



“(Tema: 8 (pengabdian kepada masyarakat))”

“PENGEMBANGAN MUTU PROSES PRODUKSI DAN MUTU PRODUK PADA INDUSTRI KECIL “ALLDONE” ONLINE APPAREL, DESA PURWOSARI, BATURRADEN, KABUPATEN BANYUMAS”

Oleh

“Achmad Sudjadi, Jaryono, dan Bambang Sunarko”

“Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UNSOED, Jl. Prof. Bunyamin, no. 708, Purwokerto”

“email: achmad.sudjadi@unsoed.ac.id”

ABSTRAK

Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah perbaikan mutu proses dan mutu produk “Alldone online apparel”. Kegiatan ini ditempuh melalui *in depth interview*, diskusi dan *brainstorming* dan intervensi fisik. *In depth interview* dilakukan oleh penyuluh dan pemilik UKM untuk mencari inti permasalahan yang dihadapi oleh UKM ini, diskusi dan *brainstorming* untuk menyadarkan pemilik UKM tentang pentingnya TQM dalam berbisnis. Intervensi fisik dilakukan dengan menghibahkan alat-alat produksi yang dapat memacu perkembangan UKM ini.

Upaya –upaya tersebut sekarang sudah mulai kelihatan hasilnya, yaitu percepatan waktu proses produksi, penghematan tenaga kerja dan hasil produksi yang lebih baik. Dengan semangat dari pengusaha ini, sekarang sudah mulai meningkat volume produksi dan penjualannya. Usaha skala kecil ini diharapkan selalu memonitor perubahan pasar untuk mengembangkan produk dan pasar baru.

Kata kunci: TQM, *interview*, alat, penghematan, pengembangan

ABSTRACT

This social service aims to improve the process quality and quality of the product “Alldone online apparel”. The service was conducted by using *in depth interview*, discussion and *brainstorming*, and physical intervening. The *in depth interview* aims to investigate the core problems faced by the business, discussion and *brainstorming* were conducted for giving insight about the importance of Total Quality Management for the shake of his business. Physical intervening was done by giving machines for improving the production process and product quality of this business.

These activities nowadays, show the results, such as shortening time of production process, increasing the efficiency of workforce, and improving the quality of the product. Recently the company shows the increasing of the production sales volume. This micro scale business should always monitor market change, for developing new produk and market.

Keyword: TQM, *interview*, tools, efficiency, development.

PENDAHULUAN



Bisnis pakaian saat ini sedang menjamur. Hampir di semua kota di Indonesia saat ini mudah sekali dijumpai toko pakaian. Toko pakaian tidak hanya terletak di pusat kota, tetapi telah menyebar di berbagai tempat sampai pelosok desa. Munculnya banyak bisnis pakaian ini dapat menjadi ancaman dan peluang. Sebagai ancaman, karena jumlah pebisnis sangat banyak, sehingga tingkat persaingan antar pedagang menjadi sangat ketat, kemungkinan margin akan mengecil, terutama bagi para pebisnis yang hanya "menjual" produk dari agen dijual kepada pelanggan. Namun kondisi tersebut dapat dijadikan peluang, bagi pebisnis yang mampu menciptakan keunikan produk dan layanannya. Dengan menciptakan produk dan layanan yang unik yang tidak dimiliki oleh pesaing dapat menjadi peluang besar.

"ALLDONE" online apparel adalah sebuah bisnis rintisan yang unik. Bisnis ini masih baru (didirikan tahun 2015) ketika Mas Doni sedang kuliah di Fakultas Hukum. Karena dilanda kesulitan keuangan yang dialaminya, maka dia berjuang keras untuk mencari uang untuk kuliah dan hidupnya. Dari bakat yang dia miliki, dia mencoba membuat desain seragam olah raga futsal, sepakbola, bersepeda, dan seragam lainnya. Desain ini ditawarkan kepada kenalannya dan juga diunggah melalui medsos yang dia miliki. Dari desain yang ia buat, ternyata menarik teman-teman futsalnya untuk dibuatkan seragam futsal. Hasil kreasinya yang sudah dibuat diunggah via medsos sehingga menambah koleksi desain produknya. Dari media social ini banyak yang tertarik, sehingga mulailah dia berbisnis.

Sistem produksi bisnis ini melibatkan beberapa pihak. Konsumen dapat memesan melalui kunjungan ke tempat, telepon, atau media socialnya. Pemesan dapat memilih desain sendiri atau dibuatkan disain baru. Pemesan juga dapat memilih bahan/kain yang diinginkan sesuai seleranya. Pada saat proses penawaran ini, mas Doni memberikan saran-saran yang dinilai akan sesuai dan kelihatan indah. Keunggulan produknya ada pada desain yang tidak mungkin sama satu dan lainnya, kecuali konsumen minta model yang sama dengan yang telah tersedia. Setelah terjadi kesepakatan antara konsumen dan produsen tentang disain, warna, bahan dan model, maka konsumen diminta membayar uang muka sebesar 20% dari total pesanan.

Setelah pesanan disepakati, mulailah proses produksi. Pertama, Mas Doni mendisain produk dengan alat bantu software dan computer bekas yang dimilikinya. Karena komputernya sudah berumur, kadang dia mengalami hambatan mengoperasikan komputernya, kadang menunggu untuk diservis dulu, lalu mulai mendisain. Bahkan pernah terjadi, ketika disain hampir selesai, tiba-tiba komputernya ngadat, sehingga harus mulai dari awal lagi.

Dengan uang muka ini dipakai untuk berbelanja bahan. Bahan dapat diperoleh dari Purwokerto, Bandung atau Jakarta. Bahan kemudian dikirim ke tukang printing kain yang dinilai kualitasnya bagus dan harganya bersaing disertai dengan disain produk yang telah disepakati. Setelah kain di print, lalu dicek kualitasnya, bila memadai, lalu dikirim ke tukang potong dan jahit sesuai dengan ukuran masing-masing. Setelah selesai dijahit lalu diambil dan di cek lagi kualitas jahitannya.



Selanjutnya, bila produk yang dibuat telah memenuhi standar kualitas, maka ditempel label yang berisi inisial nama pemesan dan nomor punggung pada seragam tersebut. Untuk menempel dibutuhkan alat press yang disewa dari temannya. Kadang untuk mengepress harus menunggu karena alatnya sedang dipakai oleh pemiliknya.

Setelah selesai lalu dibungkus dan siap kirim. Setelah siap kirim, maka konsumen dikabari bahwa pesanan siap kirim dan konsumen disuruh melunasi sisa harga pesannya. Pengiriman barang ke konsumen melalui berbagai perusahaan logistic antara lain PT Pos Indonesia, JNE, TIKI dan lainnya sesuai permintaan konsumen. Pada saat barang sampai pada konsumen, mereka diminta untuk memberikan komentar akan produknya. Hal ini penting untuk evaluasi dan control kepuasan konsumen.

Setelah berbisnis selama tiga tahun ini, terjadi perkembangan usahanya. Pesanan datang tidak hanya dari sekitar Banyumas saja, tetapi sudah merambah ke luar pulau di nusantara. Pada era digital ini, konsumen dari berbagai penjuru nusantara dapat mudah memesan via alat komunikasi saat ini. Omset per bulan pada tahun 2018 sekitar Rp 6.000.000,- hingga Rp 8.000.000,- Sedangkan profit per bulan diperkirakan Rp 2.000.000,- Nilai yang ditanamkan oleh orang tua mas Doni, yaitu "gotong royong dan besar bersama. Dia tidak mau memotong dan menjahit kain sendiri, tetapi diborongkan oleh para penjahit skala kecil/rumahan langganannya. Meskipun dia telah lulus dan diwisudah bulan November 2018, dia masih senang menggeluti bisnisnya dan ingin membesarkan usahanya.

Permasalahan utama UKM ini adalah peralatan yang tidak memadai, sehingga mengganggu proses produksi. Alat yang sangat diperlukan untuk diperbaiki adalah unit komputer yang sudah usang dan UKM ini tidak mempunyai alat press kaos. Dengan demikian pengabdian masyarakat ini berusaha memberikan pembelajaran tentang Total Quality Manajemen dalam berbisnis dan belajar efisiensi baik waktu maupun ongkos dan juga tentang selalu mengembangkan diri dalam berbisnis.

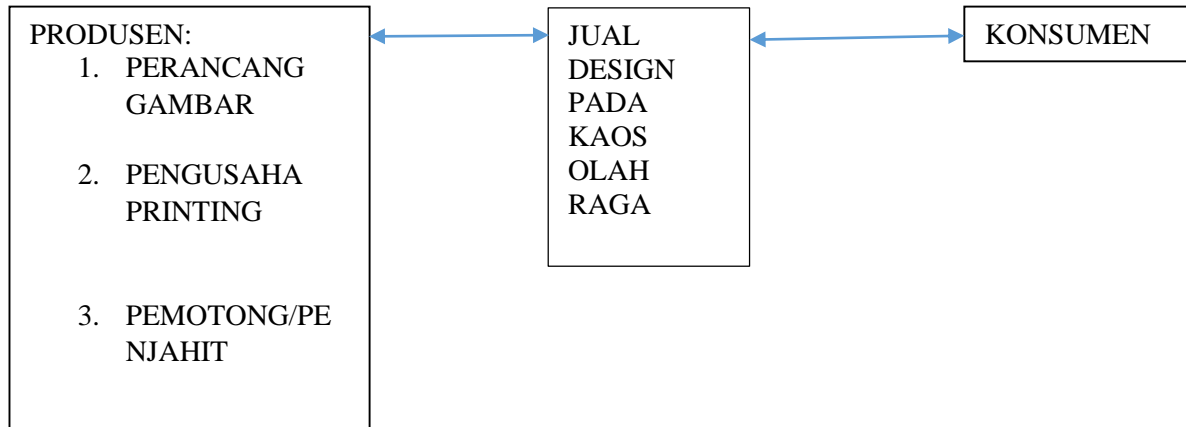
Tujuan pengabdian kepada UKM ini adalah mengajarkan konsep TQM dalam berbisnis, belajar hemat, tekun dan selalu memperbaiki proses dan produk sehingga usahanya dapat lestari.

METODE PENELITIAN

Pengertian "mutu" dapat ditinjau dari sisi produsen yaitu memenuhi standard yang telah ditetapkan oleh produsen tersebut (Crossby (dalam Graeme Knowle, 2011). Mutu dapat pula didefinisikan dari sisi konsumen, yaitu memenuhi kepuasan konsumen (Juran, 1999). Dengan demikian untuk memperbaiki mutu suatu proses produksi dan mutu produk dapat ditempuh dengan berbagai cara.



Untuk melakukan perbaikan mutu dalam "Alldone Apparel", pertama kali adalah melakukan analisis mendalam melalui wawancara dengan pemilik UKM ini yang berkaitan dengan sistem bisnisnya. Sistem bisnis UKM ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1: Sistem Bisnis Alldone Apparel

Berdasarkan pada indepth interview diperoleh inti bisnis ini adalah menjual desain kaos olah raga yang sesuai dengan kompetensi inti dari Mas Aldoni, yaitu membuat disain. Sesuai dengan tujuan pengabdian masyarakat pada skim ini adalah menstimulasi Usaha Kecil agar dapat berdaya saing. Untuk berdaya saing, maka perlu diajarkan pengetahuan bisnis yaitu TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM). Prinsip dasar TQM adalah menjual produk yang memuaskan konsumen. Namun karena persaingan bisnis yang sangat ketat, maka produsen perlu membuat produk yang berkualitas dengan harga bersaing. Kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk (1) mengajarkan sebagian konsep "Total Quality Management" (Manajemen Mutu Terpadu) kepada UKM "Alldone Apparel" di Purwokerto, (2) meningkatkan efisiensi biaya, tenaga dan waktu proses produksi dengan cara mengevaluasi kinerja tukang potong dan jahit agar kualitas potong dan jahitan lebih rapi dan waktu yang cepat, (3) intervensi alat produksi yang cocok untuk usaha tersebut meliputi laptop dan mesin press kaos, (4) benchmarking kepada pengusaha yang telah sukses, (5) pendampingan penggunaan alat dan metode kerja yang lebih efisien dan pembukuan sederhana. Dengan demikian intervensi yang kami berikan adalah yang tidak begitu mahal dan sangat penting, yaitu (1) seperangkat laptop, dan (2) mesin press kaos. Dengan alat tersebut, diharapkan waktu proses lebih pendek dan hemat tenaga. Penghematan ini dapat dimanfaatkan untuk kegiatan pemasaran dan istirahat yang cukup supaya tidak mudah sakit. Waktu pengabdian masyarakat ini mulai bulan Pebruari hingga Novermber 2019. Untuk mengukur efektivitas intervensi alat ini adalah: jumlah desain yang gagal karena kerusakan alat, efisiensi waktu kerja, dan volume penjualan.



HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan yang dilakukan dalam pengabdian masyarakat ini secara garis besar terdiri dari dua intervensi yaitu (1) penyuluhan tentang aplikasi TQM melalui pendekatan diskusi, (2) pembelian peralatan yang dibutuhkan, dan (3) pendampingan.

Pertama kita kenalkan dengan konsep-konsep Total Quality Manajemen dan strategi bisnis kepada UKM ini. Para pakar TQM menyarankan bahwa pentingnya "kualitas" dalam berbisnis (Juran, 1999; Crosby dalam Graeme Knowle, 2011; Yusof & Aspinwall, 2000). Pembelajaran yang masih agak susah adalah tentang strategi bisnis. Prinsip strategi bisnis adalah selalu memonitor perkembangan pasar dan lingkungannya. Karena masih muda, Mas Doni rutin memantau perkembangan trend bisnis kaos olah raga dan juga selera konsumen. Selera konsumen dipantau dengan cara meminta saran pembeli produknya. Selanjutnya sistem bisnis perlu dipelajari terus.

Ke dua, selama ini dia mengandalkan penjahit-penjahit pinggiran kota yang dengan ongkos lebih murah tetapi yang terus dicari adalah penjahit yang kualitas jahitannya bagus dan tepat waktu. Hal ini sangat penting, karena kebiasaan penjahit di sini sering tidak tepat waktu penyelesaiannya, kurang memperhatikan kualitas jahitan, dan kurang cepat dibanding dengan penjahit dari Jawa Barat. Ke depan perlu mencari penjahit yang lebih baik.

Ke tiga, "Alldone Apparel" masih tergantung kepada pengusaha printing kaos di kota besar seperti Bandung dan Jakarta. Hal ini disamping harga mesin tersebut masih sangat mahal (belum terjangkau oleh Alldone), juga jarak yang jauh sehingga memperberat ongkos kirim bahan baku ke pengusaha tersebut. Hal ini perlu dicari pengusaha printing sekitar Purwokerto yang dapat menghasilkan hasil cetakan yang sama kualitasnya dengan pencetak kaos dari Bandung dan Jakarta tetapi ongkos cetaknya terjangkau.

Ke empat, intervensi alat. Dengan laptop yang baru, Mas Doni semakin percaya diri dalam merancang produknya karena tidak khawatir laptopnya ngadat atau rusak disain yang tengah dibuat. Dengan laptop ini Mas Doni dapat merancang lebih cepat dan lebih baik dan dapat menyimpan lebih banyak file-file hasil karya rancangannya. Dengan mesin press kaos yang baru, pengusaha ini dapat dengan cepat mencetak lebih cepat waktunya karena tidak harus menunggu pinjaman atau sewa dari temannya. Dengan demikian alat ini dapat mempercepat waktu kerja dan lebih menghemat biaya sewa mesin. Penghematan ongkos ini dapat ditabung untuk diinvestasikan pada alat lain yang dibutuhkan. Mesin ini dapat dioperasikan di rumah sewa yang mempunyai kapasitas listrik terbatas. Bila nanti usaha ini berkembang, perlu memikirkan tepat usaha yang lebih baik dalam hal luas dan daya listriknya bila menggunakan tambahan alat produksi. Selanjutnya, sampai saat ini belum ada almari display untuk produk produk yang dihasilkan. Namun masalah ini ini dapat diatasi dengan cara mendisplay pada media sosial yang telah dimilikinya.



Ke lima, kebiasaan Mas Doni yaitu bekerja sampai larut malam dan bangun kesiangan masih berlanjut. Hal ini telah diingatkan oleh tim penyuluh, bahwa perlu memperhatikan waktu kerja mulai pagi hari dan jangan sampai larut malam, karena dalam jangka panjang dapat mempengaruhi kesehatan Mas Doni. Cara yang ditempuh oleh Tim Penyuluh adalah latihan bangun pagi terus sholat subuh ke masjid, karena tempat tinggal Mas Doni dekat dengan masjid. Diharapkan dengan cara ini, Mas Doni sudah segar setelah sholat subuh lalu siap untuk bekerja. Karena waktu kerjanya lebih awal, diharapkan tidak terlalu larut malam Mas Doni telah lelah dan istirahat.

Ke enam, selama pendampingan dilakukan, terpantau bahwa Mas Doni masih enggan mencatat transaksi penjualan, belanja bahan, dan ongkos ongkos yang dikeluarkan. Dengan rajin mencatat diharapkan dapat dijadikan bahan evaluasi di masa yang akan datang. Disamping itu, bila usaha ini semakin berkembang besar, akan mempermudah pengusaha melaporkan kegiatan usahanya kepada pihak kantor pajak atau untuk keperluan lainnya. Diakui bahwa membiasakan diri mencatat dirasakan masih berat, namun Tim Penyuluh tidak bosan mengingatkan kebiasaan tersebut.

Kendala yang Dihadapi

1. Selama ini bisnis "Alldone Apparel" bertempat di rumah kontrakan (2 kamar) bersama orang tuanya, sehingga suasana kerja kadang terganggu oleh kegiatan keluarga. Dia menempati satu kamar tidur untuk mengerjakan usaha ini. Dengan luas kamar 3x3 nampaknya kurang leluasa untuk bekerja.
2. Kebiasaan Mas Doni sering bekerja sampai larut malam, perlu diubah jam kerjanya supaya dalam jangka panjang tidak berpengaruh kepada kesehatan fisiknya.
3. Karena pengerjaan bisnis ini masih ditangani sendiri, maka pembukuan kegiatan bisnis sering terabaikan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu perbaikan mutu proses dan mutu produk ditempuh dengan kegiatan *in depth interview*, diskusi dan *brainstorming* dan intervensi fisik. *In depth interview* dilakukan oleh penyuluh dan pemilik UKM untuk mencari inti permasalahan yang dihadapi oleh UKM ini, diskusi dan *brainstorming* untuk menyadarkan pemilik UKM tentang pentingnya kualitas dalam berbisnis dan strategi bisnis. Intervensi fisik dilakukan untuk menentukan alat-alat produksi apa saja yang dapat memacu perkembangan UKM ini.

Upaya –upaya tersebut sekarang sudah mulai kelihatan hasilnya, yaitu percepatan waktu proses produksi, penghematan tenaga kerja dan hasil produksi yang secara fisik lebih baik. Dengan semangat pengusaha ini, sekarang sudah mulai meningkat volume produksi dan penjualannya dan luas area pemasarannya.



Untuk meningkatkan perkembangan usaha, masih perlu dilakukan pemasaran yang lebih agresif, melalui keikutsertaannya dalam kegiatan promosi penjualan di universitas dan pemerintah daerah, serta mengembangkan produk produk baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2017. *Statistik Dalam Angka*. BPS.Jakarta.
- Porter, ME. 1980. *Competitive Strategy*. Free Press.New York.
- Porter, ME. 1985. *Competitive Advantage*. New York: Free Press.
- Ulfah, F. 2013. Analisis Implementasi Manajemen Kualitas terhadap kinerja organisasi pada Industri Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kabupaten Salatiga (*Skripsi FEB Undip*). Semarang.
- Al Faritsy, A.Z & Suseno. 2014. Penerapan TQM (Total Quality Manajemen) dalam meningkatkan kinerja UMKM, *Jurnal Studi Manajemen* 8 (2): 106 – 118.
- Juran, JM & Godfrey, AB. 1999. *Juran's Quality Handbook, 5 ed.* Mc Graw Hill.New York.
- Knowles, G. 2011. *Quality Management*. Bookbon (downloaded, November, 27, 2017).
- Sahran, Zaenalnezhad, dan Mukhtar. 2010. Quality management in Small and medium enterprices: Experiences from a developing country. *International Review of Business Research Paper* 6 (6): 164 – 173.
- Yusof, SM & Aspinwall, E. 2000. TQM's implementation issues: review and case study. *International Journal of Operation and Production Management* 20(6): 634-655.

“(Tema: 8 (pengabdian kepada masyarakat))”