

**PENINGKATAN PRODUKTIVITAS EKSPOR USAHA  
KERAJINAN BATHOK KELAPA DI KABUPATEN BANTUL  
MELALUI TRANSFER TEKNOLOGI DAN *KNOWLEDGE***

**Paryanto, Aan Ardian, dan Penny Rahmawaty  
Universitas Negeri Yogyakarta  
email: paryanto@uny.ac.id**

**Abstract**

The purpose of this service activity is to help partner SMEs (Chumplung Adji Craft and Yanti Bathok Craft) in order to increase the export productivity of the partner SMEs. These objectives are realized by efforts to increase productivity, asset values, and the value of the partner's revenue turnover. The method used in technology transfer activities is by means of procurement and manufacturing. For activities in the context of knowledge transfer, training is carried out with the stages of delivery of material (lectures), discussions and questions and answers, practices, and mentoring. The results achieved are (1) Yanti Bathok Craft: increasing production capacity by 15%, increasing the value of assets by 10%, an increase in turnover of 23%, and the addition of a workforce of 2 people; (2) Chumplung Adji Craft: an increase in asset value of 7.7%, an increase in turnover of 21.5%, and an additional workforce of 2 people.

**Keywords:** *export productivity, coconut bathok crafts, and Bantul regency.*

**A. PENDAHULUAN**

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Lapangan kerja di Indonesia 30% berada di sektor formal dan 70% di sektor non formal. Jika dilihat dari unsur sumbangan antar pelaku usaha, lapangan kerja sektor formal terdiri dari 0,55% disediakan oleh usaha besar, usaha menengah 11,01% dan usaha kecil menyumbang 18,44% dari seluruh lapangan kerja formal. Lapangan kerja non formal sebesar 70% disediakan oleh usaha kecil yang tergolong dalam usaha mikro dan gurem. Hal ini berarti usaha kecil dan menengah telah mengisi sekitar 85% dari lapangan kerja yang ada di

Indonesia (PDB dan kesempatan kerja BPS Tahun 2011).

Terkait dengan kegiatan ekspor yang berasal dari Daerah Istimewa Yogyakarta, menurut Kepala BPS DIY Wien Kusdiatmono tercatat selama tahun 2012 mengalami penurunan bila dibandingkan dengan nilai ekspor pada tahun 2011. Pada akhir Desember 2011 nilai ekspor DIY mencapai US\$25,6 juta, sedangkan pada akhir Desember 2012 nilai ekspor DIY menurun menjadi US\$25,4 juta. Penurunan ini terjadi hampir di seluruh Kabupaten di DIY, tak terkecuali Kabupaten Bantul. Hal ini perlu segera mendapatkan perhatian serius dari seluruh *stake holder* sehingga mampu meningkatkan nilai ekspor. Pemerintah daerah Bantul mencatat industri kerajinan di wilayahnya mampu menyerap sekitar 10 persen dari sekitar 811 ribu penduduknya.

Kabupaten Bantul memiliki sekitar 17 ribu UKM yang berpotensi ekspor yang tersebar di 73 sentra industri. Selama ini, produk kerajinan dari Bantul antara lain di ekspor ke Jerman, Australia, Taiwan, dan Belanda.

Kegiatan ekonomi produktif di Bantul saat ini mulai menggeliat lagi, setelah sebelumnya pada tahun 2006 dilanda bencana gempa bumi yang sempat memporakporandakan wilayah Bantul sehingga segala jenis kegiatan perekonomian yang ada lumpuh total. Namun mulai tahun 2008 masyarakat Bantul telah bangkit kembali, kegiatan perekonomian telah menunjukkan adanya peningkatan. Wilayah Bantul memiliki banyak usaha kecil menengah yaitu berbagai industri kerajinan. Industri kerajinan yang ada di wilayah Bantul diantaranya kerajinan batik, kerajinan gerabah, kerajinan berbahan kayu, industri kulit, kerajinan berbahan tempurung kelapa, kerajinan berbahan bambu, kerajinan patung, kerajinan logam, serta berbagai industri makanan tradisional.

UKM yang menjadi mitra dalam kegiatan ini adalah Chumplung Adji Craft (UKM I) dan Yanti Bathok Craft (UKM II). Kedua UKM ini bergerak di bidang kerajinan dengan berbahan baku bathok atau tempurung kelapa dan berbahan tambah kayu, besi, rotan serta agel. Pemilik UKM Chumplung Adji Craft adalah Subkhan Nur Taufiq dan beralamat di dusun Santan, RT 03 Guwosari Pajangan Bantul dan berjarak 25 km dari Universitas Negeri Yogyakarta. Sedangkan pemilik UKM Yanti Bathok Craft adalah ibu Haryanti dan beralamat di Dusun Juron, RT 19, Pendowoharjo Sewon Bantul, berjarak sekitar 15 km dari Universitas Negeri Yogyakarta.

Kedua UKM tersebut menggunakan bahan baku yang sama yaitu bathok atau tempurung kelapa. Terkait dengan suplai bahan baku, kedua UKM ini tidak mengalami hambatan, karena tempurung kelapa

mudah didapatkan dari daerah Bantul dan Kulon Progo. Hampir di seluruh wilayah Bantul dapat dijumpai tanaman kelapa, bahkan masyarakatnya seolah menjadikan kewajiban untuk menanam kelapa di pekarangan rumahnya, sehingga kondisi tersebut menjadikan tumbuh dan berkembangnya industri kerajinan tempurung kelapa di Bantul. Untuk memperoleh mutu yang baik (keras, kuat dan tidak mudah pecah), maka bahan baku yang dipilih adalah dari kelapa yang sudah tua, hal ini juga dimaksudkan untuk menjaga kelesatrian tanaman kelapa itu sendiri. Bahan baku tempurung kelapa biasa didapatkan dengan harga Rp. 150 – Rp.200 per biji atau Rp.1.200-Rp.1.500 per kilogram. Setiap tiga hari sekali, pengepul mengirimkan sekitar 200-300 biji tempurung kelapa untuk tiap UKM.

Untuk mendukung proses produksi yang dijalankan, kedua UKM ini masih menggunakan peralatan yang sederhana. Mesin-mesin yang digunakan juga masih sederhana, untuk UKM I peralatan yang dimiliki adalah mesin bor kecil berjumlah 5 unit, mesin amplas hasil modifikasi berjumlah 10 unit serta mesin potong sederhana sejumlah 5 unit. Sedangkan peralatan yang dimiliki UKM II adalah mesin bor kecil berjumlah 7 unit, mesin amplas hasil modifikasi berjumlah 8 unit, mesin potong sederhana 3 unit, mesin gerinda kecil 2 unit dan mesin slab 1 unit. Kedua UKM sangat memerlukan bantuan mesin yang memang memiliki fungsi sebagaimana diharapkan, karena selama ini mesin utama yang dimiliki hanyalah mesin potong (gergaji) dan mesin bor, sedangkan untuk mesin amplas dan slab merupakan modifikasi dari mesin bor yang dimiliki. Hal ini mengakibatkan waktu produksi menjadi lebih lama karena harus mengganti memasang komponen lain bilamana akan mengamplas dan slab. Selain itu karena motor yang digunakan hanya satu

dengan jam pemakaian yang lama sehingga seringkali mengalami *trouble* misalnya dinamo terbakar, akibatnya proses produksi menjadi terhenti sementara. Hal ini diperparah para karyawan tidak memiliki kemampuan di bidang *maintenance* mesin. Kedua UKM juga berusaha mengembangkan produk yang dihasilkan selain kerajinan dari tempurung kelapa, seperti misalnya sumpit, sehingga untuk membuat produk ini UKM sangat membutuhkan adanya mesin bubut kayu. Selain peralatan produksi yang dimiliki, investasi UKM yang lain untuk UKM I memiliki tempat usaha 500 m<sup>2</sup>, alat transportasi 1 buah *pickup*; sedangkan untuk UKM II memiliki tempat usaha 400 m<sup>2</sup> dan alat transportasi 1 buah *pickup*, namun untuk pesanan dari luar pulau atau ekspor, kedua UKM menggunakan jasa pengiriman. Selain peralatan di atas, fasilitas lain yang dimiliki UKM I adalah ruang produksi, ruang administrasi yang berbatasan langsung dengan *show room*, dan ruang penyimpanan. Fasilitas yang dimiliki UKM II adalah ruang produksi, ruang administrasi, serta *show room* sekaligus berfungsi sebagai ruang penyimpanan. Kedua UKM sangat membutuhkan bantuan dalam memperbaiki dan penataan ruang khususnya ruang produksi agar nyaman dan aman bagi para karyawannya serta penataan *show room* agar terlihat lebih rapi dan menarik. Tempat usaha UKM I memiliki akses yang mudah dicapai, meskipun masuk desa namun hanya berjarak 1 km dari jalan raya, sedangkan daya listrik yang digunakan sebesar 10.000 VA. Demikian juga tempat usaha UKM II juga memiliki akses yang mudah dicapai karena terletak sekitar 1 km dari jalan Bantul-Jogja dan menggunakan daya listrik sebesar 10.000 VA. Fasilitas telekomunikasi yang dimiliki kedua UKM adalah telepon dan jaringan internet. Total nilai investasi UKM I adalah sekitar

Rp.350.000.000, sedangkan untuk UKM II sebesar Rp.300.000.000.

Proses produksi yang dijalankan oleh kedua UKM ini hampir sama, yaitu mulai dari proses mal (gambar sesuai desain), pemotongan, pengamplasan kasar, pengamplasan halus, perangkaian, *finishing* (pewarnaan), *packing*. Selama ini kedua UKM tidak memiliki desain yang murni dari UKM, mereka hanya menyesuaikan dengan desain yang dibawa oleh pemesan, hal ini disebabkan karena kedua UKM belum memiliki kemampuan menggambar desain. *Layoutruang* produksi juga masih apa adanya, posisi tata letak mesin belum tertata dengan rapi, sehingga alur perjalanan proses produksi tidak sistematis. Di samping itu sirkulasi udara dalam ruang produksi tidak dapat berjalan dengan baik, karena tidak memiliki ventilasi udara yang cukup dan belum memiliki instalasi penyedot debu. Peralatan keselamatan kerja yang dimiliki juga sangat minim, para pekerja mestinya minimal memakai kaos tangan, kacamata, dan masker, sehingga dapat melindungi mereka selama bekerja. Proses penjaminan mutu produk dilakukan sebatas pengamatan pada kondisi fisik produk yang dihasilkan, sedangkan untuk secara detail dilakukan oleh pemesan karena selama ini sebagian besar pemesan adalah dari luar negeri, sehingga mereka punya standar mutu tersendiri.

Produk kerajinan yang dihasilkan dari UKM I diantaranya berbagai lampu hias motif binatang dengan kisaran harga Rp.75.000-150.000, berbagai macam souvenir (gantungan kunci, sendok, sumpit, entong, mangkok, cangkir, dll) dengan harga Rp.3.500-15.000, tas bathok dengan harga Rp.25.000-35.000, celengan dengan harga Rp.12.500-55.000. Kapasitas produksi UKM ini mampu memproduksi sekitar 16.000 unit per bulan dengan omzet per

bulan sekitar Rp.200.000.000. Pangsa pasarnya cukup luas, baik di dalam negeri maupun pasar ekspor. Untuk wilayah dalam negeri, produk UKM ini dipasarkan di pulau Jawa, Bali dan Sumatera. Sedangkan pasar ekspor antara lain ke Eropa, Jepang dan Timur Tengah. Sedangkan produk yang dihasilkan oleh UKM II diantaranya berbagai bentuk tas dengan harga Rp.30.000-400.000, berbagai pernik-pernik (gantungan kunci, asesoris baju, kancing baju) dengan harga Rp.2.500-25.000, tirai dengan harga Rp.65.000, ikat pinggang dengan harga Rp.25.000, kaca rias dengan harga Rp.350.000, frame dengan harga Rp.65.000, cup lampu dengan harga Rp.150.000-350.000. UKM ini dalam sebulan mampu memproduksi sekitar 15.000 unit, dengan omzet per bulan sekitar Rp.150.000.000. Produk UKM II ini juga dipasarkan baik dalam negeri maupun luar negeri. Pasar dalam negeri telah mencapai hampir seluruh pulau di Indonesia. Pasar ekspor telah mencapai Malaysia, Perancis, Jamaica dan Belanda. Dalam menentukan harga-harga produk yang dihasilkan, kedua UKM mengaku tidak menggunakan metode perhitungan yang benar sehingga dari harga-harga tersebut tidak dapat diprediksi keuntungannya berapa.

Proses pemasaran yang dilakukan oleh kedua UKM dengan mengikuti berbagai pameran baik di dalam maupun luar negeri, dipasarkan melalui *show room*, serta melalui website yang telah dimiliki. Produk kerajinan kedua UKM ini banyak digunakan untuk asesoris ruangan di hotel, villa, resto atau rumah makan, tempat perawatan tubuh, dan juga untuk rumah-rumah pribadi, sehingga 60% konsumen kedua UKM ini adalah dari luar negeri. Meskipun pemasaran kedua UKM ini 60% adalah pasar ekspor, namun hal itu dilakukan melalui pihak ketiga atau eksportir, karena mereka

masih mengalami kendala-kendala bila mana akan melakukan proses ekspor secara mandiri. Kendala tersebut diantaranya, kemampuan UKM dalam menggunakan dan meng-*update* website sangat terbatas padahal untuk konsumen luar negeri sebagian besar melalui website. Demikian juga untuk berkomunikasi langsung dengan konsumen dari luar negeri, kedua UKM merasa kesulitan khususnya dalam hal bahasa, karena kemampuan mereka dalam berbahasa Inggris sangat terbatas. Selain itu, UKM merasa kesulitan dengan ketentuan ekspor yang ditetapkan oleh kementerian perdagangan, khususnya dengan adanya Permen-dag No. 43/M-DAG/PER/10/2007 tentang penerbitan Surat Keterangan Asal (*Certificate of Origin*) terhadap barang yang diekspor. Mereka belum memahami cara dan prosedur mendapatkannya.

Proses manajemen yang dilakukan oleh kedua UKM tergolong masih sederhana. Sebagai manajer berperanan ganda sebagai pemilik usaha. UKM ini belum memiliki pembukuan yang rapi sehingga pencatatan *cash flow* yang baik belum dimiliki oleh kedua UKM ini. Modal yang dimiliki berasal dari modal pribadi dan ditambah dari pinjaman Bank. Pembukuan yang dilakukan masih sangat sederhana hanya mencakup komponen pembelian bahan, gaji karyawan, dan pendapatan dari penjualan, sehingga laporan rugi-laba belum mereka miliki. Oleh karena itu diperlukan pembenahan sistem administrasi. Sumber daya manusia yang dimiliki oleh UKM I adalah 6 tenaga wanita, dan 12 tenaga pria, dengan kualifikasi pendidikan lulusan SMP sebanyak 2 orang dan SMA/SMK sebanyak 16 orang. Sedangkan UKM II memiliki tenaga kerja sebanyak 18 orang yang terdiri dari 10 pria dan 8 wanita, dengan kualifikasi pendidikan lulusan SMP 4 orang dan SMA/SMK 14 orang. Seluruh

karyawan tersebut berasal dari masyarakat sekitar, sehingga keberadaan kedua UKM ini sangat membantu dalam rangka mengangkat perekonomian masyarakat sekitarnya. Kedua UKM merasa motivasi kerja karyawan perlu ditingkatkan, sehingga sangat dibutuhkan pelatihan motivasi bagi karyawan. Selain itu, peluang training yang dapat dilaksanakan untuk meningkatkan kemampuan SDM di antaranya training menumbuhkan jiwa kewirausahaan, *maintenance* mesin, manajemen usaha, desain grafis, bahasa Inggris, metode pewarnaan alami, penggunaan internet sebagai media pemasaran, serta penyusunan persyaratan ekspor.

Kedua UKM ini mempunyai pola hubungan yang sangat sinergi yang didukung oleh letaknya yang cukup berdekatan berjarak sekitar 5 km. Hubungan tersebut di antaranya saling bekerjasama jika permintaan banyak dan salah satu UKM tidak dapat memenuhi permintaan maka UKM yang lain saling melengkapi. Mereka juga menjalin komunikasi yang baik saling bertukar pikiran terutama dalam usaha mengembangkan pemasaran dan mencari solusi terhadap permasalahan-permasalahan yang sedang mereka hadapi.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat diidentifikasi permasalahan utama yang masih dialami oleh kedua UKM mitra. *Pertama*, permasalahan terkait dengan teknologi produksi, proses, dan produk yang meliputi: (1) peralatan dan mesin kurang memadai; (2) minimnya pengetahuan dan kemampuan dalam perawatan (*maintenance*) mesin; (3) minimnya peralatan keselamatan dan kesehatan kerja; (4) beberapa mesin dan peralatan perlu direvitalisasi; dan (5) penataan mesin apa adanya sehingga alur proses produksi tidak sistematis. *Kedua*, permasalahan terkait dengan manajemen dan SDM yang meliputi: (1) admini-

strasi dan pembukuan yang dilakukan masih sangat sederhana, (2) perlu peningkatan motivasi kerja karyawan, dan (3) kemampuan berbahasa Inggris sangat kurang. *Ketiga*, (1) permasalahan terkait dengan fasilitas yang meliputi ruang produksi belum memiliki sistem sirkulasi udara yang baik; dan (2) perlu penataan ruang administrasi dan *show room*. *Keempat*, permasalahan yang terkait dengan pemasaran yang meliputi (1) kemampuan pemanfaatan internet sebagai media pemasaran masih kurang, (2) perlu pengembangan strategi pemasaran, (3) belum memiliki *merk/brand* produk yang merupakan hak milik UKM, (4) belum memiliki kemampuan menyusun surat perjanjian/kontrak bisnis, dan (5) perlu pembimbingan dalam memenuhi ketentuan persyaratan ekspor.

Permasalahan-permasalahan tersebut diselesaikan selama 3 tahun. Sebagian besar permasalahan tersebut sudah diselesaikan melalui kegiatan pengabdian tahun I dan II. Sehingga untuk tahun III beberapa permasalahan yang menjadi target untuk diatasi. *Pertama*, permasalahan terkait dengan teknologi produksi, proses, dan produk yang meliputi (1) peralatan dan mesin kurang memadai, (3) beberapa mesin dan peralatan fungsi dan kinerjanya menurun, dan (4) penataan mesin apa adanya sehingga alur proses produksi tidak sistematis. *Kedua*, permasalahan terkait dengan fasilitas yaitu ruang produksi belum memiliki sistem sirkulasi udara yang baik. *Ketiga*, permasalahan yang terkait dengan pemasaran yang meliputi: (1) perlu pengembangan strategi pemasaran ekspor secara *online*, (2) belum memiliki kemampuan menyusun surat perjanjian/kontrak bisnis, dan (3) perlu pembimbingan dalam memenuhi ketentuan persyaratan ekspor.

## B. METODE PENGABDIAN

Berdasarkan analisis kebutuhan terhadap penyelesaian permasalahan yang dihadapi oleh masing-masing UKM, maka pemilihan Ipteks yang diterapkan dalam kegiatan pengabdian ini disesuaikan dengan permasalahan dan kebutuhan masing-masing UKM. Pemilihan Ipteks yang diterapkan di tahun III. *Pertama*, permasalahan terkait dengan teknologi, proses dan produk yang meliputi (1) peralatan dan mesin kurang memadai (pengadaan mesin gerinda mini, mesin *scroll saw*, dan mesin bor); (2) penataan mesin seadanya sehingga alur proses produksi tidak sistematis (penataan *layout* ruang produksi). *Kedua*, permasalahan terkait dengan fasilitas yaitu ruang produksi belum memiliki sistem sirkulasi udara yang baik (pembuatan penyedot debu). *Ketiga*, permasalahan yang terkait dengan pemasaran. (1) Perlu pengembangan strategi pemasaran ekspor (pelatihan strategi pemasaran secara *online*, pembuatan kantong *packaging* produk, dan pengadaan *laptop* untuk menunjang pemasaran via *online*). (2) Belum memiliki kemampuan menyusun surat perjanjian/kontrak bisnis (pelatihan penyusunan surat perjanjian/kontrak bisnis). (3) Perlu pembimbingan dalam memenuhi ketentuan persyaratan ekspor (pelatihan penyusunan ketentuan persyaratan ekspor). Untuk mengatasi permasalahan ketiga tersebut, solusi yang ditempuh adalah dengan mengadakan pelatihan dan pendampingan, sesuai dengan teori yang disampaikan Wexley (1991).

Kegiatan pemilihan ipteks tersebut di atas, dilaksanakan dengan beberapa metode. *Pertama*, pengadaan mesin dan peralatan. Metode pengadaan ini ditempuh dengan membeli mesin dan peralatan yang memang sudah ada di pasaran. Beberapa mesin dan peralatan tersebut adalah mesin bor, mesin *scroll saw*, mesin gerinda mini, dan *laptop*.

*Kedua*, pembuatan mesin dan peralatan. Metode ini digunakan pada proses pembuatan alat penyedot debu. Sebelum dibuat, terlebih dahulu dibuat rancangan desain awal, kemudian dibuat gambar kerja secara detail, pengadaan bahan-bahan yang dibutuhkan, proses pembuatan, proses *finishing*, dan uji coba. *Ketiga*, pelaksanaan pelatihan dan pendampingan. Metode pelatihan dan pendampingan digunakan untuk melaksanakan kegiatan transfer *knowledge*, yaitu dalam kegiatan pelatihan penyusunan surat perjanjian/kontrak bisnis, pembuatan *merk/brand/HKI* produk, penyusunan persyaratan ekspor. Dalam kegiatan pelatihan ini, dilakukan dengan tahapan penyampaian materi dengan ceramah, kemudian proses diskusi dan tanya jawab, praktik langsung sesuai dengan materi yang disampaikan, dan proses pendampingan.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai dengan target kegiatan yang ditentukan, hasil dari pelaksanaan kegiatan tersebut adalah sebagai berikut. (1) Mengatasi permasalahan perlunya penambahan peralatan produksi yang dimiliki, yaitu untuk UKM Yanti *Bathok Craft* terdiri dari mesin bor, dan mesin *scroll saw*. Untuk UKM Chumplung *Adji Craft* terdiri dari mesin gerinda mini dan alat penyedot debu. (2) Penataan ruang produksi agar lebih rapi, sistematis, dan nyaman untuk bekerja, telah dilaksanakan untuk kedua UKM mitra. (3) Pelatihan penyusunan surat perjanjian/kontrak bisnis, telah dilaksanakan untuk kedua UKM mitra. (4) Pelatihan penyusunan ketentuan persyaratan ekspor, telah dilaksanakan untuk kedua UKM mitra. (5) Pelatihan strategi pemasaran secara *online*, telah dilaksanakan untuk kedua UKM mitra. Untuk mendukung kegiatan ini, juga telah diperbantukan *laptop* untuk masing-masing UKM. (6) Membuat kantong *pack-*

aging produk. (7) Tercapai peningkatan nilai aset mitra, berupa peralatan, dan fasilitas. (8) Tercapai peningkatan omzet pendapatan mitra. (9) Tercapai peningkatan jumlah tenaga kerja yang dimiliki mitra.

Sesuai dengan hasil kegiatan telah dicapai di atas, maka luaran yang telah dicapai dalam kegiatan pengabdian tahun III dapat dilihat pada Tabel 1.

**Tabel 1. Luaran yang telah Dicapai**

UKM	Luaran	Spesifikasi	
<b>Yanti Bathok Craft</b>	2 unit mesin bor	kapasitas maks 13 mm	
	2 unit mesin scroll saw	kapasitas maks 10"	
	1 unit laptop beserta modem	14"	
	Rehab dan penataan ruang produksi	Rapi dan sistematis	
	Kemampuan menyusun surat perjanjian/kontrak bisnis	2 orang	
	Kemampuan menyusun ketentuan persyaratan ekspor	2 orang	
	Kemampuan strategi pemasaran secara online	2 orang	
	Kantong packaging produk	1000 eksemplar	
	Peningkatan kapasitas produksi	15%	
	Peningkatan nilai aset	10%	
	Peningkatan omzet	23%	
	Penambahan tenaga kerja	2 orang	
	<b>Chumplung Adji Craft</b>	Revitalisasi ruang produksi tambahan unit penyedot debu	3 unit
		2 unit mesin gerinda mini	Multi dimension tool
1 unit laptop		14"	
layout ruang produksi		rapi dan sistematis	
Kemampuan menyusun surat perjanjian/kontrak bisnis		2 orang	
Kemampuan strategi pemasaran secara online		2 orang	
Kemampuan menyusun ketentuan persyaratan ekspor		2 orang	
Kantong packaging produk		1000 eksemplar	
Peningkatan nilai aset		7,7%	
Peningkatan omzet		10%	
Penambahan tenaga kerja	2 orang		

Hasil dan luaran yang telah dicapai tersebut, dapat dijelaskan lebih lanjut dalam pembahasan, sebagai berikut.

### **1. Pelatihan Penyusunan Surat Perjanjian/Kontrak Bisnis**

Materi penyusunan surat perjanjian/kontrak bisnis ini sangat urgen untuk di-transfer ke mitra. Sebab selama ini yang

dirasakan adalah pihak UKM selalu berada pada pihak yang tidak diuntungkan bila-mana terjadi *wan prestasi* pada sebuah transaksi. Banyak pelaku usaha kecil menengah (UKM) yang dibohongi atau dicurangi oleh konsumen, karena ketidaktahuannya (Ichsan, 2016). Selama ini proses jual beli, khususnya pada proses ekspor yang melibatkan *trader*, klausul pada surat yang dibuat oleh

pihak *trader* lebih berpihak pada kepentingan *trader*, sehingga pihak *trader* lah yang memegang kendali. Akibatnya pihak UKM hanya bisa nurut saja tanpa memiliki *bergaining* apapun. Tidak jarang pihak *trader* memutuskan kontrak yang sedang berjalan, dengan tiba-tiba tanpa alasan yang jelas. Bila ini terjadi, pihak UKM yang harus menanggung kerugian. Berdasarkan kenyataan tersebut, penyampaian materi penyusunan surat perjanjian/ kontrak bisnis ini dilaksanakan. Dengan harapan agar dalam suatu proses kontrak bisnis yang sedang dilakukan, dapat menguntungkan kedua belah pihak antara *customer* dan pihak UKM.

## **2. Pelatihan Strategi Pemasaran secara Online**

Materi yang disampaikan pada kegiatan ini lebih pada bagaimana cara atau strategi pemasaran melalui media online. Strategi pemasaran online dapat diartikan sebagai cara memasarkan sebuah produk atau jasa dimana penjualannya melalui internet (Nursolehah, 2016). Saat ini ada beberapa situs online yang khusus mewadahi pemasaran berbagai produk kerajinan baik yang berbayar maupun yang tidak berbayar. Dan situs ini dapat dilihat berbagai hasil kerajinan dari seluruh dunia, sehingga dengan sendirinya produk-produk yang diunggah akan dikenal masyarakat dari seluruh negara di dunia. Strategi pemasaran melalui media online ini dirasa sangat efektif dan efisien, karena Di samping biaya yang relatif murah, juga sangat cepat dikenal oleh masyarakat luas. Harapannya dengan pelatihan ini mampu memperluas jaringan pemasaran yang dilaksanakan oleh kedua UKM mitra, khususnya untuk pasar ekspor. Untuk mendukung usaha pemasaran yang dilaksanakan oleh mitra, juga diper-

bantukan satu unit laptop untuk masing-masing UKM.

## **3. Pelatihan Penyusunan Ketentuan Persyaratan Ekspor**

Prosedur ekspor barang pada umumnya adalah kegiatan mengeluarkan/mengirim barang ke luar negeri, biasanya dalam jumlah besar untuk tujuan perdagangan dan melibatkan *Custom* (Bea Cukai) baik di negara asal maupun negara tujuan, dengan disertai ketentuan/persyaratan tertentu (Purwanto, 2015). Materi penyusunan ketentuan persyaratan ekspor ini sangat penting karena selama ini proses pemasaran ekspor yang dilakukan masih melalui pihak ketiga atau *trader*. Mitra belum mampu melakukan ekspor secara mandiri. Hal ini disebabkan belum dimilikinya kemampuan dalam penyusunan dan pengurusan surat-surat ketentuan persyaratan ekspor. Dari proses pelatihan yang dilaksanakan, mitra telah mampu menyusun surat-surat ketentuan persyaratan ekspor. Namun, untuk pengurusan sampai pelaksanaan ekspor secara mandiri, masih memerlukan pendampingan lebih lanjut.

## **4. Pengadaan Mesin dan Peralatan Produksi**

Pengadaan mesin dan peralatan produksi untuk UKM Yanti Bathok Craft terdiri dari dua unit mesin bor dengan kapasitas mata bor maksimal 13 mm dan dua unit mesin *scroll saw* dengan kapasitas maksimal 10. Kedua jenis mesin ini sangat dibutuhkan oleh mitra, karena memang jenis pekerjaan yang utama dalam proses produksi yang dilakukan adalah proses pengeboran dan proses pemotongan bathok kelapa sesuai pola. Keberadaan mesin bor ini sangat urgen, karena dapat dimodifikasi menjadi beberapa fungsi yaitu disamping fungsi utama untuk membuat lubang, juga



dapat dimanfaatkan untuk proses pengamplasan dan pemotongan. Modifikasi yang dilakukan lebih pada *tool* atau pisau yang digunakan sebagaimana inovasi pisau ini telah pengabdian lakukan sejak kegiatan di tahun I. Dengan tambahan beberapa mesin ini, mitra berhasil menambah juga tenaga kerja sebanyak dua orang sebagai tenaga lepas/borongan, yaitu dengan memberdayakan tetangga atau warga sekitar.

Untuk UKM Chumplung Adji Craft, mesin yang diperbantukan adalah dua unit mesin gerinda mini dan tiga unit alat penyedot debu. Mesin gerinda mini sangat dibutuhkan oleh mitra. Beberapa produk mitra memiliki bentuk/profil yang cukup *rigid* seperti hasil ukiran. Namun, selama ini bila dikerjakan dengan cara diukir secara manual, sering terjadi bathok malah pecah dan waktu cukup lama. Untuk mengatasi hal tersebut, dalam pembentukannya dibutuhkan peralatan potong dengan ukuran kecil sehinggalipilih mesin gerinda mini ini sebagai solusinya. *Tool* atau pisau mesin ini dapat diganti-ganti sesuai kebutuhan. Setelah mesin gerinda mini ini dimiliki, proses pembuatan produk lebih mudah dikerjakan dan kualitas hasil pengerjaan lebih halus. Bantuan alat penyedot debu dilakukan dengan tujuan mengurangi debu sisa pekerjaan yang terasa menyakkan dalam ruang produksi. Hal ini sangat membahayakan untuk kesehatan para pekerjanya. Alat ini didesain dengan kanstruksi yang sederhana, mudah dibongkar pasang untuk mengambil kotoran yang tersedot untuk kemudian dirangkai kembali. Sebagai komponen penyedot, digunakan kipas *in/out* dengan ukuran 10" dan kapasitas daya listrik sekitar 70 watt. Dengan kapasitas yang cukup rendah tersebut maka pemanfaatan alat ini tidak akan memberatkan mitra terutama dalam pembiayaan daya listrik.

## 5. Penataan Ruang Produksi

Penataan ruang produksi dilaksanakan untuk kedua UKM mitra. Untuk UKM Yanti Bathok Craft juga dilakukan rehab ruang produksi, karena kebetulan untuk tahun ini pihak UKM pindah lokasi untuk tempat produksi. Untuk UKM Chumplung Adji Craft dilaksanakan proses pembersihan dan penataan *layout* posisi mesin-mesin yang ada. Dengan pelaksanaan kegiatan ini, ruang kerja/ruang produksi kedua UKM mitra menjadi lebih nyaman, tata letak mesin lebih sistematis, dan memberikan rasa aman kepada para pekerjanya.

## 6. Pembuatan Kantong *Packaging* Produk

Selama ini proses pengemasan produk yang dilakukan oleh kedua mitra hanya sebatas menggunakan kantong plastik saja sehingga tampilan atau estetika sangat tidak menarik. Dalam kegiatan ini dibuatkan kantong kemasan dengan desain yang menarik dan ada identitas masing-masing UKM. Kantong kemasan ini juga bisa berfungsi sebagai media pemasaran juga. Dalam kegiatan ini untuk masing-masing UKM diperbantukan kantong *packaging* sebanyak 1000 eksemplar.

## 7. Analisis Perkembangan Mitra

### a. UKM Yanti Bathok Craft

Dengan tambahan beberapa peralatan produksi yang sudah dilaksanakan, dapat diamati ada peningkatan kapasitas produksi. Sebelum kegiatan ini dilaksanakan, UKM ini memiliki kapasitas produksi sekitar 10000 unit per bulan, dan setelah memiliki tambahan beberapa peralatan produksi, kapasitas produksinya meningkat menjadi rata-rata 11500 unit per bulan. Sehingga bila dipersentase peningkatan kapasitas produksi yang dicapai UKM ini sebesar 15%. Dengan bantuan tambahan beberapa per-

alatan ini serta kegiatan rehab dan penataan ruang produksi, secara otomatis juga meningkatkan nilai aset yang dimiliki UKM, khususnya untuk aset peralatan dan fasilitas. Total nilai berupa peralatan dan fasilitas yang telah diperbantukan melalui kegiatan pengabdian tahun III ini sebesar Rp.30.000.000. Sebelum kegiatan ini dilaksanakan, nilai aset yang dimiliki mitra sebesar Rp.300.000.000. Dengan demikian peningkatan nilai aset mitra terkait peralatan dan fasilitas, sebesar 10%. Pascakegiatan ini, mitra juga mendapatkan order melalui APIKRI untuk ekspor ke Australia dengan kapasitas 3000 pcs/3 bulan, dengan nilai kontrak Rp.105.000.000. Dengan adanya order ini mampu menambah nilai omzet pendapatan mitra. Bila sebelumnya omzet yang diterima mitra sebesar Rp.150.000.000 per bulan, ada peningkatan omzet setiap bulan sebesar Rp.35.000.000 sehingga bila dipersentase peningkatan omzet mitra mencapai 23%. Dengan bantuan beberapa peralatan produksi dan peningkatan kapasitas produksi, maka selaras dengan peningkatan tersebut UKM mampu melakukan penambahan jumlah tenaga kerja sebanyak 2 orang sebagai tenaga borongan lepas yang merupakan warga sekitar.

#### b. UKM Chumplung Adji Craft

Perkembangan yang dialami UKM Chumplung Adji Craft adalah sebagai berikut. Dengan kegiatan penataan *layout* ruang produksi dan pembuatan alat penyedot debu, suasana ruang produksi lebih nyaman dan lebih sehat, karena masalah debu sudah teratasi. Debu sisa proses produksi yang selama ini menjadi permasalahan terutama bagi kenyamanan dalam bekerja dan kesehatan para karyawan, pascakegiatan ini sudah teratasi dengan baik. Desain alat penyedot debu dirancang hemat energi, yaitu dengan menggunakan kipas *in/out* sebagai

komponen utama penyedot dan membutuhkan daya listrik hanya sekitar 70 watt, sehingga untuk kebutuhan pemakaian tenaga listrik sangat terjangkau oleh mitra. Di samping itu dengan adanya bantuan mesin gerinda mini, untuk jenis produk terutama untuk profil kecil dan rumit seperti bentuk ukiran, dapat dilakukan dengan mudah. Hasil pemotongan dengan menggunakan mesin gerinda mini ini juga lebih baik, lebih rapi, dan lebih halus sehingga kualitas produk lebih maksimal. Dengan adanya beberapa bantuan ini, terutama terkait dengan peralatan dan fasilitas, menyebabkan adanya peningkatan nilai aset yang dimiliki oleh mitra. Sebelum adanya kegiatan ini, aset yang dimiliki mitra senilai Rp.350.000.000, namun setelah pelaksanaan kegiatan ini nilai aset yang dimiliki mitra terkait dengan peralatan dan fasilitas, meningkat menjadi Rp.327.000.000. Dengan demikian peningkatan nilai aset mitra mencapai 7,7%. Pada rentang waktu pelaksanaan kegiatan di tahun III ini mitra mendapatkan order ekspor ke Australia juga melalui APIKRI dengan kapasitas 5000 pcs/3 bulan, dengan nilai kontrak sejumlah Rp.120.000.000. Selain itu, mitra juga mendapatkan order tambahan dari Jepang yang memang sudah sejak tahun 2013 menjadi *customer*, tambahan order tersebut senilai Rp.15.000.000 untuk rentang waktu 5 bulan. Dari beberapa transaksi tersebut, bila dirata-rata setiap bulannya mitra memperoleh tambahan omzet sekitar Rp.43.000.000. Sebelum kegiatan ini, mitra memiliki omzet sebesar Rp 200.000.000 per bulan, maka setelah kegiatan ini dilaksanakan mitra mencapai peningkatan omzet sebesar 21,5%. Untuk memenuhi tambahan order yang diterima, mitra juga menambah jumlah tenaga kerja sebanyak dua orang sebagai tenaga borongan lepas.

#### D. PENUTUP

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dicapai, dapat diambil beberapa simpulan. *Pertama*, bantuan peralatan untuk menunjang produksi yang telah dilaksanakan adalah (1) untuk Yanti Bathok Craft yaitu: dua unit mesin bor, dua unit *scroll saw*, dan *laptop*; (2) untuk Chumplung Adji Craft yaitu: tiga unit alat penyedot debu, dua unit mesin gerinda mini, dan *laptop*. *Kedua*, kegiatan transfer pengetahuan dan kompetensi yang telah dilakukan adalah pelatihan penyusunan surat perjanjian/kontrak bisnis, pelatihan strategi pemasaran *online*, dan pelatihan penyusunan persyaratan ekspor. *Ketiga*, perkembangan yang telah dicapai oleh mitra adalah (1) Yanti Bathok Craft: peningkatan kapasitas produksi sebesar 15%, peningkatan nilai aset sebesar 10%, peningkatan omzet sebesar 23%, dan penambahan tenaga kerja sebanyak 2 orang; (2) Chumplung Adji Craft: peningkatan nilai aset sebesar 7,7%, peningkatan omzet sebesar 21,5%, dan penambahan tenaga kerja sebanyak 2 orang.

#### DAFTAR PUSTAKA

Achmad Ichsan. 2016. Pentingnya Kontrak Perjanjian Bagi UKM. *Inacraft Magazine*.

Biro Pusat Statistik. 2011. *Pengukuran dan Analisis Ekonomi Kinerja Penyerapan Tenaga Kerja, Nilai Tambah, dan Ekspor Usaha kecil Menengah serta peranannya terhadap Tenaga kerja Nasional dan Produk Domestik Bruto*. Jakarta.

Ika Nur Solechah. 2016. Strategi Pemasaran Online Yang Efektif Untuk UKM. Diunduh dari: <http://www.herosoftmedia.co.id/strategi-pemasaran-online-yang-efektif-untuk-ukm/>, pada tanggal 28 Oktober 2016.

Kenneth N. Wexley. 1991. *Developing and Training Human Resources in Organizations*.

Purwanto. 2015. Prosedur dan Tata Cara Ekspor. Diunduh dari: <http://hsh.co.id/prosedur-dan-tata-cara-ekspor/>, pada tanggal 28 Oktober 2016.

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 43/M-DAG/PER/10/2007 Tahun 2007 Tentang Penerbitan Surat Keterangan Asal (*Certificate of Origin*) Untuk Barang Ekspor Indonesia.

**Lampiran. Dokumentasi Kegiatan**

Contoh produk Chumplung Adji Craft



Produk UKM Mitra (Lampu Kamar)



Produk UKM Mitra

Contoh produk Yanti Bathok craft



### Penyerahan Peralatan



### Proses Perakitan Penyedot Debut



### Pelaksanaan Pelatihan



## Hasil Inovasi

