

Peningkatan Kapasitas SDM Melalui Manajemen Jaringan Usaha Produk Kerajinan Bambu UKM Pring Gedhe Dusun Brajan Kecamatan Minggir Kabupaten Sleman

Agustina Rahmawati^{a1}, Prasetyo Febriarto^{b2}, Hanantyo Sri Nugroho^{c3}

^{a,c}Program Studi Ilmu Pemerintahan, Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas Amikom Yogyakarta

^bProgram Studi Arsitektur, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Amikom Yogyakarta

Email: ¹agustinarahma@amikom.ac.id, ²arto1492@gmail.com, ³hanantyostrinugroho@gmail.com

Corresponding author: hanantyostrinugroho@gmail.com

ARTICLE INFO

Article history

Received : 12 Maret 2022

Revised : 17 Maret 2022

Accepted : 30 Maret 2022

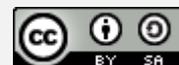
Keywords

Business network
management,
Bamboo handicrafts,
Dukuh Brajan

ABSTRACT

Dukuh Brajan is located in the western side of Sleman Regency and has been known as a tourist village for bamboo crafts. Almost every house in Brajan Hamlet has bamboo plants. Several souvenir outlets from bamboo handicrafts have also sprung up in the hamlet. One of them is Pring Gedhe, which was founded by Mr. Supardi since March 13, 2010. Various bamboo handicrafts are produced, such as rice holders, lampshades, multipurpose boxes, and other knick-knacks. However, production capacity is still limited due to the use of very simple equipment and manual processing, which requires a long completion time. During the Covid-19 pandemic, his party said that if you experience a production bottleneck, market demand will decrease until many trainings are canceled. On that basis, training in business network management for SMEs is needed to expand market access. It is hoped that it will be able to help improve the quality and capacity of the Pring Gedhe bamboo center in encouraging cooperation from various parties to build a wider business network with competitive products so that people's income increases. The method of implementing this community service activity uses the lecture and FGD methods by applying the Covid-19 health protocol. The output of this activity is to help the Pring Gedhe bamboo center to have access to business networks in marketing their products..

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



1. PENDAHULUAN

Bambu merupakan tipikal tanaman tropis yang sering dijumpai pada daerah pedesaan di Indonesia. Bambu termasuk jenis rumput rumputan dengan rongga dan ruas pada bagian batang. Bambu dikenal sebagai tanaman yang paling cepat tumbuh. Dalam sehari bambu dapat tumbuh hingga setinggi 91 cm atau rata-rata hampir 4 cm dalam waktu satu jam. Bambu memiliki banyak nama lain yang dikenal masyarakat seperti pring, buluh, aur dan eru. Adapun jenis-jenis bambu yang sering digunakan di Indonesia adalah bambu tali, bambu apus, bambu andong, bambu betung, bambu duri dan bambu hitam. Beberapa jenis bambu akhir-akhir ini mulai banyak digunakan sebagai bahan penghara industri supit, alat ibadah, serta barang

kerajinan, peralatan dapur, topi, tas, kap lampu, alat musik, tirai dan lainlain (Krisdianto dkk, 2000). Jenis bambu yang sering digunakan seperti yang disebut di atas mempunyai potensi yang cukup besar, namun jika dibandingkan dengan kayu maka bambu tersebut mempunyai kelemahan teknis (sifat fisis, mekanis dan kimia) sehingga dalam pemanfaatannya belumlah optimal. Untuk itu diperlukan informasi tentang tanaman bambu agar diperoleh tanaman bambu dengan kualitas baik (Setiawaty, E, 2006).

Salah satu wilayah yang memiliki potensi tanaman bambu yakni Dukuh Brajan, Sendangagung, Kecamatan Minggir Kabupaten Sleman. Hampir setiap rumah halamannya memiliki tanaman bambu. Hal ini dimanfaatkan oleh Pak Supardi untuk mendirikan sentra kerajinan bambu dengan nama UKM Pring Gedhe. UKM Pring Gedhe berdiri sejak 13 Maret 2010. Pak Supardi melihat peluang setelah mengikuti berbagai pelatihan dan workshop yang diselenggarakan oleh Dinas Perindustrian dan UMKM, asosiasi, maupun forum lainnya. Beliau berhasil mendirikan outlet kecil sentra bambu seperti yang terlihat pada gambar berikut.



Gambar 1: Outlet UKM Pring Gedhe

Dalam membuat berbagai kerajinan atau handycraft UKM Pring Gedhe menggunakan bahan baku bambu dengan jenis bambu petung, bambu ampel, bambu apus, bambu wulung, serta bambu cendani. Berbagai jenis bahan baku bambu ini didapat dari desa sekitarnya di Kecamatan Minggir. Masyarakat desa berhak memperoleh akses informasi, akses pengetahuan dan ketrampilan, akses untuk berkarya, hingga akses ke sumber-sumber keuangan. Melalui wadah UKM dapat mendukung terjadinya proses kerjasama dan komunikasi dalam upaya penyelesaian masalah bersama yang dihadapi oleh masyarakat. Terlebih UKM tersebut mampu menopang perekonomian warga Dukuh Brajan. UKM Pring Gedhe masih menggunakan peralatan produksi yang amat sederhana. Pengerjaannya pun secara manual sehingga kapasitas produksinya masih terbatas dan belum optimal. Rata-rata setiap bulannya mereka hanya mampu menghasilkan 500 unit produk kerajinan bambu. Terlebih SDM pengrajin yang mengerjakannya pun masih dengan sistem borongan. Pengrajinnya merupakan tetangga atau warga sekitar desa tersebut. Mereka baru melakukan produksi anyaman bambu ketika ada permintaan dari pelanggan atau *by request* dengan sistem *pre order*. Semakin banyak jumlah permintaan/pesanan, semakin banyak pula warga yang dilibatkan dalam proses produksi.

Berbeda jauh dengan kondisi tiga bulan selama masa pandemi Covid-19 sekarang ini. Menurut keterangan Pak Supardi, selama pandemi UKM Pring Gedhe sama sekali tidak melakukan produksi atau bisa dibilang macet total. Permintaan pelanggan sangat menurun drastis dari bulan-bulan sebelumnya. Hal ini mengakibatkan masyarakat Dukuh Brajan menjadi tidak produktif. Terlebih dengan diberlakukannya *social and physical distancing* di masa pandemi Covid-19 ini. UKM Pring Gedhe juga harus menaati aturan pemerintah untuk tidak mengumpulkan orang (berkerumun) dalam melakukan proses produksi kerajinan bambu.

Pak Supardi yang akrab disapa dengan Pak Gede juga awalnya seringkali mendapat permintaan untuk melatih masyarakat dalam mengkreasikan kerajinan bambu. Adapun keaktifan Pak Supardi dalam memberikan pelatihan pembuatan anyaman bambu yang bekerjasama melalui event organizer juga berhenti. Beberapa agenda pelatihan yang sudah terjadwal juga akhirnya dibatalkan. Sehingga kegiatan di luar nyaris benar-benar tak ada.

Mengacu pada kegiatan pra survey yang telah kami lakukan, menurut keterangan dari Pak Supardi, UKM Pring Gedhe memang belum optimal dalam memasarkan produk-produknya. Penjualannya mayoritas bertumpu pada penjualan secara langsung (direct sales). UKM Pring Gedhe masih mengandalkan para wisatawan baik lokal maupun internasional yang mampir membeli barang ke outletnya. Teknik pemasaran lainnya yang pernah dilakukan oleh UKM juga seperti pameran, informasi dari mulut ke mulut, produk diambil oleh tengkulak, serta informasi melalui situs website Kabupaten Sleman. Sehingga dirasa UKM tersebut sangat membutuhkan kapabilitas pemasaran melalui internet supaya jaringan pemasaran dapat diperluas.

Terlebih dengan brand image sentra bambu desa wisata Brajan yang sudah cukup dikenal masyarakat. Pak Supardi menyadari masih adanya keterbatasan akses dalam menjaring mitra usaha, pengetahuan tentang produk masyarakat yang berdaya saing masih minim serta pemahaman dan kesadaran tentang pentingnya mekanisme dalam mengakses bantuan modal UKM juga dirasa masih rendah.

Berangkat dari permasalahan tersebut, kami ingin berupaya mendorong kemudahan mengakses informasi dan keterbukaan wawasan pengrajin UKM Pring Gedhe sehingga membantu meningkatkan kemampuan pola pikir dalam mengatasi dampak permasalahan yang mendadak yakni masa pandemi Covid-19. Selain itu, mereka diharapkan bisa menjadi lebih terbuka dengan dunia luar melalui pelatihan, pendampingan, inspirasi dan motivasi untuk dapat lebih berkembang dan meningkatkan pendapatan masyarakat.

Permasalahan yang muncul dalam UKM Pring Gedhe dirasakan penting untuk dibantu melalui tugas pengabdian masyarakat, karena kami sebagai dosen Program Studi Ilmu Pemerintahan dan Prodi Ilmu Arsitektur Universitas AMIKOM Yogyakarta. Beberapa permasalahan yang muncul erat kaitannya dengan kemampuan ilmu dan ketrampilan individu yang dimiliki oleh kami. Hal tersebut sangat penting untuk dijadikan dasar pertimbangan utama pengabdian masyarakat yang akan kami lakukan. Sehingga nantinya kegiatan pengabdian masyarakat kami mampu memberikan manfaat berkelanjutan untuk khalayak.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang kami lakukan disesuaikan dengan permasalahan yang diprioritaskan, solusi yang ditawarkan serta target luaran yang akan kami capai. Pengabdian masyarakat yang penulis lakukan merupakan prioritas permasalahan pertama dan kedua, yakni pelatihan optimalisasi pemasaran produk sebagai prioritas pertama dan manajemen jaringan usaha UKM sebagai prioritas kedua. Kedua hal ini dirasakan menjadi masalah yang penting serta harus diatasi terlebih dahulu. Seperti keterangan dari Pak Supardi masih merasa kesulitan dalam memasarkan produk-produknya serta memiliki keterbatasan akses dalam menjaring mitra usaha. Padahal selama ini mereka berharap agar hasil karya produk kerajinan mampu memiliki nilai jual dan dikenal luas oleh masyarakat via online, sehingga turut berkontribusi menunjang perekonomian masyarakat. Terlebih minimnya pelanggan dan pengunjung yang datang langsung ke UKM Pring Gedhe di masa pandemi Covid-19 ini.

Lebih lanjut lagi, terkait dengan metode pendekatan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini kami menggunakan metode ceramah dan Focus Group Discussion (FGD). Pertama, melalui metode ceramah diharapkan dapat mendorong pengembangan pola pikir serta meningkatkan kesadaran para pengrajin UKM Pring Gedhe dalam memahami permasalahannya. Kedua, melalui FGD diharapkan agar pengelola UKM mampu melakukan dialog interaktif serta menganalisis secara mendalam mengenai perbaikan dan solusi tindak lanjut untuk mengatasi permasalahan UKM yang ada. Dengan bantuan media tersebut masyarakat dapat memikirkan dan mendeskripsikan secara bersama-sama manajemen jaringan usaha yang dibutuhkan untuk meningkatkan nilai jual produk masyarakat. Jadi, partisipasi masyarakat juga ikut dilibatkan agar melatih mereka proaktif dan responsif dalam pengambilan keputusan UKM nantinya. Sehingga target luaran berupa peningkatan pemahaman dan ketrampilan masyarakat terkait pemasaran produk dan manajemen jaringan usaha dapat tercapai dengan baik. Selanjutnya untuk mendukung realisasi kedua metode tadi, penulis menghimbau agar para pengelola UKM

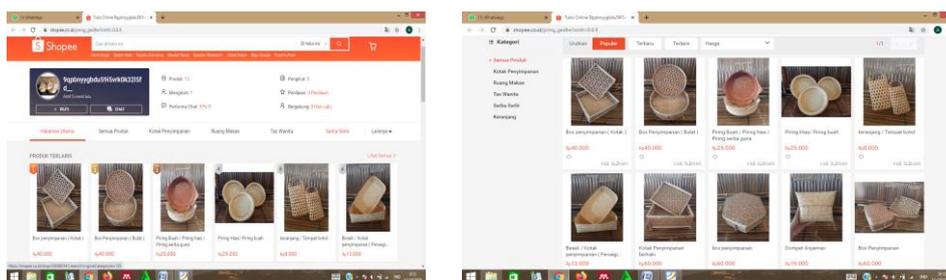
mengikuti prosedur yang telah ditetapkan yakni peserta tidak boleh menyela atau memotong pembicaraan sewaktu penyampaian materi masih berlangsung dan sebelum dipersilahkan untuk melakukan tanya jawab interaktif. Hal tersebut dilakukan agar kegiatan pelatihan berjalan secara kondusif dan fokus perhatian masyarakat tidak terganggu. Adapun pengabdian masyarakat ini melakukan serangkaian kegiatan yang terkait dengan pelatihan tentang pentingnya brand image produk UKM, optimalisasi pemasaran produk UKM melalui sosial media (instagram, twitter, blog, facebook, marketplace), pentingnya bermitra serta tentang manajemen jaringan usaha UKM.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat dilakukan secara tatap muka dengan memperhatikan protokol kesehatan. Pengabdian masyarakat yang dilakukan pada UKM kerajinan bambu Pring Gedhe meliputi berbagai kegiatan, yakni:

Pelatihan pentingnya membangun *brand image* produk dan optimalisasi produk melalui sosial media dan market place.

Strategi peningkatan *brand image* sebuah produk unggulan desa merupakan hal penting yang harus dipahami oleh pelaku UKM. Terlebih dengan makin ketatnya persaingan di era digital sekarang ini. Oleh karena dibutuhkan skill yang mumpuni dalam melakukan *maintenance* (pemeliharaan) melalui sosial media dan market place. Penulis melakukan pendampingan UKM dalam pembuatan market place pada bulan September 2020



Gambar 2: Pembuatan marketplace

Dalam pendampingan pembuatan market place, penulis dibantu oleh satu mahasiswa Ilmu Pemerintahan. Di samping itu, kami juga memberikan pendampingan dalam *maintenance* social media dengan mensinkronkan akun facebook, twitter dan instagram serta memberikan tips dan trik terkait pembuatan broadcast pemasaran produk supaya lebih dipahami dan diterima oleh para calon pelanggan/pembeli.



Gambar 3: Pelatihan penyusunan konten broadcast pemasaran via sosial media

Pelatihan manajemen jaringan usaha UKM kerajinan bambu

Pada era digital saat ini dimana segala sesuatunya dapat dikendalikan dengan teknologi, kesuksesan unit kerja atau organisasi masih tetaplah sangat tergantung pada keberhasilan menciptakan kemitraan atau jaringan. Membangun jaringan usaha/kemitraan pada hakikatnya adalah sebuah proses membangun komunikasi atau hubungan, berbagi ide, informasi dan sumber daya atas dasar saling percaya (*trust*) dan saling menguntungkan (*mutualisme*) di antara pihak-pihak yang bermitra, yang dituangkan dalam bentuk nota kesepahaman atau perjanjian kontrak tertentu sebagai upaya mencapai keberhasilan bersama yang lebih besar. Penulis menyampaikan tujuan, perlunya beberapa langkah dalam membangun *networking*, strategi yang harus dilakukan dalam membangun *networking*, serta pola manajemen jaringan usaha. Kami pun juga memberikan pelatihan penggunaan *zoom cloud meeting* dan *google meet* untuk mereaktivasi pelatihan UKM yang bisa dilakukan oleh Pak Supardi seperti saat kondisi normal sebelum pandemi. Terlebih dengan banyaknya kegiatan webinar yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Sleman, Kementerian Perdagangan, Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif sebagai peluang dan upaya meningkatkan kapasitas dan skill UKM dalam menghadapi pandemi Covid-19. Penulis melakukan pelatihan penggunaan *zoom cloud meeting* dan *google meet* pada bulan Oktober 2020. Melalui pendampingan dengan memberikan literasi pemanfaatan *zoom* dan *google meet* diharapkan Pak Supardi dan pegawai UKM Pring Gedhe bisa menambah pengetahuan serta membangun kemitraan dengan pihak lain.



Gambar 4: Pendampingan dalam mengoperasikan platform *zoom cloud meeting* & *google meet*

4. SIMPULAN

Pelatihan pentingnya membangun *brand image* produk dan optimalisasi produk melalui sosial media dan market place menjadi modal UKM Pring Gedhe dalam meningkatkan pemasaran sehingga diharapkan adanya peningkatan omset penjualan maupun daya beli masyarakat. Terlebih dengan adanya pandemi Covid-19 yang menyebabkan wisatawan yang datang langsung ke dusun sentra kerajinan bambu menurun drastis. Adapun pelatihan manajemen jaringan usaha UKM kerajinan bambu nantinya dapat menjadi langkah awal untuk memfasilitasi atau membuka akses UKM Pring Gedhe kepada sumber informasi, teknologi dan sumber daya lainnya yang dibutuhkan. Oleh karena melalui rangkaian kegiatan pengabdian yang telah kami laksanakan ini diharapkan dapat menunjang kelancaran produktivitas dan dapat digunakan untuk mengembangkan UKM Pring Gedhe menuju ke arah yang lebih baik lagi di masa yang akan datang. Berdasarkan pada pelaksanaan pengabdian masyarakat di UKM kerajinan bambu Pring Gedhe, masih diperlukannya pengabdian masyarakat dengan tema yang berbeda untuk mendukung peningkatan pengetahuan dan skill pengelola UKM tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Krisdianto, Sumarni G. dan Ismanto A., 2000. *Sari Hasil Penelitian Bambu*. Pusat Penelitian Hasil Hutan. Bogor
- Setiawaty, E. dan Masyamah, 2006. Analisis Pemanfaatan Bambu Dalam Industri Dan Kerajinan Ditinjau Dari Aspek Sifat Fisik Dan Mekanik Dan Prospeknya Di Masa Yang Akan Datang. *Warta Balai Industri Banjarbaru*, Vol. XXI., No. 1, Edisi Juni 2006, Balai Riset dan Standardisasi Industri. Banjarbaru
- Wiharjo, E.(2011). *Jaringan Bisnis dan Strategi Pemasaran*. PT. Timatex