

## PENINGKATAN KAPASITAS PRODUKSI SENTRA TAS DI TANGGULAGIN SIDOARJO

Rosita Dwi Ferdiani<sup>1</sup>, Rini Agustina<sup>2</sup>, Sri Wilujeng<sup>3</sup>, Trija Fayeldi<sup>4</sup>, Yuniar Ika Putri Pranyata<sup>5</sup>, Nur Farida<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup> Universitas PGRI Kanjuruhan Malang

rositadf@unikama.ac.id<sup>1</sup>, riniagustina@unikama.ac.id<sup>2</sup>, mymedia@unikama.ac.id<sup>3</sup>,  
 trija\_fayeldi@unikama.ac.id<sup>4</sup>, yuniar.mat@unikama.ac.id<sup>5</sup>, nurfarida@unikama.ac.id<sup>6</sup>

### ABSTRAK

Tanggulangin termasuk daerah tujuan wisata belanja yang telah ditetapkan oleh Departemen Pariwisata Propinsi Jawa Timur. Selama ini, Kecamatan Tanggulangin terkenal dengan sentra pembuatan kerajinan tas kulit. Kualitas tas kulit dari Tanggulangin terkenal bahkan di luar daerah Jawa Timur, bahkan terkenal sampai di luar pulau Jawa. Pengrajin tas kulit di desa Kludan, Kecamatan Tanggulangin adalah UKM Valqo yang diketuai bapak Erik Valentino ( 32 tahun). UKM ini yang beralamatkan di Jalan Mbah Sedayu, Desa Kludan, Kecamatan Tanggulangin, Sidoarjo. UKM Valqo memproduksi tas kulit, dompet kulit, gantungan kunci. Sedangkan UKM Takala memproduksi tas fashion dan tas selempang, sabuk, dan dompet kulit. Permasalahan yang dihadapi kedua mitra adalah 1) Produksi. Permasalahan yang dihadapi di bidang produksi yaitu a) Efisiensi proses produksi rendah dikarenakan masih memotong dan menyayat bahan kulit secara manual. b) Kurangnya diversifikasi produk. c) Omzet dan Keuntungan tidak dapat diserap secara optimal. 2) Pemasaran. Permasalahan yang dihadapi di bidang pemasaran yaitu a) Pangsa pasar yang masih belum terserap secara luas. b) Mitra belum memiliki keterampilan dalam memasarkan produk melalui aplikasi marketplace online. 3) Keuangan. Permasalahan yang dihadapi di bidang keuangan, yaitu : a) Mitra belum memiliki ketrampilan dalam mengatur keuangan sehingga tidak dapat menghitung laba dan kenaikan usaha pertahunnya. b) Mitra belum memiliki ketrampilan dalam menggunakan Sistem Informasi Laporan Keuangan Berbasis Multiuser. 4) Desain Produk. Permasalahan yang dihadapi di bidang desain produk yaitu Desain Produk masih kurang menarik sehingga kurang menarik daya beli konsumen. Solusi dari permasalahan tersebut adalah dengan diadakan pelatihan berupa pelatihan Digital Marketing, Manajemen Keuangan untuk Industri Tas, dan Pelatihan Manajemen Pemeliharaan Mesin serta penambahan alat produksi berupa mesin cutting dan grafir. Solusi tersebut mampu meningkatkan kapasitas dan pemasaran UKM Valqo. Untuk peningkatan produksi, semula dalam satu hari menghasilkan 15 produk perminggu setelah mempunyai mesin menghasilkan 40 -45 produk perminggu. Sedangkan omzet mencapai 30-40 Juta perbulan menjadi 70-80 juta perbulan.

**Kata kunci:** *Kapasitas Produksi, Tas, Tanggulangin*

### PENDAHULUAN

Valqo Leather adalah salah satu produsen tas kulit di desa Kludan, Kecamatan Tanggulangin yang didirikan oleh bapak Erik Valentino ( 32 tahun) yang beralamatkan di Jalan Mbah Sedayu, Desa Kludan , Kecamatan Tanggulangin. Usaha kerajinan tas kulit milik bapak Erik ini berdiri sejak tahun 2016, dengan bermodal awal kurang lebih 50 juta. Pada saat ini, usaha ini beromset 30 juta sampai 50 juta per bulan. Usaha kerajinan bapak Erik ini memproduksi tas kulit, dompet kulit, serta

gantungan kunci, dengan harga yang bervariasi. Untuk tas ransel dari kulit asli dibandrol dengan harga 1 juta, dan untuk dompet dibandrol dengan harga 100 ribu sampai dengan 500 ribu. Tentunya harga disesuaikan dengan ukuran dompet. Untuk gantungan kunci dibandrol dengan harga 50 ribu. Kelebihan dari tas kulit milik bapak Erik ini adalah menggunakan kulit sapi lembaran dengan kualitas yang bagus. Bahan baku kulit ini diperoleh dari Kelurahan Ringin Agung, Kabupaten Magetan, Jawa Timur. Hal ini dikarenakan jenis olahan kulit samakan banyak diproduksi di daerah ini dengan

kualitas yang bagus. Sebenarnya bahan baku dapat diperoleh dari beberapa kota di pulau Jawa, antara lain Magetan, Garut dan Madiun. Tetapi yang memiliki kualitas kulit yang paling bagus berasal dari Magetan. Selain itu jarak antara Magetan – Sidoarjo tidak terlalu jauh (kurang lebih 190 KM) sehingga tidak terlalu mempengaruhi biaya dan waktu produksi. Harga bahan baku kulit mentah seharga 150.000 – 250.000 /meter. 1 meter bahan kulit menghasilkan 6 hingga 12 tas, tergantung model dan ukuran tas. Berikut ini adalah beberapa hasil produk yang dihasilkan oleh Bapak Erik.

Tabell.1  
 Hasil Produk Valgo Leather

No	Hasil Produk	Biaya Per Unit (Rupiah)	Harga Jual (Rupiah)
1	<p>Tas Ransel Kulit</p>  <p>Size: 19 x 10 x 30 cm</p> <p>1 ruang utama 2 kompartemen 2 kantong dalam 1 kantong depan Tali selempang multifungsi</p> <p>Garansi kulit asli</p>	200.000	280.000
2	<p>Dompot Kulit</p>  <p>Size: 11 x 9,5 x 2 cm</p> <p>- 3 slot uang (1 beresleting) - 11 slot kartu - 1 slot foto</p> <p>Garansi kulit asli</p>	47.000	100.000
3	<p>Gantungan Kunci</p>  <p>Size: 4,8 x 8 cm</p> <p>Bisa tambah grafitr nama/logo</p> <p>100% KULIT SAPI</p>	23.000	50.000
4	Tas Selempang Kulit		

		225.000	300.000
5.	<p>Tas Kulit Fashion</p> 	150.000	225.000
6.	<p>Tas Kulit Wanita</p> 	180.000	300.000

Untuk setiap minggunya, Valgo Leather mampu memproduksi sebanyak 2 lusin tas, dan mampu memproduksi 40 dompet perminggunya. Proses produksi dimulai dengan membuat desain tas. Untuk desain tas, disesuaikan dengan perkembangan mode atau sesuai dengan keinginan konsumen. Selanjutnya dilakukan pemotongan kulit berdasarkan desain yang diinginkan. Peralatan yang digunakan untuk memotong kulit masih bersifat manual yaitu menggunakan guting kulit dan pisau pemotong. Penggunaan alat pemotong yang masih manual, menyebabkan tidak efektif dari segi waktu dan kualitas serta kuantitas. Sebenarnya ada keinginan dari pak Erik untuk mengganti peralatan produksi menjadi yang lebih berteknologi sebagai upaya untuk meningkatkan jumlah produksi agar bisa memenuhi permintaan, tetapi terbentur modal usaha. Proses selanjutnya adalah penjahitan tas yang disesuaikan dengan desain tas. Setelah dijahit, dilakukan pemasangan aksesoris guna menambah nilai jual produk. Proses terakhir

adalah pengecekan atau quality control untuk memastikan produk tersebut layak di jual.



Gambar 1

Proses produksi

Proses produksi bertempat di kediaman Pak Erik yang didesain untuk memproduksi tas. Pak Erik membuat layout (tata ruang / urutan proses) yang layak untuk produksi tas dengan memanfaatkan sebagian besar rumahnya untuk ruang produksi dengan ukuran 72 m<sup>2</sup>, yang terbagi – bagi menjadi beberapa divisi yaitu divisi desain tas, divisi pemotongan, divisi penjahitan, divisi pemasangan aksesoris, divisi finishing dan quality control. Peralatan produksi berupa meja desain, gunting, mesin jahit, di tata sedemikian rupa sehingga memudahkan dalam memproduksi produk. Khusus untuk mesin grafir, pak Erik belum memilikinya, sehingga tidak dapat mengembangkan inovasi produk. Karena belum memiliki mesin grafir, terpaksa diserahkan ke orang lain dengan biaya Rp. 3000,00 per item. Hal ini tentunya menambah ongkos produksi. Mesin grafir ini diperlukan untuk mengukir pada material yang mempunyai ketebalan lebih dari 1 cm, sehingga dapat menambah nilai estetika produk tas. Produksi tas milik Pak Erik di simpan dalam galeri tokonya. Jarak antara tempat produksi dengan galeri toko kurang lebih 1 KM, sehingga memudahkan dalam proses pengemasan atau pendistribusian. Galeri toko ini terletak dipinggir jalan Raya Kludan No 25 Kecamatan Tanggulangin, sehingga mudah dijangkau oleh konsumen dengan area parkir yang luas. Adapun nilai

investasi produk sebesar kurang lebih 200 juta dan nilai bangunan toko sebesar 400 juta.

Pada saat ini, usaha ini mampu menjual minimal 150 item perbulannya. Pemasaran produk tas ini dilakukan dengan memanfaatkan galeri toko dan melalui media sosial seperti Facebook dan Istagram. Tetapi pemanfaatan media sosial ini belum terlalu efektif, dikarenakan kurangnya waktu dan tenaga untuk mengupload produknya. Apabila terdapat pemesanan dalam jumlah banyak dan dikirim ke luar kota, maka Valfo Leather memanfaatkan jasa ekspedisi seperti JNE atau PT. Pos Indonesia. Kebanyakan konsumen dari Pak Erik adalah pengunjung yang berdatangan ke wisata tas Tanggulangin. Pengunjung tersebut berasal dari kota – kota di Pulau Jawa bahkan dari luar Pulau Jawa. Pengunjung tersebut kebanyakan berkunjung dihari Sabtu atau Minggu, sedangkan dihari efektif, cenderung sepi pengunjung. Pemesanan tas atau dompet akan ramai dibulan Ramadhan atau menjelang hari raya Idul Fitri. Untuk mendongkrak penjualan, Valfo Leather juga menjalin kerjasama dengan instansi – instansi pemerintah dalam pengadaan tas untuk kegiatan diklat atau workshop.

Perkembangan usaha kerajinan tas yang pesat menimbulkan kompetisi yang semakin ketat. Begitu juga yang terjadi di Tanggulangin yang merupakan sentra tas. Untuk itu, produsen tas dituntut untuk mengembangkan inovasi dalam memasarkan produk. Pada era teknologi sekarang ini, pemanfaatan digital marketing merupakan pemilihan yang tepat untuk mengembangkan daerah pemasaran. Dampak positif dari perkembangan teknologi informasi dan komunikasi ialah mempermudah dan mempercepat akses informasi yang kita butuhkanserta mempermudah transaksi perusahaan atau perseorangan untuk kepentingan bisnis (Agustina, dkk; 2018). Masyarakat modern saat ini lebih menyukai untuk memanfaatkan teknologi berbasis website (Nguru, Ferdiani, Fayeldi; 2020). Pemanfaatan digital marketing dapat dilakukan melalui pengembangan Website untuk memasarkan produk, khususnya pada sentra UKM. Peningkatan kinerja UKM menjadi perbincangan hangat saat ini, karena pemerintah pemerintah semakin agresif dalam memposisikan UKM

sebagai pendorong perekonomian negara (Wilujeng, dkk; 2022). Maka tak heran, apabila kegiatan pengabdian ini difokuskan untuk meningkatkan kapasitas produksi sentra tas tanggulngin melalui penambahan alat produksi dan pengembangan digital marketing berbasis website. Karena dengan penambahan alat produksi dapat menambah kapasitas produksi (Ferdiani, dkk; 2019, Ferdiani, dkk; 2018).

Adapun permasalahan yang dihadapi mitra yaitu: 1) Kurangnya mesin pemotong kulit. Selama ini pemotongan dilakukan manual, sehingga tidak efektif dari segi waktu dan kualitas serta kuantitas. 2) Belum memiliki mesin grafir, sehingga tidak dapat mengembangkan inovasi produk. 3) Karena pengerjaan pemotongan desain tas masih bersifat manual, menyebabkan kualitas produk dibawah standart perusahaan. Hal ini dipengaruhi human error. Selain itu resiko kecelakaan kerja dan produk cacat lebih tinggi, karena untuk memenuhi target produksi. 4) Kurangnya penguasaan digital marketing dalam memasarkan hasil produksi sehingga hanya bergantung pada konsumen yang datang ke galeri toko. 5) Belum adanya inovasi dalam mengembangkan produk, karena kurangnya ketersediaan alat produksi, misalnya mesin grafir. Mesin grafir ini berguna untuk membuat ukiran pada tas sehingga menambah nilai estetika. 6) Kurangnya pengetahuan terhadap manajemen keuangan sehingga tidak dapat menghitung laba pertahunnya.

## METODE

Metode yang akan digunakan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut:

### 1.1. Metode Yang Ditawarkan

Metode yang ditawarkan dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yaitu diskusi, pelatihan, pendampingan serta penambahan alat produksi.

### 1.2 Langkah-langkah Solusi

Langkah – langkah solusi guna menyelesaikan permasalahan mitra adalah sebagai berikut:

#### a. Diskusi dengan Mitra

Diskusi dengan mitra, merupakan langkah awal untuk mendapatkan informasi untuk mengetahui kekuatan, kelemahan dan permasalahan mitra. Berdasarkan informasi yang didapatkan dari mitra, pengabdian mencari solusi dari permasalahan yang dihadapi mitra, menggali potensi usaha mitra serta melihat peluang pasar. Pada saat diskusi, pengabdian melibatkan 2 mahasiswa dari lintas prodi yaitu prodi Pendidikan Matematika, Prodi Sistem Informasi Manajemen. Keterlibatan mahasiswa ini dimaksudkan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan untuk mengetahui alur produksi pembuatan tas dan dompet dari pembuatan sampai pemasaran sehingga dapat dijadikan referensi dalam mengembangkan usaha.

#### b. Pelatihan

Pelatihan difokuskan pada pelaksanaan pelatihan digital marketing, pelatihan manajemen keuangan untuk industri, dan pelatihan penggunaan serta pemeliharaan mesin. Dengan adanya pelatihan bagi mitra ini diharapkan dapat mendukung mitra untuk meningkatkan produktivitas baik dari segi kuantitas dan kualitas. Adapaun jenis pelatihan di tahun pertama antara lain:

##### 1) Pelatihan digital Marketing

Pelatihan ini digunakan untuk memperluas area pemasaran dengan memanfaatkan digital marketing berupa pemanfaatan website untuk memasarkan produk, postingan iklan di market place. Untuk memperlancar usaha dalam memasarkan produk, tim pengabdian memasang membantu mitra dengan membuat website, mendesain website, membuat desain katalog produk, membuat desain iklan.

##### 2) Pelatihan Manajemen Keuangan untuk industri.

Pelatihan manajemen keuangan ini berguna untuk memberi pengetahuan dan pemahaman kepada mitra tentang pengelolaan laba dan rugi, sehingga mitra dapat merencanakan

pengelolaan keuangannya dengan baik.

- 3) Pelatihan penggunaan serta pemeliharaan alat produksi.

Pelatihan ini berguna untuk memberi pengetahuan kepada mitra tentang pemeliharaan alat produksi sehingga tidak mengalami hambatan dalam menggunakan alat produksi yang baru.

### 1.3 Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program

Partisipasi aktif mitra dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat akan menentukan dalam keberhasilan dan keberlanjutan program. Keterlibatan mitra dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat berupa: 1) Peran aktif mitra dalam memberikan informasi tentang kekuatan dan kelemahan dari usahanya. 2) Penyediaan fasilitas berupa tempat yang nantinya digunakan untuk pelaksanaan pelatihan. Agar tidak membebani mitra, tempat pelatihan dapat menggunakan ruangan di tempat tinggal mitra.

### 1.4 Evaluasi Pelaksanaan Program Dan Tindak Lanjut

Untuk mengetahui tingkat keberhasilan program perlu diadakannya suatu evaluasi. Evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui kekurangan selama pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, yang nantinya akan dijadikan bahan perbaikan. Dalam pelaksanaan evaluasi ini, melibatkan mahasiswa sebagai pengamat lapangan dengan mengisi angket yang sudah disiapkan. Angket tersebut berisi tentang kekurangan dan kelebihan dari pelaksanaan program Pengabdian Kepada Masyarakat. Pada lembar angket juga disediakan kotak saran untuk menuliskan hal-hal yang tidak tercantum dalam angket. Selain itu masukan tentang pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat dari mitra dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang diperoleh dalam pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dapat dijabarkan sebagai berikut:

Hasil Kegiatan

- a. Kegiatan Koordinasi, pengaturan jadwal, pemilihan tempat dan pemilihan materi pada pelatihan.

Pelaksanaan kegiatan ini bertujuan untuk koordinasikan tentang jadwal pelaksanaan dan penentuan tempat pelaksanaan kegiatan Pengembangan Kemasan Produk dan Pelabelan Produk. Hal ini dilakukan agar jadwal yang telah ditentukan tidak berbenturan baik dari pengabdian atau dari pihak mitra. Sedangkan untuk penentuan tempat, disepakati rumah mitra sebagai tempat pelatihan untuk Pengembangan Kemasan Produk. Untuk pemilihan materi, pengabdian melakukan tanya jawab dan diskusi dengan kedua mitra tentang kemasan produk yang nantinya dapat dikembangkan dan mempunyai daya saing di pasaran. Pihak pengabdian juga mengusulkan desain produk yang nantinya akan dikembangkan. Ternyata usulan desain dari pihak pengabdian disetujui oleh kedua mitra. Berikut ini adalah gambar koordinasi antara ketua, tim PKM dan mitra

Berikut ini adalah dokumentasi dari pelaksanaan kegiatan yang dilakukan tim pengabdian dan mitra.



Gambar 5.1

Penyerahan alat produksi berupa Mesin Cutter dan Mesin Grafir



Gambar 5.2

Pelatihan Digital Marketing



Gambar 5.3

Pelatihan Digital Marketing

## SIMPULAN

Kesimpulan yang diperoleh dari kegiatan pengabdian di desa Kludan, Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo adalah sebagai berikut:

1. Pengrajin tas berbahan kulit desa Kludan, Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo menerima inovasi peningkatan kualitas dan kuantitas produksi kerajinan tas berbahan dasar kulit.
2. Pengrajin tas berbahan dasar kulit di desa Kludan, Kecamatan Tanggulangin menerima inovasi berupa pengembangan

desain dan kewirausahaan untuk meningkatkan produktivitas tas sehingga dapat meningkatkan omzet pendapatan.

3. Mitra sangat tertarik dan termotivasi mengembangkan usahanya melalui manajemen usaha dan inovasi produk dengan cara mengikuti pelatihan dan pendampingan dalam menggunakan mesin. Alih teknologi yang diberikan dan dilatihkan berupa mesin cutting dan mesin grafir yang diharapkan mampu meningkatkan kualitas dan daya saing produk yang dihasilkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Nguru, A.G.O, Ferdiani, R.D, Fayeldi, T. 2020. Development Of Web-Based E-Learning Media On Equation Materials And Quadratic Function. *Jurnal Emasains: Jurnal Edukasi Matematika dan Sains*. 9 (1). Halaman 17-24.
- Ferdiani, R.D., Murniasih, T. R, Wilujeng, S., Suwanti, V. 2018. Penambahan Alat Produksi Guna Meningkatkan Produktivitas Pengrajin Keset. *Jurnal JPPM (Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat)*. 2(1). Halaman 23-28.
- Ferdiani, R. D., Yudiono, U., Murniasih, T.R. 2019. Penggunaan Mesin Modifikasi Jamu Tradisional untuk Meningkatkan Hasil Produksi. *Jurnal Abdi: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*. 1(2).Halaman 58-63.
- Wilujeng, S., Sarwoko, E., Nikmah, F. 2022. Triple-A strategy: For supply chain performance of Indonesian SMEs. *Jurnal Uncertain Supply Chain Management*. 10(1). Halaman 95-100.
- Anam, K. Agustina, R., Sutadji, E., Purnomo, Suprianto, D. 2018. Priority Determination System Analysis of Small and Medium Industries using AHP at the Department of Labor. *Proceedings of the Annual Conference on Social Sciences and Humanities - Volume 1: ANCOSH*. Halaman 386-388