

Pembinaan Usaha Bordir Kerancang Bukittinggi (Kasus Pada KUB Angrek dan KUB Jam Gadang)

Oleh

Gustina, Afifah, Yosi Suryani

Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Padang

Abstract

Kerancang embroidery business is a small business which mostly done by people in Bukittinggi. The purpose of this activity is to provide guidance to Kerancang embroidery businesses, including human resource development through capacity building of management attempt to generate better production and clean by using a painting technique through flour singkuit and improve the ability of business in terms of media, using the internet to generate design are more varied, interesting and high value. The method used is in the form of training, discussion, question and answer session and bring the perpetrators embroidered practitioners who have proven to be good and acceptable to the market. This activity proved to be very beneficial for a business partner in improving the ability to produce better products and can compete in the market. Through this activity, the problems faced by business partners can be resolved so that will increase productivity, which in turn will improve the economy of the small business members.

Key word: Kerancang embroidery, business partner, training, practitioners

I. PENDAHULUAN

Kerajinan bordir merupakan jenis kerajinan yang ada dan berkembang di masyarakat Indonesia, khususnya di Bukittinggi, Sumatra Barat. Ciri khas bordir Bukittinggi terletak pada teknik bordirnya yang disebut “kerancang”, yaitu teknik membordir dengan cara melubangi objek bordiran dan kemudian menutupinya dengan jalinan benang bordir (Republika, 2010). Kerancang yang dibuat oleh pengrajin bisa saja bermotif macam-macam yang dapat disesuaikan dengan kemampuan seni pengrajin. Seringkali keindahan kerancang bordir ini terdapat pada kerapian dan kehalusan jalinan bordir tersebut.

Saat ini kerajinan bordir sudah menjadi salah satu bentuk usaha yang menopang kehidupan masyarakat, terutama daerah penghasil seperti Bukittinggi ini. Bentuk pengelolaan usaha bordir beraneka ragam, dapat dikelola secara tradisional (merupakan usaha keluarga) atau secara profesional yang salah satu bentuk pengelolaannya melalui KUB (Kelompok Usaha Bersama).

KUB ini dapat dimasukkan kedalam kelompok UMKM yang saat ini sangat berkembang dan terbukti mampu meningkatkan taraf ekonomi rakyat. Kebanyakan mereka belum tersentuh teknologi yang saat ini sangat berperan dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. Permasalahan yang sering dihadapi oleh UMKM saat ini adalah rendahnya produktifitas, terbatasnya akses ke sumberdaya (seperti permodalan, teknologi, informasi dan pasar), serta pengelolaan manajemen usaha (Rafinaldi, 2006).

KUB adalah sebuah kelompok yang memiliki anggota yang bertujuan untuk memajukan usaha bersama-sama. Biasanya yang menjadi anggotanya adalah pengrajin yang ada didaerah geogarafis yang berdekatan sehingga diharapkan dapat mudah dikumpulkan, digerakkan dan berkarya. Kegiatan ini mengambil objek 2 KUB aktif yang

ada di Bukittinggi khususnya KUB kerancang, yaitu KUB Anggrek dan KUB Jam Gadang. 2 KUB ini termasuk yang mampu bertahan diantara semakin sedikitnya jumlah KUB aktif yang ada di Bukittinggi. Merujuk pada Koperindag (2011), sebab semakin sedikitnya jumlah mereka (kemundurannya) adalah lemahnya komitmen anggota untuk berusaha bersama, sehingga banyak yang kembali berusaha sendiri-sendiri dan menjalankan usaha secara tradisional. Selain dari masih aktifnya, 2 KUB diatas dipilih karena menjadi kelompok penyangga sentra bordir kerancang Bukittinggi yang sering dikenal dengan nama "*Kampung Bordir Kerancang*". Sentra ini juga menjadi salah satu mata rantai utama pembentuk Klaster fashion yang sedang dirancang pemerintah Bukittinggi yang bekerjasama dengan Kementrian Perindustrian dan perdagangan RI.

KUB Anggrek dan KUB Jam Gadang sudah berdiri hampir 10 tahun. Produksi mereka terdiri dari mukena katun, mukena sutra dan baju wanita. Mereka memiliki anggota yang cukup banyak (lebih kurang 50 orang) dimana memiliki tempat tinggal disekitar kelurahan manggis Ganting, Mandiingin Bukittinggi. Para anggotanya adalah ibu-ibu rumah tangga yang membantu para suami dalam menyokong ekonomi keluarga. Oleh karena itu KUB ini menjadi salah satu harapan bagi mereka dalam hal menopang mata pencariannya. Secara teknis, mereka telah melakukan pemasaran produksinya dalam negeri (sumatra, Jawa dan kalimantan) dan luar negeri (seperti Malaysia). Biasanya mereka melakukan produksi dengan menggunakan mesin manual dan beberapa mesin listrik. Asset beurpa mesin ini mereka dapatkan melalui pembelian secara mandiri maupun pemberian bantuan oleh Dinas terkait di Bukittinggi.

Dalam aspek manajemen usaha, kedua KUB ini masih tergolong tradisional. Teknis lukis masih tradisional, design gambar kreasi sendiri tanpa bantuan teknologi (internet) sehingga dari sini terjadilah beberapa permasalahan sehubungan dengan produksi dan pemasarannya. Selama ini mereka menggunakan teknis lukis menggunakan pensil yang memiliki beberapa kelemahan. Salah satunya adalah meninggalkan bekas hitam pada kain sehingga kain tidak bersih. Ini sering dikeluhkan oleh pelanggan. Hal ini menjadi salah satu ketidakpuasan pelanggan sehingga daya jual dipasar menurun. Disisi lain, design/motif produksi mereka juga kurang berkembang dengan kombinasi warna yang tidak cocok dan monoton. Hal ini juga memicu turunnya daya saing produk tersebut dipasar.

Selama ini usaha di KUB ini masih dikelola dengan pengelolaan yang sederhana sehingga permasalahan yang lahirpun diselesaikan secara sederhana. Perkembangan ini sebenarnya telah menjadi target pembinaan oleh dinas terkait Bukittinggi, tapi sampai saat ini belum terealisasi secara penuh. Bertitik tolak dari hal diatas, adalah suatu hal yang penting untuk melakukan pembinaan, pelatihan dan pendampingan kepada KUB ini yang termasuk pada UMKM di Bukitinggi sehingga diharapkan ke depan dapat bertumbuh dan berkembang lebih baik dan menjadi penopang perekonomian daerah setempat.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Berwirausaha atau berniaga merupakan salah satu langkah terbaik saat ini yang dapat dilakukan masyarakat untuk menopang perekonomian keluarga. Ditengah morat maritnya PHK dan sedikitnya lapangan pekerjaan yang terbuka dari pemerintah, maka wirausaha adalah langkah penting dalam pengembangan ekonomi makro di negeri ini. Pemerintah sebenarnya sudah cukup menaruh perhatian dengan memberikan program-program yang menunjang kewirausahaan ini. Contohnya saja adalah gerakan gerakan wirausaha nasional yang didukung oleh pihak perbankan melalui pemberian kredit-kredit lunak yang dikhususkan untuk UMKM (seperti Kredit Usaha Rakyat/ KUR) yang terbukti

sangat membantu kalangan usaha kecil ini. Namun perhatian pemerintah dan bantuan ini dirasa belum cukup melihat masih banyaknya kendala yang dialami oleh wirausaha kecil ini sehingga campur tangan dari pihak lain seperti kalangan profesional, kalangan pendidik (edukator) sangat dibutuhkan mereka. Oleh karena itu tim pelaksana telah melihat peluang untuk membantu UMKM melalui celah ini.

Menjadi seorang wirausaha/ entrepreneur bukanlah sebuah pekerjaan yang mudah. Bagaimana tidak, menjadikan jiwa wirausaha itu mendarah daging tidak dapat dipelajari disekolah. Lembaga pendidikan hanya bisa mendorong dan memberikan motivasi kepada peserta didiknya.

Merujuk pada Sumarsono, 2010 dalam Dewi 2013, bahwa dalam kamus besar bahasa Indonesia mengungkapkan wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, dapat menyusun operasi untuk pengadaan produknya serta dapat mengatur permodalannya. Untuk itu mereka harus memiliki kemampuan yang kreatif dan inovatif dalam menentukan dan menciptakan berbagai ide yang akan bermuara pada majunya bisnis.

Dalam keputusannya, Menteri Koperasi Dan Pembinaan Pengusaha Kecil (Kepmen 1995) menetapkan bahwa seorang wirausaha adalah orang yang memiliki semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan, sedangkan kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menghadapi usaha dan kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menetapkan cara kerja untuk meningkatkan efisiensi dalam memperoleh keuntungan usaha. Dari kriteria tersebut terlihat bahwa wirausaha mengacu pada orang yang melakukan usaha sedangkan kewirausahaan mengacu pada sikap dan mental orang yang berusaha tersebut.

Menguatkan pendapat diatas, Suryana (2006) juga memberikan pernyataan bahwa kewirausahaan dapat pula merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang sukses. Melengkapi ini, Mardiyatmo (2008) menambahkan, wirausaha adalah seseorang yang berprofesi dibidang usaha, tidak menggantungkan harapan pada orang lain, namun lebih bertumpu pada proses usaha kreatif yang dapat menghasilkan pendapatan. Dari kedua pendapat diatas, dapat kita simpulkan bahwa, sebenarnya wirausaha adalah sebetulnya kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mencapai kemandirian usaha (bisnis) dengan adanya kreatifitas, inovasi, mandiri, untuk menghasilkan sesuatu.

Perilaku kewirausahaan diukur dari karakteristik orang-orang yang terjun dalam dunia bisnis. Sukardi (1991) dalam Setyorini (2008) mengemukakan, ada beberapa karakteristik wirausaha yaitu:

1. Selalu tanggap terhadap peluang dan kesempatan usaha yang berkaitan dengan perbaikan yang akan dilakukan dalam usaha tersebut.
2. Adanya usaha terus-menerus dalam memperbaiki diri, menggunakan umpan balik dan menyenangi tantangan untuk perbaikan kedepan.
3. Melakukan usaha dalam membina jaringan, menambah kenalan dan networking, serta memperluas sosialitanya
4. Tidak mudah menyerah, ulet dan tidak mudah khawatir
5. Mencari cara-cara baru (inovatif)
6. Optimis dan bertanggungjawab

Karakteristik yang diberikan Sukardi (1991) dalam Setyorini (2008) ini terlihat simple, namun dalam pelaksanaannya akan sangat menuntut kekuatan mental dari si pelaku bisnis.

M. Wiratmo (2001) juga mengemukakan bahwa pada dasarnya wirausaha memiliki karakteristik umum yang berasal dari berbagai kalangan atau kelas. Mereka tidak membentuk suatu kelas sosial tertentu, melainkan berasal dari kelas yang berbeda-beda. Mereka memiliki persamaan yaitu orang yang mempunyai tenaga, keinginan untuk terlibat dalam petualangan inovatif, kemauan untuk menerima tanggung jawab dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi serta optimis dan kepercayaan terhadap masa depan. Ciri mereka ini yang akan menghantarkannya pada dunia bisnis yang kadang kala keras dan meminta komitmen.

Sehubungan dengan kemandirian usaha/bisnis ini, adalah sebuah kemestian bahwa mereka yang berwirausaha harus memiliki wadah untuk mengelola usaha tersebut. Badan yang paling dekat sekali dengan para wirausaha saat ini adalah UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Untuk saat ini UMKM saat mendapat perhatian dari berbagai pihak, seperti pemerintah dan swasta melalui bantuan berupa modal bergilir ataupun bentuk pendampingan (pelatihan dan pengawasan). Hal ini dimaksudkan agar dapat terus memotivasi para wirausaha muda untuk berprestasi dalam bisnis kecil yang mereka rintis.

Dasar hukum penetapan UMKM di Indonesia adalah UU No. 20/2008. Dalam UU tersebut disebutkan bahwa UMKM merupakan perusahaan perseorangan, persekutuan, seperti misalnya firma dan CV, maupun perseroan terbatas. Berdasarkan Kuncoro (2010), ada 3 kategori utama UMKM berdasarkan jumlah omzet dan aset yang mereka miliki, yaitu:

a). Usaha Mikro (UMI) : usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria:

- ❖ Aset \leq Rp 50 juta dan
- ❖ Omzet yang diperoleh \leq Rp 300 juta.

b). Usaha Kecil (UK), adalah Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan/badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan/bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria:

- ❖ Rp 50 juta $<$ Aset \leq Rp 500 juta
- ❖ Rp 300 juta $<$ Omzet \leq Rp 2,5 miliar

c). Usaha Menengah (UM), yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- ❖ Rp 500 juta $<$ Aset \leq Rp 2,5 miliar
- ❖ Rp 2,5 miliar $<$ Omzet \leq Rp 50 miliar

Berdasarkan ini pengelompokan usaha-usaha dilakukan untuk memudahkan pemerintah dan pihak swasta untuk melakukan pembinaan.

Dalam hal jumlah tenaga kerja yang mereka miliki, ada pula beberapa kategori UMKM ini (BPS 2009, dalam Kuncoro (2010)). Usaha mikro/ industri rumah tangga (UMI) memiliki pekerja 1-4 orang, industri kecil dengan pekerja 5-19 orang, industri menengah dengan pekerja 20-99 orang, industri besar (UB) dengan pekerja 100 orang atau lebih. Dari penjelasan ini disimpulkan bahwa sebenarnya UMKM ini sangat mendominasi di

masyarakat karena dapat menyerap tenaga kerja walaupun dalam jumlah kecil, namun dapat menjadi peluang dalam mengurangi pengangguran.

Untuk itu, pengembangan adalah suatu hal yang penting untuk dilakukan, seperti yang diungkapkan oleh Zimmerer (2005) bahwa pengembangan usaha kewirausahaan memiliki banyak manfaat diantaranya adalah:

1. Memiliki kesempatan dan peluang serta kebebasan untuk menentukan nasib sendiri. Adanya usaha sendiri akan memberikan peluang dan kebebasan bagi para pelakunya untuk bisa mencapai keinginannya sendiri (cita-citanya) tanpa takut.
2. Akan ada peluang untuk melakukan perubahan. Pebisnis memandang sesuatu dengan cara yang berbeda. Mereka menganggap perubahan adalah sebuah peluang untuk berkembang sehingga diharapkan dari perubahan ini akan lahir hal-hal baru untuk menyelesaikan masalah ekonomi dan sosial disekitar kita.
3. Adanya peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin. Dari usaha sendiri yang mereka lakukan, mereka tidak tergantung pada orang lain, memiliki usaha sendiri. Hal ini menjadi sebuah peluang besar bagi mereka mendapatkan penghasilan dengan optimal tanpa harus dibagi kepada pihak lain sehingga nantinya dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan perekonomian keluarganya. Jika berlebihan, mereka juga akan mampu membantu keluarga lainnya sehingga akan ada pengurangan beban perekonomian masyarakat.

Dari beberapa manfaat tersebut, terlihat bahwa berwirausaha adalah suatu langkah yang tepat dalam membantu pemerintah untuk meningkatkan perekonomian bangsa, bahkan dapat mengurangi tingkat pengangguran yang akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat itu sendiri.

III. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan pembinaan terhadap KUB Anggrek dan KUB Jam Gadang ini, dilakukan oleh tim pelaksana dengan beberapa metode yang disesuaikan dengan permasalahan yang dihadapi oleh usaha mitra (UMKM) tersebut. Adapun metode pelaksanaan tersebut terdiri dari bentuk pelatihan, diskusi pembinaan dan pendampingan.

Untuk merealisasikan kegiatan tersebut, maka prosedur yang ditempuh adalah:

1. Melakukan survey ke lapangan untuk mengetahui dan menelusuri permasalahan yang dihadapi mitra, kemudian pengurusan perizinan ke usaha mitra. Setelah itu penulis melaksanakan pelatihan penggunaan alat alternatif melukis bordir, yang merupakan solusi untuk permasalahan melukis bordir dengan hasil berbekas hitam, kotor. Pelatihan ini membutuhkan partisipasi kedua belah pihak (mitra usaha dan pelaksana). Berikut ini adalah langkah-langkah dalam pelaksanaan pelatihan kegiatan ini:
 - a. Menyamakan persepsi tentang pentingnya pelatihan ini sebagai sebuah cara untuk meningkatkan hasil usaha mitra di masa datang, antara tim pelaksana dengan mitra usaha (KUB). Hal ini sangat penting dilakukan agar semua pihak dapat melaksanakannya dengan sungguh-sungguh sehingga tujuan/ sasaran kegiatan dapat tercapai.
 - b. Adanya rancangan pelatihan yang jelas, menarik (tidak monoton), dan aktif akan menunjang tingkat keberhasilan kegiatan. Ini dapat dilakukan dengan beberapa metode yaitu :
 - ❖ metode ceramah (untuk mentransfer ilmu dan pengalaman dari narasumber kepada peserta pelatihan). Melalui metode ini diharapkan

- dapat mengubah mindset para peserta pelatihan akan pentingnya implementasi alternatif melukis bordir. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan hasil produksi yang lebih baik (bersih dan rapi). Harapannya adalah dengan kualitas yang meningkat juga akan meningkatkan penerimaan pasar terhadap produk ini.
- ❖ Metode diskusi. Metode ini dilakukan untuk membantu peserta pelatihan dalam memecahkan permasalahan yang mereka hadapi melalui proses tanya jawab.
 - ❖ Simulasi/ praktek langsung. Dalam hal ini akan ada praktek langsung dalam penggunaan alat alternatif melukis tersebut. Hal ini dilakukan agar peserta pelatihan benar-benar merasakan bagaimana proses/ pengerjaan melukis tersebut. Jadi mereka tidak hanya melihat hasil saja (yang diperlihatkan melalui gambar), namun dapat memiliki pengalaman/ *experience* langsung untuk menghasilkan produk seperti yang diperlihatkan.
 - ❖ Tayangan video yang *attractive* dan relevan dengan materi pelatihan. Hal ini perlu dilakukan karena selain akan memotivasi peserta juga memberikan gambaran bahwa alternatif melukis ini akan menjadi sebuah solusi yang tepat terhadap permasalahan mitra.
- c. Merancang materi pelatihan. Materi pelatihan yang akan diberikan tentu saja yang mendukung tercapainya tujuan pelatihan ini. Adapun materi pelatihan tersebut terdiri dari pengenalan alternatif melukis bordir dengan segala keuntungannya, metode penggunaan alat, bahan-bahan yang dibutuhkan dalam menggunakan metode tersebut (seperti kertas kalkir, tepung sinkuit, bahan dasar kain bordir, pola bordir dan lainnya). Dengan muatan materi-materi ini diharapkan tujuan pelatihan dapat tercapai dan dapat membantu anggota KUB dalam memecahkan masalah mereka.
2. Melaksanakan pelatihan pemanfaatan komputerisasi dan internet untuk pembaharuan pengetahuan akan model/ rancangan terkini (*fashionable*). Pelatihan ini dilakukan sebagai solusi terhadap permasalahan mitra yang mengalami monotonisasi model dan pola. Dengan adanya pelatihan bagian kedua ini diharapkan para peserta dapat mengetahui model, design dan pola terkini yang sedang berlaku dan diminati oleh pasar. Adapun langkah-langkah/ prosedur yang akan ditempuh untuk persiapan pelatihan kedua ini hampir menyerupai dengan pelatihan pertama, yakni:
- a. Menyatukan persepsi antara peserta dengan tim pelaksana
 - b. Mempersiapkan metode yang cocok untuk jenis pelatihan ini, seperti pemberian materi melalui ceramah, praktek/ simulasi pencarian design/ model yang *fashionable* melalui media internet, dan metode diskusi (tanya jawab).
 - c. Menyusun materi yang akan mendukung pelatihan ini, seperti materi orientasi pasar, membangun citra dimata konsumen dengan produk baru, pengenalan internet sebagai media untuk menunjang bisnis masa depan, dan lain-lain.

IV.HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1.Deskripsi Hasil

Kegiatan ini sudah mulai dilaksanakan sejak bulan April 2015 yaitu pembinaan UMKM berupa Kelompok Usaha Bersama (KUB) bordir kerancang di kota Bukittinggi,

dan untuk mencapai arah serta tujuan pelaksanaan kegiatan pembinaan ini maka tim pelaksana telah melakukan beberapa hal terhadap UMKM ini (KUB Anggrek dan KUB Jam Gadang yang merupakan UMKM sample).

1. Pembinaan secara manajemen. Pembinaan manajemen yang dilakukan adalah dalam bentuk pembinaan SDM dan teknologi. Hal ini sangat perlu dilaksanakan mengingat pentingnya pengaturan usaha melalui sektor SDM dan teknologi tersebut karena kendala yang terjadi disini akan menghambat jalannya usaha mitra.
 - (a).Pembinaan SDM. Seperti yang sudah biasa diketahui, usaha kecil seperti ini biasanya dimulai dari SDM yang memiliki kemampuan seadanya. Hal ini berarti mereka memiliki kemampuan SDM untuk memimpin dan mengelola usaha masih secara tradisional. Cara tradisional ini misalnya adalah menghasilkan produksi secara sederhana, tidak menggunakan alat bantu ataupun pengelolaan anggota yang tidak konsisten sehingga usaha kurang berkembang. Dalam kegiatannya ini dilakukan pembinaan berupa pemberian motivasi usaha agar usaha lebih berkembang seperti motivasi untuk menghasilkan bordiran yang lebih baik, kualitas yang lebih layak diterima pasar internasional sehingga nantinya dapat meningkatkan penghasilan/pendapatan anggotanya yang pada akhirnya akan meningkatkan taraf perekonomian mereka. Cara-cara memasarkan produk yang lebih menarik dengan adanya promosi dan merek pun diajarkan. Hal ini sangat berguna bagi usaha mitra mengingat mereka masih memiliki keterbatasan pemasaran dan cara pandang terhadap pasar.
 - (b).Pembinaan teknologi. Pembinaan secara teknologi ini dilakukan agar kualitas produk yang dihasilkan (bordir kerancang) yang lebih baik dan diminati pasar. Hal ini dilakukan dengan cara memperbaiki metode yang digunakan untuk menghasilkan bordiran dari menggunakan pensil biasa menjadi memakai media lukis seperti tepung singkuit yang terbukti menghasilkan lukisan lebih baik dan bersih. Lukisan yang lebih bersih ini akan membawa hasil bordiran yang lebih halus dan rapi sehingga permasalahan mitra selama ini yang dikeluhkan pelanggan menjadi teratasi. Dari sini diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan produk bordiran tersebut.
2. Penggunaan media Internet. Pembinaan pemakaian media internet ini dilakukan agar usaha mitra lebih mampu bersaing. Ada beberapa hal yang dilakukan sehubungan dengan penggunaan media internet ini.
 - (a). Menggunakan internet sebagai media untuk mendapatkan design bordir yang lebih baik dan bervariasi, mengurangi monotonisasi dan variasi warna yang lebih baik sehingga hasil design lebih kompetitif. Ini bisa dilakukan melalui peningkatan kemampuan penggunaan media ini dengan mencontoh/ menduplikasi design-design yang *fashionable* yang diharapkan nantinya akan lebih menarik bagi konsumen pemakai.
 - (b).Menggunakan media internet untuk memasarkan produk. Bordir kerancang yang telah dihasilkan nantinya tidak hanya dapat dijual secara *offline* (dijual langsung ke pasar, dititip ke toko,dll) juga dapat dijual secara *online* dengan menggunakan beberapa situs web yang telah ada. Ini akan sangat menguntungkan karena tidak terikat oleh waktu, tempat dan luas area karena internet dapat meminimalisir ketiga hal tersebut. Diharapkan penjualan mitra usaha akan lebih meningkat nantinya.
3. Mendatangkan praktisi khusus yang telah terbukti mampu menjual produk bordir ini dipasar dalam jumlah yang besar. Selain mengajarkan tentang penggunaan metode baru dengan teknik lukis tepung singkuit, praktisi juga mengajarkan mendesign

dengan model terbaru sehingga hal ini menjawab permasalahan mitra usaha untuk *fashionable* produk tadi.

4.2. Hasil Yang Diperoleh

1. Selama menjalankan kegiatan ini kedua mitra usaha sangat kooperatif dan antusias berpartisipasi pada setiap sesi kegiatan. Kedua mitra usaha tidak menemukan kesulitan dalam mengikuti praktek yang dilakukan. Mereka aktif bertanya dalam setiap sesi diskusi sehingga segala permasalahan yang mereka keluhkan dapat teratasi.
2. Segala sesuatu perbaikan yang diusulkan oleh tim pelaksana, seperti perbaikan pengelolaan usaha, perbaikan cara promosi penjualan dan manajemen usaha, mitra usaha mau melakukannya secara berkelanjutan. Hal ini tentunya diharapkan akan berpengaruh pada jumlah produksi yang dihasilkan dan akan meningkatkan penjualan karena produk yang dihasilkan tersebut memiliki daya jual/ daya saing tinggi.
3. Memberikan pelatihan motivasi kepada anggota usaha mitra agar lebih efisien dan memiliki pandangan luas tentang wirausaha yang berdaya saing tinggi perlu dilakukan secara berkala sehingga anggota KUB tidak mengalami pasang surut. Hal ini akan meningkatkan kemampuan SDM secara optimal nantinya yang akhirnya akan meningkatkan jumlah produksi yang dihasilkan.
4. Selain itu, melalui wawancara dan diskusi yang dilakukan oleh tim pelaksana dan usaha mitra, mereka menginginkan pembinaan yang berkelanjutan. Mereka merasakan serangkaian kegiatan yang telah dilakukan telah membawa nilai tambah dalam usaha mereka. Bagi usaha kecil seperti mereka, pendampingan / pembinaan ini sangat penting dalam upaya peningkatan kemampuan usaha yang pada akhirnya akan meningkatkan keuntungan bagi mereka.

4.3. Implikasi Dari Temuan

Pembinaan yang berkelanjutan sangat dibutuhkan bagi usaha-usaha kecil ini. Ini sangat diperlukan bagi UMKM untuk membuka cakrawala berfikir mereka agar dapat berkembang lebih baik dan mengembangkan usaha kearah yang lebih luas. Pengembangan usaha yang dapat dilakukan melalui optimalisasi SDM yang dimiliki dan penggunaan teknologi yang mendukung akan sangat berarti bagi usaha kecil mereka.

Pemberian motivasi usaha yang berorientasi pasar akan meningkatkan keinginan mereka untuk mampu menghasilkan produksi yang berdaya saing tinggi sehingga lebih mampu diterima pasar dan akan menghasilkan nilai keuntungan yang lebih baik. Motivasi usaha yang konsisten ini akan dapat menopang jalannya usaha kecil mereka sehingga lebih dapat berkelanjutan.

Pembinaan berkelanjutan ini diharapkan datang bukan hanya dari pihak dunia kependidikan seperti yang telah dilakukan dalam kegiatan ini. Namun juga dari pemerintah selaku pihak yang sangat bertanggung jawab dalam hal pengembangan usaha-usaha kecil yang ada di daerah ini. Dari perhatian pemerintah melalui pembinaan yang serius diharapkan akan membantu usaha-usaha kecil tersebut untuk berkembang, terutama pembinaan berupa manajemen SDM, pengelolaan dana usaha dan mendapatkan kredit, motivasi karyawan/ anggota usaha dan manajemen produksi. Melalui usaha nyata pemerintah ini diharapkan usaha –usaha kecil ini dapat berkembang yang berarti adalah membuka peluang bagi lebih baiknya perekonomian daerah tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, Reni Shinta; 2013, *Pengaruh Faktor Modal Psikologis, Karakteristik Entrepreneur, Inovasi, Manajemen SDM Dan Karakteristikm UKM Terhadap Perkembangan Usaha Pedagang Di Pasar Tradisional*, Jurnal Administrasi Bisnis, Volume 2 No 1 Maret 2013, Hal 29-40.
- Kuncoro, Mudrajad, 2010. *Ekonomika Pembangunan.*, Airlangga :Jakarta
- Koperindag Kota Bukittinggi, 2011, *Pembuatan Blue Print Bordir Kerancang*, Laporan Kegiatan: Bukittinggi
- Pekerti, 1999, *Intensi Dalam Perilaku Individu*, PT. Alfabeta : Bandung
- Rafinaldy, Neddy; 2006; *Memeta Potensi Dan Karakteristik UMKM Bagi Penumbuhan Usaha Baru*; Infokop No 29/tahun XXII/ 2006
- Suryana, 2006, *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat Dan Proses Menuju Sukses*, PT.Salemba Empat: Jakarta
- Setyorini, Dewi; 2008, *Perilaku Kewirausahaan Para Pedagang Kecil Di Kota Semarang*, Jurnal Psikodimensia, Vol 7 No 1, 2008, Hal 1-11
- Sumarsono, Soni; 2010, *Kewirausahaan*, PT. Graha Ilmu: Yogyakarta
- UMKM Dengan Bordir, 2010, <http://www.republika.co.id>