

**PERJANJIAN
PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PERIODE I TAHUN ANGGARAN 2020
NOMOR: 784- Int-KLPPM/Untar/V/ 2020**

Pada hari ini Kamis tanggal Dua puluh delapan bulan Mei tahun Dua ribu duapuluh yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Jap Tji Beng, Ph.D
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Alamat : Jl. Letjen S. Parman No. 1 Jakarta Barat 11440

selanjutnya disebut Pihak Pertama

2. Nama : Dr. Rina Adi Kristianti, S.E., M.Si
Jabatan : Dosen Tetap
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jl. Tanjung Duren Utara, No. 1 Jakarta Barat 11470

Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat:

- a. Nama : Widiasari, S.E., M.Si., Ak, CPA, CA
Jabatan : Dosen Tetap

selanjutnya disebut Pihak Kedua

Pihak Pertama dan Pihak Kedua sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). Pihak Pertama menugaskan Pihak Kedua untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan judul **“Perumusan Strategi Pengusaha Sulam Pita di Serpong Tangerang Selatan”**
- (2). Biaya pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud ayat (1) diatas dibebankan kepada Pihak Pertama melalui anggaran Universitas Tarumanagara.
- (3). Besaran biaya pelaksanaan yang diberikan kepada Pihak Kedua sebesar Rp 6. 000. 000 (Enam juta rupiah), diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%.
- (4). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap I akan diberikan setelah penandatanganan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (5). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap II akan diberikan setelah Pihak Kedua melaksanakan pengabdian kepada masyarakat, mengumpulkan laporan akhir, *logbook*, laporan pertanggungjawaban keuangan dan luaran/draf luaran.
- (6). Rincian biaya pelaksanaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) terlampir dalam Lampiran Rencana dan Rekapitulasi Penggunaan Biaya yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam perjanjian ini.

Pasal 2

- (1). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan dilakukan oleh Pihak Kedua sesuai dengan proposal yang telah disetujui dan mendapatkan pembiayaan dari Pihak Pertama.
- (2). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan dalam Periode I, terhitung sejak Januari-Juni Tahun 2020

Pasal 3

- (1). Pihak Pertama mengadakan kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Pihak Kedua.
- (2). Pihak Kedua diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh Pihak Pertama.
- (3). Sebelum pelaksanaan monitoring dan evaluasi, Pihak Kedua wajib mengisi lembar monitoring dan evaluasi serta melampirkan laporan kemajuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan *logbook*.
- (4). Laporan Kemajuan disusun oleh Pihak Kedua sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (5). Lembar monitoring dan evaluasi, laporan kemajuan dan *logbook* diserahkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan.

Pasal 4

- (1). Pihak Kedua wajib mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran/draf luaran.
- (2). Laporan Akhir disusun oleh Pihak Kedua sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (3). *Logbook* yang dikumpulkan memuat secara rinci tahapan kegiatan yang telah dilakukan oleh Pihak Kedua dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat
- (4). Laporan Pertanggungjawaban yang dikumpulkan Pihak Kedua memuat secara rinci penggunaan biaya pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang disertai dengan bukti-bukti.
- (5). Luaran Pengabdian Kepada Masyarakat yang dikumpulkan kepada Pihak Kedua berupa luaran wajib dan luaran tambahan.
- (6). Luaran wajib hasil Pengabdian Kepada Masyarakat berupa artikel ilmiah yang dipublikasikan di Senapenmas, jurnal ber-ISSN atau prosiding internasional.
- (7). Luaran tambahan hasil Pengabdian Kepada Masyarakat berupa publikasi di media massa, HKI, dan luaran lainnya (Teknologi Tepat Guna, Model, Purwarupa (*prototype*), Karya Desain/Seni/Kriya/Bangunan dan Arsitektur), Produk Terstandarisasi, Produk Tersertifikasi, Buku ISBN, dan Video Kegiatan.
- (8). Draft luaran wajib dibawa pada saat dilaksanakan Monitoring dan Evaluasi (*Monev*) PKM.
- (9). Batas waktu pengumpulan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran adalah Juni 2020

Pasal 5

- (1). Apabila Pihak Kedua tidak mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan Luaran sesuai dengan batas akhir yang disepakati, maka Pihak Pertama akan memberikan sanksi.
- (2). Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) proposal pengabdian kepada masyarakat pada periode berikutnya tidak akan diproses untuk mendapatkan pendanaan pembiayaan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Pasal 6

- (1). Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah.
- (2). Dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak tercapai, keputusan diserahkan kepada Pimpinan Universitas Tarumanagara.
- (3). Keputusan sebagaimana dimaksud dalam pasal ini bersifat final dan mengikat.

Demikian Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibuat dengan sebenarnya pada hari, tanggal dan bulan tersebut diatas dalam rangka 3 (tiga), yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Pihak Pertama



Jap Tji Beng, Ph.D.

Pihak Kedua



Dr. Rina Adi Kristianti, S.E., M.Si

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE DIREKTORAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADAMASYARAKAT



PERUMUSAN STRATEGI PENGUSAHA SULAM PITA DI SERPONG
TANGERANG SELATAN

Disusun oleh:

Ketua Tim

Dr. Rina Adi Kristianti, SE, M.Si/ (0306047504/10104043)

Anggota:

Widyasari, SE, M.Si, Ak, CPA, CA (/0303078302/10109003)

PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
2021

HALAMAN PENGESAHAN PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

1. Judul: PERUMUSAN STRATEGI SULAM PITA DI SERPONG TANGERANG SELATAN
2. Nama Mitra Program: Pengusaha Sulam Pita
3. Ketua Tim Pengusul
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Rina Adi Kristianti, SE, M.Si
 - b. NIDN : 0306047504
 - c. Jabatan/Golongan : Dosen Tetap
 - d. Fakultas/Program Studi : Ekonomi/S1 Manajemen
 - e. Bidang Keahlian : Manajemen Strategik/Keuangan/Pemasaran
 - f. Alamat Kantor/Tlp/Faks/surel : Fakultas Ekonomi, Kampus 2, Blok 7D, Jalan Tanjung Duren No 1, Grogol., Hp : 087878877630 (rinak@fe.untar.ac.id).
4. Anggota Tim Pengusul
 - a. Jumlah Anggota : Dosen 1 orang
 - b. Nama Anggota/bidang keahlian : Widyasari, SE, M.Si, Ak, CPA, CA/Akuntansi
 - c. Nama Anggota/bidang keahlian :
 - d. Mahasiswa yang terlibat : Dea Aurani Qiana /115170371/ Manajemen
5. Lokasi Kegiatan/Mitra
 - a. Wilayah Mitra (Desa/Kecamatan : Rawa Buntu, Serpong
 - b. Kabupaten/Kota : Tangerang Selatan
 - c. Propinsi : Banten
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra (Km) : 31,4 km
6. Luaran yang dihasilkan : strategi yang akan dilaporkan dalam bentuk modul dan prosiding yang dipresentasikan di Serina 2020 diselenggarakan oleh Untar.
7. Jangka waktu pelaksanaan : 6 bulan
8. Biaya Total : Rp 6.000.000
 - DPPM : Rp 6.000.000
 - Sumber lain (tuliskan) : Rp

Dan lampirkan Surat Pernyataan Penyandang Dana

Dekan Fakultas Ekonomi,

Mengetahui, Jakarta, Pebruari 2021

Ketua Tim,



Dr. Sawidji Widioatmodjo, SE, MM, MBA
NIK : 10191025

Dr. Rina Adi Kristianti, SE, M.Si
NIK : 10104043

Menyetujui,
Direktur PPM



Ir. Jap Tji Beng, MMSc, Ph.D

NIP: 100381047

RINGKASAN

Kerajinan sulam pita dimulai pada tahun 2007 ketika pertama kali pemilik mengambil pelatihan di Pekanbaru. Awal mulanya bisnis ini dibuat untuk kepentingan sendiri sebagai hiasan rumah. Banyaknya teman dan kolega yang tertarik dengan kerajinan ini membuat pemilik membuka pelatihan pada tahun 2016. Dari hasil pelatihan tersebut pemilik memiliki banyak hasil kerajinan dan mulai menjualnya baik melalui pameran maupun media social. Beberapa masalah yang sedang dihadapi saat ini adalah hak intelektual yang sudah diurus mulai tahun 2018 tetapi belum keluar sertifikatnya, pembukuan yang masih berantakan (manual), tidak adanya tim sehingga belum maksimal dalam pemasarannya. Kekuatan dari bisnis ini adalah adanya keunikan dan original dari hasil karyanya. Tetapi banyaknya pengusaha kerajinan di sekitar Tangerang membuat bisnis ini harus terus dikembangkan agar dapat menjaga kontinuitasnya. Persaingan yang tidak hanya sebatas pengrajin di daerah Tangerang tetapi juga seluruh wilayah Indonesia, membuat bisnis ini harus mampu mencari terobosan dan keunikan dalam menjalankan bisnisnya. Kegiatan pengabdian masyarakat kali ini akan membantu merumuskan dengan menggunakan matrik SWOT sehingga akan menghasilkan empat strategi yaitu strategi SW, WO, ST dan WT. Target yang diharapkan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat kali ini adalah tersusunnya strategi yang diharapkan dapat diaplikasikan dan tepat sasaran sehingga dapat meningkatkan daya saing pengusaha sulam pita di kancah industrinya.

PRAKATA

Tim pengabdian masyarakat memanjatkan puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas selesainya program pengabdian masyarakat dengan tema perumusan strategi pengusaha sulam pita di Serpong Tangerang Selatan. Tim mengucapkan terima kasih untuk pengusaha sulam pita di Serpong Tangerang Selatan sebagai mitra dari program pengabdian masyarakat kali ini dan Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Tarumanagara sebagai penyandang dana. Kami juga mengucapkan terima kasih banyak atas semua pihak yang telah menunjang kelancaran program pengabdian masyarakat kali ini.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN PENGESAHAN

RINGKASAN

PRAKATA

DAFTAR ISI

Bab I Pendahuluan, menjelaskan analisis situasi kondisi saat ini kerajinan sulam pita secara umum dan khusus di Serpong, Tangerang Selatan.

Bab II Solusi permasalahan

Bab III Target dan Luaran

Bab IV Metoda Pelaksanaan

Bab V Hasil dan Pembahasan

Bab VI Kesimpulan dan Saran

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

LAMPIRAN

Lampiran 1 Biodata Ketua dan Anggota Tim PKM

Lampiran 2 Log Book Kegiatan PKM

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Matrik SWOT

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Contoh sulam pita

Gambar 1.2 Pelatihan sulam pita

Gambar 5.1 Contoh sulam pita lukisan dinding

Gambar 5.2 Contoh sulam pita tas

Gambar 5.3 Contoh sulam pita bantalan kursi

Gambar 5.4 Contoh sulam pita clutch

LAMPIRAN

Lampiran 1 Biodata Ketua dan Anggota Tim PKM

Lampiran 2 Log Book Kegiatan PKM

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Sulam pita dapat didefinisikan salah satu seni menyulam yang menggunakan pita sebagai bahan dasarnya. Teknik menghias kain dengan sulam pita ini dapat dilakukan dengan cara menjahitkan atau menyulamkan pita pada kain dengan menggunakan berbagai macam jenis tusukan sehingga membentuk sebuah desain hiasan baru. Menurut sejarah sulaman pita ini sudah dikenal sejak abad 17. (www.fitinline.com).

Ciri ciri sulam pita antara lain :

1. Sulam pita dibuat dengan menggunakan berbagai jenis dan ukuran pita
2. Sulam pita memberikan efek tiga dimensi pada bahan yang disulam karena hiasan yang terbentuk terkesan timbul.
3. Hasil sulaman pita lebih dekoratif karena bahan pita yang lebih beragam.

Jenis sulam pita ada dua yaitu sulam pita Jepang dan sulam pita Eropa (www.toriolo.com). Sulaman pita jepang cenderung mirip dengan sulam benang. Aplikasi teknik tusukan yang digunakan pada sulam pita juga sama dengan yang diaplikasikan pada sulam benang. Perbedaannya hanya terletak pada penggunaan bahan utama. Jenis pita yang dipilih pada sulaman pita jepang adalah jenis satin. Berbeda dengan sulam jepang yang pengaplikasiannya mirip dengan sulam benang, aplikasi sulam eropa jauh berbeda dengan sulam benang, dimana pengerjaan sulam Eropa dilakukan dengan merangkai pita terlebih dahulu sebelum diaplikasikan pada bahan yang akan dihiasi.

Mitra pengabdian masyarakat kali ini adalah pengrajin sulam pita di Tangerang Selatan. Mitra memulai usahanya tahun 2007 ketika pertama kali pemilik mengambil pelatihan di Pekanbaru. Awal mulanya bisnis ini dibuat untuk kepentingan sendiri sebagai hiasan rumah. Banyaknya teman dan kolega yang tertarik dengan kerajinan ini membuat pemilik membuka pelatihan pada tahun 2016. Dari hasil pelatihan tersebut pemilik memiliki banyak hasil kerajinan dan mulai menjualnya baik melalui pameran maupun media sosial. Pemilik berusaha terus untuk mengembangkan kerajinan produk ini dengan mengaplikasikan hasil sulam pita ini pada lukisan dinding, tas, bantalan kursi, *clutch* (tas tangan) dan lainnya. Sulam pita sendiri merupakan *skill* dengan berbagai tingkatan untuk membuat masing masing motif sulam.

Adapun contoh hasil sulam pita sebelum diaplikasikan ke berbagai produk seperti lukisan, bantalan kursi, tas dan lainnya sebagai berikut :



Gambar 1.1 : Contoh sulam pita

Harga jual dari produk ini beragam antara lain tas dengan range harga Rp 500.00 – Rp 900.000; lukisan dinding dengan range harga Rp 275.00 – Rp 3.000.000; bantalan kursi berkisar Rp 175.000 dan *clutch* (tas tangan) berkisar Rp 375.000. Area pemasaran lebih pada skala nasional terutama wilayah Jakarta, Kalimantan dan Sumatra (daerah daerah yang menyukai warna warna cerah).

Untuk meningkatkan peran dari wiraswasta pemilik juga berpikir untuk mendistribusikan kemampuannya di bidang sulam pita pada peminat karya seni lainnya. Pemilik mulai mengembangkan bisnisnya dengan memberikan pelatihan untuk peserta baik dari instansi tertentu, ibu rumah tangga maupun jemaah masjid. Contoh dari pelatihan sulam pita ditunjukkan dari gambar di bawah ini :



Gambar 1.2 : Pelatihan sulam pita

Kemampuan pemilik terus berkembang dengan inovasinya menciptakan lukisan lukisan sendiri yang kemudian dijadikan pola yang akan disulam dengan berbagai macam benang dan pita. Ini pula yang menjadikan kerajinan ini original dan unik. Peserta pelatihan juga diajarkan bagaimana berinovasi untuk membuat pola sendiri sesuai dengan selera. Untuk mengakomodasi peminat seni sulam benang mengembangkan bakatnya, pemilik mengembangkan usaha lain berupa *starter kit*. *Starter kit* merupakan pola lukisan yang dibuat oleh pengusaha (kain berpola) tetapi di dalamnya juga dilengkapi dengan pita warna warni, jarum sulam, benang sulam dan pembidangan sehingga pembeli siap untuk mengerjakan sulam pita tersebut.

Beberapa masalah yang sedang dihadapi saat ini adalah hak intelektual yang sudah diurus mulai tahun 2018 tetapi belum keluar sertifikatnya, pembukuan yang masih berantakan (manual), tidak adanya tim sehingga belum maksimal dalam pemasarannya. Kekuatan dari bisnis ini adalah adanya keunikan dan original dari hasil karyanya. Tetapi banyaknya pengusaha kerajinan di sekitar Tangerang membuat bisnis ini harus terus dikembangkan agar dapat menjaga kontinuitasnya. Persaingan yang tidak hanya sebatas pengrajin di daerah Tangerang tetapi juga seluruh wilayah Indonesia, membuat bisnis ini harus mampu mencari terobosan dan keunikan dalam menjalankan bisnisnya.

BAB II SOLUSI PERMASALAHAN

2.1. Solusi Permasalahan

Perumusan strategi merupakan faktor yang sangat penting karena pemilihan strategi untuk dapat diaplikasikan tidak dapat dianggap sesuatu hal yang mudah. Perlu analisis mendalam untuk dapat menghasilkan strategi yang tepat sasaran. Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan (Rangkuti: 2014). Sedangkan manajemen strategis adalah seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas-fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya (David, 2011). Manfaat utama dari manajemen strategis adalah membantu organisasi merumuskan strategi-strategi yang lebih baik melalui penggunaan pendekatan terhadap pilihan strategi yang lebih sistematis, logis, dan rasional. Penentuan strategi sangatlah penting, apabila perusahaan salah dalam mengambil keputusan strategi akan berakibat fatal bagi perusahaan.

Kegiatan pengabdian masyarakat kali ini akan memberikan pembekalan kepada pengusaha sulam pita bagaimana merumuskan strategi bisnis menggunakan matrik SWOT. Perumusan strategi dapat dilakukan dengan menganalisis kesempatan (opportunities), ancaman (threats), kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) (Kristianti, 2017). Adapun bentuk SWOT Matrix adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1 Matrik SWOT

	Strengths (S)	Weakness (W)
Opportunities (O)	SO strategies	WO strategies
Treaths (T)	ST strategies	WT strategies

Keterangan :

1. Buat daftar opportunities (kesempatan) perusahaan
2. Buat daftar threats (ancaman) perusahaan
3. Buat daftar strength (kekuatan) perusahaan
4. Buat daftar weaknesses (kelemahan) perusahaan
5. SO strategis adalah strategi yang dihasilkan dengan menggabungkan kondisi strengths (kekuatan) dan opportunities (kesempatan)

6. WO strategis adalah strategi yang dihasilkan dengan menggabungkan kondisi weaknesses (kelemahan) dan opportunities (kesempatan)
7. ST strategis adalah strategi yang dihasilkan dengan menggabungkan kondisi strengths (kekuatan) dan threats (ancaman)
8. WT strategis adalah strategi yang dihasilkan dengan menggabungkan kondisi weaknesses (kelemahan) dan threats (ancaman)

Dengan memanfaatkan SWOT matrix akan dihasilkan strategi dengan gabungan antara beberapa kondisi. Cara ini dimaksudkan agar perusahaan jeli dalam melihat kesempatan dan menyikapi ancaman, serta dapat mengoptimalkan kekuatan perusahaan serta meminimalkan kelemahan perusahaan.

2.2. Tujuan dan Manfaat

1. Bagi Perguruan Tinggi

Melaksanakan Tridharma Perguruan Tinggi dengan melaksanakan pengabdian kepada masyarakat bagi pengusaha sulam pita di Serpong Tangerang Selatan sehingga peran perguruan tinggi sebagai mitra masyarakat dapat tercapai.

2. Bagi Dosen Tetap

Mengaplikasikan ilmu manajemen strategik dalam penyusunan strategi pengusaha sulam pita di Serpong Tangerang Selatan dengan harapan dapat membantu pengusaha ini mengatasi masalah dan meningkatkan keuntungan perusahaan.

3. Bagi Pengusaha

Mendapatkan ilmu manajemen strategik yang diharapkan dapat diaplikasikan dalam usahanya, sehingga dapat merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing usahanya.

BAB III TARGET DAN LUARAN

1. Target pengabdian masyarakat kali ini adalah pengusaha sulam pita di Serpong Tangerang Selatan.
2. Luaran

Output yang akan dicapai dalam kegiatan kali ini adalah :

1. Terjadinya interaksi dan transfer *knowledge* antara tim pelaksana dan pengusaha sulam pita di Serpong, Tangerang Selatan.
2. Pengusaha dapat mengaplikasikan cara penyusunan strategi dengan matrik SWOT dalam bisnisnya sehingga diharapkan dalam penyusunan strategi di masa mendatang akan tepat sasaran.
3. Rangkuman strategi dari masing masing pengusaha yang diaplikasikan ke bisnisnya akan dibuat dalam bentuk modul dan prosiding yang dipresentasikan di Serina 2020 diselenggarakan oleh Untar.

BAB IV METODA PELAKSANAAN

Pelaksanaan perumusan strategi untuk pengusaha sulam pita di Tangerang Selatan dengan mendatangi pengusaha untuk menggali data-data yang diperlukan. Pengusaha memberikan penjelasan mengenai data data yang diperlukan antara lain adalah sejarah perusahaan, permasalahan yang dihadapi, kondisi usaha sulam pita saat ini, kesempatan yang dihadapi, ancaman, kekuatan dan kelemahan. Data tersebut akan digali dengan teknik wawancara. Tim pengabdian masyarakat juga akan memberikan pembekalan bagaimana mengeksplorasi kesempatan, ancaman, kekuatan dan kelemahan serta merumuskannya dalam bentuk strategi. Dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini terjadi interaksi dan transfer knowledge antara tim pelaksana dengan mitra dalam perumusan strategi yang dihasilkan yaitu strategi SO, WO, ST dan WT (Matrik SWOT) yang dapat diaplikasikan untuk meningkatkan daya saing jenis usaha ini.

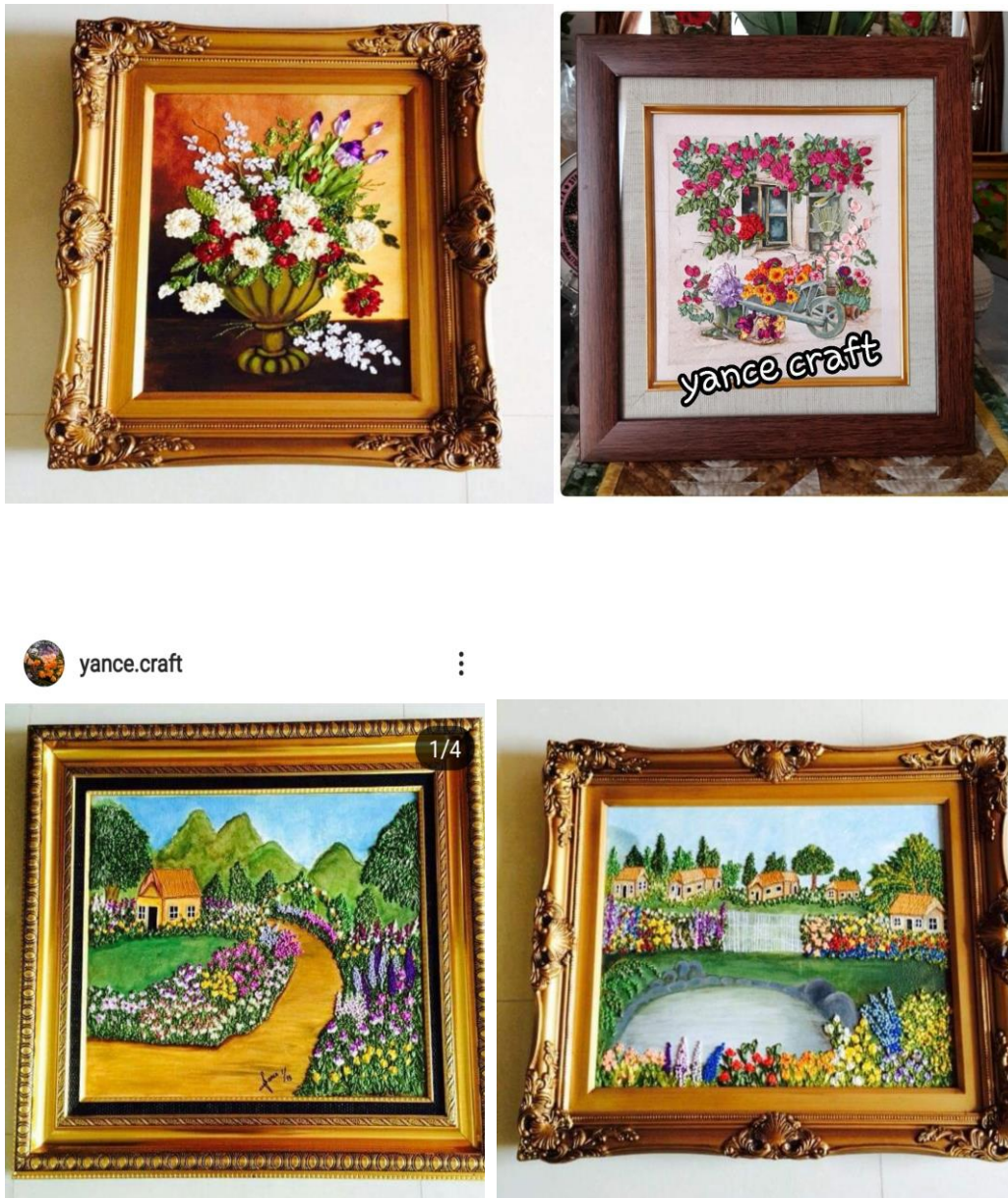
Pelaksanaan bulan : Juli 2020 – Desember 2020

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Contoh hasil kerajinan yang diproduksi

Ada beberapa jenis produk yang dihasilkan dengan mengaplikasikan sulam pita yaitu lukisan dinding, tas, bantal kursi, *clutch* (tas tangan) dan lainnya. Adapun contoh masing masing jenis produk dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

a. Lukisan dinding



Gambar 5.1 Contoh sulam pita lukisan dinding

b. Tas



Gambar 5.2 Contoh sulam pita tas

c. Bantalan kursi



Gambar 5.3 Contoh sulam pita bantalan kursi

d. *Clutch* (tas tangan)



Gambar 5.4 Contoh sulam pita *clutch*

4.2 Proses pembuatan sulam pita

Peralatan yang diperlukan untuk membuat sulam pita antara lain pola lukisan, kain dapat berupa kain kanvas maupun katun atau lainnya, pita warna warni ada beberapa jenis yaitu pita dari sutra, organdi, satin, doft tetapi biasanya menggunakan pita satin. Adapun alat lainnya yang diperlukan yaitu jarum sulam, benang sulam dan pembedangan. Untuk teknik menyulam sendiri berbeda beda caranya misalnya teknik dasar membuat bunga, daun, tangkai, rumah dan lainnya. Untuk teknik tusuk dasar antara lain terdiri dari Spider Web Rose, French Knot, Lazy Daisy, Stem Stitch, Ribbon Stitch, Straight Stitch. Teknik tusuk dasar ini yang digunakan untuk membuat bentuk bunga, daun, tangkai, rumah, jalan dan lainnya.

4.3 Analisis SWOT

a. Kekuatan

1. Cara membuat kerajinan sulam pita menggunakan tangan tidak menggunakan mesin (*hand made*) sehingga diperlukan ketelitian dan kesabaran.
2. Sketsa (pola lukisan) ide kreatif dari pengusaha sehingga unik dan original.
3. Kerajinan sulam pita termasuk masih langka di Indonesia.
4. Penampakan tiga dimensi kalau dilihat.
5. Bahan baku gampang dicari dan relative murah.
6. Menciptakan bisnis usaha lain yaitu penjualan *starter kit* dengan harga kurang lebih Rp 75.000.
7. Memberikan pelatihan baik untuk instansi, ibu ibu rumah tangga maupun Jemaah masjid (pemberdayaan umat).
8. Memberikan tambahan penghasilan bagi orang lain jika pengusaha ini kebanjiran order. Mereka punya teman teman yang siap membantu jika pengusaha kebanjiran order. Pengusaha juga kadang kadang memanfaatkan data base peserta pelatihan untuk menawari mereka sejumlah order.
9. Pemasaran melalui pameran dan media social (Instagram dan facebook). Pameran rata rata tiga kali dalam satu tahun antara lain Inacraft, PRI (Pekan Raya Indonesia), TEI (Trade Expo Indonesia).

b. Kelemahan

1. Belum adanya tim pemasaran sehingga dirasakan belum maksimal dalam pemasarannya.
2. Pembukuan yang masih berantakan (manual).
3. Hak intelektual yang belum keluar sertifikatnya.

c. Kesempatan

1. Peminat sulam pita masih sangat banyak tersebar ke seluruh pelosok nusantara (Indonesia).
2. Banyaknya minat masyarakat terhadap training kerajinan sulam pita.
3. Pemasaran melalui media social yang dapat menjangkau area yang lebih banyak terutama ekspansi global.

d. Ancaman

1. Selera masyarakat yang berubah ubah.
2. Belum banyak masyarakat yang mengetahui adanya kerajinan sulam pita.
3. Adanya jenis kerajinan serupa yang dibuat dari mesin bukan *hand made*.
4. Sulit mempertahankan konsumen yang loyal terhadap produk kerajinan sulam pita mengingat produk ini merupakan barang hobi bukan produk kebutuhan barang harian.

4.4. Matrik SWOT

a. Strategi SO

1. Membuat kolom kolom tersendiri di Instagram untuk masing masing diversifikasi bisnis misalnya untuk produk hasil dari pengusaha, untuk training dan untuk starter kit dengan aneka foto foto menarik. Kalau dilihat sekarang, pengusaha hanya memampangkan foto foto hasil produk dan pelatihan secara bersama sehingga terlihat masih kurang rapi.(S2, S6, S7, O1,O2).
2. Lebih gencar mempromosikan starter kit sebagai bisnis sampingan melalui media social. (S6, O1)

b. Strategi WO

1. Mengikuti training pembukuan untuk merapikan pembukuan perusahaan atau mencari software aplikasi pembukuan sehingga mempermudah pembukuan perusahaan.(W2,O1).
2. Terus mengupdate informasi mengenai cara mendapatkan hak intelektual dan menghubungi pihak pihak terkait untuk mempermudah keluarnya hak intelektual tersebut. (W3, O1,O2).

c. Strategi ST

1. Meminta jasa orang lain untuk mempercantik tampilan di Instagram, mengingat pemasaran utama yang dilakukan pengusaha sulam pita melalui media social. (S9, T2).
2. Lebih kreatif dalam menciptakan pola pola lukisan sehingga kualitas sulam pita terus meningkat. Hal ini diharapkan dapat mengakomodir tingkat berubahnya selera masyarakat. (S3, T1).

d. Strategi WT

1. Mencari area area pemasaran baru untuk memasarkan produknya selain di Jakarta, Kalimantan dan Sumatra (*market development*) misalnya eksplorasi pasar di Pulau Jawa selain Jakarta (W1, T3).
2. Membuat data base konsumen yang sering membeli produk kerajinan sulam pita dan dikirimkan produk produk terbaru sehingga mereka tertarik dan akan berulang kali membeli produk tersebut baik produk hasil dari pengusaha, mengikuti training maupun membeli starter kit yang disediakan oleh pengusaha tersebut. (W1, T4).

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. KESIMPULAN

Kegiatan PKM kali ini dengan mitra pengusaha sulam pita di Tangerang Selatan. Kegiatan ini mengeksplorasi kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman. Kualitas sulam pita yang sangat bagus (*handmade*), keunikan dan originalitas yang tinggi merupakan kekuatan dari bisnis ini. Tetapi pemasaran yang belum maksimal serta pembukuan yang belum rapi merupakan kelemahan dari bisnis ini. Peminat sulam pita masih sangat banyak tersebar ke seluruh pelosok nusantara (Indonesia) merupakan kesempatan yang dapat dimanfaatkan tetapi adanya ancaman salah satunya selera masyarakat yang berubah ubah dan adanya jenis kerajinan serupa yang dibuat dari mesin bukan *hand made*. merupakan hal yang harus diantisipasi.

Kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman yang digali dari pengusaha sulam pita di Tangerang Selatan kemudian diolah untuk disusun menjadi strategi SO, WO, ST dan WT. Pembentukan keempat strategi tersebut kita namakan Matrik SWOT.

5.2. Saran

Saran yang dieksplorasi dirumuskan dalam strategi SO, WO, ST dan WT. Contoh penerapan masing masing strategi antara lain :

1. Membuat kolom kolom tersendiri di Instagram untuk masing masing diversifikasi bisnisnya.
2. Mengikuti training pembukuan untuk merapikan pembukuan perusahaan atau mencari software aplikasi pembukuan sehingga mempermudah pembukuan perusahaan.
3. Meminta jasa orang lain untuk mempercantik tampilan di Instagram, mengingat pemasaran utama yang dilakukan pengusaha sulam pita melalui media social.
4. Mencari area area pemasaran baru untuk memasarkan produknya selain di Jakarta, Kalimantan dan Sumatra (*market development*) misalnya eksplorasi pasar di Pulau Jawa selain Jakarta.

DAFTAR PUSTAKA

-----.(2020) Sulam Pita – Ciri-Ciri, Jenis, dan Langkah-Langkah Pembuatannya. Lengkap! www.toriolo.com

-----.(2019) 8 Teknik Dasar Sulam Pita Lengkap Dengan Cara Pembuatannya Yang Mudah Anda Ikuti. www.fitinline.com

David (2011) Strategic Management : Sustainable Competitive Advantage

Kristianti, Rina Adi (2017) Manajemen Strategik, Pustaka Mandiri, Jakarta

Rangkuti (2014) Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

Lampiran 1 : Biodata Ketua dan Anggota Tim PKM

a. Biodata Ketua Tim PKM

Curriculum Vitae

I. PERSONAL INFORMATION

1. Full name : Dr. Rina Adi Kristianti, SE, M.Si
2. Citizenship : Indonesia
3. Addrees : Permata Depok Regency, Emerald
B 11 No 18, Depok, Jawa Barat,
Indonesia
4. Mobile : 087878877630
5. E-mail : rinak@fe.untar.ac.id
6. Occupation : Lecturer at Economics Faculty,
Tarumanagara University

II. EDUCATION BACKGROUND

Year	University	Degree
2011	University of Indonesia	Dr
2003	Gadjah Mada University	M.Si
1999	Sebelas Maret University	SE

III. AWARDS

Year	Name of Awards	Position
2017	Dean candidate of Economics Faculty, Tarumanagara University	Dean candidate
2016	Best paper at Annual Malaysia Business Research Conference, Concorde Hotel, 22 – 23 August, 2016, Kuala Lumpur, Malaysia	Presenter
2012	Best paper for finance category at World Islamic Banking, Finance and Investment Conference”, 17 – 18 Dec 2012, Kuala Lumpur, Malaysia.	Presenter
2011	The youngest doctoral graduate of 22 people, Economics	Doctoral

	Faculty, University of Indonesia	graduate
--	----------------------------------	----------

IV. EMPLOYMENT HISTORY

Year	Affiliation	Position
2003 – 2004	Trisakti School of Management, Jakarta, Indonesia	Full time lecturer
2004	Tarumanagara University, Jakarta, Indonesia	Temporary lecturer
2010 - 2011	Magister Management Program at Budiluhur University	Temporary lecturer
2011 – now	Tarumanagara University, Jakarta, Indonesia	Full time lecturer
2012 – now	Magister Management Program at Tarumanagara University, Jakarta, Indonesia	Lecturer
2012 – now	Magister Accounting Program at Tarumanagara University	Lecturer
2012 – now	Magister Management Program at Mercubuana University, Jakarta, Indonesia	Temporary lecturer
2012 – now	International class at Budiluhur University, Jakarta, Indonesia	Temporary lecturer
2015 - now	Consultant in many companies	Free lance

V. TEACHING EXPERIENCES

Undergraduate Program	Postgraduate Program	International class
Strategic Management	Strategic Management	Corporate Financial Management
Methodology Research	Corporate Financial Management	
Corporate Financial Management	Portfolio & Investment Management	
	Investment and Risk Management	

VI. RESEARCH EXPERIENCES

1. 2020 “Determinants of Brand Loyalty : Survey of Wardah Cosmetics Consumer in Jabodetabek, Indonesia”, ICEBM, Untar, November, 19.
2. 2019 “The effect of effort of coordination, strategic integration, market orientation & innovation on marketing performance on Bombay Textile Store , Main Campus of Tarumanagara University, April, 25.
3. 2018 “The effect of consumer satisfaction, price, quality product and promotion on brand loyalty on crane XYZ” Yello Hotel Harmoni, Jakarta, October, 25.
4. 2018 “The determinants of competitive advantage in XYZ Company in Indonesia”, Dennis Karnadi & Rina Adi Kristianti, SNKIB Untar, Santika Premiere Hotel, Slipi, Jakarta May, 3.
5. 2017 “Performance of Aquisition on Cement Industry in Indonesia Period 2009 – 2013”, Imelda, University of Mercubuana & Rina Adi Kristianti, University of Tarumanagara, Derema Journal of Management, Vol 12 (2), 269 – 284, UPH University and presented at SNKIB VII, Grand Mercure Hotel, Yogyakarta, May, 24.
6. 2017 “Determinants of Purchasing Decision on Silkwood Apartment, Bernadus Ivan & Rina Adi Kristianti, University of Tarumanagara presented at SNKIB VII, Grand Mercure Hotel, Yogyakarta, May 24.
7. 2016 “Factors Affecting Brand Switching on Sunsilk Shampoo in Indonesia:”, Rina Adi Kristianti and Ruth, Tarumanagara University, Indonesia, awarded as best paper at Annual Malaysia Business Research Conference, Concorde Hotel, Kuala Lumpur, Malaysia, August, 22 – 23.
8. 2016 Cash Flows, Debts dan Performance: Survey on the Cement and Ceramics Companies in 2010 – 2014, Rina Adi Kristianti and Supinah, Tarumanagara University, Jakarta, Indonesia., Annual Malaysia Business Research Conference, Concorde Hotel, Kuala Lumpur, Malaysia, August, 22 – 23.
9. 2016 “[Factors Affecting Bank Performance: Cases of Top 10 Biggest Government and Private Banks in Indonesia in 2004 - 2013](#)”, Rina Adi Kristianti, Tarumanagara University Yovin, Tarumanagara University, *Review of Integrative Business and Economics Research*, 5(4), 371-378 and presented at SIBR (Society of Interdisciplinary Business Research), Osaka, Japan, July, 6 – 7.
10. 2015 “Influence of the Characteristics of Board of Directorson Company Performance”, *Journal of Academic Faculty Development*, 1(1), Tarumanagara University, Indonesia.
11. 2014 “Cash Holding and Financial Constraints : Evidence From Indonesia Stock Exchange”, has been presented at 4th Annual International Conference on Accounting & Finance, Phuket, Thailand, April 28 – 29.
12. 2013 “Capital expenditures and Financial Constraints : Evidence From Indonesia Stock Exchange”, *Journal of Business And Policy Research*, Volume 8, Number 2, July
13. 2013 “Determinants of firm value and debt policy as moderating variable at manufacturing companies that distribute dividend”, *International Conference on Entrepreneurship & Business Management*, Bali, Indonesia, November 21-22.

14. 2012 “Capital expenditures and Financial Constraints : Evidence From Indonesia Stock Exchange”, has been presented and awarded best paper for finance category at “World Islamic Banking, Finance and Investment Conference”, Kuala Lumpur, Malaysia, Dec 17-18.
15. 2011 “Family Business Succession and The Reaction of Investor”, Jurnal Manajemen Usahawan, University of Indonesia
16. 2011 “Interplay between investment policy and cash management policy on financing constraint’s”, Jurnal Ekonomi, University of Tarumanagara
17. 2008 “Cash Dividend or Stock Dividend : Investor Psychology Perspektif”, Usahawan Magazine, University of Indonesia
18. 2008 “Disposition Effect Investor Article”, Business Review
19. 2006 “Theories of Stock Repurchase”, Usahawan Magazine, University of Indonesia
20. 2006 “Stock Repurchase, Do or Not”, Business Review
21. 2005 “Succession and Firm Performance”, Jurnal Ekonomi, University of Tarumanagara
22. 2005 “Income Smoothing”, Business Review
23. 2004 “Agency conflicts and solutions”, BUMN & Business Review
24. 2004 “The Effects of Agency Conflict on Dividend Policy in Manufacturing Company listed in Bursa Efek Jakarta” , financed by Trisakti School of Management

VII. COMMUNITY SERVICES

No	Year	Activities	Status
1	2020	Conducting community service with the theme of “Strategy formulation on entrepreneur of ribbon embroidery in Serpong, South Tangerang.	Leader
2	2019	Conducting community service with the theme of “Strategy formulation on entrepreneur of goldfish in Depok, West Java.	Leader
3	2019	Conducting community service with the theme of “Strategy formulation on entrepreneur of fruit chips in Limpung, Central Java.	Leader
4	2018	Conducting community service with the theme of “Strategy formulation on wood craftsmen in Limpung, Central Java”	Leader
5	2018	Conducting community service with the theme of “Strategy formulation on mukena business in Setono Wholesaler, Pekalongan	Leader
6	2017	Conducting community service with the theme of “Strategy formulation on routan business in Depok, West Java”	Leader
7	2017	Conducting community service with the theme of "Strategy formulation on emping business in Batang, Central Java	Leader
8	2016	Conducting community service with the theme of "Workshop on strategy formulation of batik entrepreneurs in Pekalongan"	Leader
9	2013	Supervisor of National Examination of Senior High	Supervisor

		School / Madrasah Aliyah / Vocational High School and Package C, DKI Jakarta Province, 15 - 18 April 2013	
10	2012	Conducting community service "Preliminary survey of palm sugar target market in Bukit Tinggi and Padang	Member
11	2011	Community services by conducting supervision of national exam in SMA ISLAM TAMBORA JAKARTA BARAT	Supervisor

VIII. THESIS SUPERVISOR

1. Tarumanagara University
Focus on research : financial management, marketing and strategic
2. Mercubuana University
Focus on research : financial management

IX. PROFESSIONAL ACTIVITIES

A. Reviewers / Scientific Committee

1. 9th Annual International Conference on Accounting and Finance, Singapore, July, 15 – 16, 2019.
2. SNRM Untar, Shantika Premiere Hayam Wuruk, Jakarta, April 26, 2019.
3. SNKIB Untar, Main Campus of Tarumanagara University, Jakarta, April 25, 2019
4. 8th Annual International Conference on Accounting and Finance, Singapore, June 11 – 12, 2018
5. SNKIB Untar, Santika Premiere Hotel, Jakarta, May 3, 2018
6. Second International Conference on Marketing, Economics and Business Management, Istambul, Turkey, April 26 – 27, 2018
7. The Sixt International Conference on Interpreneurship and Business Management, Hanoi, Vietnam, Nop 16 – 17, 2017.
8. Gadjahmada International Journal of Business, started Sept 2017 – now.
9. 13th Asia Pacific Business Research Conference, Singapore, October 23 – 24, 2017
10. International Conference on Advances in Finance, Marketing & Business, Bangkok, Thailand, September 7 – 8, 2017.
11. International Conference on Marketing, Economics & Business Management, Tunisia, 27 – 28 April 2017
12. 7th Annual International Conference on Accounting & Finance, Singapore, June 5 – 6, 2017
13. 5th International Conference on Entrepreneurship & Business Management, Bali, Indonesia, November 17-18, 2016.
14. The Fifth International Conference on Entrepreneurship and Business Management, Tainan, Taiwan, 17 – 18 November 2016, held by Tarumanagara University & Kun Shan University.
15. 6th Annual International Conference on Accounting & Finance, Singapore, May 30 – 31, 2016
16. 9th Asia Pacific Business Research Conference, Bayview Hotel, Singapore, August 24-25, 2015
17. 7th Annual American Business Research Conference, New York, USA, July 23 – 24, 2015

18. World Business Research Conference, Hotel Novotel Xin Qiao, Beijing, China, June 11-13, 2015
19. 5th Annual International Conference on Accounting & Finance, Singapore, June 8-9, 2015
20. Eurasia Business Research Conference, Nippon Hotel, Istambul, Turkey, June 4-6, 2015
21. Global Business & Social Science Research Conference, Grand Mirage Hotel, Bali, Indonesia, May 11-13, 2015
22. 11th International Business & Social Science Research Conference, Dubai, January 8-9, 2015
23. Annual Tokyo Business Research Conference, Waseda University, Tokyo, Japan, December 15-16, 2014
24. World Business Finance & Management Conference, Auckland, New Zealand, December 8-9, 2014,
25. International Conference on Entrepreneurship & Business Management, Penang, Malaysia, November 6-7, 2014
26. International Conference on Entrepreneurship & Business Management, Bali, Indonesia, November 21-22, 2013

B. Membership

1. World Business Institute (WBI), Australia (2013 – 2015)
2. Global Science & Technology Forum (GSTF), Singapore (2014 – now)

b. Biodata Anggota Tim PKM

1. Identitas diri

- | | | |
|----|--------------------------------|---|
| a. | Nama Lengkap | : Widyasari, SE, Msi, Ak,CPA, CA |
| b. | Jenjang Fungsional Dosen | : Lektor |
| c. | NIK | : 10109003 |
| d. | Bidang spesialisasi / disiplin | : Akuntansi, Pajak dan Audit |
| e. | Tempat/Tgl.Lahir | : Jakarta, 03 Juli 1983 |
| f. | Alamat rumah/HP/email | Jl. Mahkota Selatan Blok E8 No 16 Kota Modern
Tangerang 082112614388/08159282078
widyasari_10@ymail.com |
| g. | Alamat Kantor | : Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara
Jl.Tanjung Duren Utara No.1, Jakarta 11460 |

2. Riwayat Pendidikan :

- | | | |
|----------------|-------------------------|------------------|
| - Sarjana (S1) | : FE Akuntansi UNTAR, | lulus tahun 2005 |
| - Sarjana (S2) | : MAKSI Univ. Trisakti, | lulus tahun 2008 |

- Doktor (S3) : -

3. RiwayatPekerjaan :

Dari tahun 2009 sd sekarang, sebagai dosen, pada FE jurusan Akuntansi
UniversitasTarumanagara

Lampiran 2

Log Book PKM Hibah DPPM

Judul PKM : Perumusan Strategi Pengusaha Sulam Pita di Serpong Tangerang Selatan.

Pelaksana : Ketua : Dr. Rina Adi Kristianti, SE, M.Si (0306047504)

Anggota : Widyasari, SE, M.Si, Ak, CPA, CA (0303078303)

Bulan	Kegiatan	Pelaksana	Catatan
Juli 2020	Studi literatur/Artikel dan Jurnal	Rina Adi Kristianti	Menemukan materi yang berkaitan dengan topik khususnya mengenai kerajinan sulam pita di Serpong, Tangerang Selatan.
Agustus 2020	Menyusun dan pengajuan proposal	Rina Adi Kristianti	Membuat dan mengajukan proposal ke DPPM
September – Oktober 2020	Merencanakan alur kegiatan	Rina Adi Kristianti dan Widyasari	Membuat draft isian mengenai data apa yang akan digali serta rencana penyampaian materi
Nopember 2020	Pelaksanaan	Rina Adi Kristianti dan Widyasari	Melaksanakan kegiatan PKM dengan mendatangi satu per satu pengusaha untuk menyampaikan materi dan menggali kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman.
Desember 2020	Penyusunan laporan akhir dan keuangan	Rina Adi Kristianti dan Widyasari	Menyusun laporan akhir dan keuangan

Jakarta, Pebruari 2021

Ketua Pelaksana Abdimas,



Dr. Rina Adi Kristianti, SE, M.Si