

PENINGKATAN USAHA QUILTING DI DESA SINDANGJAYA KECAMATAN CIRANJANG KABUPATEN CIANJUR JAWA BARAT

Leny Apriyanti, Rita Widayanti, Eka Desy Purnama
Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Krida Wacana

Abstract: *Quilting is a process of stitching patchwork, dacron, and fabric material together to make thicker padded material. Then process can be done by hand or sewing machine. This art has already done for ages in America Europe and Japan. Nowadays in Indonesian, emerge domestic quilting artists in villages in aim to improve domestic economic condition of people in those village. Improvement of quilting domestic industry was conducted through several trainings and web quilting design by community service activities. This activities were attended by about 30 domestic quilting artists in Desa Sindangjaya in May 2012 -April 2013. Theme of training were quilting product development. The participant were trained to make new product and design by professional trainer to improve their creativities. They were also trained how to determine appropriate price, how to create loan proposal for their business and how to implement business management for this quilting home industry. After web design training, they were also trained how to market their quilting production by Web Quilting Sindangjaya Some inputs about this public service activities are to develop quilting gallery in Cianjur District, simultaneously training, and how to improve the online marketing to enter global market.*

Keywords: Quilting, Web Quilting Sindangjaya, Training

PENDAHULUAN

Quilting atau lebih sering disebut dengan kecosan (sunda = menjahit dengan tangan) adalah seni menggabungkan kain dengan ukuran dan potongan tertentu untuk membentuk motif-motif yang unik yang dijahit dengan tangan. Teknik *quilt* sendiri mulai dikenal di Inggris pada abad ke 14, pada waktu itu produk yang dibuat adalah selimut. Sesuai dengan berkembangnya zaman dan kebutuhan masyarakat akan produk ini maka kini produk *quilt* dapat di jumpai dalam bentuk sarung bantal, alas peralatan makan sarung tangan memasak, gantungan kunci, hiasan dinding dan masih banyak lagi.

Seni *patchwork* dan *quilting* saat ini sudah mulai berkembang di Indonesia. Di negara lain seni ini sudah berumur ratusan tahun seperti di Amerika, Eropa dan Jepang. *Patchwork* merupakan proses menggabungkan potongan kain perca yang memiliki motif dan warna berbeda menjadi satu bentuk baru, sedangkan *quilting* adalah proses menjahit tindas gabungan kain patchwork dengan dakron dan kain lapis sehingga menjadi satu kesatuan. Teknik menjahit quilting biasa dilakukan dengan tangan maupun mesin jahit.

Selama ini *patchwork* dan *quilting* dikenal sebagai seni yang mewah dan mahal, karena untuk membuat satu karya dibutuhkan ketekunan dan waktu yang cukup lama. Peralatan penunjang seni *patchwork* masih cukup sulit didapat serta cukup mahal.

Desa Sindangjaya Kecamatan Ciranjang Kabupaten Cianjur Jawa Barat terletak 100 km dari Jakarta yang merupakan daerah pertanian, sebagai salah satu penghasil beras terbaik di Jawa Barat. Masyarakat Desa Sindangjaya tidak hanya bekerja di sawah tetapi juga memiliki mata pencaharian mengembangkan usaha perikanan air tawar oleh karena letak wilayahnya dekat dengan Waduk Cirata. Masyarakat perempuan awalnya juga bersama-sama dengan pria bekerja di sawah, namun akhir-akhir ini mereka lebih banyak bekerja di rumah untuk melakukan usaha *Quilting* (baca Ngecos). Mereka lebih senang melakukan usaha ini karena mereka dapat bekerja sambil bercerita, bersenda gurau dan memperhatikan anak-anak mereka.

Usaha Quilting di Desa Sindangjaya sudah banyak dilakukan oleh penduduk Desa tersebut, tetapi sampai sekarang usaha ini kurang berkembang. Jika dilihat dari potensi pasar terhadap produk quilting cukup besar, mengingat pasar untuk produk ini bukan hanya di dalam negeri tetapi juga di luar negeri.

Pada pertengahan tahun 2012 sampai pertengahan tahun 2013, penulis memperoleh hibah dari DIKTI untuk mengadakan pengabdian masyarakat di Desa Sindangjaya dalam rangka meningkatkan usaha *quilting*. Makalah ini akan mengkaji upaya peningkatan usaha *quilting* di Desa Sindangjaya Kecamatan

Ciranjang Kabupaten Cianjur Jawa Barat dalam rangka memajukan tingkat perekonomian masyarakat di desa tersebut.

PERMASALAHAN

Berdasarkan latar belakang di atas maka dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana mengembangkan produk *quilting* di Desa Sindangjaya
2. Bagaimana menetapkan harga produk *quilting* yang tepat dan bagaimana membuat proposal kredit usaha
3. Bagaimana menerapkan manajemen usaha dalam usaha *quilting*
4. Bagaimana mengembangkan pemasaran produk *quilting* lewat *Web*

TUJUAN

1. Dengan kursus *quilting* diharapkan peserta dapat membuat variasi produk yang semakin beragam, variasi *quilting* dan meningkatkan kualitas jahitan dan kecosan.
2. Pemimpin-pemimpin usaha terampil menghitung harga pokok produksi untuk menetapkan harga jual produk dan membuat pengajuan proposal kredit .
3. Pemimpin-pemimpin usaha dapat menerapkan manajemen usaha yang benar.
4. Menghasilkan *Web* untuk pemasaran *quilting*

LANDASAN TEORI

Patchwork dan Quilting

Patchwork merupakan proses yang menggabungkan potongan kain perca yang memiliki motif dan warna berbeda menjadi suatu bentuk baru. (Eka Yunita, 2011)

Quilting adalah seni menggabung-gabungkan kain dengan ukuran dan potongan tertentu untuk membentuk motif-motif yang unik. Proses *quilting* menggabungkan lapisan atas kain dengan pelapis/Dacron dan kain lapisan bawah dengan jahitan tangan yang sudah digambarkan pola sehingga menimbulkan hasil yang bernilai seni tinggi. Kemudian gabungan kain tersebut ditindas dengan jahitan model jelujur yang ukurannya harus sama jika dilihat dari sisi manapun. Karena prinsip mengerjakannya dengan tangan, maka nyaris karya yang satu tidak akan sama persis dengan karya yang lain. (Eka Yunita, 2012)

Seni menjahit kain perca ini membutuhkan kreativitas yang lahir dari ketekunan. Dengan memotong, menyambungkannya menjadi bentuk-bentuk yang khas, kemudian ditindas dengan jahitan yang mengikuti pola tertentu, sehingga tercipta karya *Quilting* yang indah.

Pengembangan Produk

Pengembangan produk baru adalah pengembangan produk orisinal, peningkatan produk, modifikasi produk dan merk melalui usaha penelitian dan pengembangan. (Kotler & Armstrong, 2008 :309)

Proses pengembangan produk baru:

1. Penciptaan ide, yaitu pencarian sistematis untuk ide produk baru
2. Penyaringan ide, yaitu penyaringan ide produk baru dengan tujuan menemukan ide baik dan membuang ide buruk secepat mungkin.
3. Pengembangan dan pengujian konsep
4. Pengembangan strategi pemasaran
5. Analisis bisnis
6. Pengembangan produk
7. Uji pemasaran
8. Komersialisasi

Pemasaran

Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana pribadi atau organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan yang lain. (Kotler-Armstrong, 2008:6)

Pemasaran adalah suatu proses kemasyarakatan dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas menukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain (Kotler & Keller, 2008:5)

Harga

Harga adalah sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa (Kotler & Armstrong, 2008: 345)

Penetapan Harga berdasarkan biaya terdiri dari: (Kotler & Armstrong, 2008: 352-353)

1. Penetapan harga berdasarkan biaya plus (*cost plus pricing/cost based pricing*)
Adalah penetapan harga berdasarkan biaya dengan menambahkan suatu markup standar pada biaya produk.
2. Penetapan harga berdasarkan titik impas /penetapan harga berdasarkan sasaran keuntungan adalah menetapkan harga agar dapat mengembalikan biaya dari pembuatan dan pemasaran suatu produk atau menetapkan harga untuk mengejar suatu sasaran keuntungan

Berikut ini adalah fungsi manajemen menurut Schermerhorn:

Perencanaan (*planning*) adalah proses penetapan tujuan kinerja dan menentukan tindakan apa yang harus diambil untuk mencapai mereka. Melalui perencanaan manajer mengidentifikasi hasil yang diinginkan dan cara untuk mencapainya.

Pengorganisasian (*organization*). Pengorganisasian adalah bagaimana manajer mengubah rencana ke dalam tindakan dengan mendefinisikan pekerjaan, menugaskan personel, dan mendukung mereka dengan teknologi dan sumber daya lainnya.

Pengarahan (*leading*) yaitu adalah proses membangkitkan antusiasme masyarakat dan menginspirasi upaya mereka untuk bekerja keras untuk memenuhi rencana dan mencapai tujuan.

Pengawasan (*controlling*) adalah proses pengukuran kinerja, membandingkan hasil dengan tujuan, dan mengambil tindakan korektif yang diperlukan

METODOLOGI

Metode Pelatihan *Quilting*

Metode yang dilaksanakan dalam kegiatan ini:

1. Meningkatkan kualitas ketrampilan pekerja *quilting* dengan cara memfasilitasi pelaksanaan kursus *quilting* dengan mengundang pakar *quilting*.
2. Memberikan pelatihan manajemen usaha kepada pemimpin-pemimpin usaha *quilting*. Memberikan pelatihan perhitungan harga pokok produksi untuk menetapkan harga jual produk dan pelatihan pembuatan proposal pengajuan dana kredit usaha ke bank dilaksanakan oleh penulis.
3. Kunjungan langsung, dilaksanakan oleh penulis kepada pengusaha dan pekerja *quilting*
4. Pelaksanaan Penyuluhan dan pelatihan dihadiri oleh 15-29 orang peserta. Kegiatan ini ditinjau oleh Tokoh Gereja, Kader Posyandu, dan Ketua RT Desa Sindangjaya

Metode Pelatihan *Web*

Metode yang dilaksanakan dalam kegiatan ini adalah:

1. Mendata informasi berkaitan dengan proses pemasaran produk *quilting*, seperti informasi jenis produk dan harga, cara pemesanan, cara pembayaran, proses pengiriman, dan pengkodean produk.
2. *Mendisain* program *web* yang akan ditampilkan.
3. Memfasilitasi pembuatan *web* sebagai upaya memperluas pasar dan melakukan pelatihan dalam pengoperasiannya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Pelaksanaan pengabdian masyarakat diawali dengan survey sebagai berikut:

1. Survey Awal

Survey awal dilakukan sebelum pengajuan proposal. Dari survey awal ini diperoleh berbagai permasalahan yang dihadapi Setelah proposal diterima, dilakukan survey pada beberapa pelatih *Quilting*. Pelatih tersebut telah mengarang buku-buku *Quilting* yaitu: *Patchwork* dan *Quilting: untuk Pemula* (2011) dan *Patchwork dan Quilting: Kreasi Kain Perca untuk Bayi* (2012), kedua-duanya diterbitkan oleh Demedia Jakarta.

2. Survey ke Lokasi

Survey selanjutnya dilakukan dengan mengikutsertakan pelatih ke Desa Sindangjaya untuk mengetahui kebutuhan pengusaha tentang usaha *quilting* dan juga melakukan pendaftaran dan pemetaan peserta. Dari sekian banyak yang ingin mendaftar pelatihan akhirnya peserta dibatasi 30 orang (29 wanita dan 1 pria).

Profil Pengusaha Quilting di Desa Sindangjaya

Pelaku usaha quilting di desa Sindangjaya berjumlah 46 orang yang terdiri dari kelompok-kelompok usaha seperti terlihat di tabel berikut:

Tabel 1
Pelaku Usaha Quilting di Desa Sindangjaya

Kelompok	Jumlah Anggota	Lokasi
Ide	4 orang	Jatinunggal
Ucu	4 orang	Jatinunggal
Denis 1	10 orang	Jatinunggal
Denis 2	7 orang	Pasir Saar
Yati	3 orang	Jatinunggal
Nining 1	5 orang	Rawaselang
Nining 2	3 orang	Seusepan
Nining 3	3 orang	Seusepan
Sriatin 1	3 orang	Jatinunggal
Sriatin 2	4 orang	Seusepan

Dari 46 orang pelaku usaha quilting, yang mengikuti pelatihan quilting 30 orang, yang terdiri dari 29 orang perempuan dan 1 orang pria. Berdasarkan hasil wawancara motivasi pelaku usaha perempuan bekerja di bidang quilting adalah untuk memperoleh penghasilan tambahan dengan tetap dapat menjalankan peran ibu dalam mengasuh anak. Sedangkan motivasi peserta pria mendapatkan penghasilan dengan mengembangkan hobby dan bakat yang ditekuni dengan menggunakan kreativitas.

Pengembangan Produk *Quilting* di Desa Sindangjaya

Pengembangan produk *quilting* di Desa Sindangjaya dilakukan dengan memberi pelatihan membuat produk baru kepada peserta. Produk yang dibuat antara lain, hiasan dinding, taplak meja, berbagai jenis tas, tempat sisir, sarung bantal untuk kursi. Selama pelatihan terlihat peserta sangat antusias dan menikmati pelatihan yang dilaksanakan, peserta menyatakan banyak metode-metode yang dirasa baru mereka ketahui, dan hal ini menambah wawasan peserta dalam pengetahuan *quilting*. Pelatih juga memberikan contoh-contoh model-model *quilt* yang beraneka ragam untuk menambah kreativitas peserta. Peserta diberikan tugas untuk melanjutkan pekerjaannya di rumah, dan dibawa keesokan harinya.

Peserta datang dengan membawa tugas yang telah mereka kerjakan di rumah. Peserta melanjutkan kegiatan pelatihan, menggabungkan *patchwork* dan melanjutkan proses *quilting* dengan menggunakan pembedaan. Bagian-bagian yang digabungkan sudah terlihat menjadi satu bentuk yang sangat indah. Pelatih memberikan bimbingan satu persatu kepada masing-masing peserta.

Di tengah-tengah kesibukan peserta, pada siang hari utusan dari RT, kelurahan dan gereja melakukan peninjauan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung. Peserta diminta untuk melanjutkan tugas yang telah dikerjakan, sehingga esok hari sudah dapat dilakukan *finishing*

Peserta membawa hasil tugas yang dikerjakan di rumah sehingga tinggal proses *finishing*, seperti pembuatan tali, pinggiran/bingkai, pengecosan. Peserta juga membawa hasil-hasil karya yang telah mereka buat untuk ditunjukkan pada peserta lainnya.

Peserta mengerjakan proses ngecos, untuk aplikasi yang dibuat, sehingga aplikasi tampak timbul dan terlihat lebih bagus. Kesalahan-kesalahan yang ada dalam proses pengerjaan diperbaiki oleh bersama pelatih sehingga hasil *quilting* lebih berkualitas. Pada akhir pelatihan peserta diberi bahan dan pola *quilting* untuk dipakai sebagai latihan di rumah.

Pelatihan Penentuan Harga

Sub topik penentuan harga adalah: Pengertian harga, Faktor-faktor dalam menetapkan harga, Jenis harga, Proses penentuan harga, Penetapan harga berdasarkan biaya, Kebijakan harga diskon, Strategi penetapan harga.

Peserta dibagi menjadi tiga kelompok. Tiap kelompok diminta untuk menghitung serta menetapkan harga produk *quilting* yang dibuat ketika pelatihan yang lalu. Kelompok diminta memberi alasan mengapa mereka menetapkan harga dengan harga tertentu. Masing-masing kelompok diminta untuk mempresentasikan hasilnya.

Dari hasil diskusi diketahui bahwa teori metode macam-macam penetapan harga ini merupakan suatu yang baru bagi sebagian besar dari peserta. Banyak diantara pengusaha menetapkan harga tanpa menghitung harga pokok yang benar, sehingga beberapa kali mengalami kerugian. Sering juga tenaga pemimpin usaha tidak diperhitungkan dalam perhitungan harga pokok

Pelatihan cara Memproses Kredit Usaha

Sub topik pengajuan proposal kredit usaha adalah: Pengertian kredit usaha, Jenis kredit, Siapa saja kreditur, Perlukah kredit usaha, Cara pengajuan kredit, Penyusunan proposal kredit, Dokumen, Jaminan, Perhitungan besar pengembalian.

Diskusi dalam sesi enam ini antara lain adalah membuat perbandingan kredit yang diberikan oleh beberapa Bank dan koperasi. Disimpulkan bahwa kredit yang diberikan oleh BRI adalah kredit yang termurah dan prosedur memperoleh kredit merupakan prosedur yang termudah. Pembuatan proposal kredit ternyata tidak merupakan kendala bagi mereka. Banyak pengusaha yang tidak mau mengambil kredit karena takut tidak dapat membayar. Hal ini disebabkan penjualan produk yang tidak tentu.

Kegiatan Pelatihan Manajemen Usaha, Penentuan Harga dan Kredit Usaha

Dari survey awal ditemukan ada beberapa masalah yang dihadapi oleh pengusaha *quilting*, masalah tersebut antara lain masalah manajemen usaha, pemasaran, keuangan khususnya penentuan harga, pengajuan proposal kredit usaha. Untuk meningkatkan usaha *quilting*, kecuali dilakukan lewat pelatihan pembuatan macam-macam produk *quilt*, dilakukan pula penyuluhan dan pelatihan guna mengatasi masalah tersebut.

1. Manajemen Usaha *Quilting*

Pelatihan Manajemen Usaha *Quilting* diberikan melalui penjelasan tentang tahap-tahap pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen yang meliputi: motif mendirikan usaha, Kekuatan dan kelemahan usaha kecil, Kiat sukses membangun usaha kecil, Mengelola Pemasaran, Mengelola sumber daya manusia dan mengelola produk.

Tahap-tahap Pelaksanaan Fungsi-fungsi Manajemen Usaha *Quilting*

a. Perencanaan (*Planning*)

Berdasarkan penelitian dan wawancara di lapangan dengan pengusaha *Quilting* di Desa Sindang Jaya, bahwa perencanaan usaha disusun dengan melakukan pertemuan dengan pekerja-pekerja

untuk menentukan berapa lama waktu yang dibutuhkan dan bahan-bahan yang diperlukan dalam membuat suatu produk pesanan. Perencanaan yang dilakukan umumnya meliputi penentuan jenis bahan yang digunakan, jenis jahitan dan kualitas jahitan, selanjutnya menyiapkan bahan-bahan atau perlengkapan yang diperlukan dalam proses pembuatan *quilting*, seperti pembelian bahan sesuai dengan gambar/ccontoh pesanan. Jika bahan tidak tersedia di pasaran, atau perkiraan waktu pengerjaan yang lebih lama, maka hal ini langsung dikomunikasikan kepada pemesan/konsumen.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian dalam usaha *quilting* terlihat jelas pada pembagian tugas tenaga kerja, dimana ditentukan tugas sebagai ketua (penerima order) dan sebagai bawahan adalah para penjahit (ngecos). Berdasarkan hasil wawancara, setiap bagian dalam organisasi yang ada di dalam usaha *quilting* memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

Ketua:

- Penerima order dan perencana dalam setiap kegiatan *quilting*
- Ketua juga melakukan pengawasan terhadap mutu jahitan *quilting*.
- Menentukan pembagian tugas kepada masing-masing pekerja
- Menentukan upah untuk masing-masing pekerja berdasarkan hasil pekerjaan.

Pekerja:

- Melakukan persiapan pekerjaan, meliputi pembelian bahan bersama ketua, mempersiapkan peralatan yang dibutuhkan.
- Melakukan pekerjaan ngecos dan *quilting* sesuai dengan target waktu yang direncanakan.

c. Pelaksanaan (*actuating*)

Pekerjaan *quilting* diawali dengan membuat pola dari kertas roti. Pelaksanaan berdasarkan jenis *quilting* yang dibuat, seperti :

Kelompok I (*Patchwork*) : menggabungkan kain dengan pola tertentu, misalnya segitiga-segitiga atau kotak-kotak yang sama dengan ukuran yang berbeda dengan patron kartun yang sudah dibentuk, yang akhirnya membentuk kotak atau persegi panjang seperti membuat *bedcover*, taplak meja. Bentuk ini diminati oleh konsumen dari Amerika, karena memang ilmu *Patchwork* berasal dari Amerika.

Kelompok II (Aplikasi): membuat pola dari kertas yang dijiplak dari gambar contoh yang akan dibuat (misalkan: boneka, bunga, binatang. Model ini diminati oleh konsumen dari Asia.

Kelompok III (*Paper Piecing*) : membuat pola dengan menggunakan jangka, sehingga membentuk suatu pola *hexagon*, *diamond*, *applecor*. Pola ini dibuat dari kertas, setelah menjadi bentuk *diamond*, *applecor* dan *hexagon* yang dapat membentuk tiga dimensi, pola tersebut dibuat di kertas nasi dan dilapisi kain, kemudian disertrika.

Kelompok IV (*Paper Piecing Tas*) : membuat pola dari kertas roti berbentuk persegi panjang yang digabungkan, membentuk pola *log cabin*, kombinasi ini dikhususkan untuk membuat tas.

d. Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan perlu dilakukan pada setiap kegiatan agar tidak terjadi hal-hal yang bersifat menyimpang dari sisi kualitas jahitan dan target waktu yang ditentukan. Tugas untuk mengawasi kegiatan *quilting* merupakan tanggung jawab ketua. Fungsi pengawasan ini untuk mengawasi kegiatan yang dilakukan oleh pekerja agar berjalan sesuai dengan rencana yang sudah ditetapkan.

Dari hasil diskusi diketahui masalah utama mereka ada pemasaran. Dalam memasarkan produk sangat terbatas jangkauannya. Masalah lainnya adalah pengelolaan sumber daya manusia, misalnya bagaimana membayar upah untuk karyawan yang produktivitasnya tinggi dan rendah. Selama ini untuk mengerjakan beberapa macam pekerjaan upahnya disamakan.

Kegiatan Pengaplikasian *WEB Quilting*

Bentuk kegiatan pengaplikasian *website* sebagai berikut :

Penyampaian Materi Pengaplikasian *Website Quilting* Desa Sindangjaya. Program *Website Quilting* telah dibuat oleh dosen dan ketiga orang mahasiswa berdasarkan data dan informasi yang diperoleh dari penulis. Materi disajikan dalam bentuk pelatihan sebagai berikut: Pengenalan isi *Website*, prosedur penggunaan *Website*, cara *upload* foto, cara membuat Kategori Produk. Setiap peserta dipinjam satu unit *lap top* yang disambungkan dengan koneksi internet lewat modem. Setelah pelatihan dilanjutkan dengan diskusi yang dipandu secara bergantian oleh penulis. Dalam diskusi ini dibahas mengenai isi *website* seperti : *Fitur Home*, *Gallery* masing-masing kelompok.

Kegiatan Pendampingan Perhitungan Harga Produk

Kegiatan pendampingan usaha *quilting* diadakan dengan mendampingi beberapa pengusaha. Penulis datang ke tempat usaha mereka, melihat produk yang dihasilkan.

1. Pendampingan pada Usaha Pengusaha I

Contoh perhitungan harga seprai

Penerapan perhitungan harga jual produk seprai *quilting* ukuran King dilakukan sebagai berikut:

Tabel 2
Perhitungan Harga Jual Produk Seprai

1. Bahan Baku :	
Kain katun untuk bagian depan seprai	Rp 450.000,-
Kain katun untuk belakang seprai (Furing)	Rp 150.000,-
Dakron	<u>Rp 70.000,-</u>
	Rp 670.000,-
2. Upah tenaga kerja	Rp 520.000,-
3. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp 200.000,-</u>
Total Biaya	Rp 1.390.000,-
Laba 40% dari Rp 1.390.000 =	<u>Rp 556.000,-</u>
Harga jual seprai	Rp 1.946.000,-

Catatan: Bahan baku kain biasanya dibeli dari Bandung.

2. Pendampingan pada Pengusaha II

Contoh perhitungan harga sarung bantal untuk kursi

Penerapan perhitungan harga jual produk dilakukan dengan metode *Cost plus pricing*.

Perhitungan harga jual lima buah sarung bantal untuk kursi adalah sebagai berikut:

Tabel 3
Perhitungan Harga Jual Bantal dan Kursi

1. Bahan Baku:	
Kain katun untuk bagian depan sarung bantal	Rp 140.000,-
Kain katun untuk bagian belakang sarung bantal	Rp 35.000,-
Dakron	<u>Rp 50.000,-</u>
	Rp 225.000,-
2. Upah tenaga kerja	Rp 175.000,-
3. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp 100.000,-</u>
Total Biaya	Rp 500.000,-
Laba 25% dari Rp 500.000 =	<u>Rp 125.000,-</u>
Harga jual lima buah sarung bantal untuk kursi	Rp 625.000,-
Harga jual satu buah sarung bantal untuk kursi	Rp 125.000,-

3. Pendampingan pada pengusaha III

Contoh perhitungan harga taplak meja *quilting*.

Penerapan perhitungan harga jual produk taplak meja *quilting* dilakukan dengan metode *cost plus pricing*.

Tabel 4
Harga Jual dengan Metoda Cost Plus Pricing

1. Bahan Baku:	
Kain katun untuk bagian depan taplak	Rp 10.000,-
Kain katun untuk belakang (Furing)	Rp 7.500,-
Dakron	<u>Rp 6.500,-</u>
2. Upah tenaga kerja	Rp 24.000,-
3. Biaya Overhead Pabrik	Rp 60.000,-
Total Biaya	<u>Rp 20.000,-</u>
Laba 40 % dari Rp 104.000 =	Rp 104.000,-
Harga jual	<u>Rp 41.600,-</u>
	Rp 145.600,-

Selama periode pelatihan ini beberapa peserta sudah membuat produk baru untuk dijual. Produk tersebut misalnya tas, tas laptop, tempat HP, tutup/tempat alkitab, sarung bantal, seprai. Peserta juga mulai memberanikan diri membuat persediaan, meskipun dengan biaya terbatas.

Pada akhir pendampingan, penulis memberi nasihat kepada Bapak dan ibu pengusaha agar :

1. Melakukan pencatatan penerimaan dan pengeluaran dengan baik dan teliti
2. Pengusaha selalu menepati waktu penyerahan barang
3. Dalam menjual barang , pengusaha harus selalu berusaha memuaskan konsumen, karena konsumen adalah raja

Kegiatan Pendampingan WEB Quilting

Kegiatan pendampingan *web* dilaksanakan sebagai kelanjutan proses pelatihan *web* yang ditujukan untuk upaya peningkatan penjualan. Melalui pemasaran berbasis *web*, diharapkan jangkauan pasar dapat lebih diperluas.

Kegiatan ini dilaksanakan selama 1 hari. Lokasi pendampingan dilaksanakan di sebuah warnet. Tim pendamping melibatkan 3 orang mahasiswa dari fakultas Ekonomi dan Fakultas Teknik Informatika serta

1 orang dosen yang menekuni bidang *web design*. Peserta didampingi dalam *mendisain web* masing-masing, dengan memasukkan gambar-gambar produk yang dimiliki berikut daftar harga. Setiap produk dikategorikan berdasarkan jenis produk, misalnya : *bed-cover*, tas, sarung bantal. Peserta diarahkan dalam pemberian kode produk, hal ini dimaksudkan memudahkan peserta dalam mengenali produk yang dipesan.

Peserta juga didampingi dalam berlatih untuk menjawab pesanan-pesanan yang dikirim melalui *web*, sampai pada proses deal transaksi.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

1. Pengembangan produk *quilting* di Desa Sindangjaya dilakukan dengan memberi pelatihan membuat produk baru kepada peserta. Pelatih juga memberikan contoh model-model *quilt* yang beraneka ragam untuk menambah kreativitas peserta. Produk yang dibuat antara lain , hiasan dinding, taplak meja, berbagai jenis tas, tempat sisir, sarung bantal untuk kursi. Selama pelatihan terlihat peserta sangat antusias dan menikmati pelatihan yang dilaksanakan, peserta menyatakan banyak metode *quilting* yang baru. Hal ini menambah wawasan peserta dalam pengetahuan *quilting*
2. Cara menetapkan harga produk *quilting* yang tepat adalah dengan menggunakan metode *cost plus pricing*. Setelah penyuluhan pengusaha mengetahui bagaimana membuat proposal kredit usaha
3. Usaha *quilting* merupakan keterampilan yang perlu dikembangkan, mengingat usaha ini memiliki pasar tersendiri, baik meliputi konsumen lokal dan luar negeri. Usaha yang sudah berjalan lama di Desa Sindangjaya masih terbatas dari sisi jahitan dan pemasarannya. Meningkatkan usaha *quilting* di daerah tersebut dengan mendatangkan pengajar yang melatih dan memperkenalkan variasi *quilting* dan mutu jahitan yang berkualitas berdampak pada peningkatan keterampilan pekerja
4. Melakukan pelatihan aplikasi *web design* yang ditujukan untuk memasarkan produk *quilting* secara *online* diharapkan nantinya dapat memperluas pasar yang dituju, sehingga produk yang dihasilkan dari Desa Sindangjaya dapat dikenal baik di Indonesia maupun manca negara.
5. Pelatihan yang telah dilakukan bermanfaat dalam menjembatani antara pelaku usaha dan pemasaran produk. Melalui pelatih yang juga membuka usaha di Plaza Semanggi, produk-produk yang dihasilkan telah dibeli dan dipasarkan di Plaza Semanggi.

DAFTAR RUJUKAN

Eka Yunita, *Patchwork dan Quilting untuk Pemula*. Penerbit Demedia 2011

Eka Yunita, *Quilting: Kreasi Kain Perca untuk Bayi*, Penerbit Demedia Jakarta.2012

Schermerhorn, John R, *Introduction to Management*. Penerbit John Wiley & Sons, Inc, edisi 11e, 2011

Kotler Philip dan Armstrong Gary, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, edisi 12, Penerbit Erlangga, 2008

Kotler Philip & Keller Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13, Penerbit Erlangga, 2008

