

## **PENERAPAN TEKNOLOGI MESIN SESET KULIT DAN MANAJEMEN USAHA UKM NAIK KELAS UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS "RUMAH NAYOZIE"**

**Buchari, Nismah Panjaitan, Ami Dilham**

Universitas Sumatera Utara, Medan, Indonesia

\*email Koresponden Penulis: [ibossanti@yahoo.com](mailto:ibossanti@yahoo.com)

### **Abstrak**

*Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan Universitas Sumatera Utara bertujuan untuk meningkatkan produktivitas UMKM Rumah Nayozie, sebuah usaha kerajinan kulit di Kota Medan. Permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah proses penyesetan kulit yang masih dilakukan secara manual menggunakan pisau cutter sehingga membutuhkan waktu lama, hasil kurang rapi, serta berisiko menimbulkan kecelakaan kerja. Selain itu, mitra belum memiliki sistem manajemen usaha yang terstruktur. Solusi yang ditawarkan adalah penerapan mesin seset kulit otomatis untuk mempercepat proses produksi dan pelatihan manajemen usaha melalui simple diagnosis tool, penyusunan business plan, business model canvas, serta pembukuan sederhana. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan produktivitas produksi, kualitas produk, serta kapasitas mitra dalam mengelola usaha secara profesional.*

### **Kata Kunci:**

*mesin seset kulit; manajemen usaha; produktivitas*

### **PENDAHULUAN**

UMKM memiliki posisi yang sangat strategis dalam perekonomian Indonesia maupun negara berkembang lainnya. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM digolongkan sebagai kegiatan usaha produktif yang dijalankan oleh individu atau badan usaha dengan syarat tertentu yang telah ditetapkan pemerintah. Sektor ini tidak hanya mendominasi jumlah unit usaha di Indonesia, tetapi juga memberikan kontribusi besar terhadap pemerataan ekonomi melalui penciptaan berbagai peluang usaha dan lapangan kerja (Aji, 2024). Peran UMKM semakin terlihat dalam pembangunan ekonomi nasional. Selama kurun waktu sepuluh tahun terakhir, perkembangan UMKM menunjukkan peningkatan yang konsisten. Data Kementerian Koperasi dan UMKM pada tahun 2023 melaporkan bahwa terdapat sekitar 66 juta unit UMKM yang beroperasi di Indonesia. Sektor ini mampu menyumbang sekitar 61 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), dengan nilai mencapai Rp8.573,89 triliun. Selain itu, UMKM juga menjadi penopang utama penyerapan tenaga kerja, yaitu sekitar 117 juta orang atau kurang lebih 97 persen dari keseluruhan tenaga kerja di Indonesia (Aprilyani, & Indra, 2023).

Secara umum, sektor UMKM di Indonesia masih didominasi oleh usaha makanan dan minuman. Namun, sektor kerajinan juga memiliki potensi besar, terutama kerajinan berbahan dasar kulit. Kulit merupakan salah satu sumber bahan mentah yang cukup mudah ditemukan dan menjadi material utama dalam berbagai kegiatan industri kerajinan kulit. Namun, para pengrajin masih menghadapi persoalan yang cukup serius, terutama terkait keterbatasan modal. Minimnya permodalan membuat para pelaku usaha kerajinan kulit sulit memenuhi kebutuhan dasar dalam menjalankan produksinya, seperti biaya bahan baku, fasilitas kerja, hingga kemampuan untuk mengikuti perkembangan teknologi. Selain itu, lemahnya kegiatan pemasaran menyebabkan produk kerajinan kulit kurang dikenal, baik di pasar lokal maupun internasional (Basri, 2023).

Salah satu UMKM yang bergerak di bidang kerajinan kulit adalah Rumah Nayozie. Rumah Nayozie merupakan usaha perorangan yang berlokasi di Jl. Kemuning No 14, Kelurahan Tanjung Rejo, Kecamatan Medan Sunggal, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara. Usaha ini berawal dari keikutsertaan pelatihan pembuatan souvenir berbahan kulit dan kain etnik pada bulan Oktober 2012.

Pemilik Rumah Nayozie, Marina Syofia, yang akrab dipanggil Opi, memulai usaha ini dengan modal awal sebesar Rp 2.000.000,- (dua juta rupiah) yang digunakan untuk membeli bahan kulit, kain etnik, dan peralatan sederhana seperti pisau seset manual, dan perlengkapan pendukung lainnya.

Dalam hal pemasaran, usaha ini berkembang dengan bantuan teman, relasi, serta pelanggan setia. Seiring waktu, Rumah Nayozie kemudian bergabung sebagai binaan dari Instansi Pemerintah seperti Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Sumatera Utara dan Kota Medan, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sumatera Utara, maupun perusahaan Swasta Lainnya seperti menjadi binaan PT Pelindo. Menurut Kotler (2011) menjelaskan bahwa pemasaran merupakan aktivitas sosial yang melibatkan individu maupun kelompok untuk memenuhi kebutuhan serta keinginannya melalui proses penciptaan dan pertukaran produk maupun nilai dengan pihak lain. Untuk melaksanakan kegiatan pemasaran secara efektif, diperlukan penerapan strategi bauran pemasaran atau *marketing mix*. Konsep bauran pemasaran ini mencakup tujuh elemen utama, yaitu *product*, *price*, *promotion*, *place*, *people*, *process*, dan *physical evidence* (Darmawan & Setiawan, (2019).

Dari sisi legalitas, Rumah Nayozie telah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) 9120106760156 dan sertifikat Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang diterbitkan oleh Kementerian Hukum dan HAM. Perlindungan hak cipta pada dasarnya mencakup dua aspek utama. Pertama adalah hak ekonomi, yaitu hak yang berkaitan langsung dengan keuntungan atau dampak finansial bagi pemilik karya. Hak ini meliputi hak untuk menggandakan, mendistribusikan, menyiarkan, mempertunjukkan, hingga meminjamkan karya kepada publik. Kedua, terdapat hak atas ciptaan, yaitu hak yang berhubungan dengan bentuk atau wujud karya itu sendiri, seperti karya tulis, program komputer, foto, basis data, dan berbagai bentuk ciptaan lainnya (Hasni, 2021).

Hak Kekayaan Intelektual (HKI) pada dasarnya merupakan hak khusus yang diberikan kepada seseorang atau sekelompok orang atas karya yang dihasilkan dari proses berpikir, kreativitas, atau inovasi. HKI mencakup berbagai jenis, seperti hak cipta, paten, merek, desain industri, dan rahasia dagang, yang semuanya memberikan perlindungan hukum dalam jangka waktu tertentu. Dalam dunia UMKM, HKI tidak hanya berfungsi sebagai bentuk perlindungan atas karya, tetapi juga menjadi aset strategis yang dapat meningkatkan nilai usaha serta memperkuat daya saing pelaku UMKM (Indrijawati et al., 2025).

Rumah Nayozie menggunakan metode pembuatan produk secara sederhana seperti proses penyayatan (seset) kulit yang dilakukan secara manual menggunakan pisau *cutter* dan mesin jahit tradisional yang dimodifikasi sehingga dapat menjahit bahan yang tebal. Penyesetan (*skiving*) merupakan bagian dari urutan proses produksi kulit. Menyeset merupakan proses pengurangan ketebalan pada bagian tertentu dari material kulit, terutama pada area yang akan disambungkan dengan komponen lain atau dilipat (Putri, et al. 2023). Tujuan utama dari proses ini adalah untuk memperoleh ketebalan tepi kulit yang lebih rata sehingga saat dua bagian dirakit atau ketika bagian tepi dilipat, hasilnya tampak lebih halus dan seragam. Kegiatan *skiving* dapat dilakukan menggunakan mesin khusus maupun secara manual dengan alat seset yang dioperasikan menggunakan tangan, yang dikenal dengan istilah *hand skiving* (Rahmawati, et al. 2024). Namun, metode manual cenderung memerlukan waktu sekitar 30–40 menit untuk setiap lembar kulit, menghasilkan kualitas yang kurang presisi, serta menuntut posisi kerja yang kurang ergonomis bagi pengrajin.

Selain itu, pemilik usaha belum memiliki sistem pengembangan manajemen usaha UKM naik kelas, seperti bagaimana mendiagnosa kesehatan bisnisnya, belum memiliki rencana bisnis (*business plan*) dan bisnis model canvas yang sesuai kondisi usaha, serta belum membuat laporan keuangan bisnis (arus kas dan laba-rugi) sehingga pemilik usaha tidak memiliki strategi bisnis yang baik dan terarah, yang berpotensi terjadi penurunan omset. *Business plan* merupakan alat perencanaan yang mengubah ide menjadi realita. Salah satu syarat *business plan* yang baik adalah bersifat realistis, artinya bisa dan layak untuk diimplementasikan (Sijabat, 2020).

Perubahan dalam perkembangan usaha pada UKM, baik peningkatan maupun penurunan, dapat terlihat dari kinerja usahanya. Kinerja tersebut dipengaruhi oleh berbagai aspek, di antaranya kemampuan atau kompetensi kewirausahaan yang dimiliki pemilik ataupun pengelola UKM, karakteristik pribadi dari pemilik atau pengelola, serta kondisi lingkungan eksternal yang melingkupi aktivitas usaha (Vinatra, 2023).

Oleh karena itu, diperlukan penetapan prioritas terhadap masalah yang akan diatasi melalui kegiatan ini. Berdasarkan analisis kebutuhan yang telah dilakukan, prioritas utama adalah penerapan teknologi tepat guna berupa perancangan dan pengadaan mesin seset kulit otomatis sebagai upaya meningkatkan produktivitas. Selanjutnya, dilakukan pelatihan pengembangan manajemen usaha dengan menyusun strategi bisnis yang tepat melalui

penggunaan *simple diagnosis tool*, perancangan *business plan*, dan *business model canvas*, sehingga dapat memperkuat daya saing dan mendukung keberlanjutan usaha.

## METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian diawali dengan survei pendahuluan yang dilakukan melalui observasi dan wawancara bersama mitra, yaitu pemilik usaha Rumah Nayozie, yang bergerak dalam produksi tas kulit. Hasil survei menunjukkan bahwa proses produksi masih dilakukan secara manual dengan keterbatasan peralatan, sehingga berdampak pada efisiensi kerja serta kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan. Temuan awal ini menjadi dasar dalam merumuskan kebutuhan pengembangan teknologi dan peningkatan kapasitas usaha mitra.

Berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan teknologi, diketahui bahwa mitra memerlukan perbaikan teknik produksi melalui perancangan dan pengadaan mesin seset kulit. Kebutuhan ini dipandang strategis untuk meningkatkan kemampuan produksi mitra, baik dari aspek keterampilan teknis maupun hasil akhir produk. Penerapan teknologi mesin seset kulit diharapkan mampu menghasilkan ketebalan kulit yang lebih seragam, mempercepat proses produksi, serta mendukung peningkatan kualitas dan kuantitas tas kulit yang dihasilkan.

Sebagai tindak lanjut dari identifikasi tersebut, dilakukan pengadaan bahan, peralatan, dan mesin produksi berupa mesin seset kulit. Penggunaan mesin ini dirancang untuk mendukung peningkatan produktivitas usaha, memperbaiki kualitas produk, serta mendorong peningkatan penjualan tas kulit Rumah Nayozie. Kehadiran mesin seset kulit terbukti mampu mempersingkat waktu produksi, meningkatkan jumlah output, mengurangi ketergantungan pada kekuatan fisik tenaga kerja sehingga meminimalkan kelelahan pekerja, serta menghasilkan produk tas dengan kualitas yang lebih baik dan konsisten.

Tahap selanjutnya adalah pelaksanaan pelatihan yang ditujukan kepada mitra Rumah Nayozie. Pelatihan ini mencakup dua aspek utama, yaitu pelatihan teknis penggunaan mesin seset kulit sesuai dengan kebutuhan aktivitas produksi serta pelatihan pengembangan manajemen usaha UKM menuju skala usaha yang lebih maju. Materi pelatihan manajerial meliputi diagnosis kesehatan bisnis menggunakan *simple diagnosis tool*, perancangan *business plan*, penyusunan *business model canvas*, serta pelatihan penyusunan laporan keuangan yang mencakup arus kas dan laporan laba-rugi. Melalui pelatihan ini, mitra diharapkan tidak hanya mampu mengoperasikan teknologi produksi secara optimal, tetapi juga memiliki pemahaman yang lebih baik dalam pengelolaan usaha secara profesional.

Partisipasi mitra dalam kegiatan ini tergolong aktif dan kooperatif. Rumah Nayozie yang berlokasi di Jalan Kemuning No. 14, Kelurahan Tanjung Rejo, Kecamatan Medan Sunggal, Kota Medan, menyediakan lokasi produksi yang digunakan sebagai tempat penerapan teknologi mesin seset kulit sekaligus lokasi pelaksanaan pelatihan pengembangan manajemen usaha. Selain itu, mitra juga

menyiapkan peserta pelatihan dengan jumlah maksimal 20 orang yang terlibat langsung dalam proses produksi dan pengelolaan usaha.

Evaluasi pelaksanaan program dilakukan untuk menilai peningkatan kualitas dan kuantitas produk tas kulit yang dihasilkan Rumah Nayozie, serta peningkatan keterampilan mitra dalam mengoperasikan mesin seset kulit dan mengelola usaha secara manajerial. Evaluasi juga mencakup kemampuan mitra dalam melakukan diagnosis kesehatan bisnis, menyusun business plan, business model canvas, serta laporan keuangan berupa arus kas dan laba-rugi. Data evaluasi diperoleh melalui pengamatan dan pengukuran langsung di lapangan, serta pengumpulan pendapat, tanggapan, dan saran dari mitra sebagai bahan refleksi dan perbaikan program.

Seluruh rangkaian kegiatan pengabdian kemudian didokumentasikan dan disusun dalam bentuk laporan sebagai bentuk pertanggungjawaban pelaksanaan program. Penyusunan laporan didasarkan pada hasil evaluasi lapangan yang mencerminkan capaian program, dampak terhadap peningkatan kinerja produksi dan manajemen usaha mitra, serta umpan balik dari mitra yang menjadi dasar pengembangan kegiatan pengabdian pada tahap selanjutnya.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil survei pendahuluan dan wawancara dengan Rumah Nayozie, tim pengabdian menawarkan solusi terhadap permasalahan yang dialami Rumah Nayozie melalui penerapan teknologi tepat guna, dengan kegiatan utama berupa implementasi teknologi dalam proses produksi sehingga dapat mengefisiensikan proses produksi, yaitu perancangan dan pembuatan atau pengadaan mesin seset kulit.



**Gambar 1.** Desain mesin seset kulit

Proses penyesetan kulit yang sebelumnya dilakukan secara manual dengan pisau *cutter*, membutuhkan waktu sekitar 30–40 menit, dengan hasil seset yang kurang rapi, dan dikerjakan dengan posisi kerja yang tidak ergonomis.

Dengan adanya bantuan mesin seset kulit, proses penyesetan kulit dapat dilakukan secara otomatis menggunakan tenaga listrik sehingga hasil menjadi lebih rapi dan konsisten, waktu produksi lebih singkat hanya dalam 5 menit,

terjadi peningkatan produktivitas sebesar 60-80%, serta risiko kecelakaan kerja dapat diminimalisir.

Pada kegiatan pelatihan penggunaan mesin seset kulit, tim pengabdian memberikan arahan teknis mulai dari pengenalan komponen mesin hingga praktik langsung dalam proses penyesetan kulit. Rumah Nayozie diberikan kesempatan untuk mencoba mengoperasikan mesin secara mandiri dengan pendampingan tim, sehingga dapat memahami cara penggunaan yang benar dan aman. Pelatihan ini bertujuan agar mitra mampu memaksimalkan fungsi mesin seset dalam meningkatkan efisiensi produksi.

Hasil penyesetan kulit yang diperoleh dari mesin seset menunjukkan kualitas yang lebih rapi, konsisten, dan merata dibandingkan dengan proses manual. Kulit yang telah diseset menjadi lebih tipis dan mudah dijahit, sehingga dapat meningkatkan kualitas produk akhir. Perubahan ini menjadi salah satu indikator nyata keberhasilan penerapan teknologi tepat guna dalam mendukung peningkatan produktivitas Rumah Nayozie.



**Gambar 2.** Hasil mesin seset kulit

Selain itu, tim pengabdian melaksanakan serangkaian pelatihan manajemen usaha yang dirancang untuk membantu UKM naik kelas. Pelatihan ini dilakukan melalui penggunaan *simple diagnosis tool*, perancangan *business plan*, dan *business model canvas*, serta pembukuan sederhana dari mitra yang mencakup laporan arus kas dan laba-rugi. Melalui pelatihan ini, mitra memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai kondisi bisnisnya, mampu merancang strategi usaha yang lebih terarah, serta memiliki keterampilan dalam menyusun laporan keuangan secara sistematis.



Gambar 3. Pelatihan manajemen usaha

Pelatihan ini juga menekankan strategi pemasaran modern melalui pemanfaatan media sosial dan *platform* digital, sehingga mitra dapat menjangkau konsumen secara lebih luas dan efektif. Tidak hanya itu, tim pengabdian juga mendorong mitra untuk aktif mengikuti berbagai pameran yang diselenggarakan pemerintah, baik di tingkat regional maupun nasional, sebagai salah satu upaya memperluas jejaring dan meningkatkan daya saing produk. Dengan adanya kegiatan pelatihan ini, diharapkan mitra tidak hanya mampu meningkatkan kualitas manajemen usahanya, tetapi juga dapat memperkuat posisi produk di pasar dan mendorong peningkatan omzet secara berkelanjutan.

## **KESIMPULAN**

Melalui program yang telah dijalankan dapat diperoleh kesimpulan bahwa program ini berjalan dengan lancar dan mendapat antusiasme tinggi dari mitra serta masyarakat. Mesin seset kulit yang dirancang juga memberikan hasil seset yang lebih rapi dan konsisten, waktu produksi lebih singkat dengan durasi 5 menit, terjadi peningkatan produktivitas sebesar 60-80%, serta risiko kecelakaan kerja dapat diminimalisir. Pelatihan manajemen usaha dan penggunaan mesin seset kulit telah meningkatkan kapasitas mitra dalam pengelolaan bisnis, memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai kondisi bisnisnya, mampu merancang strategi usaha yang lebih terarah, serta memiliki keterampilan dalam menyusun laporan keuangan secara sistematis.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Kami mengucapkan terima kasih kepada Rektor Universitas Sumatera Utara serta Ketua Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah menyediakan dana untuk mendukung kegiatan pengabdian masyarakat ini melalui lembaga yang sama. Kami juga bersyukur kepada semua mitra yang berpartisipasi dan telah bekerja sama dalam program ini.

## **DAFTAR RUJUKAN**

Aji, A. (2024). Pengaruh bentuk pisau seset pada hasil sesetan secara manual. *Jurnal Seni Kriya*, 10(2).

- Aprilyani, & Indra. (2023). Tinjauan yuridis terhadap pelaksanaan hak kekayaan intelektual sebagai upaya memajukan industri UMKM di Kabupaten Semarang. *Adil Indonesia Journal*, 4(2).
- Basri, A. (2023). Pengaruh teknik hand skiving pada hasil sesetan kulit. *Jurnal Invensi*, 8(1).
- Darmawan, A., & Setiawan, T. (2019). Sentra kerajinan kulit di Kemang. *Jurnal STUPA*, 1(2).
- Hasni. (2021). Konsep business plan untuk usaha mikro kecil menengah. *Al-Iqtishad: Jurnal Ekonomi*, 13(2).
- Indrijawati, A., et al. (2025). Hak kekayaan intelektual (HKI) dan perannya dalam mempercepat pertumbuhan sektor UMKM. *Atestasi: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 8(2).
- Putri, N. P., et al. (2023). Analisis potensi usaha kerajinan kulit Mahataksu Leather Craft di Desa Marga Dauh Puri ditinjau dari aspek kelayakan bisnis. *Jurnal Niagawan*, 12(3).
- Rahmawati, et al. (2024). Meningkatkan daya saing, inovasi, dan keberlanjutan ekonomi lokal di pasar internasional: Studi kasus UMKM di Yogyakarta *Genuine Leather*. *Jurnal Central Publisher*, 2(9).
- Sijabat, R. (2020). UMKM naik kelas: Mengonstruksi sebuah desain faktor determinan berluaran perkembangan usaha (Studi pada UMKM di Kota Semarang). *Jurnal Bisnis Strategi*, 29(1).
- Vinatra, S. (2023). Peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam kesejahteraan perekonomian negara dan masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3)