

**PELATIHAN PEMBUATAN KESET RASFUR DALAM
RANGKAPANUPAYA PENINGKATAN KREATIVITAS PKK RT. 04 RW.3
LINGKUNGAN KLONCING KELURAHAN KARANGREJO KECAMATAN
SUMBERSARI KABUPATEN JEMBER**

**TRAINING MAKING RESPECT OF RASFUR IN THE IMPROVEMENT
OF CREATIVITY PKK RT. 04 RW.3 ENVIRONMENTAL CONVERSION
KARANGREJO SUBSCRIPTION SUMBERSARI JEMBER REGENCY**

Dania Puspitasari

Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember

Email: danial@unmuhjember.ac.id

ABSTRAK

Home industri merupakan bisnis yang menjanjikan. Salah satu yang sedang digemari masyarakat adalah bantal dan keset rasfur. Bantal dan keset rasfur menjadi favorit ibu-ibu, baik untuk anaknya maupun sebagai kado ketika kerabat melahirkan atau ulang tahun teman anaknya. Maraknya penjualan bantal dan keset rasfur menandakan bahwa bisnis ini mudah dilakukan dan banyak yang suka. Bantal Nama dan keset merupakan salah satu perabot ruamh tangga. Keberadaannya menjadi assesoris yang memperindah suasana rumah. Salah satu pasar kewirausahaan adalah membuat bantal dan keset dari bahan unik. Setiap rumah tangga pasti memiliki keset dan bantal. Keset berfungsi sebagai alat membersihkan kaki dari luar rumah menuju ke dalam rumah. Sedangkan bantal berfungsi sebagai alas kepala ketika tidur. Seiring semakin banyaknya model dan jenis bantal dan keset, maka munculah ide kreatif untuk menyesuaikan bentuk keset dan bantal sesuai keinginan pengguna. Tujuan daripada pengabdian ini adalah agar masyarakat kreatif dalam memanfaatkan waktu luang untuk menambah pendapatan keluarga.

Kata Kunci : pembuatan keset, kreativitas masyarakat, pendapatan masyarakat

ABSTRACT

Home industry is a promising business. One of the most popular people is pillow and rasfur mat. Pillows and mats of rasfur become a favorite of mothers, both for their children and as a gift when relatives give birth or birthday of their child's friends. The rise of pillow sales and rasfur mats indicates that the business is easy to do and many like. Pillow Name and doormat is one of the furniture ruamh stairs. Its existence becomes an accessory that beautify the atmosphere of the house. One of the entrepreneurial markets is to make pillows and mats of unique materials. Every housekeeping must have a mat and pillow. The mat serves as a tool to clean the feet from outside the house into the house. While the pillow serves as the base of the head when sleeping. As more models and types of pillows and mats come up, it's a creative idea to adjust the shape of the mats and pillows to the user's liking. Implementation of community service that will be done is the making of rasfur mats to increase the income of the community. The purpose of this dedication is for the creative community to use free time to supplement family income.

Keywords: making of doormat, community creativity, community income

PENDAHULUAN

Bantal Nama dan keset merupakan salah satu perabot rumah tangga. Keberadaannya menjadi asesoris yang memperindah suasana rumah. Salah satu pasar kewirausahaan adalah membuat bantal dan keset dari bahan unik. Setiap rumah tangga pasti memiliki keset dan bantal. Keset berfungsi sebagai alat membersihkan kaki dari luar rumah menuju ke dalam rumah. Sedangkan bantal berfungsi sebagai alas kepala ketika tidur. Seiring semakin banyaknya model dan jenis bantal dan keset, maka munculah ide kreatif untuk menyesuaikan bentuk keset dan bantal sesuai keinginan pengguna.

Home industri merupakan bisnis yang menjanjikan. Salah satu yang sedang digemari masyarakat adalah bantal dan keset rasfur. Bantal dan keset rasfur menjadi favorit ibu-ibu, baik untuk anaknya maupun sebagai kado ketika kerabat melahirkan atau ulang tahun teman anaknya. Maraknya penjualan bantal dan keset rasfur menandakan bahwa bisnis ini mudah dilakukan dan banyak yang suka.

Alasan masyarakat menyukai bantal dan keset rasfur karena kainnya yang lembut warnanya yang bisa disesuaikan, juga dilengkapi dengan nama anak mereka. Masyarakat dewasa ini menyukai sesuatu yang unik dan jarang dipunya yang lain. Keunikan suatu barang dilihat dari kesesuaian barang tersebut dengan karakter mereka dan kegemaran masing-masing.



Gambar 1. Hasil Produksi Bantal dan keset Rasfur

Pembuatan bantal dan keset rasfur memerlukan keterampilan/keahlian khusus. Bahan baku yang diperlukan tersedia di luar kota dan mahal. Bahan baku dibeli secara online dari supplier kain di kota Bandung. Akan tetapi keterbatasan modal menjadi kendala dalam menyediakan kain yang siap untuk diproduksi. Kelebihan yang dimiliki jika bisa membuat sendiri Bantal nama dan karpet karakter adalah mereka membuat sesuai keinginan anggota keluarga. Warna dan karakter yang diinginkan bisa dibentuk dengan tepat sesuai

pesanan. Siklus bisnis yang semakin bervariasi semakin mendukung pertumbuhan peluang usaha home industri bantal dan keset rasfur.

Tren pasar saat ini semakin memanjakan konsumen. Permintaan pasar akan mendapat sambutan oleh penyuplai barang kebutuhan. Salah satu usaha yang mempunyai banyak permintaan adalah bantal dan keset dari kain rasfur. Karena usaha ini memiliki beberapa kelebihan dibandingkan yang lainnya, antara lain:

- 1 Bisa dipakai sendiri atau digunakan untuk memberikan hadiah khusus
- 2 Permintaan pasar tinggi
- 3 Pembuatan relatif mudah
- 4 Barang tidak mudah rusak sehingga menjangkau pasar online
- 5 Menciptakan lapangan kerja
- 6 Dapat dilakukan dengan sistem pesanan sehingga tidak membutuhkan biaya besar
- 7 Bahan baku tersedia
- 8 Pemasaran luas
- 9 Bisa dijadikan usaha sampingan.

Berdasarkan keistimewaan kreativitas pembuatan bantal dan keset rasfur diatas, maka program pengabdian masyarakat yang cocok untuk dilaksanakan adalah pembuatan bantal dan keset rasfur. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kreatifitas dan pendapatan pada warga terutama ibu-ibu di wilayah Lingkungan Klonding Kelurahan Karangrejo Kecamatan Summersari Kabupaten Jember.

Home industri merupakan bisnis yang menjanjikan. Salah satu yang sedang digemari masyarakat adalah bantal dan keset rasfur. Bantal dan keset rasfur menjadi favorit ibu-ibu, baik untuk anaknya maupun sebagai kado ketika kerabat melahirkan atau ulang tahun teman anaknya. Maraknya penjualan bantal dan keset rasfur menandakan bahwa bisnis ini mudah dilakukan dan banyak yang suka.

Alasan masyarakat menyukai bantal dan keset rasfur karena kainnya yang lembut warnanya yang bisa disesuaikan, juga dilengkapi dengan nama anak mereka. Masyarakat dewasa ini menyukai sesuatu yang unik dan jarang dipunya yang lain. Keunikan suatu barang dilihat dari kesesuaian barang tersebut dengan karekter mereka dan kegemaran masing-masing.

Ada permintaan maka akan ada penawaran. Melihat pangsa pasar masyarakat terhadap bantal dan keset rasfur. Banyak sekali pengrajin bantal dan keset rasfur yang kemudian mencari peruntungan di dalam bisnis ini. Prospek pasar pun terbilang bagus sebagai contoh salah satu toko online telah memulai usaha pembuatan bantal dan keset rasfur sejak 2014. Sekitar 2 tahun yang lalu. Setiap bulannya, pengrajin ini membuat bantal lebih dari 100 pcs dan keset 50 pcs baik sepaket dengan karpet maupun hanya bantal maupun guling saja.

Penjualan ini masih tergolong kecil jika dibandingkan dengan home industri sejenis di kota besar seperti Jakarta.

Pembuatan bantal dan keset rasfur cukup mudah. Bahan baku yang diperlukan juga tersedia. Warna dan karakter yang diinginkan oleh konsumen bisa dibentuk dengan tepat sesuai pesanan. Siklus bisnis yang semakin bervariasi semakin mendukung pertumbuhan peluang usaha home industri bantal dan keset rasfur. Bahkan proses produksi yaitu penjahitan bantal dan keset rasfur kalah kewalahan melayani permintaan konsumen.

Pengertian Pemasaran adalah proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat untuk menangkap kembali nilai dari pelanggan. Konsep inti pasar mencakup kebutuhan, keinginan, permintaan, penawaran pasar (produk, jasa dan pengalaman, nilai, biaya, kepuasan, pertukaran, hubungan dan jaringan pasar serta pemasar dan prospek pasar (Kotler, 2008).

Dalam konsep pemasaran, kunci untuk meraih tujuan organisasi yang lebih efektif daripada pesaing dalam memadukan kegiatan pemasaran guna menetapkan dan memuaskan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran. Pemasaran adalah proses sosial dimana individu dan kelompok mendapat apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu atau kelompok lainnya. Definisi tersebut bertumpu pada konsep pokok tentang kebutuhan, keinginan, permintaan, produk, nilai, pertukaran, transaksi, dan pasar.

Konsep pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemenuhan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan. Suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan.

Menurut Assauri (2014) unsur-unsur utama pemasaran dapat diklasifikasikan menjadi tiga unsur utama, yaitu unsur strategi persaingan, unsur taktik pemasaran dan unsur nilai pemasaran. Unsur strategi persaingan terdiri dari tipe-tipe yaitu (1) *segmentasi pasar*, merupakan tindakan mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah dan masing-masing segmen konsumen ini memiliki karakteristik, kebutuhan produk, dan bauran pemasaran tersendiri (2) *targeting*, merupakan suatu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki (3) *positioning*, merupakan penerapan posisi pasar dimana tujuan positioning ini adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang ada di pasar dalam benak konsumen. Unsur taktik pasar terdiri dari dua unsur, yaitu: (1) *diferensiasi*, yang berkaitan dengan cara membangun strategi pemasaran dalam berbagai aspek di perusahaan, kegiatan membangun strategi pemasaran inilah yang membedakan diferensiasi yang dilakukan suatu perusahaan dengan yang dilakukan perusahaan lain (2), bauran pemasaran, yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan mengenai produk, harga, promosi dan tempat. Sedangkan nilai pemasaran dikelompokkan menjadi tiga yaitu: (1) *merek atau brand*, berkaitan dengan nama atau nilai yang dimiliki dan melekat pada suatu perusahaan (2) *pelayanan atau service*, berkaitan dengan pemberian jasa

pelayanan kepada konsumen dimana kualitas pelayanan kepada konsumen ini perlu terus menerus ditingkatkan (3) *proses*, berkaitan dengan prinsip perusahaan untuk membuat setiap karyawan terlihat dan memiliki rasa tanggung jawab dalam proses memuaskan konsumen baik langsung maupun tidak langsung.

Kotler (2000) menjelaskan bahwa pekerjaan pemasaran bukan untuk menemukan pelanggan yang tepat bagi produk, melainkan menemukan produk yang tepat bagi pelanggan. Konsep pemasaran menegaskan bahwa kunci untuk mencapai sasaran organisasi adalah perusahaan harus menjadi lebih efektif dibandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan kepada pasar sasaran yang terpilih. Konsep pemasaran berdiri di atas empat pilar; pasar sasaran, kebutuhan pelanggan, pemasaran terpadu, dan kemampuan menghasilkan laba.

Strategi pemasaran merupakan alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. Strategi pemasaran terdiri atas lima elemen yang saling terkait, berikut ini :

1. Pemilihan pasar, yaitu memilih pasar yang akan dilayani dengan melakukan segmentasi pasar sasaran yang paling memungkinkan.
2. Perencanaan produk, meliputi produk spesifik yang dijual, merek dagang, kemasan, ukuran, pelayanan, dan jaminan pengembalian.
3. Penetapan harga, yaitu menentukan harga yang dapat mencerminkan nilai kuantitatif dari produk kepada pelanggan.
4. Sistem distribusi, yaitu saluran perdagangan grosir dan eceran yang dilalui produk hingga mencapai konsumen akhir yang membeli dan menggunakannya.
5. Komunikasi pemasaran (promosi), yang meliputi periklanan, promosi, penjualan, pemasaran langsung, dan hubungan masyarakat.

Assauri (2014) lebih menekankan pada strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya. Strategi adalah pola sasaran, maksud dan tujuan dan kebijakan serta rencana-rencana penting untuk mencapai tujuan itu, yang dinyatakan dengan cara seperti menetapkan bisnis yang akan dianut oleh perusahaan, dan jenis atau akan menjadi jenis apa perusahaan itu. Strategi merupakan penetapan arah keseluruhan dari bisnis yang di implementasikan dalam bentuk taktik pada bagian-bagian tertentu dalam kegiatan bisnis.

Strategi pemasaran adalah meliputi seleksi dan analisis target pasar dan menciptakan, memelihara bauran pemasaran yang tepat untuk kepuasan atau memuaskan masyarakat/orang/konsumen. Menurut Kotler (2008), strategi pemasaran adalah logika pemasaran, dimana suatu bisnis berharap akan mencapai sasarannya. Strategi pemasaran terdiri atas pengembalian keputusan

tentang biaya pemasaran dari perusahaan, bauran pemasaran, dan alokasi pemasaran.

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturanyang member arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu, pada masing-masing tindakan, dan acuan serta lokasinya terutama berabagi tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Strategi pemasaran dapat dinyatakan sebagai dasar tindakan yang mengarahkan kegiatan atau usaha pemasaran dari suatu perusahaan, dalam kondisi persaingan dan lingkungan yang selalu berubah, agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Jadi dalam menetapkan strategi pemasaran yang akan dijalankan, suatu perusahaan haruslah lebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya di pasar.

Menurut Gitosudarmono (2000), dengan mengenal faktor-faktor penentu pembelian tersebut maka kita dapat mengetahui bahwa pasar yang kita hadapi berbeda-beda, akan tetapi dari perbedaan tersebut dapat dilihat adanya keamanan sifat-sifat pribadi serat lingkungan pada segmen atau bagian-bagian yang memiliki siaft-sifat serupa. Pengelompokan ini yang dinamakan segmentasi pasar. Dengan pengelompokan tersebut maka kegiatan atau strategi pemasarannya akan dititik beratkan pada salah satu atau beberapa kelompok (*segmen*) pasar tertentu yang dapat terjangkau sarana produksinya sehingga perusahaan dapat memenuhi kebutuhan pasarnya secara lebih baik dibandingkan dengan pesaing-pesaingnya. Perencanaan strategi pemasaran merupakan langkah yang memegang peranan penting bagi organisasi atau perusahaan karena keberhasilan pemasaran pada dasarnya akan dapat menentukan standar, harkat, dan martabat hidup perusahaan. Dengan demikian pencapaian kinerja pemasaran yang unggul akan menjadi cita- cita setiap eksekutif perusahaan. Strategi pemasaran menjabarkan rencana permainan untuk mencapai sasaran perusahaan.

Strategi pemasaran adalah logika pemasaran dan atas logika itu unit bisnis diharapkan bisa mencapai sasaran-sasaran pemasarannya. Strategi pemasaran dapat didefinisikan sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melauai pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut.

Pada dasarnya strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan variabel-variabel seperti segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, *positioning*, elemen bauran pemasaran dan biaya bauran pemasaran. Strategi pemasaran merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi. Strategi pemasaran terdiri dari pengambilan keputusan tentang biaya pemasaran perusahaan, bauran pemasaran, alokasi pemasaran dan hubungannya dengan keadaan lingkungan yang diharapkan, dan kondisi persaingan yang dihadapi (Kotler, 2008).

Memutuskan terjun kedalam dunia bisnis memang bukan perkara mudah. Tingginya tingkat persaingan bisnis dan banyaknya pelaku usaha

sejenis, membuat sebagian besar pelaku usaha harus berpikir keras untuk memberikan nilai lebih kepada para konsumennya dan terus berinovasi untuk memenangkan persaingan pasar. Hal ini pula yang saat ini dialami para pelaku bisnis bantal dan keset rasfur dalam menjalankan usahanya. Tingginya minat pasar dan banyaknya jumlah pelaku usaha bantal dan keset rasfur di pasaran membuat persaingan antar pelaku bisnis semakin hari semakin ketat.

Oleh karena itu untuk membantu para pelaku usaha bantal dan keset rasfur dalam memasarkan produknya, berikut merupakan strategi pemasaran untuk memperluas bisnis bantal dan keset rasfur.

Penetrasi pasar merupakan langkah pertama yang bisa digunakan untuk memperluas pangsa pasar yang sudah ada. Yang dimaksud dengan penetrasi pasar adalah strategi pertumbuhan perusahaan dengan meningkatkan penjualan produk-produk terkini pada segmen pasar saat ini tanpa mengubah produk.

Strategi ini bisa dilakukan melalui promosi produk bantal dan keset rasfur secara besar-besaran, sehingga banyak yang mengetahui adanya home industri bantal dan keset rasfur di Jember. Hal ini dimaksudkan untuk menarik minat konsumen lainnya untuk lebih memilih produk bantal dan keset rasfur yang kita produksi dibandingkan produk milik kompetitor. Dalam menjalankan strategi ini yang terpenting adalah men jaga kualitas bantal dan keset rasfur yang diproduksi, dan memberikan harga yang sesuai dengan target pasar yang telah ditentukan.

Selain melakukan berbagai strategi pemasaran produk untuk melakukan penetrasi pasar, juga bisa merambah pasar baru untuk memperluas jangkauan yang sudah dimiliki. Dalam hal ini bisa memperluas jaringan melalui media sosial. Facebook whats app, instgram dan lain sebagainya. Memperbanyak reseller bantal dan keset rasfur ke daerah-daerah lain yang belum dijangkau pesaing.

Para pelaku bisnis bantal dan keset rasfur juga bisa mengembangkan produk utama mereka menjadi berbagai macam karakter baru yang memberikan nilai lebih kepada para konsumen. Menjual karakter yang lebih beragam, juga mulai berinovasi dengan menciptakan aneka produk baru dari bahan yang sama. Misalnya saja dengan memproduksi matras, bantal souvenir, guling, juga hiasa tv. Sehingga jangkauan pasar yang dimiliki bisa semakin luas, dan tingkat loyalitas konsumen pun setiap harinya kian meningkat.

Disamping melakukan pengembangan produk, juga bisa dilakukan pemasaran bisnis bantal dan keset rasfur melalui strategi diversifikasi untuk menarik minat pelanggan baru. Contohnya saja dengan mengadakan pelatihan pembuatan bantal dan keset rasfur, menjadi pengecer bahan kain rasfur, atau membuka grup arisan uang yang bisa dipakai untuk modal usaha bantal dan keset rasfur. Langkah diatas adalah salah satu cara untuk memperkuat brand produk di tengah ketatnya persaingan pasar. Strategi ini penting untuk meningkatkan minat konsumen terhadap produk bantal dan keset rasfur sendiri.

Dalam Program pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan cara meningkatkan ketrampilan masyarakat yang mendasar yaitu :

- a. Bagaimana memberdayakan masyarakat dengan dibekali pelatihan pembuatan bantal dan keset rasfur. Hal ini menjadi bekal wirausaha mandiri
- b. Bagaimana mempraktikkan pembuatan bantal dan keset rasfur sebagai salah satu wujud membantu program pemerintah dalam peningkatan kesejahteraan ekonomi rakyat kecil.

TARGET DAN LUARAN

Gambaran Umum Masyarakat Sasaran

Karakteristik ibu-ibu warga Lingkungan Kloncing kelurahan Karangrejo Kecamatan Summersari Kabupaten Jember adalah ibu rumah tangga, sebagian lagi berwirausaha. Usaha yang banyak dikembangkan adalah kuliner, masih sangat sedikit yang berminat di bidang kerajinan tangan.

Oleh sebab itu dari karakteristik tersebut dibutuhkan upaya pelatihan kreativitas ketrampilan untuk memunculkan kreativitas warga. Pelatihan pembuatan bantal dan keset rasfur sangat bermanfaat untuk membuat barang-barang yang unik sesuai selera anggota keluarga. Ketrampilan ini juga dapat digunakan untuk menciptakan ide wirausaha yang banyak diminati warga saat ini.

Target

Target dari program pelatihan pembuatan bantal dan keset rasfur bagi warga RT.04 RW.3 Lingkungan Kloncing kelurahan Karangrejo Kecamatan Summersari Kabupaten Jember ini bertujuan sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan keterampilan dengan memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada
2. Menumbuhkan daya kreatifitas warga
3. Memberdayakan masyarakat khususnya ibu-ibu warga kloncing dengan keterampilan khususnya dalam berkontribusi dengan masyarakat agar dapat berdaya guna bagi kehidupan masyarakat.

Luaran Yang diharapkan

Dari Pelatihan program pengabdian masyarakat dalam pembuatan bantal dan keset rasfur ini luaran yang diharapkan adalah sebagai berikut :

1. Dengan tercapainya pelatihan bagi masyarakat dalam pembuatan bantal dan keset rasfur ini diharapkan para peserta dapat menciptakan kewirausahaan di bidang kerajinan tangan
2. Mendorong terciptanya lapangan kerja baru

3. Dari program ini diharapkan memberikan pengembangan ketrampilan kerajinan tangan pada ibu-ibu peserta pelatihan.

METODE PELAKSANAAN

Metode pembuatan bantal dan keset rasfur ini ditujukan untuk ibu-ibu warga masyarakat yang memiliki minat belajar pembuatan bantal dan keset rasfur. Adapun cara memperoleh peserta dari pelatihan ini adalah sebagai berikut :

1. Survey lokasi dan penentuan tempat yang akan digunakan untuk pelatihan
2. Perekrutan peserta pelatihan dengan persyaratan sebagai berikut :
 - a. Mempunyai kemauan dan kemampuan berwirausaha
 - b. Keinginan belajar dan mau mengembangkan diri
 - c. Belum pernah mengikuti pelatihan pembuatan bantal dan keset rasfur
3. Sosialisasi pelatihan untuk menarik minat warga masyarakat untuk bisa dijadikan sebagai peserta pelatihan melalui grup whats app.
4. Pelaksanaan pelatihan meliputi teori dan praktek pembuatan bantal dan keset rasfur.
5. Materi pelatihan pembuatan bantal dan keset rasfur.

Dalam pelatihan pembuatan bantal dan keset rasfur, diperlukan alat dan bahan sebagai berikut:

Persiapan yang dilakukan

Untuk menjalankan peluang bisnis ini, ada beberapa hal penting yang perlu disiapkan terlebih dahulu, antara lain sebagai berikut :

1. Modal utamanya adalah skill dan pengetahuan tentang perkembangan trend mode keset dan bantal yang saat ini laris manis di pasaran. Untuk itu harus jeli melihat perubahan minat konsumen melalui koran, majalah, internet, maupun mengamati perkembangan film kartun yang sedang digemari masyarakat luas.
2. Menjaln kerjasama dengan supplier bahan baku yang memberikan penawaran harga lebih murah tanpa harus mengesampingkan kualitas bahan yang akan digunakan.
3. Mencari tenaga kerja yang benar-benar kreatif dan memiliki skill bagus dalam hal jahit menjahit maupun membuat desain keset dan bantal. Bila perlu melakukan suatu seleksi ketat sebelum akhirnya menentukan tenaga kerja yang akan gunakan.
4. Selalu melakukan pengontrolan (quality control) pada produk keset dan bantal rasfur yang telah diproduksi, hal ini penting agar kualitas produk keset dan bantal rasfur tetap terjaga dan tidak kalah bersaing dengan produk keset dan bantal rasfur lainnya yang ada di pasaran.

Cara Kerja atau Produksi

1. Membuat pola keset dan bantal rasfur .
Bentuk keset dan bantal rasfur yang akan dibuat didesain dulu polanya di atas kertas. Kertas dapat menggunakan kertas kardus bekas, kertas hvs, kertas Koran, dll .Pola karakter keset dan bantal rasfur di-mal pada kain, siapkan kain keset atau bantal sesuai yang diinginkan lalu dijahit untuk membuat sample keset dan bantal rasfur. Proses pembuatan pola dan sampel karakter keset dan bantal rasfur ini bisa berkali-kali sehingga diperoleh bentuk boneka yang sesuai dengan keinginan. Setelah bentuk keset dan bantal rasfur bagus, maka dibuatlah "Mal". Mal ini digunakan untuk membuat potongan pola dalam jumlah besar dan cepat.
2. Menjahit Pola
Selanjutnya adalah menyatukan potongan pola keset dan bantal rasfur dengan cara dijahit. Potongan-potongan pola dijahit sesuai jumlah yang diinginkan.
3. Pengisian dacron
Berikutnya adalah proses pengisian kapas kedalam jahitan boneka. Berat bantal ditimbang untuk menentukan jumlah kapas yang dimasukkan agar bentuk bantala tampak baik (tidak kempes, tidak bantat).
4. Finishing
Tahap akhir adalah ditempat finishing keset dan bantal rasfur yaitu merapikan bentuk dan jahitan, menambahkan aksesoris, membuat kemasan, dll.

Jenis-jenis Bahan keset dan bantal rasfur

Jenis bahan boneka ada bermacam-macam. Pada umumnya dapat dikelompokkan menjadi 3 jenis, yaitu:

1. Bahan Rasfur, yaitu bahan yang bulunya panjang, seperti gambar berikut ini.
Harga bahan jenis ini termasuk yang mahal. Makin panjang bulunya makin mahal harganya. Warna yang ada umumnya warna soft, jadi kurang variatif pilihannya.
2. Bahan Velboa, yaitu berbulu lebih pendek, seperti gambar berikut. Bahan ini relatif lebih murah. Paling banyak digunakan untuk boneka-boneka umum. Pilihan warna juga relatif banyak. Ada bahan yang sejenis velboa, namanya Yelvo. Sama-sama berbulu pendek tapi saat diraba terasa lebih halus, lebih lembut di tangan. Oleh karenanya harga Yelvo lebih mahal. Bahannya juga lebih melar jadi lebih susah jahitnya. Tidak semua penjahit bisa jahit bahan Yelvo. Biasanya digunakan untuk huruf atau ornamen kecil.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan Pembuatan Bantal dan keset rasfur ini dilaksanakan satu kali pertemuan di warga RT.04 RW.3 Lingkungan Kloncing kelurahan Karangrejo Kecamatan Sumpersari Kabupaten Jember. Pelatihan dilaksanakan pada tanggal 15 Januari 2017 mulai pukul 10.00 WIB-13.00 WIB. Peserta yang hadir sebanyak 20 orang. Pelatihan berlangsung dengan suasana kekeluargaan. Pembukaan dimulai dengan sekilas perkenalan pemateri. Selanjutnya acara ini dimulai dengan menjelaskan gambaran umum tentang pembuatan bantal dan keset rasfur dan penjelasan jenis kain juga cara teknis mempola kain. Peserta mengikuti pelatihan dengan antusias. Seseekali peserta meminta diajari menjahit atau meminta contoh penulisan huruf pada bantal nama. Setelah menyelesaikan bantal dan keset masing-masing peserta tampak puas dengan kreasinya pada keset mereka. Selama pelatihan peserta dibimbing mulai dari teori, melihat dan mempraktekan pembuatan bantal dan keset rasfur.

Instrumen Pelaksana

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini terdiri dari pelaksana kegiatan dan partner instruktur pembuatan bantal dan keset rasfur. Pelaksana kegiatan merupakan orang yang mengelola dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini. Sedangkan instruktur merupakan tenaga tambahan yang diperlukan untuk program pelatihan pembuatan bantal dan keset rasfur.

Hasil dari pelaksanaan program pengabdian masyarakat dapat dilihat dari dua indikator yaitu ketercapaian target luaran dan peningkatan wawasan peserta pelatihan mengenai pembuatan bantal dan keset rasfur.

Indikator pencapaian tujuan yaitu terciptanya ide kreatif untuk awal usaha kerajinan pembuatan bantal dan keset rasfur, memberikan pelatihan keterampilan dengan memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada. Menumbuhkan daya kreatifitas warga.

Indikator Khusus tercapainya program pengabdian ini adalah :

1. Meningkatkan wawasan penulis terhadap upaya peningkatan kreativitas warga RT.04 RW.3 Lingkungan Kloncing kelurahan Karangrejo Kecamatan Sumpersari Kabupaten Jember.
2. Penulis dapat melatih keterampilan khususnya dalam berkontribusi dengan masyarakat agar dapat berdaya guna bagi kehidupan masyarakat.
3. Melengkapi salah satu unsur Tri Darma yaitu Pengabdian Pada Masyarakat.
4. Melatih kemampuan dosen dalam usaha penyusunan makalah ilmiah yang dapat bermanfaat guna bagi khalayak ramai.

Pembahasan

Dari Pelatihan pembuatan bantal dan keset rasfur ini keluaran yang dihasilkan adalah tercapainya pelatihan kepada peserta. Pelatihan ini

melibatkan peserta dari ibu-ibu warga RT.04 RW.3 Lingkungan Kloncing kelurahan Karangrejo Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember. Peserta pelatihan langsung mempraktekan cara pembuatan bantal dan keset rasfur. Kreativitas dari pelatihan ini dapat dijadikan ide untuk memulai usaha pengrajin bantal dan keset rasfur. Diharapkan dari usaha tersebut akan menambah pendapatan ekonomi dan tercipta lapangan kerja baru yang mampu meningkatkan taraf ekonomi keluarga.



KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Program pengabdian masyarakat ini merupakan rangkaian program yang akan terus berlanjut, karena manfaat dan respon dari peserta pelatihan pembuatan bantal dan keset rasfur cukup baik. Secara umum program ini terbagi menjadi tiga bagian program besar yaitu pelatihan pembuatan bantal dan keset rasfur, peningkatan softskill melalui pelatihan dan penyampaian pesan moral yaitu peningkatan kreatifitas untuk keluarga.

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat dapat dilihat dari dua indikator yaitu ketercapaian target luaran dan peningkatan skill peserta yang diukur melalui praktik pembuatan bantal dan keset rasfur. Semua peserta pelatihan berhasil membuat keset sesuai dengan selera masing-masing. Secara umum keberhasilan program berhasil dengan baik dinilai dari ketercapaian pelatihan ketrampilan ini bahwa peserta pelatihan terbukti mampu membuat keset.

Saran

Saran untuk program kedepannya adalah memperbanyak model keset yang bisa dibuat oleh peserta, sehingga peserta lebih kreatif dalam belajar membuat bantal dan keset rasfur. Pelatihan ini mampu memberikan peluang usaha yang cukup besar kepadapeserta sehingga barang yang dihasilkan mampu dipasarkan secara online. Hal ini dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

Assauri, Sofjan. 2014 "manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep, dan Strategi."
Jakarta : BPFE.

Indriyo Gitosudarmono. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : BPFE.

Kotler, Philip And Gary Armstrong. 2008. "Prinsip-prinsip pemasaran." Jakarta:
Penerbit Erlangga

www.bonekamu.com