

ANALISIS PEMBERDAYAAN UMKM SLIPPER SAWAHAN

Ghevira Tyas¹, Chiquita Charissa², Tiara Kamila³,

Ayu Fitriyani⁴, Tesalonika Claudia⁵, Viviana Aulia⁶

^{1,2,3,4,5,6}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Airlangga

Jl. Airlangga No 4-6, Jawa Timur, Surabaya, Indonesia

e-mail : tesakaramoy2005@gmail.com

ABSTRACT

This analysis aims to determine the planning needed to set up a craft business and the business feasibility of KUB Mampu Jaya. The joint business group in the hotel slipper sector is a collective initiative that aims to produce and distribute slippers (slippers) specifically for hotels. With the development of the hotel industry, the demand for quality and comfortable hotel slippers continues to increase. This collaborative group of companies was created to meet these needs through the collaboration of various parties with diverse resources and expertise. The main objective of KUB Mampu Jaya is to increase the production and marketing efficiency of hotel slippers, ensure high product quality, and increase competitiveness in the market. In addition, KUB Mampu Jaya empowers local communities by creating jobs and new business opportunities. KUB Mampu Jaya uses a collaborative approach where each member contributes according to their expertise and resources. The production process involves several stages, starting from design, material selection, production, to distribution. Modern and environmentally friendly production technology is used to ensure product quality and sustainability.

Keywords: Analysis, business feasibility, crafts, shoes, slippers.

ABSTRAK

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan yang diperlukan dalam mendirikan bisnis kerajinan dan kelayakan bisnis dari KUB Mampu Jaya. Kelompok usaha bersama di bidang slipper hotel merupakan inisiatif kolektif yang bertujuan untuk memproduksi dan mendistribusikan slipper (sandal) khusus untuk hotel. Dengan berkembangnya industri perhotelan, permintaan akan sandal hotel yang berkualitas dan nyaman terus meningkat. Kelompok perusahaan kolaboratif ini diciptakan untuk memenuhi kebutuhan tersebut melalui kolaborasi berbagai pihak dengan sumber daya dan keahlian yang beragam. Tujuan utama dari KUB Mampu Jaya yaitu meningkatkan efisiensi produksi dan pemasaran slipper hotel, memastikan kualitas produk yang tinggi, serta meningkatkan daya saing di pasar. Selain itu, KUB Mampu Jaya memberdayakan masyarakat lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan peluang usaha baru. KUB Mampu Jaya menggunakan pendekatan kolaboratif di mana setiap anggota berkontribusi sesuai dengan keahlian dan sumber daya yang dimiliki. Proses produksi melibatkan beberapa tahapan, mulai dari desain, pemilihan bahan, produksi, hingga distribusi. Teknologi produksi yang modern dan ramah lingkungan digunakan untuk memastikan kualitas produk dan keberlanjutan.

Kata Kunci: Analisis, kelayakan bisnis, kerajinan, sepatu, slipper.

PENDAHULUAN

KUB Mampu Jaya adalah sebuah usaha kecil menengah yang mengkhususkan diri dalam pembuatan sepatu, sandal, dan slipper hotel. Usaha ini didirikan pada tahun 2014 setelah penutupan lokalisasi gang Dolly, dengan modal awal yang dikumpulkan sendiri oleh warga setempat. KUB Mampu Jaya lahir dari program pelatihan keterampilan yang diadakan oleh Pemkot Surabaya untuk membantu warga terdampak dari eks-lokalisasi Dolly meningkatkan kemandirian ekonomi dan taraf hidup mereka. Semua pekerja di KUB Mampu Jaya, sejak awal pendiriannya hingga saat ini, adalah warga sekitar gang Dolly. Usaha ini beroperasi di Jl. Kupang Gunung Timur I No.20- 22, Putat Jaya, Kec. Sawahan, Surabaya, Jawa Timur 60255, tepatnya di bekas wisma lokalisasi gang Dolly, yaitu wisma Barbara.

Secara potensi pasar, dikutip dari laporan industri alas kaki global, pasar alas kaki merupakan pasar yang cukup unik karena semua orang membutuhkan produk tersebut. Menurut sumber tersebut, Asia Pasifik memegang pangsa tertinggi sebesar 39,6% pada tahun 2022 dan diperkirakan akan terus mempertahankan tren tersebut selama periode perkiraan.

Industri alas kaki merupakan salah satu industri penting di Indonesia, dengan kontribusi yang signifikan terhadap ekonomi nasional. Menurut data Kementerian Perindustrian, pada tahun 2020, industri alas kaki menyumbang sebesar Rp 116 triliun terhadap PDB non-migas Indonesia. Industri ini juga mempekerjakan jutaan orang, baik di sektor formal maupun informal. Secara lokasi, KUB Mampu Jaya memiliki peluang besar di pasar alas kaki lokal karena Surabaya, dengan populasi 2,8 juta jiwa (Badan Pusat Statistik, 2020), adalah kota terbesar kedua di Indonesia setelah Jakarta.

METODE

SURABAYA---*Kupang Gunung Timur*

Survei KUB Mampu Jaya pertama kali kami lakukan pada tanggal 19 April 2024, lokasi KUB Mampu Jaya sendiri terletak di JL. Kupang Gunung Timur 1 no 20-22. Dalam pelaksanaan kegiatan analisis UMKM KUB Mampu Jaya, pengambilan informasi kami dapatkan melalui metode wawancara langsung dengan para narasumber, terutama pada kepala KUB Mampu Jaya yaitu mas Ricky yang bertanggung jawab atas operasional tempat tersebut, juga beberapa karyawan yang bertugas pada saat itu.

Pada survei pertama, kami memfokus pada hal-hal yang mendasar, pertanyaan yang kami ajukan dalam proses wawancara masih dalam seputar latar belakang UMKM, jumlah pegawai, dan operasional UMKM dalam kesehariannya, kami juga melakukan pengumpulan data dengan teknik observasi, metode ini kami gunakan untuk mengumpulkan data dan informasi KUB Mampu Jaya melalui pengamatan secara langsung mengenai tempat UMKM untuk mengetahui kondisi lingkungannya, apakah tempat tersebut layak untuk para karyawan, bagaimana kondisi kebersihannya, dan apakah peralatan yang digunakan masih layak pakai dan operasi.

Pada survei kedua yang dilakukan pada tanggal 30 April 2024, kami mulai untuk melakukan observasi mengenai KUB Mampu Jaya dengan lebih spesifik terutama dalam hal masalah keuangan, sumber daya, pemasaran, dan operasional secara lebih mendalam agar kami dapat menemukan titik penyelesaian masalah dan juga solusi atas hambatan-hambatan pada KUB Mampu Jaya. teknik yang kami gunakan pada survei kedua adalah melalui 2 metode wawancara, yaitu terstruktur dan tidak terstruktur. Kami mengumpulkan dan menyusun pertanyaan-pertanyaan yang hendak kami ajukan kepada narasumber, melalui metode wawancara terstruktur, wawancara akan lebih terarah dan akan memudahkan data yang hendak kami ambil, sebagai tambahan, kami juga melakukan teknik wawancara tidak terstruktur kepada para pegawai KUB Mampu Jaya, sebagai tambahan informasi yang akan berguna untuk menyelesaikan solusi permasalahan.

Selain menggunakan kedua metode pelaksanaan tersebut, karena adanya keterbatasan waktu antara dua belah pihak, maka dari itu untuk mencari informasi lebih lanjut mengenai KUB Mampu Jaya, kami menghubungi langsung KUB Mampu Jaya melalui mas Ricky selaku pihak yang bertanggung jawab dengan aplikasi chat whatsapp apabila ada kendala.

HASIL PELAKSANAAN

1. Profil UMKM KUB Mampu Jaya

Hasil pelaksanaan penelitian yang kami lakukan, KUB Mampu Jaya dengan penanggung jawab Ibu Atik Triningsih merupakan tempat usaha yang dimiliki oleh pemerintah kota Surabaya, riwayat berdirinya KUB Mampu Jaya itu sendiri pada awalnya dibentuk tahun 2014 dengan produk awal berupa sepatu. Namun, pada tahun ketiga, tepatnya tahun 2017, KUB Mampu Jaya menambah jenis produknya, yaitu *slipper hotel*. Jenis produk KUB Mampu Jaya adalah sandal, *slipper hotel*, dan sepatu. Pemasaran yang telah diimplementasikan adalah pemasaran offline, yaitu *mouth to mouth* dan melalui perantara Pemerintah Kota Surabaya. Dalam 1 bulan, omset yang diperoleh rata-rata sekitar Rp 20.000.000.

Saat ini, KUB Mampu Jaya sudah bekerja sama dengan kurang lebih 50 hotel di Indonesia, dengan 10 hotel di Surabaya. pada bidang sumber daya manusia dapat dilihat bahwa upah tenaga kerja yang diperoleh berbentuk upah borongan. Berdasarkan data yang diperoleh, setiap karyawan yang

memproduksi sepatu, sandal, maupun slipper hotel akan memperoleh upah sebesar Rp 175 - Rp 200 per pasang. Jumlah upah yang diterima karyawan KUB Mampu Jaya selama 1 bulan diperoleh berdasarkan banyaknya pesanan sepatu, sandal, atau slipper hotel dari pelanggan.



Gambar 1.1 Pegawai KUB Mampu Jaya



Gambar 1.2 Tempat produksi produk



Gambar 1.3 Hasil Produk

2. Identifikasi Masalah UMKM KUB Mampu Jaya

Masalah- masalah yang dihadapi oleh UMKM KUB Mampu Jaya dapat diidentifikasi sebagai berikut:

Bidang Operasional:

1. Mesin jahit terkadang mengalami kendala yang dapat membuat produksinya terhenti. Kendala mesin jahit dapat bervariasi, seperti jarum patah atau benang tersangkut. Ketika mesin jahit mengalami kendala, perlu waktu untuk memperbaikinya. Hal ini dapat mengakibatkan penundaan dalam produksi.
2. Terjadi keterlambatan pengiriman dari *supplier* bahan. Keterlambatan pengiriman bahan baku dapat memiliki dampak serius pada produksi. Tanpa bahan baku yang cukup, produksi harus dihentikan atau dihentikan sementara, yang berarti pesanan tidak dapat dipenuhi tepat waktu.

Bidang Sumber Daya Manusia:

1. Jumlah karyawan sementara telah cukup untuk mengerjakan jumlah *order* yang ada. Namun untuk jumlah *order* yang besar, KUB Mampu Jaya masih memerlukan SDM yang lebih banyak agar dapat mengerjakan pesanan tepat waktu. UMKM KUB Mampu Jaya juga berencana meningkatkan produksi mereka agar jumlah sandal yang dapat diproduksi semakin banyak.
2. Pelatihan untuk perekrutan tidak dapat dilakukan kapan saja, tetapi harus mengikuti prosedur dan jadwal yang telah ditetapkan oleh Dinas Pemerintah Kota Surabaya, dengan

pelaksanaan yang hanya dilakukan satu kali dalam setahun. Pelatihan ini diperlukan agar karyawan KUB Mampu Jaya mampu mengenali fungsi mesin jahit dengan baik dan membuat pola jahitan yang rapi, sehingga hasil produk akhir menjadi lebih sempurna.

Bidang Keuangan:

1. Masalah pembayaran terlambat dari hotel yang dimana hotel atau mitra bisnis lainnya tidak melakukan pembayaran sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.
2. Perubahan yang tidak terduga dalam jumlah pendapatan yang diperoleh oleh KUB Mampu Jaya dalam jangka waktu tertentu.
3. Ketidakpastian dalam permintaan terhadap produk slipper atau sandal hotel yang mereka tawarkan kepada pelanggan mereka.
4. Belum ada pembuatan neraca keuangan.

Bidang Pemasaran:

1. Promosi produk yang belum memanfaatkan teknologi dan platform modern dengan sepenuhnya. KUB Mampu Jaya masih menggunakan metode promosi tradisional yang kuno, seperti promosi langsung ke hotel-hotel (*door to door*).
2. KUB Mampu Jaya hanya mengandalkan mitra bisnis dan untuk mempromosikan produknya, tanpa melakukan upaya promosi atau pemasaran sendiri (*handle Instagram*).

3. Usulan Penyelesaian Masalah untuk UMKM KUB Mampu Jaya

Dalam merespons tantangan yang dihadapi oleh UMKM KUB Mampu Jaya, kami sebagai kelompok memberikan saran solusi dalam berbagai aspek, termasuk operasional, manajemen SDM, keuangan, dan pemasaran. Beberapa usulan penyelesaian masalah yang kami ajukan mencakup hal-hal berikut:

Bidang Operasional:

1. Karyawan yang menggunakan alat mesin jahit perlu memastikan berapa kali kendala terjadi selama penggunaannya. Lalu UMKM ini dapat melakukan pemeriksaan rutin (bisa dilakukan sebulan sekali) terhadap alat mesin jahit, sehingga dapat mencegah terjadinya kerusakan yang lebih parah pada mesin jahit.
2. Untuk keterlambatan pengiriman bahan, UMKM dapat melakukan komunikasi dengan supplier dan menemukan penyebabnya. Jika penyebabnya tidak bisa dicegah dan dapat membuat jadwal pengiriman menjadi sangat terhambat, UMKM dapat mencari alternatif supplier lain yang dapat mengirimkan bahan baku secara lebih cepat.

Bidang Sumber Daya Manusia:

1. Dengan menjalin kerjasama yang erat dengan RT/RW setempat serta menyusun strategi promosi yang efektif untuk memperkenalkan berbagai lowongan kerja yang tersedia, sehingga setiap warga mendapatkan informasi yang jelas dan kesempatan yang sama untuk mengakses peluang kerja yang ada.
2. Mengembangkan program pelatihan internal di UMKM yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawan secara berkala. Mencakup berbagai aspek, mulai dari pelatihan teknis mengenai cara kerja mesin jahit maupun memperbaiki mesin jahit ketika terjadi kendala, cara memilih bahan baku berkualitas, hingga pelatihan tutorial membuat konten untuk memasarkan produk melalui media sosial.

Bidang Keuangan:

1. Membuat perjanjian pembayaran jelas dengan hotel. Dengan memiliki perjanjian yang terperinci dan transparan mengenai jangka waktu pembayaran, jumlah yang harus dibayarkan, serta metode pembayaran yang disepakati, maka akan meminimalisir kemungkinan salah paham atau ketidaksepakatan di masa mendatang.

2. Agar pendapatan berjalan stabil ada kalanya untuk tetap berfokus pada pembuatan slipper hotel, namun meningkatkan diversifikasi bahan maupun motifnya seperti menggunakan bahan bulu rasfur. Tambahkan pula fitur unik seperti bahan ramah lingkungan, anti-slip, atau branding yang *customisable* untuk hotel
3. UMKM dapat mulai membuat proyeksi keuangan sederhana untuk memperkirakan pendapatan, biaya, dan keuntungan masa depan dengan membuat laporan keuangan sederhana menggunakan software Microsoft Excel agar pencatatan lebih terstruktur.

Bidang Pemasaran:

1. Diperlukan untuk mengoptimalkan pemanfaatan platform media sosial, terutama Instagram. Dengan adanya visualisasi konten yang menarik akan mengundang perhatian calon konsumen agar dapat melihat katalog atau produk slipper terbaru.
2. Menggunakan fitur iklan berbayar di instagram dan facebook sehingga produk dapat sering tampil melalui beranda akun-akun yang berpotensi khususnya hotel-hotel.
3. Membuat poster untuk diiklankan melalui fitur di Instagram.
4. Partisipasi dalam pameran dan acara industri perhotelan untuk memperkenalkan produk secara langsung

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Dari berbagai permasalahan yang dialami oleh UMKM KUB Mampu Jaya, dapat disimpulkan bahwa komunikasi yang jelas, pelatihan Sumber Daya Manusia secara rutin, dan inovasi merupakan hal yang sangat penting untuk memaksimalkan kemajuan UMKM. Perlu adanya pemanfaatan teknologi yang ada secara maksimal. Namun dalam kasus ini, kurangnya pengetahuan terkait teknologi dan cara memanfaatkannya dengan baik membuat KUB Mampu Jaya belum bisa menggunakan media sosial untuk mengembangkan brand awareness mereka. Oleh karena itu, solusi yang kami berikan dapat membantu KUB Mampu Jaya untuk mulai melakukan pemasaran melalui media sosial Instagram, dan harapan kami agar solusi yang kami berikan dapat dilakukan dalam jangka waktu yang panjang.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang dipaparkan, berikut beberapa saran yang dapat ditindaklanjuti oleh UMKM KUB Mampu Jaya untuk memaksimalkan kemajuan usaha mereka:

1. Mengadakan pelatihan secara berkala untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawan di berbagai bidang, seperti keterampilan teknis untuk produksi, pemasaran, keuangan, dll. Keterampilan interpersonal untuk komunikasi, kerjasama tim, dll. Dan keterampilan digital untuk penggunaan media sosial, e-commerce, dll.
2. Gunakan media sosial untuk membangun *brand awareness*, menjangkau calon pelanggan baru, dan meningkatkan penjualan. Serta ikuti pelatihan dan edukasi tentang pemanfaatan teknologi untuk UMKM.
3. Lakukan penelitian pasar untuk memahami kebutuhan dan tren terbaru konsumen serta ciptakan produk dan layanan baru yang unik, menarik, dan sesuai dengan permintaan pasar. Selain itu, jangan lupa untuk berinovasi dalam proses produksi dan pemasaran guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Data Statistik Jumlah Hotel, Tingkat Hunian Kamar, dan Rata-rata Harga Kamar Hotel Kota Surabaya.* (2020, November 14). PHRI Jatim. <https://phrijawatimur.com/data-statistik-jumlah-hotel-tingkat-hunian-kamar-dan-rata-rata-harga-kamar-hotel-kota-surabaya/>
- Footwear Market Size, Share | Global Industry Trends Report, 2025.* (2019, August). <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/footwear-market>
- Indonesia, B. P. S. (n.d.). *Badan Pusat Statistik Indonesia*. Badan Pusat Statistik Indonesia. Retrieved May 24, 2024, from <https://www.bps.go.id/id>

Lampiran



Gambar 1. Data regional pasar sepatu global tahun 2022

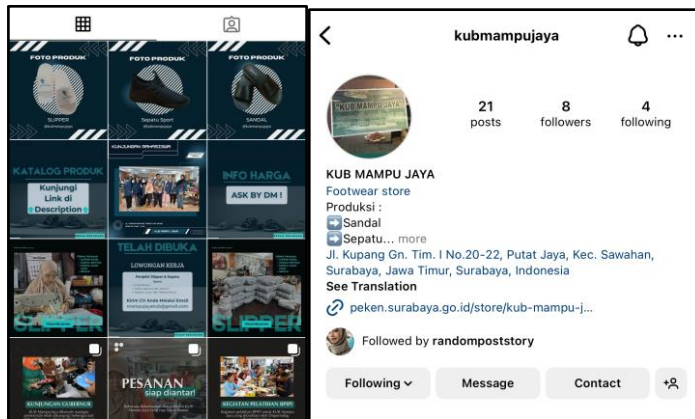
Sumber : Grand View Research, 2019

20 Kota Inti Terbesar Menurut Jumlah Penduduk:

No. ↕	Logo ↕	Kota ↕	Kawasan Metropolitan ↕	Sensus BPS 2020	Data Kemendagri 2024 ^[3] ↕
1		Jakarta	Jabodetabekpunjur	10.562.088	11.189.650
2		Surabaya	Gerbangkertosusila	2.874.314	2.970.952
3		Bandung	Cekungan Bandung	2.444.160	2.527.854
4		Medan	Mebidangro	2.435.252	2.525.677
5		Palembang	Patungraya Agung	1.668.848	1.721.392

Gambar 2. Data populasi berdasarkan kota di Indonesia

Sumber : Badan Pusat Statistik Indonesia, 2024



Gambar 3. Akun Instagram KUB Mampu Jaya (@kubmampujaya)

Sumber : Instagram, 2024



Gambar 4. Poster Iklan Produk KUB Mampu Jaya

Sumber : Canva, 2024



Gambar 5. Tutorial Konten dengan Aplikasi Capcut

Sumber : Whatapps, 2024