

SELAW INOVASI SEPATU BONGKAR PASANG YANG MODIS DAN EKONOMIS

Ade Brilianni Agustia¹⁾, Aeuisah Wahidah Irene Kartika²⁾, Nurul Latifah³⁾,
Chauliah Fatma Putri⁴⁾

¹Teknik Industri, Universitas Widyagama, Malang
Email: adeagustia337@gmail.com

²Teknik Industri, Universitas Widyagama, Malang
Email: aeuisah2kartika@gmail.com

³Teknik Industri, Universitas Widyagama, Malang
Email: Nurullatifa13@gmail.com

⁴Teknik Industri, Universitas Widyagama, Malang
Email: chauliahfp@gmail.com

Abstrak

Sepatu merupakan salah satu alas kaki yang nampaknya telah menjadi salah satu kebutuhan primer bagi semua orang mengingat fungsi dari sepatu itu sendiri serta nilai estetika yang ditawarkan oleh sepatu yang semakin harinya semakin beragam mengikuti perkembangan zaman. Masyarakat khususnya bagi para mahasiswi saat ini bisa dibbilang gandrung akan sepatu, maka penulis tertarik untuk membuat suatu terobosan baru dalam memberikan inovasi pada sepatu yang dapat dipastikan akan banyak disukai perempuan yang gaul dan *fashionable*. SELAW (SEPATU GANTI SOL DAN WARNA) produk inovasi sepatu yang dapat disetting sesuai keinginan dengan cara membongkar pasang bagian upper dan outsolenya menggunakan *zipper* atau resleting. Produk SELAW memiliki keunikan dan manfaat dapat digunakan secara *custom* dengan berbagai macam *upper* warna-warni. Pelaksanaan kegiatan usaha SELAW terdiri dari beberapa tahapan diantaranya, tahap persiapan, survey bahan baku, pembuatan dan pengujian Sampel, pemasaran, serta penjualan dengan sistem pesanan. Dengan bermodalkan ide inovatif ini, Usaha SELAW mendapat tanggapan positif selama 4 bulan pelaksanaan usaha yaitu produk mudah diterima masyarakat yang mana dilihat dari cukup banyaknya permintaan konsumen terhadap produk.

Kata kunci: Bongkar Pasang, Custom, Inovasi, Sepatu.

PENDAHULUAN

Siapa tak kenal sepatu, alas kaki satu ini sangat digemari dan dipakai semua orang dari segala kalangan dan umur. Orang mengenakan sepatu untuk menjalankan berbagai aktivitas sehari-hari. Sepatu nampaknya telah menjadi salah satu kebutuhan primer bagi semua orang mengingat fungsi dari sepatu itu sendiri serta nilai estetika yang beragam seiring perkembangan zaman. Berbagai inovasi sepatu banyak ditemui bila dilihat dari penambahan atribut yang meningkatkan performansi dari fungsi sepatu ataupun sekedar penambahan nilai estetika agar sepatu terlihat lebih indah, unik, lucu, dan gaya mengikuti tren yang ada. Melihat euforia masyarakat khususnya bagi para mahasiswi yang saat ini bisa dibbilang gandrung akan sepatu, maka penulis tertarik untuk membuat suatu terobosan baru dalam memberikan inovasi pada

sepatu yang dapat dipastikan akan banyak disukai perempuan yang gaul dan *fashionable*.

Peluang ini dimanfaatkan penulis untuk menciptakan suatu usaha pembuatan sepatu dengan nama SELAW (SEPATU GANTI SOL DAN WARNA) yang mana produk ini dapat disetting sesuai keinginan dengan membongkar pasang bagian *upper* dan *outsole*. Sehingga dengan hanya sepasang sepatu saja dapat digunakan dalam berbagai macam pilihan warna maupun desain. Hal tersebut sangat menguntungkan karena dapat menghemat pengeluaran daripada harus membeli banyak sepatu.

Usaha ini sangat layak dikembangkan dilihat dari aspek keunikan produk, manfaat produk, keekonomisan produk, target pasar yang luas, serta teknik pemasaran yang lincah, efektif dan efisien. Strategi pemasaran yang digunakan memanfaatkan media *offline* berupa brosur dan katalog, dan juga media *online* via instagram, whatsapp, dan online shop. Selain itu kami memberikan promo produk terbatas waktu dan pemberian bonus dengan syarat pembelian produk tertentu.

METODE

1. Waktu dan Tempat

Adapun waktu dan tempat dalam pelaksanaan kegiatan usaha SELAW itu sendiri dimana waktu pelaksanaan dimulai dari bulan April, tepatnya 09 April 2018 sampai dengan 29 Juli 2018 (4 bulan). Waktu dari semua kegiatan Usaha kami rancang sedemikian rupa dengan berdasarkan penyesuaian terhadap kegiatan perkuliahan kami, sehingga kami dapat menjalankan aktivitas Usaha tanpa mengganggu perkuliahan kami sehingga pelaksanaan pkm sendiri dapat berjalan dengan sebaik-baiknya.

Tempat pembuatan sepatu yang digunakan untuk memproduksi sepatu kami berlokasi di daerah Kedawung, Malang. Karena kami bekerja sama dengan pengrajin sepatu, maka kami tidak perlu membeli maupun menyewa alat-alat produksi. Sedangkan untuk pemasaran pendekatan langsung kami lakukan di Malang, tepatnya di area kampus Universitas Widyagama Malang dan di lokasi CFD, ijen.

2. Organisasi Pelaksana

Dalam organisasi pelaksanaan usaha dengan pembagian tanggung jawab dan job desc dengan tujuan terciptanya kejelasan arah kerja, pengorganisasian, tanggung jawab kerja serta keefektifan dan keefisienan kerja untuk menunjang kelancaran kegiatan usaha. Ada empat bagian dalam pelaksanaan pkm ini antara lain:

1. Direktur (Ketua Kelompok), bertanggung jawab terhadap keseluruhan aspek usaha mencakup bagian produksi, keuangan, dan pemasaran.
2. Manajer Produksi (Ketua kelompok), bertanggung jawab terhadap kelangsungan proses produksi, jaminan mutu dan mempunyai tugas untuk melakukan riset demi pengembangan produk yang lebih inovatif.
3. Manajer keuangan (Anggota 1), bertanggung jawab mengatur aliran dana masuk dan keluar.
4. Manajer Pemasaran (Anggota 2), bertanggung jawab terhadap aspek pemasaran, termasuk juga promosi. Keahlian menganalisa pasar dan teknik promosi jitu diperlukan oleh manajer pemasaran.

3. Tahapan Pelaksanaan Usaha

a. Tahap Persiapan

Pada tahapan ini ada beberapa aspek yang harus dipersiapkan, diantaranya yaitu:

- Koordinasi Tim terkait job desc, dan juga planning terkait pelaksanaan PKM selama waktu yang ditetapkan.
- Koordinasi Manajer Produksi dengan Mitra kerjasama yang menangani pembuatan sepatu. Pada tahapan ini manajer produksi bekerja sama dengan beberapa mitra kerjasama yang menangani pembuatan sepatu, pewarnaan sepatu, labeling dan packing.

b. Tahap Pencarian dan Pembelian Bahan Baku

Dilakukan survey terkait bahan-bahan yang sesuai, sehingga didapatkan bahan yang cocok dan akan digunakan seterusnya untuk kepentingan proses produksi. Bahan-bahan yang telah ditentukan tersebut selanjutnya disampaikan kepada pihak pengrajin produksi untuk selanjutnya diserahkan urusan pemenuhan bahan baku kepada pihak pengrajin.

c. Tahap Pembuatan dan Pengujian Sampel

Pembuatan sampel diawali dengan proses desain produk. Manajer Produksi membuat desain produk, untuk selanjutnya diserahkan pada pihak pengrajin. Dilakukan koordinasi yang berkesinambungan antara manajer produksi dengan pengrajin produksi untuk menghasilkan produk yang mana paling efektif dan mudah dalam proses pembuatannya tanpa menghilangkan unsur kekhasan dari produk sepatu bongkar pasang tersebut.

d. Tahap Pemasaran

Terdapat beberapa strategi pemasaran yang digunakan yang mana dapat mempermudah dalam mendapatkan pelanggan dengan performansi pemasaran yang handal dan lincah. Beberapa strategi pemasaran yang digunakan adalah sebagai berikut:

- Media offline berupa brosur dan katalog.
- Media online via instagram, whatsapp, dan online shop(shopee dan tokopedia)
- Pemberian promo produk berbatas waktu.
- Pemberian bonus pocket upper dengan syarat pembelian produk paket lengkap.

e. Tahap Penjualan

Penjualan dilakukan dengan sistem pesanan. Produk dibuat atas dasar pesanan dari konsumen untuk menghindari terjadinya kelebihan kuantitas dalam produksi dan ketidaksesuaian produk dengan permintaan. Waktu pemesanan sampai dengan transaksi serah terima dengan pelanggan berkisar antara 1- 2 minggu setelah proses pemesanan dengan menyesuaikan dengan banyaknya produk dan produk apa saja yang dipesan. Pembayaran dilakukan di awal pemesanan secara full/ atau dengan uang muka sebagai syarat pengerjaan pesanan.

- Alur Pemesanan-Pengiriman Produk

Usaha SELAW berorientasi terhadap kepuasan konsumen, selain memperhatikan kualitas produk. SELAW berusaha untuk dapat memproses pesanan, sampai dengan penyampaian produk hingga ketangan konsumen tepat pada waktunya. Berikut Alur kerja usaha SELAW:



Gambar 1. Alur Pemesanan-Pengiriman Produk

Alur Pemesanan hingga pengiriman produk SELAW terdiri dari beberapa tahapan diantaranya proses pemesanan lewat media online/ pemesanan langsung,

setelah dilakukan kesepakatan terkait desain, bahan, paket, dan harga SELAW, setelah disepakati konsumen dapat membayar dp/ full harga pesanan yang diminta, kemudian dilakukan pengadaan bahan baku sesuai pesanan, dilanjutkan dengan pengiriman bahan baku ke tempat mitra produksi untuk diproses hingga pesanan jadi sesuai dengan permintaan konsumen, setelah produk jadi tim kami melakukan inspeksi produk, apabila telah sesuai permintaan akan dilakukan pengiriman produk kepada konsumen. Bila konsumen belum membayar secara full, maka setelah produk sampai ketangan konsumen, konsumen membayarkan sisa kekurangan biaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Gambaran Usaha

Usaha kami bergerak di bidang manufaktur, dengan produk sepatu yang memiliki keunikan dan manfaat dapat digunakan secara *custom (mix and match)*. Produk ini merupakan produk inovasi sepatu dengan sistem bongkar pasang sol dan *upper* menggunakan *zipper* atau resleting. Produk SELAW memiliki beberapa klasifikasi pilihan terkait dengan bagian *upper* dan *outsolenya*, diantaranya yaitu: □

1. *Outsole* :

- Tersedia 2 macam jenis *outsole* yaitu normal *outsole* dan *wedges* □ *outsole* (berbeda ketinggian).
- *Outsole* yang diproduksi berwarna putih dan juga hitam sesuai dengan pesanan.

2. *Upper* :

- Tersedia 2 macam jenis *upper*, yaitu normal dan *boots*.
- Tersedia 22 pilihan warna *upper* dengan berbahan dasar kain kanvas
- Menerima pesanan desain *upper*, pemilihan material, kombinasi material sesuai permintaan konsumen □



Gambar 2. Contoh Produk SELAW

b. Gambaran Analisis Keuangan

1. Harga Jual Produk:

Harga Jual SELAW Paket 1 adalah sebesar Rp 350.000,-

2. Harga Pokok Produksi (HPP) Produk

Tabel 1. HPP Produk

Kebutuhan/ 1 produk (ex: Paket 1)	Harga
Bahan Baku Sepatu	Rp 58.285
Biaya Produksi Sepatu	Rp 200.000
Coloring	Rp 6.000
Labelling	Rp 7.000
Packaging	Rp 20.000
Total	Rp 291.285

3. Realisasi Penjualan

Sampai dengan saat ini telah terjual produk sebanyak 8 paket

4. Break Even Point (BEP)

- Biaya Pembuatan Sampel = Rp 1.160.000,-
- Biaya Pembuatan 8 Produk = Rp 1.600.000,-
- Fixed Cost = Rp 3.735.000,-
- Variabel Cost = Rp 1.454.500,-

BEP (Break Even Point) merupakan titik dimana keadaan usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Dalam usaha kami telah diketahui besaran biayanya, diantaranya sebagai berikut:

- Harga Per unit : Rp 350.000
- Modal Awal : Rp 8.000.000,-
- Jumlah Produk terjual : 8 unit
- Fix Cost : Rp 3.735.000
- Variabel cost/unit : $Rp\ 1.454.500 : 8 = Rp\ 181.812,5 = Rp\ 182.000$,
- Kontribusi Margin/ unit = Harga jual per unit – biaya variable per unit = $Rp\ 350.000 - Rp\ 182.000 = Rp\ 168.000,-$
- $$BEP\ Unit = \frac{Fix\ Cost}{Harga\ per\ unit - Variabel\ cost\ per\ unit} = \frac{Rp\ 3.735.000}{Rp\ 350.000 - 182.000}$$

$$= 22,23 = 23\ unit$$
- $$BEP\ Rupiah = \frac{Fix\ Cost}{Kontribusi\ margin\ per\ unit / Harga\ per\ unit}$$

$$= \frac{\text{Rp } 3.735.000}{\text{Rp } 168.000 / \text{Rp } 350.000} = \text{Rp } 7.781.250,-$$

c. Gambaran Pencapaian Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan Usaha yang dilakukan oleh tim selama 4 bulan, yang dimulai pada tanggal April- Juli 2018, pencapaiannya sebagai berikut:

Tabel 2. Pencapaian kegiatan PKM-K SELAW

No	Kegiatan	Persentase
1	Koordinasi Pelaksanaan kegiatan PKM	100%
2	Survey dan pembelian bahan baku untuk sampel	100%
3	Pembuatan sampel	100%
4	Pengujian sampel	100%
5	Perbaikan sampel	100%
6	Pewarnaan sampel	100%
7	Pemberian logo	100%
8	Pembuatan sampel packaging	80%
9	Pembuatan media <i>offline & online</i> kebutuhan <i>marketing</i>	85%
10	Pemasaran	70%
11	Penerimaan Pesanan	30%
12	Proses Produksi	100%
13	Penyampaian pesanan	100%
14	Penyusunan laporan PKM	80%

d. Dampak Utama Pelaksanaan Usaha

Berdasarkan Pelaksanaan Usaha SELAW (SEPATU GANTI SOL DAN WARNA) MODIFIKASI SEPATU BONGKAR PASANG didapatkan beberapa dampak yang dirasakan tim usaha yaitu sebagai berikut:

1. Pokok penting agar produk kami terjual adalah pada manajemen pemasarannya, dikarenakan produk ini unik dan langka sehingga perlu pengenalan produk ke masyarakat luas agar produk kami dapat dikenal dan diketahui manfaatnya
2. Usaha SELAW menambah pengalaman serta kemampuan tim dalam berwirausaha.
3. Usaha SELAW senantiasa menuntut adanya pengembangan dalam kreativitas sehingga kami dapat menciptakan berbagai macam desain, dan keaneka ragaman fungsional dari produk kami.
4. Brainstroming yang dilakukan tim dan pihak mitra produksi menciptakan kinerja yang baik dan dinamis untuk menghasilkan produk sesuai dengan keinginan konsumen tanpa meninggalkan kenyamanan pemakaian produk.

5. Pihak mitra produksi diuntungkan dengan kerjasama yang dilakukan dengan tim kami, karena dengan adanya usaha ini pesanan sepatu yang mitra senantiasa mengalami peningkatan dibanding dengan sebelum dilakukannya kerjasama dengan tim kami

SIMPULAN

Simpulan dari pelaksanaan PKM-K Yang Berjudul SELAW (Sepatu Ganti Sol dan Warna) Modifikasi Sepatu Bongkar adalah sebagai berikut :

1. Terciptanya Produk SELAW, dimana saat ini SELAW telah dipasarkan secara luas
2. Strategi Pemasaran yang handal dan lincah karena dilakukan dengan media *offline* berupa brosur dan katalog, dan juga media *online* via instagram, whatsapp, dan *online shop*. Selain itu kami memberikan promo produk terbatas waktu dan pemberian bonus dengan syarat pembelian produk tertentu.
3. Usaha SELAW sangat layak dikembangkan dilihat dari aspek keunikan produk, manfaat produk, keekonomisan produk, target pasar yang luas, serta teknik pemasaran yang lincah, efektif dan efisien.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih peneliti sampaikan kepada kementerian Riset dan Teknologi Dikti, Rektor Universitas Widyagama Malang, Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan Universitas Widyagama Malang, Dekan Fakultas Teknik Universitas Widyagama Malang, dan Ketua Prodi Teknik Industri Universitas Widyagama Malang.

DAFTAR PUSTAKA

- Sneakers.co.id. "Yuk Kenali Bagian-bagian Sepatu Sneakers".
<https://www.sneakers.co.id/yuk-kenali-bagian-bagian-sepatu-sneaker/>.(diakses: 05 Mei 2018)
- Raja Presentasi Dot Com. "Lima Aspek Kunci dalam Pelayanan Pelanggan (Customer Service)". <http://rajapresentasi.com/2009/04/lima-aspek-kunci-dalam-pelayanan-pelanggan-customer-service/> (diakses: 14 Juni 2018)