

---

## Peningkatan Produksi Usaha Konveksi Pakaian Jadi di Kecamatan Medan Denai

Abdul Rahman, Riswanto, Dina Arfianti Siregar  
#Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Medan  
3email: *abdulrahmandalimunthe@polmed.ac.id*

### ABSTRAK

Usaha konveksi Bapak Hari terletak di Jl. Ikhlas No. 2 Bromo Ujung Kecamatan Medan Denai dan telah berjalan selama 2 (dua) tahun dengan jumlah permintaan batik yang semakin meningkat. Tim pengabdian merasa tertarik dengan usaha yang dijalankan Bapak Hari, karena melihat usaha ini sangat prospektif, jumlah permintaan yang besar tetapi belum semua bisa dipenuhi karena keterbatasan modal dan juga peralatan produksi.

Adapun yang menjadi permasalahan mitra adalah tidak terpenuhinya pesanan konsumen karena mitra kekurangan mesin jahit dan mesin obras sehingga proses produksi berjalan lambat dan sangat tergantung dari sarana mesin jahit yang ada. Disamping itu juga kuantitas penjualan berjalan statis, tidak pernah ada peningkatan dalam volume produksi, juga ketidaktahuan mitra dalam menghitung dan mengelola setiap pendapatan yang diperolehnya. Tujuan pengabdian pada masyarakat ini adalah membantu Bapak Hari dengan memberikan solusi yaitu memberikan mesin jahit dan mesin obras sebanyak 1 unit, juga adanya pelatihan pembukuan sederhana sehingga mitra mengetahui besarnya pemasukan dan pengeluaran uang, juga tingkat keuntungan yang diperolehnya. Disamping itu juga pelatihan pemasaran terkait strategi pemasaran Segmentasi, Targetting dan Positioning sehingga dapat memperoleh konsumen yang lebih banyak dan dapat meningkatkan omzet penjualan.

**Kata Kunci:** Peningkatan Produksi, konveksi, pembukuan sederhana, pemasaran

### 1. PENDAHULUAN

Medan Denai merupakan salah satu sentra industri rumahan (home industri) yang cukup besar di kota Medan. Ada berbagai produk yang dihasilkan dan dijual oleh para pemasar/pengusaha seperti sepatu, baju sekolah, tas, kerupuk/keripik, sandal, dan lain-lain. Salah satu usaha yang ada di Medan Denai adalah usaha konveksi Bapak Hari.

Usaha konveksi Bapak Hari terletak di Jl. Ikhlas No. 2 Bromo Ujung Kecamatan Medan Denai dan telah berjalan selama 2 (dua) tahun dengan jumlah permintaan batik yang semakin meningkat. Tim pengabdian merasa tertarik dengan usaha yang dijalankan Bapak Hari, karena melihat usaha ini sangat prospektif, jumlah permintaan yang besar tetapi belum semua bisa dipenuhi karena keterbatasan modal dan juga peralatan produksi. Produk konveksi Bapak Hari sebenarnya dapat bersaing dengan produk dari pengusaha lain, apabila dapat ditingkatkan produktivitasnya (Alimudin dan Sasono, 2017). Akan tetapi, karena kekurangan modal usaha dan juga peralatan produksi, menyebabkan usaha hanya berjalan di tempat dan tidak mengalami perkembangan yang berarti. (Suhartatik dan Nagel, 2010)

Memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 4 (empat) orang yang membantunya membuat kemeja batik. Proses pembuatan kemeja batik dimulai dari pembelian bakal/bahan batik ke pusat pasar, membuat pola, memotong, jahit pinggir, hingga membentuknya menjadi kemeja laki-laki baik tangan pendek maupun tangan panjang. Produksi pakaian batik yang dihasilkan mencapai 500 potong/minggu. Adapun bahan baku yang dibutuhkan dalam pembuatan batik/minggu adalah: bakal batik sebanyak 80 yard (1 gulung), dengan harga 1 yard Rp 25.000,00, 1 minggu dibutuhkan 10 gulung, sehingga biaya yang dibutuhkan untuk pembelian bakal baju batik adalah  $80 \times \text{Rp } 25.000,00 = \text{Rp } 20.000.000,00$ . Baju batik yang dibuat memiliki ukuran M, L, XL, dan XXL, sesuai dengan banyaknya permintaan konsumen terhadap ukuran tersebut. Upah tenaga kerja Rp 5.000,00/potong baju, mulai dari memotong, menjahit pinggir, sampai menjahit hingga menjadi barang jadi. Pegawai bekerja dari hari Senin-Sabtu, dengan jam kerja mulai dari 08.00-16.00 sore. Bahan lain yang diperlukan yaitu kancing 1 bks @200 kancing Rp 50.000,00, memerlukan kancing 2 bungkus Rp 100.000,00. Benang campuran 20 lusin Rp 150.000,00, plastik 500 buah Rp 150.000,00, jarum 1

---

kotak Rp 20.000,00, busa TK 1 gulung untuk 500 buah Rp 350.000,00, listrik/minggu Rp 50.000,00. Dalam satu minggu bisa dihasilkan 500 potong dengan harga/potong Rp 75.000,00. Biaya produksi tersebut dapat digambarkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 1. Biaya yang dikeluarkan/minggu dalam memproduksi batik

No	Bahan Baku	Harga
1	Bakal batik	Rp 20.000.000,00
2	Upah tenaga kerja	Rp 2.500.000,00
3	Kancing 2 bungkus	Rp 100.000,00
4	Benang campuran 20 lusin	Rp 150.000,00
5	Plastik 500 buah	Rp 150.000,00
6	Jarum 1 kotak	Rp 20.000,00
7	Busa TK 1 Gulung untuk 500 buah	Rp 350.000,00
8	Listrik	Rp 50.000,00
	<b>Total</b>	<b>Rp 23.320.000,00</b>

Dari tabel 1. terlihat bahwa total biaya produksi yang dikeluarkan dalam 1 minggu adalah Rp 23.320.000,00, dengan total penjualan sebesar 500 potong x Rp 75.000,00 = Rp 37.500.000,00. Berdasarkan perhitungan tersebut diperoleh laba sebesar Rp 37.500.000,00 – Rp 23.320.000,00 = Rp 14.180.000,00, ini berarti keuntungan yang diperoleh adalah 60,8 %. Dari sini terlihat bahwa usaha ini sangat prospektif dan apabila dibina dan dikembangkan dapat menyerap tenaga kerja, membuka lapangan kerja, dapat memenuhi permintaan konsumen, dan dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

Permintaan terhadap kemeja batik sangat pesat oleh pedagang reseller yang ada di pusat pasar, baik permintaan yang berasal dari sekolah-sekolah, perkantoran, maupun untuk seragam acara-acara resmi, tetapi Pak Hari tidak dapat memenuhinya karena keterbatasan alat produksi yaitu mesin jahit yang dimilikinya. Saat ini beliau memiliki 2 buah mesin jahit dan 1 mesin obras (jahit pinggir). Jumlah tenaga kerja sebanyak 4 (empat) orang belum bekerja secara maksimal sesuai jam kerja, karena keterbatasan bahan baku dan peralatan produksi. Dari sini terlihat bahwa usaha konveksi Bapak Hari ini sangat potensial untuk dikembangkan.



Gambar 1.1. Foto Bersama Bapak Hari dengan para tenaga kerja

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pak Hari, beliau mengutarakan permohonannya akan adanya bantuan mesin jahit dan mesin obras untuk dapat meningkatkan jumlah produksi yang dihasilkan dan juga adanya bantuan pembinaan berupa pelatihan dalam menghitung biaya produksi untuk mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh dan adanya pelatihan mempromosikan /menjual barang.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi permasalahan mitra adalah:

- e. Kuantitas produksi batik yang dihasilkan belum dapat memenuhi permintaan konsumen karena keterbatasan peralatan produksi berupa mesin jahit dan mesin obras.

- f. Tidak ada kemampuan dalam menghitung keuntungan dan biaya dari aktivitas produksi dan penjualan yang dilakukan.
- g. Pemasaran terhadap hasil produksi belum maksimal karena minimnya kuantitas produksi yang dihasilkan dan tidak memiliki pengetahuan pemasaran yang cukup untuk memasarkan batiknya.

## 2. METODE PENGABDIAN

### 2.1. Waktu dan Tempat Pengabdian

Pengabdian masyarakat dilakukan pada hari Minggu tanggal 1 Desember 2019, pukul 09.00-12.00 bertempat di Jl. Ikhlas No. 2 Bromo Ujung.

### 2.2. Metode dan Rancangan Pengabdian

Program PKM ini dilakukan dengan mengumpulkan data deskriptif kualitatif yang kemudian dianalisis dan diproses guna menghasilkan solusi bagi pengembangan usaha Bapak Hari terkait peningkatan volume penjualan, penambahan keuntungan, penambahan tenaga kerja, penambahan peralatan produksi berupa mesin jahit, mesin obras, dan juga pelatihan keuangan sederhana untuk dapat menghitung biaya produksi dengan tepat sehingga dapat mengetahui dengan pasti tingkat keuntungan yang diperoleh, yang selama ini tidak diketahui berapa tingkat keuntungan yang diperoleh/unit barang yang diproduksi dan juga jumlah biaya yang sesungguhnya dikeluarkan.

Dalam pelaksanaan PKM ini digunakan metode sebagai berikut:

- e. Teknik Pengumpulan Data
 

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara kepada Bapak Hari selaku pengusaha konveksi baju batik. Percut, mengenai hal-hal yang berkenaan dengan:

  - Profil kelompok usaha bersama seperti tahun berdiri usaha, permodalan, motivasi awal, kondisi pemasaran, konsumen yang menerima hasil jahitan, dan sebagainya.
  - Permasalahan-permasalahan yang dihadapi selama melakukan usaha tersebut.
- f. Teknik Analisis Data
  - Analisis Deskriptif
  - Mendesain materi pelatihan pembukuan sederhana.
  - Pelatihan dan implementasi pencatatan pembukuan sederhana serta pemasaran usaha konveksi
  - Evaluasi dengan melakukan kunjungan kepada mitra untuk mengetahui sejauhmana aplikasi dari pelatihan yang telah diberikan, memastikan besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dan biaya yang terjadi untuk bisa melihat adanya pertumbuhan penjualan.

Kegiatan PKM ini diawali dengan melakukan kunjungan ke lokasi mitra, kemudian melakukan wawancara dengan bapak Hari mencari tahu permasalahan yang dihadapi dan perencanaan alternatif solusi yang mungkin dapat diterapkan. Diskusi yang dilakukan bersifat intens agar diperoleh penyelesaian dari permasalahan yang dihadapi.

Dalam pelaksanaan program PKM ini, mitra juga dilibatkan untuk berperan secara aktif sebagai peserta dalam pelatihan, menyediakan tempat pelatihan, mengajak pengusaha mikro di sekitar tempat tinggal mitra untuk bersama-sama mengikuti pelatihan pembukuan dan pemasaran, mempraktikkan cara membuat pembukuan sederhana, dan juga secara intensif mendengarkan pemaparan dari narasumber mengenai pentingnya pencatatan keuangan baik uang yang masuk maupun yang keluar. Setelah kegiatan dilakukan maka Tim PKM akan melakukan evaluasi terhadap program yang telah dilakukan berupa pendampingan untuk memastikan kendala yang dihadapi mitra bisa diatasi bersama-sama tim dengan mitra.

## 3. HASIL

Setelah dilakukan survei terhadap mitra sehingga diketahui permasalahan yang dihadapi mitra, maka secara bersama-sama diambil langkah-langkah untuk dapat mengatasi permasalahan tersebut. Adapun permasalahan yang dihadapi mitra adalah kurangnya kuantitas produksi karena keterbatasan mesin produksi, juga mitra tidak memiliki pengetahuan untuk membuat laporan keuangan yang akibatnya mitra tidak mengetahui besarnya biaya produksi, harga jual yang seharusnya, dan tingkat keuntungan yang diinginkan. Untuk itu tim pengabdian memberikan bantuan berupa 1 unit mesin jahit dan 1 unit mesin obras, pelatihan pencatatan keuangan sederhana dan pemaparan tentang konsep pemasaran, juga memberikan motivasi tetap bertahan dalam dunia usaha

yang digeluti meskipun banyak dari peserta pelatihan mengeluhkan sulitnya mendapatkan pinjaman untuk modal usaha yang sekarang ini mereka jalankan.



Gambar 3.1.  
Foto bersama peserta pelatihan



Gambar 3.2.  
Tim pengabdian memberikan mesin jahit dan mesin obras kepada Bapak Hari

#### 4. Pembahasan

Tim pengabdian membantu menyelesaikan permasalahan mitra dengan cara memberikan bantuan berupa 1 unit mesin jahit dan 1 unit mesin obras yang diharapkan dapat meningkatkan kuantitas dari batik yang dihasilkan, dimana selama ini untuk seminggu dapat dihasilkan 500 unit kemeja batik, maka sekarang ini dengan bertambahnya peralatan produksi, hasil produksi yang dihasilkan bisa mencapai 700 unit/minggu. Disamping itu juga diadakan pelatihan pencatatan keuangan dan perhitungan biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi kemeja batik sejumlah 500 unit/minggu. Selama ini mitra tidak pernah menghitung berapa dana maupun keuntungan yang diperoleh/ diberikan. Untuk itu tim memberikan pengarahan dan pembimbingan bagaimana cara menghitung biaya yang telah dikeluarkan untuk suatu periode/waktu tertentu, melalui pemberian alat tulis berupa buku kas dan pulpen, agar mitra dapat mempraktikkan hal-hal yang dapat dikategorikan biaya, seperti bakal batik, benang, ongkos angkut, upah pekerja, plastik pembungkus, sehingga pada akhirnya dapat menentukan harga jual dan tingkat keuntungan yang diperoleh. Untuk dapat mendokumentasikan kegiatan ini maka tim dibantu mahasiswa untuk bersama-sama aktif membantu praktik pengisian buku kas, pengambilan gambar dan video. Diberikan juga pemaparan materi terkait model pemasaran batik, yang selama ini penjualan masih berdasarkan order, dapat diperluas melalui promosi langsung ke konsumen.

## 5. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan perwujudan dari salah satu tri dharma perguruan tinggi yang melibatkan masyarakat melalui upaya pemberian bantuan bantuan baik berupa fisik seperti mesin, peralatan produksi, dan pelatihan manajemen usaha yang diperlukan untuk dapat meningkatkan volume dan pertumbuhan penjualan. Oleh karena itu tim pengabdian telah memberikan bantuan alat produksi berupa mesin jahit dan mesin obras, pelatihan manajemen usaha yang terdiri dari pelatihan pembukuan sederhana dan pelatihan pemasaran untuk dapat meningkatkan omzet penjualan usaha bapak Hari baik dari segi kuantitas produk maupun peningkatan dalam laba dan pertumbuhan penjualan.

## 6. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Direktur Politeknik Negeri Medan dan Jajarannya serta Unit Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (UPPM) yang telah mendanai kegiatan ini dalam DIPA yang bersumber dari PNBP tahun 2019. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada mitra dalam hal ini ibu-ibu peserta pelatihan yang telah berperan aktif mensukseskan kegiatan ini. Demikian juga terima kasih kepada mahasiswa yang telah membantu terlaksananya acara pengabdian masyarakat ini.

## 7. DAFTAR PUSTAKA

- Alimudin, A., & Sasono, A. D. (2017). Peningkatan daya saing produk konveksi usaha kecil berbasis iptek di desa tri tunggal kecamatan babat lamongan.
- Azizah, N. (2014). Model Pengembangan Industri Kecil Konveksi Melalui APIK (Asosiasi Pengrajin Industri Konveksi) di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan Jawa Timur. *Economics Development Analysis Journal*, 3(2).
- Suhartatik dan Nagel (2010). Faktor Internal dan Eksternal Minat Berwirausaha dan Keberhasilan Usaha Pada UMKM di Surabaya terhadap kinerja usaha mikro dan kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 12(1).33-41.
-