

PENGEMBANGAN KERAJINAN TENUN ATBM BERBAHAN DASAR SERAT ALAM SEBAGAI PRODUK KUALITAS EKSPOR BAGI KETAHANAN EKONOMI MASYARAKAT DI YOGYAKARTA

Evi Gravitiani¹⁾ Erni Umami Hasanah²⁾ Sutanto³⁾ AM Soesilo⁴⁾

^{1,3,4)} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sebelas Maret -Surakarta

²⁾ Fakultas Ekonomi Universitas Janabadra-Yogyakarta

egravitiani2000@gmail.com*)

erni_uh@janabadra.ac.id

ABSTRAK

Produk kerajinan tenun ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin) dan anyaman berbahan dasar serat alam (pandan, serat Agel, enceng gondok, lidi kelapa, mendong, akar wangi) yang dilakukan oleh UKM mitra sudah menembus pasar internasional. Pembeli (*buyers*) berasal dari beberapa negara antara lain Norwegia, Jerman, Jepang, Australia dan Amerika Serikat. Permintaan yang paling dominan masih di wilayah pasar domestik terutama segmen pasar di Bali dan pasar lokal Beringhardjo dan sekitar wilayah Yogya. Beberapa *buyers* baik yang berasal dari luar negeri maupun domestik sudah melakukan pembelian ulang (*repeated buying*). Namun selaras dengan berkembangnya permintaan pasar dan ketatnya persaingan dengan produk dari wilayah atau negara lain, UKM mitra memiliki kendala yang perlu segera diselesaikan.

Program perbaikan dan peningkatan daya saing UKM dilakukan terhadap 3 (tiga) aspek yaitu aspek produksi, pemasaran, dan kualitas SDM, diharapkan dapat memberi solusi kendala UKM mitra dan mendorong peningkatan volume ekspor. Aspek produksi dengan bantuan pengadaan mesin produksi, aspek pemasaran dengan mendorong *marketing online*, dan kualitas SDM ditingkatkan melalui pelatihan dengan instansi terkait.

Hasil program pengembangan kerajinan tenun ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin) dan anyaman berbahan dasar serat alam ini adalah peningkatan omzet penjualan UKM mitra antara 5-8%. Kondisi ini didukung oleh pengadaan alat produksi mesin jahit *double speed* untuk kulit yang bertujuan untuk meningkatkan inovasi dan kualitas produk. Di bidang *online marketing* UKM Mitra dibuatkan *website* dan pengadaan kamera DSLR untuk menunjang *online marketing* serta rak display produk. Disamping itu, UKM Mitra sudah mampu menyusun laporan keuangan berbasis *excell* dan membenahan administrasi usaha.

Kata kunci: Kerajinan Tenun ATBM, Serat Alam, Ekspor, UKM, Yogyakarta

1. PENDAHULUAN

Hasil penelitian Tim Bank Indonesia dan LPP (2016) dinyatakan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. Pada tahun 2012 jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit yang terdiri dari 99,99% UMKM dan 0,01% usaha besar. Data Badan Pusat Statistik memperlihatkan, pasca krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkat terus, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun itu, jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak

56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebanyak 56.534.592 unit atau 99.99%. Sisanya, sekitar 0,01% atau 4.968 unit adalah usaha besar. Khusus untuk kaputen Sleman berdasarkan laporan BPS Provinsi DI Yogyakarta secara kuantitas UKM di Kabupaten Sleman menduduki ranking tertinggi yaitu 29.09 persen dari seluruh jumlah UKM di DI Yogyakarta (Republika, 2017).

Adapun mitra dalam program pengabdian adalah pengusaha aneka kerajinan kategori Usaha Kecil Mikro (UKM). Salah satu mitra adalah bapak Waludin yang memiliki usaha CV. Ragil Jaya dengan lokasi usaha di dusun Gamplong 1. Dusun Gamplong 1 merupakan desa wisata kerajinan tenun yang berada di Desa Sumberrahayu Kecamatan Moyudan kabupaten Sleman. Dusun yang terletak di sebelah barat Kota Yogyakarta serta berbatasan dengan kabupaten Bantul dan kabupaten Kulon progo ini sangat terkenal sebagai dusun industri kerajinan tenun tradisional dengan menggunakan Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM). Dahulu, dengan penggunaan alat ATBM ini masyarakat perajin dusun Gamplong 1 mampu menghasilkan kain tenun sebagai bahan stagen (kain panjang untuk melilit bagian perut wanita) dan juga kain serbet (untuk perlengkapan makan). Namun seiring perkembangan jaman dan teknologi selain menghasilkan kerajinan tenun dengan bahan benang, maka mulai tahun 1985 beberapa perajin mulai berinovasi dengan memproduksi kerajinan anyaman untuk suvenir. Inovasi dan kreativitas perajin dusun Gamplong 1 mampu memanfaatkan eceng gondok, lidi kelapa, mendong, dan akar wangi, karung goni, menjadi sejumlah produk istimewa yang mempunyai daya jual bahkan laku di pasar ekspor. Produk yang dihasilkan antara lain tas (termasuk tas untuk seminar) dompet, aksesori wanita, gorden, tikar, karpet, tempat alat lukis, tempat tisu, tempat pensil dan masih banyak lagi jenisnya.

Sedangkan mitra kedua merupakan UKM dari dusun Banggan desa Sukoreno kecamatan Sentolo kabupaten Kulon Progo yaitu bapak Sidiq Purwoko dengan brand usahanya diQ's Craft. UKM diQ's Craft ini berdiri sejak tahun 2006 dan merupakan usaha kerajinan tas yang mengutamakan bahan baku dari serat tumbuhan. Bahan baku yang dipergunakan antara lain eceng gondok, serat agel, serat gajih, pandan, mendong dll. Adapun beberapa bahan baku yang menggunakan bahan sintesis seperti benang katun dan benang nilon untuk melayani konsumen sesuai dengan permintaan tas dan disesuaikan dengan model yang diminta. Semua produk tas diQ's Craft dibuat dengan metode manual tangan tanpa menggunakan mesin (*hand made*) kecuali untuk pembuatan furingnya saja yang menggunakan bantuan alat mesin jahit supaya lebih rapi.

Namun demikian, dalam realitas saat ini meski secara ekonomi UKM mempunyai kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, namun dalam pengembangannya menghadapi berbagai permasalahan. Menurut penelitian Ridwan (2010) beberapa faktor kendala yang dihadapi UMKM antara lain modal kecil, Sumber Daya Manusia kurang berkualitas, rendahnya kemampuan dan pemahaman pada sains dan teknologi, manajemen, keterbatasan akses kepada sumber teknologi dan akses pasar. Kendala lain yang dihadapi oleh UKM adalah hubungan dengan prospek bisnis yang kurang jelas dan visi perencanaan dan misi yang belum stabil, pemberian informasi dan jaringan pasar, kemudahan akses pendanaan dan belum optimalnya pendampingan serta kurangnya kapasitas teknologi informasi (Sudaryanto dkk, 2013).

2. METODE

2.1 Pengadaan peralatan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk

Dalam aspek kapasitas produksi UKM 1 dan UKM 2 ditarget untuk terjadi peningkatan secara kuantitas dan kualitas setiap tahunnya. Namun, dalam realitasnya penjaminan mutu produk UKM 1 dan UKM 2 menghadapi masalah dengan ketiadaan peralatan padahal UKM harus selalu mengikuti perkembangan dan *demand* pasar termasuk dalam hal ini adalah semakin cepatnya dinamika model kerajinan (*up to date model*). Solusi terkait masalah produksi ini dilakukan dengan pengadaan mesin jahit *double speed* untuk meningkatkan kreativitas dan daya saing produk UKM.

2.2 Peningkatan Kualitas Manajemen dan SDM

UKM1 dan UKM 2 memiliki permasalahan yang sama dalam manajemen yaitu belum mempunyai sistem pembukuan dan akuntansi yang baik (keuangan, administrasi, inventory). Disamping itu, pola manajemen dan kepemimpinan masih bersifat sentralistik pada pemilik UKM. Strategi IPTEKS yang dilakukan adalah melakukan pendampingan dan penguatan (revitalisasi) dengan berbagai pelatihan. Pelatihan tersebut antara lain penyusunan Laporan Keuangan dan akuntansi dan pembuatan laporan keuangan dengan program Excel.

2.3 Peningkatan Aspek Marketing

Dalam aspek pemasaran UKM 1 belum pernah melakukan pemasaran secara *online* Sedangkan UKM 2 teknik marketingnya sudah memanfaatkan fasilitas *online marketing* meskipun belum canggih (tidak berbayar), namun belum mempunyai fasilitas kamera yang representatif. Maka strategi IPTEKS yang diterapkan untuk meningkatkan pemasaran produk baik secara *offline* maupun *online* dengan berbagai program yaitu: (1) Pembuatan papan nama (neon box) di depan lokasi usaha; (2) Pembuatan *website* berbayar; (3) Rak *Display* produk di *showroom* dan di pameran.

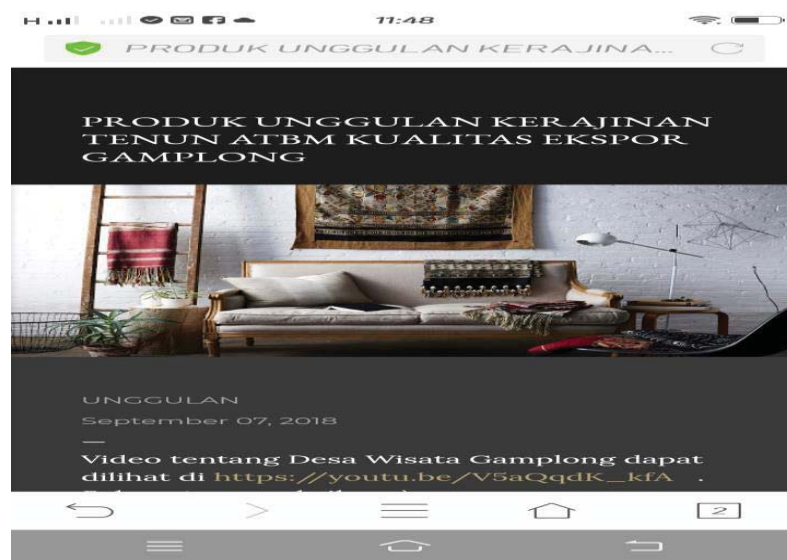
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian PPPE Tahun Ke-1

Pada tahun pertama, tahap paling awal dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian Program Pengembangan Produksi Ekspor (PPPE) yaitu melakukan koordinasi dengan tim internal. Koordinasi ini bertujuan untuk mensosialisasikan program-program yang akan dilaksanakan pada mitra (UKM) PPPE tahun 2018. Tahap selanjutnya, dengan melakukan koordinasi dengan mitra (UKM) PPPE. Adapun mitra Program PPPE UNS tahap ke-1 tahun 2018 adalah UKM CV. Ragil Jaya Craft yang beralamat di dusun Gamplong 1 Desa Sumberrahayu kecamatan Moyudan kabupaten Sleman dan mitra 2 adalah UKM diQ's Craft dengan alamat di dusun Banggan RT 41/21 Desa Sukoreno kecamatan Sentolo kabupaten Kulon Progo. Tujuan koordinasi dengan kedua mitra PPPE adalah mensosialisasikan program-program PPPE yang akan dijalankan untuk kedua mitra dan sekaligus mensinkronkan jadwal pelaksanaan di lapangan. Namun tidak menutup kemungkinan tim PPPE menerima berbagai masukan dari mitra agar kegiatan lebih tepat dan efisien.

3.2 Luaran Kegiatan Pengabdian PPPE Tahun Pertama

Kegiatan pengabdian PPPE tahun 1 meliputi pengadaan berbagai alat produksi dan software teknologi. Pengadaan alat-alat produksi tersebut bertujuan untuk meningkatkan baik kapasitas produksi dari UKM maupun peningkatan kualitas produksi. Selain meningkatkan kuantitas dan kualitas, pengadaan alat produksi juga untuk meningkatkan pemasaran produk dari mitra. Dimana khususnya Mitra 2 (diQ's Craft) orientasi pemasaran kerajinannya lebih banyak melalui jalur online marketing dengan url: <https://tasnatural.wordpress.com/>. Meskipun marketing online yang dijalankan UKM mitra 2 baru sebatas blog, tetapi sudah dapat meningkatkan cakupan pasar. Kondisi tersebut dibuktikan dengan adanya pemesanan buyer hasil produk UKM 2 dari luar negeri yaitu dari Australia. Untuk Mitra 1 meskipun omzet penjualan sudah lumayan besar, namun jalur pemasaran yang digunakan selama ini hanya melalui offline marketing (dari mulut ke muat) dan/atau juga pameran-pameran. Oleh karena itu dalam program tahun ke-1 mitra UKM 1 dibuatkan Blog untuk media peningkatan pangsa pasar melalui marketing online.



Cakupan kegiatan pengabdian PPPE tahun 1 ini juga melakukan pelatihan yaitu Pelatihan Laporan Keuangan dan Akuntansi. Tujuan pelatihan ini adalah untuk meningkatkan ketrampilan (skills) UKM dalam penguasaan teknis pembukuan dan sistem akunting yang baik. Hal tersebut dikarenakan UKM mitra PPPE belum begitu menguasai teknis pembukuan dan sistem akunting yang terstandar dan baik. Diharapkan dengan adanya pelatihan ini UKM mitra dapat meningkatkan kapabilitasnya dalam pembukuan dan sistem akunting sehingga jika ada keperluan untuk pengajuan pinjaman modal ke pihak perbankan UKM mitra tidak lagi kesulitan.



Program- program kegiatan pengabdian yang dicanangkan dalam skema PPPE tahun pertama telah dilaksanakan seluruhnya. Masing-masing item kegiatan prosentase capaiannya sampai dengan minggu kedua bulan September sudah hampir 100%, hanya tinggal pembuatan rak display untuk showroom mitra 1 (UKM 1) baru dalam proses finishing, dan ditargetkan pada hari Kamis tanggal 13 September, pembuatan rak display akan selesai.

Tabel 1. Laporan Kemajuan Program Pengabdian Skema PPPE Tahun ke-1 (2018)

Nama Kegiatan/Program	Mei				Juni				Juli				Agustus				September	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Minggu ke-1																		
Koordinasi dengan Tim PPPE	10%			30%	35%			60%	65%			70%	85%			90%	95%	
Koordinasi dengan Mitra (UKM 1 dan UKM 2)	25%				50%			75%	80%									
Survey pengadaan Mesin Jahit Double Speed	90%	100%																
Pengadaan Mesin Jahit Double Speed UKM 1				100%														
Survey pengadaan kamera	100%																	
Pengadaan kamera UKM 2		100%																
Rak Display produk UKM 2													20%			30%	80%	100%
Pembuatan website-Blog UKM 1									10%	30%	50%	60%	70%	90%	100%			
Pelatihan administrasi dan akuntansi											100%							
Penyusunan Laporan kemajuan PPPE													25%	40%	60%	70%	85%	100%

4. SIMPULAN

Program-program pengabdian dalam skema PPPE pada tahun pertama (2018) untuk UKM 1 (CV Ragi Jaya) dengan pemiliknya bernama bapak Waludin dan Mitra UKM 2 yaitu bapak Sidiq Purwoko telah dilaksanakan dengan lancar dan sesuai target yang telah dicanangkan. Adapun program pengembangan produk ekspor (PPPE) UNS tahun pertama ini direncanakan dengan adanya beberapa program seperti pengadaan alat produksi (mesin jahit *double speed*) untuk kulit, bidang *marketing online* (membuat *website*), pengadaan kamera untuk menunjang marketing online dan pelatihan dalam upaya untuk meningkatkan keahlian mitra UKM dalam bidang administrasi dan keuangan (Menyusun laporan keuangan dengan program *Excell*). Kesuksesan dan kelancaran program pengabdian PPPE didukung oleh kerja tim pengabdian dan kerjasamanya yang baik dengan mitra dan masyarakat sekitar.

Target luaran pengabdian tahun pertama adalah mengikuti Konferensi Nasional ke-4 Pengabdian kepada Masyarakat dan *Corporate Social Responsibility* (PKM-CSR) bertempat di Universitas Mataram Lombok Nusa Tenggara Barat pada tanggal 23-25 Oktober 2018. Luaran kedua adalah artikel yang akan di publikasikan pada jurnal nasional ber-ISSN setelah laporan akhir program pengabdian PPPE disusun.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Sebelas Maret (LPPM UNS), atas dukungan pelaksanaan program pengabdian ini. Terima kasih juga disampaikan untuk kedua mitra UKM bapak Waludin CV. Ragil Jaya dan bapak Sidiq Purwoko (diQ's Craft) atas kesjasamanya yang kolaboratif sehingga program-program PPPE berjalan dengan baik.

DAFTAR REFERENSI

- Abdul Halim. 2007. *Manajemen Keuangan Bisnis*, Ghalia Indonesia, Bogor
- Bank Indonesia dan LPPI. 2016. *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM). Ringkasan Eksekutif*. Jakarta.
- Dikti. 2018. *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi XII*, Dikti, Jakarta
- Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat. 2018. *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Edisi V*, UNS, Surakarta.
- Ridwan., 2010. Peta Potensi Ekonomi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kulonprogo D.I Yogyakarta. *EFEKTIF Jurnal Bisnis dan Ekonomi 1* (1): 1-15.
- Rudianto. 2008. *Konsep dan Tehnik Penyusunan Laporan Keuangan*, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Sudaryanto, Ragimun dan R.R Wijayanti., 2015. Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas ASEAN, <https://www.kemenkeu.go.id> . Diakses tanggal 29 Nopember 2017.