

## Peranan Pembinaan Terhadap Kinerja Usaha Kerajinan Kain Tajung Di Kelurahan Tuan Kentang Kecamatan Seberang Ulu I Kota Palembang

Kardinal, Yulizar Kasih

STIE Multi Data Palembang

kardinal@stie-mdp.ac.id, yulizar@stie-mdp.ac.id

**Abstract:** *The purpose of this development activity is to enhance the performance of the business partner such as production capacity, production quantity, sales turnover, and understanding in marketing and business promotion, social media usage, business bookkeeping, and alternative source of the capital. Benefit gained is the increase in the capacity and quantity of production, sales turnover, and understanding of marketing, promotion, bookkeeping, and capital aspects. The method used is empowerment by involving direct community participation (participatory learning and action). The partners are Mr. Misro and Mr. Syarifudin, the owner of Kain Tajung craft industry. The partners are selected purposively based on economic needs and productivity criteria. Coaching was done through 4 steps: preparation, implementation, monitoring and evaluation, and reflection of activity result. The problems faced from both partners are the capacity and quantity of production is not optimal, the lack of marketing and promotion activities, the absence of bookkeeping and business financial statements, and lack of knowledge about alternative sources of business capital. To solve the problem, the production capacity was increased through the procurement of ATBM (manual loom), enhancement of marketing and promotion activities through training and procurement of promotion media, bookkeeping and financial reporting, and training of business capital sources. This activities have a positive impact on the business performance of both partners, the increase in capacity and production quantity an average of 30-35% and sales turnover average 25-30% every week.*

**Keywords:** *coaching, craft, business performance*

**Abstrak:** Tujuan dari kegiatan pembinaan ini adalah untuk meningkatkan kinerja usaha mitra binaan yaitu kapasitas produksi, kuantitas produksi, omzet penjualan, serta pemahaman dalam bidang pemasaran dan promosi usaha, penggunaan media sosial, pembukuan usaha, dan alternatif sumber permodalan. Manfaat yang diperoleh adalah meningkatnya kapasitas dan kuantitas produksi, omzet penjualan, dan pemahaman terhadap pemasaran, promosi, pembukuan, dan aspek permodalan. Metode yang digunakan adalah pemberdayaan dengan melibatkan partisipasi langsung masyarakat (*participatory learning and action*). Mitra binaan yaitu Perajin Kain Tajung Bapak Misro dan Bapak Syarifudin. Mitra binaan dipilih secara purposif dengan kriteria berdasarkan kebutuhan dan produktivitas ekonomi. Pembinaan dilakukan melalui 4 tahap yaitu persiapan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi, dan refleksi hasil kegiatan. Permasalahan yang dihadapi kedua mitra binaan yaitu belum optimalnya kapasitas dan kuantitas produksi, minimnya kegiatan pemasaran dan promosi usaha, belum adanya pembukuan dan laporan keuangan usaha, dan minimnya pengetahuan tentang alternatif sumber permodalan usaha. Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, dilakukan peningkatan kapasitas produksi melalui pengadaan ATBM, peningkatan kegiatan pemasaran dan promosi melalui pelatihan dan pengadaan media promosi, penerapan pembukuan dan laporan keuangan, dan pelatihan sumber permodalan usaha. Kegiatan pembinaan memberikan dampak positif terhadap kinerja usaha kedua mitra, yaitu peningkatan kapasitas dan kuantitas produksi rata-rata 30-35% per minggu serta peningkatan omzet penjualan rata-rata 25-30% per minggu.

**Kata kunci:** pembinaan, kerajinan, kinerja usaha

## 1. PENDAHULUAN

Usaha kerajinan dalam berbagai bidang akhir-akhir ini berkembang dan memiliki peluang yang cukup besar. Di Indonesia usaha kerajinan yang termasuk dalam golongan industri kreatif merupakan usaha dengan skala kecil dan menengah dan merupakan bagian dari kelompok usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Walaupun terus berkembang dan memiliki peluang yang cukup besar, usaha kerajinan dalam kenyataannya masih mengalami berbagai permasalahan yang belum kunjung selesai.

Sebenarnya UMKM memiliki peran penting dalam sejarah perekonomian Indonesia sejak 10 tahun terakhir. Bila dilihat dari perkembangan dan kemajuan usaha, memang UMKM masih jauh kalah dibandingkan dengan Usaha Besar. Sampai saat ini usaha besar lebih mendominasi dari aspek jumlah aset, penggunaan teknologi, dan kemampuan menghasilkan laba. Namun bila dilihat dari aspek jumlah unit usaha, penyerapan tenaga kerja (penyediaan lapangan kerja), pengembangan ekonomi lokal (pedesaan), pemberdayaan masyarakat desa, penciptaan pasar baru, dan kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB), ternyata UMKM mampu memberikan peran yang lebih besar dibanding usaha besar.

Pada tahun 2011 sampai tahun 2013, jumlah unit usaha UMKM mencapai 99,99 persen dari total unit usaha yang menggerakkan perekonomian Indonesia. Dalam periode yang sama, jumlah kontribusi UMKM terhadap PDB mencapai 57,55 persen lebih besar dari kontribusi usaha besar. Demikian pula dalam penyediaan lapangan kerja, pada periode tersebut UMKM mampu menciptakan lapangan kerja rata-rata mencapai 97,12 persen ([www.smecda.com](http://www.smecda.com)). Besarnya kontribusi UMKM dalam perekonomian Indonesia merupakan indikasi bahwa UMKM mampu memberikan kontribusi dan peranan yang sangat penting dan strategis dalam portofolio perekonomian Indonesia.

Posisi dan peranan penting UMKM dalam perekonomian Indonesia, tidak serta merta menempatkan UMKM dalam posisi yang selalu

diperhatikan dan terlepas dari berbagai permasalahan. Dalam berbagai literatur dan jurnal penelitian masih banyak diungkapkan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya selama ini. Permasalahan utama yang masih banyak dihadapi oleh pelaku UMKM di Indonesia dapat dibedakan dalam dua masalah yaitu masalah terkait keuangan/permodalan (finansial) dan masalah manajerial dan pengetahuan (non finansial).

Masalah finansial yang masih menjadi kendala antara lain minimnya permodalan, sulitnya mengakses sumber permodalan perbankan, belum tepatnya skema pembiayaan, biaya transaksi yang tinggi, kurangnya ketersediaan bank di pedesaan, kurang memadainya informasi, manajemen administrasi keuangan yang belum baik bahkan belum sama sekali menerapkan pembukuan usaha, dan rendahnya jiwa kewirausahaan dari pelaku usaha itu sendiri (Kuncoro, 2013), (Urata, 2000) dalam Adiningsih ([www.lfip.org](http://www.lfip.org)).

Masih banyak pelaku UMKM yang menghadapi permasalahan tersebut bukanlah disebabkan oleh tidak adanya upaya pembinaan atau pemberdayaan dari pemerintah. Justru sebaliknya sudah cukup banyak program pembinaan terhadap UMKM dilakukan oleh berbagai instansi selama ini.

Menurut Sjarifudin (Kuncoro, 2013), tidak sedikit instansi pemerintah seperti: Departemen Koperasi dan UKM, Departemen Perindustrian dan Perdagangan, Bappenas, Departemen Tenaga Kerja, Perguruan Tinggi, LSM (Lembaga Swadaya Masyarakat), dan beberapa asosiasi yang telah melaksanakan program pembinaan atau pemberdayaan terhadap pelaku UMKM. Menurutnya, walaupun sudah cukup banyak program pembinaan yang dilakukan, namun hasilnya belum mampu memberikan dampak yang signifikan terhadap pemberdayaan pelaku UMKM. Program pembinaan yang dilakukan masih bersifat terkotak-kotak, belum terintegrasi dan terkoordinasi, masing-masing instansi jalan sendiri-sendiri. Dalam program tersebut pelaku UMKM belum diperlakukan sebagai subjek yang harus berperan aktif dan didengarkan apa yang menjadi keinginan dan harapan mereka.

Upaya mengatasi permasalahan UMKM saat ini masih terus dilanjutkan oleh pemerintah melalui Kementerian Ristekdikti dalam bentuk pembinaan dan pendampingan pelaku UMKM. Kegiatan pembinaan dan pendampingan tersebut melibatkan para akademisi dari perguruan tinggi melalui kompetisi hibah pengabdian kepada masyarakat.

Program pembinaan terhadap pelaku UMKM yang penulis lakukan merupakan kegiatan pembinaan yang dibiayai oleh hibah kompetisi Ristekdikti tahun pelaksanaan 2018. Dalam program pembinaan ini melibatkan dua pelaku UMKM yaitu Perajin Kain Tenun Tajung Di Kelurahan Tuan Kentang Kecamatan SeberangUlu I Kota Palembang sebagai mitra binaan.

Usaha kerajinan kain tenun tajung milik Pak Misro dan Pak Syarifudin merupakan usaha keluarga yang turun temurun, yang memproduksi kain tenun tajung secara tradisional dengan menggunakan alat tenun bukan mesin (ATBM). Kain tenun tajung yang diproduksi berbahan katun, semi sutra, dan sutra. Hasil produksi dipasarkan di Pasar 16 Ilir dan Pasar Ilir Barat II Kota Palembang melalui sistem pesanan dan konsinyasi. Permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra binaan adalah sebagai berikut:

- a) Kapasitas produksi kain belum optimal disebabkan masih terbatasnya kapasitas alat tenun yang digunakan. Rata-rata umur teknis alat tenun dan alat pendukungnya (uluran benang, gun, sisir, paletan, dan kelosan) sudah relatif tua. Kapasitas produksi rata-rata hanya 30 lembar kain dan omzet rata-rata 25 lembar per minggu. Bila jumlah produksi rendah maka omzet penjualan juga rendah, dan akibatnya pendapatan kedua mitra menjadi rendah.
- b) Kegiatan pemasaran dan penggunaan media promosi belum optimal. Sistem pemasaran hanya mengandalkan sistem pesanan, bersifat terbatas dan belum menggunakan media promosi, sehingga jangkauan wilayah pemasaran hanya terfokus pada Pasar 16 dan Pasar Ilir Barat Permai (Palembang). Hal ini menyebabkan lambatnya penyerapan produk yang siap jual.

- c) Sistem pencatatan usaha pada kedua mitra belum menerapkan sistem pembukuan sesuai kaidah akuntansi, dan belum memiliki laporan keuangan layaknya usaha mikro. Hal ini menyebabkan sulitnya melakukan kontrol terhadap barang dan modal.
- d) Kedua mitra hanya mengandalkan modal sendiri, disebabkan minimnya informasi yang diperoleh mengenai berbagai sumber modal dari perbankan dan lembaga keuangan lainnya. Akibatnya kedua mitra belum memanfaatkan alternatif sumber permodalan lain untuk mengembangkan usaha terutama membeli alat tenun yang baru.

Dari permasalahan di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam pembinaan ini antara lain:

- (a) Teratasinya masalah kapasitas produksi yang belum optimal dari kedua mitra binaan,
- (b) Tercapainya efektivitas penggunaan media promosi dalam mendukung upaya peningkatan kegiatan pemasaran produk kain ajung,
- (c) Penerapan sistem pencatatan keuangan usaha kedua mitra, minimal pembukuan usaha yang sederhana,
- (d) Diperolehnya informasi dan pengetahuan mengenai alternatif sumber permodalan oleh kedua mitra binaan dan terbukanya kemungkinan memanfaatkan modal pinjaman dari lembaga keuangan bank maupun non-bank. Diharapkan program pembinaan ini dapat memberi manfaat bagi kedua mitra dalam meningkatkan kinerja usaha yang lebih baik dari sebelumnya.

## **2. METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan program pembinaan ini meliputi penentuan sasaran mitra binaan, pelaksanaan survei awal dan pengumpulan data, metode dan teknis pelaksanaan, dan tahap-tahap pelaksanaan.

### **2.1 Penentuan Mitra Sasaran**

Penentuan pelaku usaha calon mitra binaan

dilakukan secara *purposive* yaitu pemilihan dengan mengacu kepada kriteria tertentu (Sugiyono, 2014).

Dalam program pembinaan ini, pelaku usaha yang akan dipilih sebagai mitra binaan ditentukan dengan mengikuti pedoman dan ketentuan yang ditetapkan oleh dikti. Mitra binaan harus memenuhi unsur kebutuhan yang nyata akan pemberdayaan dan pembinaan, dilihat dari produktivitas secara ekonomi, kondisi usaha dan permasalahan yang dihadapi. Dalam hal ini, pelaku usaha yang dipilih sebagai mitra binaan adalah Perajin Kain Tenun Tajung (Bapak Misro dan Bapak Syarifudin) Di Kelurahan Tuan Kentang Kecamatan Seberang Ulu I Kota Palembang.

## 2.2 Survei Awal dan Pengumpulan Data

Kegiatan survei awal dan pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan FGD (*focused group discussion*) terhadap kedua mitra. Kegiatan ini bertujuan untuk memperoleh data-data terkait produksi, pemasaran produk, promosi, permodalan dan pembukuan, serta permasalahan yang sedang dihadapi oleh kedua mitra.

## 2.3 Metode dan Teknis Pelaksanaan

Program pengabdian kepada masyarakat dalam hibah dikti merupakan program kemitraan dengan masyarakat. Program yang demikian dituntut berbasis pada kebutuhan dan kemampuan mitra sasaran. Oleh karena itu akan lebih tepat bila digunakan metode yang bersifat pemberdayaan partisipatif (Kasih, 2018).

Metode berbasis partisipatif masyarakat sudah banyak digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk pemberdayaan masyarakat itu sendiri. Metode pemberdayaan partisipatif merupakan metode pemberdayaan yang melibatkan langsung masyarakat dimana harus berbasis pada kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat itu sendiri. Dalam hal ini masyarakat diajak untuk terlibat langsung dalam mengatasi permasalahan dan memenuhi kebutuhan mereka sendiri (Departemen Agribisnis-FEB IPB, 2002).

Pemberdayaan partisipatif disebut juga dengan istilah pendekatan *Participatory Learning and Action* (PLA). Pendekatan ini digunakan dalam beberapa kegiatan pemberdayaan masyarakat di pedesaan dan sangat efektif dalam memberdayakan masyarakat itu sendiri (Silmi, 2017; Kusumawardani dan Pangaribuan, 2015).

Dalam program pembinaan ini kedua mitra (bapak Misro dan bapak Syarifudin) terlibat langsung secara aktif mulai dari merencanakan, menentukan permasalahan pokok, menetapkan jadwal pelaksanaan, menentukan metode pelaksanaan, dan menentukan alternatif solusi permasalahan. Sedangkan teknis pelaksanaan seluruh kegiatan menggunakan mekanisme wawancara, curah pendapat, dan FGD (*focused group discussion*) antara tim dan mitra binaan (Kasih, 2018).

## 2.4 Tahap-tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan pembinaan dilakukan melalui tahap-tahap kegiatan sebagai berikut:

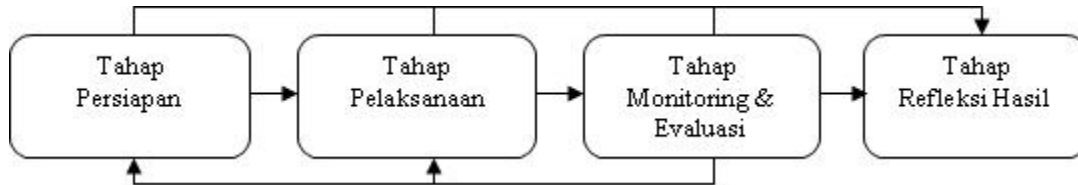
1. Tahap Persiapan  
Pada tahap ini tim pelaksana melakukan sosialisasi kegiatan pembinaan dan mendiskusikan serta menyepakati rencana pelaksanaan kegiatan. Hal-hal yang disepakati adalah sifat dan bentuk kegiatan, waktu dan tempat kegiatan, materi kegiatan (pelatihan), dan dukungan dari kedua mitra.
2. Tahap Pelaksanaan (Implementasi) Kegiatan  
Pada tahap ini tim pelaksana dibantu oleh mahasiswa sebagai tenaga pendamping bekerjasama dengan kedua mitra dan keluarganya melaksanakan semua kegiatan sesuai dengan rencana yang sudah disepakati pada tahap sosialisasi.
3. Tahap Evaluasi dan Monitoring  
Pada tahap ini tim pelaksana melakukan monitoring terhadap semua kegiatan baik ketika kegiatan berlangsung maupun setelahnya. Kemudian melakukan evaluasi terhadap kegiatan yang sudah dilaksanakan, apakah ada kendala.

Bila ditemukan kendala maka dilakukan perbaikan atau penyesuaian agar kegiatan dapat berlangsung dengan baik.

#### 4. Tahap Refleksi Hasil Kegiatan

Pada tahap ini tim pelaksanaan melakukan refleksi

terhadap seluruh kegiatan. Dalam hal ini kedua mitra diminta untuk mengutarakan manfaat dan dampak yang dirasakan setelah mengikuti pembinaan, pelatihan, dan memanfaatkan peralatan produksi serta media promosi.



Gambar 1: Tahap-tahap Pelaksanaan Kegiatan Pembinaan

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelaksanaan program pembinaan dapat berjalan efektif sesuai dengan rencana yang disepakati. Kegiatan dapat terlaksana atas kerjasama dan dukungan dari berbagai pihak terkait, antara lain Tim Pelaksana, Perajin Kain Tenun Tajung sebagai mitra binaan, narasumber pelatihan, dan Kepala BAU dan Kepala LPPM STIE Multi Data Palembang.

#### 3.1 Pelaksanaan Kegiatan

Sesuai dengan rencana yang ditetapkan, beberapa kegiatan pokok yang telah dilaksanakan sebagai berikut:

##### a) Rapat Tim Pelaksana

Rapat persiapan antara tim pelaksana dengan para instruktur dan mahasiswa pendamping dilaksanakan pada tanggal 20 April 2018. Hasil rapat berupa rencana implementasi kegiatan terkait jadwal, materi, tempat dan waktu pelaksanaan kegiatan.

##### b) Kegiatan Sosialisasi

Sosialisasi kegiatan kepada kedua mitra dan keluarganya telah dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 28 April 2018. Sosialisasi menghasilkan kesepakatan mengenai jadwal kegiatan, materi pelatihan, tempat pelatihan, pengadaan peralatan, dan partisipasi serta komitmen kedua mitra.

c) Pelatihan Strategi Pemasaran dan Promosi Usaha  
Pelatihan dilaksanakan pada tanggal 12 Mei 2018, bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan kedua mitra terkait strategi pemasaran dan promosi usaha. Selama ini kegiatan pemasaran dan promosi usaha belum optimal. Dalam pelatihan ini kedua mitra memperoleh pengetahuan bahwa strategi pemasaran harus dilakukan dengan melihat siapa pelanggan yang ingin dilayani, bagaimana karakteristik produk yang dijual, penggunaan bauran pemasaran (7 P), serta penggunaan media promosi yang tepat sesuai karakteristik usaha.

##### d) Pelatihan *Online Marketing* dan Pembuatan Media Sosial (*Facebook* dan *Instagram*)

Pelatihan ini juga dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 12 Mei 2018 setelah istirahat makan siang. Pelatihan bertujuan untuk membekali kedua mitra dengan pengetahuan bagaimana membuat dan memanfaatkan media sosial (*facebook* dan *instagram*) sebagai media mempromosikan kain tenun tajung hasil produksi. Dari pelatihan ini kedua mitra tidak saja memperoleh pengetahuan dan mampu menggunakan media sosial, tetapi juga dapat memperluas jangkauan pemasaran serta meningkatkan omzet penjualan kain tenun tajung.

##### e) Pelatihan Pencatatan dan Pembukuan Usaha

Pelatihan ini dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 19 Mei 2018. Pelatihan bertujuan untuk

membekali kedua mitra dengan pengetahuan dan pemahaman mengenai pentingnya pencatatan dan pembukuan usaha yang baik serta bagaimana cara melakukan pencatatan dan pembukuan tersebut. Dari pelatihan ini, selain mampu memahami pembukuan usaha, kedua mitra juga mampu mencatat hasil produksi dan penjualan, penerimaan dan pengeluaran kas, mencatat hutang dan piutang, serta membuat laporan keuangan dalam bentuk neraca dan laporan laba-rugi.

f) Pelatihan Sumber Permodalan dan Pembuatan Proposal

Pelatihan dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 19 Mei 2018 setelah pelaksanaan sesi pelatihan pembukuan usaha. Pelatihan bertujuan untuk membekali kedua mitra dengan pengetahuan mengenai sumber-sumber permodalan yang dapat dimanfaatkan, bagaimana cara mengakses, serta bagaimana cara membuat proposal kredit untuk diajukan ke perbankan. Dari pelatihan ini selain memperoleh pengetahuan dan pemahaman, kedua mitra juga berkeinginan untuk mengajukan permohonan pinjaman ke pihak perbankan atau pegadaian.

g) Pengadaan Peralatan Produksi

Pengadaan peralatan produksi bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi kedua mitra, sehingga kuantitas produksi dapat lebih meningkat dibandingkan dengan sebelumnya. Peralatan produksi yang diberikan yaitu: ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin) yang berfungsi sebagai alat tenun kain tajung dan peralatan pendukung yang terdiri dari uluran benang, gun, sisir, paletan, dan kelosan. Penambahan ATBM ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi yang lebih optimal, mengingat ATMB yang lama rata-rata sudah berumur tua.

h) Pengadaan Media Promosi Usaha

Pengadaan media promosi bertujuan untuk meningkatkan efektivitas kegiatan promosi usaha pada kedua mitra binaan. Selama ini kegiatan promosi usaha belum berjalan dengan efektif, mengingat lebih banyak menunggu orderan dari

para pedagang pasar. Pengadaan media promosi usaha terdiri dari pembuatan kartu nama usaha dan papan nama usaha. Dengan adanya kedua media promosi ini diharapkan produk kain tenun tajung yang diproduksi oleh kedua mitra dapat lebih dikenal lebih luas oleh masyarakat dan calon pelanggan dan lebih banyak kerjasama dengan para pedagang di Kota Palembang dan sekitarnya.

i) Penyerahan Peralatan Produksi dan Promosi

Penyerahan peralatan produksi dan media promosi dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 14 Juli 2018. Penyerahan dilakukan dengan menandatangani berita acara secara resmi sesuai format dikti.

j) Monitoring dan Evaluasi

Kegiatan monitoring dilaksanakan sejak awal pelaksanaan, untuk mengetahui sejauhmana implementasi kegiatan berjalan sesuai dengan rencana, dan apa saja yang menjadi kendala. Kemudian terhadap permasalahan dan kendala yang muncul dilakukan evaluasi sambil berjalan, selanjutnya dilakukan perbaikan dan penyesuaian. Evaluasi secara keseluruhan dilakukan untuk mengetahui apakah hasil kegiatan mampu memberikan dampak positif terhadap penyelesaian permasalahan dan peningkatan kinerja kedua mitra.

k) Refleksi Kegiatan

Pada tahap ini dilaksanakan wawancara secara mendalam mengenai dampak atau manfaat yang dirasakan oleh kedua mitra setelah menerima pelatihan/pembinaan, pengadaan peralatan produksi dan media promosi.

### 3.2 Hasil dan Dampak Kegiatan

#### 1. Hasil dan Dampak Pelatihan

Secara umum semua pelatihan yang dilaksanakan dapat berjalan secara efektif. Dari semua pelatihan yang diberikan, manfaat yang diperoleh oleh kedua mitra antara lain: peningkatan pengetahuan dan pemahaman terhadap strategi pemasaran dan promosi usaha, peningkatan pengetahuan dalam pemasaran *online* dan mitra menyadari pentingnya

memanfaatkan media sosial (*facebook* dan *instagram*), peningkatan pengetahuan tentang sumber permodalan dan pembuatan proposal kredit, serta peningkatan pengetahuan dan pemahaman mengenai pembukuan usaha (buku kas, buku utang – piutang, dan pembuatan laporan keuangan (neraca dan laporan laba-rugi).

2. Produk Peralatan Produksi dan Media Promosi  
 Pengadaan peralatan produksi berupa Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM) beserta alat pendukungnya (uluran benang, gun, sisir, paletan, dan kelosan) mampu meningkatkan kapasitas produksi kain tenun tajung dibandingkan dengan sebelumnya.

Sebelum pembinaan dengan dua ATBM kedua mitra masing-masing hanya mampu memproduksi kain tenun rata-rata 30 lembar/minggu, dengan omzet penjualan rata-rata 25 lembar/minggu. Setelah penambahan 1 unit ATBM ukuran besar, maka masing-masing mampu meningkatkan kapasitas produksi atau kuantitas produksi rata-rata 35% per minggu. Dengan peningkatan kapasitas produksi tersebut berdampak pada peningkatan omzet rata-rata 30-35% per minggu. Sedangkan pengadaan media promosi usaha seperti papan nama usaha dan kartu nama usaha diharapkan akan dapat lebih mengenalkan usaha ini lebih luas lagi.

**Tabel 1:** Dampak Pembinaan Terhadap Kinerja Mitra Binaan

<b>Aspek Pembinaan</b>	<b>Sebelum Pembinaan</b>	<b>Setelah Pembinaan</b>
•Produksi	Kapasitas dan kuantitas produksi belum optimal	•Kapasitas/kuantitas produksi meningkat (penambahan 1 ATBM) rata-rata 35% per minggu. •Omzet meningkat rata-rata 30-35% per minggu.
•Pemasaran dan Promosi	•Pengetahuan tentang strategi pemasaran masih minim •Promosi belum optimal (belum ada media promosi)	•Mitra memiliki pengetahuan tentang strategi pemasaran •Mitra menerapkan media promosi dalam bentuk: papan nama dan kartu nama usaha •Mitra menerapkan promosi via media facebook dan instagram
•Keuangan	•Pengetahuan tentang sumber permodalan masih kurang •Belum memahami pembuatan proposal kredit •Belum menerapkan pembukuan usaha sesuai dengan standar akuntansi	•Mitra memiliki pengetahuan tentang alternatif sumber permodalan •Mitra memahami cara pembuatan proposal kredit •Mitra mulai menerapkan pembukuan usaha sesuai dengan standar akuntansi: buku kas, buku hutang-piutang, laporan neraca, dan laporan laba/rugi.

#### 4. SIMPULAN DAN SARAN

Program pembinaan terhadap kedua mitra binaan Perajin Kain Tenun Tajung di Kelurahan Tuan

Kentang Kecamatan Seberang Ulu I Kota Palembang secara umum telah berjalan secara efektif sesuai dengan rencana. Dukungan, partisipasi, dan komitmen dari kedua mitra dan keluarga sangat

berperan dalam menentukan keberhasilan program pembinaan. Semua materi pelatihan dapat diterima dan dipahami dengan baik, demikian pula pengadaan peralatan produksi dan media promosi dapat digunakan secara efektif dalam proses produksi dan kegiatan promosi usaha.

Dari kegiatan pelatihan yang diberikan, dampak positif yang diterima kedua mitra binaan yaitu adanya peningkatan pengetahuan dan pemahaman dalam bidang pemasaran dan promosi usaha, pemahaman dan pemanfaatan media sosial, serta penerapan pembukuan usaha dan laporan keuangan. Pengadaan peralatan produksi dan media promosi memberikan dampak positif terhadap kenaikan kinerja usaha dalam bentuk penambahan kapasitas produksi, kuantitas produksi, dan omzet penjualan.

Selama pelaksanaan kegiatan pembinaan, masih terdapat kendala terutama dari sisi pendanaan. Pencairan dana pembinaan masih dirasakan kurang tepat waktu, sehingga jadwal pelaksanaan terlalu singkat. Hal ini dipengaruhi pula oleh bertepatan dengan bulan puasa (Ramadhan) dan Hari Raya Idul Fitri, sehingga ada beberapa kegiatan yang terpaksa diundur. Diharapkan pada kegiatan berikutnya, pihak ristekdikti dapat mempercepat pencairan dana hibah agar pelaksanaan kegiatan dapat berjalan sesuai jadwal yang direncanakan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Adiningsih, Sri, *Regulasi dalam Revitalisasi Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*, [http://www.lfip.org/english/pdf/bali-seminar/regulasi-dalam-revitalisasi-sri\\_adiningsih.pdf](http://www.lfip.org/english/pdf/bali-seminar/regulasi-dalam-revitalisasi-sri_adiningsih.pdf)
- [2] Departemen Agribisnis-FEB IPB.2011, *Teknik Pemberdayaan Masyarakat Secara Partisipatif*, <http://burhan.staff.ipb.ac.id/files/2011>.
- [3] Kasih, Yulizar. 2018, *Pemberdayaan Pelaku Usaha Tahu Rumahan Di Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan*, Prosiding, Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat 2017, Universitas Muhammadiyah Palembang.
- [4] Kusumawardani, Emi dan Sariana Pangaribuan. 2015, *Pemberdayaan Masyarakat dengan Menggunakan Participatory Learning and Action (PLA) Sebagai Upaya Penurunan Kasus Malaria*, Program Doktor, Program Studi Ilmu Kesehatan, Fakultas Kesehatan Masyarakat, Universitas Airlangga, Surabaya ([www.ecademia.edu](http://www.ecademia.edu))
- [5] Kementerian Koperasi dan UKM, *Penyerapan Tenaga Kerja Pada UMKM Tahun 2005-2013*, [www.smeccda.com](http://www.smeccda.com)
- [6] Kementerian Koperasi dan UKM, *Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Besar Tahun 2005-2013*, [www.smeccda.com](http://www.smeccda.com)
- [7] Kementerian Koperasi dan UKM, *Kontribusi PDB Pada UMKM Tahun 2005-2013*, [www.smeccda.com](http://www.smeccda.com)
- [8] Silmi, Alin Fatharani. 2017, *Participatory Learning and Action (PLA) Di Desa Terpencil-Peran LSM Provinsi Yogyakarta Dalam Pemberdayaan Masyarakat di Lubuk Bintialo, Sumatera Selatan*, Jurnal Pemberdayaan Masyarakat, Volume 1, 2017.
- [9] Sugiyono. 2014, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Alfabeta, Bandung.