

## PKM Kelompok Penjahit Kebaya Desa Meliling Tabanan

<sup>1</sup> Ni Nyoman Supuwingsih, <sup>2</sup> Ni Komang Sumadi, <sup>3</sup> Nyoman Muryatini

STMIK STIKOM Bali<sup>1,3</sup>, UNHI<sup>2</sup>

Email: ninyomansupuwingsih@gmail.com<sup>1</sup>, komangsumadi0104@gmail.com<sup>2</sup>,  
tiniaryadiputra2016@gmail.com<sup>3</sup>

---

### RINGKASAN

Keadaan topografi Desa Meliling merupakan daerah pertanian dengan iklim kemarau dan hujan. Mata pencaharian masyarakatnya adalah bertani dan beternak dengan jumlah terbesar, dilanjutkan pedagang maupun industri rumah tangga lainnya. Selain sebagai petani, beberapa rumah tangga memiliki kemampuan dalam industri rumah tangga yang berkembang di Kecamatan Kerambitan adalah menjahit kebaya tradisional. Industri rumah tangga penjahit kebaya dilakukan oleh kedua mitra yaitu Ibu Kadek Ari Asih sebagai mitra 1 (Desa Meliling Kawan, Kecamatan Kerambitan, Tabanan) dan Ibu Wayan Sri Asih sebagai mitra 2 (Jl. Wagimin No 21 A Kediri, Kecamatan Tabanan, Tabanan). Selama proses diskusi terdapat kendala yang mereka hadapi. Antara lain: Kurangnya alat jarit untuk mendukung kegiatan produksi, tidak ada ide untuk menciptakan model baru dalam pengembangan variasi motif produk kebaya, pengemasan produk masih tergolong biasa dengan pembungkus plastik tanpa merek dagang, belum memiliki kemampuan dalam manajemen keuangan yang masih bersifat tradisional sehingga jumlah pengeluaran maupun pemasukan tidak jelas dan terpenting manajemen pemasaran dengan melibatkan teknologi agar pemasaran makin luas. Kemudian kedua mitra juga ingin mengembangkan produksi produk kebaya modern dengan sasaran anak muda agar lebih bervariasi dan tidak monoton. Prosedur kerja dari kegiatan pengabdian ini terdapat tiga bentuk kerja utama yang dimulai dari sosialisasi kegiatan, kemudian peningkatan kualitas dan jumlah produksi, kemasan yang lebih baik, peningkatan teknologi pemasaran, manajemen keuangan, manajemen produksi dan manajemen pemasaran. Hasil pengabdian terdapat peningkatan dalam proses produksi, peningkatan pendapatan, desain kemasan produk lebih menarik dan memiliki *website* agar pemasaran lebih luas.

**Kata kunci** : pengabdian, penjahit kebaya, Tabanan

### SUMMARY

*The topography of Meliling village is an agricultural area with a dry and rainy climate. The livelihoods of the people are farming and livestock which are the largest number, followed by traders and other household industries. Aside from being a farmer, some households have the ability in the home industry developing in Kerambitan sub-district; it is sewing traditional kebaya. Kebaya home industry is carried out by both partners, namely Mrs. Kadek Ari Asih as partner 1 (Desa Meliling, friend, Kerambitan, Tabanan) and Mrs. Wayan Sri Asih as partner 2 (Jl. Wagimin No 21 A Kediri, Tabanan sub-district, Tabanan). Based on the discussion process conducted, it is found out that there are obstacles they face such as the lack of sewing machines to support production activities, there is no idea to create a new model in the development of variations of kebaya product motifs, product packaging is still relatively ordinary with plastic packaging without trademarks, yet has the ability in financial management that is still traditional so that the amount of expenditure or income is not clear and most importantly marketing management by involving technology so that marketing becomes more widespread. Then the two partners also want to develop the production of*

*modern kebaya products in order to be more varied and not monotonous in which young customers are being the target of marketing. There are three main forms of work procedures for this community service, starting from the socialization of activities, then increasing the quality and quantity of production, better packaging, improving marketing technology, financial management, production management and marketing management. The results of the community service are an increase in the production process and income, more attractive design of product packaging and having a website for wider marketing.*

**Keywords:** *community service, kebaya tailor, Tabanan*

## **PENDAHULUAN**

Desa Meliling, Kecamatan Kerambitan, Kabupaten Tabanan terdiri dari empat banjar dinas, antara lain banjar dinas Meliling Kawan, banjar dinas Meliling Kangin, banjar dinas Jagatamu dan banjar dinas Bangkian Mayung. Kondisi di Desa Meliling dimana penduduk di sana adalah penduduk pendatang. Keadaan topografi Desa Meliling merupakan daerah pertanian dengan iklim kemarau dan hujan. Mata pencaharian masyarakatnya adalah bertani dan beternak dengan jumlah terbesar, dilanjutkan pedagang maupun industri rumah tangga lainnya. Gambaran bahwa jumlah pertambahan penduduk Tabanan yang terbanyak terjadi pada lima tahun pertama (tahun 2008-2015), yaitu sebanyak 44.304 jiwa, ditunjukkan pada tabel 1.1 Kabupaten Tabanan terkenal dengan kawasan pertanian dengan penghasil utama padi, sayur mayur, buah dan tempat wisata yang terkenal di mancanegara salah satunya adalah Tanah Lot. Salah satu dampak berkembangnya industri rumah tangga bagi lingkungan setempat khususnya adalah lancarnya jalan perekonomian, sehingga mampu meningkatkan pendapatan daerah.

Industri rumah tangga penjahit kebaya dilakukan oleh kedua mitra yaitu Ibu Kadek Ari Asih sebagai mitra 1 (Desa Meliling kawan, Kecamatan Kerambitan, Tabanan) dan Ibu Wayan Sri Asih sebagai mitra 2 (Jl. Wagimin No 21 A Kediri, kecamatan Tabanan, Tabanan). Selama proses diskusi terdapat kendala yang mereka hadapi. Antara lain: Kurangnya modal untuk mendukung kegiatan

produksi (bahan baku serta peralatan pendukung), tidak ada ide untuk menciptakan inovasi dalam pengembangan variasi motif produk dengan bahan yang sama, pengemasan produk masih tergolong biasa dengan pembungkus plastik tanpa merek dagang, belum memiliki kemampuan dalam manajemen keuangan yang masih bersifat tradisional sehingga jumlah pengeluaran maupun pemasukan tidak jelas dan terpenting manajemen pemasaran dengan melibatkan teknologi agar pemasaran makin luas. Kemudian kedua mitra juga ingin mengembangkan produksi produk kebaya modern dengan sasaran anak muda agar lebih bervariasi dan tidak monoton. Biaya menjahit satu kebaya berkisar Rp 75.000 – 150.000 tergantung dari jenis kain dan kerumitan model yang diminta. Kedua mitra bisa menjahit kebaya per hari sekitar 5 sampai 6 kebaya dengan hari efektif per minggu adalah 6 hari.

Potensi dan peluang usaha kedua mitra selain dapat membantu perekonomian keluarga tetapi juga bisa menyerap tenaga kerja. Tim pengabdian, melihat peluang terhadap inovasi dengan mengembangkan motif/model kebaya yang akan dijahit, selain berdasarkan pesanan kedua mitra bisa membuat untuk dijual maupun disewakan. Sehingga produk yang dijual tidak monoton tetapi bervariasi dan berakibat pada jumlah penjualan yang meningkat. Keuntungan yang diperoleh lebih banyak. Kondisi sumber daya alam dilingkungan kedua mitra, sangat mendukung proses produksi. Kecukupan sumber air bersih, lingkungan aman,

banyak ibu rumah tangga yang bisa diberdayakan dalam membuka peluang kerja, sumber panas matahari melimpah dan kebersihan lingkungan terjaga. Kondisi mitra dalam melakukan kegiatan produksi pada gambar 1.



Gambar 1. Situasi Mitra

### RUMUSAN MASALAH

Adapun rumusan masalah pada pengabdian ini antara lain permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra:

1. Terbatasnya kapasitas produksi dan variasi motif/model kebaya dari kedua mitra, karena kurangnya jumlah peralatan utama yang terbentur minimnya modal yang tersedia.
2. Alat utama industri menjahit adalah mesin jahit serta alat pelengkap lainnya. Untuk menambah produksi tentu jumlah alat harus menunjang dan mampu menambah tenaga kerja di lingkungan sekitar.
3. Produk kebaya yang dijual atau dipesan oleh pelanggan tidak disertai dengan pembungkus (tempat) yang menarik dengan identitas usaha mitra sehingga dari segi estetika tidak elegan.
4. Kurangnya modal yang dimiliki membuat Mitra tidak berani memproduksi kebaya dalam jumlah banyak dan pemesanan masih bersifat konvensional.
5. Kedua mitra jarang melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran, sehingga sering kali keuntungan yang diperoleh tidak diketahui secara pasti.
6. Tidak memiliki tempat akhir penyimpanan produk yang layak seperti lemari kaca agar hasil produksi tetap terjaga kebersihannya.
7. Pemasaran produk sangat baik dan mendapat apresiasi dari masyarakat di daerah produksi dan sekitarnya, tetapi belum maksimal di luar daerah produksi karena belum berintegrasi dengan teknologi.

Solusi yang dilakukan tim pengabdian untuk permasalahan kedua mitra, antara lain:

1. Diberikan bantuan alat untuk mempercepat proses produksi.
2. Dilakukan pelatihan variasi model kebaya sehingga mudah diterima di kalangan generasi muda.
3. Desain kemasan hanya memakai plastik biasa, sehingga akan dibuatkan *medium goody bag* dengan stiker nama usaha kedua mitra sehingga kemasan jadi menarik dan mampu menambah pelanggan.
4. Dilakukan pelatihan untuk bagian manajemen produksi, agar mengetahui kapan harus memproduksi lebih banyak.
5. Dilakukan pelatihan untuk bagian manajemen produksi, agar mengetahui biaya produksi dan biaya pemasaran, sehingga keuntungan bersih dapat diketahui.
6. Dilakukan pelatihan untuk bagian manajemen pemasaran, tempat mana saja yang harus diajak kerja sama agar produk kebaya yang dihasilkan cepat terjual.
7. Pemasaran *online* berguna untuk meningkatkan penjualan secara luas. Pemasaran *online* yang akan diberikan kepada mitra adalah lewat media sosial (dipegang oleh mitra) maupun *website* (untuk sementara dipegang oleh tim pengabdian sebagai penyedia layanan dan jika ada pemesanan diberitahu kepada kedua mitra, dan akan diberikan hak mengurus jika kedua mitra sudah mampu mengelola *website* dengan baik).

8. Memberikan pelatihan tambahan sebagai bagian dari inovasi terhadap produk lain seperti kebaya modern bagi kalangan anak muda sehingga bisa dijual langsung maupun dengan sistem sewa.

## METODE

Metode yang digunakan pada pengabdian ini adalah berupa pelatihan kepada kedua mitra. Pelatihan variasi model kebaya modern maupun tradisional, pelatihan manajemen keuangan, pelatihan manajemen produksi, dan pelatihan manajemen pemasaran.

Berdasarkan permasalahan mitra yang menjadi prioritas maka terdapat beberapa kegiatan yang dilaksanakan untuk menangani permasalahan tersebut, antara lain:

1. Sosialisasi dilakukan dengan mengumpulkan peserta dalam sebuah ruang diskusi. Dalam sosialisasi akan dihadirkan pula narasumber mengenai pengembangan bisnis untuk industri rumah tangga. Peserta yang hadir adalah kedua mitra: Ibu Kadek Ari Asih dan Ibu Wayan Sri Asih, beserta anggota kelompoknya yang lain, untuk saling berbagi informasi pengembangan bisnis.
2. Penambahan peralatan untuk menunjang kecepatan dalam produksi seperti: Mesin jahit manual motor 100 watt *singer* klasik, Mesin obras, *Sewing box*, Gunting kain, Pendedel kain, Stiker dagang/merek dan *Medium Goody bag*.
3. Peningkatan variasi model/bentuk produk dan jumlah produksi. Bantuan penambahan peralatan diharapkan dapat menambah jumlah hasil produksi untuk meningkatkan pendapatan kedua mitra sebanyak 50% - 100% atau minimal menambah pendapatan mitra menjadi stabil. Kegiatan ini di *monitoring* oleh Ni Nyoman Supuwingsih, S.T., M.Kom selaku ketua tim yang punya

pengalaman dalam bidang pemasaran produksi dan desain produk.

4. Bantuan *goody bag* pembungkus produk pada saat terjadinya transaksi penjualan agar lebih menarik dengan stiker nama usaha dagang mitra.
5. Bantuan kerancang kontainer untuk menyimpan hasil produksi yang telah melewati proses pengemasan.
6. Pelatihan dan bantuan sistem manajemen keuangan yang sederhana, yang dapat membantu mencatat bentuk dan jumlah pengeluaran serta pemasukan yang diperoleh. Diharapkan agar kedua mitra dapat mengetahui keuntungan atau kerugian yang diperoleh. Kegiatan ini diberikan oleh Ni Komang Sumadi, SE., Ak., M.Si selaku anggota tim yang sudah berpengalaman dalam bidang manajemen akuntansi.
7. Pelatihan dan bantuan sistem pemasaran yang lebih baik dan tidak hanya berfokus kepada menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui *website* maupun media sosial lain yang banyak tersedia saat ini. Kegiatan ini diberikan oleh Ni Nyoman Muryatini, SH., MH.

## PEMBAHASAN

Analisa situasi kepada kedua mitra terhadap usaha rumah tangga penjahit kebaya, Berdiskusi dengan kedua mitra sama rumah tangga penjahit kebaya apa saja yang paling diperlukan dalam pengabdian ini. Dilanjutkan Sosialisasi kegiatan dengan mengundang kelompok kedua mitra untuk menjelaskan apa saja kegiatan akan dilakukan terkait program kemitraan masyarakat ini.

Kegiatan sosialisasi ini dilakukan untuk menyampaikan maksud dan tujuan dari kegiatan pengabdian ini antara lain pelatihan manajemen pemasaran *online*, manajemen produksi, manajemen keuangan, penambahan model kebaya, maupun kegiatan lainnya yang bertujuan

untuk meningkatkan penghasilan kedua mitra agar mampu menyerap jumlah tenaga kerja lebih banyak lagi. Dengan adanya sosialisasi ini diharapkan masyarakat mengerti dan memahami pentingnya memahami manajemen yang baik serta melibatkan kemajuan teknologi dalam pemasaran produk agar jangkauan promosi lebih luas. Berdasarkan hasil diskusi dengan kedua mitra, mereka sangat mengharapkan pelatihan tersebut, bantuan bahan beberapa alat untuk menjahit kebaya.



Gambar 2. Sosialisasi kegiatan

Pelatihan manajemen pembukuan dilakukan agar kedua mitra memahami pentingnya menyimpan dokumentasi berupa catatan lengkap terkait transaksi.



Gambar 3. Pelatihan manajemen pembukuan

Adapun pelatihan meliputi cara membuat nota pesanan, bukti kas masuk maupun keluar, buku nota penjualan maupun pembelian dan menghitung laba rugi dari transaksi yang dilakukan.

Pelatihan variasi model kebaya kedua mitra agar produk kebaya yang dihasilkan lebih variatif baik dari jenis model maupun kombinasi warna lebih menarik, untuk menambah jumlah pelanggan. Beberapa hasil model kebaya yang dijahit oleh kedua mitra ditunjukkan pada gambar di bawah.



Gambar 4. Model kebaya yang dihasilkan

Untuk menunjang kapasitas produksi, maka diberikan bantuan beberapa alat yang dibutuhkan oleh kedua mitra. Pemberian bantuan dilakukan dua kali, pertama untuk mitra pada tanggal 1 Juni 2018, selanjutnya pada tanggal 3 Juni 2018 yang ditunjukkan pada gambar di bawah.



Gambar 6. Peralatan yang digunakan mitra

Kedua Mitra dilatih melakukan promosi melalui media sosial agar promosi produk semakin luas dan dapat dilihat oleh banyak. Pengaruh promosi dengan media sosial begitu besar dan cepat, peluang kedua mitra menjual produk dalam jumlah besar terbuka luas, dan bisa dipasarkan kembali di daerah-daerah tertentu. Adapun media sosial yang digunakan adalah *website*, facebook dan instgram.



Gambar 7. Pelatihan manajemen pemasaran online

## SIMPULAN

Berdasarkan analisis hasil pengabdian yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan beberapa hal antara lain :

1. Kapasitas produksi kedua mitra lebih stabil sehingga pendapatan kedua mitra mengalami peningkatan.
2. Motif kebaya kedua mitra lebih variatif dari jenis model maupun warna yang dihasilkan sehingga mampu menambah jumlah penjualan dan jumlah tenaga kerja yang berasal dari ibu rumah tangga.
3. Penggunaan media pemasaran *online* mampu menjangkau pemasaran yang lebih luas karena informasi yang diberikan kepada masyarakat lebih luas dan lengkap.
4. Manajemen usaha kedua mitra menjadi lebih tertata rapi dan transparan karena sudah memahami bagaimana cara membuat arsip pembukuan.
5. Publikasi melalui media massa di mana *link*-nya dapat di akses di <http://www.nusapenidamedia.com/usaha-kreatif-jarit-kebaya-membangun-kewirausahaan-mandiri/>
6. Penggunaan media pemasaran *online* berupa *website* yang bisa diakses di [prasiddhitailor.com](http://prasiddhitailor.com) guna menjangkau pasar yang lebih luas.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur kami panjatkan ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya laporan kemajuan pengabdian “PKM Kelompok Penjahit Kebaya Desa Meliling Tabanan” ini dapat lolos pada pengabdian PKM tahun 2018. Terima kasih kepada STMIK STIKOM Bali dan kedua mitra sebagai pihak yang mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian dengan baik dan lancar.

**DAFTAR PUSTAKA**

<https://tabanankab.bps.go.id>

Cheung, Vivi Chandra. 2014. Interior Galeri Kebaya Indonesia di Surabaya. Jurnal Intra. Vol 2. No. 2 (2014). 668-677

Endang Wani Karyaningsih. 2015. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Kebaya pada Ibu-Ibu dan Remaja Putri.

Jurnal KELUARGA. Vol 1. No. 1 (2015). 7-13.

Marcellina,M. dan Riliani Arifin. 2013. Galeri Kebaya Indonesia. Jurnal Teknik Pomuk Petra. Vol 1. No. 1. (2013). 133-14