

# BULETIN EKONOMI

JURNAL MANAJEMEN, AKUNTANSI DAN EKONOMI PEMBANGUNAN

Volume 13, Nomor 1, April 2015

ISSN 1410-2293

Pengelolaan Keuangan Pemerintah dan Indeks Pembangunan Manusia

**Sri Suryaningsum, M. Irhas E., R. Hendry G. & Sultan**

Hubungan Penurunan Suku Bunga SBI dan Perubahan Nilai Tukar Rupiah ini Terhadap Perubahan Harga Saham dan Perubahan Volume Perdagangan Saham dari Saham-Saham Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta

**Dwi Soegiarto**

IbM Kelompok Usaha Bersama "Mekar Sari"

**Wahyu Dwi A. & Sri Rahayu Budi H.**

Pemberdayaan Masyarakat Desa Sumberarum Kec. Moyudan Kab. Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta Melalui *Integrated Rural Tourism (IRT)*

**E. Endah P., Isbandi S., Didik I. & M. Edy S.**

Upaya Meningkatkan Kepatuhan Wajib Pajak Pribadi: Penjelasan Teori *Slippery Slope*

**Dwi Ratmono**

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi (Studi pada UMKM Kain Tenun Ikat Troso Jepara)

**Nita Andriyani B. & Zuliyati**

Pemberdayaan Perempuan Pesisir Pengaruhnya Bagi Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat (Studi pada Desa Nelayan Sambiroto Kecamatan Tayu Kabupaten Pati)

**Amin Kuncoro**

Pengaruh Modal Manusia dan Pembelajaran Organisasi terhadap Kinerja yang Dimediasi oleh Kompetensi Organisasi

**Winarno & Sri Wahyuni W.**

Dampak Perubahan Iklim terhadap Produksi Padi pada Lahan Rawan Kekeringan di Kabupaten Purworejo

**Anik S. & Suryanto**

Evaluasi Anggaran Daerah Berbasis Kinerja dalam Pengelolaan Keuangan (Studi Kasus Pemerintah Kota Yogyakarta)

**Hari Kusuma Satria N.**



# BULETIN EKONOMI

JURNAL MANAJEMEN, AKUNTANSI DAN EKONOMI PEMBANGUNAN

Volume 13, Nomor 1, April 2015

ISSN 1410-2293

## SUSUNAN REDAKSI BULETIN EKONOMI Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" YOGYAKARTA

Penanggung Jawab	: Dekan Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" Yogyakarta. Dr. Muafi, SE., M.Si
Pengarah	: Drs. Purwiyanta, M.Si
Ketua Umum	: Dr. M. Irhas Effendi, M.Si
Ketua Redaksi	: Dr. Heru Tri Sutiono, M.Si Dra. Sri Wahyuni Widiastuti, M.Sc Dr. C. Ambar Pujiharjanto, MS
Reviewer	: Prof. Dr. Didit Welly Udjiyanto, MS Prof. Dr. Arief Subyantoro, MS Dr. Haddy Suprpto, MS Dr. Yuni Istanto, M.Si Dr. Hiras Pasaribu, M.Si, Ak Dr. Joko Susanto, SE, M.Si Dr. Hendro Wijonarko, SE, MM Dr. Noto Pamungkas, M.Si
Sekretaris	: Sultan, SE, M.Si Drs. Tugiyono, MM Titik Kusmantini, SE, M.Si
Bendahara	: Dr. Winarno, MM Haniyanti
Sirkulasi	: Dra. Ec. Eko Wahjoe N, MM Retno Setyo Yuniarsih, SE Iskak Qomarudin
Alamat Redaksi	: Gedung FE UPN "Veteran" Yogyakarta Jl. SWK 104 Lingkar Utara Condong Catur Yogyakarta 55283 Telp. 0274-486255, Fax. 0274-486255 E-mail: <a href="mailto:buletinekonomiupnyk@yahoo.com">buletinekonomiupnyk@yahoo.com</a>

Buletin Ekonomi  
Jurnal Manajemen, Akuntansi dan Ekonomi Pembangunan

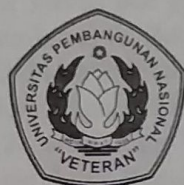
Diterbitkan oleh FE UPN "Veteran" Yogyakarta sebagai media yang bertujuan untuk menyebarluaskan hasil penelitian maupun telaah teori yang berhubungan dengan ilmu manajemen, akuntansi dan ekonomi pembangunan. Buletin Ekonomi terbit setahun dua kali, setiap bulan April dan Desember dengan format A4. Redaksi menerima artikel dari siapapun baik yang ditulis dalam bahasa Indonesia maupun bahasa Inggris. Untuk Informasi Berlangganan dipersilahkan menghubungi Redaksi pada alamat di atas.

# **BULETIN EKONOMI**

**JURNAL MANAJEMEN, AKUNTANSI DAN EKONOMI PEMBANGUNAN**

Volume 13, Nomor 1, April 2015

ISSN 1410-2293



**FAKULTAS EKONOMI  
UPN "VETERAN" YOGYAKARTA**

BULETIN EKONOMI	VOLUME 13	Nomor 1	Halaman 1-138	Yogyakarta April 2015	ISSN 1410-2293
-----------------	-----------	---------	------------------	--------------------------	-------------------



## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Salam Sejahtera

Alhamdulillah, puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, akhirnya BULETIN EKONOMI Vol. 13, No. 1, April 2015 telah dapat diterbitkan. Artikel yang masuk ke Redaksi cukup banyak, baik kuantitas, kualitas (substansi, aktualisasi, originalitas), maupun variasi topiknya. Oleh karenanya, Redaksi harus benar-benar menyeleksinya sesuai komitmen untuk menjadikan BULETIN EKONOMI sebagai jurnal ilmiah yang populer.

Pada edisi kali ini, terdiri atas delapan hasil studi empiris dan dua artikel telaah pengabdian. Hasil studi empiris yang dimuat pada edisi kali ini adalah : "Pengelolaan Keuangan Pemerintah dan Indeks Pembangunan Manusia" oleh Sri Suryaningsum, Moch. Irhas Effendi, R. Hendry Gusaptono dan Sultan, "Hubungan Penurunan Suku Bunga SBI dan Perubahan Nilai Tukar Rupiah ini Terhadap Perubahan Harga Saham dan Perubahan Volume Perdagangan Saham dari Saham-Saham Perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta" oleh Dwi Soegiarto, "Upaya Meningkatkan Kepatuhan Wajib Pajak Pribadi: Penjelasan Teori *Slippery Slope*" oleh Dwi Ratmono, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi (Studi pada UMKM Kain Tenun Ikat Troso Jepara)" oleh Nita Andriyani Budiman dan Zuliyati, "Pemberdayaan Perempuan Pesisir Pengaruhnya Bagi Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat (Studi pada Desa Nelayan Sambiroto Kecamatan Tayu Kabupaten Pati)" oleh Amin Kuncoro, "Pengaruh Modal Manusia dan Pembelajaran Organisasi terhadap Kinerja yang Dimediasi oleh Kompetensi Organisasi" oleh Winarno dan Sri Wahyuni Widiastuti, "Dampak Perubahan Iklim terhadap Produksi Padi pada Lahan Rawan Kekeringan di Kabupaten Purworejo" oleh Anik Safitri dan Suryanto dan "Evaluasi Anggaran Daerah Berbasis Kinerja dalam Pengelolaan Keuangan (Studi Kasus Pemerintah Kota Yogyakarta)" oleh Hari Kusuma Satria Negara.

Sedangkan artikel telaah pengabdian dalam terbitan ini adalah "IbM Kelompok Usaha Bersama "Mekar Sari" oleh Wahyu Dwi Artaningtyas dan Sri Rahayu Budi Hastuti dan "Pemberdayaan Masyarakat Desa Sumberarum Kec. Moyudan Kab. Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta Melalui *Integrated Rural Tourism* (IRT)" oleh Eny Endah Pujiastuti, Isbandi Sutrisno, Didik Indarwanta dan Muh. Edy Susilo.

Akhirnya, semoga BULETIN EKONOMI edisi kali ini dapat memberikan manfaat bagi semua pembaca. Kritik dan saran demi kesempurnaan jurnal ini sangat bermanfaat dan ditunggu Redaksi, terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Hormat kami

Redaksi

# BULETIN EKONOMI

JURNAL MANAJEMEN, AKUNTANSI DAN EKONOMI PEMBANGUNAN

Volume 14, Nomor 1, April 2015

ISSN 1410-2293

## DAFTAR ISI

Nama Pengantar .....	ii
Daftar Isi .....	iii
Kelestarian Keuangan Pemerintah dan Indeks Pembangunan Manusia Siti Sulaymaningsih, Alexia Inas Fildah, R. Hendry Gusaptono dan Sultan .....	1-14
Hubungan Penurunan Suku Bunga SBI dan Perubahan Nilai Tukar Rupiah ini terhadap Perubahan Harga Saham dan Perubahan Volume Perdagangan Saham dari Saham-Saham Perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta Dwi Nugroho .....	15-38
IMM Kelompok Usaha Bersama "Mekar Sari" Wahyu Dwi Ananingsyah dan Sri Rahayu Budi Hastuti .....	39-48
Pembudayaan Masyarakat Desa Sumberarum Kec. Moyudan Kab. Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta Melalui <i>Integrated Rural Tourism (IRT)</i> Lily Endah Pujastika, Isbanchi Sutrisno, Didik Indarwanta dan Muh. Edy Susilo .....	49-58
Upaya Meningkatkan Kepatuhan Wajib Pajak Pribadi: Penjelasan Teori <i>Slippery Slope</i> Dwi Ramono .....	59-76
Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi (Studi pada UMKM Kain Tenun Ikat Trosro Jepara) Nita Andriyani Budiman dan Zuliyati .....	77-86
Pembudayaan Perompakan Pesisir Pengaruhnya Bagi Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat (Studi pada Desa Nelayan Sambiroto Kecamatan Tayu Kabupaten Pati) Amin Kuncoro .....	87-96
Pengaruh Medial Manusia dan Pembelajaran Organisasi terhadap Kinerja yang Dimediasi oleh Kompetensi Organisasi Winarno dan Sri Wahyuni Wichasanti .....	97-108
Dampak Perubahan Iklim terhadap Produksi Padi pada Lahan Rawan Kekeringan di Kabupaten Purworejo Anik Safitri dan Suryanto .....	109-126
Evaluasi Anggaran Daerah Berbasis Kinerja dalam Pengelolaan Keuangan (Studi Kasus Pemerintah Kota Yogyakarta) Hani Kusuma Samia Negara .....	127-138



## IBM KELOMPOK USAHA BERSAMA “MEKAR SARI”

Wahyu Dwi Artaningtyas<sup>1</sup>  
Sri Rahayu Budi Hastuti<sup>2</sup>

***Abstract:** **IbM Group Joint “Mekarsari”.** Joint Business Group “Mekar Sari” is a small business located in the village Sangubanyu, Purworejo, Central Java. Members of this group consists of a few housewives who are trying to earn their own income through embroidery business. This effort has been running for nearly 25 years, but to date has not shown significant improvement. That is because the various problems they face, such as: lack of capital, modern marketing, as well as the regeneration of the main usaha. Tujuan of programs that run in the science and technology activities for this community is to assist them in overcoming the problems they face. In terms of capital, they helped to make a proposal for capital assistance, while to overcome the problem of lack of raw materials caused by the lack of capital, then formed a kind of co-operatives, as well as the recruitment of new members was held to address the problem of regeneration. In terms of marketing, it has dibuat online store with [www.bordirmekarsari.com](http://www.bordirmekarsari.com) name, and also to register their products to obtain Trademarks are very important in order to improve their marketing.*

**Abstrak:** **IbM Kelompok Usaha Bersama “Mekar Sari”.** Kelompok Usaha Bersama “Mekar Sari” adalah sebuah usaha kecil yang terletak di Desa Sangubanyu, Kabupaten Purworejo, Jawa Tengah. Anggota kelompok ini terdiri dari beberapa ibu rumah tangga yang berusaha untuk mendapatkan penghasilan sendiri melalui usaha kerajinan bordir. Usaha ini telah berjalan selama hampir 25 tahun, namun sampai saat ini belum menunjukkan kemajuan yang cukup berarti. Hal tersebut dikarenakan berbagai permasalahan yang mereka hadapi, seperti : kurangnya modal, pemasaran yang modern, serta regenerasi usaha. Tujuan utama dari program program yang dijalankan dalam kegiatan Iptek bagi Masyarakat ini adalah untuk membantu mereka dalam mengatasi permasalahan yang mereka hadapi. Dalam hal permodalan, mereka dibantu untuk dapat membuat proposal permohonan bantuan permodalan, sementara untuk mengatasi masalah kurangnya bahan baku yang disebabkan oleh minimnya modal, maka dibentuklah semacam koperasi, serta diadakan perekrutan anggota baru untuk mengatasi masalah regenerasi. Dalam hal pemasaran, maka telah dibuat took online dengan nama [www.bordirmekarsari.com](http://www.bordirmekarsari.com), dan juga dengan mendaftarkan produk mereka untuk memperoleh Merk Dagang yang sangat penting guna meningkatkan pemasaran mereka.

**Kata Kunci:** Kerajinan Bordir, Merk Dagang , Regenerasi.

### **PENDAHULUAN**

1 Dosen Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta, email: [artaningtyas@gmail.com](mailto:artaningtyas@gmail.com)

2 Dosen Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta, email: [Rahayubud@yahoo.com](mailto:Rahayubud@yahoo.com)



Salah satu motor penggerak pertumbuhan ekonomi yang tetap mampu bertahan dan tidak terpengaruh ketika terjadi krisis ekonomi di Indonesia adalah industri mikro dan usaha kecil. Di Indonesia, sektor UKM bahkan menjadi tumpuan kehidupan yang semakin besar sejak terjadinya krisis ekonomi yang dimulai pada tahun 1997 (Sarosa: 2000).

Kebanyakan industri mikro dan usaha kecil di Indonesia bergerak di sektor informal. Todaro (2004), dalam penelitiannya mengatakan bahwa sektor informal pada umumnya ditandai oleh beberapa karakteristik seperti sangat bervariasinya bidang kegiatan produksi barang dan jasa, berskala kecil, kepemilikan unit produksi yang bersifat perorangan atau kekeluargaan, tidak adanya pemisahan antara asset keluarga dan asset perusahaan, relatif sederhananya teknologi yang digunakan serta bersifat *labor intensive*.

Kelompok Usaha Bersama ( KUB ) " Mekar Sari " adalah salah satu bentuk usaha mikro yang berlokasi di desa Sangubanyu, kecamatan Grabag, Kabupaten Purworejo , Jawa Tengah. Usaha ini mulai berdiri tanggal 5 Agustus 1993, dengan jenis bidang usaha bordir dan jahit. Usaha ini telah memiliki SIUP , Nomor 27 / 11.11 / PK / II / 1995, serta surat ijin STDJK Nomor : 74 Kandep / 21 / 2 / III / 1995. Usaha ini dirintis oleh beberapa ibu rumah tangga yang berusaha untuk menambah pendapatan keluarga. Sampai saat ini usaha tersebut walaupun telah memasuki usia yang ke 20 tahun, namun tidaklah begitu menunjukkan perkembangan yang cukup berarti , pun dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga. Hal ini tidak terlepas dari berbagai permasalahan yang dihadapi oleh usaha tersebut.

Modal yang dimiliki oleh KUB " Mekar Sari " pada saat usaha ini berdiri adalah sebesar Rp. 5.569.000,00, ditambah dengan 4 mesin juhi, 1 mesin jahit dan 1 mesin obras. Tenaga kerja yang dimiliki pada saat berdiri sejumlah 19 orang . Daerah pemasaran hasil produksi kelompok usaha ini baru dipasarkan di wilayah Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta, itupun apabila ada pesanan. Output rata-rata sebesar 200 unit per bulan, dan kesemuanya langsung dipasarkan karena memang bersifat *made by ordered*. ( Artaningtyas: 2013 )

Kelompok Usaha Bersama ini menghadapi permasalahan sebagaimana yang biasa dihadapi oleh industri mikro, dimana para pengrajin biasanya tidak memiliki pendidikan formal. Kurangnya ketrampilan khusus ,kurangnya modal, serta masalah pemasaran produk yang telah mereka hasilka, sangat berdampak terhadap produktivitas mereka dan pada akhirnya akan berpengaruh terhadap pendapatan mereka yang relatif lebih rendah dibandingkan dengan sektor yang lain. Diperlukan adanya pemberdayaan yang lebih intensif agar usaha ini berkembang dan dapat menjadi andalan sumber penghasilan rumah tangga pengrajin.

Menurut Priyono (2004), pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Dalam kerangka pikiran itu, upaya memberdayakan masyarakat, dapat dilihat dari dua sisi. : pertama, menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (*enabling*). Di sini titik tolaknya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya, karena, kalau demikian akan sudah punah. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong memotivasikan dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya.

Kedua, memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat (*empowering*). Dalam rangka ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain dari hanya menciptakan iklim dan suasana. Perkuatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (*input*), serta pembukaan akses ke dalam berbagai peluang (*opportunities*) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya. Untuk itu, perlu ada program khusus bagi masyarakat yang kurang berdaya, karena program-program umum yang berlaku untuk semua, tidak selalu dapat menyentuh lapisan masyarakat ini.



Dengan demikian, tujuan akhirnya adalah memandirikan masyarakat, memampukan, dan membangun kemampuan untuk memajukan diri ke arah kehidupan yang lebih baik secara sinambung. Pemberdayaan ekonomi rakyat adalah tanggung jawab pemerintah. Akan tetapi, juga merupakan tanggung jawab masyarakat, terutama mereka yang telah lebih maju, karena telah terlebih dahulu memperoleh kesempatan bahkan mungkin memperoleh fasilitas yang tidak diperoleh kelompok masyarakat lain. (Sriyana : 2010).

KUB " Mekar Sari " apabila dikategorikan dalam bentuk usaha termasuk dalam usaha mikro. Sebagaimana berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UMKM yang ada di Indonesia, masalah permodalan menempati urutan pertama yang mendesak untuk dipecahkan. Pemecahan masalah ini akan sangat membutuhkan peran lembaga keuangan seperti perbankan atau pihak-pihak lain yang terkait seperti perusahaan-perusahaan dalam kaitannya dengan program *Corporate Social Responsibility* ( CSR ) yang saat ini menjadi program yang harus dijalankan oleh perusahaan-perusahaan besar.

Beberapa karakteristik yang ada pada UMKM antara lain adalah sebagai berikut ( Wibisono Gentur : 2012 ) :

- Dimiliki oleh individual ( bukan badan usaha formal )
- Tidak memiliki pencatatan keuangan yang memadai
- Transaksi bisnis dan pribadi yang tidak terpisah
- Transaksi dilakukan dengan tunai.
- Menggunakan kelebihan dana hasil usaha untuk keperluan di luar bisnis.

KUB " Mekar Sari " pun demikian, dalam perkembangannya selama ini, dimana walaupun telah berdiri selama lebih dari 20 tahun, namun baru satu kali mendapatkan bantuan pinjaman permodalan dalam bentuk kredit lunak dari Bank Kredit Kecamatan (BKK). Tidak adanya pihak yang membantu mencoba memberikan pengarahan bagi para anggota KUB untuk mencari tambahan permodalan, menjadikan usaha ini tetap stagnan, jalan di tempat karena terhambat masalah permodalan.

Semakin sedikitnya generasi muda yang tertarik untuk menekuni bidang usaha yang telah berlangsung selama lebih dari dua puluh tahun ini, juga membuat kekhawatiran akan terhentinya usaha KUB " Mekar Sari ". Padahal usaha ini apabila ditekuni, dapat memberikan penghasilan yang lumayan dapat digunakan untuk menambah penghasilan keluarga.

Berdasarkan uraian di atas, dapat diidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra program IBM ini sebagai berikut :

- a. Dalam hal produksi, keterbatasan pengetahuan tentang sistem produksi yang efektif yang disebabkan karena sifat individualisme setiap pengrajin yang menjadikan kelompok usaha ini tidak berkembang. Ibarat lidi jika hanya satu maka tidak akan sekuat dan sebermanfaat jika digunakan secara bersama-sama.
- b. Keterbatasan akan metode pemasaran yang efektif.
- c. Masalah regenerasi usaha, dimana semakin berkurangnya minat dari generasi muda yang bersedia untuk melangsungkan usaha tersebut.
- d. Keterbatasan dalam hal permodalan, yang berdampak pada kelangsungan proses produksi.

Target utama yang dijadikan sasaran dalam program ini bukan lagi pada masalah sumber daya manusia yang terbatas, akan tetapi sudah lebih dalam mengacu pada meningkatnya manajemen produksi kelompok usaha, maupun dalam hal manajemen pemasaran hasil produksi. Selama ini mereka hanya memproduksi jika ada pesanan, itupun pesanan secara langsung, tidak ada kekonsistenan dalam memproduksi, hal inilah yang menjadikan usaha ini seperti mati suri selama bertahun-tahun. Hal ini tentu saja tidak terlepas dari minimnya permodalan yang mereka miliki sehingga menjadikan keterbatasan dalam hal pengadaan bahan



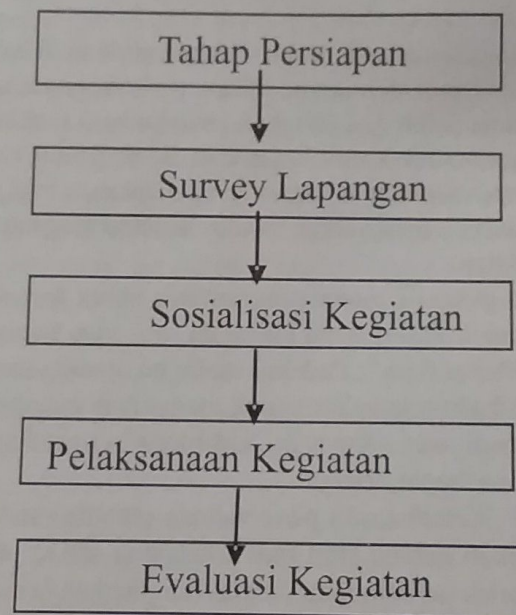
baku serta pengadaan mesin- mesin produksi yang lebih modern.

Target selanjutnya adalah meningkatnya bantuan ataupun pinjaman modal yang dapat diperoleh dari pihak perbankan maupun lembaga keuangan lain serta terutama dari perusahaan yang mempunyai keterkaitan dengan usaha kelompok perajin ini.

Target selanjutnya yang ingin dicapai adalah terjadinya regenerasi bagi terjaminnya keberlangsungan usaha ini, mengingat usaha yang terletak di pedesaan ini memiliki potensi yang cukup besar untuk dapat berkembang apabila ada generasi penerus yang memiliki wawasan luas dan lebih maju. Sehingga diharapkan dapat juga secara tidak langsung dapat mengatasi masalah pengangguran.

Luaran yang telah dicapai dari program ini adalah dimilikinya web bagi kelompok usaha ini guna mendukung manajemen pemasaran yang lebih modern , sehingga diharapkan akan dapat meningkatkan omzet penjualan. Luaran yang lain adalah berupa meningkatnya bantuan permodalan dari Koperasi " KOMPAYO " , sehingga mampu meningkatkan kapasitas modal yang dapat mereka gunakan untuk produksi . Luaran yang paling penting adalah dimilikinya Merk Dagang ( dalam proses penerbitan sertifikat )

Hal - hal yang berkaitan dengan tahapan kerja dan metode analisis dijelaskan dalam gambar 1 sebagai berikut:



Gambar Tahapan Kerja IbM

Diawali dengan persiapan, kemudian dilanjutkan dengan survey untuk mengidentifikasi berbagai permasalahan- permasalahan yang dihadapi . tahapan selanjutnya adalah tahapan sosialisasi program, kemudian direalisasikan dalam bentuk pelaksanaan program, dan yang terakhir adalah evaluasi terhadap pelaksanaan program . Evaluasi pelaksanaan program dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan pelaksanaan program serta untuk menentukan apakah masih diperlukan pendampingan tahap lanjut



## METODE

Di tahap awal kegiatan IbM ini, diawali dengan berbagai persiapan di kampus, pada tanggal 10 Mei 2014. Dari hasil survey itulah berbagai permasalahan yang ada didapatkan, sehingga dapat dirumuskan solusi bagi pemecahan masalah tersebut. Persiapan utama yang dilakukan adalah berupa persiapan berbagai perlengkapan pendukung kegiatan, dan juga materi materi sosialisasi program IbM ini bagi masyarakat khususnya anggota KUB “ Mekar Sari “. Kegiatan sosialisasi yang pertama kali dilakukan adalah dalam bentuk pertemuan dengan pengurus inti KUB “ Mekar Sari “ yang dalam hal ini terdiri atas ketua, wakil ketua, sekretaris dan bendahara. Dari pertemuan tersebut disepakati kapan waktu pelaksanaan program IbM. Kegiatan selanjutnya yang dilakukan pada tanggal 19 Mei 2014 adalah mempersiapkan segala peralatan yang dibutuhkan untuk mendukung pemasaran berbasis internet. Dalam hal ini KUB “ Mekar Sari “ telah memiliki 1 unit laptop bantuan dari warga, namun karena dirasa masih kurang maka perlu ditambah peralatan laptop lagi yang dilengkapi dengan modem untuk dapat akses internet. Diharapkan dengan dikuasanya internet, mereka dapat terus melakukan update terhadap model serta variasi bordir sehingga dapat bersaing dengan produsen lain.

Kegiatan pertama yang dilakukan guna mendukung terwujudnya metode pemasaran berbasis internet, tentu saja adalah dengan menyediakan sarana dan prasarana pendukung dalam hal ini berupa pengadaan satu unit notebook, sebagai tambahan sarana yang telah dimiliki sebelumnya. Setelah laptop tersedia maka kebutuhan selanjutnya yang harus dipenuhi adalah modem serta quota internet yang memang selama ini belum dimiliki oleh KUB ini. Diterimanya dengan baik program IbM oleh semua anggota KUB “ Mekar Sari “ ini tentu saja sangat menentukan bagi keberhasilan atau tercapainya target dan tujuan utama dari program IbM ini. Kegiatan selanjutnya yang dilakukan adalah persiapan untuk mengatasi berbagai permasalahan di bidang manajemen produksi.

Selama ini, keluhan utama anggota KUB “ Mekar Sari adalah dalam mendapatkan bahan baku utama bagi output mereka yaitu berupa benang bordir. Dalam pengadaan bahan baku, walaupun mereka sudah terwadahi dalam suatu Kelompok Usaha Bersama, namun rasa individual mereka masih cukup besar, mereka terkadang harus membuang waktu dan juga biaya hanya demi mendapatkan benang di pasar yang letaknya relatif jauh dari tempat tinggal mereka. Secara ekonomi hal ini tentu saja sangat merugikan, karena sebenarnya mereka dapat menghemat waktu dan juga biaya seandainya ada kios benang yang juga terletak di lokasi yang sama yang akan mensuplai berbagai macam kebutuhan bahan baku bagi industri bordir tersebut. Berangkat dari permasalahan tersebut, maka pengusul program, memberikan solusi berupa didirikannya Kios Benang “ Mekar Sari “. Persiapan awal yang dilakukan untuk membuka kios benang tersebut adalah berupa pembelian sejumlah alat jahit, bordir dan terutama benang bordir, demi menjamin ketersediaan bahan baku yang berkelanjutan bagi KUB “ Mekar Sari “. Mulai tanggal 23 Mei 2014, walaupun belum semua jenis benang dapat terbeli, namun setidaknya dapat membantu dalam pengadaan bahan baku.

Sistem penjualan yang diterapkan di Kios Benang Mekar Sari ini adalah sebagai berikut: harga jual untuk satu cone benang bordir merk “ Double Penguin “ dijual dengan harga yang sama apabila mereka membeli di pasar. Perbedaannya adalah, untuk setiap satu cone benang yang mereka beli, maka itu berarti mereka telah menyisihkan sebesar Rp 500,00 rupiah sebagai tabungan di kios benang. Tabungan tersebut dapat diambil oleh peserta yang bersangkutan setahun sekali yaitu pada saat menjelang lebaran, Sementara keuntungan dari harga pokok pembelian akan dimasukkan di koperasi kios benang yang dapat dipergunakan sebagai dana simpan pinjam maupun untuk menambah stock benang yang dijual.



Kegiatan selanjutnya setelah berdiri kios benang, dan dalam rangka mengatasi permasalahan di bidang manajemen pemasaran adalah persiapan pembuaan metode pemasaran berbasis internet dengan jalan membuat web bagi KUB "Mekar Sari". Untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka dibutuhkan persiapan berupa pembelian alat laptop, printer dan juga modem beserta quota internet. Semua keperluan tersebut dapat dipenuhi pada tanggal 29 Mei 2014. Setelah semua peralatan yang dibutuhkan tersedia, maka dengan meminta bantuan jasa dari "SKI" web Design, maka saat ini KUB "Mekar Sari" telah memiliki web toko online yaitu [www.bordirmekarsari.com](http://www.bordirmekarsari.com)

Setelah setidaknya sedikit demi sedikit pengetahuan pengurus KUB tentang internet dan web bertambah, maka kegiatan selanjutnya yang penting adalah bagaimana mereka dapat memasarkan produk mereka secara lebih intensif dan lebih menarik, dan yang tak kalah penting adalah bagaimana metode pemasaran tersebut efektif dalam meningkatkan omzet penjualan mereka.

Persoalan tersebut diatasi dengan mengadakan pelatihan Manajemen Pemasaran selama dua kali yaitu pada tanggal 28 Mei dan 31 Mei 2014. Pelatihan ini berisi tentang bagaimana metode pemasaran yang efektif, khususnya metode pemasaran berbasis internet. Seperti kita ketahui saat ini begitu banyak metode pemasaran berbasis internet baik itu dengan dimilikinya blog maupun dimilikinya website.

Bisnis berbasis internet adalah bisnis berdasarkan atas kepercayaan, maka dalam pelatihan ini selalu ditekankan pada para pengrajin untuk tetap dan selalu menjaga kepercayaan yang telah diberikan oleh pembeli. Jangan sekali kali mengecewakan mereka baik dari segi ketepatan waktu pengerjaan dan waktu pengiriman barang, maupun dari sisi kesesuaian produk yang dikirim dengan pesanan.

Pelatihan ini juga memberikan pengetahuan bagi mereka bagaimana menampilkan produk secara lebih menarik, sehingga dapat berkompetisi dengan usaha lain yang menjual produk yang sama. Kerajinan bordir yang selama ini menjadi acuan atau tolok ukur bagi kerajinan bordir KUB "Mekar Sari" adalah bordir Tasikmalaya. Studi banding juga pernah dilakukan oleh KUB ini ke sentra pengrajin bordir Tasikmalaya, dan dibiayai oleh Disperindakop Kabupaten Purworejo. Namun studi banding yang mereka lakukan seakan menjadi sia-sia karena tidak ada pendampingan lebih lanjut dalam hal manajemen produksi dan manajemen pemasaran yang efektif. Studi banding itu hanya menjadi sebuah pelesiran saja tanpa hasil yang jelas.

Pembukaan toko online [www.bordirmekarsari.com](http://www.bordirmekarsari.com) dilakukan pada tanggal 29 Mei 2014 dengan mengundang semua anggota KUB "Mekar Sari". Kepada mereka dijelaskan apa manfaat dengan dimilikinya website toko online bagi mereka. Areal pemasaran yang menjadi tak terbatas dimensi ruang dan waktu juga dijelaskan pada mereka. Semua anggota diminta untuk menyerahkan contoh hasil karya mereka untuk kemudian diupload di website. Konsekwensi bagi pemasaran berbasis internet ini adalah kesiapan mereka untuk dapat bekerja dengan cepat dan mampu mengikuti perkembangan model sesuai dengan permintaan konsumen.

Selama ini anggota KUB "Mekar Sari" hanya memproduksi apabila ada pesanan saja, tidak pernah mempunyai persediaan hasil produksi dalam jumlah banyak. Hal ini tentu saja akan menjadi kendala yang sangat berarti apabila mereka sudah masuk dalam era pemasaran berbasis internet. Kendala ini bukan tanpa alasan, mengapa mereka tidak menyediakan stok atau persediaan produk untuk dipasarkan. Keterbatasan modal yang menjadi alasan utama mereka.

Permodalan yang relatif kecil, mengingat usaha ini dilakukan oleh para ibu rumah tangga, membuat mereka enggan dan tidak mau menanggung resiko apabila produk yang telah mereka hasilkan tidak laku di pasaran atau tidak ada yang memesan. Hal inilah yang mendorong pelaksana kegiatan program IbMini membantu mengatasi permasalahan tersebut



Permasalahan di bidang terbatasnya permodalan diatasi dengan tidak begitu saja memberikan meroka modal secara cuma-cuma, tetapi ibarat kita memberi kail bukan memberi ikan. Para pengurus KUB "Mekar Sari" diberikan pengetahuan dasar tentang pembuatan sederhana yang dimaksudkan agar usaha mereka menjadi lebih bankable. Kegiatan selanjutnya adalah mengadakan pelatihan penyusunan pembuatan proposal bantuan permodalan.

Berbicara mengenai permodalan, maka permodalan yang dimiliki oleh KUB "Mekar Sari" dapat dikatakan sangat minim sekali. Mereka hanya memiliki modal dari setoran yang diberikan oleh para anggotanya untuk setiap prosentase tertentu dari hasil produk para anggota yang berhasil terjual. Tidak ada permodalan tetap yang dapat digunakan untuk memperbesar usaha. Memang mereka pernah menerima bantuan permodalan dalam bentuk kredit lunak dari PT. Primisima Yogyakarta di tahun 2005, dan kredit dari Bank Kredit Kecamatan.

Kredit dari PT. Primisima yang mereka terima merupakan bagian dari dana Corporate Social Responsibility dari PT. Primisima. Kredit tersebut kemudian dihentikan oleh perusahaan dengan alasan KUB "Mekar Sari" berada di luar wilayah daerah Istimewa Yogyakarta. Hal ini tentu saja berdampak cukup besar terhadap keberlangsungan usaha kerajinan bordir ini.

Pada program hibah IBM ini, pelaksana program berusaha membantu mereka dalam hal mengatasi masalah permodalan yaitu dengan jalan membantu mereka menyusun proposal pengajuan bantuan permodalan pada pihak-pihak terkait baik itu pada lembaga keuangan maupun kepada perusahaan-perusahaan dalam kaitannya dengan CSR. Alhasil, bantuan permodalan berupa kredit lunak berhasil didapatkan yaitu dari Koperasi "KOMPAYO" dengan pinjaman sebesar 25 juta untuk jangka waktu pengembalian selama 2,5 tahun. Pelatihan penyusunan proposal bantuan permodalan ini dilaksanakan selama dua hari yaitu pada tanggal 14 Juni dan 20 Juni 2014, yang diberikan oleh Bapak Dr. Ir. Harry Budiharjo S, selaku Ketua Pengawas Koperasi "KOMPAYO" yang telah memberikan bantuan permodalan pada KUB "Mekar Sari".

Dimilikinya web toko online membawa konsekuensi kesiapan para pengrajin dalam memenuhi permintaan konsumen. Apabila hanya mengandalkan tenaga kerja yang saat ini menjadi anggota KUB, maka akan mengalami masalah dalam ketepatan waktu pelayanan pada konsumen, mengingat sebagian besar anggota adalah ibu-ibu yang telah berusia 50 tahun ke atas.

Masalah regenerasi menjadi hal yang sangat penting untuk dilakukan, karenanya pada kegiatan IBM ini juga dilakukan semacam pencangkakan bagi generasi muda yang bersedia bergabung dan masuk menjadi anggota KUB. Merekalah yang nantinya diharapkan menjadi ujung tombak dalam menerima dan mengerjakan pesanan dalam jumlah banyak dan butuh waktu pengerjaan yang cepat.

Kegiatan ini diwujudkan dalam bentuk pelatihan bordir bagi para anggota baru yang baru saja masuk menjadi anggota agar dapat menghasilkan produk yang bagus dan halus sebagaimana bila dikerjakan oleh anggota yang telah lama menekuni kerajinan bordir. Pelatihan diberikan oleh anggota senior KUB kepada anggota baru. Sebagai ganti atas waktu yang hilang, kepada anggota senior diberikan kompensasi atas waktu mereka memberikan pelatihan dan atas sewa mesinyang digunakan oleh para anggota baru selama mereka menjalani kursus bordir. Setiap paket kursus dilakukan selama sepuluh kali pertemuan dan diberikan oleh tiga pelatih.

Kepada para anggota baru tersebut diadakan pelatihan dasar-dasar bordir dan bordir lanjutan. Pelatihan diberikan oleh anggota yang telah senior, dengan harapan hasil, baik motif maupun tingkat ketelitian serta tingkat kehalusan pekerjaan yang selama ini menjadi ciri khas dari bordir Sangubanyu tetap dapat terjaga dengan baik. Pelatihan secara resmi diadakan selama tiga sesi yaitu tanggal 3, 5 dan 7 Juni 2014. Setelah tiga hari tersebut, mereka diperbolehkan menggunakan mesin bordir yang telah ada di KUB, yang merupakan bantuan



dari Disperindagkop kabupaten Purworejo. Status penggunaan tersebut adalah pinjam sewa dimana untuk setiap bulannya mereka wajib mengisi ke kas KUB sebesar Rp 1.000,00. Mereka juga diwajibkan untuk setidaknya menyetorkan hasil produk yang mereka hasilkan ke KUB agar sewaktu waktu ada kunjungan atau acara pameran, maka sudah siap dengan produk produknya. Setelah kegiatan pelatihan selesai, pendampingan terhadap para pengrajin bordir ini tetap terus dilakukan sampai batas waktu berakhirnya program IbM ini. Di akhir program diadakan evaluasi terhadap keberhasilan pelaksanaan program IbM ini.

### **ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN**

Setelah program IbM ini dilaksanakan, hasil yang didapatkan mulai tampak terasa, yaitu :

- a. Meningkatnya produktivitas para para pengrajin karena kemudahan dalam memperoleh bahan baku, sehingga dapat dengan cepat memenuhi permintaan konsumen.
- b. Meningkatnya kemampuan dalam membuat proposal bantuan permodalan .
- c. Meningkatnya jumlah pesanan dari luar daerah melalui pembelian online.
- d. Meningkatnya jumlah generasi muda yang bergabung dalam usaha kerajinan border.

Dimilikinya MERK Dagang, membuat kelompok ini berencana melakukan difersifikasi produk tidak hanya dengan produk border saja, tetapi pada item lain yang menjadi hak merk bagi usaha ini, seperti kerajinan Smok.



## KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang bisa diambil dari pelaksanaan kegiatan hibah Ipteks bagi Masyarakat (IBM) adalah sebagai berikut :

1. Terbentuknya kios benang Mekar Sari memberikan manfaat yang cukup besar bagi anggota, mereka dapat menghemat waktu dan juga biaya untuk memperoleh bahan baku utama produk mereka.
2. Dimilikinya website toko online memberikan dampak yang cukup berarti bagi semakin dikenalnya produk mereka ke luar daerah sehingga dapat memperluas pangsa pasar.
3. Meningkatnya pengetahuan tentang manajemen pemasaran, menjadikan mereka lebih mau untuk berkreasi tidak hanya monoton baik dalam hal desain maupun dalam kombinasi warna.
4. Meningkatnya pengetahuan tentang manajemen pemasaran, menjadikan mereka lebih mau untuk berkreasi tidak hanya monoton baik dalam hal desain maupun dalam kombinasi warna.



## KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang bisa diambil dari pelaksanaan kegiatan hibah Ipteks bagi Masyarakat ( IBM ) adalah sebagai berikut :

1. Terbentuknya kios benang Mekar Sari memberikan manfaat yang cukup besar bagi anggota, mereka dapat menghemat waktu dan juga biaya untuk memperoleh bahan baku utama produk mereka.
2. Dimilikinya website toko online memberikan dampak yang cukup berarti bagi semakin dikenalnya produk mereka ke luar daerah sehingga dapat memperluas pangsa pasar.
3. Meningkatnya pengetahuan tentang manajemen pemasaran , menjadikan mereka lebih mau untuk berkreasi tidak hanya monoton baik dalam hal desain maupun dalam kombinasi warna.
4. Meningkatnya pengetahuan tentang manajemen pemasaran , menjadikan mereka lebih mau untuk berkreasi tidak hanya monoton baik dalam hal desain maupun dalam kombinasi warna.



