

PEMBUATAN MANNEQUIN MINIM BIAYA BAGI PENGUSAHA BUSANA PEMULA

Nurussama^{1*}, Darmawi²

¹ Akuntansi, Politeknik PalComTech, Palembang

² Teknik Mesin Fakultas Teknik, Universitas Sriwijaya, Palembang
Corresponding author: nurussama@palcomtech.com

ABSTRAK: Saat ini pemerintah menggalakkan program pemberdayaan perekonomian masyarakat, terutama difokuskan pada usaha kecil skala rumah tangga. Shirouoshien merupakan nama salah satu toko *online* yang berjualan pakaian untuk kalangan menengah ke bawah karena harganya yang sangat ekonomis bagi masyarakat yakni tersedia mulai dari harga Rp20.000,- sampai dengan Rp45.000,-. Sebagai usaha yang dijalankan dari rumah dan tidak memiliki toko khusus, kegiatan yang berlangsung merupakan pemesanan pakaian dan pengunggahan foto pakaian yang siap di jual ke toko online melalui pemasaran digital. Shirouoshien saat ini melakukan penjualan melalui internet dan menjadikannya sebagai mata pencaharian sampingan yang cukup dapat diandalkan untuk menunjang biaya kehidupan sehari-hari. Permasalahan yang dihadapi mitra antara lain :sebagai usaha yang baru berdiri pemilik masih kesulitan dalam memasarkan produk melalui internet khususnya saat melakukan sosialisai melalui social media, bahwa pemilik masih memiliki keterbatasan dalam patung peraga (mannequin) sebagai alat display produk. Alasan utamanya adalah harga patung peraga (mannequin) itu mahal. Hal tersebut membuat pemilik harus manual foto satu persatu produk dan ketika melakukan siaran pemilik harus manual menunjukkan produk kepada penonton lewat foto atau video. Selain itu pemilik juga sekali-kali membuka lapak pinggir jalan , sehingga perlu alat bantu display. Bagi pengusaha pemula alat bantu display berbiaya murah sangat diperlukan. Alat bantu tersebut telah kami buat dan telah sukses diuji coba, yaitu alat bantu display berupa tiang peraga fashion yang kami sebut TiFash. TiFash ini dapat berperan sebagai alat peraga fashion, terbuat dari kayu, kaki besi yang kuat, dan semua sambungan terbuat dari baut dan mur sehingga mudah dibongkar pasang dimanapun. Tinggi 160 cm, TiFash ini dapat digunakan untuk display pakaian wanita dan laki2. . Metode yang dipakai dalam menghadapi persoalan mitra adalah observasi dan survei langsung ke obyek penelitian sehingga dapat berdialog dan berdiskusi langsung dengan mitra dalam kesepakatan mencari solusi persoalan yang menjadi prioritas dan evaluasi hasil bersama-sama. Kegiatan pengabdian bagi masyarakat ini menghasilkan penurunan pengeluaran modal usaha dan peningkatan pelayanan bagi konsumen secara *online* dan *offline*

Kata Kunci: Mannequin, Pengusaha Pemula, TiFash, Minim biaya, online, offline.

ABSTRACT: Currently the government is promoting community economic empowerment programs, mainly focused on small scale household businesses. Shirouoshien is the name of an online shop that sells clothes for the middle to lower classes because the price is very economical for the public, which is available starting from Rp. 20,000 to Rp. 45,000. As a business that is run from home and does not have a specialty shop, the ongoing activity is ordering clothing and uploading photos of clothing that are ready to sell to online stores through digital marketing. Shirouoshien is currently selling through the internet and making it a side income that is reliable enough to support the cost of daily life. Problems faced by partners include: as a newly established business the owner still has difficulty marketing products through the internet, especially when conducting socialization through social media, that the owner still has limitations in displaying a statue (mannequin) as a product display tool. The main reason is that the price of the statue (mannequin) is expensive. This makes the owner must manually photograph one by one product and when doing broadcasts the owner must manually show the product to the audience through photos or videos. In addition, the owner also opens the roadside shanties, so he needs display aids. For beginners entrepreneurs low-cost display aids are needed. We have made these aids and have been successfully tested, which are display aids in the form of fashion poles that we call TiFash. TiFash can act as a fashion props, made of wood, strong iron legs, and all connections are made of bolts and nuts so it is easy to be installed anywhere. Height 160 cm, this TiFash can be used to display women's and men's clothing. . The method used in dealing with partner problems is direct observation and survey to the object of research so that they can dialogue and discuss directly with partners in an agreement to find solutions to priority problems and evaluate the results together. Community service activities have resulted in decreased business capital expenditure and increased services for consumers online and offline

Keywords: Mannequin, Beginner Entrepreneur, TiFash, Minimal cost, online, offline.

PENDAHULUAN

Keberadaan usaha kecil di tanah air kita memang mewakili hampir seluruh unit usaha di berbagai sektor ekonomi yang hidup dalam perekonomian kita, karena jumlahnya yang amat besar. Sampai saat ini usaha kecil mewakili sekitar 99,85 % dari jumlah unit usaha yang ada, sedangkan usaha menengah sebesar 0,14% saja, sehingga usaha besar hanya merupakan 0,01%. Dengan demikian corak perekonomian kita ditinjau dari subyek hukum pelaku usaha adalah ekonomi rakyat yang terdiri dari usaha kecil di berbagai sektor, terutama sektor pertanian dan perdagangan maupun jasa serta industri pengolahan (Al-Amin & Maro'ah, 2017).

Usaha kecil menengah merupakan salah satu sektor ekonomi yang berkembang di Indonesia. Sektor ini banyak dijalankan oleh pengusaha karena mudah dikelola dan tidak membutuhkan biaya yang terlalu besar dalam proses pendiriannya. Salah satu usaha kecil menengah yang banyak dijumpai di Kota Palembang Kecamatan Kalidoni adalah usaha jual pakaian salah satunya bernama Shiroouoshien yang merupakan salah satu reseller yang baru dimulai namun telah banyak memiliki pembeli kurang dari 1 (satu) tahun belakangan ini. Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini akan dilakukan pada usaha online Shiroouoshien yang berlokasi di Jalan Taqwa Irg. Madya III Kalidoni, Palembang 30119. Usaha kecil menengah ini merupakan usaha rumahan yang pemasarannya melalui sosial media seperti memanfaatkan fitur market place di facebook.

Berdasarkan penelitian yang dibuat oleh (Irmawati, 2011) menjelaskan bahwa penggunaan internet dalam dunia bisnis merupakan alat untuk pertukaran informasi secara elektronik menjadi menjadi alat aplikasi strategi bisnis. Pemasaran dengan menggunakan internet cenderung menembus berbagai rintangan dan halangan, pangsa pasar dan aturan-aturan yang baku. Dengan menggunakan e-commerce produsen dapat merubah harga atau melakukan customisasi produk atau jasa yang ditawarkan secara cepat melalui website. Penjualan barang menggunakan sistem online akan mempermudah penjual untuk melakukan transaksi penjualan barang tanpa adanya batasan waktu dan tempat, sehingga menekan permasalahan sulitnya pembeli, karena hanya dengan bermodal layanan internet. Dengan menggunakan sistem penjualan barang secara online, data-data yang ada dibuat secara terstruktur dan terkomputerisasi (Adiyya, Agus Triono, & Kusanti, 2015).

Salah satu bisnis yang menjadi trend baru dimasyarakat sekarang ini adalah dalam bidang belanja online (online shopping) sehingga memunculkan bentuk model toko-toko virtual, salah satu bentuk usaha dari para pebisnis online adalah memberikan fasilitas dan pelayanan yang memuaskan terhadap pelanggan, untuk mewujudkan hal tersebut dibutuhkan kualitas pelayanan

yang baik (Sidharta & Suzanto, 2015). Salah satu bisnis yang menjadi trend baru dimasyarakat sekarang ini adalah dalam bidang belanja online (online shopping) sehingga memunculkan bentuk model toko-toko virtual, salah satu bentuk usaha dari para pebisnis online adalah memberikan fasilitas dan pelayanan yang memuaskan terhadap pelanggan, untuk mewujudkan hal tersebut dibutuhkan kualitas pelayanan yang baik (Cristianto & Riki, 2018). Untuk itu pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) dituntut menjadi bagian dari komunitas global dengan pemanfaatan teknologi informasi melalui e-commerce, jika mereka tidak mengikuti perkembangan teknologi informasi akan tertinggal jauh dan kalah dalam persaingan. E-commerce merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) untuk memasarkan produknya selain dapat memperluas akses pasar. Usaha kecil dan menengah (UKM) harus melihat manfaat e-commerce untuk akses pasar secara mudah dan efisien seiring era globalisasi yang pasti akan dihadapi (Nasution, Prayogi, Mirsya, & Nasution, 2017).

Pemilik bekerja sendiri untuk memasarkan seperti memesan produk dari luar Kota Palembang, kemudian melakukan pemotretan pakaian, melakukan siaran langsung (*live*) di sosial media, sesekali pemilik melakukan penjualan di taman kota setiap akhir pekan yaitu di Kambang Iwak yang terletak di salah satu pusat Kota Palembang. Pengiriman dan pembayaran barang dilakukan sendiri oleh pemilik dengan cara mengirim barang melalui jasa kirim, paket kurir sampai dengan cara sederhana yaitu *cost on delivery* (COD). Pemilik melakukan usaha ini pada awalnya hanya bermodal 10 pakaian dalam 1 (satu) minggu, namun mengalami peningkatan penjualan 3 (tiga) bulan kemudian dengan modal dari keluarga, pemilik saat ini mampu menjual rata-rata 100 pakaian setiap minggunya baik secara online maupun membuka lapak di taman Kota Palembang. Usaha ini merupakan usaha sampingan yang ditekuni pemilik, karena bukan merupakan pekerjaan utama namun akhir-akhir ini penjualan yang meningkat mengharuskan pemilik lebih fokus untuk memperbaiki pelayanan kepada konsumen, ada beberapa hal yang masih membuat pemilik kesulitan yaitu:

1. Perputaran uang yang cepat dan dalam jumlah yang terbatas, tidak memungkinkan pedagang untuk membeli alat bantu display seperti mannequin yang harganya berkisar antara Rp200.000,- hingga Rp 500.000,- per-buah.
2. Diperlukan alat bantu display yang murah, mudah dibawa kemana-mana dan dapat dibongkar pasang (*knock down*).

Oleh karena itu, dalam menjawab permasalahan ini, kami memberikan solusi dalam mengatasi masalah tersebut dengan cara sbb:

1. Membuatkan tiruan mannequin yang berupa alat

peraga busana yang berupa tiang peraga fashion yang kami sebut TiFash (Tiang Fashion).

2. Membandingkan perhitungan modal yang menggunakan TiFash dengan pembelian mannequin yang sebenarnya ada dipasaran.

METODE PEMECAHAN MASALAH

Prosedur kerja dalam penyelesaian permasalahan yang di hadapi mitra adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi mengenai permasalahan yang ada untuk mencari solusi dengan proses “*Brainstorming*” terhadap persoalan tersebut untuk mengetahui apa yang menjadi kebutuhan mitra.
2. Merancang model mannequin sesuai kebutuhan mitra yang akan dilaksanakan dengan menyusun apa saja yang menjadi kebutuhan mitra dalam proses penjualan *online* maupun saat menggunakan lapak berdasarkan informasi, menentukan konsep yang tepat, menentukan spesifikasi alat dan bahan yang digunakan.
3. Penggunaan prototype mannequin kemudian diskusi kelemahan dan kekurangan prototype lalu kemudian perbaikan prototype yang disesuaikan dengan kemauan mitra.
4. Pemantauan terhadap proses penggunaan sebagai wujud pendampingan pasca perbaikan mannequin, kemudian perbandingan pengeluaran modal sebelum dan sesudah penggunaan mannequin.
5. Setelah mitra dibekali dengan bahan penunjang dalam proses penjualan, mitra siap menggunakannya pada proses pemasaran

Beberapa metode yang digunakan dalam pengabdian adalah sebagai berikut:

1. Metode Ceramah untuk penyampaian informasi pengetahuan dasar tentang pemakaian mannequin, perbandingan, perhitungan modal optimalisasi pemanfaatannya serta prinsip kerjanya.
2. Metode diskusi/tanya jawab untuk mendiskusikan hal-hal yang belum dipahami oleh peserta sehubungan dengan pembuatan mannequin dengan biaya murah.
3. Metode Pelatihan digunakan untuk perhitungan perbandingan keuangan sebelum dan sesudah menggunakan mannequin yang diusulkan tim pengabdian
4. Metode Demonstrasi digunakan untuk mendemonstrasikan bagaimana menggunakan mannequin.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan sosialisasi dilaksanakan dengan menghadirkan peserta dalam pertemuan. Peserta adalah pemilik ibu Akhsani Taqwiyim. Pada pertemuan tersebut disampaikan informasi-informasi mengenai latar belakang, target, sasaran dan tujuan kegiatan. Disamping itu juga dilakukan pencatatan data teknis lebih lanjut serta pencatatan visualisasi dalam foto. Dokumentasi ini digunakan dalam desiminasi atau pemyarakatan hasil pelaksanaan kegiatan. Pemberian prototype tiang peraga fashion yang kami sebut TiFash hingga perbaikan sebagai penyempurnaan TiFash selanjutnya. . Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui keberhasilan kegiatan yang telah dilaksanakan.

1. Identifikasi mengenai permasalahan yang ada untuk mencari solusi dengan proses “*Brainstorming*” terhadap persoalan tersebut untuk mengetahui apa yang menjadi kebutuhan mitra.

Saat ini pada gambar 1, mitra menggunakan mannequin yang ada dipasaran dalam mempromosikan produk baik melalui *online* dan *offline*. Namun hal itu dirasakan sebagai beban, karena memakan biaya. Untuk itu diperlukan alat bantu display yang murah dan sederhana.



Gambar 1. Mannequin sebenarnya yang diperlukan pengusaha busana, namun menjadi masalah bagi pemula karena harganya mahal.

2. Merancang model mannequin tiruan sesuai kebutuhan mitra yang akan dilaksanakan dengan menyusun apa saja yang menjadi kebutuhan mitra dalam proses penjualan *online* maupun saat menggunakan lapak (*offline*).
3. Penggunaan prototype mannequin kemudian diskusi kelemahan dan kekurangan prototype lalu kemudian perbaikan prototype yang disesuaikan dengan usulan mitra.



Gambar 2. Tampak belakang rancangan mannequin tiruan yang kami sebut TiFash (Tiang Fashion).

Gambar 2, mannequin tiruan yang kami buat ini lebih fleksibel dalam penggunaannya, bisa untuk fashion laki- laki maupun perempuan. Berikut ini kelebihan mannequin tiruan yang kami sebut TiFash:

1. TiFash lebih mudah dibawa kemana saja karena dapat dibongkar dan dipasang dengan mudah...
2. Lebih murah, Karena terbuat dari kayu dan mur serta baut.
3. Lebih stabil karena TiFash ini berkaki besi dengan empat jari dilas dan diikat dengan sambungan baut.
4. Bisa digunakan untuk fashon laki-laki maupun perempuan.

Keunggulan-keunggulan ini tidak diperoleh pada mannequin yang sebenarnya.



Gambar 3. Prototype TiFash yang diujicobakan kepada pengusaha tingkat pemula di Palembang

Dapat dilihat pada gambar 3, bahwa TiFash yang kami ciptakan cukup sederhana bahkan dapat dibuat sendiri oleh pengusaha busana karena sederhana dan minim biaya dengan fungsi yang setara dengan mannequin yang ada di pasaran.

4. Pemantauan terhadap penggunaan TiFash sebagai wujud pendampingan pasca pemberian alattersebut, kemudian analisis perbandingan pengeluaran modal sebelum dan sesudah penggunaan TiFash.
5. Setelah mitra dibekali dengan bahan penunjang dalam proses penjualan, mitra siap menggunakannya pada proses pemasaran.



Gambar 4. TiFash yang merupakan mannequin tiruan pada saat digunakan oleh pengusaha pemula.

Pelatihan perbandingan penggunaan modal setelah menggunakan TiFash.

Kas → Biaya produksi & Operasi → Barang Jadi → Piutang

Untuk diketahui bahwa kas memang merupakan liquid tercair dalam menunjang modal untuk tahapan proses usaha, oleh karena itu sangat penting dalam meminimalisir penggunaan kas dalam implementasinya dalam usaha. Salah satu upaya tim pengabdian dalam meminimalisir penggunaan kas yakni dengan cara substantif yaitu substitusi pokok pembuatan mannequin dengan bahan sederhana. Pada umumnya harga mannequin yang ada dipasaran memiliki harga Rp150.000,- menurut pemilik usaha Shorouoshien, beliau mendapatkan mannequin dengan menunggu orang lain menjual dengan murah alias mannequin *second*. Untuk kepeasar mencari mannequin yang baru membutuhkan banyak waktu dimana, beliau juga bekerja *full time* pada sebuah perusahaan, sehingga sangat membutuhkan bantuan.

Dalam menunggu harga mannequin yang murah pun dibutuhkan waktu, serta optimism yang tinggi

untuk rajin mencari melalui social media. Setelah mendapatkan marga yang sesuai, pemilik usaha pula harus mendatangi penjual mannequin murah ke lokasinya. Mannequin hasil ciptaan tim pengabdian hanya menggunakan modal Rp30.000,- jauh dari harga mannequin aslinya, dengan harga tersebut pemilik usaha Shirouoshien dapat memajang produknya tak kalah baik dengan mannequin asli yang ada di took-toko, serta memudahkan konsumen dalam memilih produk.

KESIMPULAN

Beberapa hal yang dapat disimpulkan dalam kegiatan pengabdian ini adalah :

1. Tanggapan sasaran, target atau mitra pengabdian sangat baik dengan kegiatan pengabdian berupa pembuatan dan perbaikan TiFash ini dikarenakan dapat membantu dalam proses promosi dan pemasaran produk.
2. Telah dilakukan kegiatan yang dimulai dari sosialisasi, penyerahan TiFash, pemasaran produk serta pelatihan penggunaan modal.
3. Adanya peningkatan penjualan mitra yang berkaitan dengan peningkatan perhatian pada peragaan busana dan tata nilai produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiya, A., Agus Triono, R., & Kusanti, J. (2015). Pembuatan Website E-Commerce Pada Toko Mainan dan Figure Hazashop Semarang. *Jurnal EPUB (Electronic Publication)*.
- Al-Amin, M., & Maro'ah, S. (2017). Geliat Usaha Mikro Ibu-Ibu Rumah Tangga Dari Keluarga Miskin Pembutan Abon Bandeng dan Kecap di Gunung Anyar Kota Surabaya. *Aksiologi : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 126–134.
- Cristianto, & Riki. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis WEB Hi Gadget Store. *JURSIMA (Jurnal Sistem Informasi Dan Manajemen)*, 6(1).
- Irmawati, D. (2011). Pemanfaatan E-commerce Dalam Dunia Bisnis. *Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis*, 2(6), 95–112
- Nasution, M. I., Prayogi, M. A., Mirsya, S., & Nasution, A. (2017). Pembinaan Pengelolaan Manajemen Usaha dan E-Marketing Pada Pelaku Usaha Industri Mikro Pengrajin Sepatu di Kecamatan Medan Denai, 23(2), 292–299.