

WIRSAUSAHA

JURNAL BISNIS

Konsumerisme *Gadget Smartphone* di Kalangan Pelajar
Nurhayati

Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi untuk Menghitung
Laba pada UKM Madjeng Sari
Siti Patimah dan Dindin Abdurohim

Pengembangan Usaha Alat Musik Marawis
di Kota Bandung
Yayan Mulyana dan Abdul Rosid

Komunikasi Verbal dalam Komunikasi Bisnis
Nur Ratih Devi Affandi

IBM Sentra Roti Babakan Rahayu Kota Bandung
Riany Nurwulan dan Yuyun Yuniarti

Pengaruh Modal Kerja terhadap *Return on Investment (ROI)*
pada PT. Pindad (Persero) Periode 2010-2014 Bandung
Sugiyanto dan Prasetyo Hasmi

Kontribusi *Zakat Maal* dalam Menumbuhkan
Wirausaha Baru bagi *Mustahiq* di Kota Mataram
Meiyanti Widyaningrum

Perlakuan Pajak atas Jasa Konsultan dan Penghasilan Tenaga Kerja Asing
di XYZ PT. YLTD Berdasarkan Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda
Antara Indonesia dan Australia
Dusa Sumartaya

Membangun Etos Kerja Islami Guru Madrasah
dalam Implementasi Kurikulum 2013
Jupri

Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Gunung Leutik
di Kabupaten Bandung
Latifah Adnani

Pengembangan Usaha Alat Musik Marawis di Kota Bandung

Yayan Mulyana dan Abdul Rosid

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pasundan Bandung

Kampus, Jl. Lengkong Besar No. 68 Bandung 40261,

e-mail :yamul70@yahoo.com, email :abdulrosid61@yahoo.com

ABSTRACT

Bandung is one of the cities in West Java province which is famous in terms of culinary (food), fashion, architecture (historical buildings), and a well known city that is always conducting or performing arts and music. These music performances have become one of the opportunities for Micro SMEs/artisans to produce variant art tools, especially the Marawis musical instrument. Marawis musical instrument craftsmen who are in the District of Sekejati in Bandung city is one of the potential trading and small industrial sectors of Bandung city which has contributed to the local community, especially in providing jobs. However, there are some problems and obstacles encountered by both partners that showed the limitations of the procurement of raw materials, the limited amount of equipments such as jigsaw machines, the lack of products marketing through the website/IT, the limited skill and competence among the employees, the financial management that has not yet been done (manual recording book and the lack of knowledge about the financial statements report.)

The Methods for this research is through training, Bimtek, mentoring and facilitating the business, and also establishing the implementation of procedures and solutions to overcome the problems of both partners by bringing in an expert lecturer of Unpas Bandung. The objectives that is meant to be achieved is to see the improvement and development of marawis musical instrument crafting bussinesses from the aspects of production, marketing, human resources, facilities and finance through this IbM program.

Keywords: *IbM, Marawis Musical Instrument*

PENDAHULUAN

Kota Bandung sebagai salah satu kota yang ada di Provinsi Jawa Barat yang cukup kondusif untuk mengembangkan industri kreatif. Masyarakat Kota Bandung yang toleran terhadap ide-ide baru dan menghargai kebebasan individu menjadi modal utama Bandung dalam pengembangan industri kreatif. Selain itu, Kota

Bandung merupakan tempat yang sangat potensial untuk mensinergikan dan mengkolaborasikan perguruan tinggi, pelaku bisnis usaha mikro kecil dan menengah, masyarakat, pemerintah dan media dalam rangka menciptakan kultur ekonomi positif. Dari sejarahnya telah terkenal sebagai kota yang potensi di bidang kuliner (makanan), *fashion* (busana) yang tersebar di beberapa sudut kota dengan keberadaan *outlet/factory outlet*. atau

terkenal juga dengan julukan kota yang selalu menyelenggarakan kegiatan pentas seni/musik, desain, arsitektur dan IT.

Perajin/UMKM seni pahat alat musik marawis, yang dimiliki oleh Sunda Creative dan One Java Seni merupakan usaha mikro yang didirikan oleh Bapak Rohman dan Bapak Giri Hartono yang berlokasi di jalan Soekarno Hatta No.3 dan No.5A Kota Bandung. Kedua perajin tersebut dalam melakukan kegiatan usahanya tidak terlepas dari sejarah keluarga di mana kedua usaha ini merupakan usaha keluarga (turun temurun), karena kedua keluarga perajin tersebut dulunya mempunyai keinginan dan *concern* untuk melestarikan kesenian Indonesia khususnya kesenian Sunda. Selain itu bertujuan untuk mendapatkan materi dalam rangka memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga, dan terbukti usaha ini masih tetap bertahan sampai saat sekarang.

Berawal dari ide seorang kepala rumah tangga yang sulit mendapatkan pekerjaan layak yang mencukupi kebutuhan perekonomian keluarga. Dengan kemampuan dan keterampilan yang dimiliki mengantarkannya pada bidang usaha seni pahat ini. Dalam menjalankan usahanya kedua perajin tersebut tidak terlepas dari berbagai macam hambatan terutama dalam memasarkan produk. Persaingan dengan pengusaha-pengusaha lain bahkan hambatan dalam rangka pencarian bahan baku yang didatangkan dari Jawa Tengah.

Berdasarkan analisis kondisi eksisting dari aspek-aspek bisnis kedua mitra, maka dapat teridentifikasi persoalan-persoalan yang dihadapi oleh kedua mitra, sebagai berikut :

1. Persoalan bahan baku ; fluktuatifnya harga bahan baku, bahan baku yang sulit diperoleh/dibeli.
2. Persoalan produksi ; kapasitas produksi yang terbatas pada peralatan dan perlengkapan produksi.
3. Persoalan produk ; terbatasnya produk dalam hal jenis, corak, motif, dan desain.
4. Persoalan manajemen : belum memiliki laporan keuangan (neraca, L/R dan laporan arus kas), pola manajemen sederhana, belum ada pemisahan keuangan perusahaan dan pribadi.

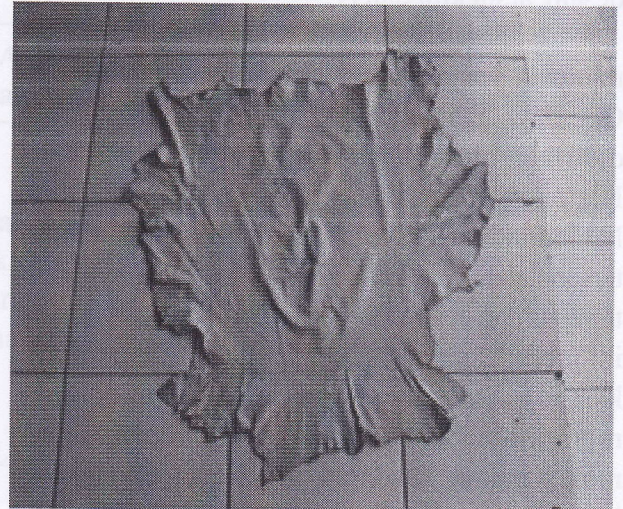
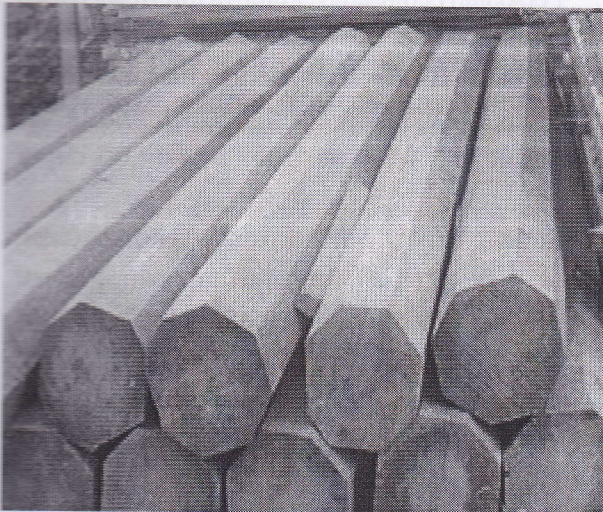
Visi, misi dan strategi usaha belum ada, belum adanya pembagian kerja/struktur organisasi.

5. Persoalan pemasaran ; kurangnya informasi dalam memasarkan produk, kesiapan membeli, potensi pasar (STP), belum melaksanakan promosi melalui media cetak/elektronik, media online (IT/Web), terbatas mengikuti expo/pameran.
6. Persoalan pegawai ; terbatasnya kompetensi, skill dalam pemanfaatan dan penggunaan peralatan dan perlengkapan proses produksi, belum ada pedoman kerja (SOP).
7. Persoalan fasilitas ; terbatasnya ruangan proses produksi, showroom dan administrasi, belum memiliki fasilitas IT (Web/Online).
8. Persoalan finansial/permodalan ; kendala jaminan untuk mengajukan kredit, belum memiliki laporan keuangan, kebutuhan investasi modal untuk penambahan kapasitas, peralatan dan perlengkapan proses produksi.

Berdasarkan justifikasi permasalahan-permasalahan prioritas pada kedua mitra sebagai berikut :

1. Keterbatasan kapasitas jumlah peralatan dalam proses produksi khususnya Mesin bubut.
2. Pengadaan Bahan baku (kayu mahoni maupun lembaran kulit domba) yang masih didatangkan dari luar Bandung.
3. Keterbatasan Skill /kompetensi Pegawai dalam pemanfaatan dan penggunaan peralatan dan perlengkapan Proses Produksi.
4. Jenis Produk terbatas baik produk utama maupun produk dari limbah berupa : jenis, desain produk, pelukisan, corak (motif).
5. Tidak memiliki dan tidak memahami penyusunan Laporan Keuangan (Neraca, Laba/Rugi dan Arus Kas) untuk pengajuan kredit baik ke bank maupun ke bantuan CRS atau Bina Lingkungan dari BUMN.
6. Keterbatasan Expo (Pameran Produk) untuk mendapatkan konsumen / pasar baru.

Gambar. 1: Produk Bahan Dasar Pada Kedua Mitra



Kajian Literature

Marawis adalah salah satu jenis “band tepuk” dengan perkusi sebagai alat musik utamanya. Musik ini merupakan kolaborasi antara kesenian Timur Tengah dan Betawi, dan memiliki unsur keagamaan yang kental. Itu tercermin dari berbagai lirik lagu yang dibawakan yang merupakan pujian dan kecintaan kepada Sang Pencipta. Secara historis, Kesenian marawis berasal dari negara timur tengah terutama dari Yaman. Nama marawis diambil dari nama salah satu alat musik yang dipergunakan dalam kesenian ini. Kesenian ini hampir identik dengan dengan kesenian Islami karena setiap Syair yang dibawakan mengandung puji-pujian kepada Rasulullah beserta keluarga, para Wali dan Permohonan do’a kepada Allah SWT. Kesenian ini sering kali dimainkan pada saat perayaan keagamaan tertentu, yaitu perayaan perkawinan, Maulid nabi saw, Khitanan, dan sebagainya.

Secara keseluruhan, musik ini menggunakan hajir (gendang besar) berdiameter 45 Cm dengan tinggi 60-70 Cm, marawis (gendang kecil) berdiameter 20 Cm dengan tinggi 19 Cm, dumbuk atau (jimbe) (sejenis gendang yang berbentuk seperti dandang, memiliki diameter yang berbeda pada kedua sisinya), serta dua potong kayu bulat berdiameter sepuluh sentimeter. Kadang kala perkusi dilengkapi dengan tamborin atau krecek

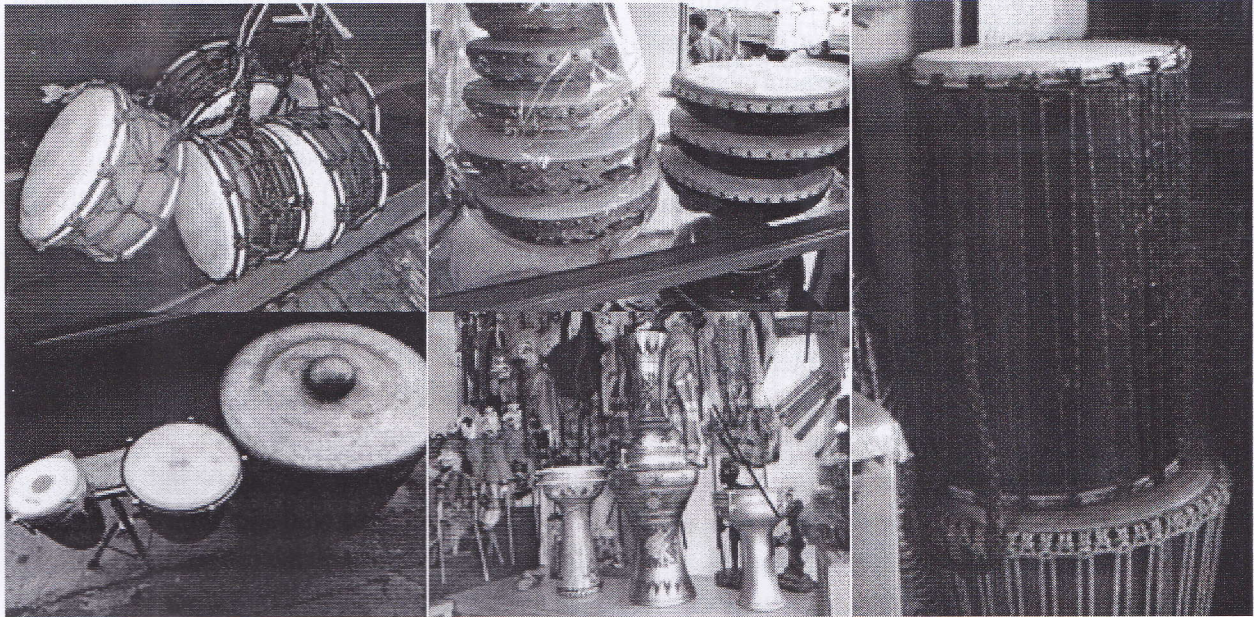
[Symbal] yang berdiameter kecil. Lagu-lagu yang berirama gambus atau padang pasir dinyanyikan sambil diiringi jenis pukulan tertentu. Dalam Katalog Pekan Musik Daerah, Dinas Kebudayaan DKI, 1997, terdapat tiga jenis pukulan atau nada, yaitu zapin, sarah, dan zahefah. Pukulan zapin mengiringi lagu-lagu gembira pada saat pentas di panggung, seperti lagu berbalas pantun. Nada zapin adalah nada yang sering digunakan untuk mengiringi lagu-lagu pujian kepada Nabi Muhammad SAW (shalawat). Tempo nada zafin lebih lambat dan tidak terlalu menghentak, sehingga banyak juga digunakan dalam mengiringi lagu-lagu Melayu. Pukulan sarah dipakai untuk mengarak pengantin. Sedangkan zahefah mengiringi lagu di Majlis. Kedua nada itu lebih banyak digunakan untuk irama yang menghentak dan membangkitkan semangat. Dalam Marawis juga dikenal istilah ngepang yang artinya berbalasan memukul dan ngangkat. Selain mengiringi acara hajatan seperti sunatan dan pesta perkawinan, marawis juga kerap dipentaskan dalam acara-acara seni-budaya Islam.

Musik ini dimainkan oleh minimal sembilan atau sepuluh orang. Setiap orang memainkan satu buah alat sambil bernyanyi. Terkadang, untuk membangkitkan semangat, beberapa orang dari kelompok tersebut bergerak sesuai dengan irama

lagu. Semua pemainnya pria, dengan busana gamis dan celana panjang, serta berpeci. namun ada juga wanita. Uniknya, pemain marawis bersifat turun

temurun. Sebagian besar masih dalam hubungan darah - kakek, cucu, dan keponakan. Sekarang hampir di setiap wilayah terdapat marawis.

Gambar. 2 : Contoh Jenis Produk Utama yang Dihasilkan Kedua Mitra



Metode/Cara Pendekatan

Berdasarkan permasalahan prioritas yang akan ditangani, dan ditujukan untuk memenuhi pesanan, peningkatan penjualan produk dan pengembangan usaha kerajinan alat musik marawis pada kedua mitra. Maka pemilihan Ipteks bagi Kerajinan alat musik marawis pada kedua mitra ini, ditujukan untuk : Penambahan peralatan produksi, Penambahan bahan baku, Peningkatan skill proses produksi, Pengembangan produk, penyusunan laporan keuangan pokok, dan peningkatan expo (Pameran produk). Adapun metode pelaksanaan yang akan diterapkan pada kedua mitra sebagai berikut :

1. Pelatihan/*Training*

Pelatihan atau *training* adalah merupakan suatu metode yang diberikan dalam rangka memberikan ilmu pengetahuan dan hal-hal tertentu, Metode pelatihan ini, dibagi menjadi tiga jenis pelatihan/*training*, sebagai berikut :

- a. Pelatihan/*training* peningkatan skill/ kompetensi dalam pemanfaatan dan penggunaan peralatan dan perlengkapan proses produksi. pelatihan ini ditujukan agar pegawai pada kedua mitra memahami, jenis peralatan, perlengkapan, cara penggunaan dalam proses produksi. Dalam pelatihan ini diberikan gambaran mengenai cara-cara yang efektif dan efisien dalam penggunaan peralatan dan perlengkapan produksi.
- b. Pelatihan/*training* pengembangan produk berbahan dasar kayu mahoni dan kulit binatang, Pengembangan produk baik produk utama maupun produk dari limbah, berupa : Desain produk: jenis, pelukisan, corak (motif pengembangan produk) pengembangan produk ini ditujukan agar pemilik atau pegawai dari kedua mitra memahami, dan mengetahui jenis-jenis produk yang kreatif dan inovatif sehingga akan diminati oleh calon konsumen . Dalam

pelatihan ini diberikan gambaran mengenai cara-cara yang efektif dan efisien dalam pengembangan produk sesuai dengan tuntutan pasar.

- c. Pelatihan/training menyusun laporan keuangan, baik laporan keuangan neraca, laporan keuangan rugi laba maupun laporan keuangan arus kas. Penyusunan laporan keuangan ini ditujukan agar kedua mitra memahami, dan mengetahui tahapan, maksud dan tujuan, dan mengetahui jenis-jenis laporan keuangan pokok untuk di gunakan sebagai syarat untuk pengajuan kredit baik ke bank maupun non bank seperti program CSR/Bina Lingkungan BUMN.
- d. Pelatihan/training pemasaran melalui Web/IT/online, ditujukan agar kedua mitra memahami dan mengetahui tahapan, maksud, dan tujuan serta mengetahui cara memasarkan produk tersebut agar terjadi peningkatan penjualan produk.

2. Bimbingan Teknis dan Pendampingan

Pendekatan ini bertujuan untuk menindaklanjuti hasil pelatihan yang bersifat teori dan kemudian diberikan bimbingan teknis dan pendampingan dengan aplikasi langsung di lapangan (tempat kedua mitra). Tim bertindak mengarahkan secara teknis dalam aplikasi dan mendampingi mitra dalam bentuk :

- a. Bimbingan teknis dan pendampingan dalam proses produksi (tahapan proses produksi yang efektif dan efisien dalam penggunaan peralatan dan perlengkapan produksi),
- b. Bimbingan teknis dan pendampingan pengembangan produk mulai dari persiapan, proses, baik (dalam desain, jenis, motif, corak pengecatan),
- c. Bimbingan teknis dan pendampingan penyusunan laporan keuangan, untuk penyusunan laporan keuangan neraca mulai mengidentifikasi dan penyusunan jenis/ nilai aktiva (aktiva lancar dan aktiva tetap), pasiva (jenis/Jumlah hutang dan modal) sendiri, laporan laba rugi (Jumlah/ total

penjualan, harga pokok produksi (HPP), biaya-biaya lainnya), dan penyusunan laporan arus kas (jenis kas keluar dan jenis kas mMasuk) dalam satu periode.

3. Fasilitasi Usaha

Maksud dari metode fasilitasi usaha di mana tim memfasilitasi kedua mitra dalam mengatasi permasalahan prioritas, sebagai berikut :

- a. Fasilitasi peralatan produksi tradisional/manual yaitu mesin bobok dan seperangkat netbook, yang mana masing-masing mitra mendapatkan 1 (satu) unit untuk proses produksi. Peralatan ini diberikan sebelum dilaksanakannya pelatihan tahapan proses produksi.
- b. Fasilitasi pembelian bahan baku untuk satu periode produksi pada kedua mitra.

Hasil dan Pembahasan

1. Pada dasarnya kedua mitra dapat menciptakan gagasan atau ide baru dan menemukan cara baru dalam menyikapi masalah dan memanfaatkan peluang usaha. Hal ini terlihat salah satunya pada kegiatan pelatihan Manajemen pembukuan dan keuangan di lokasi UKM setiap trainer memberikan pertanyaan kepada kedua mitra selalu menemukan cara-cara tersendiri di dalam pengelolaan usahanya (kreativitas).
2. Kedua mitra mampu mengidentifikasi, menetapkan gagasan atau ide produk baik dalam warna, ukuran, bahan. Motif, corak, serta dapat memecahkan secara kreatif terhadap berbagai masalah dalam memanfaatkan peluang usaha, walaupun dalam hal ini salah satu mitra (mitra 1) untuk mendesain marawis terkadang di berikan kepada pihak lain terlebih dahulu sebelum masuk kepada proses finishing
3. Kedua mitra telah mampu menerapkan dalam proses produksi berbagai ide kreatif dan inovatif baik warna, ukuran, desain, pola sesuai dengan tuntutan pasar, serta permintaan klien (baik individu, sekolah/perguruan tinggi maupun lembaga/instansi),

4. Pada aspek pemasaran, pada dasarnya kedua mitra mampu menetapkan target pasar dan pangsa pasar. Salah satu mitra berkeinginan/ mampu menetapkan pangsa pasar yang dituju selain di kota Bandung juga di luar Bandung seperti Bogor, Sumedang, Sukabumi, Garut dan lain-lain. Hal tersebut juga dilakukan kedua mitra sebagai salah satu strategi pemasaran produknya. Produk Marawis yang dilakukan kedua mitra tetap merupakan produk dari keturunan usaha keluarga dan tetap merupakan salah satu sentra yang khas dari kota Bandung. Sementara itu, kedua mitra dalam memasarkan produk, sangat menghindari keikutsertaan dalam pameran karena berkaitan dengan waktu, biaya maupun tenaga, yang dilakukan adalah dengan cara selain membuka *showroom* juga menggunakan agen untuk luar kota, berikutnya pemasaran dengan sistem order/ pesanan serta pemasaran *online* sudah dilaksanakan oleh salah satu mitra sementara mitra lainnya masih terkendala terutama dalam penyediaan fasilitas *net book* nya, setelah adanya program dari Dikti ini mitra 1 mendapatkan bantuan fasilitas yang dimaksud.
5. Kedua mitra mampu mengetahui jumlah dan memahami permintaan serta jenis persaingan, walaupun dalam realitasnya terkadang permintaan berdasarkan pesanan karena tidak adanya perjanjian terjadi pembatalan pesanan. Untuk persaingan akan ditemukan banyak pengrajin Marawis (alat musik Islami) di Kota Bandung terutama daerah Babakan Peuntas Cipacing, tetapi kedua mitra menyakini walau dengan keberadaan pesaing sejenis tidak menjadikan ancaman tetapi menjadi mitra untuk kegiatan usaha ke depannya. Demikian pula kedua mitra mampu dalam menetapkan target penjualan, walaupun masih ada yang tidak tercapai dari setiap periodenya. Untuk harga jual kedua mitra menetapkan secara harga pasar yang berlaku, tetapi untuk mitra 2 apabila memesan produk dalam jumlah yang sedikit, maka harga relative lebih mahal, karena ciri khas mitra ini adalah menggunakan bahan baku berupa kulit domba dengan kualitas bagus.
6. Untuk *stock* bahan baku kayu mahoni, kedua mitra sudah melakukan di mana persediaan bahan baku cukup, walaupun kadang-kadang terjadi pengiriman bahan baku yang tertunda karena didatangkan dari luar Bandung seperti Solo dan Semarang. Kemudian penyediaan bahan pembantu berupa kulit domba yang masih harus didatangkan dari Garut. Tempat produksi yang ada cukup, walaupun masih ada yang perlu dibenahi, karena produk yang dihasilkan bukan hanya Marawis saja. Kapasitas produksi bahan dasar alat musik marawis saat ini yang dihasilkan dalam satu tahun atau dalam dua belas bulan memproduksi sekitar 240 set/ unit atau dalam rata-rata per hari memproduksi 5 set/unit. Hal ini disebabkan karena terbatasnya peralatan produksi pada kedua mitra. hal tersebut dilakukan agar terjaga stabilitas usaha yang kontinue dalam kuantitas dan kualitas. Di dalam penggunaan teknologi maupun peralatan masih harus terus ditingkatkan, walaupun sudah tersedia alat pendukung usaha seperti mesin bubut dan lain-lain tetapi peralatan tersebut sudah mulai usang/ tua dan masih manual. Teknologi yang ada saat ini pun ditingkatkan untuk *upgrade* sistem yang mengarah kepada proses pembuatan marawis. Produk sisa berupa limbah produk ada yang menampung, untuk limbah kulit domba dibuat menjadi Dorokdok. Hal ini menjadi tambahan pendapatan bagi kedua mitra.
7. Kedua mitra belum menetapkan dan menerapkan struktur organisasi, hal ini dapat di lihat dari aktivitas usaha yang dilakukan pemilik sekaligus yang memasarkan, kemudian keluarga (istri) yang melaksanakan pencatatan keuangan. Antara tugas dan wewenang tidak ada pemisahan sama sekali.
8. Kedua mitra tidak melakukan perencanaan usaha, contoh di mana ketika ada dana mereka akan memprioritaskan pembelian bahan baku kain kayu mahoni dan kulit domba, artinya kedua mitra berupaya selalu menstock bahan baku tetapi tidak diimbangi dengan rutinitas usaha secara intens lagi, karena kegiatan di mitra 1 dan 2 tidak hanya memproduksi alat marawis saja tetapi juga alat kesenian lainnya seperti Kendang, Angklung, Degung, Goong, dan lain-lain. Jadi kegiatan produksi dilakukan dengan cara bergantian untuk produk yang dihasilkannya.

9. Kedua mitra tidak melakukan perijinan usaha dengan alasan harus mengeluarkan kembali biaya, dan waktu pengurusannya yang dimiliki pemilik usaha sedikit, karena harus memantau proses produksi secara langsung dan menangani pekerjaan lain, dengan adanya kebijakan baru dari pemerintah berkaitan dengan perijinan usaha yang dibebaskan pembiayaannya, pihak pelaksana IBM selalu menyarankan kepada kedua mitra agar mempercepat perijinan usahanya.
10. Penetapan jumlah pegawai yang ada saat sekarang tidak ada penambahan maupun pengurangan. Pegawai yang tetap sebanyak 2 (dua) orang apabila ada pemesanan/order dalam jumlah banyak ditambah lagi pegawai lepas dari sekitar tempat usaha/mitra. Kedua mitra selaku pemilik berusaha memberikan motivasi kepada pegawai dan selalu menanamkan bahwa dalam aktivitas usaha harus selalu tertanam jiwa kewirausahaan melalui kreativitas dan inovasi, karena tanpa hal tersebut usaha mampu menciptakan beragam produk dari desain, corak, warna, dan lainnya sekaligus untuk *survive* usaha dan mempunyai ciri khas diantara pesaing sejenis. Selanjutnya gaji yang diberikan kepada pegawai sudah berupaya mengikuti UMR yang ditetapkan Kota Bandung dan juga memberikan bonus di moment tertentu, hal ini supaya pegawai merasa diperhatikan dalam penyediaan secara materi dan juga non materi.
11. Salah satu mitra sudah melakukan pencatatan keuangan secara sederhana dan rapi dalam hal ini pencatatan pemasukan dan keuangan saja (bukti transaksi/bon), artinya belum mengikuti mekanisme pencatatan keuangan secara lebih lengkap, misalkan tidak membuat buku besar, jurnal, neraca, laporan rugi laba dan lain-lain, sementara mitra 2 lainnya tidak melakukan pencatatan keuangan, masih ditulis di buku biasa, itu pun yang tercatat hanya yang diingatnya saja, padahal di proses pencatatan sekecil apapun jumlah/nilai transaksi harus dicatat dalam pembukuan. Urusan permodalan kedua mitra masih mengandalkan dari modal sendiri dan juga pinjaman dari keluarga, hal ini menunjukkan belum ada keberanian pemilik untuk meminjam ke Bank karena memang

terkendala belum mempunyai ijin usaha sebagai salah satu syaratnya. Investasi yang ada saat ini selain kendaraan roda dua juga tempat kegiatan proses produksi yang disatukan dengan tempat memajang/showroom produk.

Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasan tersebut, dapat diberikan saran bagi kemajuan pengrajin alat music marawis sebagai berikut :

1. Peningkatan kreativitas dan inovasi kedua mitra.
2. Peningkatan dalam hal memasarkan produk melalui web. IT/*Online* bagi kedua mitra.
3. Peningkatan stock bahan baku dari luar Bandung.
4. Pembenahan tata letak untuk kegiatan produksi dan showroom.
5. Peningkatan peralatan produksi yang mendukung.
6. Tersedianya pegawai yang menangani pencatatan keuangan dan pembukuan.
7. Tersedianya jadwal pembuatan produk.
8. Pengurusan ijin usaha. Penambahan pegawai yang mempunyai skill di bidang pembuatan produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Astamoen.MP. 2005.*Entrepreneurship Dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*. Edisi 1. Alfabeta.
- Erlangga.H, Mulyana.Y. 2015. Strategi Peningkatan Kualitas Produksi Industri Fashion di Kota Bandung. *Wirausaha*. Volume 10.Nomor 1. 910-915.
- Erlangga.H. 2010. *Spirit Kewirausahaan pada Perguruan Tinggi*. Edisi 1. Universitas Pasundan Press.
- Kasmir.2013.*Kewirausahaan*. Edisi 8.PT Rajagrafindo Persada.
- Manurung, AH. 2007. *Wirausaha Bisnis UKM*. Edisi 7. PT Kompas Media Nusantara.
- Manurung, AH. 2008. *Modal untuk Bisnis UKM*. Edisi 2. PT. Kompas Media Nusantara.
- Rangkuti.F. 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif*. Edisi 1. PT Gramedia Pustaka Utama.
- <http://id.Wikipedia.org/wiki/Marawis>. Diakses tanggal 28 Oktober 2015.