

**LAPORAN AKHIR
PROGRAM IPTEKS BAGI MASYARAKAT
(IbM)**



JUDUL

IbM SANDAL KULIT WANITA

Ketua : Drs.H.Abdul Rosid, M.Si NIDN.0010076102

Anggota : Drs.H.Achmad Solihin, M.Si NIDN.0001075301

Anggota : Dr.Dindin Abdurohim, S.Sos,MM,M.Si NIDN.0402087102

**UNIVERSITAS PASUNDAN
BANDUNG
2016**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Ibm SANDAL KULIT WANITA
Peneliti/Pelaksana :
Nama Lengkap : ABDUL ROSID M.Si
Perguruan Tinggi : Universitas Pasundan
NIDN : 0010076102
Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
Program Studi : Ilmu Administrasi Negara
Nomor HP : 08122330755
Alamat surel (e-mail) : abdulrosid61@yahoo.com
Anggota (1)
Nama Lengkap : Drs ACHMAD SOLIHIN M.Si
NIDN : 0001075301
Perguruan Tinggi : Universitas Pasundan
Institusi Mitra (jika ada) :
Nama Institusi Mitra : Iseu Suryati
Alamat : Cibaduyut , Bojongloa Kidul, Kota Bandung, Jawa Barat
Penanggung Jawab : -
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 1 tahun
Biaya Tahun Berjalan : Rp 35.000.000,00
Biaya Keseluruhan : Rp 35.000.000,00

Mengetahui,
Dekan Fisip Unpas

(M. Budiana, S.Ip., M.Si.)
NIP/NIK 0402047002

Bandung, 30 - 11 - 2016
Ketua,



(ABDUL ROSID M.Si)
NIP/NIK 19610710199091000

Menyetujui,
Ketua LPM Unpas

(Dr. Asep Dedy Satrioso, Ir., M.Sc.)
NIP/NIK 0410036101

RINGKASAN

Mulai berkembangnya industri dan perdagangan alas kaki Cibaduyut telah cukup lama. Awalnya dimulai sekitar tahun 1920, dan sampai saat ini pun masih tetap bertahan bahkan lebih berkembang dengan baik. Seperti bermunculannya para pengrajin sepatu dan sandal baru di Cibaduyut diantaranya pengrajin sandal kulit wanita "Karmila Shoes", milik Iseu Suryati sebagai Mitra 1, yang berlokasi di Jalan Cibaduyut Gg. MA EJA RT 02/03 No. 43 Kel. Cibaduyut Kec. Bojongloa Kidul dan pengrajin sandal kulit wanita. "Purnama" milik Aji Sobarna Sebagai Mitra 2, berlokasi di Jalan Cibaduyut Gg. Ibu Ipong RT 08/02 Kel. Cibaduyut Wetan Kec. Bojongloa Kidul. Dimana Mitra 1 mulai menekuni usaha sandal kulit wanita ini sejak tahun 1996 sedangkan Mitra 2 baru menekuni usaha nya sejak tahun 2004.

Permasalahan prioritas pada kedua mitra sebagai berikut: 1. Membutuhkan Investasi Untuk Pembelian menambah peralatan produksi. Seperti : mesin jahit, cetakan sepatu dan pisau kulit yang sering menjadi penghambat dalam proses produksi. 2. Manajemen pada kedua mitra belum sesuai dengan kebutuhan perusahaan. 3. Belum adanya kegiatan promosi di website, yang dilakukan sendiri hanya dari mulut ke mulut. belum memiliki kartu nama dan katalog yang sering diminta oleh pengunjung, serta belum mengikuti Expo (Pameran), 4. Keinginan memiliki pasar/pelanggan tetap dan bisa masuk produknya ke *Outlet - Outlet / Distro - Distro*, khususnya di kota Bandung

.Adapun Target Luaran dari langkah – langkah solusi permasalahan – permasalahan kedua mitra dapat ditetapkan oleh tim sebagai berikut: 1. Target Langkah 1 yaitu Peningkatan kapasitas jumlah peralatan dalam proses produksi 2. Target Langkah 2 yaitu Peningkatan Manajemen, 3. Target Langkah 3 Fasilitasi dan Mediasi peningkatan Promosi, 4. Target Langkah 4 Fasilitasi dan Mediasi Kemitraan Usaha. Metode pendekatan yang di gunakan dalam pelaksanaan program IbM ini, meliputi yaitu: Pelatihan, Pendampingan, fasilitasi dan Mediasi usaha.

Adapun hasil dan manfaat dari kegiatan ini adalah Terciptanya Pasar (Pelanggan) Baru Bagi Kedua Mitra

Harapan tim dengan pelaksanaan program IbM ini dapat meminimalkan permasalahan pada kedua mitra, sehingga pasar(pelanggan) pada kedua mitra semakin berkembang serta memberi dampak positif terhadap keberadaan UMKM.

Kata Kunci : Terciptanya Pasar Baru

PRAKATA

Assalamualaikum Wr.wbr

Puji dan syukur Pelaksana panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala Rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan Laporan Kemajuan Pengabdian dengan judul : “Ipteks bagi Masyarakat (IbM) Sendal Wanita Kota Bandung”.

Hasil Pengabdian ini masih jauh dari sempurna, untuk itu sangat membutuhkan masukan, saran maupun kritik, sehingga laporan kemajuan nanti dapat lebih baik lagi.

Akhir kata semoga Allah SWT memberikan kelancaran dalam penyelesaian Pengabdian kepada Masyarakat ini, sehingga dapat memberikan kontribusi bagi pihak-pihak terkait yang relevan.

Wassalamualaikum Wr.wbr

Bandung, Nopember 2016

Tim Pelaksana

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
RINGKASAN	iii
PRAKATA.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
BAB II TARGET DAN LUARAN	10
BAB III METODE PELAKSANAAN	13
BAB IV KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI	20
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....	22
BAB VI RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA	24
BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN.....	26
DAFTAR PUSTAKA.....	27
LAMPIRAN.....	28

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Bahan Baku, Bahan Penolong Dan Daerah Pembelian Bahan Baku Pada Kedua Mitra	2
Tabel 2	Peralatan Produksi Yang Digunakan Pada Kedua Mitra	3
Tabel 3	Nilai Investasi Peralatan Produksi Pada Mitra 1	3
Tabel 4	Nilai Investasi Peralatan Produksi Pada Mitra 2	3
Tabel 5	Jenis Produk Yang Dihasilkan Kedua Mitra	5
Tabel 6	Jumlah Produk Sandal Kulit Wanita Yang Dihasilkan Kedua Mitra Dua Tahun Terakhir	6
Tabel 7	Pasar Sasaran Pada Kedua Mitra	6
Tabel 8	Jenis Dan Harga Produk Rata-Rata Sandal Kulit Wanita Pada Kedua Mitra	7
Tabel 9	Kualifikasi dan Jumlah SDM pada Kedua Mitra	9
Tabel 10	Pembagian Tugas Tim Pelaksana Program IbM	14
Tabel 11	Nama Dan Jenis Kepakaran Pelaksanaan Program IbM	21
Tabel 12	Jadwal Kegiatan Program IbM	28

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Bahan Baku Sandal Kulit Wanita	2
Gambar 2 Aliran Proses Produksi Lembaran Bahan Dasar Pada Kedua Mitra	4
Gambar 3 Jenis Produk Yang Dihasilkan Kedua Mitra	5
Gambar 4 Grafik Rata-rata Omset Penjualan Dua Tahun Terakhir Dalam Jutaan Rupiah Pada Mitra 1	7
Gambar 5 Grafik Rata-rata Omset Penjualan Dua Tahun Terakhir Dalam Jutaan Rupiah Pada Mitra 2	7

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Jadwal Kegiatan	28
Lampiran 2 Tim Pengusul IBM	29
Lampiran 3 Transfers Ipteks Pada kedua mitra	39
Lampiran 4 Peta lokasi kedua mitra	44
Lampiran 5 Surat Pernyataan Kesiediaan Bekerjasama	45

BAB I. PENDAHULUAN

1. Analisis Situasi

Fashion Kota Bandung sangat beragam mulai dari fashion yang dipakai di kepala sampai ujung kaki seperti topi, kaos, sepatu dan lainnya, fashion Kota Bandung itu diantaranya banyak diproduksi oleh sentra industri yang berada di Kota Bandung sendiri. Ada sekitar 30 sentra industri yang dimiliki Kota Bandung. Salah satunya yaitu sentra industri Cibaduyut yang terdapat di Kecamatan Bojongloa Kidul.

Kecamatan Bojongloa Kidul, terdiri dari 6 kelurahan (Kel. Situsaeur, Kebonlega, Cibaduyut, Cibaduyut Kidul, Cibaduyut Wetan dan Mekarwangi). Cibaduyut, Siapa tak kenal dengan nama Cibaduyut..? Semua orang jika mendengar nama Cibaduyut pasti teringat dengan sepatu atau sandal. Jelas saja karena, Sentra Industri Cibaduyut merupakan salah satu sentra yang memproduksi produk dibidang fashion, fashion yang dihasilkan salah satunya adalah Alas Kaki Wanita.

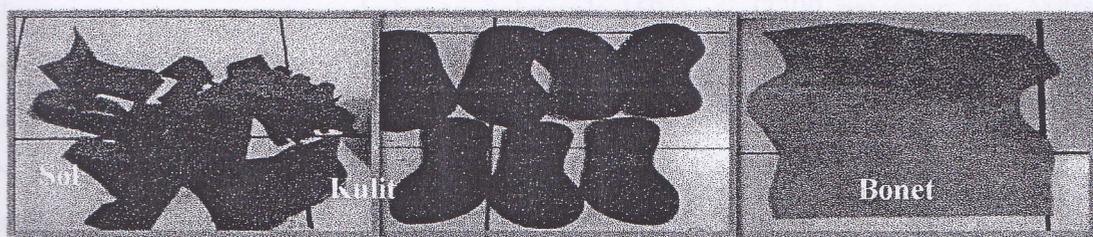
Cibaduyut dari jaman 90-an merupakan kawasan yang masyarakatnya kebanyakan bekerja dengan cara memproduksi alas kaki (sepatu dan sandal) yang kemudian dipasarkan, dalam memasarkan alas kakinya masyarakat Cibaduyut memilih untuk membuka pertokoan di sepanjang jalan Cibaduyut, dari lampu merah Tugu Sepatu Cibaduyut hingga jalan sebelum Kantor Stasiun Televisi Republik Indonesia (TVRI). Akibat banyaknya pertokoan yang menjual produk dengan jenis yang sama disepanjang Cibaduyut, hal ini membuat Cibaduyut ditetapkan menjadi kawasan sentra industri kerajinan Sepatu dan sandal. Karena Cibaduyut telah memenuhi salah satu syarat menjadi sentra industri yakni suatu kawasan bisa dikatakan sentra apabila kawasan tersebut memiliki minimal 50 industri yang memproduksi satu jenis produk yang sama.

2. Eksisting Usaha Sandal Kulit Wanita Kedua Mitra

Mulai berkembangnya industri dan perdagangan alas kaki Cibaduyut telah cukup lama. Awalnya dimulai sekitar tahun 1920, dan sampai saat ini pun masih tetap bertahan bahkan lebih berkembang dengan baik. Seperti bermunculannya para pengrajin sepatu dan sandal baru di Cibaduyut diantaranya pengrajin sandal kulit wanita "Karmila Shoes", milik Iseu Suryati sebagai Mitra 1, yang berlokasi di Jalan Cibaduyut Gg. MA EJA RT 02/03 No. 43 Kel. Cibaduyut Kec. Bojongloa Kidul dan pengrajin sandal kulit wanita "Purnama" Sebagai Mitra 2, berlokasi di Jalan

Cibaduyut Gg. Ibu Ipong RT 08/02 Kel. Cibaduyut Wetan Kec. Bojongloa Kidul. Dimana Mitra 1 mulai menekuni usaha sandal kulit wanita ini sejak tahun 1996 sedangkan Mitra 2 baru menekuni usaha nya sejak tahun 2004. Adapun kondisi dari aspek–aspek bisnis usaha sandal kulit wanita dari kedua mitra dapat di jelaskan sebagai berikut:

Bahan Baku Kedua Mitra, Bahan Baku yang dijadikan sebagai bahan dasar pembuatan sandal kulit wanita ini tidak sulit untuk diperoleh, karena bahan baku yang dibutuhkan tersedia di toko bahan masih sekitar kawasan Cibaduyut. Mutu atau kualitas yang dimiliki dari bahan baku untuk membuat sandal kulit wanita ini dirasa memiliki kualitas yang bagus dan kuat. Adapun harga bahan baku untuk mebuat sandal kulit wanita diantaranya, Mitra 1 harga kulit Rp. 12.500/kg, sol Rp. 50.000/kodi, wetluk Rp. 15.000/kodi, bonet Rp. 37.000/meter dan Mitra 2 harga kulit Rp. 6.000/kg, sol Rp. 48.000/kodi, wetluk Rp.14.000/meter, bonet Rp. 37.000/meter. Berikut gambar bahan baku produk sandal kulit wanita:



Gambar. 1 : Bahan Baku Sandal Kulit Wanita

Kendala bahan baku biasanya kehabisan bahan baku, dikarenakan di Cibaduyut banyak yang memproduksi jenis produk yang sama dan otomatis bahan bakunya pun sama sehingga jika kalah cepat dengan pesaing maka bahan baku pun bisa-bisa kehabisan. Berikut bahan baku, bahan penolong, dan sumber daerah dan alternatif pembeliannya pada usaha pembuatan sandal kulit wanita kedua mitra pada tabel.1.

Tabel. 1 : Bahan Baku, Bahan Penolong Dan Daerah Pembelian Bahan Baku Pada Kedua Mitra

Mitra 1		Mitra 2	
Bahan baku	Sumber	Bahan baku	Sumber
Kulit Kiloan	Cibaduyut	Kulit Kiloan	Cibaduyut
Bonet, wetluk, Sol, lem, benang, latex	Toko Bahan Arindo Cibaduyut	Bonet, wetluk, Sol, lem bakar, benang, latex	Toko Bahan Sekawan Pajagalan dan Toko Bahan Cibaduyut

Sumber: Hasil Kunjungan yang diolah, Mei 2016

Produksi Kedua Mitra, Peralatan yang digunakan oleh kedua mitra dalam proses produksi, jenis dan jumlah peralatan produksi yang digunakan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel. 2: Peralatan Produksi Yang Digunakan Pada Kedua Mitra

Calon No.	Mitra I		Mitra II	
	Jenis	Jumlah	Jenis	Jumlah
1	Palu	5	Palu	3
2	Pisau Kulit	5	Pisau Kulit	6
3	Gunting	5	Gunting	3
4	Mesin Jahit	1	Mesin Jahit	2
5	Gegep	3	Gegep	3
6	Kayu Cetakan	60	Kayu cetakan	30
7	Pulpen	2	Pulpen	2
8			Kompur Gas	1
9			Oven	1

Sumber: Hasil Kunjungan yang diolah, Mei 2016

Kapasitas produksi saat ini yang dihasilkan oleh Mitra 1 sebanyak 40 kodi (800 pasang) perminggunya, atau rata-rata perbulannya sebanyak 160 kodi (3200 pasangan dan Mitra 2 sebanyak 50 kodi perminggunya (1000 pasang), rata-rata perbulannya sebanyak 200 kodi (4000 pasang). Dalam proses produksi, mulai dari membuat pola, menjahit pola muka dan alas kaki, proses pemasangan sol (narik), sampai *finishing* dilakukan pengontrolan secara langsung oleh kedua Mitra. Adapun nilai investasi dari peralatan produksi berikut :

Tabel. 3 : Nilai Investasi Peralatan Produksi Pada Mitra 1

Peralatan Produksi	Jumlah	Total nilai
Palu	5@ Rp.25.000	Rp. 125.000
Pisau Kulit	5@ Rp.25.000	Rp. 125.000
Gunting	5@ Rp.15.000	Rp. 75.000
Mesin Jahit	1@ Rp.500.000	Rp. 500.000
Gegep	3@ Rp.25.000	Rp. 75.000
Kayu Cetakan	40@Rp.75.000	Rp.3.000.000
Pulpen Silver	2@ Rp.2.000	Rp. 4.000

Sumber: Hasil Kunjungan yang diolah, Mei 2016

Tabel. 4 : Nilai Investasi Peralatan Produksi Pada Mitra 2

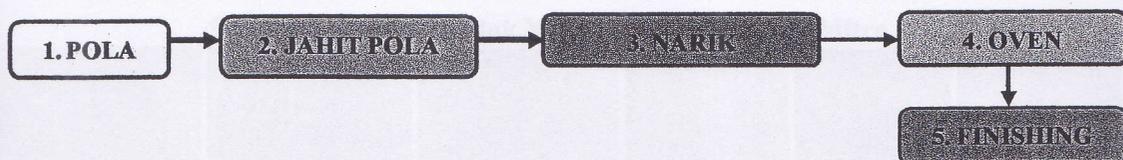
Peralatan Produksi	Jumlah	Total nilai
Palu	3@Rp. 20.000	Rp. 60.000
Pisau Kulit	6@Rp. 20.000	Rp. 120.000
Gunting	3@Rp. 15.000	Rp. 45.000
Mesin Jahit	2@Rp. 500.000	Rp.1.000.000
Gegep	3@Rp. 20.000	Rp. 60.000
Kayu Cetakan	30@ Rp. 75.000	Rp.2.250.000
Pulpen Silver	2@Rp. 2.000	Rp. 4.000
Kompur Gas	1@ Rp.300.000	Rp. 300.000
Oven	1@ Rp.110.000	Rp. 110.000

Proses Kedua Mitra, Tata letak atau *lay-out* proses produksi dan ruangan pada kedua mitra belum tertata dengan baik, salah satu penyebabnya karena terbatasnya luas tempat (ukuran) untuk Mitra 1 yang hanya menggunakan lahan teras rumahnya saja sebagai tempat produksi, sedangkan untuk Mitra 2 luasnya tempat produksi sudah cukup luas dibanding dengan Mitra 1, Mitra 2 ini mempunyai tempat khusus produksi (bengkel) tapi Mitra 2 tidak terlalu memperhatikan tata letak bengkelnya sendiri sehingga terlihat berantakan. Disamping itu, keterbatasan pemahaman mengenai tata letak (*lay-out*) pun masih kurang dari kedua mitra. Disamping itu kedua mitra memiliki keterbatasan dalam jumlah peralatan yang menjadi kendala atau terhambatnya proses produksi seperti : mesin jahit, cetakan sepatu, pisau kulit.

Sebagai gambaran pada Mitra 1 tempat produksi dan rumah pemilik usaha menyatu, kondisi ini sering menimbulkan ketidaknyamanan bagi penghuni rumah maupun orang yang hendak bertamu ke rumah Mitra 1, karena terlewatinya tempat proses produksi. Sedangkan tata letak (*lay-out*) pada Mitra 2, tempat produksi dan rumah pemilik usaha tidak menyatu, Mitra 2 mempunyai tempat produksi khusus (bengkel). Namun, bengkel Mitra 2 kondisi fisik bangunannya tidak terawat dengan baik. Kegiatan proses produksi pada kedua mitra hampir sama, kecuali dalam proses pengeleman sol, Mitra 2 setelah sol di lem langkah selanjutnya dibakar didalam *oven* maksudnya agar lem yang digunakan tahan lama sehingga sandalannya kuat, sedangkan Mitra 1 tidak melakukan hal tersebut. Setelah itu kemudian dilakukan proses penarikan (pemasangan sol). Sedangkan *finishing* nya sama. Untuk lebih jelasnya berikut ini akan digambarkan aliran proses produksi Pembuatan sandal kulit wanita pada kedua mitra:

Gambar. 2

Aliran Proses Produksi Lembaran Bahan Dasar Pada Kedua Mitra



Sumber: Hasil Kunjungan yang diolah, Mei 2016

Berikut merupakan penjelasan mengenai langkah-langkah pada alur proses produksi kedua mitra, sebagai berikut:

- Langkah Pola :** Pola adalah langkah pertama untuk membuat model sandal yang biasa disebut muka, dengan cara menggaris cetakan pola yang telah dibuat menggunakan pulpen diatas kulit. selain untuk membuat muka dibuat juga pola untuk alas kakinya (kanan dan kiri), untuk membuat pola muka sandal dibuat diatas kulit sedangkan pola alas kaki digambar/dipola diatas bonet.
- Langkah Menjahit Pola :** Setelah pola muka dan alas kaki digambar diatas kulit dan bonet, kemudian pola digunting, lalu masing-masing pola tersebut dijahit. Potongan-potongan pola muka disatukan sesuai model, dijahit menggunakan benang, sedangkan pola alas kaki dijahit dengan menambahkan pinggirannya dengan wetluk.
- Langkah Pemasangan Sol (Narik) :** Alas kali yang telah dijahit kemudian disatukan dengan muka yang telah dijahit pula, setelah itu ditempel di sol yang telah dilem dengan menggunakan kayu cetakan. Lalu, dipalu agar lemnya merekat kuat, setelah itu diamankan sampai mengering. Langkah pemasangan sol ini merupakan langkah inti dalam pembuatan sandal kulit wanita pada kedua mitra.
- Langkah MengOven :** Langkah ini adalah langkah dimana setelah sol dan pola alas kaki yang telah dijahit tadi diolesi dengan lem bakar dan kemudian masing-masing dimasukkan kedalam oven. Tujuannya agar lem tersebut melekat kuat pada saat disatukan antara sol dengan alas kaki. Langkah ini hanya dilakukan oleh Mitra 2 saja sedangkan Mitra 1 tidak melakukan langkah ini. Setelah menoven kemudian baru langkah penarikan (pemasangan sol). Langkah ini hanya digunakan oleh Mitra 2 saja.
- Langkah Finishing :** Dalam proses finishing ini adalah proses pembersihan sandal dari lem-lem yang menempel, pemberian nomor sandal, dan proses packing dimasukkan kedalam plastik. Setelah barang sesuai dengan jumlah yang dipesan maka barang dimasukkan kedalam karung yang akhirnya dipaket ke tempat pemesan.

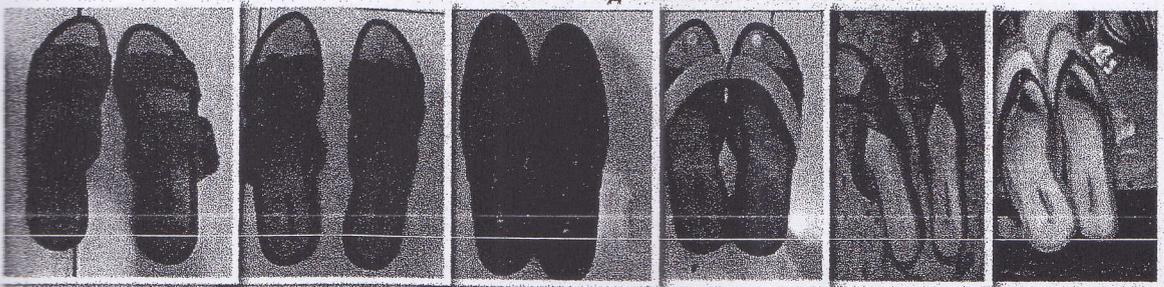
Produk Kedua Mitra, Produk yang dihasilkan pada kedua mitra ini relatif sama, Untuk jenis yang dihasilkan masih dalam ukuran yang sama, dengan motif relatif sejenis. Kedua Mitra memiliki model yang beragam dan menarik. Yang mana produk utama yang dihasilkan oleh Mitra 1 adalah sandal kulit wanita dan sandal kulit *bustong* (semacam pentopel). Sedangkan produk utama yang dihasilkan Mitra 2 adalah hanya sandal kulit wanita saja. Berikut produk pada kedua mitra :

Tabel. 5 : Jenis Produk Yang Dihasilkan Kedua Mitra

Mitra I		Mitra II	
No.	Jenis Produk	No.	Jenis Produk
1.	Sandal Kulit Wanita	1.	Sandal Kulit Wanita
2.	Sandal Kulit Bustong Wanita		

Sumber: Hasil Kunjungan yang diolah, Mei 2016

Gambar. 3 : Jenis Produk Yang Dihasilkan Kedua Mitra



Sedangkan jumlah produk yang dihasilkan oleh kedua mitra sebagai berikut:

**Tabel. 6 : Jumlah Produk Sandal Kulit Wanita
Yang Dihasilkan Kedua Mitra Dua Tahun Terakhir**

Mitra I		Mitra II	
Tahun	Jumlah Produk	Tahun	Jumlah Produk
2015	1.920 Kodi (38.400 pasang)	2015	2.400 Kodi (48.000 pasang)
2014	960 kodi (19.200 pasang)	2014	1.440 kodi (28.800 pasang)

Sumber: Hasil Kunjungan yang diolah, Mei 2016

Manajemen Kedua Mitra, Pengelolaan atau Manajemen usaha pada kedua mitra sebagian sudah dilaksanakan seperti perencanaan produksi, dan pengawasan terhadap usahanya. *job desk* sudah dilaksanakan meskipun belum maksimal. Peralatan pendukung kegiatan yang semuanya sudah terencana walau masih terbatas. namun, perekrutan tenaga kerjanya masih didasarkan pada pemanfaatan tenaga kerja sekitar meskipun terkadang sulit dalam mencari pegawai yang ahli membuat sandal. Pola manajemen pada kedua mitra belum sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Pemasaran Kedua Mitra, Pasar sasaran kedua mitra usaha Sandal Kulit Wanita adalah dalam negeri.

Tabel. 7 : Pasar Sasaran Pada Kedua Mitra

Mitra 1	Mitra 2
Bandung Cibaduyut	Bandung
Jakarta, Bekasi, Sumatera	Cilacap

Sumber: Hasil Kunjungan yang diolah, Mei 2016

Teknik pemasaran yang digunakan oleh kedua mitra masih standar, belum melakukan teknik pemasaran atau promosi yang dilakukan sendiri misalnya hanya promosi dari mulut ke mulut dan *link* pemilik usaha saja belum melakukan promosi di website dan belum memiliki kartu nama dan katalog produk yang sering diminta oleh pengunjung, dan belum pernah mengikuti Expo (Pameran Produk). Disisi lain kedua mitra ini sudah mempunyai pemesan tersendiri. Misalnya Mitra 1 mempunyai Pemesan dari daerah Bekasi yang kemudian dipasarkan kembali di Daerah Jakarta di *Mall*. Selain itu pasar dari Mitra 1 disekitar sentra Cibaduyut antara lain di Toko Kalimas dan Pormil. Lainnya dipasarkan oleh *reseller* yang mengambil barang. Dan pemasarannya biasa

hanya sekitar Bandung dan paling jauh sampai ke Cilacap. Ada Keinginan kedua mitra memiliki pasar yang kontinyu dan produknya bisa masuk di *Factory Outlet/ Distro*. Harga produk yang ditentukan lebih didasarkan pada pembelian bahan baku dibagi jumlah produk yang dihasilkan, pertimbangan lain harga pesaing, tabel berikut menggambarkan jenis dan harga produk :

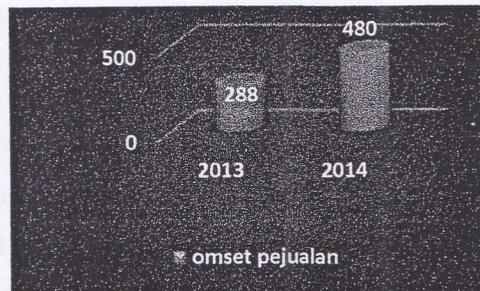
Tabel. 8 : Jenis Dan Harga Produk Rata–Rata Sandal Kulit Wanita Pada Kedua Mitra

No.	Jenis Produk	Mitra 1	Mitra 2
1	Sandal Kulit Wanita	Rp. 12.500/pasang	Rp. 10.000/pasang
2	Sandal Kulit Bustong Wanita	Rp. 15.000/pasang	-

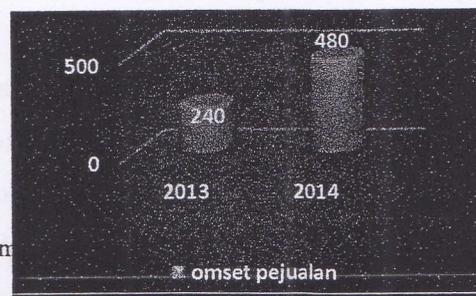
Sumber: Hasil Kunjungan yang diolah, Mei 2016

Kedua mitra memiliki Omset penjualan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan hingga akhir tahun 2014. Grafik berikut menunjukkan perkembangan rata–rata penjualan pada kedua mitra:

Gambar 4: Grafik Rata–rata Omset Penjualan Dua Tahun Terakhir Dalam Jutaan Rupiah Pada Mitra 1



Gambar 5: Grafik Rata – Rata Omset Penjualan Dua Tahun Terakhir Dalam Jutaan Rupiah Pada Mitra 2



Pegawai Pada Kedua Mitra, Para pegawai dari kedua mitra memiliki kompetensi yang cukup baik, kompetensi tersebut dimiliki dari pengalaman. Jika dilihat dari kualifikasi tingkat

pendidikan pada kedua mitra yang rata-rata SD. Berikut data kualifikasi dan jumlah SDM pada kedua mitra:

Tabel. 9 : Kualifikasi dan Jumlah SDM pada Kedua Mitra

Tingkat Pendidikan Mitra 1	Jumlah	Tingkat Pendidikan Mitra 2	Jumlah
SMA	2	SMU	-
SMP	2	SMP	1
SD	3	SD	8
Total	7	Total	9

Sumber: Hasil Kunjungan yang diolah, Mei 2016

Menurut kedua mitra, pegawai yang dimiliki tidak harus lulusan pendidikan yang tinggi, karena siapa pun bisa menjadi pegawai pembuat sandal kulit wanita yang dibutuhkan hanya keterampilan dan pengalaman. Kedua mitra hanya perlu terus merangkul pegawainya agar betah bekerja karena pegawai sering datang dan pergi dengan cepat sesuka hati mereka. Apabila telah kehilangan pegawai maka cukup sulit juga mencari pegawai baru.

Modal Kedua Mitra, Sumber modal kedua mitra bersumber yang utama dari modal sendiri, sumber lainya pernah pula meminjam ke salah satu bank, tetapi saat ini meminjam ke bank harus memiliki jaminan. Namun, untuk meningkatkan hasil omset penjualan produknya membutuhkan investasi modal sekitar Rp. 10.000.000,- yaitu akan digunakan untuk persediaan bahan baku, dan menambah peralatan produksi.

3. Permasalahan Yang Dihadapi Mitra

Berdasarkan hasil analisis eksisting diatas, permasalahan – permasalahan yang dihadapi kedua Mitra sebagai berikut :

1. Terbatasnya tempat dan luas ruangan usaha pada Kedua mitra,
2. Belum adanya kegiatan promosi di website, yang dilakukan sendiri hanya dari mulut ke mulut. Serta belum memiliki kartu nama dan katalog yang sering diminta oleh pengunjung.
3. Keinginan memiliki pasar/pelanggan tetap dan bisa masuk produknya ke *Outlet - Outlet / Distro - Distro*, khususnya di kota bandung.

4. Manajemen pada kedua mitra belum sesuai dengan kebutuhan perusahaan dalam hal ini belum melaksanakan pengelolaan atau manajemen usaha yang benar.
5. Membutuhkan Investasi Untuk Pembelian persediaan bahan baku dan menambah peralatan produksi. Seperti : mesin jahit, cetakan sepatu dan pisau kulit yang sering menjadi penghambat dalam proses produksi.

Atas dasar permasalahan tersebut, maka tim dan Mitra bersepakat, menentukan permasalahan prioritas yang dapat di carikan solusinya melalui program iptek bagi masyarakat ini sebagai berikut :

1. Membutuhkan Investasi Untuk Pembelian menambah peralatan produksi. Seperti : mesin jahit, cetakan sepatu dan pisau kulit yang sering menjadi penghambat dalam proses produksi.
2. Manajemen pada kedua mitra belum sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
3. Belum adanya kegiatan promosi di website, yang dilakukan sendiri hanya dari mulut ke mulut. belum memiliki kartu nama dan katalog yang sering diminta oleh pengunjung, serta belum mengikuti Expo(Pameran),
4. Keinginan memiliki pasar/pelanggan tetap dan bisa masuk produknya ke *Outlet - Outlet / Distro - Distro*, khususnya di kota bandung

BAB II TARGET DAN LUARAN

Target luaran dari pelaksanaan Program Ipteks Bagi Masyarakat ini adalah Terciptanya Pasar (Pelanggan) Baru Bagi Usaha Sepatu Kulit Wanita Pada Kedua Mitra, Adapun Target dan Luaran yang lebih spesifik di bagi tiga, sebagai berikut :

2.1 Target dan Luaran 1(Satu) :

Target Peningkatan Kapasitas Peralatan Proses Produksi Seperti : Mesin Jahit, Cetakan Sepatu Dan Pisau Kulit, Adapun luarnya sebagai berikut :

- a. Kedua mitra Memiliki peralatan memadai yang sangat menunjang Proses Produksinya yang mencakup : Mesin Jahit, Cetakan Sepatu dan Pisau Kulit
- b. Kedua mitra memiliki Peralatan yang sangat memperlancar Proses Produksinya.
- c. Kedua mitra semakin mendapatkan kepercayaan dari pelanggan atau konsumen atas dimilikinya peralatan dan mesin yang memadai untuk operasi usahanya.

2.2. Target dan Luaran 2(Dua) :

Target Meningkatkan Manajemen Pada Kedua Mitra Yang Sesuai Dengan Kebutuhan Perusahaan, Adapun Luaran Meliputi :

1. Dari aspek pasar dan pemasaran ditetapkan target dan luaran bagi mitra sebagai berikut :
 - a. Mampu menetapkan target pasar dan pangsa pasar
 - b. Mengetahui jumlah dan memahami permintaan, jenis pesaing.
 - c. Mampu menetapkan target penjualan
 - d. Mampu menetapkan harga jual
 - e. Mampu menetapkan strategi pemasaran
 - f. Mampu menetapkan posisi produk
 - g. Mampu menetapkan jenis promosi yang tepat
2. Dari aspek Manajemen Produksi ditetapkan target dan luaran bagi mitra sebagai berikut :
 - a. Mampu melaksanakan mekanisme dan mengendalikan pengadaan bahan baku/ penolong/ pembantu dan peralatan
 - b. Mampu melaksanakan penetapan model, mendesain produk

- c. Mampu melaksanakan dan mengendalikan kegiatan produksi sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang telah ditetapkan
 - d. Mampu menggunakan dan mengendalikan teknologi dan peralatan yang ada
 - e. Mampu melaksanakan penanganan limbah
3. Dari aspek manajemen dan organisasi ditetapkan target dan luaran bagi mitra sebagai berikut:
- a. Mampu melaksanakan penetapan dan menerapkan struktur organisasi
 - b. Mampu melaksanakan pembagian tugas dan wewenang
 - c. Mampu melaksanakan merancang perencanaan usaha
 - d. Memahami legalitas/perijinan usaha
 - e. Memahami pelaturan dan gaji
4. Dari aspek Sumber Daya Manusia ditetapkan target dan luaran bagi mitra sebagai berikut:
- a. Mampu melaksanakan penetapan kebutuhan kriteria, jumlah tenaga kerja
 - b. Mampu melaksanakan mengdeskripsikan atau spesifikasi pekerjaan
 - c. Mampu melaksanakan memotivasi pegawai
 - d. Mampu melaksanakan peningkatan jiwa kewirausahaan
 - e. Mampu melaksanakan penetapan besarnya gaji
5. Dari aspek Akuntansi Dan keuangan ditetapkan target dan luaran bagi mitra sebagai berikut :
- a. Memiliki bukti-bukti transaksi
 - b. Mampu menyusun atau memahami dan memiliki buku besar
 - c. Mampu menyusun dan memiliki laporan neraca, laba rugi dan aliran kas
 - d. Mampu memahami dan menggunakan analisis keuangan
 - e. Mengetahui dan memahami sumber – sumber permodalan
 - f. Mampu menyusun perencanaan penggunaan modal
 - g. Mampu menggunakan modal investasi dan modal kerja
 - h. Mampu memupuk permodalan

2.3. Target dan Luaran 3(Tiga) :

Target Peningkatan kegiatan promosi seperti : Website (plus sarana komputer kelengkapannya), Kartu Nama dan Katalog Produk maupun Expo (Pameran Produk). Adapun luarnya sebagai berikut :

- a. Kedua Mitra memiliki sarana untuk media promosi berupa Komputer dan kelengkapannya.
- b. Kedua Mitra memiliki Media Promosi berupa Website/Blog atau media online.
- c. Kedua Mitra memiliki Kartu Nama dan Katalog Produk
- d. Kedua Mitra memiliki kesempatan menunjukkan / memerkan produk hasil karyanya melalui Expo baik lokal maupun Nasional.
- e. Produk Kedua Mitra semakin di kenal di kalangan masyarakat dunia (Online) dan berpeluang mendapatkan pesanan, dari segmen dan wilayah baru, baik lokal maupun Nasional.
- f. Penjualan produk Kedua Mitra Akan terus meningkat

2.4. Target dan Luaran 4(Empat) :

Target Peningkatan Akses Terhadap Pasar Baru Seperti , Outlet - Outlet / Distro - Distro Dan Kemitraan Serta Kontrak Kerja Usaha,Adapun luarnya sebagai berikut :

- a. Kedua mitra mendapatkan pasar dan pelanggan baru berupa *Outlet*, maupun *Distro*
- b. Kedua mitra mendapatkan pelanggan tetap baik *Outlet*, maupun *Distro*.
- c. Kedua mitra memiliki kekuatan sesuai dengan kontrak kerja sama usaha
- d. Kedua mitra mendapatkan kepastian usaha dan keberlangsungan usaha.

BAB III METODE PELAKSANAAN

3.1. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam program IbM ini pada kedua mitra, melalui 4(empat) pendekatan sebagai berikut:

A. Pelatihan

Pelatihan pengelolaan atau manajemen usaha yang mencakup pelatihan analisis pasar dan manajemen pemasaran, pelatihan manajemen produksi, pelatihan manajemen dan organisasi, pelatihan manajemen sumber daya manusia(SDM) dan pelatihan akuntansi (penyusunan laporan keuangan) dan pelatihan manajemen keuangan.

B. Pendampingan

Metode pendampingan ditujukan agar mitra dapat menerapkan / mengimplementasikan hasil dari metode pendekatan pelatihan, dalam hal ini pendampingan mencakup: manajemen usaha, dalam pendekatan pendampingan ini mitra didampingi oleh tim /pendamping, hal ini ditujukan agar mitra dapat menerapkan hasil pelatihan dengan bimbingan dan arahan dari pendamping di tempat usaha mitra.

C. Fasilitasi Peningkatan Peralatan dan Mesin serta Komputer Bagi Kedua Mitra

Dalam metode ini tim memfasilitasi pembelian peralatan dan mesin yang dibutuhkan mitra, meliputi pembelian peralatan seperti Mesin Jahit, Cetakan Sepatu Dan Pisau Kulit, dan Komputer dan kelengkapannya, hal ini di laksanakan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra yang terkait dengan terhambatnya proses produksi dan sarana promosi pada kedua mitra.

D. Mediasi Kemitraan Antara Kedua Mitra dengan Pasar(Klien)/(Outlet dan Distro).

Kemitraan ini dilaksanakan dalam membantu kedua mitra untuk mendapatkan akses Pasar(Outlet/ Distro), dilanjutkan dengan metode mediasi pola atau jenis kemitraan yang disepakati antara mitra IbM dengan klien(Outlet/Distro), sampai disepakatinya kontrak kerja antara mitra IbM dengan Klien(/ Distro), adapun pola atau jenis kemitraan yang akan di fasilitasi tim dapat berupa pola atau jenis kemitraan seperti dagang umum, kemitraan sub kontak, atau lainnya sesuai hasil kesepakatan, Dengan diterapkan metode ini mitra IbM, mendapat klien atau pelanggan tetap

seperti(*Outlet/Distro*). dengan demikian kepastian untuk kelangsungan usaha dan menjalankan usaha,serta tujuan Terciptanya Pasar (Pelanggan) baru pada kedua mitra dapat tercapai.

3.2. Prosedur Kerja

Dalam upaya merealisasikan program iptek bagi masyarakat (IbM) pada kedua mitra, perlu dipersiapkan langkah – langkah kegiatan. Berikut dijelaskan pembagian tugas Tim pelaksana, dan pentahapan kegiatan program iptek bagi masyarakat (IbM) pada kedua mitra sebagai berikut :

A. Pembagian Tugas Tim :

Tabel. 10
Pembagian Tugas Tim Pelaksana Program IbM

No	Nama	Jabatan	Tugas
1.	Drs. H. Abdul Rosid M.Si	Ketua Pelaksana	Merencanakan, Mengkordinasikan kegiatan, Melaksanakan, Program IbM pada kedua Mitra dengan anggota tim dan pelatih /Trainer, dan Pendamping. mulai dari persiapan, pelaksanaan, evaluasi, penyusunan Laporan, penyerahan laporan dan sampai penulisan Artikel pada Jurnal nasional, dan bertanggung jawab kepada ketua LPM Unpas.
2.	Drs. Achmad Solihin,M.Si	Anggota 1	Mengkoordinasikan,mempersiapkan memfasili – tasi, melaksanakan, kegiatan IbM mulai dari persiapan, pelaksanaan, evaluasi, sampai dengan penyusunan dan penyerahan laporan, penulisan artikel ilmiah, dan bertanggung jawab kepada Ketua pelaksana.
3.	Dr.Dindin Abdurohim, S.Sos.MM.MSi	Anggota 2	Bersama-sama dengan anggota lainnya Mengkoordinasikan, mempersiapkan memfasili – tasi, melaksanakan, kegiatan IbM mulai dari persiapan, pelaksanaan, evaluasi, sampai dengan penyusunan dan penyerahan laporan, penulisan artikel ilmiah, dan bertanggung jawab kepada Ketua pelaksana.
4.	Mahasiswa 2(Dua) Orang	Staf Anggota	Melaksanakan, mempersiapkan perlengkapan kegiatan, membantu anggota dosen, dalam pelaksanaan, evaluasi kegiatan program IbM dan bertanggung jawab kepada anggota dosen.

B. Persiapan Program IbM

a. Menyusun agenda operasional kegiatan

Pada tahap ini tim, menyusun agenda mulai dari rencana agenda rapat koordinasi tim, surat menyurat, mengidentifikasi kriteria, jumlah trainer (pelatih) dan pendamping, agenda jadwal kegiatan, pelaksanaan

program pelatihan dan pendampingan, evaluasi pelaksanaan program IbM, serta penyusun laporan, penyerahan laporan kegiatan dan penulisan artikel ilmiah pada jurnal nasional.

b. Melaksanakan rapat koordinasi

Dalam tahap ini tim melaksanakan rapat pembagian tugas tim, mengagendakan rapat koordinasi, yang ditujukan agar pelaksanaan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi, sampai pada penyusunan laporan dan penyerahan laporan serta penulisan artikel dapat berjalan sesuai dengan yang telah ditetapkan.

c. Menyiapkan mitra IbM, Pelatih (trainer) dan pendamping

1. Menyiapkan Usaha Sandal Kulit Wanita sebagai mitra

Penetapan mitra dalam kegiatan IbM sebanyak 2 pengusaha(mitra), adapun kriteria yang menjadi mitra dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut :

- a. Pengusaha/pemilik Usaha Sandal Kulit Wanita di Kota Bandung yang menetap di Jl. Cibaduyut.
- b. Masuk kriteria usaha kecil yang berpotensi untuk dikembangkan.
- c. Sudah menjalankan usaha minimal 3(tiga) tahun
- d. Memiliki kemampuan, kemauan dan semangat tinggi.
- e. Memiliki komitmen
- f. Mampu membaca dan menulis
- g. Usia 25 s.d 40 tahun
- h. Sehat jasmani dan rohani
- i. Bersedia mengikuti program pelatihan, pendampingan, fasilitasi hingga mediasi kemitraan sampai selesai

2. Penetapan pelatih (trainer) dan pendamping kegiatan program IbM

Tenaga Pelatih dan pendamping dalam kegiatan program IbM ini, melibatkan ahli dan berpengalaman dalam pelatihan dan pendampingan kreativitas dan inovasi, pengelolaan atau manajemen bisnis dan aspek – aspeknya. Adapun kompetensi umum dan kompetensi inti pelatih dan pendamping sebagai berikut:

Kompetensi Umum:

1. Memiliki pengalaman sebagai trainer dan pendamping, kreativitas dan inovasi, dan atau manajemen usaha minimal 3(tiga) tahun
2. Mengetahui dan memahami kriteria UKM, dan Memiliki komitmen dalam pengembangan (UKM)

Kompetensi Inti :

1. Memahami lingkup kegiatan pemberdayaan UKM

2. Mampu mengidentifikasi permasalahan, peluang dan tantangan Usaha Sandal Kulit Wanita
3. Memiliki skill komunikasi, Menguasai metode pelatihan dan pendampingan usaha
4. Mampu melakukan motivasi dan penguatan SDM, Memiliki daya kreativitas dan daya inovasi yang tinggi
5. Memiliki akses dengan usaha Outlet, /Distro di Kota Bandung khususnya
6. Mampu menjadi mediator kemitraan, Memahami pola – pola / jenis – jenis kemitraan bagi Usaha Sandal Kulit Wanita.

d. Menyusun jadwal kegiatan program Iptek bagi masyarakat(IbM)

Jadwal kegiatan program IbM ini, dilaksanakan selama 8 (Delapan) bulan dengan pertimbangan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan program (pelatihan dan pendampingan,fasilitasi dan mediasi kemitraan (kerjasama), dan pelaporan (evaluasi, penyusunan dan penyerahan laporan kegiatan, serta sampai penulisan artikel ilmiah pada Jurnal Nasional. (Jadwal kegiatan terlampir)

C. Pelaksanaan Fasilitasi

Setelah dilaksanakan tahap pelatihan dan pendampingan tahap berikutnya adalah tahap fasilitasi pembelian peralatan yang mencakup Mesin Jahit, Cetakan Sepatu Dan Pisau Kulit, dan sarana komputer, tahap ini dilaksanakan setelah tahap pelatihan dan pendampingan dilaksanakan, hal ini ditujukan agar hasil dari tahap pelatihan dan pendampingan secara bersamaan dapat di praktekkan atau dimplementasikan oleh mitra, dan di samping itu tahap fasilitasi ini di berikan sebelum dilaksanakan tahap Mediasi akses kemitraan dan pola kemitraan di laksanakan, hal ini agar calon klien (*outlet/distro*) memiliki kepercayaan atas dimilikinya peralatan dan mesin yang memadai untuk operasi usaha.

D. Pelaksanaan Pelatihan.

Pada tahap pelatihan ini dilaksanakan di tempat usaha kedua Mitra di Cibaduyut. Dalam metode pelatihan adalah menggunakan metode praktis sesuai masalah dan kebutuhan mitra, adapun pelatihan yang diberikan meliputi : pelatihan pengelolaan atau manajemen usaha yang meliputi: pelatihan pasar(menentukan peluang pasar) dan manajemen pemasaran, pelatihan manajemen produksi,pelatihan manajemen dan organisasi, pelatihan manajemen sumber daya manusia (SDM), pelatihan penyusunan laporan keuangan (Akuntansi) dan pelatihan manajemen keuangan.

E. Pelaksanaan Pendampingan.

Pada tahap pendampingan ini, tim dan pendamping melaksanakan bimbingan / pendampingan langsung dilapangan / tempat usaha mitra dan sekaligus melakukan evaluasi terhadap hasil dari pelatihan dalam pendampingan pengelolaan atau manajemen usaha yang meliputi : pendampingan melaksanakan analisis

pasar (menentukan peluang pasar) dan manajemen pemasaran, pendampingan melaksanakan manajemen produksi, pendampingan pelaksanaan manajemen dan organisasi, pendampingan pelaksanaan manajemen sumber daya manusia(SDM), pendampingan penyusunan laporan keuangan(akuntansi) dan pendampingan pelaksanaan manajemen keuangan.

F. Peningkatan Promosi

Pada tahap ini, tim melaksanakan peningkatan Media Promosi berupa fasilitasi Website/Blog atau Online dan Kartu Nama, Katalog Produk serta Pameran (Expo), yang mana Tim memfasilitasi peningkatan Media Promosi berupa fasilitasi Website/Blog atau Online, mendesain Kartu Nama, Katalog Produk, sedangkan dalam pameran(Expo produk Mitra) bagi kedua mitra, tim memfasilitasinya dengan pihak – pihak terkait/ Link Tim, seperti dengan Pemda Kota Bandung dan Pemda Jawa Barat, baik pameran (Expo) lokal, maupun Nasional.

G. Pelaksanaan Mediasi Kemitraan Dengan Klien(Outlet/ Distro)

Pada tahap mediasi kemitraan ini mencakup tahap sebagai berikut :

- 1) Tahap pertama tim memfasilitasi akses terhadap klien meliputi kegiatan mengidentifikasi klien yang berpotensi untuk dimediasi kemitraan(kerjasama) dengan mitra IbM, baik *Outlet dan atau Distro*, yang berada di Kota Bandung khususnya.
- 2) Tahap kedua tim menjadi mediator proses kemitraan(kerjasama), dimana tahap ini dilaksanakan apabila sudah ditetapkan calon klien (*Outlet dan atau Distro*) yang akan bermitra dengan mitra IbM, langkah selanjutnya tim memediasi pola atau jenis kemitraan yang akan di pilih atau di sepakati kedua belah pihak, apakah pola kemitraan dagang umum, atau pola kemitraan subkontra atau kemitraan lainnya. Apabila telah disepakati jenis atau pola kemitraanya (kerjasamanya), langkah selanjutnya tim memediasi pelaksanaan kontrak kerja sama antara mitra IbM dengan klien(*Outlet dan atau Distro*).

G. Evaluasi, Pelaporan, dan Penulisan Artikel Ilmiah

1. Evaluasi merupakan kegiatan penilaian dari pelaksanaan program IbM, evaluasi mencakup penilaian pelaksanaan semua metode kegiatan, sebagai bahan evaluasi dan rekomendasi tindak lanjut Tim.
2. Pelaporan pelaksanaan program IbM ini, di dasarkan pada hasil pelaksanaan kegiatan, adapun tahapan penyusunan atau jenis laporan mencakup kegiatan sebagai berikut :
Menyusun laporan Log Book, Menyusun laporan Kemajuan, dan Menyusun laporan akhir serta Penulisan artikel ilmiah yang dipublikasikan di Jurnal Nasional.

3.3. Kegiatan / Langkah – Langkah Solusi Atas Permasalahan Mitra

Dalam mengatasi permasalahan prioritas pada kedua mitra Tim menetapkan langkah – langkah solusi, sebagai berikut :

PERMASALAHAN PRIORITAS PADA KEDUA MITRA :

1. Membutuhkan Investasi Untuk Pembelian menambah peralatan produksi. Seperti mesin jahit, cetakan sepatu dan pisau kulit yang sering menjadi penghambat dalam proses produksi.
2. Manajemen pada kedua mitra belum sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
3. Belum adanya kegiatan promosi di website, yang dilakukan sendiri hanya dari mulut ke mulut, belum memiliki kartu nama dan katalog yang sering diminta oleh pengunjung, serta belum mengikuti Expo(Pameran).
4. Keinginan memiliki pasar/pelanggan tetap dan bisa masuk produknya ke *Outlet - Outlet / Distro - Distro*, khususnya di kota Bandung.



Langkah 1 :

Solusi Permasalahan No.1. Fasilitasi :

Peningkatan Mesin Jahit, Cetakan Sepatu Dan Pisau Kulit.



Langkah 2 : Solusi Permasalahan No .2 :

Pelatihan(training) dan Pendampingan Peningkatan Manajemen pada kedua mitra yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Mencakup Pelatihan :

1. Analisis Aspek pasar (Peluang Pasar) dan Mj pemasaran,
2. Mj Produksi,
3. Manajemen & Organisasi,
4. Mj SDM,
5. Akuntansi & Mj Keuangan



Langkah 3 /Solusi Permasalahan No .3 :

Fasilitasi Peningkatan kegiatan promosi di website/Media Online (Plus Sarana Komputer),
Fasilitasi Desain Pembuatan kartu nama dan katalog produk (Kelengkapan Expo) dan
Fasilitasi mengikuti Expo(Pameran)



Langkah 4/ Solusi Permasalahan 4 Fasilitasi:

Mediasi Kemitraan Usaha :

1. Fasilitasi Akses Terhadap Klien Potensial (Factory Outlet dan atau Distro dan atau Clothing) bagi Kedua Mitra
2. Mediasi Proses Kemitraan (Kerjasama usaha).
 - a. Mediasi pola/jenis kemitraan untuk disepakati.



Terciptanya Pasar (Pelanggan) Baru Bagi Kedua Mitra.

3.4. Partisipasi Kedua Mitra Usaha Sandal Kulit Wanita Dalam Pelaksanaan Program IBM

Pencapaian tujuan dari program IbM adalah, Terciptanya Pasar (Pelanggan) Baru Bagi Kedua Mitra. Mitra, tujuan ini dapat mencapai sesuai target, metode yang digunakan, tidak terlepas dari partisipasi kedua mitra. Kedua mitra ikut berpartisipasi memberikan alternatif mulai dari penentuan prioritas masalah, penentuan tempat dan waktu, tim merasa yakin dengan partisipasi kedua mitra tersebut, pelaksanaan program IbM ini akan berjalan sesuai dengan yang sudah ditetapkan.

BAB IV KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

4.1. Kinerja LPM Unpas 1(Satu) Tahun Terakhir

Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat (LPM) didirikan pada tahun 1989, berdasarkan surat keputusan Yayasan Pendidikan Tinggi (Dikti) Pasundan No. 680/SK/YDP/VI/1989 di Bandung. Pembentukan LPM UNPAS didasari oleh keinginan untuk lebih mengintensifkan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat sesuai dengan dharma ketiga dari Tridharma Perguruan Tinggi. LPM Unpas dalam menjalankan programnya di bantu oleh tiga unit kegiatan yaitu : unit kerjasama, Unit Bisnis dan unit Pusat Kewirausahaan / Inkubator bisnis dan Teknologi. Bentuk kegiatan pengabdian Kepada Masyarakat yang terdapat di LPM UNPAS memiliki 5 bentuk program :

1. Pendidikan, pelatihan dan pengajaran kepada masyarakat/ Dunia Usaha
2. Pelayanan kepada masyarakat/Dunia Usaha
3. Kuliah kerja nyata (KKN)
4. Pembinaan dan pengembangan daerah
5. Penerapan hasil penelitian

Sejak berdirinya LPM UNPAS, secara bertahap tumbuh kembang jaringan kerja di berbagai bidang dan berbagai pihak. Jaringan kerjasama yang terbangun dengan berbagai pihak diantaranya dengan instansi pemerintah, swasta, BUMN dan masyarakat luas lainnya. Pengalaman LPM UNPAS dalam Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PPM) dalam satu tahun terakhir, diantaranya sebagai berikut :

1. Workshop Strategi Penyusunan Proposal Pengabdian Kepada Masyarakat (PPM) Tahun 2012. (Kerjasama Dit. Litabmas dengan LPM Unpas).
2. Bantuan pelaksanaan penguatan kelembagaan PT dalam transfer teknologi kepada UMKM di Kecamatan Samarang-Kabupaten Garut 2013.
3. Pemberdayaan Wirausaha pemuda dalam menciptakan kemandirian Wirausaha Pemuda Jawa Barat (kerjasama dengan Kemenpora) 2013.
4. IbM Industri sepatu Cibaduyut 2013.
5. IbM industry konveksi Suci 2013.
6. IbM budidaya lele Pangalengan 2013.
7. IbPE kerajinan mending Tasik. 2013.
8. IbPE kerajinan akar wangi 2013.
9. KKN tematik Di kec. Kertasari Kab. Bandung 2014
10. IbM kaos Suci 2014
11. IbM Alat Musik Marawis 2015.
12. IbM Alat Musik sunda 2016

13. IbM konveksi 2016
14. IbM clothing distro anak muda 2016.
15. IbM usaha konveksi dan sablon 2016.
16. IbM pengembangan usaha dan sentra kerupuk 2016.
17. IbM konveksi kaos 2016
18. IbM usaha kelom geulis 2016
19. IbM tahu Cibuntu 2016
20. IbM inndustri percetakan 2016
21. Ibm kerajinan kaos lukis 2016
22. IbM sandal kulit wanita 2016
23. IbPE abon lele keremes 2016
24. IbPE industry kreatif fashion 2016
25. IbPE patung ukir bakar 2016

4.2. Jenis Kepakaran Dalam Pelaksanaan Program IbM Pada Usaha Sandal Kulit Wanita

Tabel. 11
Nama Dan Jenis Kepakaran Pelaksanaan Program IbM

Ketua Tim :	
Nama/Asal PT: Drs. H. Abdul Rosid M.Si / Univenrsitas Pasundan	
Kepakaran : Kebijakan Bisnis/Manajemen SDM/Manajemen & Organisasi	
Anggota :	
Nama/Asal PT: Drs. Achmad Solihin,M.Si / Univenrsitas Pasundan	
Kepakaran : Komunikasi Pemasaran (Baur Promosi)/Desain	
Anggota :	
Nama : Dr. Dindin Abdurohim, S.Sos.MM.MSi./Universitas Pasundan	
Kepakaran : Manajemen UKM/Strategi Kebijakan UMKM	
Trainer /Pendamping Tambahan :	
Nama : Siti Patimah, SE. MSi./Universitas Pasundan	
Kepakaran : Akuntansi dan Mj.Keuangan Bisnis	
Nama : Hj. Yayan Mulyana.S.Sos. MSi./Universitas Pasundan	
Kepakaran : Manajemen Kebijakan Bisnis/Manajemen & Organisasi	
Nama/Asal PT : Yanti Purwanti, S.Sos, MSi	
Institusi : Universitas Pasundan	
Kepakaran: Manajemen Pemasaran / Strategi Pemasaran.	
Nama/Asal PT : Dra.Trisa Nurkania. MSi. / Universitas Pasundan	
Kepakaran: Manajemen SDM.	
Nama/Asal PT : Nurhayati, S.Sos. MSi/ Universitas Pasundan	
Kepakaran: Manajemen Produksi dan Operasi	
Anggota Mahasiswa(Staff) :	
Nama	: Tri Yni Rachmawati
Jurusan/Nrp	: Ilmu Komunikasi / 132050213
Aktivitas	: Pengurus Lembaga Mahasiswa
Nama	: Fevi Supianti
Jurusan/Nrp	: Ilmu Administrasi Bisnis /132040
Aktivitas	: Pengurus Lembaga Mahasiswa

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan kepada target dan luaran dari pelaksanaan Program Ipteks bagi Masyarakat ini, maka hasil dan pembahasan yang telah dicapai adalah sebagai berikut :

5.1 Target Peningkatan Kapasitas Peralatan Proses Produksi (Mesin Jahit, Cetakan Sepatu dan Pisau Kulit), Adapun hasil yang dicapai sebagai berikut :

- a. Kedua mitra Memiliki peralatan memadai yang sangat menunjang Proses Produksinya yang mencakup : Mesin Jahit, Cetakan Sandal kayu dan Perkakas pembuatan Sandal.
- b. Kedua mitra memiliki Peralatan yang sangat memperlancar Proses Produksinya.
- c. Kedua mitra semakin mendapatkan kepercayaan dari pelanggan atau konsumen atas dimilikinya peralatan dan mesin yang memadai untuk operasi usahanya.

5.2 Target Meningkatkan Manajemen Pada Kedua Mitra yang Sesuai dengan Kebutuhan Perusahaan, Adapun Hasil yang Dicapai sebagai berikut :

5.2.1 Dari aspek pasar dan pemasaran

- a. Kedua mitra menetapkan target pasar dan pangsa pasar
- b. Kedua Mitra Mengetahui jumlah dan memahami permintaan, jenis pesaingan.
- c. Kedua Mitra menetapkan target penjualan
- d. Kedua Mitra menetapkan harga jual
- e. Kedua Mitra menetapkan strategi pemasaran
- f. Kedua Mitra menetapkan posisi produk
- g. Kedua Mitra menetapkan jenis promosi yang tepat

5.2.2 Dari aspek Manajemen Produksi

- a. Kedua Mitra melaksanakan mekanisme dan mengendalikan pengadaan bahan baku/ penolong/ pembantu dan peralatan
- b. Kedua Mitra melaksanakan penetapan model, mendesain produk
- c. Kedua Mitra Kedua Mitra melaksanakan dan mengendalikan kegiatan produksi sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang telah ditetapkan
- d. Kedua Mitra menggunakan dan mengendalikan teknologi dan peralatan yang ada
- e. Kedua Mitra melaksanakan penanganan limbah

5.2.3 Dari aspek manajemen dan organisasi

- a. Kedua Mitra melaksanakan penetapan dan menerapkan struktur organisasi
- b. Kedua Mitra melaksanakan pembagian tugas dan wewenang
- c. Kedua Mitra melaksanakan merancang perencanaan usaha
- d. Kedua Mitra Memahami legalitas/perijinan usaha

- e. Kedua Mitra memahami peraturan dan gaji

5.2.4 Dari aspek Sumber Daya Manusia

- a. Kedua Mitra melaksanakan penetapan kebutuhan kriteria, jumlah tenaga kerja
- b. Kedua Mitra melaksanakan mengdeskripsikan atau spesifikasi pekerjaan
- c. Kedua Mitra melaksanakan memotivasi pegawai
- d. Kedua Mitra melaksanakan peningkatan jiwa kewirausahaan
- e. Kedua Mitra melaksanakan penetapan besarnya gaji

5.2.5 Dari aspek Akuntansi Dan keuangan

- a. Kedua Mitra Memiliki bukti-bukti transaksi
- b. Kedua Mitra menyusun atau memahami dan memiliki buku besar
- c. Kedua Mitra menyusun dan memiliki laporan neraca, laba rugi dan aliran kas
- d. Kedua Mitra memahami dan menggunakan analisis keuangan
- e. Kedua Mitra Mengetahui dan memahami sumber – sumber permodalan
- f. Kedua Mitra menyusun perencanaan penggunaan modal
- g. Kedua Mitra Kedua Mitra menggunakan modal investasi dan modal kerja
- h. Kedua Mitra memupuk permodalan

5.3 Target Peningkatan kegiatan promosi seperti Website (plus sarana komputer kelengkapannya), Kartu Nama dan Katalog Produk maupun Expo (Pameran Produk). Adapun hasil yang dicapai adalah sebagai berikut :

- a. Kedua Mitra memiliki sarana untuk media promosi berupa Komputer dan kelengkapannya.
- b. Kedua Mitra memiliki Media Promosi berupa Website/Blog atau media online.
- c. Kedua Mitra memiliki Kartu Nama dan Katalog Produk
- d. Kedua Mitra memiliki kesempatan menunjukkan / memerkan produk hasil karyanya melalui Expo baik lokal maupun Nasional.
- e. Produk Kedua Mitra semakin di kenal di kalangan masyarakat dunia (Online) dan berpeluang mendapatkan pesanan, dari segmen dan wilayah baru, baik lokal maupun Nasional.
- f. Penjualan produk Kedua Mitra Akan terus meningkat

5.4 Target Peningkatan Akses Terhadap Pasar Baru Seperti , Outlet - Outlet / Distro - Distro Dan Kemitraan Serta Kontrak Kerja Usaha, sil yang dicapai sebagai berikut :

- a. Kedua mitra mendapatkan pasar dan pelanggan baru *berupa Outlet*, maupun *Distro*
- b. Kedua mitra mendapatkan pelanggan tetap baik *Outlet*, maupun *Distro*.
- c. Kedua mitra memiliki kekuatan sesuai dengan kontrak kerja sama usaha
- d. Kedua mitra mendapatkan kepastian usaha dan keberlangsungan usaha.

BAB VI RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Berdasarkan pada hasil yang dicapai pada pelaksanaan Program Ipteks Bagi Masyarakat ini, maka rencana tahapan berikutnya adalah sebagai berikut :

6.1. Untuk Peningkatan Kapasitas Peralatan Proses Produksi Seperti : Mesin Jahit, Cetakan Sepatu dan Pisau Kulit, maka rencana tahapan berikutnya adalah :

- a. Kedua mitra Memiliki peralatan memadai yang sangat menunjang Proses Produksinya yang mencakup : Mesin Jahit, Cetakan Sandal kayu dan Perkakas pembuatan Sandal.
- b. Kedua mitra memiliki Peralatan yang sangat memperlancar Proses Produksinya.
- c. Kedua mitra semakin mendapatkan kepercayaan dari pelanggan atau konsumen atas dimilikinya peralatan dan mesin yang memadai untuk operasi usahanya.

6.2. Untuk Peningkatkan Manajemen Pada Kedua Mitra Yang Sesuai Dengan Kebutuhan Perusahaan, Adapun rencana tahapan berikutnya adalah :

6.2.1. Dari aspek pasar dan pemasaran

- a. Kedua mitra menetapkan target pasar dan pangsa pasar
- b. Kedua Mitra Mengetahui jumlah dan memahami permintaan, jenis pesaingan.
- c. Kedua Mitra menetapkan target penjualan
- d. Kedua Mitra menetapkan harga jual
- e. Kedua Mitra menetapkan strategi pemasaran
- f. Kedua Mitra menetapkan posisi produk
- g. Kedua Mitra menetapkan jenis promosi yang tepat

6.2.2. Dari aspek Manajemen Produksi

- a. Kedua Mitra melaksanakan mekanisme dan mengendalikan pengadaan bahan baku/ penolong/ pembantu dan peralatan
- b. Kedua Mitra melaksanakan penetapan model, mendesain produk
- c. Kedua Mitra Kedua Mitra melaksanakan dan mengendalikan kegiatan produksi sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang telah ditetapkan
- d. Kedua Mitra menggunakan dan mengendalikan teknologi dan peralatan yang ada
- e. Kedua Mitra melaksanakan penanganan limbah

6.2.3. Dari aspek manajemen dan organisasi

- a. Kedua Mitra melaksanakan penetapan dan menerapkan struktur organisasi
- b. Kedua Mitra melaksanakan pembagian tugas dan wewenang
- c. Kedua Mitra melaksanakan merancang perencanaan usaha
- d. Kedua Mitra Memahami legalitas/ perijinan usaha
- e. Kedua Mitra memahami peraturan dan gaji

6.2.4. Dari aspek Sumber Daya Manusia

- a. Kedua Mitra melaksanakan penetapan kebutuhan kriteria, jumlah tenaga kerja
- b. Kedua Mitra melaksanakan mengdeskripsikan atau spesifikasi pekerjaan
- c. Kedua Mitra melaksanakan memotivasi pegawai
- d. Kedua Mitra melaksanakan peningkatan jiwa kewirausahaan
- e. Kedua Mitra melaksanakan penetapan besarnya gaji

6.2.5. Dari aspek Akuntansi Dan keuangan

- a. Kedua Mitra Memiliki bukti-bukti transaksi
- b. Kedua Mitra menyusun atau memahami dan memiliki buku besar
- c. Kedua Mitra menyusun dan memiliki laporan neraca, laba rugi dan aliran kas
- d. Kedua Mitra memahami dan menggunakan analisis keuangan
- e. Kedua Mitra Mengetahui dan memahami sumber – sumber permodalan
- f. Kedua Mitra menyusun perencanaan penggunaan modal
- g. Kedua Mitra Kedua Mitra menggunakan modal investasi dan modal kerja
- h. Kedua Mitra memupuk permodalan

6.3. Untuk Peningkatan kegiatan promosi seperti : Website (plus sarana komputer kelengkapannya), Kartu Nama dan Katalog Produk maupun Expo (Pameran Produk). Maka rencana tahapan berikutnya adalah :

- a. Kedua Mitra memiliki sarana untuk media promosi berupa Komputer dan kelengkapannya.
- b. Kedua Mitra memiliki Media Promosi berupa Website/Blog atau media online.
- c. Kedua Mitra memiliki Kartu Nama dan Katalog Produk
- d. Kedua Mitra memiliki kesempatan menunjukan / memerkan produk hasil karyanya melalui Expo baik lokal maupun Nasional.
- e. Produk Kedua Mitra semakin di kenal di kalangan masyarakat dunia (Online) dan berpeluang mendapatkan pesanan, dari segmen dan wilayah baru, baik lokal maupun Nasional.
- f. Penjualan produk Kedua Mitra Akan terus meningkat

6.4. Untuk Peningkatan Akses Terhadap Pasar Baru Seperti , Outlet - Outlet / Distro - Distro Dan Kemitraan Serta Kontrak Kerja Usaha, maka rencana tahapan berikutnya adalah :

- a. Kedua mitra mendapatkan pasar dan pelanggan baru berupa *Outlet*, maupun *Distro*
- b. Kedua mitra mendapatkan pelanggan tetap baik *Outlet*, maupun *Distro*.
- c. Kedua mitra memiliki kekuatan sesuai dengan kontrak kerja sama usaha
- d. Kedua mitra mendapatkan kepastian usaha dan keberlangsungan usaha.

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

1. Usaha Sandal Wanita Karmila dan Purnama Shoes Cibaduyut merupakan salah satu usaha yang perlu dijaga keberlangsungannya, sejalan dengan berkurangnya minat masyarakat khususnya kota Bandung terhadap produk sandal Cibaduyut.
2. Kedua mitra mempunyai berbagai persoalan yang berkaitan dengan 1. Investasi Untuk Pembelian menambah peralatan produksi. Seperti : mesin jahit, cetakan sepatu dan pisau kulit yang sering menjadi penghambat dalam proses produksi.2. Manajemen pada kedua mitra belum sesuai dengan kebutuhan perusahaan. 3. Belum adanya kegiatan promosi di website, yang dilakukan sendiri hanya dari mulut ke mulut. belum memiliki kartu nama dan katalog yang sering diminta oleh pengunjung, serta belum mengikuti Expo (Pameran), 4. Keinginan memiliki pasar/pelanggan tetap dan bisa masuk produknya ke *Outlet - Outlet / Distro - Distro*, khususnya di kota Bandung.
3. Dari beberapa persoalan tersebut ada beberapa hal yang dapat dicarikan langkah solusinya, misalkan Peningkatan kapasitas jumlah peralatan dalam proses produksi, Peningkatan Manajemen, Fasilitasi dan Mediasi peningkatan Promosi, Fasilitasi dan Mediasi Kemitraan Usaha.
4. Berdasarkan target luaran dari pelaksanaan Program IbM ini adalah Terciptanya Pasar (Pelanggan) Baru Bagi Kedua Mitra.
5. Kegiatan Pelatihan, Bimtek, Pendampingan dan Fasilitasi yang sudah dilakukan kepada kedua mitra dapat memberikan manfaat didalam peluang usaha dan membuat daya kreativitas serta inovasi yang dilakukan terarah dan maksimal.
6. Berjalannya pelaksanaan Program IbM dapat meminimalisirkan permasalahan di masyarakat, khususnya pemilik usaha Sandal wanita Cibaduyut Kota Bandung di kedua mitra.
7. Bahan evaluasi dan tindak lanjut dalam rangka pemberdayaan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewan Riset Nasional Kemenristek. 2010. Agenda Riset Nasional 2010-2014.
- Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi Kemendikbud RI. Tahun 2013. Pedoman Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Edisi X.
- Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia. 2012. Pannduan Peenyusunan Proposal Kegiatan Penerapan dan Pemanfaatan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi di Daerah (IPTEKDA) LIPI XVI Tahun 2013.
- Permenristekdikti Nomor 13 Tahun 2015 tentang Rencana strategis Kementrian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Tahun 2015-2019.
- Permenristekdikti Nomor 44 Tahun 2015 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi.
- Peraturan Pemerintah RI No.41 Tahun 2006 tentang Perizinan Melakukan Kegiatan Penelitian dan Pengembangan Bagi Perguruan Tinggi Asing, Lembaga Penelitian dan Pengembangan Asing, Badan Usaha Asing, dan Orang Asing.
- Peraturan Pemerintah RI Nomor 48 Tahun 2008 tentang Pendanaan Pendidikan. Peraturan Pemerintah RI Nomor 66 Tahun 2010 tentang Perubahan atas Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan.
- Peraturan Presiden Nomor 13 Tahun 2015 tentang Kementrian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi.
- Tekno-meter, Pnnduan Pengukuran Tingkat Kesiapan Teknologi, BPPT Tahun 22012.
- Undang-undang Nomor 18 Tahun 2012 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
- Undang-undang Nomor 20 Taaahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional.
- Bandung Dalam Angka, 2014. Badan Perencanaan dan Pembangunan Kota Bandung.
- Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kemendikbud RI.2013. Pedoman Penelitian dan PPM, Edisi IX.
- Website Pemerintahan Kota Bandung, 2014.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Jadwal Kegiatan

Tabel. 12
Jadwal Kegiatan Program IbM

KEGIATAN	Bln 1	Bln 2	Bln 3	Bln 4	Bln 5	Bln 6	Bln 7	Bln 8
I. Persiapan								
1. Persiapan Tim								
2. Rapat Koordinasi Tim								
3. Menyiapkan Tim Lapangan								
4. Penyiapan Materi/ Pelatihan/ Bimtek								
5. Koordinasi / Kesiapan / Menyiapkan Mitra								
II. Pelaksana								
1. Peningkatan Kapasitas Mesin/ Peralatan Produksi Kedua Mitra meliputi : Mesin Jahit, Cetakan Sandal, dan Pisau Kulit.								
2. Pelatihan/ Pendampingan Pengelolaan/Mj. Usaha, Mencakup Pelatihan : a. Analisis Aspek pasar (Peluang Pasar) dan Mj pemasaran, b. Mj. Produksi, c. Manajemen & Organisasi, d. Mj. SDM, e. Akuntansi & Mj. Keuangan								
3. Fasilitasi Peningkatan kegiatan promosi di website/Media Online (Plus Sarana Komputer),Pembuatan kartu nama & katalog produk dan mengikuti Expo (Pameran)								
4. Fasilitasi Akses Terhadap Klien Potensial (Outlet dan atau, Distro dan) bagi Kedua Mitra.								
5. Mediasi Proses Kemitraan(Kerjasama usaha): a. Mediasi pola/jenis kemitraan untuk disepakati, b. Mediasi Kontrak Kerja Sama Usaha antra Klien dan Kedua Mitra..								
III. Evaluasi dan Pelaporan								
1. Evaluasi Kegiatan IbM & Monev								
2. Penyusunan Laporan Kemajuan loogbook								
3. Penyusunan/Penyerahan Laporan Akhir								
4. Penulisan Artikel Jurnal Nasional								