUPUTIH SITUBONDO

Amak Yunus, Moh Ahsan, Syahminan

Universitas Kanjuruhan Malang

amakyunus@unikama.ac.id, ahsan@unikama.ac.id, syahminan@unikama.ac.id

ABSTRAK. Pelatihan desain model terompah (paccak) bertujuan untuk menambah wawasan pada pengrajin tentang desain terompah yang banyak diminati di lingkungan pengrajin terutama santri pondok pesantren sehingga pengrajin dapat mengembangkan desain yang selama ini masih menggunakan alat seadanya. Metode yang ditawarkan pada pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah diskusi tentang permasalahan mitra, pendampingan dan pelatihan. Salah satu permasalahan yang dihadapi mitra adalah desain terompah yang diproduksi selama ini masih menggunakan alat seadanya dengan motif yang begitu-begitu saja. Mitra kedua sebagai penjual hasil pengrajin dari mitra satu, dimana tempat atau etalase dari mitra. Diperlukan pendampingan dalam mengembangkan desain keset. Kegiatan pelatihan berisi tentang pengembangan desain produk keset yang unik dan belum ada di pasaran sehingga dapat meningkatkan daya saing kedua mitra. Peran serta mitra pada kegiatan pengabdian berupa menyediakan tempat untuk pelatihan. Hasil pengabdian menunjukkan kedua mitra dapat menghasilkan desain keset yang unik antara lain bergambar hello kitty dan rainbow. Selain itu pada pelaksanaan pelatihan kedua mitra tampak antusias dan senang, hal ini terbukti dengan kehadiran kedua mitra pada saat pelatihan.

Kata Kunci: desain model; terompah; situbondo

PENDAHULUAN

Usaha pembuatan terompah kayu ini terletak di Jalan KHR. Syamsul Arifin Dusun Sukorejo Desa Sumberejo Kecamatan Banyuputih Kabupaten Situbondo, berjarak sekitar kurang dari 1 kilometer dari Pondok Pesantren Salafiyah-Syafi'iyah Sukorejo. Pondok tersebut menampung sekitar 16.000 santri dan 1.000 guru atau tenaga pengajar. Karena Pondok Pesantren tersebut sangat memegang teguh nilai-nilai salafi, banyak santri yang memburu terompah atau sandal yang terbuat dari kayu tersebut.

Bapak Slamet, sebagai salah satunya pengrajin terompah kayu di Sukorejo, karyanya sangat diminati santri Salafiyah-Syafi'iyah. Semakin banyaknya santri dari tahun ke tahun membuat Bapak Slamet kewalahan melayani permintaan pasar. Dalam 1 bulan, pesanan terompah kayu rata-rata 100 sampai 150 pasang dengan harga jual Rp 10.000 hingga Rp 20.000 setiap pasangannya. Padahal Bapak Slamet hanya bisa memproduksi 50 sampai 60 pasang terompah setiap bulan. Hal ini dikarenakan hanya ada 1 tenaga kerja dan keterbatasan alat yang digunakan. Alat yang digunakan dalam proses produksi masih menggunakan alat konvensional atau peralatan yang sederhana. Selain dari proses produksi, perolehan bahan baku yang sangat sulit juga memperlambat proses pengerjaan produk.



Gambar 1. Hasil produksi pengrajin terompah (Paccak) sebelum menggunakan alat

Sementara itu mitra yang lain, Ibu Habiba usahanya fokus pada penjualan sandal terompah kayu. Ibu Habibah sudah merintis usaha penjualan terompah ini sudah 3 tahun namun usahanya tetap dan tidak mengalami peningkatan. Penjualan hanya mencukupkan media *offline* seperti banner dan brosur. Beliau mulai merintis penjualan terompah kayu sejak tahun 2013. Sementara ini, terompah kayu yang dijual bukan hanya produk dari Situbondo saja namun juga berasal dari berbagai daerah, misalnya dari Pasuruan dan Banyuwangi. Tetapi display terompah kayu yang diletakkan di atas lantai membuat terompah menjadi tidak mewah dan acak-acakan. Oleh karena itu, sangat dibutuhkan etalase kaca untuk mempercantik dan merapikan penempatan terompah kayu tersebut.



Gambar 2. Tempat penjual terompah (paccak) yang masih diletakkan dilantai

Selain pada teknik pemasaran yang kurang menunjang, mitra kedua juga kurang memahami teknik manajemen usaha untuk meningkatkan usaha mereka. SDM (Sumber Daya Manusia) yang hanya berasal dari tamatan SMP (Sekolah Menengah Pertama) inilah yang membuat usaha mereka menjadi macet, karena mereka belum memiliki bekal dalam pendidikan manajemen usaha.

METODE PELAKSANAAN

Program ini untuk meningkatkan mitra usaha menjadi usaha mikro dilakukan proses sebagai berikut :

1) Pengadaan alat bantu produksi

Proses pembuatan produk memerlukan waktu yang lama karena masih menggunakan peralatan konvensional, sehingga pengabdian melakukan pengadaan alat bantu produksi yang berguna untuk mempercepat proses produksi pada mitra. Pengadaan peralatan modern antara lain: Mesin Gergaji Meja, diperlukan untuk memotong balok kayu, berfungsi untuk mempercepat pekerjaan dengan tingkat akurasi yang lebih baik; Mesin Kasut Kayu, adalah mesin inti yang berfungsi untuk membentuk pola terompah; Mesin Amplas, berfungsi untuk menghaluskan permukaan terompah sehingga terompah aman dan nyaman dipakai di kaki. Untuk mitra ke dua pengabdian menyediakan etalase.

2) Pelatihan Penggunaan Peralatan

Pelatihan ini dimaksudkan untuk membekali pengetahuan dan ketrampilan tenaga kerja pada mitra usaha Pengrajin Terompah Kayu dalam menjalankan mesin sehingga dapat membantu dalam memperbaiki pelaksanaan kerja yang tidak efisien. Pelatihan bagi sumber

daya manusia sangat diperlukan agar tenaga kerja bisa paham dan mengerti serta mampu mengoperasikan mesin sehingga apa yang menjadi tujuan mitra usaha pengrajin terompah kayu bisa cepat terlaksana dan mencapai target.

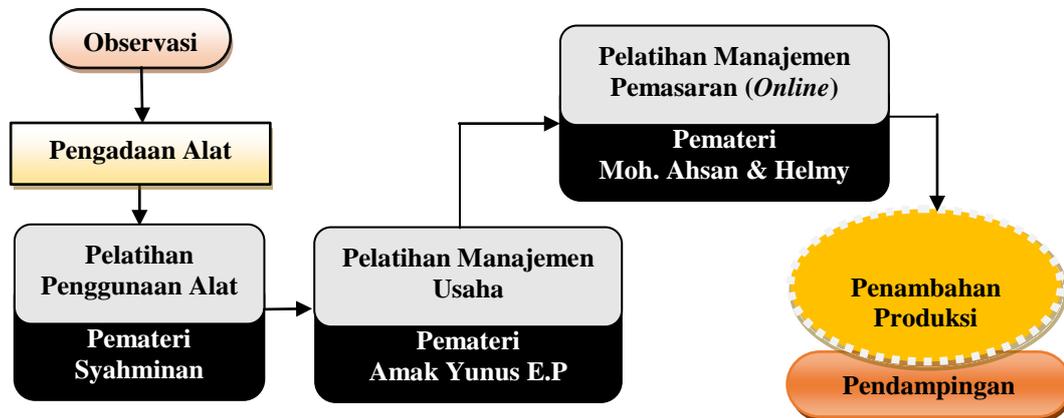
3) Pelatihan Manajemen Usaha

Pelatihan manajemen usaha berfungsi untuk membekali mitra dalam menjalankan usahanya. Mulai dari bagaimana membentuk program-program hingga evaluasi kerja sebagai dasar dalam menjalankan usahanya dikemudian hari. manajemen usaha dimaksudkan agar pemilik mampu mengembangkan usaha yang sudah mereka bangun agar menjadi usaha mikro yang besar.

4) Pelatihan Manajemen Pemasaran berbasis *Online*

Transfer ilmu pengetahuan dalam marketing ini dimaksudkan agar sirkulasi penjualan berjalan dengan lancar. Dengan pelatihan marketing ini, mitra usaha pengrajin terompah kayu tidak hanya bisa menjual kepada masyarakat di sekitarnya, tetapi juga bisa ke berbagai daerah, bahkan bisa mengekspor ke berbagai negara. Pelatihan manajemen pemasaran ini di dikhususkan untuk pemasaran berbasis *online*, karena melihat keadaan masyarakat yang semakin global dan selalu memegang gudget, sehingga media sosial menjadi bahan pertimbangan untuk berbisnis.

Metode pelaksanaan pelatihan dapat dilihat seperti pada diagram gambar 3.



Gambar 3. Metode Pelaksanaan Pelatihan Desain Model Terompah (Paccak)

5) Observasi dilakukan dalam dua tahap, yang pertama observasi untuk mengetahui permasalahan apa saja yang dialami mitra, dan observasi kedua untuk memecahkan masalah dengan mencari solusi-solusi yang efektif dan efisien secara bersama antara pengabdian dengan mitra. Dari observasi tersebut ditemukan hasil bahwa mitra membutuhkan beberapa peralatan dan pelatihan untuk menunjang usaha mereka. Pengadaan peralatan dan diadakan pelatihan penggunaan peralatan. Selanjutnya diadakan pelatihan manajemen usaha dan manajemen pemasaran berbasis *online*.

HASIL YANG DICAPAI

Dari analisis masalah yang sudah diselesaikan dengan berbagai metode akhirnya mendapatkan hasil yang maksimal dan sesuai dengan terget yang diharapkan oleh pengusul. Dengan adanya alat bantu yang sudah disebutkan diatas mitra mendapatkan banyak sekali manfaat. Produksi yang menggunakan alat konvensional menjadi peralatan yang modern dan canggih, sehingga proses pengerjaan lebih cepat. Disisi lain kualitas dari produk itu sendiri semakin baik. Produk lebih halus dan kuantitas lebih dari produksi sebelumnya.



Gambar 4. Serah terima mesin bobot untuk mitra 1

Penggunaan alat baru yang dilakukan akan dilakun pelatihan penggunaan peralatan pula karena bagaimanapun perpindahan dari alat konvensional menjadi peralatan modern membutuhkan keahlian dan waktu untuk menggunakannya agar alat bisa bermanfaat dan optimal.

Pengrajin pada awalnya hanya memproduksi 50-60 perbulan, dengan mesin modern ini pengrajin dapat memproduksi hingga 150 lebih. Dengan adanya peningkatan hasil produksi itu maka penghasilpun akan meningkat pula. Pengadaan etalase pada mitra 2 pun juga dapat membantu memperindah penataan toko, sehingga terlihat rapih dan menarik untuk dikunjungi.



Gambar 5. Pelatihan pemaksimalan produk dan manajemen usaha

Pelatihan penggunaan peralatan yang telah dilakukan akan dilanjutkan dengan pelatihan manajemen usaha, adanya pelatihan manajemen usaha ini adalah untuk membekali mitra dalam menjalankan usahanya. Mulai dari bagaimana membentuk program-program hingga evaluasi kerja sebagai dasar dalam menjalankan usahanya dikemudian hari. manajemen usaha dimaksudkan agar pemilik mampu mengembangkan usaha yang sudah mereka bangun agar menjadi usaha mikro yang besar. Transfer ilmu pengetahuan dalam marketing ini dimaksudkan agar sirkulasi penjualan berjalan dengan lancar. Dengan pelatihan marketing ini, mitra usaha pengrajin terompa kayu tidak hanya bisa menjual kepada masyarakat di sekitarnya, tetapi juga bisa ke berbagai daerah, bahkan bisa mengekspor ke berbagai negara. Pelatihan manajemen pemasaran ini di khususkan untuk pemasaran berbasis online, karena melihat keadaan masyarakat yang semakin global dan selalu memegang gudge, sehingga media sosial menjadi bahan pertimbangan untuk berbisnis. Dari adanya pelatihan manajemen usaha dan pelatihan manajemen pemasaran berbasis online ini para mitra dapat menghendel bagaimana keberlanjutan usaha mereka. Mitra lebih fokus untuk melanjutkan usahanya, disisi lain penjualan berjalan dengan pesat karena pemasaran bukan lagi dengan sistem manual, tetapi sudah berbasis *online* yang para konsumennya bukan hanya santri dan masyarakat situbondo namun juga di luar kota. Produk yang dihasilkan setelah mendapatkan atau menggunakan mesin hasilnya lebih bervariasi dan bermotif namun masih kurang dalam pengecatan karena masih menggunakan manual dan masih baru belajar. Berikut ini gambar 6 hasil terompa yang sudah diwarnai/dicat dan dipotong menggunakan mesin



Gambar 6. Hasil Terompah yang sudah diwarnai dan dipotong menggunakan mesin

KESIMPULAN

Dari adanya pengabdian ini mitra 1 dan mitra 2 mengalami peningkatan. Untuk mitra 1 mengalami peningkatan produksi dan untuk mitra 2 mengalami banyak peningkatan pengunjung. Namun untuk mitra 2 masih terdapat kelemahan dari segi penggunaan alat masih belum familiar dan masih membutuhkan tegangan listrik yang lebih tinggi karena tegangan listrik yang ada masih kurang. Hasil produksi belum maksimal karena proses pengecatan butuh inovasi dan ketelatenan dalam membuat motif sehingga membutuhkan pelatihan dalam membuat motif gambar pada terompah

DAFTAR PUSTAKA

Eugene F. Brigham, Manajemen Keuangan, Buku I, Edisi Kedelapan, Penerbit Erlangga diakses tgl 2 Agustus 2017

Perkakasku [Internet]. [cited 09 Agustus 2017]. Available from <http://www.perkakasku.com/etalase.php?pkat=MSN,MGP,GSS> diakses bulan agustus

http://www.infokursus.net/download/0206101235BUKU_4_MODUL_3_MANAJEMEN_US_AHA_KECIL.pdf diakses tanggal 1 Agustus 2017 <http://www.kedaiperkakas.com/19-mesin-gergaji-potong> diakses tanggal 02 Agustus 2017