

## PENINGKATAN WIRASWASTA MUDA BERBASIS BAHAN KAYU DI KECAMATAN KEDUNGKANDANG KOTA MALANG

**Dedi Usman Effendy**

Fakultas Teknik Elektro, Universitas Widyagama Malang

Email Korespondensi: [dedy@widyagama.ac.id](mailto:dedy@widyagama.ac.id)

### ABSTRACT

Kebutuhan akan usaha berbahan kayu saat ini semakin meningkat, hal ini sejalan dengan perkembangan kebutuhan akan kayu sebagai bahan bangunan yang pesat. Usaha berbahan kayu pada awal selain dibina untuk diarahkan pada pembuatan lemari, kusen, kursi-meja, bufel dll. Dengah telah dikembangkan ke arah bahan untuk bahan bangunan dan kebutuhan perabotan rumah tangga, maka dibutuhkan dukungan alat-alat yang mampu memberikan kemudahan dalam peningkatan produksi dan pemasaran. Sementara itu, industri kecil yang berkecimpung dalam hal usaha berbahan kayu masih relatif kurang dan tidak bisa mengikuti tuntutan kebutuhan. Oleh karena itu untuk mendukung kebutuhan tersebut diperlukan kreatifitas yang mampu memberikan kualitas yang sesuai dengan permintaan. Permasalahan manajemen masih menggunakan sistem pemasaran konvensional dengan menawarkan dari desa ke desa atau sistem *door to door*. Cara ini sangat membutuhkan waktu banyak dan tidak efektif. Masalah kendali mutu produk, belum adanya kendali kualitas produk berbahan kayu yang bisa menjamin mutu produk. Permasalahan manajemen yang paling menonjol pada kedua IRT berbahan kayu tersebut adalah job deskripsi dan pengelolaan keuangan dalam usahanya tersebut. Target luaran dari program ini adalah Menghasilkan pelatihan produksi berbahan kayu dengan kualitas hasil yang lebih baik sehingga IRT berbahan kayu lebih berkembang dan memiliki segmentasi pasar yang lebih luas dan instrumen tersebut akan dapat memperbaiki : Kualitas produksi kayu yang dihasilkan, Lebih efisien tempat, waktu, tenaga dan biaya, biaya terjangkau dan mudah. Menghasilkan Pelatihan sistem pengelolaan keuangan dan pemasaran dalam IRT sehingga semua transaksi dapat tercatat dan teranalisa dengan baik.

**Kata Kunci:** pelatihan, kayu, produksi, manajemen

### PENDAHULUAN

Kebutuhan akan usaha berbahan kayu saat ini semakin meningkat, hal ini sejalan dengan perkembangan kebutuhan akan kayu sebagai bahan bangunan yang begitu pesat. Usaha berbahan kayu pada awal selain dibina untuk diarahkan pada pembuatan kusen, lemari, kursi-meja, bufet dll. Dengah telah dikembangkan ke arah bahan untuk bahan bangunan dan kebutuhan perabotan rumah tangga, maka dibutuhkan dukungan alat-alat yang mampu memberikan kemudahan dalam peningkatan produksi dan pemasaran. Sementara itu, industri kecil yang berkecimpung dalam hal usaha berbahan kayu masih relatif kurang dan tidak bisa mengikuti tuntutan kebutuhan. Oleh karena itu untuk mendukung kebutuhan tersebut diperlukan kreatifitas yang mampu memberikan kualitas yang sesuai dengan permintaan. Dalam hal ini, pihak produsen usaha berbahan kayu harus bisa memberikan pasokan sesuai dengan spesifikasi dan baku mutu yang diinginkan konsumen yaitu dalam hal ini para konsumen peralatan rumah tangga. Hal inilah yang melatar belakangi adanya usulan program pengabdian masyarakat berupa PKM peningkatan produksi usaha berbahan kayu di kecamatan Kedungkandang.

Kecamatan Kedungkandang Kota Malang merupakan wilayah kecil dengan sedikit usaha berbahan kayunya. Sebagian masyarakat menggantungkan hidupnya dari jenis usaha berbahan kayu ini. Pada wilayah tersebut terdapat lebih dari 5 Industri Rumah Tangga (IRT) yang mana rata-rata setiap IRT mampu memperkerjakan 1 sampai 2 orang tenaga kerja borongan. Ternyata keberadaan IRT usaha berbahan kayu ini mampu sedikit

menyerap tenaga kerja. Oleh karena itu keberadaannya perlu dipertahankan dan ditingkatkan agar mempunyai posisi yang lebih kuat untuk ikut membangun perekonomian bangsa.

### **Nama IRT dan alamat**

Dua IRT yang diidentifikasi kondisi eksistingnya adalah :

Industri Rumah Tangga (IRT) Berbahan kayu "Rio" Pemilik sekaligus pimpinan IRT :

Effendi Purnomo, Alamat : Kec. Kedungkandang Kota Malang

### **Bahan-bahan produksi**

Kedua IRT berbahan kayu tersebut menggunakan bahan baku dari kayu-kayu yang ada di masyarakat. Penjelasan lebih lengkap tentang bahan-bahan kayu berbahan kayu yang digunakan dalam proses produksi pada masing-masing IRT berbahan kayu disajikan.

Beberapa contoh produk yang telah dihasilkan seperti terdapat pada, Gambar. Pada gambar produk tersebut menunjukkan bahwa diperlukan penggunaan alat yang mampu meningkatkan produktifitas dan mutu.



Gambar 1. Hasil Akhir Produksi



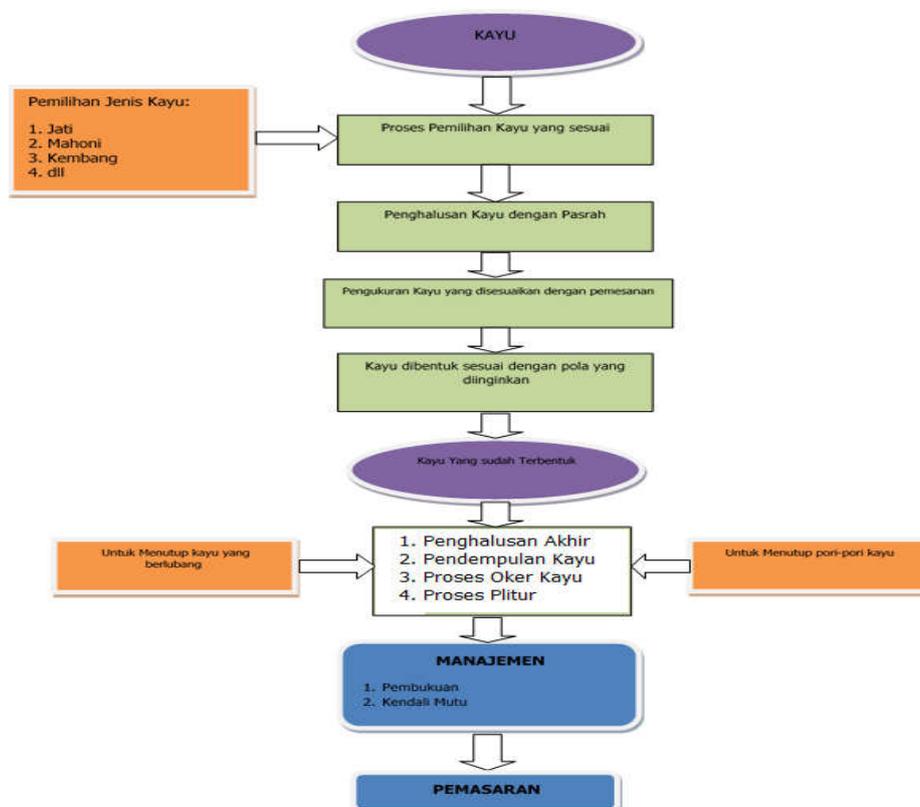
Gambar 2. Proses Produksi Berbahan kayu Manual

### **Proses Produksi**

IRT berbahan kayu rata-rata dapat memproses 1-0.5 kibik kayu untuk IRT "Rio". Jumlah bahan baku kayu yang diproses setiap hari sangat bervariasi dan tidak bisa diprediksi secara pasti karena proses akhir pembuatan berbahan kayu tergantung pada kondisi sinar matahari.

Tenaga kerja yang terlibat selama proses produksi adalah 1 orang pada IRT "Rio" masih dikerjakan sendiri oleh pemilik. Proses produksi pada masing-masing IRT berbahan kayu memiliki kemiripan. Alur produksi berbahan kayu dijelaskan sebagai berikut :

1. Dipersiapkan pemilihan bahan kayu yang akan dipakai dalam proses pembuatan berbahan kayu yang sesuai dengan pemesanan, adapun kayu yang ada kayu jati, mahoni, kembang, sengon dll, kayu pilihan yang akan diproses mengalami proses seleksi, sehingga ukuran kayu yang akan dipakai dalam proses produksi bervariasi. Kondisi ini memberikan dampak yang cukup besar pada produk hasil akhir berbahan kayu yang dihasilkan. Hal ini disebabkan karena perbedaan jenis kayu memiliki kelebihan yang berbeda pada masing-masing kayu, sehingga apabila dibuat akan memberikan hasil akhir yang bervariasi.
2. Kayu yang sudah disiapkan akan diproses selanjutnya dengan menghaluskan kayu tersebut dengan menggunakan alat produksi pasrah, sehingga kayu benar-benar halus untuk proses produksi berikutnya.
3. Pasca penghalusan bahan kayu proses selanjutnya adalah mengukur semua kayu sesuai dengan ukuran kayu yang akan dipakai dalam proses produksi.
4. Pembentukan kayu-kayu yang sudah dihaluskan dan diukur sesuai dengan bentuk pemesanan.
5. Setelah kayu dibentuk dihaluskan kembali dengan menggunakan alat penghalus kayu seperti yang terlihat pada gambar dibawah.
6. Dilanjutkan dengan proses pendempulan, dimana supaya kayu yang berlubang dapat di tutupi dengan dempul dan menjadi halus tidak berlubang.
7. Selanjutnya adalah proses oker, kayu yang sudah didempul dilanjutkan dengan proses oker dimana untuk menutupi pori-pori dari kayu supaya pada proses plitur tidak diserap oleh kayu. Proses oker minimal 2 jam, baru dilanjutkan oker berikutnya, oker dilakukan 3 kali supaya pori-pori kayu benar-benar tertutup.
8. Proses akhir adalah proses plitur, proses plitur membutuhkan cahaya matahari yang banyak agar kayu yang sudah dibentuk akan mengkilat. Dengan selesainya proses plitur maka berbahan kayu sudah siap untuk dikirimkan ke pemesan.



Gambar 5. Alur proses produksi Berbahan kayu

## Aspek Manajemen

Kondisi aspek manajemen yang dilakukan Mitra secara operasional di lapangan adalah sebagai berikut:

- 1) Sistem pemasaran yang dilakukan masih dengan cara konvensional dengan *door to door* dan *mouth to mouth* menawarkan ke penduduk desa maupun kota secara langsung. Setelah mendapatkan pesanan berbahan kayu, baru dibuatkan sesuai dengan pesanan yang ada. Waktu yang dibutuhkan untuk menawarkan berbahan kayu ini lebih banyak dan tidak efektif.
- 2) Tidak ada sistem stok berbahan kayu yang banyak, sehingga ketika ada pemesanan yang bersamaan maka dengan jumlah yang banyak maka sering terjadi keterlambatan produksi berbahan kayu sehingga penyerahan berbahan kayu yang dipesan menjadi sering terlambat.
- 3) Masalah kendali mutu produk masih belum ada dengan baik sehingga beberapa produk ketika diserahkan pada konsumen masih ada kualitas berbahan kayunya yang kurang presisi dan halus sehingga kurang bagus diterima oleh konsumen. Produk berbahan kayu juga membutuhkan plitur yang baik, sehingga perlu digunakan jenis plitur yang bagus sehingga dapat menghasilkan produksi berbahan kayu yang mempunyai kualitas bagus.
- 4) Tidak ada pembukuan yang tertib dan disiplin dari hasil penjualan produk berbahan kayu tersebut sehingga tidak bisa diketahui dengan jelas apakah usaha tersebut untung atau rugi dan kalau untung seberapa besar untungnya. Kondisi hal tersebut juga tidak bisa terlepas dari adanya tidak terpisahnya antara keuangan usaha dengan kebutuhan keluarga.
- 5) Sedangkan aspek manajemen, kondisi mitra secara garis besar juga masih sangat sederhana dan semi manual sehingga kemampuan untuk mengembangkan usaha berbahan kayu yang lebih besar masih sulit untuk dicapai.

Dari diatas terlihat bahwa secara manajemen masih banyak hal yang belum dilakukan, baik itu yang menyangkut manajemen bahan baku, manajemen pemasaran, maupun manajemen keuangan. Pemasaran masih menggunakan cara konvensional dengan menawarkan cara *door to door*, dan cara ini sangat melelahkan dan menghabiskan waktu. Sedangkan dari aspek keuangan, masih belum dilakukan pembukuan yang rapi. Hal ini tidak terlepas dari kondisi finansial keluarga yang masih tidak bisa membedakan antara keuangan dari hasil usaha dengan kebutuhan keluarga sehari hari.

## Kelembagaan IRT

Sebagaimana IRT pada umumnya, IRT "Rio" belum memiliki kelembagaan yang tetap, karena sebagai besar pengelola adalah keluarga dan tetangga dekat. Bentuk-bentuk kelompok usaha bersama, asosiasi, atau koperasi belum termasyarakatkan pada lokasi mitra.

## Peluang Bisnis

Peluang bisnis IRT berbahan kayu ini sangat prospektif. Setiap tahun banyak kepala rumah tangga selalu melakukan pembuatan rumah dan isi perabotan rumah yang membutuhkan usaha berbahan kayu untuk keperluan kusen rumah dan perabotannya. Hal ini karena terkait dengan pembangunan rumah dan perabotannya dibuat yang selalu membutuhkan perabotan rumah baru. Selain itu, ada perabotan rumah untuk mengisi perabotan rumah yang lama yang sudah rusak digantikan dengan perabotan rumah yang baru. Sementara itu, kebutuhan akan usaha berbahan kayu ini masih belum bisa dipenuhi semua terutama jenis produk berbahan kayu jenis yang terbaru yang mampu memberikan sentuhan inovasi dan kreatif berbahan kayu sehingga menarik pelanggan berbahan kayu.

Fakta menunjukkan bahwa saat ini kusen akan rumah dan perabotan rumah terus berkembang dengan membutuhkan usaha berbahan kayu ini. Jumlah pesanan akan kusen rumah dengan perabotan rumah tangga sangat banyak dan terus berkembang terutama di perkotaan. Hampir disetiap daerah di wilayah Malang terdapat pemesanan kusen pembangunan rumah dan perabotannya yang memerlukan usaha berbahan kayu. Dari sini maka peluang bisnis untuk pemasaran usaha berbahan kayu ini menjadi sangat potensial dan bisa dikembangkan sebagai usaha yang mempunyai peluang yang cukup bagus.

### **Permasalahan Mitra**

Berdasarkan hasil identifikasi dan analisis situasi didapatkan beberapa permasalahan mitra yang perlu dicari solusi alternatifnya yaitu :

### **Permasalahan Bahan Baku dan Proses Produksi**

Pada kedua IRT tersebut bahan baku kayu berbahan kayu sebelum proses tidak dilakukan seleksi terhadap kayu yang akan digunakan sehingga produk akhir tidak memiliki tingkat keseragaman bentuk dan ukuran karena disesuaikan dengan pesanan terhadap jenis kayu. Kondisi tersebut sangat mempengaruhi hasil produk berbahan kayu. Bahwa ukuran dan bentuk produk berbahan kayu akhir yang diproduksi baik sebelum jadi maupun setelah jadi masih kurangnya pengergajian yang bagus. Disamping itu hasil produk berbahan kayu yang kurang bagus akan mempengaruhi daya saing di pasaran berbahan kayu.

### **Permasalahan Bidang Manajemen.**

Permasalahan manajemen untuk kedua mitra berbahan kayu adalah:

- 1) Masih menggunakan sistem pemasaran konvensional dengan menawarkan dari desa ke desa atau sistem *door to door*. Informasi produk hanya sebatas bisa diketahui dengan mendapat informasi dari *mouth to mouth* atau dari tetangga ke tetangga yang lain desa. Cara ini sangat membutuhkan waktu banyak dan tidak efektif.
- 2) Masalah kendali mutu produk, belum adanya kendali kualitas produk berbahan kayu yang bisa menjamin mutu produk. Hasil produksi berbahan kayu yang diserahkan ke konsumen kadang terkesan kurang bagus sehingga ketika diserahkan ke pelanggan bila ada berbahan kayu yang kurang bagus produk terjadi komplain.
- 3) Permasalahan manajemen yang paling menonjol pada kedua IRT berbahan kayu tersebut adalah job deskripsi dan pengelolaan keuangan dalam usahanya tersebut. Padahal dengan adanya laporan keuangan akan memungkinkan pemilik memperoleh data dan informasi yang tersusun secara sistematis. Dengan adanya laporan keuangan, pemilik dapat memperhitungkan keuntungan yang diperoleh, mengetahui berapa tambahan modal yang dicapai, dan juga dapat mengetahui bagaimana keseimbangan hak dan kewajiban yang dimiliki. Sehingga setiap keputusan yang diambil oleh pemilik dalam mengembangkan usahanya akan didasarkan pada kondisi konkret keuangan yang dilaporkan secara lengkap bukan hanya didasarkan pada asumsi semata.

### **Justifikasi Pengusul Bersama Mitra**

Menghasilkan Pelatihan sistem pengelolaan keuangan dan pemasaran dalam IRT sehingga semua masalah pemasaran dan transaksi dapat tercatat dan ternalisa dengan baik.

### **METODE PELAKSANAAN**

Untuk mencari solusi masalah yang dihadapi oleh mitra metode pendekatan dilakukan sesuai dengan masing masing permasalahan, baik yang menyangkut produksi maupun manajemen.

### **Solusi yang ditawarkan**

Untuk masalah manajemen maka pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan adalah:

- 1) Pelatihan sistem pemasaran konvensional dengan *door to door* bisa diselesaikan dengan membuat informasi produk berbahan kayu yang mudah diakses oleh pelanggan. Untuk itu solusi yang ditawarkan adalah dengan membuat informasi produk pemasaran berbasis brosur. Cara ini pada awalnya masih dibantu dengan cara pemasaran konvensional tapi tentunya dengan memberikan alamat produksi berbahan kayu yang ditawarkan. Dengan demikian maka konsumen dapat melihat dan mengikuti perkembangan jenis berbahan kayu terbaru sesuai dengan pemesanan serta harganya di brosur, maka pelanggan akan lebih mudah untuk mendapatkan informasi produk dengan cepat.
- 2) Pelatihan pembukuan, pendekatan yang perlu dilakukan untuk menyelesaikan masalah ini adalah dengan membuat SOP (*standard operating procedure*) tentang langkah-langkah dalam proses pembukuan. Mitra diberi pemahaman dan dilatih cara melakukan pembukuan yang baik.

### Rencana kegiatan

Rencana kegiatan yang berupa langkah-langkah solusi untuk mengatasi masalah produksi dan manajemen adalah sebagai berikut:

- 1) Koordinasi dan diskusi antar anggota tim dengan mitra. Hal ini dimaksudkan untuk mendapatkan masukan dan gagasan yang digunakan untuk implementasi program ini. Penyamaan persepsi dan langkah gerak dalam pelaksanaan program ini menjadi penting dengan cara kerja yang kolektif seluruh anggota tim dan mitra.
- 2) Merancang dan membuat papanisasi yang memenuhi kriteria perancangan.
- 3) Pelatihan dan pendampingan bidang manajerial.
  - a. Cara merancang dan menyajikan pembuatan pembukuan sederhana berdasarkan transaksi-transaksi yang terjadi.
  - b. Pencatatan ke dalam jurnal umum
- 4) Pembuatan panduan pembukuan.
- 5) Pelatihan manajemen pemasaran kendali mutu produk pada mitra.

### Partisipasi Mitra

Bentuk partisipasi mitra dalam pelaksanaan program ini adalah sebagai berikut:

- 1) Ikut menyiapkan sarana dan prasarana dalam uji coba alat yang telah dihasilkan bersama-sama dengan anggota tim.
- 2) Mengikuti pelatihan dan tutorial yang diadakan sehingga mengerti tentang aspek produksi dan manajemen, baik itu tentang penggunaan pembukuan.
- 3) Bersedia bekerja sama dengan tim secara berkelanjutan bila diperlukan.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Membahas tentang hasil yang dicapai dari pengabdian kepada masyarakat maka secara umum hasil yang dicapai ini dapat diselesaikan sesuai dengan target luaran yang telah ditetapkan. Hasil yang dicapai dengan melihat dari pekerjaan akan dilakukan bertahap sesuai urutan-urutan yang telah ditentukan, dalam melakukan pekerjaan luaran ini diharapkan tidak boleh saling mendahului, demi keberhasilan dalam program iptem bagi masyarakat ini. Hasil yang dicapai dari program ini adalah :

1. Menghasilkan produksi berbahan kayu dengan kualitas hasil yang lebih baik sehingga IRT berbahan kayu lebih berkembang dan memiliki segmentasi pasar yang lebih luas.
2. Implementasi instrumen tersebut akan dapat memperbaiki :
  - a. Kualitas produksi kayu berbahan kayu yang dihasilkan
  - b. Lebih efisien tempat, waktu, tenaga dan biaya.
  - c. biaya terjangkau dan mudah.

3. Pelatihan sistem pemasaran dalam IRT sehingga semua transaksi dapat tercatat dan ternalisa dengan baik.



Gambar 7. Pelatihan Sistem Pemasaran

4. Pelatihan sistem pengelolaan keuangan dalam IRT sehingga semua transaksi dapat tercatat dan ternalisa dengan baik.



Gambar 8. Pelatihan Pengelolaan Keuangan

Rencana tahapan pengabdian berikutnya adalah sebagai berikut :

- a. Evaluasi akhir representasi hasil pelatihan pembukuan dan pemasaran dalam upaya untuk peningkatan produksi
- b. Implementasi dan pengujian akhir alat planer kayu yang dihasilkan sehingga dapat mempercepat dan memperbaiki hasil produksi usaha berbahan kayu.
- c. Penyempurnaan dengan mengadakan pelatihan dari alat planer kayu tersebut.
- d. Hasil penelitian ini akan dipublikasikan

## KESIMPULAN

1. Dengan peralatan yang ada kemampuan akan kualitas maupun produktifitas hasil pembuatan berbahan kayu menjadi bagus. Sudah menggunakan sistem pemasaran yang sudah mau dengan mencetak kartu nama IRT untuk media pemasaran.
2. Informasi produk sudah bisa diketahui dengan mendapat informasi dari pembuatan papan nama ditempat produksi. Cara ini lebih memudahkan pelanggan dan efektif.
3. Masalah kendali mutu produk, belum adanya kendali kualitas produk berbahan kayu yang bisa menjamin mutu produk. Hasil produksi berbahan kayu yang diserahkan ke konsumen sudah bagus sehingga ketika diserahkan ke pelanggan sudah tidak terjadi terjadi complain akan hasil produksi.
4. Saran agar pihak produsen usaha berbahan kayu harus bisa memberikan pasokan sesuai dengan spesifikasi dan baku mutu yang diinginkan konsumen yaitu dalam hal ini para konsumen peralatan rumah tangga.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana menyampaikan terima kasih kepada Universitas Widyagama Malang dan semua pihak yang mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

## REFERENSI

- [1] Wahana Komputer (2010). Panduan Aplikatif Dan Solusi Desain Furniture Standar Ekspor Dengan 3ds Max 2010, Cetakan I, ISBN : 978-979-291-394-1, Penerbit Andi Publisier.
- [2] Jamaludin (2008), "Pengantar Desain Berbahan kayu", Cetakan I. ISBN 979-3631-97-X, Penerbit Kilat Buku Utama.
- [3] Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, DIKTI, 2013. Panduan Pelaksanaan Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Di Perguruan Tinggi Edisi IX.
- [4] Moch. Eryk Kamsori (2007), Pengembangan Industri Berbahan kayu Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Motivasi Berprestasi Masyarakat Paseh Kabupaten Sumedang, Jurnal Pendidikan Geografi, GEA Vol. 7 No. 2, Oktober 2007, ISSN 1412-0313, Universitas Pendidikan Indonesia.
- [5] Jumadi, Kesi Widjajanti. (2012) "Analisis Strategi Peningkatan Kinerja (Studi Kasus Pada Industri Berbahan kayu Di Kota Jepara)". Jurnal Q-MAN Vol. 1 No. 2 April 2012, Halaman 114-124, Universitas Semarang.