
PEMBERDAYAAN EKONOMI PEREMPUAN MELALUI KALUNG *HANDMADE* BERBAHAN KAIN PERCA DI KELURAHAN MEDAN TENGGARA KECAMATAN MEDAN DENAI KOTA MEDAN

Dina Arfianti Siregar¹, Asriyati², Marlya Fatira AK³
^{*1,2,3}Akuntansi Politeknik Negeri Medan
fatira.uppm@gmail.com

ABSTRAK

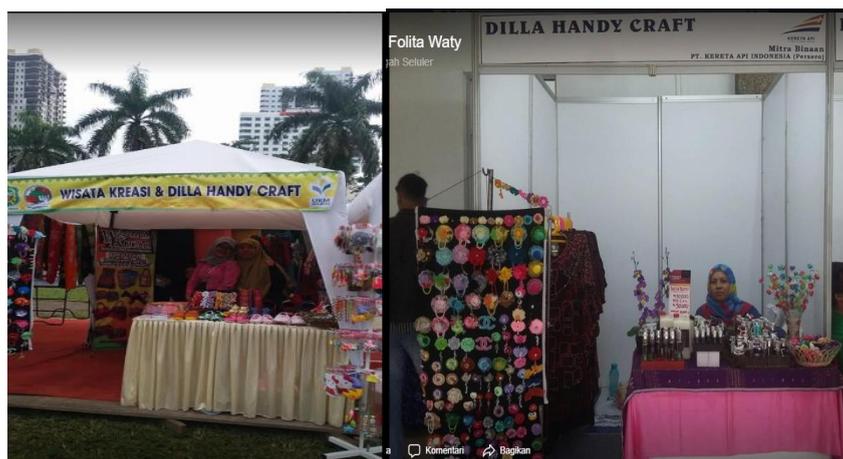
Kerajinan tangan berupa asesoris handmade saat ini memiliki peluang usaha yang sangat menjanjikan kesuksesannya. Memanfaatkan bahan kain perca tak terpakai menjadi suatu produk yang etnik khas dan tidak pasaran. Peluang usaha asesoris ini menjadi salah satu potensi yang dapat dimanfaatkan kaum perempuan. Umumnya ibu rumah tangga berpotensi memperoleh pendapatan rutin dengan hasil kerjanya sehingga lebih berdaya guna secara ekonomi. Peluang usaha ini yang kemudian dikelola oleh Ibu Folita Wati. Permasalahan yang dihadapi adalah pada bagian produksi, khususnya karena bermodal awal Rp300.000 (tiga ratus ribu rupiah) ia memulai usahanya sehingga saat ini sudah berpenghasilan Rp3 juta per bulan. Kegiatan Dilla Handy Craft yang dikelola oleh Ibu Folita Wati sangat potensial untuk dikembangkan, mengingat produksinya terjangkau, diminati, dan pangsa pasarnya di media *online* telah dikenal. Namun untuk mengembangkan usahanya ia mengalami beberapa kendala yang pada kesempatan ini membutuhkan pendampingan dan pelatihan pengelolaan usaha bentuk laporan keuangan dan strategi pemasaran produk, serta pemberian peralatan produksi berupa mesin jahit besar dari Tim Pengabdian. Guna membantu memberikan solusi bagi mitra maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan metode berupa pengumpulan data/informasi tentang calon mitra melalui survey dan wawancara kepada Ibu Folita Wati, kemudian informasi/data tersebut dianalisis secara deskriptif, dilakukan implementasi dan evaluasi program. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat menghasilkan keberhasilan mitra mengatasi masalah yang dihadapinya, yaitu Produksi Kalung berbahan Kain perca serta Asesoris lainnya dapat dimaksimalkan karena telah menggunakan mesin jahit yang semula dilalulakan secara manual dan diupayakan ke orang lain. Kini pemilik usaha sudah paham pencatatan laporan keuangan sederhana pada buku kas, buku persediaan dan buku piutang usaha. Pemilik usaha sudah mengerti menghitung harga pokok produk sehingga dapat menentukan Harga pokok setiap unit serta keuntungan dasarnya. Upaya pencapaian maksimal usaha melalui strategi pemasaran mulai ditambahkan dengan ketersediaan album produknya, sehingga memudahkan konsumen untuk memilih dan memesan produk.

Kata Kunci: *perempuan berdaya, kalung handmade, pemasaran, laporan keuangan*

1. PENDAHULUAN

Berawal dari usaha dengan modal Rp100.000,- Ibu Folita Wati kelahiran Kuala Simpang Aceh Tamiang, 48 tahun lalu ini memulai usahanya di tahun 2014. Ketika itu ia membawa uang tersebut dan membelanjakannya di Pasar Sukaramai, sebuah pasar yang terletak di Pusat Kota Medan, bersebelahan dengan Mall Thamrin. Modal tersebut dibelikannya kain flannel, lem, benang dan penak-pernik pendukung untuk membuat asesoris. Kemudian sebagian uangnya digunakan untuk membeli buku di Gramedia Medan, guna melihat model-model asesoris yang akan dibuatnya. Bermodal bahan-bahan dan peralatan seadanya kemudian ia membuat asesoris awal berupa bros. Setelah jadi bros-bros tersebut dijualnya di sekolah ngaji dekat dengan tempat tinggalnya. Berbagai bros buatannya tersebut dijual dengan harga Rp3000, dan ternyata laris, habis semua jualannya tersebut. Hal ini membuat Ibu Folita Wati semakin semangat.

Dengan dukungan semangat dari anak satu-satunya Dilla, maka Ibu Folita Wati semakin mengembangkan usahanya, ia mulai belajar untuk menghasilkan asesoris tidak hanya bros, namun juga gelang, dan kalung. Ia belajar dari Internet, buku-buku dan kerap mengikuti kegiatan-kegiatan pelatihan dari Dinas Perindustrian Kota Medan, sehingga kemudian setiap tahunnya rutin mendapatkan kesempatan dari dinas perindustrian Kota Medan untuk mengikuti pameran di bidang UMKM.



Gambar 1. Ibu Folita Waty dan Produknya diberbagai Pameran

Usaha Asesoris milik Ibu Folita Waty ini menggunakan label Dilla Handycraft. Diawal memulai usaha asesorisnya Ibu Folita Waty melakukan penjualan di setiap hari Minggu dengan membuka Lapak Jualan di Lapangan Merdeka. Memanfaatkan peluang ramainya orang berolahraga dan berkumpul keluarga disetiap Hari Minggu, maka ia pun bersama Suami dan anaknya jualan di Lapangan Merdeka. Seluruh dangannya selalu laris dan habis terjual saat berjualan di lapangan merdeka, hal ini karena asesoris buatannya unik dan harganya sangat terjangkau, bisa diperoleh dengan harga Rp3.000,- s.d. Rp35.000,- untuk Bros, dan Kalung dengan harga Rp65.000-Rp100.000,- tergantung ukuran dan bahan pembuatnya.

Berdasarkan informasi yang diperoleh saat wawancara diketahui kondisi asset yang dimiliki oleh Ibu Folita Waty untuk kegiatan usahanya, yaitu:

Tabel 1. Daftar Asset dan Kebutuhan Asset Usaha Mitra

Nama Asset	Status	Jumlah	Kondisi	Keterangan
Mesin Jahit Butterfly	Milik Pribdi	1	Bagus	cukup
Mesin Jahit Besar	Pinjam/sewa	1	Bagus	Butuh 1 unit
Lamari	Milik Pribadi	1	Bagus	cukup
Lem Tembak	Milik pribadi	3	baik	cukup

Kini setelah berjalan 5 tahun usaha ibu Folita Waty semakin baik, dan terus diupayakan untuk dikembangkan. Dilla Asesoris kini dikenal oleh masyarakat melalui pemasaran yang dilakukannya melalui *online* dengan memanfaatkan *Facebook* dengan nama Faulitawaty serta *Intagram* dengan nama Faulita2970.



Gambar 2 (a)

(b)

Ibu Fiola Wati dan Produk Asesorisnya saat Melayani Pembeli dai Kegiatan Pameran di Mall Manhattan Kota Medan

Banyak usaha asesoris wanita, namun menurut Folita Waty, usahanya ini memiliki keunggulan dari Produk Kalung dari Flanel dan Kalung dari Bahan Perca. Saat ini ada keinginannya adalah mengembangkan usahanya menjadi lebih besar dan mampu membuat dompet dan tas, sehingga ia berkeinginan untuk dapat membuat dompet dan tas dengan menggunakan mesin. Rencana pengembangan usahanya Folita Waty berfikir dapat meningkatkan omset nya. Saat ini pendapatan bersih dari omset usahanya adalah Rp1.000.000- Rp2.000.000,- per bulan.



Gambar 3. Produk Kalung Etnic ber bahan Perca Produksi Dilla Asesoris

Usaha asesoris ini dalam pandangan dan pengalaman Folita Waty sangat menguntungkan, karena dari setiap unit asesoris yang dibuatnya sebenarnya dapat memperoleh keuntungan sampai dengan 100% dari modal awal. Memperhatikan peluang usaha yang besar inilah maka Ibu Folita Waty berniat untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih variatif tidak hanya kalung berbahan perca, serta asesoris wanita saja namun juga menambah dengan hasil dompet dan tas etnik.

2. METODE PENGABDIAN

Program PKM ini dilakukan dengan mengumpulkan data deskriptif dan kualitatif yang kemudian dianalisis dan diproses guna menghasilkan solusi untuk permasalahan yang dihadapi mitra. Dalam Pelaksanaan PKM ini digunakan metode sebagai berikut:

g. Teknik Pengumpulan Data

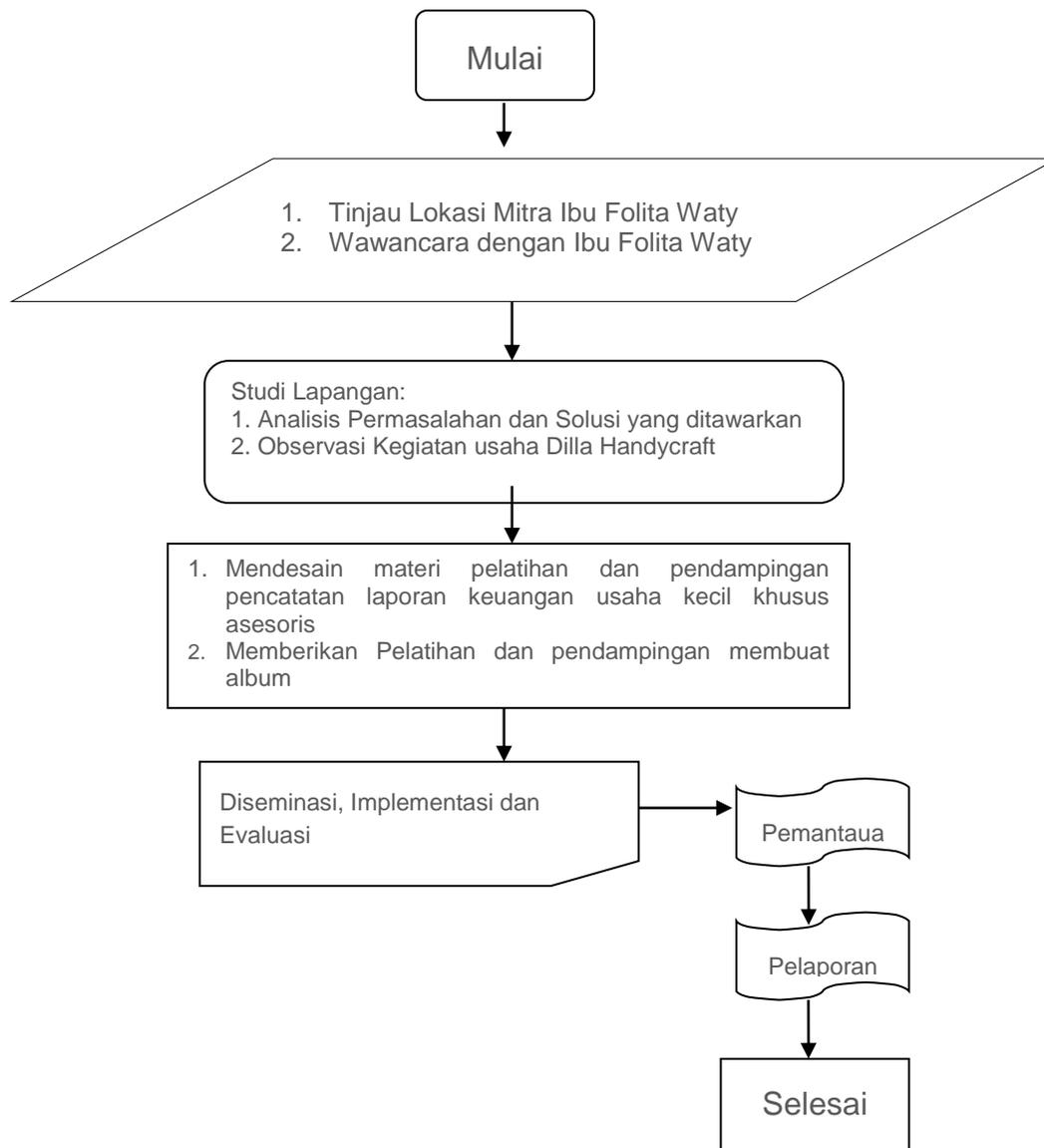
Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara kepada Ibu Folita Waty sebagai pemilik usaha Dilla Handycraft, sehingga diperoleh informasi mengenai:

- Keadaan usaha Dilla Handycraft
- Permasalahan-permasalahan yang dihadapi Ibu Folita Waty dalam mengelola usaha Dilla Handycraft

h. Teknik Analisa Data

- Analisis Deskriptif
- Mendesain materi pelatihan dan pendampingan pencatatan laporan keuangan usaha kecil khususnya untuk usaha asesoris.
- Memberikan pelatihan dan pendampingan untuk membuat album produk asesoris Kunjungan 2 bulan (2 kali kunjungan) setelah implementasi dan pelatihan serta evaluasi dampak kegiatan PKM terhadap kegiatan

Gambar 3.1 berikut ini menunjukkan diagram alir prosedur kerja untuk mendukung realisasi metode yang ditawarkan pada kegiatan PKM adalah:



Gambar 3.1 Diagram Alir Pelaksanaan Kegiatan PKM

Kegiatan PKM ini diawali dengan melakukan kunjungan ke lokasi mitra. Disana dilakukan wawancara pada pemilik Usaha Ibu Folita Waty. Setelah semua informasi tentang mitra diperoleh maka dilakukanlah diskusi atas perencanaan solusi atas permasalahan yang dihadapi mitra, diikuti dengan implementasi dan sosialisasi serta validasi terhadap solusi yang ditawarkan Tim PKM.

5. Tahap awalan/persiapan

- e. Mengidentifikasi kondisi usaha Dilla Handycraft
- f. Menetapkan bentuk kegiatan yang akan dilakukan

6. Tahap Pelaksanaan

- f. Pelatihan dan pendampingan pembuatan laporan keuangan usaha kecil khusus usaha asesories
- g. Pelatihan dan pendampingan pembuatan album produk
- h. Pemberian Alat Produksi Usaha untuk mendukung Usaha berupa mesin jahit besar

3. Tahap pengakhiran

- i. Evaluasi pencapaian dan manfaat pelatihan yang telah diterima oleh Ibu Folita Waty dan teman-teman kelompok usaha asesories
- j. Visit Pemantau Internal dari UPPM Polmed
- k. Publikasi hasil pengabdian kepada masyarakat pada Media massa dan video pengabdian kepada masyarakat pada media online youtube.
- l. Publikasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai luaran tambahan pada seminar nasional.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Memperhatikan tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah direncanakan sebelumnya maka dilakukanlah kegiatan pengabdian pada Hari Sabtu, 23 November 2019. Kegiatan Pengabdian masyarakat dilakukan di kediaman rumah mitra yaitu Ibu Faulitawaty. Dalam kegiatan tersebut diberikan alat produksi yang dibutuhkan mitra berupa satu unit mesin jahit besar serta diberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana oleh Narasumber kepada perempuan-perempuan yang melakukan pengelolaan usaha pembuatan usaha kecil dengan jenis produk antara lain Bros, kalung, gantungan kunci, dompet dan lain sebagainya. Hadir dalam kegiatan ini sebanyak 5 orang perempuan pengelola UMKM yang diberikan pelatihan. Hasil yang diperoleh dari kegiatan pengabdian ini adalah: Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat menghasilkan keberhasilan mitra mengatasi masalah yang dihadapinya, yaitu Pemilik usaha kecil telah mampu mencatatkan laporan keuangan usaha nya dengan akuntansi sederhana, mengerti mencatat dalam buku kas, buku persediaan, buku piutang serta mampu menentukan harga pokok pembelian dan penentuan keuntungan usaha. Kini usaha Dilla Asesories telah memiliki tambahan strategi pemasaran dengan ketersediaan album produknya.

4. SIMPULAN, SARAN DAN REKOMENDASI

1.7 Simpulan

7. Produksi Kalung berbahan Lain perca dari Dilla Asesories telah kini dapat dilakukan dengan maksimal dengan ketersediaan mesin jahit untuk operasional usaha.
8. Pencatatan laporan keuangan untuk usaha mulai dilakukan dengan disiplin oleh Dilla Asesories berkat ilmu dari pelatihan penyusunan laporan keuangan. Mitra telah mengetahui cara pencatatan pada buku kas, buku persediaan, buku hutang piutang serta buku keuangan keluarga.
9. Strategi pemasaran untuk menjual produk yang dilakukan oleh Dilla Asesories dapat diotimalkan dengan ketersediaan album produknya.

1.8 Saran dan Rekomendasi

10. Perlu dilakukan pendampingan dari Perguruan tinggi secara berkelanjutan untuk UMKM dalam mengembangkan usahanya, khususnya dalam pemasaran produk, dan pencatatan laporan keuangan.
11. Pemerintah selalu perlu melakukan kegiatan secara berkelanjutan dalam membantu mitra masyarakat dalam berbagai bidang fokus.
12. Perlu dilibatkan mahasiswa dalam memberikan pendampingan terhadap UMKM dalam menyusun laporan keuangan dan pengembangan usahanya.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih tim pengabdian ucapkan kepada Direktur Politeknik Negeri Medan dan Jajarannya yang telah mendanai program pengabdian masyarakat ini melalui DIPA PNBP tahun 2019, serta tim ucapkan terimakasih UPPM Polmed, serta kepada mitra pengabdian Faulitawaty dan Kelompok UMKM Perempuan.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Erita Y. Diahsari, Suryana Sumantri, Diana Harding, & Marina Sulastiana. 2015. Memaknai Keberhasilan Usaha : Studi pada Perempuan Pengusaha di Yogyakarta. SEMINAR PSIKOLOGI & KEMANUSIAAN
- Buku Pedoman Penelitian dan Pengabdian kepada masyarakat Politeknik Negeri Medan tahun 2019.
- Kader, R. A., Mohamad, R. M., and Ibrahim, C. A. (2009). Success Factors for Small Rural Entrepreneurs under the One-District-One –Industry Programme in Malaysia. *Contemporary Management Research*. 5.2.147-162. Menteri Koordinator Kesejahteraan Rakyat. (2011). *Pengusaha wanita masih minim*. Article.
- <https://usahabisnis.co/2018/04/01/bisnis-goodie-bag/>
- <https://ekonomi.bisnis.com/read/20180503/87/791298/perempuan-punya-potensi-besar-jalankan-usaha-mikro-kecil>
- <https://bisnisukm.com/omset-besar-dari-bisnis-sajadah-premium.html>
- <https://peluangusaha.kontan.co.id/news/melipat-untung-dalam-sehelai-sajadah-denim>