

SOLUSI PERMASALAHAN PENGRAJIN BERBAHAN BAKU SERAT, BAMBU, KAYU, DAN KAIN BATHIK DI SALAMREJO, SENTOLO, KULON PROGO MELALUI PROGRAM IbPE^{*)}

Oleh:
Darmono¹⁾, Endarto Waluyo²⁾, Tiwan³⁾, dan Martono⁴⁾

Abstrak

Program IbPE pada tahun ketiga ini bertujuan untuk: (1) meningkatkan kualitas hasil produksi kerajinan serat pada kedua UKM dengan menerapkan peralatan mesin pengering (oven) dan pengukur suhu; (2) meningkatkan kuantitas produksi kerajinan serat pada kedua UKM; dan (3) meningkatkan kuantitas dan memperluas wilayah pemasaran produk ekspor dengan pembuatan *web base marketing*, pelatihan SDM, dan renovasi *show room* dan penambahan fasilitasnya.

Metode pelaksanaan program diawali dengan seminar awal, koordinasi untuk merencanakan pemecahan masalah dengan UKM, pelaksanaan program, evaluasi, perbaikan hasil pelaksanaan program, dan diakhiri dengan seminar hasil kegiatan. Peralatan untuk pelaksanaan program yaitu menggunakan peralatan yang ada di UNY dan berbagai peralatan yang dimiliki oleh kedua UKM. Bahan penunjang kegiatan yaitu dengan memanfaatkan bahan baku serat sebagai bahan utama kerajinan dan berbagai bahan penunjang yang ada di Jogjakarta dan sekitarnya. Evaluasi kegiatan dilakukan secara terus-menerus dalam rangka untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada saat pelaksanaan program berlangsung.

Hasil program IbPE pada tahun III (2012), yaitu: Untuk UKM I, semua program dapat berjalan dengan baik sehingga berdampak pada: (1) variasi produk kerajinan meningkat, (2) terjadi pengembangan desain produk (20%), ada peningkatan kreativitas dan imajinasi untuk menciptakan produk baru, dan jumlah produksi meningkat (25%); (3) ada keberanian UKM untuk mengikuti kegiatan pameran, dan wilayah negara tujuan ekspor menjadi lebih luas hingga kira-kira mencapai 20%; dan (4) produk ekspor aman sampai negara tujuan, tidak ada lagi produk yang ditolak karena kerusakan pada saat pengiriman. Untuk UKM II, warna produk kerajinan 95% merata karena adanya mesin pengering (oven), menghemat waktu pengeringan lebih-lebih pada musim penghujan seperti ini, 100% pengiriman produk ekspor dapat diterima oleh konsumen, variasi produknya meningkat, terjadi pengembangan produk ekspor hingga mencapai kita-kita 20%, wilayah negara tujuan ekspor juga menjadi lebih luas akibat adanya pemasaran lewat *web*, dan pengiriman produk ekspor dapat diterima dengan baik di tempat negara tujuan.

Kata kunci: permasalahan UKM, ekspor, kerajinan serat, dan program IbPE.

^{*)} Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Penugasan Pengabdian kepada Masyarakat Nomor: 168/SP2H/KPM/Dit.Litabmas/III/2012 Tanggal 6 Maret 2012

¹⁾ Dosen Jurusan Pendidikan Teknik Sipil dan Perencanaan FT UNY.

²⁾ Dosen Jurusan Akutansi FE UNY.

³⁾ Dosen Jurusan Pendidikan Teknik Mesin FT UNY.

⁴⁾ Dosen Jurusan Seni Rupa FBS UNY.

A. PENDAHULUAN

1. Analisis Situasi

Desa Salamrejo, Sentolo, Kulon Progo merupakan sentra pengrajin serat agel, enceng gondok, pandan, akar wangi, mendong, bambu, dan kayu baik sebagai industri rumah tangga maupun sebagai usaha kecil dan menengah (UKM). Bagi sebagian masyarakat Desa Salamrejo menekuni industri kerajinan merupakan mata pencaharian pokok dan bahkan bagi masyarakat pendatang di desa tersebut. Di desa sentra industri kerajinan Desa Salamrejo terdapat banyak UKM yang telah memproduksi kerajinan berbahan serat (agel, enceng gondok, akar wangi, mendong, dan lain-lain), bambu, kayu, dan bathik dan telah dapat melakukan ekspor antar negara. Dua dari sekian banyak UKM yang telah berhasil melakukan ekspor di desa kerajinan tersebut yaitu **“Sain’s Craft”** dan **“CV Bhumi Cipta Mandiri”** yang juga memanfaatkan enceng gondok dan serat agel sebagai bahan bakunya.

Enceng gondok (*eichornia crassipes*) merupakan tumbuhan air yang tumbuh secara liar di perairan. Jenis tumbuhan ini dapat tumbuh di daerah tropis sampai subtropis dan termasuk gulma perairan yang dapat berkembang biak secara cepat karena mempunyai kemampuan untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan di sekitarnya. Contoh kasus pencemaran enceng gondok di Indonesia sebagaimana yang dikemukakan oleh Gerbono dan Djarijah (2005: 11) terjadi di Rawa Pening, Ambarawa, Jawa Tengah. Pengendalian enceng gondok secara mekanis telah dilakukan oleh Negara Gajah Putih Thailand yang kemudian dimanfaatkannya sebagai bahan baku kerajinan dan *furniture*. Di Indonesia batang enceng gondok yang bulat berbentuk silindris dengan diameter 1-2 cm dan panjang dapat dimanfaatkan untuk membuat aneka tas dan kerajinan lain, vas bunga, media budi daya jamur, dan bahan baku kertas (Gerbono dan Djarijah (2005: 11). Aneka kerajinan dengan bahan baku enceng gondok di Indonesia yang telah banyak berkembang dan diminati pasar, seperti: tas, sandal, taplak meja, sarung bantal, dan sebagainya. Produk kerajinan berbahan baku enceng gondok ini tidak hanya diminati oleh pasar lokal, akan tetapi telah menembus pasar internasional (ekspor).

Berbagai upaya dalam meningkatkan dan memperluas pemasaran produk telah dilakukan melalui program IbPE bekerjasama dengan kedua UKM baik itu

melalui gelar produk (pameran), brosur, CD katalog, kartu nama, media *blog*, *face books*, maupun *web*. Strategi pemasaran yang dilakukan melalui media pameran, brosur, CD katalog, dan kartu nama pada umumnya merupakan sistem pemasaran lokal, regional, yang sangat mungkin juga dapat menjangkau ke tingkat nasional. Sedangkan pemasaran dengan memanfaatkan media *blog*, *face books*, dan *web* di samping bersifat lokal, regional, dan nasional dapat menjangkau juga ke tingkat pemasaran internasional (ekspor antar negara). Beberapa keuntungan dari strategi pemasaran melalui dunia maya tersebut sebagaimana yang dikemukakan oleh Zimmerer, et al yang diterjemahkan oleh Kwary (2009: 5), yaitu: (1) peluang meningkatkan pendapatan dan laba, (2) kemampuan untuk memperluas jangkauan ke dalam pasar global, (3) kemampuan untuk tetap buka 24 jam sehari, tujuh hari seminggu, dan (4) kemampuan untuk menggunakan sifat interaktif *web* dalam meningkatkan layanan pelanggan.

2. Permasalahan UKM

Permasalahan di kedua UKM (*Sain's Craft* dan CV Bumi Cipta Mandiri) dalam pelaksanaan program IbPE tahun ketiga, yaitu permasalahan dalam: (1) penyediaan dan keberlangsungan bahan baku, (2) proses produksi, (3) peralatan penunjang produksi, (4) manajemen dan teknik pemasaran.

3. Tujuan Kegiatan

Program kegiatan IbPE pada tahun ketiga bertujuan untuk:

- a. Menjaga ketersediaan dan keberlangsungan bahan baku kerajinan serat dalam jangka panjang.
- b. Meningkatkan kuantitas produk kerajinan serat melalui menerapkan teknologi mesin pengering (oven) dan pengukur kadar air.
- c. Meningkatkan kualitas produk kerajinan serat melalui penerapan teknologi mesin pengering (oven) dan pengukur kadar air pada bahan dasar.
- d. Meningkatkan kuantitas dan kualitas pemasaran produk melalui pelatihan sumberdaya manusia (SDM).
- e. Meningkatkan promosi pemasaran melalui penataan dan penambahan fasilitas *show room* serta pameran (gelar) produk.

- f. Meningkatkan kuantitas dan memperluas wilayah pemasaran produk dengan media *web base marketing*, *brosur*, dan siaran televisi.

B. METODE PALAKSANAAN

1. Solusi yang Ditawarkan

Berdasarkan uraian permasalahan yang dialami oleh kedua UKM, maka beberapa alternatif solusi yang ditawarkan adalah sebagai berikut.

- a. Permasalahan ketersediaan dan keberlangsungan bahan baku serat dalam jangka panjang, alternatif solusi yang ditawarkan adalah melakukan kerjasama dengan para petani pemilik lahan dan pengepul bahan baku serat khususnya untuk serat agel.
- b. Permasalahan proses produksi, dalam rangka untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk kerajinan serat dilakukan melalui penerapan teknologi tepat guna khususnya pembangunan mesin pengering (oven) yang dilengkapi dengan pengukur kadar air.
- c. Permasalahan lain terkait dengan proses produksi dalam rangka untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas pemasaran produk melalui pelatihan sumberdaya manusia (SDM) khususnya para karyawan di kedua UKM dan UKM pendukung yang ada di sekitarnya.
- d. Permasalahan manajemen dan teknik pemasaran dalam rangka untuk meningkatkan promosi pemasaran melalui penataan dan penambahan fasilitas *show room*, pameran (gelar produk UKM), siaran televisi, dan pembuatan *web*, *brosur*, *leaflet*, dan kartu nama.

2. Rencana dan Target Luaran Tahunan

Program IbPE yang direncanakan selama tiga tahun berturut-turut dengan kegiatan tahun III adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Rencana Kegiatan Program I_bPE Tahun III

Tujuan Kegiatan	Bentuk Kegiatan di UKM I	Bentuk Kegiatan di UKM II
Meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil produksi	Pelatihan pembuatan kemasan produk ekspor Budidaya gebang kerjasama dengan masyarakat petani lokal	Pembuatan mesin pengering (oven) yang dilengkapi dengan pengukur suhu Pelatihan pembuatan kemasan produk ekspor Pelatihan membangun jejaring kemitraan
Meningkatkan kuantitas dan memperluas wilayah pemasaran produk	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran produk • Renovasi <i>show room</i> • Pembuatan <i>neon box</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran produk • Perbaikan brosur, pembuatan <i>web base marketing</i>

3. Rencana Luaran Tahun III

Rencana luaran secara nyata yang ingin dicapai tahun III untuk UKM I dan UKM II adalah sebagai berikut.

a. UKM I

Rencana luaran nyata untuk di UKM I dalam pelaksanaan program I_bPE pada tahun III yaitu sebagai berikut

Tabel 2. Rencana Luaran Tahun III untuk UKM I

Rencana Luaran				
Penambahan Mesin dan Alat	Peningkatan Volume Produksi	Peningkatan Mutu	Managemen Pemasaran	Perluasan Wilayah Pemasaran
Pelatihan pembuatan kemasan produk ekspor	Rata-rata total 5.000 bh per bulan → rata-rata total 7.500 bh per bulan	Jaminan kualitas pengiriman meningkat	<ul style="list-style-type: none"> • Perbaikan administrasi • Perluasan metode pemasaran. 	Perluasan negara tujuan ekspor
Siaran TV, renovasi <i>show room</i> , dan pembuatan <i>neon box</i>	Rata-rata total 5.000 bh per bulan → rata-rata total 7.500 bh per bulan	<ul style="list-style-type: none"> • Jangkauan pemasaran semakin meluas. • Tampilan promosi meyakinkan 	Perbaikan pola pemasaran	Perluasan negara tujuan ekspor
Budidaya tanaman gebang kerjasama denga	Rata-rata total 5.000 bh per bulan → rata-	Ketersediaan bahan baku sesuai dengan	Perbaikan pola pemasaran	Perluasan negara tujuan ekspor

Rencana Luaran				
Penambahan Mesin dan Alat	Peningkatan Volume Produksi	Peningkatan Mutu	Managemen Pemasaran	Perluasan Wilayah Pemasaran
petani lokal	rata total 7.500 bh per bulan	kebutuhan		

b. UKM II

Rencana luaran nyata untuk UKM II dalam pelaksanaan program I_bPE pada tahun III yaitu sebagai berikut.

Tabel 3. Rencana Luaran Tahun III di UKM II

Rencana Luaran				
Penambahan Mesin dan Alat	Peningkatan Volume Produksi	Peningkatan Mutu	Managemen Pemasaran	Perluasan Wilayah Pemasaran
Pembuatan mesin pengering (oven) yang dilengkapi dengan pengukur suhu	Rata-rata total 5.000 bh per bulan → rata-rata total 7.500 bh per bulan	Kadar air ideal produk tercapai < 10%. Tahan terhadap pertumbuhan kapang (jamur)	<ul style="list-style-type: none"> • Perbaiki administrasi • Perluasan metode pemasaran. 	Perluasan negara tujuan ekspor
Pelatihan pembuatan kemasan produk ekspor	Rata-rata total 5.000 bh per bulan → rata-rata total 7.500 bh per bulan	Jaminan kualitas pengiriman meningkat	<ul style="list-style-type: none"> • Perbaiki administrasi • Perluasan metode pemasaran. 	Perluasan negara tujuan ekspor
Pelatihan membangun jejaring kemitraan	Rata-rata total 5.000 bh per bulan → rata-rata total 7.500 bh per bulan	Jangkauan pemasaran semakin luas Tampilan promosi meyakinkan	Perbaiki pola pemasaran	Perluasan negara tujuan ekspor
<ul style="list-style-type: none"> • Siaran TV • Pameran produk • Pembuatan WEB Hosting 	Rata-rata total 5.000 bh per bulan → rata-rata total 7.500 bh per bulan	Jangkauan pemasaran semakin luas Tampilan promosi meyakinkan	Perbaiki pola pemasaran	Perluasan negara tujuan ekspor

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Luaran

Luaran nyata yang dapat dicapai pada tahun III adalah sebagai berikut.

a. UKM I

Luaran nyata untuk UKM I dalam pelaksanaan program I_bPE pada tahun III yaitu sebagai berikut.

Tabel 4. Luaran Tahun III untuk UKM I

No.	Rencana	Hasil	Keterangan
1	Peningkatan SDM <ul style="list-style-type: none"> • Pelatihan pengembangan produk ekspor • Pelatihan membangun jejaring kemitraan • Pelatihan membuat kemasan produk ekspor. 	Diikuti oleh 20 orang karyawan dan UKM pendukung di sekitarnya (berhasil 90% UKM sekitar melibatkan dalam kegiatan pelatihan) Diikuti oleh 20 orang karyawan dan UKM pendukung di sekitarnya (berhasil 90% UKM sekitar melibatkan dalam kegiatan pelatihan) Diikuti oleh 20 orang karyawan dan UKM pendukung di sekitarnya (berhasil 90% UKM sekitar melibatkan dalam kegiatan pelatihan)	<ul style="list-style-type: none"> • Terjadi pengembangan disain produk (20%) • Peningkatan kreativitas dan imajinasi untuk menciptakan produk baru. • Jumlah produksi meningkat (20%). • Ada keberanian UKM pendukung untuk mengikuti kegiatan pameran (1 kali pameran lokal dan pada saat ini sedang mengikuti pameran tingkat nasional di Jakarta). • Wilayah negara tujuan ekspor menjadi lebih luas sehingga jumlah produk ekspor meningkat 20% . • Pelatihan berjalan sesuai dengan rencana (100%). • Produk ekspor aman sampai negara tujuan. • Tidak ada lagi produk yang ditolak karena kerusakan pada saat pengiriman. • Spesifikasi produk lebih terjamin sesuai dengan labelnya.
2.	Peningkatan Manajemen Pemasaran <ul style="list-style-type: none"> • Pameran produk • Renovasi <i>show room</i> • Pembuatan <i>neon box</i> • <i>Web base marketing</i> 	95% <i>show room</i> dan <i>web</i> berfungsi dengan baik	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Show room</i> selesai direnovasi • Konsumen dapat pesan dari mana saja. • Pelayanan lebih cepat. • Siapa saja dapat mengakses dengan cepat. • Terjadi peningkatan order.
3.	Penyediaan bahan baku		

No.	Rencana	Hasil	Keterangan
	Budidaya gebang	Telah dilakukan kerjasama budidaya tanaman gebang dengan petani setempat	Memanfaatkan pematang pekarangan dan hutan jati rakyat

b. UKM II

Luaran nyata untuk UKM II dalam pelaksanaan program I_bPE pada tahun III yaitu sebagai berikut.

Tabel 5. Luaran Tahun III untuk UKM II

No.	Rencana	Hasil	Keterangan
1.	<ul style="list-style-type: none"> • Peralatan mesin pengering • Peralatan pengukur kadar air 	Selesai dibuat 1 unit mesin pengering lengkap dengan sarana pendukungnya.	<ul style="list-style-type: none"> • Warna produk kerajinan 95% merata. • Menghemat waktu pengeringan. • 100% pengiriman produk ekspor diterima konsumen.
2.	Peningkatan Panajemen Pemasaran <ul style="list-style-type: none"> • Pelatihan pengembangan produk ekspor • Pelatihan membangun jejaring kemitraan • Pelatihan membuat kemasan produk ekspor. 	Diikuti oleh 12 orang karyawan dan UKM pendukung di sekitarnya (berhasil 80% UKM sekitar terlibat dalam kegiatan pelatihan) Diikuti oleh 12 orang karyawan dan UKM pendukung di sekitarnya (berhasil 85% UKM sekitar terlibat dalam kegiatan pelatihan) Diikuti oleh 12 orang karyawan dan UKM pendukung di sekitarnya (berhasil 85% UKM sekitar terlibat dalam kegiatan pelatihan)	<ul style="list-style-type: none"> • Terjadi pengembangan disain produk (20%) • Peningkatan kreativitas dan imajinasi untuk menciptakan produk baru. • Jumlah produksi meningkat (20%). • Wilayah negara tujuan ekspor menjadi lebih luas sehingga jumlah produk ekspor meningkat (20%). • Pelatihan berjalan sesuai dengan rencana (100%). • Produk ekspor aman sampai negara tujuan. • Tidak ada lagi produk yang ditolak karena kerusakan pada saat pengiriman. • Spesifikasi produk lebih terjamin sesuai dengan labelnya.
3.	Peningkatan Manajemen Pemasaran <ul style="list-style-type: none"> • Siaran TV • Pameran produk • Web base 	95% <i>show room</i> dan <i>web</i> berfungsi dengan baik	<ul style="list-style-type: none"> • Konsumen dapat pesan dari mana saja. • Pelayanan lebih cepat.

No.	Rencana	Hasil	Keterangan
	<i>marketing</i>		<ul style="list-style-type: none"> • Siapa saja dapat mengakses dengan cepat. • Terjadi peningkatan order.

2. Pembahasan

a. Menjaga Ketersediaan Bahan Baku Serat

Untuk ketersediaan dan keberlangsungan bahan baku serat dalam jangka panjang, solusi yang telah dilakukan adalah melakukan kerjasama dengan para petani pemilik lahan dan pengepul bahan baku serat khususnya untuk serat agel. Serat agel yang diambil dari daun gebang melalui proses penyayatan dan pengeringan dalam jangka waktu tertentu. Kerjasama ini dilakukan dengan para petani Desa Tuksono yang merupakan desa sebelah dari Desa Salamrejo. Petani dari Desa Tuksono ini memanfaatkan pematang lahan persawahan dan pekarangan mereka dengan ditanami pohon gebang. Selain itu, pemanfaatan lahan hutan jati rakyat dengan sistem tumpang sari juga merupakan solusi dalam rangka menjaga ketersediaan pasokan bahan baku serat untuk para perajin serat yang berada di Desa Salamrejo termasuk di dalamnya “*Sain’s Craft*” dan “CV Bumi Cipta Mandiri”. Proses penanaman tanaman gebang dilakukan pada awal tahun 2012 yang pada waktu itu masih musim hujan sehingga peluang tanaman gebang tersebut untuk hidup sangat besar.

b. Penerapan Teknologi Tepat Guna

Dalam rangka untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk kerajinan serat dilakukan melalui penerapan teknologi tepat guna khususnya pembangunan mesin pengering (oven) yang dilengkapi dengan pengukur kadar air. Pembuatan mesin oven untuk kerajinan berbahan baku serat ini berlokasi di UKM II “CV Bumi Cipta Mandiri”. Ruang mesin oven berukuran lebar 2,5 meter, panjang 5 meter, dan tingginya 2,40 meter. Ruang oven dilengkapi sebuah pintu dan ventilasi, 4 buah lampu *infra red* berkekuatan masing-masing 250 watt. Tenaga panas lampu berasal dari generator (genset) berkekuatan *output* 4.000 watt. Posisi lampu masing-masing dapat diatur daya pancarnya sesuai dengan kebutuhan. Di dalam ruang oven dilengkapi dengan rak sebagai tempat menaruh bahan baku atau

produk kerajinan yang akan dikeringkan. Untuk mengetahui suhu ruang mesin oven dilengkapi dengan termometer yang dipasang di ventilasi yang berkaca bening tebal 3 mm.

c. Peningkatan SDM dan Pengembangan Produk

Proses produksi dalam rangka untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas pemasaran produk melalui pelatihan sumberdaya manusia (SDM) khususnya para karyawan di kedua UKM dan UKM pendukung yang ada di sekitarnya. Kegiatan pelatihan SDM difokuskan pada: (1) Membangun jejaring kemitraan dan pembuatan kemasan produk ekspor dengan bahan karton serta pelabelan produk. (2) Pengembangan disain dan pembuatan produk dari disain tersebut, khususnya dengan memanfaatkan bathik kuno. Bahan baku bathik kuno diperoleh dengan cara berburu (meluru) *jarit* yang bathikannya lembut dan rumit ke desa-desa khususnya pada keluarga yang mempunyai warga perempuan usia lanjut. Harga satu helai jarit bathik kuno berkisar Rp 750.000,00 yang dapat dibuat menjadi sekitar 4 sampai dengan 6 tas (tergantung ukuran tas-nya). Harga 1 tas dengan bahan bathik kuno mencapai Rp 1.250.000,00 – Rp 1.500.000,00.

d. Peningkatan Sumber Daya Manudia (SDM)

Selain pelatihan pewarnaan alami terdapat tiga jenis dalam rangka pengembangan SDM untuk mendukung peningkatan produk ekspor untuk UKM I dan II. Ketiag jenis pelatihan tersebut yaitu: (1) Pelatihan pengembangan produk ekspor, (2) Pelatihan membangun jejaring kemitraan, dan (3) Pelatihan membuat kemasan produk ekspor.

Pelatihan pengembangan produk ekspor dapat menghasilkan variasi jenis yang diproduksi oleh kedua UKM. Pelatihan ini selain diikuti oleh karyawan UKM I dan II juga diikuti oleh UKM pendukung yang tersebar di Desa Salamrejo dan sekitarnya. Dengan demikian produk dari UKM mitra kerja dan UKM pendukung menjadi seragam dan saling dapat menunjang bila ada pesanan terutama bila jumlah pesanan banyak. Begitu juga dengan adanya pelatihan membangun jejaring kemitraan, UKM-UKM tersebut dapat saling bekerjasama dengan baik bukan sebaliknya mereka saling menjatuhkan antara satu dengan lainnya.

Dengan demikian UKM-UKM tersebut dapat terkoordinasi dengan baik menjadi suatu perkumpulan (asosiasi).

Pelatihan produk pembuatan kemasan produk ekspor merupakan kegiatan yang tidak kalah bermanfaat dengan kegiatan yang lain. Dengan pelatihan ini para UKM dapat mengirimkan produk ekspornya dengan aman dan dapat diterima oleh pemesannya. Kegiatan pelatihan berupa pemilihan jenis dan kualitas bahan kemasan, mendisain kemasan agar efisien tempat, teknik pengemasan produk ekspor agar menjadi aman, teknik pemasukan produk dalam kemasan, dan teknik pelabelan kemasan. Dengan adanya pelatihan ini produk UKM I dan II sampai negara tujuan dengan aman, tidak rusak, dan diterima dengan baik oleh pemesan.

c. Penerapan Teknologi Informasi

Teknologi informasi khususnya untuk kecepatan menyebarkan informasi tentang jasa, produk, layanan publik dan lainnya merupakan salah satu tolok ukur keberhasilan bisnis perorangan atau perusahaan. Oleh karena itu, kehadiran *web marketing* akan dapat untuk memenuhi kebutuhan UKM II maupun UKM I tersebut. Di saat UKM ingin memasarkan produk atau jasa melewati batas kabupaten, propinsi, negara, samudera dan antar benua, di saat UKM menginginkan orang lain memperoleh informasi yang benar mengenai jenis produk dan harganya, di saat UKM ingin melakukan transaksi bisnis yang memudahkan pelanggan, di saat itulah UKM membutuhkan layanan *web hosting*, *IndoGlobalWeb* ada kapanpun UKM mitra kerja membutuhkan layanan tersebut.

Ratusan bahkan ribuan penyelenggara jasa *web hosting*, UKM dapat memulainya dengan mencari dari mesin pencari *google* atau *yahoo*, beberapa penyedia jasa layanan *web hosting* di Indonesia, salah satu yang terbaik dan termurah yaitu *IndoGlobalWeb*. Salah satu teknologi yang digunakan adalah *fail over hosting*, teknologi ini memungkinkan layanan anda tetap *online* 24 jam karena didukung oleh beberapa *server* komputer yang secara otomatis akan menggantikan tugas *server* komputer yang mengalami kerusakan, dan itu yang dilakukan *IndoGlobalWeb* demi kenyamanan dan kepuasan pelanggan (*costumer*), juga menyediakan layanan *Back Up* data tiap harinya secara otomatis.

Untuk memilih jasa *WebHosting* terbaik sesuai kebutuhan, pertama harus mengetahui apa kebutuhan UKM, pilihlah *space web hosting* sesuai kebutuhan,

dan jangan lupa memperhatikan harganya, kedua, jika target pengunjung *web* nantinya sebagian besar berada di Indonesia maka pilihlah *web hosting* dengan *server* di Indonesia dan jika target pengunjung *web* sebagian besar berada di luar Indonesia (luar negeri) maka dapat memilih *web server* dengan lokasi di USA. Dengan memanfaatkan teknologi informasi tersebut, maka konsumen dapat memesan produk dari mana saja, pelayanan akan lebih cepat, siapa saja dapat mengakses dengan cepat, komunikasi lebih lancar sehingga dapat meningkatkan jumlah order khususnya untuk produk kerajinan berskala ekspor.

Manajemen dan teknik pemasaran dalam rangka untuk meningkatkan promosi pemasaran telah dilakukan melalui kegiatan sebagai berikut.

- 1) Renovasi, penataan dan penambahan fasilitas *show room* khususnya untuk UKM I "Sain's Craft". Hal ini dilakukan karena *show room* UKM I Lantai 1 yang berada di Jln Wates Km 17 disewakan kepada Alfa Mart selama 5 tahun dengan nilai kontrak Rp 250.000.000,00 (dua ratus lima puluh juta rupiah). Resiko dari keputusan ini, maka program IbPE Tahun III di UKM I adalah perlu penataan kembali *show room* di lantai 2 pada gedung yang sama. Pekerjaan yang dilakukan yaitu pembangunan ruang penghubung seluas 3x3,5 m² sebagai pintu masuk untuk menuju ke lantai 2. Untuk memberikan informasi kepada konsumen di *show room* lantai 2 tersebut dilengkapi dengan *neon box* berukuran 2x3,6 m² dengan disain ber-*branded* JOGJAVANESIA yang maknanya Jogjakarta, Jawa, Indonesia. *Neon box* tersebut disponsori juga oleh Mirota Kampus sebagai pihak penanggung pajak reklame.
- 2) Pameran (gelar) produk UKM, kegiatan ini dilaksanakan oleh kedua UKM binaan Program IbPE. Selama tahun 2012 kegiatan pameran dilakukan sebanyak 3 kali, yaitu: (1) di Jakarta yang bekerjasama dengan Disperindagkop Kabupaten Kulon Progo, (2) di GOR UNY dalam rangka Dies Natalis UNY yang Tahun 2012, dan (3) di LPPM UNY dalam kegiatan Seminar Nasional dan Gelar Produk PPM LPPM UNY tahun 2012. Kegiatan Gelar Produk PPM di LPPM UNY diikuti oleh hampir sebagian besar UKM yang menjadi binaan LPPM UNY yang dihadiri dan disaksikan langsung oleh Direktur Ditlitabmas Ditjen Dikti.
- 3) Siaran di Trans TV, yang dilaksanakan pada Bulan April 2012. Kegiatan ini melibatkan hampir semua UKM kerajinan serat yang ada di Desa Salamrejo.

- 4) Pembuatan *web*, sebagai sarana promosi pemasaran lewat dunia maya. Program pembuatan *web* dikhususkan untuk UKM II CV Bhumi Cipta Mandiri, sedangkan untuk UKM I *Sain's Craft* tinggal penambahan informasi produk dan hal-hal lain terkait dengan masalah pemasaran produk.
- 5) Pembuatan brosur, *leaflet*, dan kartu nama. Program ini diperuntukan bagi UKM I dan UKM II dalam rangka untuk memperkuat promosi dan pameran produk baik itu yang di Jakarta maupun di UNY. Selain untuk pendukung kegiatan pameran; brosur, *leaflet*, dan kartu nama juga diperuntukan untuk kegiatan promosi produk di hotel-hotel berbintang yang ada di Jogjakarta.

D. PENUTUP

1. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil program kegiatan IbPE pada tahun I (2010) untuk UKM I dan II serta UKM-UKM pendukungnya adalah sebagai berikut.

- a. Untuk UKM I, semua program dapat berjalan dengan baik sehingga berdampak pada: (1) variasi produk kerajinan meningkat, (2) terjadi pengembangan disain produk (20%), peningkatan kreativitas dan imajinasi untuk menciptakan produk baru, dan jumlah produksi meningkat (25%); (3) ada keberanian UKM untuk mengikuti kegiatan pameran 2 kali pameran lokal dan 1 kali pameran tingkat nasional di Jakarta, dan wilayah negara tujuan ekspor menjadi lebih luas sehingga jumlah produk ekspor meningkat hingga kira-kita mencapai 20%; dan (4) produk ekspor aman sampai negara tujuan, tidak ada lagi produk yang ditolak karena kerusakan pada saat pengiriman, dan spesifikasi produk lebih terjamin sesuai dengan labelnya.
- b. Untuk UKM II, seperti halnya UKM I dengan adanya program IbPE ini warna produk kerajinan 95% merata karena adanya mesin pengering, menghemat waktu pengeringan lebih-lebih pada musin penghujan seperti ini, 100% pengiriman produk ekspor dapat diterima oleh konsumen, variasi produknya meningkat, terjadi pengembangan produk ekspor hingga mencapai kita-kita 20%, wilayah negara tujuan ekspor juga menjadi lebih luas akibat adanya pemasaran lewat *web*, dan pengiriman produk ekspor dapat diterima dengan baik di tempat negara tujuan.

2. Saran-saran

Untuk kedua UKM mitra, program dan keberhasilan pelaksanaan selama tiga tahun terutama yang terkait dengan peralatan perlu dilakukan perawatan dengan baik dan semua peralatan tersebut sebaiknya dimanfaatkan secara optimal untuk menunjang dan meningkatkan produk ekspor yang selama ini telah berjalan dengan baik. Berbagai bentuk pelatihan baik itu pewarna alami maupun pengembangan SDM sebaiknya diaplikasikan dengan baik guna menunjang pengembangan ekspor kerajinan di masa yang akan datang. Pemasaran melalui teknologi informasi khususnya *web* sebaiknya terus dikembangkan dan secara bertahap UKM perlu menambah dan melengkapi sarana dan prasarana untuk kelancaran *web* tersebut.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Direktur Ditlitabmas Ditjen Dikti beserta staf, Ketua LPPM UNY beserta staf, kedua UKM mitra beserta karyawannya, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kulon Progo, Dinas Pariwisata Kabupaten Kulon Progo, para tim monitoring dan evaluasi baik dari LPPM UNY maupun Ditlitabmas Ditjen Dikti atas segala partisipasi, sumbangan pemikiran, dan evaluasinya sehingga program I_bPE pada tahun III (2012) ini dapat berhasil dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- DP2M Dikti. (2006). ***Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti***. Jakarta: DP2M Ditjen Dikti.
- DP2M Dikti. (2009). ***Buku Panduan Pengelolaan Hibah Program Pengabdian Kepada Masyarakat DP2M Ditjen Dikti Depdiknas***. Jakarta: DP2M Ditjen Dikti.
- Gerbono, A. dan Djarijah, A. S. (2005). ***Kerajinan Enceng Gondok***. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Kwary, D.A. (2009). ***Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil. Edisi 5***. Terjemahan dari *Essentials of Entrepreneurship and Small Management*, 5th ed. oleh Thomas W. Zimmerer. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Sachari Agus 1986. ***Paradigma Desain Indonesia***. Jakarta: Rajawali.

Susanto Sewan. (1980). ***Seni Kerajinan Batik Indonesia***. Yogyakarta: BPBK.

Yustinus Suranto. (2002). ***Pengawetan Kayu; Bahan dan Metode***. Yogyakarta: Kanisius.