

---

## Jurnal Puruhita

<https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/puruhita>

---

# Peningkatan Daya Saing Kelompok Perajin Alumunium Desa Pecangaan Kulon Pecangaan Jepara

Faiqul Hazmi, Jumaiyah, Alfa Syahriar

Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, Indonesia

---

### Abstrak

Tujuan dari pengabdian ini untuk membantu para perajin alumunium desa Pecangaan Kulon menyelesaikan permasalahan yang dialaminya, (1) Adanya persaingan tidak sehat diantara perajin terkait dengan lokasi usaha yang sangat berdekatan, kompetisi usaha, serta faktor senioritas usaha. (2) Permasalahan di bidang produksi berupa tingginya biaya overhead, (3) Menghadapi permasalahan pengelolaan keuangan berupa ketidak mampuan memperkirakan Harga Pokok (4) Permasalahan di bidang pemasaran tidak adanya inovasi dalam model pemasaran hasil kerajinan. (5) Usaha belum terdaftar 6) Kurangnya literasi pemanfaatan lembaga keuangan. Penyelesaian permasalahan dilakukan dengan cara peningkatan daya saing usaha kerajinan alumunium. Adapun pendekatan yang digunakan dalam rangka pengabdian kepada masyarakat ini dengan Melalui *Community Development*, Edukatif, Partisipatif, Normatif, dan Persuasif. Solusi yang diberikan dengan 1) Melalui pendekatan kultural serta membentuk paguyuban sebagai wahana komunikasi diantara perajin, 2) Memberikan pelatihan dan pendampingan metode kayzen jepang untuk usaha mikro guna efisiensi produksi dan menekan biaya overhead 3) Memberikan pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan khususnya menentukan harga pokok penjualan 4) Memberikan pelatihan strategi pemasaran digital melalui sarana media sosial dan *marketplace* 5) Membantu para perajin mendaftarkan usaha mikronya ke [www.oss.go.id](http://www.oss.go.id) guna mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Surat Izin Usaha. 6) Memperkenalkan perajin kepada lembaga keuangan mikro.

**Kata kunci :** perajin alumunium; kayzen; pemasaran digital; pendaftaran usaha

---

### PENDAHULUAN

Wirausaha khususnya usaha mikro sangat penting guna menunjang aktivitas ekonomi di suatu wilayah serta Memajukan dan mensejahterakan masyarakatnya, usaha - usaha tersebut akan *pertama* Memberikan contoh bagaimana bekerja keras, tekun dan memiliki kemauan untuk berkembang. *Kedua* usaha -usaha tersebut akan membuat para karyawannya menjadi orang yang lebih mandiri, jujur dan disiplin dalam pekerjaannya. *Ketiga* Membuat dan memperluas kesempatan kerja diwilayah tersebut sehingga akan mengurangi angka pengangguran yang ada disekitarnya. *Keempat* usaha – usaha tersebut akan Menunjukkan contoh kepemimpinan usaha yang baik. Usaha mikro kerajinan aluminium Desa Pecangaan Kulon telah mampu menjadi tumpuan penghasilan dari 49 orang karyawan untuk menghidupi keluarganya. Sekiranya layak untuk mendapatkan perhatian guna meningkatkan perekonomian dan kualitas usahanya. Wirausaha sangatlah penting bagi berkembangnya suatu wilayah, Desa Pecangaan Kulon berada pada kecamatan Pecangaan kabupaten Jepara. Wilayah yang strategis berada pada daerah yang menghubungkan kabupaten Kudus, kota Jepara serta kabupaten Demak melalui akses Wedung. Membuat usaha kerajinan dapat berkembang dengan pesat. Sentra kerajinan aluminium terpusat pada wilayah RW 05. Terdapat 15 perajin yang saling berdekatan berada dalam satu wilayah.

Data lapangan menyebutkan bahwa banyak keluarga yang nafkah untuk hidupnya bergantung kepada usaha kerajinan ini. Berikut pada table 1 adalah data perajin aluminium desa Pecangaan Kulon. Data tersebut menunjukkan bahwa terdapat 66 orang bergantung

penghasilannya dari usaha kerajinan berikut keluarganya apabila karyawan yang bersangkutan telah berumah tangga.

Tabel 1 Daftar Perajin Alumunium

No	Nama Perajin	Karyawan	Lokasi Usaha
1	M Syukron	5 Orang	Pecangaan Kulon 1/5
2	Khamim	15 Orang	Pecangaan Kulon 1/5
3	Naseh	4 Orang	Pecangaan Kulon 1/5
4	Eko Pamuji	3 Orang	Pecangaan Kulon 5/4
5	Khomsin	6 Orang	Pecangaan Kulon 5/4
6	Totok	4 Orang	Pecangaan Kulon 5/4
7	Abdul Aziz	4 Orang	Pecangaan Kulon 1/5
8	M Shobirin	5 Orang	Pecangaan Kulon 5/4
9	M Barno	5 Orang	Pecangaan Kulon 1/5
10	Rifai	2 Orang	Pecangaan Kulon 1/5
11	A Muhin	2 Orang	Pecangaan Kulon 1/5
12	Sutikno	5 Orang	Pecangaan Kulon 3/5
13	Karmono	5 Orang	Pecangaan Kulon 5/4
14	Mundhofar	5 Orang	Pecangaan Kulon 5/4
15	Mustaqim	5 Orang	Pecangaan Kulon 2/5
	Total	66 Orang	

Model kerajinan yang dikerjakan sangat beragam yaitu : kusen aluminium, almari aluminium, pintu aluminium, gerobak dagangan dari aluminium, etalase aluminium dan berbagai barang custom seperti *kitchen set* aluminium, serta almari. Yang menjadi keunikannya semua produk tersebut bisa disesuaikan atau *custom* dengan permintaan pemesan.

Berdasarkan data sering terjadi perselisihan dan persaingan usaha yang tidak sehat dalam bentuk penurunan harga dibawah biaya produksinya, terjadi perselisihan diantara antar usaha perajin. Hal tersebut menyebabkan kerugian pada perajin serta lingkungan perajin terkena dampak berupa penurunan harga serta penurunan pembelian. Harga menjadi tidak stabil dan konsumen cenderung berpindah pindah pembelian antar perajin. Penurunan harga biasanya akan diikuti penurunan kualitas bahan baku dan pengerjaan. Bahan-bahan produksi sebagai komponen pembentuk dikurangi kualitasnya menyebabkan kekuatan dan ketahanan barang hasil produksi lebih rendah. Tidak adanya kerukunan menyebabkan kurangnya kerjasama diantara perajin. Perajin yang mempunyai pekerjaan berlebih terjadi overload pekerjaan, menyebabkan keterlambatan penyelesaian pesanan. kualitas hasil produksi menjadi berkurang dikarenakan *overtime* pengerjaan yang terlalu lama dengan jumlah yang terlampau banyak oleh satu karyawan. Disisi yang lain perajin yang kekurangan pekerjaan akan menurunkan harga secara signifikan untuk mendapatkan pekerjaan menyebabkan turunya harga di daerah perajin.

Sering terjadi komplain atas hasil produksi perajin, komplain tersebut diantaranya karena kualitas, hasil produksi tidak sesuai dengan produk yang dipesan. Para perajin juga mengalami permasalahan dalam pemasaran produk kerajinan, selama ini hanya mengandalkan rekanan, serta lokasi usaha yang strategis di samping jalan. Belum ada fokus lain guna memperbaiki model pemasaran seperti memperbaiki produk kerajinan, menggunakan media sosial, bekerjasama dengan lembaga keuangan guna sistem pembayaran dan model pembayaran *non cash*, serta penetapan kesepakatan harga produk dari komunitas perajin. Usaha diwilayah tersebut terkonsentrasi di satu wilayah dan jenisnya hampir sama namun tidak ada perhatian dari pemerintah setempat dikarenakan perajin belum mempunyai izin usaha

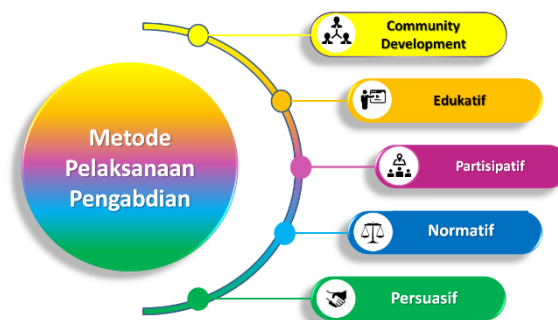
Dapat disimpulkan permasalahan yang dihadapi para perajin adalah ; **(1)** Kurangnya kerukunan antar perajin menyebabkan Persaingan harga yang tidak sehat antar perajin serta tidak seimbangny pekerjaan **(2)** Menghadapi permasalahan di bidang produksi berupa tingginya biaya overhead, **(3)** Permasalahan pengelolaan keuangan berupa ketidak mampuan memperkirakan Harga Pokok Produksi, **(4)** Permasalahan di bidang pemasaran tidak adanya inovasi dalam model pemasaran hasil kerajinan. **(5)** Usaha belum terdaftar

## METODE

Adapun pendekatan yang gunakan dalam rangka pengabdian kepada masyarakat ini

adalah dengan : **1)** Melalui **Community Development**, yaitu pendekatan yang berorientasi kepada upaya-upaya pengembangan pemberdayaan masyarakat dengan menjadikan masyarakat sebagai subyek dan sekaligus obyek pengabdian serta melibatkan mitra dalam berbagai kegiatannya. Hal tersebut untuk meningkatkan peran serta mereka dalam kegiatan demi kepentingan mereka sendiri. Dalam hal ini dengan cara mengajak mitra membentuk paguyuban perajin alumunium berikut merencanakan kegiatan dan anggarannya. Para perajin diarahkan untuk berdiskusi pada saat pertemuan bulanan, mereka menyampaikan kesulitan dan berbagi pengalaman usaha serta berbagi pekerjaan. **2) Edukatif**, yaitu pendekatan pelaksanaan program pengabdian melalui unsur pendidikan. Bentuk teknis kegiatannya adalah tutorial atau ceramah. **a)** Pelatihan operasional “Pengembangan usaha berkelanjutan” **b)** Pelatihan Pembukuan dan pengelolaan keuangan **c)** Materi kesadaran berorganisasi **d)** Materi “Pentingnya izin usaha mikro berikut pelatihan cara pendaftarannya di laman [www.oss.go.id](http://www.oss.go.id) **e)** Pengenalan lembaga keuangan kepada para perajin.

Selain menggunakan metode Comunity Development dan Edukatif juga menggunakan metode **3) Partisipatif**, yaitu pendekatan yang berorientasi kepada upaya peningkatan peran serta masyarakat secara langsung dalam berbagai proses dan pelaksanaan. Setelah terbentuknya paguyuban mitra diajak untuk membuat rencana program dan melaksanakannya. beberapa program diinisiasi oleh mitra. **4) Normatif**, yaitu pendekatan yang didasarkan kepada norma, nilai, hukum dan peraturan perundangan yang berlaku. Mitra diajak dan didampingi untuk mendaftarkan usaha secara mandiri ke laman BKPM [www.oss.go.id](http://www.oss.go.id) hingga berhasil. **5) Persuasif**, pendekatan bersifat seruan dan ajakan secara bijaksana tanpa dilandasi unsur paksaan dalam bentuk apapun. dilakukan dengan mengunjungi secara reguler usaha para perajin. Menstimulasi dengan menyalurkan pekerjaan kepada perajin agar lebih bersemangat dalam berusaha.



## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pembentukan Paguyuban Perajin

Untuk meningkatkan kerukunan antar perajin guna menyelesaikan permasalahan persaingan harga yang tidak sehat dilakukan pembentukan paguyuban. Paguyuban membuat beberapa kegiatan rutin berupa pertemuan bulanan dalam bentuk kegiatan keagamaan berupa kumpulan rutin setiap bulan, ziarah, tirakatan hari besar keagamaan dan wisata bersama. Kegiatan yang sering dilakukan secara kultural tersebut meningkatkan rasa kebersamaan dalam paguyuban. Acara tersebut sederhana berisi kegiatan keagamaan pembacaan *tahlil* atau *manaqib* kemudian mereka makan bersama. disela-sela kegiatan kegiatan keagamaan, makan dan berkumpul terjadi komunikasi yang lebih intens dan kekeluargaan diantara para perajin. Komunikasi yang intens berlanjut adanya berbagai kesepakatan harga, kesepakatan kualitas bahan, kesepakatan kualitas pengerjaan, pertukaran pekerjaan diantara para perajin anggota paguyuban, berbagai ilmu dan pengalaman serta rencana pemasaran bersama. Apabila pekerjaan terlalu banyak atau bertumpuk pada salah satu perajin mereka bersedia *sharing* pekerjaan dengan perajin lain sesama anggota paguyuban sehingga kedua perajin dapat manfaatnya. Bagi perajin yang bertumpuk pekerjaan berbagi akan memperingan pekerjaan, mengurangi biaya lembur karyawan namun tetap mendapatkan sebagian keuntungan. Bagi perajin yang kurang pekerjaan dapat mendapatkan pekerjaan berikut keuntungannya tanpa

harus menjatuhkan harga. Melalui paguyuban harapannya persaingan yang tidak sehat bisa dikurangi sehingga akan tercipta kestabilan harga kerajinan aluminium yang akan membawa keuntungan Bersama, kemudian menciptakan kerukunan dan ketentraman pada wilayah sekitarnya. Serta mewujudkan wilayahnya mempunyai ikon sebagai sentra kerajinan aluminium.



Kegiatan lanjutan setelah paguyuban dibentuk adalah membuat perencanaan kegiatan berikut sumber anggarannya. Sebagai kegiatan awal dilakukan ziarah dan wisata ke Gunung Muria di kabupaten Kudus bersama keluarga anggota paguyuban. Perencanaan dilakukan dengan pola partisipatif, usulan-usulan diberikan oleh anggota tujuannya untuk meningkatkan peranserta anggota secara langsung dalam berbagai proses perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi kegiatan paguyuban. Selanjutnya disepakati selama setahun dibuat pertemuan bulanan serta kegiatan sosial lainnya.



### **Memberikan pelatihan pembukuan sederhana dan pengelolaan keuangan**

Kegiatan pelatihan dilakukan dengan mengumpulkan semua anggota paguyuban sejumlah 15 perajin sebagaimana tersebut pada tabel 1 pada acara gathering keluarga di tempat yang layak di restoran “Dapur Semar” Kecamatan Pecangaan kabupaten Jepara. Bertujuan untuk menumbuhkan rasa percaya diri dan kebanggaan berorganisasi serta membangun kesadaran sebagai anggota kelompok, Membuat kesepakatan-kesepakatan bersama mengenai produk, bahan dan harga standart yang diberlakukan serta Membuat paguyuban berikut struktur organisasinya.

Pemilik usaha mikro pada umumnya kurang memperhatikan kegiatan pembukuan keuangan untuk usahanya. Hanya 4 dari 19 usaha mikro dan kecil yang melakukan pencatatan pembukuan serta memahami akuntansi (Wirjono & Raharjono, 2012) Mereka menganggap bahwa belum perlu dilakukan pencatatan apalagi pembukuan. Terkadang kegiatan pembukuan dipandang sebagai beban tambahan yang dianggap kurang bermanfaat, bahkan dirasa hanya membuang-buang waktu saja. Hal ini disebabkan adanya pandangan bahwa kegiatan pembukuan itu rumit. Hasil observasi pra proposal pengabdian menemukan bahwa para perajin

aluminium hanya mengandalkan ingatannya untuk menghitung berapa banyak uang yang akan dibelanjakan atau hasil perolehan penjualannya. Yang mereka pentingkan adalah berapa uang diterima dan berapa uang harus dibelanjakan saja dan berapa hutang yang dibayarkan pada bulan bersangkutan. Tidak mempunyai rincian tentang penggunaan uang hasil usahanya. Bagi para perajin yang paling penting fisik uang bagi mereka. Pembukuan hanya melalui catatan nota dan bukti pembayaran saja. Oleh karena itu sebelum memperkenalkan model pembukuan yang memadai bagi usaha mikro, dilakukan dengan cara (1) Dilakukan pengumpulan semua nota-nota, buku tabungan, dan semua catatakan keuangan untuk nantinya dilakukan praktik dan hasil laporan keuangan di bulan bersangkutan (2) Dilakukan pertemuan di tempat yang memadai untuk pelatihan 15 orang sebagaimana yang tergabung dalam paguyuban (3) Acara pelatihan diberikan oleh narasumber Jumaiyah anggota pengabdian sekaligus sebagai ahli akuntansi difasilitasi oleh ketua pengabdian faiqul hazmi dan mahasiswa (4) Praktek pembukuan (5) Hasil dari praktek pembukuan dan paparan manfaatnya (6) Pendampingan pada bulan-bulan berikutnya oleh mahasiswa 1 (7) Monitoring dan evaluasi bulanan.



### **Memberikan pelatihan Pengembangan Operasional Berkelanjutan**

Pelatihan operasional difokuskan (1) Membuat alur pesanan, kebutuhan berkas, serta (2) Pemilihan prioritas kepentingan kegiatan. Agar perajin fokus menyelesaikan permasalahan yang dihadapi sebagaimana disebutkan sebelumnya yaitu (1) Perbedaan gambar dan jumlah hari order diterima sampai jadi sehingga perlu dibuatkan *flowchart* dan kebutuhan berkas untuk memastikan bentuk pesanan, order dan selesai pesanan, harga produk dipesan, jumlah produk dipesan, pesanan *down payment* yang harus dibayarkan. (2) Masalah keterlambatan pesanan karena bertumpuknya orderan perlu adanya kemampuan membuat prioritas kegiatan yang perlu dilaksanakan terlebih dahulu. (3) Pengembangan Dan Perbaikan Operasional Berkelanjutan.

Tahapan yang dilakukan adalah dengan memberikan pelatihan pembuatan *flowchart* pesanan agar perajin memahami operasional kegiatan usahanya serta pemberkasan atau dokumentasi yang seharusnya dilakukan agar selisih dikemudian hari tidak terjadi. Selisih keuangan dikurangi dengan adanya pencatatan melalui kwitansi *down payment* (DP) dan pelunasan. Untuk mengurangi selisih serta menyatukan persepsi antara gambar pemesan dan gambar perajin dilakukan pencatatan pesanan berikut ukuran, kualitas dan bentuknya melalui kertas gambar. Untuk mendukung terlaksananya perbaikan tim pengabdian menyediakan seperangkat alat seperti kwitansi, kertas gambar, dan *papan to do list* agar para perajin bisa langsung mempraktekkan dan akan meniru langkah yang ada dikemudian hari.

Pemilihan prioritas pekerjaan dilakukan dengan metode pada gambar berikut, garis vertikal menunjukkan tingkat kepentingannya, semakin keatas semakin penting dan, garis horizontalnya menjukkan tingkat keterdesakannya semakin ke kanan sesuai arah panah semakin mendesak untuk dilakukan.



Perajin juga diperkenalkan dengan materi pengembangan berkelanjutan menggunakan metode kayzen jepang didalamnya berisi metode 5S yaitu 1. (Seiri), Ringkas, kegiatannya adalah menyingkirkan barang-barang yang sudah tidak diperlukan. barang yang ada di lokasi kerja hanya barang yang benar-benar dibutuhkan dalam aktivitas kerja. 2. (Seiton), Rapi, segala sesuatu diletakkan sesuai posisi yang ditetapkan dan peruntukannya sehingga siap digunakan saat diperlukan. 3. (Seiso), Resik, Kegiatannya membersihkan peralatan serta daerah kerja masing-masing. Segala peralatan kerja tetap terjaga dalam kondisi baik. (Seiketsu), Rawat, Kegiatannya menjaga kebersihan pribadi serta mematuhi ketiga tahap sebelumnya. (Shitsuke), Rajin, yaitu Kedisiplinan pribadi masing-masing pekerja dalam menjalankan seluruh tahapan 5S. (Soesilo, 2017) Setelah materi peserta diminta untuk menuliskan rencana perubahan yang akan dilakukan pada masing-masing area kerjanya kemudian dilakukan monitoring setelahnya. Monitoring dilakukan oleh tim pengabdian, diberikan *reward* untuk perajin yang telah melakukan perubahan pada area kerjanya sesuai tahapan kayzen bagi yang belum dilakukan langkah persuasif agar bersedia melakukan perubahan dan perbaikan atas area usahanya.

### Workshop pentingnya izin usaha bagi usaha mikro serta praktik pendaftaran usaha

Banyak para pelaku usaha kecil khususnya perajin alumunium anggota paguyuban yang belum mengetahui tentang Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) dan peruntukannya. Dewasa ini mengurus IUMK bisa dengan mudah dan cepat, bisa dilakukan secara daring dalam beberapa menit sudah bisa selesai asal semua berkas persyaratan sudah dipenuhi. Izin usaha mikro dan kecil atau disingkat IUMK dalam hal ini adalah tanda legalitas seseorang sebagai pelaku usaha atau kegiatan tertentu dalam bentuk surat izin usaha mikro dan kecil dalam bentuk satu lembar, seharusnya setiap usaha perlu memiliki izin secara legal.

Tujuan dari IUMK adalah Untuk memberikan kepastian hukum dan sarana pemberdayaan bagi Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (PUMK) dalam mengembangkan usahanya. Sesuai dengan ketetapan pemerintah melalui Peraturan Presiden Nomor 98 tahun 2014 tentang perizinan untuk usaha mikro dan kecil yang bertujuan untuk memberikan kepastian hukum dan sarana pemberdayaan bagi para Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (PUMK) dalam mengembangkan usahanya. Dalam pengurusan prosedur IUMK setelah keluarnya PERPRES menjadi lebih sederhana, mudah, dan cepat sehingga menguntungkan bagi pelaku usaha. Prinsip Pemberian IUMK melalui *pertama* prosedur sederhana, mudah dan cepat *Kedua* Keterbukaan informasi bagi pelaku usaha mikro dan kecil; serta *ketiga* Kepastian hukum dan kenyamanan dalam usaha. Sedangkan manfaat bagi PUMK *Pertama* Mendapatkan kepastian dan perlindungan dalam berusaha dilokasi yang telah ditetapkan *Kedua* Berkesempatan mendapatkan pendampingan untuk pengembangan usaha *Ketiga* Mendapatkan kemudahan dalam akses pembiayaan ke lembaga keuangan bank dan non-bank *Keempat* Mendapatkan kemudahan dalam pemberdayaan dari pemerintah pusat, pemerintah daerah dan atau lembaga lainnya. (Amin Purnawan, 2020)



Workshop pentingnya izin usaha disampaikan oleh Dr. Wahidullah, M.H kegiatan dilakukan melalui metode ceramah serta kegiatan praktik langsung oleh para perajin mendaftarkan usaha kerajinan aluminium sendiri-sendiri melalui laman [www.oss.go.id](http://www.oss.go.id) proses pendaftaran usaha dilakukan dengan cara (1) Mengumpulkan persyaratan ktp, email dan no handphone (2) Mendaftarkan bersama-sama ke laman ke [www.oss.go.id](http://www.oss.go.id). dengan panduan dan tutorial dari penceramah pada saat pelatihan berlangsung.

### **Pelatihan strategi pemasaran digital melalui media sosial dan marketplace**

Perkembangan teknologi informasi yang berkembang sangat pesat mempunyai dampak dan berpengaruh mengubah perilaku ekonomi masyarakat. Masyarakat mulai mendukung berbagai kegiatan bisnisnya baik berskala besar maupun kecil agar dapat dikenal secara global. selain biaya yang efisien dampak penggunaan media digital yang paling nyata adalah lebih mudah dan cepat dikenal juga dapat meningkatkan volume penjualan dan profit. (Pradiani, 2017) *Digital Marketing* adalah salah satu media pemasaran yang sangat besar memberikan pengaruh. Pemasaran digital merupakan alternatif bagi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dengan anggaran promosi yang terbatas. Penggunaan media sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram, dan website merupakan alternatif yang dapat digunakan untuk menciptakan *brand awareness, engagement, sales* bahkan *loyalty* (Wardhana, 2015)

Kegiatan pelatihan pemasaran digital melalui media sosial dan *marketplace* dengan dilakukan dengan metode tutorial dan praktik disampaikan oleh Faiqul Hazmi ketua tim pengabdian. Selain melalui tutorial para peserta diarahkan untuk praktik penggunaannya dengan target setiap perajin masing-masing melakukan sosiali usahanya melalui media sosial dan mempunyai toko online di *marketplace* selanjutnya proses pengelolaan akan dilakukan secara bersama –sama pada setiap pertemuan bulanan paguyuban. Tujuan dari kegiatan ini adalah meningkatnya penjualan para perajin aluminium serta diharapkan akan tercipta kemandirian para perajin dalam mengelola usahanya serta inovasi dalam hal pemasarannya.

### **Pengenalan lembaga keuangan mikro kepada para perajin**

Kegiatan ini bertujuan agar literasi keuangan para perajin bertambah baik serta dekat dengan lembaga keuangan. Kedekatan dengan lembaga keuangan diharapkan akan memudahkan para perajin dalam mengakses layanannya keuangan dari lembaga keuangan untuk dirinya sendiri maupun untuk pemebli yang membutuhkan pendanaan. Kegiatan ini menggandeng mitra kerjasama KSPPS BMT Al Hikmah melalui kegiatan ini akan terjadi *simbiosis mutualisme* kegiatan ini akan menguntungkan pihak perajin melalui akses pembiayaan dan juga menguntungkan pihak lembaga keuangan dikarenakan akan mempercepat peningkatan portofolio pembiayaan serta menekan angka kolektibilitas buruk. Kegiatan akan secara tidak langsung dalam meningkatkan penjualan kerajinan aluminium. Serta melalui modifikasi produk tersebut juga akan didapatkan keuntungan bagi mitra kerjasama KSPPS BMT Al Hikmah



Proses berjalanya kegiatan pengabdian didokumentasikan dipublikasikan dalam bentuk video pada channel youtube dengan link <https://www.youtube.com/watch?v=Szo9jqZ-BTO> diterbitkan sebagai berita melalui media massa harian nasional Suara Merdeka dengan tampilan sebagaimana berikut:



## Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan Pengabdian

### 1. Faktor Pendukung Kegiatan

- a. Lokasi antar perajin sangat dekat berada pada RW yang sama hanya dipisahkan jalan Desa menjadikan koordinasi antar perajin menjadi lebih mudah.
- b. Mitra masih terikat dalam keluarga besar diwilayahnya menjadikan ikatan sosial didalam paguyuban lebih kuat meskipun persaingan tetap tidak terelakkan karena segmentasi dan jenis usaha sama.
- c. Dukungan masyarakat terutama keluarga dari para mitra membuat program menjadi lebih mudah dijalankan.

### 2. Faktor Penghambat Kegiatan

- a. Daya tangkap lemah terutama beberapa mitra yang usianya diatas 50 tahun
- b. *background* pendidikan yang tidak sama menjadikan pijakan awal pelatihan harus disesuaikan terlebih dahulu.
- c. Beberapa perajin mengalami konflik dan perselisihan keluarga yang panjang. Meskipun mendukung program namun tidak dapat mengikuti program secara sempurna. Sehingga membutuhkan waktu yang relatif lebih lama untuk dapat mengikuti program

## SIMPULAN

Kesimpulan dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat adalah diawali dari Permasalahan yang di alami mitra ; **(1)** Adanya persaingan tidak sehat diantara perajin terkait dengan lokasi usaha yang sangat berdekatan, kompetisi usaha, serta faktor senioritas usaha.



Diselesaikan melalui pendekatan kultural serta membentuk paguyuban sebagai wahana komunikasi diantara perajin **(2)** Permasalahan di bidang produksi berupa tingginya biaya overhead, diselesaikan dengan memberikan pelatihan dan pendampingan metode kayzen jepang untuk usaha mikro guna efisiensi produksi dan menekan biaya overhead **(3)** Menghadapi permasalahan pengelolaan keuangan berupa ketidak mampuan memperkirakan Harga Pokok diselesaikan dengan memberikan pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan khususnya menentukan harga pokok penjualan **(4)** Permasalahan di bidang pemasaran tidak adanya inovasi dalam model pemasaran hasil kerajinan. Dengan memberikan pelatihan strategi pemasaran digital melalui sarana media sosial dan *marketplace* **(5)** Usaha belum terdaftar. Penyelesaian permasalahan dilakukan dengan cara **peningkatan daya saing usaha** kerajinan alumunium diselsaikan dengan membantu para perajin mendaftarkan usaha mikronya ke [www.oss.go.id](http://www.oss.go.id) guna mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Surat Izin Usaha. **(6)** Kurangnya literasi pemanfaatan lembaga keuangan. Solusi yang diberikan dengan Memperkenalkan perajin kepada lembaga keuangan mikro

#### DAFTAR PUSTAKA

- Amin Purnawan, A. K. (2020). Penyuluhan Hukum Pendaftaran Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) di Kota Semarang melalui Sistem Online Single Submission (OSS). *Indonesian Journal of Community Services* , 01-10 Volume 2, No. 1, May.
- Andriyanto, I. (2018). Penguatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui E-Commerce . *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, hal 87-100. Suparman Ali, F. I. (2018).
- Asmara, A. P. (2017). Pengaruh Turnover Intention terhadap Kinerja Karyawan di Rumah Sakit Bedah Surabaya. *Jurnal Administrasi Kesehatan Indonesia* , Hal 123- 129 Vol 5 Nomor 2.
- Dewi H. Harahap, T. W. (tt). *Turnover dan strategi organisasi untuk mengatasinya Melalui Pemberdayaan karyawan*. Kudus: Seminar Nasional Psikologi “Aktualisasi Potensi Anak Bangsa Menuju Indonesia Emas”.
- <https://www.bulelengkab.go.id/detail/artikel/pentingnya-memiliki-izin-usaha-mikro-kecil-iulk-98>
- Indonesia, P. R. (2008). *Undang- Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. Jakarta: kementerian hukum dan HAM RI.
- Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku Usaha Kerajinan Anyam Mendong Di Kecamatan Rajapolah Kabupaten Tasikmalaya. *Institutional Repositories and Scientific Journals*, hal1-6.
- Pradiani, T. (2017 ). Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketingterhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan. *JIBEKA* , Volume 11 Nomor 2 Februari hal : 46 -53
- Soesilo, R. (2017). Implementasi Kaizen Dan 5S Pada Pengeringan Produk Di Proses Plating. *Jurnal Teknik Industri* , Vol. 18, No.02, Agustus 2017, pp. 121~126.
- Suranta Meliala, N. M. (2014). Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Berbasis Kaizen. *Jurnal Optimasi Sistem Industri*, Hal 641- 664 Vol. 13 No. 2, April2014.
- Wardhana, A. (2015). Strategi digital marketing dan implikasinya pada Keunggulan bersaing UKM di Indonesia. *Forum Keuangan dan Bisnis IV* (pp. hal 327-337). Bandung: UPI.
- Wirjono, & Raharjono, R. E. (2012). Survei Pemahaman dan pemanfaatan Informasi Akuntansi Dalam Usaha Kecil Menengah Di Daerah Istimewa Yogyakarta. *AUDI Jurnal Akuntansi & Bisnis* , 205-216 Vol. 7, No. 2, Juli.
- Witasari, L. (2009). Analisis Pengaruh Kepuasan Kerja Dan Komitmen Organisasional Terhadap Turnover Intentions (Studi Empiris pada Novotel Semarang). *Jurnal Bisnis Strategi* , hal 90 - 113 Vol. 18 No. 1.