

PROSIDING
SEMINAR NASIONAL TAHUN KE-5, *CALL FOR PAPER* DAN PAMERAN
HASIL PENELITIAN & PENGABDIAN MASYARAKAT
KEMENRISTEKDIKTI RI

PENGABDIAN MASYARAKAT

PENGEMBANGAN RISTEK DAN PENGABDIAN
MENUJU HILIRISASI INDUSTRI

YOGYAKARTA, 16 - 17 OKTOBER 2019

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”
YOGYAKARTA
2019

PROSIDING
SEMINAR NASIONAL TAHUN KE-5, *CALL FOR PAPER* DAN PAMERAN
HASIL PENELITIAN & PENGABDIAN MASYARAKAT
KEMENRISTEKDIKTI RI

PENGEMBANGAN RISTEK DAN PENGABDIAN
MENUJU HILIRISASI INDUSTRI

Cetakan Tahun 2019

Katalog Dalam Terbitan (KDT):

Prosiding Seminar Nasional dan *Call For Paper*
Pengembangan Ristek dan Pengabdian menuju Hilirisasi Industri
LPPM UPNVY

1.444 hlm; 21 x 29.7 cm.
ISBN: 978-602-5534-47-8

LPPM UPNVY PRESS

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta
LPPM UPNVY Gd. Rektorat Lantai 4
Jl. Padjajaran 104 (Lingkar Utara), Condong Catur, Yogyakarta 55283
Telpon (0274) 486733, ext 154
Fax. (0274) 486400

www.lppm.upnyk.ac.id
Email: lppm@upnyk.ac.id

Penata Letak : Dedi Fatchurohman Hermawanto
Nanik Susanti
Desain Sampul : Sri Utami

Distributor Tunggal
LPPM UPNVY Gd Rektorat Lantai 4
Jln. Padjajaran 104 (Lingkar Utara), Condong Catur, Yogyakarta 55283
Telpon (0274) 486733, ext 154
Fax. (0274) 486400

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun, termasuk fotokopi, tanpa izin tertulis dari penerbit.

DAFTAR REVIEWER
SEMINAR NASIONAL TAHUN KE-5, CALL FOR PAPER DAN PAMERAN
HASIL PENELITIAN & PENGABDIAN MASYARAKAT
KEMENRISTEKDIKTI RI
16 - 17 OKTOBER 2019
LPPM UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”
YOGYAKARTA

1. Prof. Dr. Ir. Sari Bahagiarti K, M.Sc. (UPNVY)
2. Prof. Dr. Didit Welly Udjianto, M.S. (UPNVY)
3. Prof. Dr. Arief Subyantoro, M.S. (UPNVY)
4. Prof. Dr. Danisworo, M.Sc. (UPNVY)
5. Prof. Dr. Bambang Prastistho, M.Sc. (UPNVY)
6. Ptof. Dr. Suwardjono, M.Sc. (UGM)
7. Prof. Dr. Jogiyanto Hartono, M.Sc. (UGM)
8. Prof. Dr. Sucy Kuncoro, M.Si (UNNES)
9. Prof. Bambang Subroto, M.M. (Brawijaya)
10. Prof. Ahmad Sudiro (Brawijaya)
11. Prof. Idayanti, M.Si. (UNHAS)
12. Dr. Ardhito Bhinadi, M.Si. (UPNVY)
13. Dr. Ir. Heru Sigit Purwanto, M.T. (UPNVY)
14. Dr. Sri Suryaningsum, S.E., M.Si., Ak (UPNVY)
15. Dr. Mahreni, M.T. (UPNVY)
16. Dr. Hendro Widjanarko, S.E, M.M. (UPNVY)
17. Dr. Joko Susanto, M.Si. (UPNVY)
18. Dr. Rahmat Setiawan, M.Si. (UNAIR)
19. Dr. Rahmad Sudarsono, M.Si. (UNPAD)
20. Prayudi, S.I.P., M.A., Ph.D. (UPNVY)

**SAMBUTAN REKTOR
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”
YOGYAKARTA**

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh,

Pertama-tama kami panjatkan puji syukur ke hadirat Allah SWT atas Rahmat dan Karunia-Nya, sehingga Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) UPN “Veteran” Yogyakarta dapat menyelenggarakan Seminar Nasional Tahun Ke-5, *Call Paper* dan Pameran hasil Penelitian & Pengabdian kepada Masyarakat Kemenristekdikti RI. Tema Seminar Tahun ini adalah “Pengembangan Ristek dan Pengabdian Menuju Hilirisasi Industri” Seminar Nasional Tahun Ke-5, *Call Paper* dan Pameran Hasil Penelitian & Pengabdian kepada Masyarakat Kemenristekdikti RI diselenggarakan dengan tujuan untuk mempertemukan berbagai pihak, yaitu Pemerintah, Industri, masyarakat dan Perguruan Tinggi dalam membangun bangsa yang tangguh berbasis penelitian di semua bidang disiplin ilmu baik sosial humaniora maupun saintek. Kegiatan Seminar Nasional ini juga merupakan salah satu wahana untuk penyebarluasan hasil-hasil penelitian dan kajian yang telah dilakukan oleh dosen-dosen, serta saling bertukar informasi untuk meningkatkan mutu baik penelitian maupun pengabdian masyarakat. Lebih dari itu, melalui seminar diharapkan pula terjadi komunikasi yang baik antara pemerintah, dunia industri, masyarakat, perguruan tinggi, dan lembaga-lembaga riset, sehingga tercipta sinergi yang bersifat implementatif.

Pada kesempatan ini para peneliti, pengabdian, akademisi dan praktisi telah berhimpun di dalam seminar ini untuk menyampaikan makalah hasil-hasil penelitian dan pengabdianannya. Makalah-makalah tersebut selanjutnya dituangkan dalam sebuah prosiding. Diharapkan prosiding ini dapat bermanfaat, turut menambah informasi, dan memperluas pengetahuan mengenai penelitian pengabdian dan semoga Allah SWT meridhoi semua langkah baik kita.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Yogyakarta, 16 Oktober 2019

Rektor

Dr. Mohamad Irhas Effendi, M.S.
NIP. 19621219 198803 1 001

**KATA PENGANTAR KEPALA LP2M
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”
YOGYAKARTA**

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

1. Yth. Bapak Rektor UPN “Veteran” Yogyakarta
2. Yth. Bapak Dr. Ir. Jumain Appe, M.Si (Direktur Jenderal Penguatan Inovasi Kemenristekdikti RI)
3. Yth. Bapak Dr. Muhammad Dimiyati (Direktur Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kemenristekdikti RI)
4. Yth. Bapak Budi G Sadikin (Direktur Utama PT. Inalum)
5. Yth. Bapak Ir. Milawarma, M.Eng (Komisaris Independen PT. Timah)
6. Yth. Bapak Dr. Suprajarto (Alumni FEB UPN “Veteran” Yogyakarta)

Puja dan Puji syukur senantiasa kita panjatkan ke hadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat, karunia, nikmat, dan segala anugerah serta kekuatannya, sehingga kita senantiasa diberikan semangat untuk terus memperbaiki diri guna mewujudkan pengabdian sebagai masyarakat akademik yang memiliki kepedulian atas berbagai permasalahan bangsa sesuai dengan kapasitas kita masing masing. Sholawat dan salam kami haturkan atas junjungan Nabi Besar Muhammad SAW yang telah memberi pencerahan yang penuh dengan ilmu dan pengetahuan seperti sekarang ini.

Seminar Nasional, *Call Paper* dan Pameran Hasil Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Kemenristekdikti RI ini untuk memperkokoh sinergi Pemerintah, Industri, Masyarakat dan Perguruan Tinggi dalam membangun bangsa yang tangguh berbasis penelitian semua bidang disiplin ilmu, bidang penelitian Sosial Humaniora, Sains Teknologi dan Pengabdian Masyarakat merupakan salah satu wahana penyebarluasan hasil-hasil penelitian dan kajian yang dilakukan berbagai pihak untuk saling tukar menukar informasi dalam rangka peningkatan mutu penelitian dan pengembangan pendidikan tinggi. Seminar Nasional ini juga sebagai rangkaian monev internal terakhir bagi peneliti dan pengabdian penerima dana eksternal dari Kemenristekdikti RI dan dana internal UPN “Veteran” Yogyakarta. Lebih dari itu, melalui kegiatan ini juga diharapkan terpenuhinya prinsip tata kelola Pemerintah, Industri, dan Perguruan Tinggi akan memperkokoh martabat bangsa dan terjadi komunikasi antara dunia Industri, Perguruan Tinggi, serta lembaga – lembaga penelitian.

Seminar Nasional, *Call Paper* dan Pameran hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Kemenristekdikti RI dengan topik “Pengembangan Ristek dan Pengabdian Menuju Hilirisasi Industri” ini diikuti oleh praktisi dan akademisi dari Perguruan Tinggi – Perguruan Tinggi terkemuka di Indonesia, baik bidang Sosial Humaniora, Sains Teknologi dan Pengabdian Masyarakat dengan jumlah naskah yang masuk lebih dari 180 naskah.

Akhir kata, semoga Semnas dan *Call Paper* ini bermanfaat dan saya menghaturkan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada semua pihak, khususnya peserta seminar dan call paper serta seluruh pelaksana kegiatan atas peran sertanya dalam mendukung kelancaran pelaksanaan kegiatan ini.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Yogyakarta, 16 Oktober 2019
Kepala LP2M

Dr. Ir. Heru Sigit Purwanto, M.T
NIP. 19581202 199203 1 001

DAFTAR ISI
PENGABDIAN MASYARAKAT

	Halaman
Halaman Judul	i
Daftar Reviewer	iii
Prakata Rektor	iv
Prakata Ketua Lppm	v
Daftar Isi	vii
Program Kemitraan Masyarakat (Pkm) Kelompok Pengrajin Anyaman Bambu Prima Bambu Dalam Rangka Peningkatan Aspek Produksi	1219
Oliver Samuel Simanjuntak, Darban Haryanto	
Interpretasi Data Geolistrik Untuk Menentukan Letak Titik Sumur Bor Air Di Desa Tayuban, Panjatan, Kulonprogo	1229
Dyah Rini Ratnaningsih, Sayoga Heru Prayitno, Sari Bahagiarti, M. Irhas Effendi	
Implementasi Strategi Kepeloporan Biaya Dalam Rangka Menciptakan Harga Produk Batik Tulis Warna Alam Terjangkau	1236
Titik Kusmantini, Hendri Gusaptono, Darban Haryanto, Mahreni	
Upaya Pemanfaatan Limbah Tanaman Bunga Krisan Di Kecamatan Bandungan Kabupaten Semarang	1244
Agus Santosa, Siti Hamidah, Budiarto	
Pemberdayaan Seniman Seni Pertunjukan Di Kampung Wisata	1250
Christina Rochayanti, Ida Wiendijarti, Rosalia Indriyati Saptatiningsih	
Penerapan Teknologi Tepat Guna Pemberi Pakan Otomatis Budidaya Ikan Di Desa Tegal Tirto Kecamatan Berbah Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta	1256
Dessyanto Boedi Prasetyo, Hidayatulah Himawan	
Pemasaran Digital Bagi Ukm Di Kelurahan Keparakan	1263
Dyah Sugandini, Istiana Rahatmawati, Joko Prasetyo Adi Wijaya, Esti Dwi Rahmawati, Rahajeng Arundati, Tri Yuli Astuti	
Pengusahaan Aneka Olahan Salak Dalam Mendukung Desa Wisata Pandean	1270
Eko Murdiyanto, Teguh Kismantoroadji, Indah Widowati	
Pendampingan Peningkatan Produksi Sentra Industri Ayam Goreng Kalasan	1276
Eko Nursubiyantoro, Wahyu Wibowo, Eko Yulianto	
Pengembangan Produksi Garut Pada Ukm Lancar Rejeki Desa Kadireso Pajangan, Bantul	1282
Endah Wahyurini, Rifki Indra Perwira, Danang Yudhiantoro	

Peningkatan Produktivitas Ikan Presto Menggunakan Metode <i>Central Steam</i> (Studi Kasus Di Kelompok Usaha Presto Kalile Dan Usaha Presto Kalila Dusun Kaliwinih Jogotirto Berbah Sleman)	1289
Gunawan Madyono Putro , Prijoto	
Aplikasi Database Dan Media Bagi Pemantauan Perkembangan Komunitas Musik Pada Sanggar Seni Notoyudan, Yogyakarta	1295
Hari Kusuma Satria Negara, Sadi	
<i>Start Up</i> Bisnis Kuliner Di Desa Srimartani	1301
Hastho Joko Nur Utomo, Eny Endah Pujiastuti, Heru Cahya Rustamaji	
Pendampingan Peningkatan Kreativitas Anak Tunarungu Di Slb Karnnamanohara Yogyakarta	1307
Herlina Jayadianti, Juwairiah, Hari Prapcoyo, Frans Richard K	
Pelatihan Pengelolaan Sampah Organik Dan Anorganik Pada Warga Dusun Gesikan, Kelurahan Panggunharjo, Kabupaten Bantul	1313
Ika Wahyuning Widiarti, Eni Muryani, Khauroun Nazilatul Udhma	
Aplikasi Media Inovasi Kreatif Dan Media Pemasaran Digital Pada Kerajinan Kulit Di Bangunharjo, Sewon, Bantul Yogyakarta	1323
Indra Kusumawardhani, Dian Indri Purnamasari	
Peningkatan Kualitas Produk Kerajian Akar Bambu Dengan Mengimplementasi Proses Bisnis Mass Customization (Desa Pokak, Ceper, Klaten)	1331
Intan Berlianty, Irwan Soejanto, Yuli Dwi Astanti	
Upaya Peningkatan Cadangan Airtanah Yang Berwawasan Lingkungan	1338
Jaka Purwanta, Suharwanto, Dan Trismi Ristyowati	
Pendampingan Optimalisasi <i>Branding</i> Dan Sosialisasi Hki Pada Komunitas UMKM Kompak Jogis Di Yogyakarta	1344
Kartika Ayu Ardhanariswari, Ari Wijayanti, Ninik Probosar	
Pbm Kelompok Tani Budidaya Ikan Hias Di Desa Argomulyo Sedayu Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta	1350
Mangaras Yanu Florestiyanto, Wilis Kaswidjanti	
Pengolahan Pisang Dan Pupuk Kandang Cair Di Dusun Jambon Desa Bawuran Pleret Kab. Bantul	1355
Maryana, Bargumono	
Literasi Energi Migas Dan Panas Bumi Pada Guru Dan Siswa Sd	1362
Indah Widiyaningsih, M.Th. Kristiati Ea, Yudhi Wahyu Kusuma	

Pendampingan Tata Kelola Koperasi Batik Umkm Tas Rajut Berbasis Sistem Informasi Web Dan Standar Akuntansi	1367
Paryati, Andri Perdana	
Penguatan Kapasitas Kelembagaan Dalam Pengembangan Desa <i>Ecotourism</i> Berbasis Kearifan Lokal	1373
Prayudi, Muhammad Edy Susilo	
Pemanfaatan Lahan Pekarangan Dengan Irigasi Limpahan Air Pam Untuk Meningkatkan Pendapatan Petani Desa Monggol, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul, Daerah Istimewa Yogyakarta	1384
Purbudi Wahyuni, Didi Saidi, Olga Sisca Novaryan Scandisktia	
Penerapan Teknologi Pembuatan Bioaktivator Untuk Meningkatkan Nutrisi Pakan Sapi Potong Di Kelompok Peternak "Lembu Berkah"	1391
Puryani, Daru Retnowati	
Pbm Karak Beras Dusun Mlese, Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten, Propinsi Jawa Tengah	1398
Saupatika Kancana, Indro Herry Mulyanto	
Filosofi Penciptaan Motif Batik Tulis Banyuripan Klaten	1405
Sigit Haryono, Lukmono Hadi, Rifqi Syarif Nasrulloh, Nur Muhammad Miftah	
Peningkatan Ekonomi Berbasis Tanaman Kelor Untuk Pembuatan Sabun Kecantikan	1411
Sri Suryaningsum, Heru Sigit Purwanto	
Pengembangan Produk Halal Bagi Ukm Di Dukuh Tangkisan Desa Hargomulyo Kokap Kulon Progo Yogyakarta	1417
Suratna, Adi Soeprapto, Simon Pulung Nugroho	
Peningkatan Daya Saing Ukm Bakpia Melalui Mekanisasi Peralatan Produksi, Perbaikan Manajemen Usaha, Dan Perlindungan Merek Produk	1424
Sutrisno, Dyah Rachmawati Lucitasari	
Peningkatan Nilai Tambah Olahan Rebung Menjadi "Bakso" Sebagai Upaya Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Dan Upaya Penyelamatan Lingkungan Desa Bulaksalak, Cangkringan, Sleman, Diy Sebagai Kawasan Rawan Erupsi Merapi	1432
Tugiyo, Yekti Utami	
Pengabdian Bagi Masyarakat Pada Destinasi Digital Kaki Langit, Desa Mangunan Dalam Rangka Peningkatan Literasi Komunikasi Pemasaran Berbasis Aplikasi Android	1438
Yenni Sri Utami, Nur Heri Cahyana, Agus Sasmita Aribowo, Oliver Samuel Simanjuntak	

PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM) KELOMPOK PENGRAJIN ANYAMAN BAMBU PRIMA BAMBU DALAM RANGKA PENINGKATAN ASPEK PRODUKSI

Oliver Samuel Simanjuntak¹, Darban Haryanto²

¹Jurusan Teknik Informatika, Fakultas Teknik Industri, UPN “Veteran” Yogyakarta

²Jurusan Agroteknologi, Fakultas Pertanian, UPN “Veteran” Yogyakarta

e-mail: oliver.simanjuntak@upnyk.ac.id, darbanharyanto@ymail.com

Abstract

Seperti industri kreatif lainnya, aspek produksi Prima Bambu tidak luput dari tuntutan inovasi. Aspek produksi memegang peranan penting dalam proses pengembangan kelompok Prima Bambu. Hal ini dapat dilihat dari seluruh model pengembangan yang ada, dimana isu hasil produksi yang tidak layak menjadi masalah yang penting dan pelik di kelompok Prima Bambu. Aspek produksi anyaman bambu Prima Bambu memiliki permasalahan seperti berikut: ketersediaan bahan baku bambu dan irat bambu, produk bambu yang mengeluarkan bubuk dikarenakan kutu bambu, irat yang kasar/berbuluh. Permasalahan memberikan gambaran yang lebih nyata mengenai persoalan dari sebuah alur aspek produksi yang tidak terkelola dengan baik di Prima Bambu. Berdasar permasalahan yang ada, Tim PKM UPN “Veteran” Yogyakarta memberi pelatihan dan pendampingan dalam rangka peningkatan kualitas irat bambu. Pelatihan dan pendampingan yang telah terlaksana dapat dijabarkan sebagai berikut: 1) Pelatihan dan pendampingan untuk menjamin ketersediaan bambu. Pelatihan dan pendampingan dilakukan tim PKM dengan pelatihan pembudidayaan tanaman bambu. 2) Pelatihan dan pendampingan untuk menjamin ketrampilan *treatment* bambu dalam rangka jaminan anyaman bambu yang awet, halus dan kuat. Pelatihan dan pendampingan berupa pengembangan peralatan untuk pewarnaan, penghalusan buluh, dan pengawetan sebagai penanganan permasalahan produksi di Prima Bambu. Berdasar pelatihan dan pendampingan PKM yang telah terlaksana, pengurus dan anggota Prima Bambu mampu meningkatkan aspek produksi produk. Peningkatan aspek produksi anyaman bambu dapat ditunjukkan dengan hasil sebagai berikut: 1) bambu sebagai bahan baku tercukupi, 2) irat bambu tercukupi, 3) pewarnaan irat bambu, 4) irat bambu tidak berbuluh, dan 5) irat bambu tidak berbuluh (irat bambu halus). Pengurus dan anggota Prima Bambu termotivasi membudidayakan pohon bambu sebagai bahan baku anyaman bambu, serta peningkatan cara berpikir pengurus Prima Bambu terkait kualitas produk dengan *treatment* irat bambu.

Keywords: *program kemitraan masyarakat, anyaman bambu, aspek produksi*

PENDAHULUAN

Kerajinan bambu berarti kerajinan tangan yang bahan utamanya adalah bambu. Untuk dapat dipergunakan sebagai bahan kerajinan, bambu harus dikerjakan dengan pemotongan dan pembelahan sampai diperoleh irat bambu. Irat bambu adalah penampang memanjang dari ruas bambu yang merupakan hasil sayatan tipis dari bambu terbelah yang tidak mengandung kulit (Sumpena, 2017). Irat bambu menjadi bahan utama untuk produk kerajinan irat bambu yang digunakan berasal dari pohon bambu yang tidak terlalu muda dan tidak terlalu tua sehingga mudah untuk dianyam. Anyaman bambu menghubungkan irat bambu tanpa alat bantu sehingga tidak saling terlepas. Anyaman bambu dapat dibuat secara terbuka atau rapat dan dianyam dengan dua irat bambu yang terletak tegak lurus, atau dengan tiga irat bambu yang terletak miring satu sama (Utomo, 2016).

Pengoptimalan potensi kerajinan anyaman bambu yang ada di Kabupaten Sleman, Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dilakukan pemerintah dengan penetapan sentra-sentra industri anyaman bambu. Salah satu daerah sentra kerajinan bambu yang ada di Kabupaten Sleman berada di desa Sumberagung (Mulanari, 2019). Desa Sumberagung memiliki dua dusun yang menjadi sentra kerajinan anyaman bambu, yakni dusun Tegal dan dusun Malangan.

Dusun Malangan merupakan dusun yang memiliki warisan leluhur berupa adat istiadat, budaya dan kerajinan anyaman bambu. Pada awalnya anyaman bambu yang dibuat warga sekitar digunakan hanya untuk kebutuhan rumah tangga sehari-hari. Namun lambat laun anyaman bambu ini digarap hingga bernilai ekonomis. Sehingga pada akhirnya mulai banyak penduduk Dusun Malangan yang menjadi pengrajin anyaman bambu. Dusun ini pun mendapatkan predikat sebagai desa wisata anyaman bambu oleh Pemerintah Kabupaten Sleman pada tahun 2012. Dari total penduduk Dusun Malangan, 55% penduduk memiliki mata pencaharian sebagai pengrajin anyaman bambu dan tergabung dalam beberapa kelompok pengrajin. Salah satu kelompok pengrajin yang sedang berkembang adalah Prima Bambu.

Saat ini kelompok pengrajin Prima Bambu memiliki anggota sebanyak 9 (sembilan) orang pengrajin yang diketuai oleh Bapak Sarjiman. Kelompok pengrajin Prima Bambu belum lama berdiri yaitu pada tahun 2014. Untuk memperlancar kegiatan usahanya, kelompok kerajinan Prima Bambu melaksanakan pertemuan rutin sebulan sekali yang dilaksanakan pada hari Jum'at pertama disetiap bulannya. Prima Bambu memiliki slogan “Usaha Guyub Akur, Kekeluargaan, Rejeki Lancar”. Prima Bambu dibentuk sebagai wadah para pengrajin untuk berdiskusi dan berkembang secara bersama dalam beberapa aspek sebagai berikut: a) Pemanfaatan fasilitas pinjaman modal usaha, b) Pengembangan kemitraan usaha, c) Peningkatan pemasaran produk, d) Peningkatan aspek produksi



Gambar 1. Tim PKM UPN “Veteran” Yogyakarta bersama Anggota Prima Bambu

Dari aspek produksi, rangkaian proses produksi kerajinan anyaman bambu juga terbilang panjang dan rumit. Tahapan produksi kerajinan anyaman bambu Prima Bambu yaitu: pembudidayaan bambu, pengelolaan bambu menjadi irat bambu, penghalusan irat dan pembakaran serat tipis irat, pewarnaan, menganyam, dan terakhir pengemasan. Aspek produksi sebagai dasar untuk menghasilkan produk anyaman bambu yang “baik”. Menurut Murti (2018) dan Prihadi (2014), penentuan motif, desain hingga teknik penganyaman bambu menjamin produksi bambu yang berkualitas. Penentuan motif dilakukan agar dapat menentukan bentuk dan warna apa saja yang akan digunakan nantinya (Masri, 2010). Sesuai dengan pola motif yang telah ditentukan, penganyaman dilakukan dengan cara menyusun irat secara vertikal, horizontal, maupun diagonal. Pengerjaan ini harus dilakukan dengan teliti karena akan berpengaruh pada hasil akhir anyaman.

Seperti industri kreatif lainnya, aspek produksi Prima Bambu tidak luput dari tuntutan inovasi. Aspek produksi memegang peranan penting dalam proses pengembangan kelompok Prima Bambu. Hal ini dapat dilihat dari seluruh model pengembangan yang ada, dimana isu hasil produksi yang tidak layak menjadi masalah yang penting dan pelik di kelompok Prima Bambu. Aspek produksi anyaman bambu Prima Bambu memiliki permasalahan seperti berikut: ketersediaan bahan baku bambu dan irat bambu tergantung pada pemasok, produk bambu yang mengeluarkan bubuk dikarenakan irat bambu termakan kutu bambu, irat bambu yang kasar/berbuluh yang dapat melukai tangan, belum ada proses pewarnaan. Permasalahan memberikan gambaran yang lebih nyata mengenai persoalan dari sebuah alur aspek produksi yang tidak terkelola dengan baik di Prima Bambu. Berdasar permasalahan yang ada, Prima Bambu memerlukan kegiatan PKM dalam peningkatan kualitas irat bambu.

LUARAN

Dari kegiatan “Program Kemitraan Masyarakat (PKM) kelompok pengrajin anyaman bambu Prima Bambu dalam rangka peningkatan aspek produksi” yang telah dilaksanakan, memiliki luaran sebagai berikut:

- a. Ketersediaan bahan baku berupa bambu. Dengan pemanfaatan lingkungan sekitar yang kosong, Prima Bambu dapat menjadi mandiri dan tercadang dalam pemenuhan kebutuhan bahan baku (bambu) dalam aspek produksi irat bamboo (sebagai alternatif: ketidaktergantungan bahan baku oleh pemasok bambu).
- b. Peningkatan kualitas irat bambu. Dengan perlakuan khusus/ *treatment* kepada irat bambu membuat produk anyaman bambu yang lebih berkualitas, awet, halus, kuat dan tidak termakan oleh kutu bambu. Peningkatan kualitas irat bambu memastikan dukungan aspek produksi bagi produk anyaman bambu yang berkualitas.

METODE PENYELESAIAN MASALAH

Dengan permasalahan mitra yang telah diuraikan, solusi alternatif kegiatan dapat dijabarkan lebih lanjut dan dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 1. Metode penyelesaian masalah

MASALAH	METODE PENYELESAIAN MASALAH
Ketergantungan pada pihak luar sebagai penyedia bahan baku (bambu)	Pelatihan peningkatan ketrampilan pembudidayaan bambu di lahan-lahan kosong disekitar rumah (kemandirian pembudidayaan bambu)

MASALAH	METODE PENYELESAIAN MASALAH
Kualitas produk anyaman bambu tidak kuat dari kutu bambu, hasil yang kasar (banyak buluh / belum halus) dan tidak menarik	Pelatihan ketrampilan <i>treatment</i> anyaman bambu agar awet, halus dan kuat dengan mengembangkan peralatan untuk pembakaran, pewarnaan, dan pengawetan.

Proses pencarian solusi terhadap permasalahan yang ada, dilakukan melalui pendekatan dan diskusi bersama dari pelaksana Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dan pengurus kelompok Prima Bambu. Diskusi yang dilaksanakan diharapkan dapat mensinergikan kegiatan-kegiatan dalam rangka penguatan produksi. Metode pendekatan dan diskusi terhadap kebutuhan bahan baku dan peningkatan kualitas produk kepada pengurus Prima Bambu, dilakukan dengan pemberian pelatihan dan pendampingan dalam rangka peningkatan kemampuan kepada pengurus (pada khususnya) dan anggota (pada umumnya).

Permasalahan mitra yang diuraikan di atas dapat diselesaikan pendekatan pelatihan dan pendampingan. Metode ini dirasakan paling tepat untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Melalui pelatihan maka aspek-aspek strategis dan teknis dapat dilakukan. Materi pelatihan menggunakan media transfer teknologi berupa modul tertulis, tayangan dan video serta praktek secara langsung di lapangan. Pendampingan juga diharapkan mampu memastikan program-program perbaikan dilaksanakan secara konsisten. Tim pelaksana dibantu oleh mahasiswa akan secara intens membantu mitra untuk keluar dari permasalahan-permasalahan utama. Tim juga akan melibatkan mitra secara aktif pada setiap kegiatan. Hal ini karena mitra yang mengetahui pasti permasalahan yang dihadapi, apa yang diinginkan, dan bagaimana mereka menjalankan usahanya sesuai yang akan diperbarui.

Pelatihan dan pendampingan dapat mensinergikan kegiatan-kegiatan dalam rangka penguatan produksi. Metode pendekatan dan diskusi terhadap kebutuhan bahan baku dan peningkatan kualitas produk, kepada pengurus dan anggota Prima Bambu. Pelatihan dan pendampingan dilakukan secara bersama-sama sehingga akan mendapatkan hasil yang diharapkan. Baik permasalahan maupun solusi yang harus diambil telah mendapatkan kesamaan pandang antara pengusul dan Kelompok Prima Bambu sehingga diharapkan apabila PKM ini terealisasi akan mendapatkan dukungan yang nyata dari pihak-pihak terkait.

Pelaksanaan kegiatan melalui 3 (tiga) tahap yaitu persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Tahapan persiapan dapat dijabarkan sebagai berikut: a) Koordinasi dengan mitra, b) Identifikasi permasalahan, c) Penyusunan pendekatan, prosedur dan metode, d) Telaah praktek terbaik. Setelah tahapan persiapan, maka dilaksanakan tahap pelaksanaan. Tahap pelaksanaan dapat dijabarkan sebagai berikut: a) Persiapan pelatihan dan pendampingan, b) Inventarisasi sarana dan prasarana, c) Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan.

Pada tahap pelaksanaan kegiatan PKM yang akan dilaksanakan dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Pelatihan peningkatan ketrampilan pembudidayaan bambu di lahan-lahan kosong disekitar rumah (kemandirian pembudidayaan bambu) sebagai penanganan permasalahan produksi di Bambu Prima
2. Pelatihan ketrampilan *treatment* irat bambu agar awet, halus dan kuat. Mengembangkan peralatan untuk pengolahan, pewarnaan, dan pengawetan irat bambu sebagai penanganan permasalahan produksi di Bambu Prima



Gambar 2. Pelatihan peningkatan ketrampilan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program yang telah dilaksanakan sesuai dengan tahapan sebagaimana diuraikan pada bagian metodologi, telah menghasilkan beberapa hasil sebagai berikut:

- a. Ketersediaan bahan baku dalam pasokan kebutuhan bambu bagi Prima Bambu secara memadai dan mandiri. Pelatihan PKM melaksanakan pembudidayaan tanaman bambu di lahan-lahan kosong disekitar rumah pengurus dan anggota Prima Bambu. Hasil dan pembahasan terkait ketersediaan bahan baku dapat dijabarkan sebagai berikut:
 - Kesesuaian jenis bambu dengan kondisi lahan di lahan-lahan kosong disekitar rumah pengurus dan anggota Prima Bambu. Lahan yang akan ditanami bambu berada di lahan kering yang tidak pernah tergenang air atau lahan basah yaitu tanah-tanah yang sering atau sesekali tergenang air. Sehingga melalui PKM ini, bambu yang tepat digunakan adalah bambu apus.
 - Kesesuaian jenis bambu dengan iklim. Mempertimbangkan iklim di lokasi Prima Bambu berdasar klasifikasi iklim Schmidt dan Ferguson dikenal iklim dengan tipe-tipe hujan A, B, C, D, E, dan F. Makin basah iklim (A) makin banyak jenis bambu yang dapat dipilih dan sebaliknya makin kering (F) makin berkurang jenis bambu yang dapat dipilih. Iklim yang cocok untuk mengusahakan bambu adalah tipe iklim hujan A dan B dimana semua jenis bambu dapat tumbuh. Sehingga melalui PKM ini, bambu yang tepat digunakan adalah bambu apus.
 - Memastikan kesiapan penanaman. Sebelum ditanami maka tanah harus dibersihkan dari semak belukar dan atau alang-alang harus dibabat jika ada pohon harus ditebang. Tinggi babatan rata dengan tanah. Hasil babatan dikumpulkan untuk disiapkan sebagai bahan kompos pupuk hijau dan yang berkayu dibakar.
 - Penyiapan bibit bambu. Pemilihan jenis bahan bibit dalam perbanyak bambu industri sangat dipengaruhi oleh jenis bambu yang dikaitkan dengan morfologi batang.
 - Penanaman. penanaman bambu harus dilakukan pada musim hujan yaitu bulan-bulan Desember, Januari dan paling lambat bulan Pebruari. Penanaman bibit yang tidak tepat waktu menyebabkan banyak kematian.
 - Pemeliharaan. Pemeliharaan dilakukan jika ada tanaman yang kurang sehat. Kegiatan pemeliharaan tidak dapat ditunda-tunda dan lakukan kontrol setiap bulan. Jika pemeliharaan tertunda lama maka pertumbuhan bibit bambu akan terhambat. Proses pemeliharaan dilakukan Tim dengan cara membersihkan area sekitar penanaman sehingga tidak tertutupi oleh tanaman sekitar.



Gambar 3. Ketersediaan bibit bambu apus sebagai bahan kerajinan anyaman bambu



Gambar 4. Penanaman bambu



Gambar 5. Pemeliharaan bambu

- Penebangan. Tanaman bambu dipanen pertama kali pada umur 5 tahun yang dilakukan terhadap batang generasi ketiga. Setelah itu, panen dilakukan setiap tahun terhadap batang-batang bambu generasi keempat, kelima dan seterusnya. Penebangan dilakukan pada musim kemarau agar diperoleh kualitas batang yang baik. Batang ditebang pada bagian pangkal (5 –10 cm) dengan kapak atau golok dan setelah itu ditarik untuk dipangkas cabang-cabangnya. Selanjutnya batang dipotong-potong sekitar 4 (empat) meter dari pangkal untuk memudahkan pengangkutan. Bersamaan dengan kegiatan penjarangan sebenarnya bambu sudah dimulai penebangan pertama. Batang-batang yang ditebang adalah batang-batang generasi pertama dan kedua. Penebangan pertama ini sebenarnya produk dari kegiatan pemeliharaan sehingga batang-batang yang

ditebang tergolong masih kecil-kecil. Penebangan kedua, ketiga dan seterusnya akan dilakukan setiap tahun dan batang-batang yang ditebang adalah batang-batang dari generasi ketiga, keempat dan seterusnya.

- b. Peningkatan ketrampilan Prima Bambu dalam melaksanakan *treatment* anyaman bambu agar awet, halus dan kuat. Mengembangkan pengolahan, pewarnaan, dan pengawetan irat bambu sebagai penanganan permasalahan produksi di Bambu Prima, yang dapat dijabarkan sebagai berikut:
- Pengolahan bambu menjadi irat bambu. Proses pengerjaan bambu menjadi irat bambu dimulai dari bahan baku bambu apus dengan panjang rata-rata 6 meter kemudian dipotong menjadi 2 batang dengan panjang masing-masing 3 meter. Bambu dibelah menjadi beberapa bilahan dengan lebar sekitar 1,5 cm. Bilahan-bilahan tersebut kemudian diirat secara manual menjadi beberapa iratan. Satu bilahan bisa diirat menjadi 34 iratan.



Gambar 6. Proses irat bambu

- Pengawetan Bambu. Secara umum terdapat 2 jenis metode pengawetan bambu, yaitu: metode non-kimia dan metode kimia. Metode nonkimia (tradisional) telah digunakan sejak lama di daerah pedesaan. Kelebihan metode ini yaitu: tidak membutuhkan biaya dan dapat dilakukan sendiri tanpa penggunaan alat-alat khusus. Metode non-kimia, misalnya: curing, pengasapan, pelaburan, perendaman dalam air dan perebusan. Sedangkan pada metode pengawetan menggunakan bahan kimia biasanya menggunakan bahan pengawet. Bahan pengawet yang terkenal adalah *Copper-Chrome-Arsenic* (CCA). Metode kimia relatif mahal tetapi menghasilkan perlindungan yang lebih baik. Keberhasilan metode ini sangat tergantung pada ketepatan konsentrasi larutan pengawet yang diberikan. Metode kimia misalnya: metode Butt Treatment, metode tangki terbuka, metode Boucherie, dan fumigasi (dengan senyawa metilbromida).
- Pewarnaan. Proses pewarnaan dilakukan dengan merebus bahan ke dalam larutan yang telah dicampur dengan pewarna sintetis wenter. Perbandingan air dengan pewarna disesuaikan dengan kebutuhan warna yang diinginkan. Setelah campuran mendidih, bahan dibasahi terlebih dahulu, kemudian dimasukkan ke dalam tempat perebusan. Selama 15 menit, bahan tersebut direbus dan diaduk-aduk, kemudian tempat perebusan diangkat dan didinginkan bersama bahan selama 12 jam. Setelah didinginkan bahan dapat diangkat dan dipisahkan kemudian dicuci air bersih dan dijemur hingga kering. Pemutihan bahan para perajin menggunakan hidrogen peroksida (H₂O₂). Caranya dengan mencampurkan H₂O₂ dengan air bersih ke dalam wadah kemudian

diaduk sampai rata lalu memasukkan lembaranbambu, direndam selama 24 jam. Setelah itu diangkat dan dibersihkan kemudian dijemur kembali hingga kering dan siap untuk dianyam.



Gambar 7. Pengawetan bambu melalui perebusan



Gambar 8. Bahan pewarnaan bambu warna merah



Gambar 9. Pewarnaan bambu warna natural (pemutih-H2O2) dengan teknik kuas

- Penjemuran. Tahapan berikutnya adalah penjemuran irat. Penjemuran dilakukan dibawah sinar matahari langsung. Pada tahapan ini irat yang dijemur adalah irat yang melalui proses pewarnaan. Proses ini dilakukan selain untuk mengeringkan irat juga untuk memastikan warna meresap kedalam irat sehingga warna lebih tahan lama.
- Penentuan disain dan motif anyaman oleh Prima Bambu. Pada tahapan ini pengerajin Prima Bambu menentukan desain dan motif anyaman yang akan dibuat. Desain dan motif selanjutnya disebar / didistribusiakan kepada para anggota. Desain yang dibuat dan ditentukan berdasarkan bentuk anyaman yang akan diproduksi karena untuk menghasilkan setiap barang anyaman menggunakan ukuran lebar dan tebal irat yang berbeda-beda.

- Penghalusan produk anyaman bambu. Pada tahapan ini pengerajin Prima Bambu menghaluskan atau menghilangkan buluh pada produk anyaman bambu yang telah dibuat. Produk anyaman bambu dibakar dengan api untuk menghilangkan buluh. Dengan api, buluh pada anyaman bambu akan terbakar sehingga produk akan lebih halus dan tak berbuluh.



Gambar 10. Penjemuran irat bambu



Gambar 11. Penganyaman sesuai desain dan motif yang telah ditentukan



Gambar 12. Penghalusan produk anyaman bambu dengan teknik bakar

Selain dari ketercapaian target dan luaran, keberhasilan program juga dievaluasi berdasarkan kemanfaatannya, baik secara individu maupun kelompok. Secara umum program berjalan dengan sangat baik dan sangat bermanfaat bagi Prima Bambu. Secara rinci, hasil evaluasi kemanfaatan yang timbul sebagai akibat dari kegiatan-kegiatan ini.



Gambar 13. Produk anyaman bambu Prima Bambu yang berkualitas

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pelaksanaan "Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Kelompok Pengrajin Anyaman Bambu Prima Bambu dalam Rangka Peningkatan Aspek Produksi" dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Aspek produksi anyaman bambu pada anggota dan pengurus Prima Bambu mengalami peningkatan. Peningkatan aspek produksi anyaman bambu dapat ditunjukkan dengan ketersediaan bahan baku bambu dan irat bambu yang cukup, produk bambu yang tidak lagi berbuluh, dan irat bambu yang tidak berbuluh /halus.
2. Kegiatan yang telah dilakukan meliputi:
 - Pelatihan dan pendampingan untuk menjamin ketersediaan bambu. Pelatihan dan pendampingan berupa pembudidayaan tanaman bambu yang dapat memasok kebutuhan bambu bagi Prima Bambu secara memadai dan mandiri. Rician tema kegiatan pelatihan dan pendampingan dapat dijabarkan sebagai berikut: kesesuaian jenis bambu dengan kondisi lahan; kesesuaian jenis bambu dengan iklim; persiapan penanaman; Persiapan bibit bambu; Penanaman; Pemeliharaan; Penebangan)
 - Keterampilan *treatment* anyaman bambu agar awet, halus dan kuat. Mengembangkan peralatan untuk pewarnaan, dan pengawetan sebagai penanganan permasalahan produksi di Bambu Prima
3. Dampak yang timbul sebagai akibat dari kegiatan-kegiatan ini adalah:
 - Pengurus tersadar akan permasalahan aspek produksi produk Prima Bambu.
 - Pengurus Prima Bambu termotivasi membudidayakan pohon bambu sebagai bahan baku anyaman bambu
 - Peningkatan cara berpikir pengurus Prima Bambu terkait kualitas produk dengan *treatment* irat bambu.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat (DRPM) Ditjen Penguatan Risbang Kemenristekdikti; dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta atas dukungan finansial dan moral serta kepada pengurus/anggota Prima Bambu atas kerja sama yang telah diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Masri, Andry 2010. *Ekplorasi Material, Sebuah Upaya Untuk Mendapatkan Kebaruan Pada Produk Kerajinan Bambu*. Institut Teknologi Nasional
- Mulandari, Henny dan Sri Rahayu Budiani. 2019. Pola Pemasaran Industri Kerajinan Bambu di Kabupaten Sleman. *Jurnal Geografi*
- Murti, Kusuma AH., Murwandani, Nunuk Giari. 2018. *Kerajinan Anyam Bambu di Sanggar Hamid Jaya Desa Gintangan kecamatan Rogojampi Kabupaten Banyuwangi*. Jurnal Seni Rupa.
- Prihadi. Wisnu Rachmad, 2014, *Laporan Observasi Proses Pengawetan Bambu (Pengawetan pada Industri CV. Sahabat Bambu)*. Universitas Negeri Yogyakarta: Pengkajian dan Penerapan Teknologi.
- Sumpena dan Jemadi. 2017. Teknologi Tepat Guna Mesin Irat Bambu untuk Meningkatkan Produksi bagi Pengrajin Bambu Gedek di Desa Karangnom, Kec. Klaten Utara, Kab. Klaten, Prop. Jawa Tengah. *Jurnal POLITEKNOSAINS*
- Utomo, Waya Theresia (2016) *landasan konseptual perencanaan dan perancangan pusat seni kerajinan bambu di desa wisata brajan yogyakarta*. Universitas Atma Jaya Yogyakarta

INTERPRETASI DATA GEOLISTRIK UNTUK MENENTUKAN LETAK TITIK SUMUR BOR AIR DI DESA TAYUBAN, PANJATAN, KULONPROGO

Dyah Rini Ratnaningsih, Sayoga Heru Prayitno, Sari Bahagiarti, M. Irhas Effendi
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta

ABSTRACT

The majority of the population of Tayuban Village, Panjatan sub-district, Kulonprogo district work in the agricultural sector, so irrigation development is very important for residents. There are a lot of problems that arise in the business of building agricultural facilities both natural, technological and human factors. The limited availability of water experienced by the community also becomes an obstacle for the community to develop the agricultural land.

Geoelectric investigation becomes a tool to overcome exploring for groundwater sources or aquifers based on measurements of currents and electric potential differences which can then be calculated resistivity price variations in the earth's surface layer below the measuring point (sounding point). Based on the results of geoelectric investigations around the location, it is recommended that the wellbore be placed at point 5 at a depth of 56.2 meters - 85.1 meters, point 4 at a depth of 47.6 - 100 meters and point 2 at a depth of 66.5 - 109.2 meters.

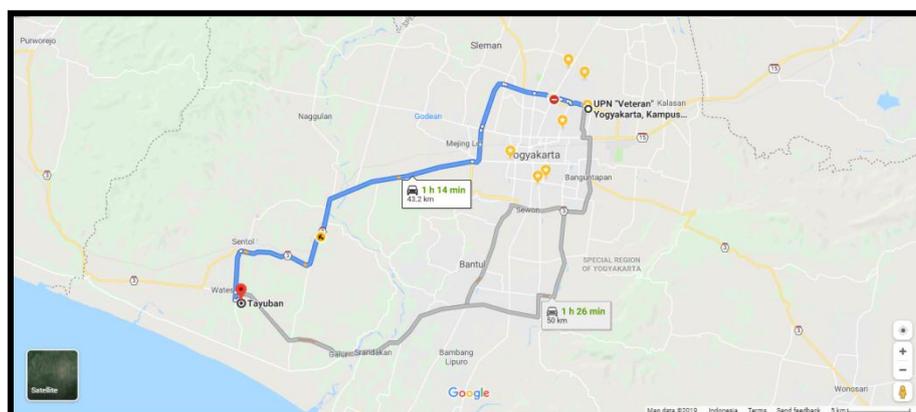
Keywords : irrigation, agricultural, geoelectric

PENDAHULUAN

Air tanah sebagai sumber daya air untuk keperluan air bersih dan irigasi dalam rangka mengairi lahan pertanian, akan tetapi pada daerah kering sulit untuk mengembangkannya dikarenakan terkendala biaya dan terbatasnya informasi data hidrogeologi pada daerah tersebut. Desa Tayuban merupakan wilayah dataran rendah dengan peruntukan tanahnya sebagai tanah ladang, tanah sawah dan tanah pekarangan

Keterbatasan ketersediaan air di desa Tayuban untuk irigasi mendorong peneliti untuk melakukan penyelidikan keberadaan air menggunakan geolistrik. Pada beberapa lokasi di Desa Tayuban sudah dilakukan pengeboran, namun air yang dihasilkan tidak cukup banyak. Hal itu dapat disebabkan lokasi dan kedalaman dari pengeboran untuk mencari sumber air tidak tepat.

Pada penelitian ini digunakan metode Geolistrik tahanan jenis 1D dengan konfigurasi Schlumberger untuk mengetahui lokasi dan kedalaman air, yaitu dengan mengalirkan arus listrik ke bumi kemudian membaca perbedaan potensialnya dimana bumi berperan sebagai tahanan, nantinya dari data arus dan perbedaan potensial kemudian diolah dan didapatkan data tahanan jenis. Dari data tahanan jenis kita dapat mengetahui jenis lapisan. Lokasi penelitian dapat ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Peta Lokasi Penelitian Desa Tayuban, Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulonprogo.
 (<https://www.google.com>)

KAJIAN TEORI

Salah satu metode geofisika yang dapat mendeteksi adanya lapisan bawah permukaan adalah metode geolistrik resistivitas (Birlina dkk. 2013). Metode geolistrik resistivitas merupakan metode geolistrik yang mempelajari sifat resistivitas (tahanan jenis) listrik dari lapisan batuan di dalam bumi (Hendrajaya dan Idam, 1990). Metode ini telah diterapkan untuk memodelkan struktur batuan bawah permukaan di Daerah Bua'e, Kab. Sidrap (Nurfalaq, 2016).

Pada metode ini arus listrik diinjeksikan ke dalam bumi melalui dua buah elektroda arus dan dilakukan pengukuran beda potensial melalui dua buah elektroda potensial. Dari hasil pengukuran arus dan beda potensial listrik akan dapat dihitung variasi harga resistivitas pada lapisan permukaan bumi di bawah titik ukur (*sounding point*) (Apparao, 1997).

Berdasarkan harga resistivitas listriknya, batuan/mineral digolongkan menjadi 3 (Santoso, 2002), yaitu :

1. Konduktor baik : $\rho < 1.000 \Omega m$
2. Konduktor pertengahan: $\rho = 1.000 - 5.000 \Omega m$
3. Isolator : $\rho > 5.000 \Omega m$

Dengan menggunakan data arus dan beda potensial, dapat dihitung tahanan jenis batuan, dan dapat dianalisa jenis perlapisan yang ada. Data tersebut diplot kedalam program IP2Win, dan dari data tersebut akan menghasilkan sebuah kurva *sounding*. Tabel-1 digunakan sebagai pedoman dalam perkiraan akuifer di daerah penelitian.

Tabel 1. Tabel Resistivitas Batuan (John Willey & Sans).

Lapisan	ρ (Ohm.m.)
Air (udara)	0
Batupasir	200 – 800
Pasir	1 – 1000
Lempung	1 -100
Airtanah	20 – 60
Kerikil	100 - 600

Catatan : Untuk lingkungan alluvial nilai $\rho \geq 10 \text{ Ohm.m}$ dianggap airtanah

Dengan mengasumsikan :

- Bumi berlapis secara horizontal, dan tiap lapisan bersifat homogen isotropis.
- Pemisahan lapisan yang satu dengan yang lain merupakan bidang batas antara dua resistivitas yang berbeda.

Apabila permukaan bumi diberi arus listrik (I), dengan potensial listrik (V) yang memenuhi persamaan Laplace :

$$\nabla^2 V = 0 \quad (1)$$

Dengan mengasumsikan bumi homogen isotropis, dan koordinat yang digunakan adalah koordinat bola, maka potensial pada suatu titik berjarak- r dari sumber arus yang membentuk setengah bola dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$V(a) = \frac{\rho \cdot I}{2 \cdot \pi \cdot a} \quad (2)$$

dimana ρ : adalah resistivitas (tahanan jenis) medium.

Karena di bumi tidak ada tanah yang homogen isotropis, maka tahanan jenis yang diperoleh dari pengukuran bukan merupakan tahanan jenis sebenarnya, melainkan tahanan jenis semu (ρ_s). maka persamaan (2) menjadi:

$$\rho_s = K_s (\Delta V / I) \quad (3)$$

dimana $K_s = ((AB)^2 - (MN)^2 / 4MN) \pi$; faktor geometri susunan elektroda Schlumberger.

Metode geolistrik tahanan jenis konfigurasi Schlumberger 1 (satu) dimensi dengan menggunakan alat resistivitymeter ditunjukkan oleh Gambar 2.



Gambar 2. Alat Resistivitymeter merek Naniura model NRD-300.

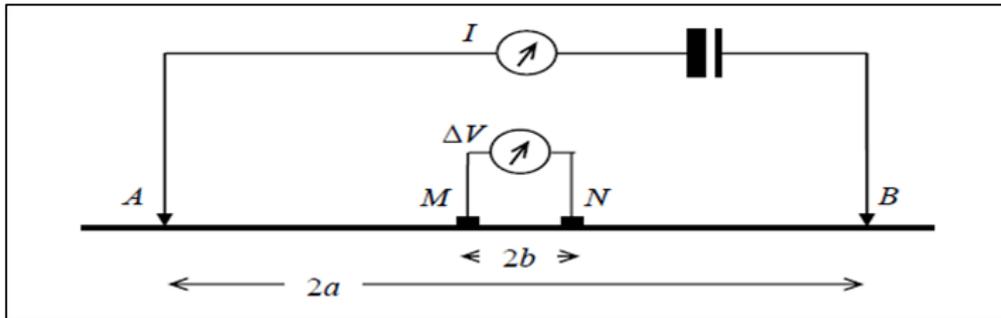
METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan untuk mendapatkan sebaran litologi bawah permukaan tanah adalah dengan menggunakan metode resistivitas *sounding* bertujuan mempelajari variasi resistivitas batuan di bawah permukaan bumi secara vertikal. Pada metode ini, pengukuran pada suatu titik *sounding* dilakukan dengan jalan mengubah-ubah jarak elektroda. Pengubahan jarak elektroda ini tidak dilakukan secara sembarang, tetapi mulai jarak elektroda kecil kemudian membesar secara gradual. Jarak elektroda ini sebanding dengan kedalaman lapisan batuan yang terdeteksi. Dari kedalaman lapisan batuan yang terdeteksi, akan diperoleh ketebalan dan resistivitas masing-masing lapisan batuan.

Adanya perbedaan harga hambatan jenis yang diperoleh mencerminkan adanya perbedaan litologi. Namun demikian, hal ini tidak menunjukkan bahwa setiap harga hambatan jenis mewakili satu jenis litologi (Badaruddin, 2016). Harga hambatan jenis dari litologi merupakan harga kisaran. Selain berdasarkan pada harga resistivitasnya, untuk menduga jenis litologi juga didukung oleh data geologi, hidrogeologi dan faktor formasi. Dengan mempertimbangkan hal-hal tersebut, maka nilai hambatan jenis yang diperoleh

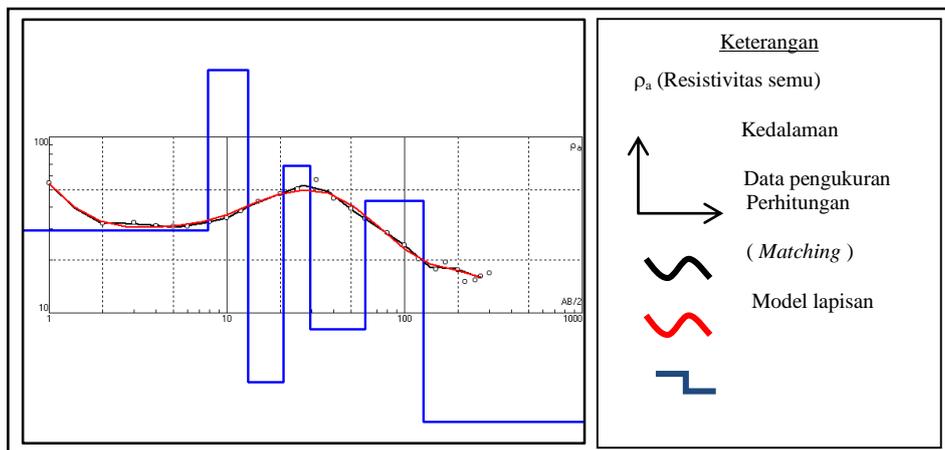
diinterpretasi sebagai berikut :

Pengukuran nilai tahanan jenis tersebut dilakukan dengan cara menginjeksikan arus kedalam bumi kemudian ditangkap beda potensialnya sehingga dengan perumusan Ohm akan diperoleh tahanan. Kemudian tahanan ini dikalikan dengan faktor geometris dalam satuan meter yang bergantung pada jarak bentangan kabel elektroda arus dan potensial seperti susunan dalam Gambar 3.



Gambar 3. Konfigurasi Schlumberger

Dengan data yang didapatkan, yaitu besarnya arus dan beda potensial, maka dapat diketahui tahanan jenis batuan, dari tahanan jenis itulah maka dapat dianalisa jenis perlapisan yang ada. Data- data tersebut diplot kedalam program IP2Win, dan dari data tersebut akan menghasilkan sebuah kurva *sounding*. Dari gambaran kurva *sounding* inilah maka dapat diperkirakan kemungkinan adanya air tanah di bawah titik pengukuran berdasarkan pada nilai tahanan jenis lapisan yaitu antara 20 – 60 Ohm.m.



Gambar 4. Gambaran kurva *sounding*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengukuran geolistrik yang dilakukan pada Dusun 1, Kelurahan Tayuban, Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo ini dimaksudkan untuk memperoleh data dari lapangan berupa besarnya arus yang diinjeksikan ke dalam bumi melalui kedua elektroda arus. Selain besarnya arus yang diinjeksikan, dalam pengukuran ini juga diperoleh perbedaan potensial yang timbul antara kedua elektroda potensial. Penyelidikan dilakukan pada 5 titik sounding berturut turut adalah titik sounding 1 pada koordinat X:0406594 Y: 9126349 dengan elevasi 15 mdpl; titik sounding 2 pada koordinat X: 0406645 Y: 9126537 dengan elevasi 17 mdpl; titik sounding 3 pada

koordinat X: 0406928 Y: 9126675 dengan elevasi 10 mdpl; titik sounding 4 pada koordinat X: 0406729 Y: 9126164 dengan elevasi 27 mdpl; dan titik sounding 5 pada koordinat X: 0407704 Y: 9126698 dengan elevasi 13 mdpl.

Pada titik sounding 1 berdasarkan susunan lapisan dan bentuk kurva sounding, mengindikasikan air tanah pada kedalaman 1,2 meter – 12,4 meter, 21,4 meter– 32,6 meter, dan 92,5 meter – 148,7 meter. Pada titik sounding 2, air tanah pada kedalaman 1,9 meter – 3,7 meter, 9,6 meter – 13,4 meter, dan 66,5 meter – 109,2 meter. Pada titik sounding 3, air tanah pada kedalaman 1,2 meter – 2,8 meter, 8,8 meter – 12,1 meter, dan 28,8 – 77,8 meter. Pada titik sounding 4, air tanah berada pada kedalaman 1,1 meter – 2,9 meter, 8,4 meter – 17,5 meter, dan 47,6 meter – 100 meter. Sedangkan pada titik sounding 5 keberadaan air tanah pada kedalaman 3,4 meter – 5,4 meter, dan 56 – 85 meter.

Berdasarkan hasil penelitian di sekitar lokasi dan hasil penyelidikan geolistrik dari kelima titik sounding berpotensi mengandung air tanah dan lebih disarankan pengeboran dilakukan pada : titik 5 pada kedalaman 56,2 meter – 85,1 meter; titik 4 pada kedalaman 47,6 – 100 meter dan titik 2 pada kedalaman 66,5 – 109,2 meter.

KESIMPULAN

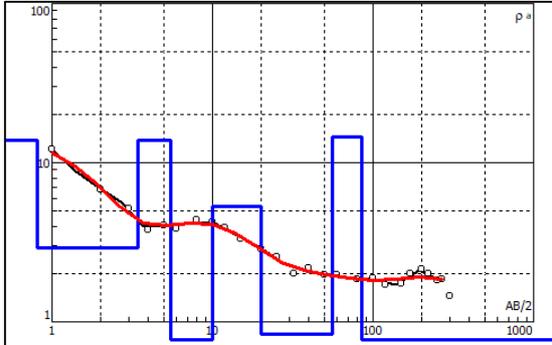
Berdasarkan hasil penyelidikan geolistrik *resistivity* 1D dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Titik 1 yang diduga adanya air pada kedalaman 1,2 meter – 12,4 meter 21,4 meter– 32,6 meter, dan 92,5 meter – 148,7 meter.
2. Titik 2 yang diduga adanya air pada kedalaman 1,9 meter – 3,7 meter, 9,6 meter – 13,4 meter, dan 66,5 meter – 109,2 meter.
3. Titik 3 yang diduga adanya air pada kedalaman 1,2 meter – 2,8 meter, 8,8 meter – 12,1 meter, dan 28,8 – 77,8 meter
4. Titik 4 yang diduga adanya air pada kedalaman 1,1 meter – 2,9 meter, 8,4 meter – 17,5 meter, dan 47,6 meter – 100 meter.
5. Titik 5 yang diduga adanya air pada kedalaman 3,4 meter – 5,4 meter, dan 56 – 85 meter.

REFERENSI

- Apparao, A., "Developments in Geoelectrical Methods, A.A. Belkema, Rotterdam, 1997.
- Badaruddin, : "Penyelidikan Lapisan Batuan Dengan Metode Geolistrik di Wilayah Balingara Kecamatan Ampana Tete Kabupaten Tojo Una-Una Sulawesi Tengah, Jurnal Ilmiah Universitas Tadulako, Vol 15. No 1, 2016.
- Birlina S., Darsono, Legowo B : Interpretasi Data Geolistrik untuk Memetakan Potensi Air Tanah dalam Menunjang Pengembangan Data Hidrogeologi di Kabupaten Jombang, Jawa Timur, Jurnal Fisika dan Aplikasinya, Vol 9, No. 2, Juni 2013
- Nurfalaq A., Manrulu RH., "Investigasi Penyebaran Lapisan Pembawa Emas Menggunakan Metode Geolistrik Resistivity di Kelurahan Latuppa", Seminar Nasional 2016 Kesiapan Daerah Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN, 2016.
- Nurfalaq A.: "Pemodelan Struktur Batuan Bawah Permukaan Daerah Bua'e Kabupaten Sidrap Menggunakan Metode Geolistrik Tahanan Jenis", Jurnal Ilmiah d'ComPutarE Volume 6 Nomor 1, 2016.
- Santoso, D., "Pengantar Teknik Geofisika", Penerbit ITB, Bandung, 2002.

LAMPIRAN



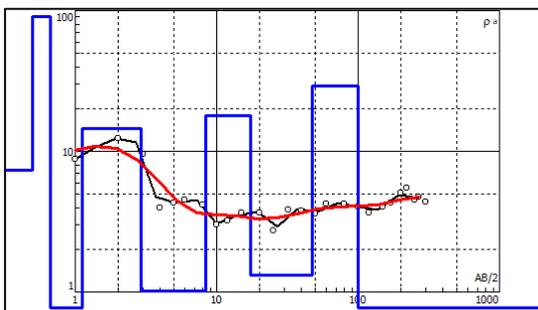
Gambar A.1. Kurva Sounding Titik 5

N	ρ	h	d	Alt
1	13.9	0.816	0.816	-0.816
2	2.93	2.61	3.42	-3.421
3	13.9	2.03	5.45	-5.454
4	0.583	4.61	10.1	-10.06
5	5.3	10	20.1	-20.1
6	0.834	36.1	56.2	-56.23
7	14.6	28.8	85.1	-85.07
8	0.0714			

Gambar A.2. Hasil Data Kurva Sounding Titik 5

Tabel A.1. Hasil Interpretasi Kurva Sounding Titik 5

Kedalaman (m)	ρ (Ohm.m.)	Lapisan
0 – 0,8	13,9	Top soil
0,8 – 3,4	2,93	Lempung
3,4 – 5,4	13,9	Airtanah permukaan
5,4 - 10	0,583	Lempung
10 – 20	5,3	Lempung pasiran
20 - 56	0,834	Lempung
56 – 85	14,6	Airtanah dalam
85 - ∞	0,0714	Lempung



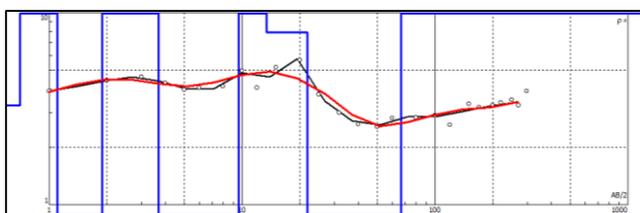
Gambar A.3. Kurva Sounding Titik 4.

N	ρ	h	d	Alt
1	7.4	0.5	0.5	-0.5
2	91.2	0.169	0.669	-0.6693
3	0.379	0.45	1.12	-1.12
4	14.5	1.78	2.9	-2.896
5	1.02	5.51	8.41	-8.406
6	18	9.06	17.5	-17.46
7	1.33	30.1	47.6	-47.56
8	29.1	52.4	100	-99.99
9	0.241			

Gambar A.4. Hasil Data Kurva Sounding Titik 4

Tabel A.2. Hasil Interpretasi Kurva Sounding Titik 4

Kedalaman (m)	ρ (Ohm.m.)	Lapisan
0 – 0,5	7,4	Top soil
0,5 – 0,6	91,2	Batupasir
0,6 – 1,1	0,379	Lempung
1,1 – 2,9	14,5	Airtanah permukaan
2,9 – 8,4	1,02	Lempung
8,4 – 17,5	18	Airtanah dangkal
17,5 – 47,6	1,33	Lempung
47,6 – 100	29,1	Airtanah dalam
100 - ∞	0,241	Lempung



Gambar A.4. Kurva Sounding Titik 2.

N	ρ	h	d	Alt
1	3.28	0.707	0.707	-0.7074
2	16.7	0.397	1.1	-1.104
3	0.757	0.777	1.88	-1.881
4	261	0.0629	1.94	-1.944
5	28.2	1.74	3.69	-3.687
6	0.352	5.93	9.61	-9.614
7	53.6	3.81	13.4	-13.42
8	7.89	8.31	21.7	-21.73
9	0.794	44.8	66.5	-66.5
10	22.1	42.7	109	-109.2
11	10.6			

Gambar A.5. Hasil Data Kurva Sounding Titik 2

Tabel A.3. Hasil Interpretasi Kurva Sounding Titik 2

Kedalaman (m)	ρ (Ohm.m.)	Lapisan
0 – 0,7	3,28	Top soil
0,7 – 1,1	16,7	Lempung pasiran
1,1 – 1,8	0,757	Lempung
1,8 – 1,9	261	Batupasir
1,9 – 3,7	28,2	Airtanah (tipis)
3,7 – 9,6	0,352	Lempung
9,6 – 13,4	53,6	Airtanah (tipis)
13,4 – 21,7	7,89	Lempung pasiran
21,7 – 66,5	0,794	Lempung
66,5 – 109,2	22,1	Airtanah dalam
109,2 - ∞	10,6	Lempung

IMPLEMENTASI STRATEGI KEPELOPORAN BIAYA DALAM RANGKA MENCIPTAKAN HARGA PRODUK BATIK TULIS WARNA ALAM TERJANGKAU

Titik Kusmantini¹, Hendri Gusaptono², Darban Haryanto³, Mahreni⁴

^{1, 2)} Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UPN Veteran Yogyakarta

³⁾ Prodi Agroteknologi, Fakultas Pertanian, UPN Veteran Yogyakarta

⁴⁾ Prodi Teknik Kimia, Fakultas Teknologi Industri, UPN Veteran Yogyakarta

Email korespondensi: kusmantini.titik@upnyk.ac.id

Abstrak

Penelitian ini menggunakan pendekatan induktif, karena topik penelitian adalah tentang strategi maka pilihan pendekatan induktif digunakan untuk meningkatkan pemahaman atas praktik strategi kepeloporan biaya (*Cost Leadership Strategy*) yang diperkuat dengan kemampuan di bidang produksi untuk memangkas segala hal yang sifatnya boros (*Lean Production*). Penyelidikan dan pengamatan dilakukan pada produsen batik tulis warna alam yang tersebar di tiga desa mitra dampingan PPDM (Program Pendampingan Desa Mitra- Hibah Pengabdian Masyarakat Kemendikti) yakni Desa Triharjo, Trimulyo dan Wukirsari di Kabupaten Bantul. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara mendalam (*indepth interview*) dengan beberapa informan kunci dan untuk meningkatkan validasi hasil penelitian digunakan teknik triangulasi dengan menambah informan dari tim ahli. Hasil penelitian tentang gangguan proses produksi yang dapat menghambat implementasi strategi kepeloporan biaya terdapat disimpul hulu dan hilir. Gangguan di simpul hulu adalah (1) pasokan bahan baku pewarna alami sering terkendala; (2) kemampuan olah limbah batik baik limbah padat dan limbah cair belum maksimal; (3) Alur proses produksi belum ditaati sepenuhnya dan (4) kepatuhan standar kualitas baik standar penggunaan bahan baku, standar waktu penyelesaian proses produksi masih lemah. Sementara gangguan di simpul hilir adalah (1) terjebak konsinyasi dagang yang tidak menguntungkan; (2) upaya promosi kurang; (3) kesadaran akan merek sebagai produk ramah lingkungan (*green product*) minim. Solusi transfer Iptek dan Teknologi Tepat Guna (TTG) yang telah diberikan: (1) TTG ekstraksi; (2) TTG pengolahan limbah batik skala rumah tangga; (3) Edukasi tentang keselarasan kualitas; (5) inkubasi koperasi; (6). Pendampingan manajemen profesional melalui praktik manajemen persediaan berbasis bar code; (7) Sosialisasi Sertifikasi Batik Mark.

Kata Kunci: *Cost Leadership Strategy*; *Lean Production*; *indepth interview*; teknik triangulasi; Desa mitra PPDM Dikti.

LATAR BELAKANG MASALAH

Startegi diyakini sebagai panduan atau arah organisasi agar mampu mencapai tujuan bisnis. Implementasi strategi bisnis dapat membantu organisasi mencapai keunggulan bersaing, dan Porter (1985) menjelaskan tiga pilihan strategi yakni (1) Strategi Diferensiasi; (2) Strategi Kepeloporan Biaya dan (3) Strategi Fokus. Orientasi masing-masing tipe strategi berbeda, jika strategi diferensiasi organisasi dituntut mengembangkan kemampuannya untuk menghasilkan

keunikan atas produk atau layanan yang dihasilkan, sementara strategi kepeloporan biaya organisasi lebih agresif pada upaya-upaya pemangkasan biaya produksi atau penyediaan layanan dan strategi fokus berorientasi pada segmen pasar khusus yang menjadi target pemasaran.

Fenomena permasalahan bisnis yang dihadapi oleh produsen batik tulis di Indonesia adalah minat pasar khususnya konsumen dalam negeri atas produk batik tulis sangat rendah. Salah satu faktor pemicunya adalah tingginya harga produk batik tulis khususnya batik tulis dengan pewarna alam. Konsumen menyukai motif batik, karena harga produk pesaing batik tulis seperti batik cap atau kombinasi sintesis serta batik printing lebih murah. Hasil wawancara penulis dengan sejumlah pengelola Paguyuban Batik tulis di kabupaten bantul, menyebutkan kisaran harga jual batik tulis warna alam adalah berkisar dari harga empat ratus ribu hingga jutaan rupiah. Semakin banyak aplikasi warna alam yang digunakan maka akan membutuhkan proses membatik (nyanting) serta pewarnaan yang berulang sehingga biaya produksi lebih mahal.

Produsen Batik tulis warna alam hendaknya harus hati-hati dalam menentukan harga jual atas produk mereka, harus mempertimbangkan daya beli masyarakat agar volume penjualan meningkat. Permasalahan yang dihadapi produsen adalah keberlanjutan pemasaran belum dapat diupayakan, penjualan tinggi ketika produsen melakukan pameran dan mampu melakukan konsinyasi dagang dengan peritel besar yang memiliki citra positif. Peluang keberhasilan implementasi strategi kepeloporan biaya di industri batik tulis warna alam sangat memungkinkan, karena faktor-faktor kelebihan seperti biaya tenaga kerja dan ketersediaan bahan-bahan pewarna alami batik yang beragam.

Penelitian ini ditujukan untuk menggali informasi dari berbagai sumber informasi kunci yang terlibat pada usaha batik tulis untuk (1) mengidentifikasi sejumlah gangguan proses produksi yang memicu produsen batik tulis terkendala mengimplementasikan strategi kepeloporan biaya; (2) Upaya-upaya pendampingan apa saja yang sudah dilakukan penulis dalam mendorong kemampuan produksi produsen batik tulis dapat ramping (unggul dalam kepeloporan biaya produksi).

KAJIAN LITERATUR

Strategi Kepeloporan Biaya (*Cost leadership Strategy*)

Peningkatan kinerja perusahaan yang menerapkan Strategi *Cost Leadership* dapat tercapai dengan pengendalian biaya yang ketat. Perusahaan harus melakukan upaya untuk meminimalisir biaya-biaya dalam segala aspek bisnis. Dalam hal ini perusahaan lebih menekankan pada efisiensi dimana perusahaan memproduksi dengan volume yang tinggi dan produk yang diproduksi merupakan produk standar.

Cost leadership atau kepeloporan biaya sebagai satu pilihan cara yang bisa dipakai perusahaan dalam rangka mempertahankan posisi bersaing perusahaan dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif. Porter (1985) menjelaskan tiga pendekatan yang bisa dilakukan untuk mencapai kepeloporan biaya, empat pendekatan tersebut (1) Mengejar skala produksi ekonomis; (2) Memahami dampak dari kurva pembelajaran (*Learning Curve*); Pengendalian kualitas operasional dan produk secara ketat; (4) Melakukan pemangkasan biaya.

Penulis dalam kegiatan pendampingan telah melakukan pengamatan secara langsung atas kemampuan produsen batik tulis warna alam untuk memproduksi secara ekonomis. Skala produksi ekonomis dicapai ketika terdapat penurunan biaya perunit yang dapat dinikmati ketika ada penambahan kapasitas produksi. Sejumlah gangguan sering muncul sehingga akan memicu pemborosan. Telaah kemampuaskala produksi ekonomis perlu menggunakan filosofi sistem

produksi ramping, sehingga rekayasa solusi yang diberikan dalam program pendampingan mampu mendorong keefektifan implementasi strategi kepeloporan biaya.

Sementara Kemampuan pembelajaran akan keberhasilan dan kegagalan proses-proses produksi sebelumnya perlu dikaji, sehingga akumulasi pembelajaran akan meningkatkan kemampuan dalam perencanaan, produksi dan pemasaran produk batik tulis warna alam. Pengamatan akan sejauhmana upaya pengendalian kualitas proses dan produk yang dilakukan oleh produsen batik tulis di Bantul juga perlu diamati, dan sejauhmana kemampuan untuk memangkas pemborosan juga perlu diidentifikasi. Menurut Supriyono (1999) sistem pengendalian biaya harus dirancang menyesuaikan dengan pilihan strategi organisasi. Tabel 2.1. menjelaskan sejumlah penekanan yang perlu diperhatikan organisasi ketika hendak implementasikan strategi kepeloporan biaya

Tabel 2.1. Sistem Pengendalian biaya pada Organisasi yang berorientasi Kepeloporan Biaya

Sistem Pengendalian Biaya	Tekanan Strategi Kepeloporan Biaya
Peran biaya untuk pengendalian kinerja	Sangat penting
Pentingnya penganggaran fleksibel untuk pengendalian biaya produksi	Tinggi ke sangat tinggi
Persepsi pentingnya koordinasi kegiatan	Tinggi ke sangat tinggi
Pentingnya analisis biaya pemasaran	Seringkali tidak dilakukan secara formal
Pentingnya biaya produk sebagai masukan dalam penentuan harga jual	Tinggi
Pentingnya analisis biaya para pesaing	Tinggi

Produksi Ramping (*Lean Production*)

Ide *lean manufacturing* pertama dijelaskan oleh Womack *et al.* (1990) dan kemudian konsep berkembang lebih luas lagi sebagai *lean thinking* (Womack dan Jones, 1996). Menurut Christopher dan Towill (2001) fokus dari *lean thinking* adalah pada upaya pengurangan atau eliminir *waste* atau dikenal dengan istilah “muda”. Christopher (2000) juga menekankan bahwa konsep *leaness* yang maknanya sangat kontradiktif dengan konsep *agility*, karena ramping diartikan mengerjakan segala sesuatu secara hemat (*doing more with less*) sementara tangkas memiliki orientasi kemampuan merespon secara cepat sehingga konsekuensi yang harus diterima adalah peningkatan biaya yang mungkin timbul. Menurut Ohno (1998) asal muasal pendekatan *lean* adalah dilakukan oleh Toyota *Production System* yang fokus pada efisiensi pemanfaatan sumberdaya melalui tingkat penjadwalan yang efektif. Sementara Naylor *et al.* (1999) menjelaskan tentang prespektif *lean thinking* pada rantai pasokan dapat diartikan sebagai satu cara untuk mengembangkan *value stream* untuk menghilangkan semua *waste* atau limbah (termasuk pemborosan waktu) dan untuk mengefektifkan tingkat penjadwalan. De Treville *et al* (2004) menegaskan pentingnya konsep *lean thinking* karena dengan konsep ramping perusahaan dapat mereduksi persediaan, mereduksi ragam ukuran, reduksi pemasok, evaluasi pemasok berdasarkan kualitas dan kinerja pengiriman, menetapkan kontrak jangka panjang dengan pemasok dan penghapusan dokumen.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan induktif, karena topik penelitian adalah tentang strategi maka pilihan pendekatan induktif digunakan untuk meningkatkan pemahaman atas

praktik strategi kepeloporan biaya yang diperkuat dengan kemampuan di bidang produksi untuk memangkas segala hal yang sifatnya boros. Penyelidikan dan pengamatan dilakukan pada produsen batik tulis warna alam yang tersebar di tiga desa mitra dampingan PPDM (Program Pendampingan Desa Mitra- Dikti) yakni Desa Triharjo, Trimulyo dan Wukirsari di Kabupaten Bantul. Selain itu mengingat tujuan penelitian untuk mengungkap makna kontekstual terkait fenomena tentang implementasi strategi kepeloporan biaya maka metode penelitian yang tepat adalah metode penelitian studi kasus (Bonoma, 1985). Satu kelebihan studi kasus adalah dalam pengumpulan data penelitian memungkinkan beberapa teknik pengumpulan data bisa dipilih sekaligus. Pertama, menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara mendalam atau *indepth interview* dengan beberapa informan kunci yang berperan sebagai pengelola Paguyuban Batik Tulis di tiga Paguyuban yang dijadikan setting penelitian. Peneliti juga melakukan wawancara dengan beberapa orang yang berperan dalam pekerjaan proses produksi (yakni mulai tahap membuat pola batik, nyanting, pelorotan dan pewarnaan) dan pekerjaan pemasaran. Dalam melakukan wawancara peneliti menggunakan alat perekam digital dengan mencatat beberapa informasi yang diperoleh dengan lebih hati-hati, maka dalam wawancara peneliti telah menyiapkan transkrip teks wawancara yang telah disusun untuk menghindari kesalahpahaman dalam wawancara. Peneliti juga melakukan observasi atau pengamatan langsung atas proses produksi yang dilakukan.

Peneliti juga menggunakan teknik triangulasi, yaitu meminta beberapa narasumber yang berbeda untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang sama yang telah diajukan ke narasumber utama penelitian, misalnya menggunakan narasumber tim ahli seperti pegiat batik baik dari lembaga pemerintah ataupun lembaga swadaya masyarakat. Penggunaan teknik triangulasi diharapkan akan memberikan kontribusi untuk meningkatkan ketelitian, kedalaman dan keluasan hasil penelitian (Denzin dan Lincoln, 1994). Menurut Yin (2003) teknik triangulasi tersebut identik dengan pengujian validitas yang sering dilakukan dalam penelitian kuantitatif. Sementara Scandura dan Williams (2000) menambahkan dengan teknik triangulasi akan meningkatkan kemampuan peneliti dalam memahami fenomena secara komprehensif, dengan demikian hasil triangulasi adalah sebagai retrospeksi keandalan penelitian yang dapat ditingkatkan dengan menambah jumlah informan penelitian.

HASIL PENELITIAN

Gangguan-gangguan yang menghambat keefektifan praktik strategi kepeloporan biaya

Tahap awal pembahasan hasil penelitian, akan mendiskripsikan sejumlah informasi yang diperoleh dari tiga Narasumber terkait gangguan-gangguan yang memicu produsen batik mencapai keunggulan bersaing melalui kepeloporan biaya. Tiga Narasumber tersebut adalah Bapak Nur Achmadi selaku Ketua Paguyuban Batik Tulis Giriloyo, di Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri Selatan Kabupaten Bantul; (2) Bapak Iswanto, selaku Ketua Paguyuban Batik Tulis Nitik, Di Dusun Kembangsono, Desa Trimulyo, kecamatan Jetis, Kabupaten Bantul dan (3) Bapak budi Harjana selaku Ketua Paguyuban Harjomanunggal, Didusun tirta, Desa Triharjo, Kecamatan Pandak, Kabupaten Bantul. Tiga desa tersebut merupakan sentra batik tulis di kabupaten Bantul selain 4 desa sentra batik lainnya. Beberapa pertanyaan telah dikonfirmasi dengan beberapa anggota Paguyuban yang berperan di bidang pemasaran dan produksi. Ringkasan hasil penelitian tentang identifikasi sejumlah gangguan proses produksi yang dapat menghambat implementasi strategi kepeloporan biaya akan dikelompokkan kedalam dua klasifikasi gangguan (*disruption*) yakni yang sering muncul di fungsi produksi (terdapat disimpul hulu) dan yang muncul di fungsi pemasaran (disimpul hilir).

1. Gangguan di simpul hulu

Aktivitas di simpul hulu merupakan serangkaian aktivitas mulai dari pengadaan bahan baku, pemesanan bahan baku, inspeksi bahan baku sampai proses produksi. Beberapa gangguan yang sering menghambat produsen batik tulis warna alam adalah

- (1). Pasokan bahan baku pewarna alami sering terkendala;
- (2). Kemampuan olah limbah batik baik limbah padat dan limbah cair belum maksimal;
- (3). Alur proses produksi belum ditaati sepenuhnya dan
- (4). Kepatuhan standar kualitas baik standar penggunaan bahan baku, standar waktu penyelesaian proses produksi masih lemah.

2. Gangguan di simpul hilir

Setelah produk jadi yakni kain batik tulis warna alam, aktivitas pemasaran dan pengiriman produk akhir ke konsumen akhir sering terkendala. Beberapa gangguan yang sering muncul yang mengakibatkan ketidakmampuan produsen batik tulis warna alam tidak bisa mencapai ongkos produksi murah adalah :

- (1). Terjebak konsinyasi dagang yang tidak menguntungkan;
- (2). Upaya promosi kurang;
- (3). Kesadaran akan merek sebagai produk ramah lingkungan (*green product*) minim.

Program-program Penguatan Kapabilitas Produksi Ramping

Solusi transfer Iptek dan Teknologi Tepat Guna (TTG) yang telah diberikan:

(1). Budidaya Indigofera sebagai tanaman sumber pewarna alami dan TTG ekstraksi daun menjadi pasta indigo (pewarna alami batik warna biru);

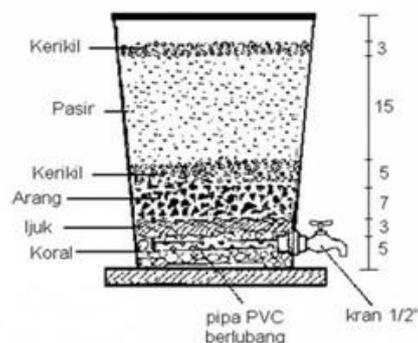
Hasil wawancara kelangkaan bahan baku pewarna alami sering dihadapi produsen batik tulis warna alam, hal ini karena belum adanya industri pewarna alami seperti halnya pewarna sintetis. Sumber tanaman pewarna alami seperti tanaman jolawe, indigofera, tingi, mangga dan lain sebagainya, merupakan tanaman yang cocok dibudidayakan di Indonesia. Salah satu warna yang diminati pasar adalah warna biru, yang dihasilkan dari daun indigofera. Mengingat tanaman indigofera dapat dipanen lebih cepat, yakni 4 bulan setelah penanaman maka upaya budidaya indigofera dan berbagai tanaman sumber pewarna alami ditanam di desa mitra. Transfer TTG ekstraksi daun indigofera menjadi pasta pewarna indigo juga telah dilakukan dalam rangka mendorong kemandirian pasokan bahan baku pewarna alami. Dengan kemampuan ekstraksi daun menjadi pasta juga berpotensi memangkas biaya produksi batik tulis warna alam, mengingat harga pasta indigo perkilogramnya relatif mahal yakni Rp 75.000,-. Untuk satu kilo pasta bisa digunakan untuk mewarnai kain sebanyak 4 potong ukuran 110x200.



(2). TTG pengolahan limbah batik skala rumah tangga;

Untuk meminimalkan ongkos produksi, telah diberikan pendampingan untuk mengolah limbah lilin pasca pelorotan kain. Dengan TTG sederhana, limbah lilin dapat digunakan kembali untuk nyanting khususnya isen-isen motif. Setelah batik dilorod (direbus), maka malam akan terlepas dari kain dan terdapat di permukaan air. Hal ini terjadi karena malam (lilin) yang merupakan lemak memiliki massa jenis lebih kecil dari air. Jika air telah dingin maka malampun akan beku dan dapat diambil. Diusahakan air yang terbawa seminimal mungkin, kemudian malam bekas tersebut dicampur dengan BPM (Paraffin/kendal) yang merupakan sisa/ampas dari pembuatan minyak goreng. Bahan lainnya adalah Gondorukem yaitu getah pohon pinus. Jika ingin membuat batik dengan motif garis yang sangat tipis dan halus (ngawat) maka dapat dicampur dengan damar yaitu getah dari pohon meranti. Semua bahan tersebut direbus hingga larut semua yaitu sekitar 5-7 jam. Setelah itu malam yang telah jadi dicetak dan siap digunakan. Lilin bekas dapat dimanfaatkan kembali dengan bahan – bahan sebagai berikut :Microwax luar $\frac{3}{4}$ kg; Gondorukem 1 kg; Damar 1kg; Lilin bekas 8 kg dan Minyak goreng kualitas rendah 200 cc. Bahan bahan tersebut dicampur, direbus kemudian disaring dengan kain saringan tahu, dan selanjutnya dimasukkan ke dalam cetakan hingga dingin.

Pengelolaan limbah cair juga telah diberikan dalam rangka mendorong keberlanjutan lingkungan, diharapkan limbah batik tidak mencemari sungai, sumur ataupun tanah atau lahan pekarangan. Edukasi kesadaran praktik produksi bersih juga dapat membangun citra perusahaan atas kepedulian perusahaan terhadap kelestarian lingkungan. Salah satu kriteria untuk emngjaukan standar nasional kulitas produk batik adalah lolos amdal. Limbah cair batik adalah limbah cair yang berasal dari proses persiapan proses pematikan, proses pematikan, proses pelepasan lilin dan finishing yang limbah cairnya mengandung bahan kimia, seperti naptol, indigol, zat reaktif dan soda abu. Menurut Kusno Putranto limbah cair adalah cairan yang berasal dari rumah tangga, industri atau tempat-tempat umum lainnya yang biasanya mengandung bahan atau zat-zat yang dapat membahayakan kehidupan manusia serta mengganggu kelestarian lingkungan hidup. Limbah cair adalah air yang tidak bersih dan mengandung zat yang bersifat membahayakan kehidupan manusia atau hewan yang lazimnya muncul karena aktivitas manusia termasuk industri. (Sulaeman, 2004)



(3). Edukasi tentang keselarasan kualitas;

Sebagian besar produsen batik belum melakukan proses produksi secara efektif dan efisien. Indikator atas ketidakefektifan proses produksi batik tulis adalah perajin yang melakukan proses nyanting umumnya pengerjaan tidak kontinyu. Saat kompor menyala, terkadang proses nyanting ditunda dengan alasan selesaikan pekerjaan rumah tangga. Hal tersebut berdampak pada pemborosan standar kebutuhan bahan baku lilin (yang digunakan untuk nyanting atau membuat motif batik) dan minyak tanah sebagai bahan baku tungku untuk memanaskan lilin. Konsekuensinya proses pengerjaan batik secara keseluruhan membutuhkan waktu relatif lama.

Termasuk penggunaan bahan baku pewarna alami tidak maksimal, sehingga hal-hal tersebut berdampak pada pemborosan. Edukasi tentang Standar keselarasan kebutuhan bahan baku disetiap tahap penciptaan nilai tambah telah diberikan dalam rangka menciptakan kepeloporan biaya produksi.

(4). Penguatan kelembagaan Paguyuban melalui inkubasi koperasi;

Ketidakmampuan akses pasar secara langsung, memangkas margin produsen batik. Sebagian besar menjual produk hasil produksinya ketika ada keperluan mendesak dan harga yang ditawarkan tengkulak sangat merugikan. Rintisan koperasi masih terkendala dengan beberapa permasalahan, misalkan komitmen pengurus yang kurang. Pendampingan manajerial pra-koperasi telah dilakukan, sehingga akuntabilitas kepengurusan lebih transparan.

(5). Pendampingan manajemen profesional melalui praktik manajemen persediaan berbasis bar code;

Upaya perbaikan manajemen persediaan barang dagangan juga dikelola lebih baik karena aplikasi sistem barcode. Pra-koperasi sebagai wadah pemasaran bagi anggotanya dapat memberikan laporan penjualan dan persediaan secara terperinci dan akurat.



(6). Sosialisasi Sertifikasi Batik Mark.

Sosialisasi tentang sertifikasi kualitas batik tulis atau Batik Mark telah dilakukan dalam rangka mendorong kualitas produk lebih berdaya jual. Selain itu juga dilakukan pendampingan praktik promosi secara online juga perlu dilakukan untuk mendorong peluang penjualan produk lebih besar, bisa dilakukan dengan membuat katalog produk yang menarik dan brosur promosi. Selain itu kegiatan pendampingan praktik promosi online juga dilakukan, tidak sekedar membuat web blog melainkan memberikan edukasi dan pendampingan teknis pengelolaan web blog dinilai perlu dilakukan untuk menciptakan keberlanjutan program promosi secara online. Catatan pengamatan kunjungan website dari waktu ke waktu meningkat dan dari berbagai daerah atau negara. Gambar 2 merupakan tampilan website luaran pendampingan IbPE. Beberapa contoh alamat website mitra produsen batik tulis dampingan adalah alamat <http://batiksekararum.com> dan website <http://batiksrikuncoro.com>.

IMPLIKASI PRAKTIS

Pendampingan yang telah dilakukan, diharapkan dapat memperkuat kemampuan produsen batik tulis warna alam untuk mengeliminir segala hal yang boros sehingga keunggulan bersaing karena kemampuan menciptakan ongkos produksi murah tercapai. Tujuan akhirnya ada kemampuan menghasilkan harga jual produk batik tulis warna alam yang terjangkau konsumen dalam negeri, dikisaran harga Rp 300.000,- . Pendampingan berkelanjutan perlu terus dilakukan untuk mendorong potensi produk batik tulis warna alam sebagai produk unggulan Kabupaten Bantul. Kemandirian pasokan bahan baku pewarna alam diharapkan mampu memperkuat citra industri batik di Bantul yang ramah lingkungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Christopher, M. (2000), "The Agile Supply Chain: Competing in Volatile Markets", *Industrial Marketing Management Journal*, Vol.29, No.1, pp. 37-44
- Christopher, M. dan Towill, D.R. (2002), "Supply chain migration from lean and functional to agile and customized", *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 5 No. 4, pp. 206-13.
- Christopher, M., Lawson, R. dan Peck, H. (2004), "Creating agile supply chains in the fashion industry", *International Journal of Retail and Distribution Management*, Vol. 32 No. 8, pp. 50-61.
- Ohno, T (1988), "The Toyota Production System: Beyond Large Scale Production", Productivity press, Portland, OR.
- Olhager, J (2003), "Strategic Positioning of the order penetration point", *International Journal of Production Economics*, Vol. 85, no.3, pp. 319-29
- Porter, M.E. dan Millar, V. (1985), "How information gives your competitive advantage", *Harvard Business Review*, July-August, pp. 149-160
- Porter, M.E. (1980), "Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors", The Free Press, New York, NY.
- Scandura, T.A. and Williams, E.A. (2000), "Research methodology in management: current practices, trends, and implications for future research", *Academy of Management Journal*, Vol. 43 No. 6, pp. 1248-64.
- Supriyono. (1999). *Manajemen Biaya: Suatu Reformasi Pengelolaan Bisnis* (Edisi Pertama). Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta
- Naylor, J.B., Naim, M.M. and Berry, D. (1999), "Leagility: integrating the lean and agile manufacturing paradigms in the total supply chain", *International Journal of Production Economics*, Vol. 62 Nos 1/2, pp. 107-18.
- Womack, J.P. and Jones, D.T. (1996), *Lean Thinking*, Simon and Schuster, New York, NY.
- Womack, J.P., Jones, D.T. and Roos, D. (1990), *The Machine that Changed the World*, Macmillan, New York, NY.
- Yin, R.K. (2003), *Case Study Research – Design and Methods*, 3rd ed., Sage, London.

UPAYA PEMANFAATAN LIMBAH TANAMAN BUNGA KRISAN DI KECAMATAN BANDUNGAN KABUPATEN SEMARANG

Agus Santosa, Siti Hamidah dan Budiarto

Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Yogyakarta

ABSTRAK

Target Program Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah anggota Kelompok Tani Mitra Veteran Mandiri di Kecamatan Bandungan mampu memanfaatkan limbah tanaman bunga Krisan menjadi produk olahan yang mempunyai nilai ekonomis. Metode pelaksanaan kegiatan yang dilakukan adalah: (1) Sosialisasi Program Pemberdayaan tentang Pemanfaatan limbah tanaman bunga krisan kepada anggota kelompok tani Mitra Veteran Mandiri dan Pembentukan Kelompok Wanita Tani (KWT) di Kecamatan Bandungan; (2) Analisa komponen bahan aktif krisan ; (3) Pelatihan pemanfaatan daun dan bunga krisan menjadi teh, rempeyek/keripik dan permen kepada anggota KWT Mitra Veteran Mandiri di Kecamatan Bandungan; (4) Pendampingan *design* kemasan yang memenuhi syarat; dan (5) Monitoring dan Evaluasi Kegiatan Sosialisasi, Pelatihan dan Pendampingan. Hasil pelaksanaan Program menunjukkan bahwa: anggota KWT Mitra Veteran Mandiri di Kecamatan Bandungan mampu memanfaatkan limbah tanaman bunga Krisan menjadi produk olahan yang mempunyai nilai ekonomis, yaitu Teh, Rempeyek/Kripik dan Permen Krisan.

Kata Kunci: Limbah Tanaman Bunga Krisan, Produk Olahan, Pengemasan.

PENDAHULUAN

Krisan merupakan salah satu bunga potong maupun tanaman pot yang paling populer pada perdagangan internasional. Pada masa kini krisan menempati 10 besar tanaman hias populer yang dipasarkan oleh lebih dari 150 negara (Handajaningih & Wibisono 2009). Bunga krisan memiliki berbagai keunggulan, di antaranya mempunyai karakter tidak mudah layu serta variasi warna dan bentuk bunga sangat beragam dibandingkan dengan bunga lain. Dari segi keunggulan usahatani, tanaman krisan mudah dibudidayakan, umur panen relatif pendek, bunga dapat dipanen serentak, waktu pembungaan, dan waktu panen dapat diatur sesuai kebutuhan pasar, misalnya ketika permintaan tinggi pada hari-hari besar nasional keagamaan, hari kemerdekaan, musim pernikahan, dan perayaan lainnya.

Tanaman Krisan selama ini hanya dikenal sebagai tanaman yang menghasilkan bunga potong, dimana pemanfaatan sebatas pada bagian bunga dan tangkai. Dari beberapa penelitian menunjukkan bahwa tanaman Krisan memiliki beberapa kelebihan karena kandungan zat aktif pada bagian daun dan bunga. Bunga Krisan mengandung flavanoid berupa quercitrin, myricetin, dan luteolin 7-glukosida yang memiliki efek farmakologis. Selain itu bunga dan daun krisan memiliki aroma yang sangat kuat dan beberapa penelitian menunjukkan kandungan esensial oil pada bunga bunga Krisan (Shen *et al.*, 2004; Wang *et al.*, 2006; Ye *et al.*, 2009).

Selain kandungan flavonoid diatas, daun krisan juga mengandung katekin. Katekin merupakan senyawa yang biasanya ada dalam teh hijau yang terkandung dalam tanin dan merupakan turunan dari asam galat (Anonim, 2014). Katekin menentukan sifat teh krisan seperti rasa, warna, dan aroma. Diduga kandungan katekin pada teh Krisan tidak terlalu besar, hal ini

terlihat dari warna seduhan teh yang tidak terlalu pekat. Semakin besar kandungan katekin (*tanin*) pada teh, maka warna yang dihasilkan semakin pekat (coklat).

Pada bagian bunga, Krisan mengandung antioksidan yang berbeda-beda tergantung pada warna bunga. Bunga Krisan dengan kecenderungan warna kuning sampai orange memiliki kandungan antioksidan berupa betakaroten sedangkan bunga dengan kecenderungan warna merah tua sampai ungu memiliki kandungan antioksidan berupa antosianin. Kedua jenis antioksidan ini berfungsi sebagai penangkal radikal bebas. Betakaroten akan mengalami penurunan setelah mengalami pengolahan, hal ini disebabkan karena adanya proses pemanasan selama pengolahan, dimana sifat betakaroten sangat tidak stabil sangat sensitif terhadap pemanasan dan pengaruh dari udara dan cahaya (Madhavi, 1996).

Tanaman Krisan selama ini hanya dikenal sebagai tanaman yang dimanfaatkan bunganya sebagai bunga potong, namun belum memanfaatkan bagian lain dari tanaman krisan. Salah satu kelompok tani yang mengembangkan tanaman krisan sebagai bunga potong adalah kelompok tani Mitra Veteran Mandiri yang berada di Dusun Talun, Desa Candi, Kecamatan Bandungan sebagai mata pencaharian utama. Hal ini menunjukkan bahwa usahatani bunga potong krisan merupakan kegiatan ekonomi yang berkelanjutan bagi warga Dusun Talun.

Tanaman krisan saat ini baru dimanfaatkan sebagai bunga potong, belum memanfaatkan daun dan bunga yang tidak lolos sortasi, sehingga hanya sebagai limbah. Melihat nilai fungsional yang terkandung dalam daun dan bunga Krisan, maka diperlukan introduksi teknologi diversifikasi pengolahan Krisan. Diversifikasi pengolahan ini dilakukan menggunakan bahan-bahan yang mudah didapat karena hanya sebagai limbah serta peralatan yang digunakan adalah peralatan rumah tangga.

Agar limbah bunga krisan yang berupa daun dan bunga yang tidak lolos sortasi pada kelompok tani Mitra Veteran Mandiri khususnya dan di Kecamatan Bandungan pada umumnya dapat dimanfaatkan dan bernilai ekonomis, perlu bantuan untuk melakukan diversifikasi pengolahan krisan. Oleh karena itu, PbM yang ditawarkan pengusul berupa:

Sosialisasi tentang kualitas dan komponen antioksidan krisan, dilanjutkan pelatihan tentang analisa komponen bahan antioksidan krisan dan pemanfaatan daun dan bunga krisan, dilanjutkan pelatihan tentang olahan daun dan bunga krisan (menjadi teh, rempeyek dan permen), kandungan bahan yang kemudian harus dicantumkan dalam kemasan sehingga diperlukan pendampingan *design* kemasan yang memenuhi syarat.

TARGET LUARAN

Target luaran yang ingin dicapai yaitu: (1). *Nutrition Fact* (Informasi Kandungan Bahan Aktif) olahan krisan, (2) Design kemasan yang mencantumkan aktivitas antioksidan, (3). Buku “Olahan Daun dan Bunga Krisan”(HKI), dan (4) Makalah yang dipublikasi pada prosiding seminar/Jurnal Pengabdian Masyarakat/ Jurnal Penelitian.

METODE PELAKSANAAN

Metode pendekatan yang ditawarkan berupa Ceramah, Diskusi, Pelatihan, Praktek dan Pendampingan. Ceramah dan diskusi dilaksanakan untuk sosialisasi tentang kualitas dan komponen antioksidan krisan. Pelatihan dan praktek dilakukan untuk wanita tani kelompok tani Mitra Veteran Mandiri Industri di Kecamatan Bandungan, meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan tentang olahan daun dan bunga krisan. Pendampingan dilaksanakan pada proses olahan daun dan bunga krisan serta kemasan yang memenuhi syarat.

PELAKSANAAN DAN HASIL

Kegiatan Pengabdian masyarakat pada kelompok tani Mitra Veteran Mandiri dengan pemanfaatan limbah bunga krisan dilakukan dalam beberapa kegiatan. Capaian yang sudah dilakukan dalam kegiatan tersebut dapat dilihat pada Tabel 1. Sedangkan Capaian Indikator yang sudah dilakukan dalam kegiatan tersebut dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 1. Capaian Kegiatan Pemanfaatan Limbah Tanaman Bunga Krisan
 Pada KWT Mitra Veteran Mandiri

No	Kegiatan	Tujuan	Metode	Sasaran	Waktu	Hasil
1.	Sosialisasi Program	Mengenalkan kualitas dan komponen antioksidan krisan	Ceramah dan Tanya jawab	Kelompok Wanita Tani	Sabtu, 27 April 2019 dan Kamis, 27 Juni 2019	Sudah dilaksanakan, lancar tanpa halangan
2.	Analisa komponen bahan antioksidan krisan	Mengenalkan kemanfaatan dan kandungan bahan antioksidan	Uji laboratorium	Kelompok Wanita Tani	Senin, 15 Juli 2019	Sudah dilaksanakan. Membutuhkan waktu lebih panjang, karena antrean di Lab FTP UGM
3.	Pelatihan olahan daun dan bunga krisan	Menambah ketrampilan membuat olahan daun dan bunga krisan menjadi teh, rempeyek/keripik dan permen	Workshop dan Pelatihan	Kelompok Wanita Tani	Senin, 22 Juli 2019	Sudah dilaksanakan. Anggota KWT sangat antusias
4.	Pendampingan pengelolaan usaha	Menambah ketrampilan dalam mengelola usaha olahan daun dan bunga krisan	Pendampingan	Kelompok Wanita Tani	Sabtu, 11 Agustus 2019	Sudah dilaksanakan Rutin, hasil cukup baik
5.	Pendampingan <i>design</i> kemasan	Mengemas produk olahan limbah bunga krisan agar diterima pasar	Pendampingan	Kelompok Wanita Tani	Kamis, 29 Agustus 2019	Sudah dilaksanakan, Hasil cukup baik
6.	Monitoring dan Evaluasi	Usaha olahan bunga krisan yang berkelanjutan	Pelatihan dan praktek langsung	Kelompok Wanita Tani	Setiap kegiatan dan selesai kegiatan	Sudah dilaksanakan Hasil semakin baik

Tabel 2. Capaian Indikator Kegiatan Pemanfaatan Limbah Tanaman Bunga Krisan

No	JenisLuaran	Indikator Capaian	Capaian
1.	Jurnal	Jurnal Bappeda Kabupaten	Draft
2.	Prosiding Seminar Nasional	Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UPN “Veteran” Yogyakarta	Sudah
3.	Publikasi di Media Massa	Publikasi di Koran	Sudah
4.	Buku “Olahan Limbah Krisan”	HAKI, ISBN	Sudah
5.	Prosiding Seminar Internasional	Prosiding ICGAI 3 Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Yogyakarta	Diterima

PENUTUP

Program Pengabdian kepada Masyarakat yang sarannya adalah anggota KWT Mitra Veteran Mandiri di Kecamatan Bandungan telah terlaksana sesuai rencana. Anggota KWT Mitra Veteran Mandiri mampu memanfaatkan limbah tanaman bunga Krisan menjadi produk olahan yang mempunyai nilai ekonomis, yaitu Teh Bunga Krisan, Rempeyek/Keripik Daun Krisan dan Permen Krisan. Produk olahan tersebut dapat dijual dengan kemasan yang menarik, sehingga bisamenambah pendapatan keluarga. Diharapkan di masa mendatang kesejahteraan anggota KWT Mitra Veteran Mandiri di Kecamatan Bandungan Kabupaten Semarang dapat meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2014. *Katekin*. <http://id.wikipedia.org/wiki/Katekin> (Diakses 10 April 2019)
- Handjaningsih, M & Wibisono, T 2009, Pertumbuhan dan pembungaan krisan dengan pemberian abujanjang kelapa sawit sebagai sumber kalium', *J. AktaAgrosia*, vol. 12, no. 1, pp. 8–14.
- Madhavi DL, Deshpande SS and Salunke DK. 1996. *Antioxidant Food Technology, Toxicological and Health Perspectives*. Marcel Dekker, Inc. New York.
- Shen S, Sha Y, Deng C, Zhang X, Fu D, and Chen J. 2004. Quality assessment of *Flos Chrysanthemi Indici* from different growing areas in China by solid-phase microextraction-gas chromatography-mass spectrometry. *J. Chromatogr. A*. 1047: 281-287.
- Wang LL, Chen XM, Liu WH, and Wang W. 2006. Comparison of the chemical compositions of the essential oil from *Flos Chrysanthemi Indici* and its bud. *J. Zhejiang Univ. Technol.* 34: 389-392.
- Ye, Q and Deng CH. 2009. Determination of camphor and borneol in *Flos Chrysanthemi Indici* by UAE and GC-FID. *J. Chromatogr. Sci.* 47: 287-290.
- Lampiran. Foto-foto Pendukung (Dokumentasi)



Kebun bunga Krisan milik ketua kelompok Mitra Veteran Mandiri



Bunga Krisan milik KT MitraVeteran siap dipasarkan



Proses merangkai bunga Krisan yang banyak menghasilkan limbah



Diskusi dan Koordinasi Tim dengan Ibu Yeyen Prasetyaning Wanita, S.TP, MMA ahli olahan dari BPTP Yogyakarta



Sosialisasi dan diskusi untuk olahan berbasis limbah krisan



Penjelasan cara pengolahan limbah krisan



Praktek membuat olahan berbasis limbah krisan



Berbagai macam makanan olahan berbasis limbah krisan



Berbagai macam minuman olahan berbasis limbah krisan

PEMBERDAYAAN SENIMAN SENI PERTUNJUKAN DI KAMPUNG WISATA

Christina Rochayanti, Ida Wiendijarti, Rosalia Indriyati Saptatiningsih

christina.rochayanti@upnyk.ac.id , idawiendijarti@yahoo.co.id , iin.rosalia@yahoo.com

Abstrak

Determination of the Kadipaten tourism village by the Yogyakarta government, because this village has the potential of art and culture and heritage such as the fortress of Tamansari, the princely house which functions as a residence as well as a place of art. The art that developed in this area is the classical traditional arts of the Yogyakarta style, while dance artists, gamelan musicians, wayang kulit makers and many more. The purpose of this writing is to identify the empowerment of performing arts artists in producing attractive tourism arts. The method used with FGD and observation. Empowerment of performing arts artists that have been successfully carried out in the Kadipaten tourism village such as the Apem Festival, Children's jathilan dance performances, ketoprak by the cultural arts community. The three performing arts activities have succeeded in involving residents, but cannot be scheduled to become an art of tourism that can bring tourists. Kadipaten tourism village has not been able to fully realize the policy of the city of Yogyakarta as a supporter of tourism in the city of Yogyakarta, especially the performing arts.
Keywords ; tourism, village tourism, performing arts

PENDAHULUAN

Kampung wisata Kadipaten berada di dalam beteng Kraton Yogyakarta. Kondisi dan situasinya sangat tenang meskipun di dalam kota namun masyarakatnya sangat guyup atau rukun dalam melakukan aktifitas sosial. Hal ini ditandai dengan selalu ada kegiatan bersama seperti saat lebaran selalu ada acara syawalan yang dilakukan di wilayah ini yang melibatkan warga lintas agama. Kegiatan lain seperti festival apem dengan membuat gunung dari kue apem. Apem dalam tradisi masyarakat Yogyakarta disimbolkan sebagai bentuk apunten yaitu meminta maaf sebelum memasuki bulan puasa. Kegiatan diikuti seluruh kalangan dengan mengirimkan gunung apem kemudian diarah ke kecamatan dan diperebutkan oleh warga maupun peserta pawai tersebut.

Aspek sosial yang mendukung kegiatan kesenian adalah keterlibatan warga, namun demikian ada sebagian warga yang tidak mendukung kesenian ini dengan berbagai alasan. Pengelola kampung wisata berusaha untuk melaksanakan kegiatan seni sebagai bentuk sosialisasi antarwarga sekaligus untuk melestarikan budaya lokal yang mulai ditinggalkan.

Kampung Wisata adalah suatu wilayah yang penduduknya mempunyai kegiatan di bidang sosial dan ekonomi dalam bentuk pengembangan usaha pariwisata yang berbasis pada potensi daya tarik alam dan buatan termasuk bangunan cagar budaya maupun tatanan sosial kehidupan masyarakat setempat, nilai budaya, dan seni tradisi serta kerajinan dan kuliner tradisional dan sarana prasarana akomodasi. (Peraturan Walikota Yogyakarta nomor 115 tahun 2016)

Potensi di kampung wisata Kadipaten berbagai ragam seperti kuliner, kerajinan dan juga seni budaya seperti seni tari klasik berkembang di wilayah ini. Hal ini disebabkan letak kampung ini tidak jauh dengan Kraton Yogyakarta sebagai pusat wisata di wilayah Yogyakarta. Banyaknya

seniman seni pertunjukan karena di wilayah ini banyak rumah bangsangan atau (ndalem kepangeranan) yang pada umumnya memiliki pendopo dan gamelan yang digunakan untuk berkesenian. “Seni pertunjukan (Hadi, 2012:35) atau seni tontonan yang bersifat “sesaat” tidak untuk kepentingannya sendiri (seni untuk seni), tetapi seni pertunjukan baru dapat berarti atau bermakna apabila diamati atau ditonton”. Selanjutnya Hadi menyatsakan bahwa “...seni ini bertujuan mempertunjukan, atau menyajikan sebuah karya seni pertunjukan kepada penonton...” artinya bahwa kampung wisata dapat memperdayakan senimannya untuk melakukan kegiatan kesenian dengan melibatkan warga, selain untuk memperdayakan seniman uga keterlibatan warga untuk memaukan kampung wisata agar dapat dikunjungi wuistawan. Ada dua tempat yang rutin melaksanakan latihan seni pertunjukan khususnya seni tari klasik gaya Yogyakarta. Meskipun tempat ini dapat menjadi seniman menampilkan bakat berkesnian sehingga seni pertunjukan semkain berkembang. Seni pertunjukan dapat dikemas untuk wisata dan sarana menumbuhkan industri kreatif, pelestarian seni budaya khususnya seni tari. Seni tari ini sekarang lebih banyak dikuasai oleh tarian dari Korea atau yang dikenal sebagai K-Pop. Kampung wisata menjadi tempat wisata sekaligus untuk mewariskan seni pertunjukan tari klasik kepada wisatawan dan generasi muda.

KAJIAN PUSTAKA

Kampung Wisata

Kemunculan kampung wisata di Yogyakarta berdasarkan Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 115 Tahun 2016 Tentang Penyelenggaraan Kampung Wisata. Pertimbangannya : a) mendukung kepariwisataan yang berbasis potensi wilayah baik daya tarik alam, kehidupan sosial masyarakat, seni budaya dan tradisi, kerajinan dan kuliner, maka perlu adanya program dan kegiatan pada Kampung Wisata di wilayah Kota Yogyakarta; maka b) perlu dilaksanakan melalui kegiatan pemberdayaan masyarakat melalui kegiatan Kampung Wisata memiliki nilai strategis dan efek ekonomi yang sangat luas. Berdarakan pertimbangan ini maka dibentuklah kampung wisata yang berjumlah 17 kampung wisata dengan berbagai macam potensi wilayahnya. Salah satu kampung wisata adalah Kadipaten yang terletak di dalam Beteng Kraton atau *jerong beteng*. Nama Kadipaten sendiri konon berasal dari nama kawasan yang di sana banyak terdapat bangunan situs cagar budaya terutama bangunan nDalem Pangeran dan banyak ditinggali oleh kerabat Kraton yang sekaligus sebagai pengagung Kraton.

Kampung Wisata Kadipaten secara kewilayahan berada di Kelurahan Kadipaten Kecamatan Kraton. Keberadaannya juga berfungsi sebagai penyangga obyek wisata Kraton Kasultanan Yogyakarta. Sesuai dengan potensi yang ada Kampung Wisata Kadipaten kemudian mengangkat tema “*Art and Heritage Turism*” sebagai brandinngnya. Kawasan kampung wisata ini menjadi sangat unik dan spesifik karena di sana banyak terdapat bangunan situs cagar budaya terutama bangunan nDalem Pangeran, antara lain nDalem Mangkubumen. Konon nDalem Mangkubumen awalnya ditempati oleh Adipati Anom (Putra Mahkota) KGPA. Hamengku Negoro (GPH. Hangabehi), putra ke-1 Hamengku Buwono VI dari garwa pemaistri GKR. Sultan atau GKR. Hageng. Setelah beliau dinobatkan menjadi Sultan Hamengku Buwono VII, nDalem tersebut ditempati oleh adiknya yaitu KPPA. Mangkubumi sehingga akhirnya dikenal dengan dalem Mangkubumen. Selain nDalem Mangkubumen masih banyak nDalem yang ada di Kadipaten antara lain, nDalem Condoprajan, namun kini sudah mengalami pengalihan hak, kemudian ada nDalem Wirogunan, nDalem Purwodiratan yang menjadi kediaman GKR. Anom Adibrata (Putri ke-1 Hamengku Buwono IX dari garwa KRAy. Pintokopurnomo) sehingga akhirnya nDalem tersebut dikenal dengan nama nDalem Kaneman, nDalem Pakuningratan dan nDalem Joyokusuman. Dengan banyaknya nDalem pangeran atau kerabat Kraton di Kampung Wisata

Kadipaten memberikan aura dan suasana yang khas dan penuh nilai-nilai budaya yang adiluhung sehingga mampu menumbuhkan daya tarik tersendiri selain Kraton Kasultanan Yogyakarta.

Keberadaan nDalem menjadi daya tarik tersendiri karena banyak hal yang pasti membuat penasaran para wisatawan, setiap Dalem dibangun pasti menggunakan orientasi arah utara dan selatan, selain itu selalu ditanami jenis tanaman tertentu yang khas di halaman depan nDalem. Tanaman tersebut mempunyai nilai simbolis antara lain pohon sawo kecil, kemuning, dan kepel. Di sisi lain setiap nDalem selalu dikelilingi pagar tembok tinggi dan dilengkapi dengan regol dan gapuro kemudian disekelilingnya terdapat pemukiman magersari atau pelindung.

Dikawasan kampung wisata ini juga banyak terdapat bangunan penanda khusus yang memiliki nilai filosofis antara lain bangunan Pojok Benteng (HB II) dan Plengkung Jogoboyo (di Tamansari) serta Plengkung Jogosuro (di Ngasem) yang sampai saat ini bangunan tersebut masih berdiri kokoh melambangkan kebesaran Kraton Kasultanan Yogyakarta masa lalu. Selain potensi cagar budaya yang memiliki nilai tinggi di Kampung Wisata Kadipaten juga didukung adanya potensi di bidang seni khususnya seni tari klasik gaya Yogyakarta, yaitu adanya Pusat Tari Among Bekso dan Balai Seni Condroradanan. Selain itu juga terdapat kerajinan tatah sungging wayang, kerajinan topeng, batik dan kerajinan berbahan daur ulang sedangkan di bidang kuliner terdapat kuliner khas yaitu kueh pukis. Kampung wisata Kadipaten juga dikenal banyak seniman tari khususnya tari klasik gaya Yogyakarta.

Seni Pertunjukan

Seni pertunjukan sebagai bentuk kreasi para seniman atau pekerja seni untuk menampilkan karyanya kepada khalayak luas. Kehadiran seniman dengan karyanya dan penonton sebagai bentuk apresiasi sangat dibutuhkan, seniman seni budaya khususnya seni pertunjukan baik seni pertunjukan tari, kerawitan, drama sangat membutuhkan kerjasama antara pelaku seni dan penonton yang mengapresiasi karya seni pertunjukan dan warga sebagai pendukung. Berdasarkan sumber di buku Rencana Pengembangan Seni Pertunjukan (2015-2019) bahwa seni pertunjukan merupakan :

Cabang kesenian yang melibatkan perancang, pekerja teknis dan penampil (*performers*), yang mengolah, mewujudkan dan menyampaikan suatu gagasan kepada penonton (*audiences*); baik dalam bentuk lisan, musik, tata rupa, ekspresi dan gerakan tubuh, atau tari; yang terjadi secara langsung (*live*) di dalam ruang dan waktu yang sama, di sini dan kini (*hic et nunc*)

Selanjutnya dikatakan bahwa berdasarkan definisi seni pertunjukan di atas, terdapat beberapa kata kunci yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam menjelaskan definisi seni pertunjukan secara lebih mendalam, yaitu: a) **Gagasan** adalah struktur pemikiran yang berasal dari perumusan atau perenungan tentang sesuatu yang dapat dituangkan atau memandu pengolahan sertapem bentukkan suatu wujud atau pementasan karya seni pertunjukan; b) **Perancang** adalah pelaku seni yang menggagas dan merancang konsep awal dan kerangka penciptaan seni pertunjukan; c) **Penampil** adalah pelaku seni yang mewujudkan gagasan pertunjukan dalam bentuk-bentuk yang dapat disaksikan (didengar dan ditonton) oleh pemirsa dalam pementasan karya seni pertunjukan; d) **Pekerja teknis** adalah pekerja seni yang mewujudkan rancangan pertunjukan yang bersifat teknis dalam sebuah produksi seni pertunjukan; e) **Penonton** adalah orang yang secara sadar dan aktif datang menyaksikan suatu karya seni pertunjukan; f) **Langsung (live)** adalah keadaan di mana peristiwa pertunjukan berlangsung di dalam ruang dan waktu yang sama di mana penonton dan penampil berada, di sini dan kini (*hic et nunc*). Pengelolaan seni pertunjukan sangat dibutuhkan untuk mewujudkan karya seni yang unggul dan enak dinikmati. Hal ini selaras dengan buku rencana pengembangan seni pertunjukan di Indonesia oleh Tim Studi dan Kementerian Pariwisata

Ekonomi Kreatif yang menyatakan bahwa :

Manajemen akan membantu organisasi seni pertunjukan di dalam mewujudkan harapannya untuk memproduksi karya secara maksimal. Regulasi ke arah itu diupayakan dengan melalui pemberdayaan berbagai komponen yang terkait untuk bersinergis dalam membangun jaringan yang tanggap seperti proporsi rumah laba-laba. Apabila berbagai komponen pendukung yang dirasakan dapat digunakan sebagai stimulus dalam memperlulus laju dan perkembangan produksi seni pertunjukan sebaiknya dilakukan secara komprehensif. Di sini faktor keberuntungan, perencanaan produksi, strategi penerapan dan penggunaan celah yang mendatangkan peluang bisnis besar perlu diterapkan walaupun pada kapasitas produksi untuk penyajian karya seni sebagai hobi saja. Dengan demikian diperlukan kerja keras berbagai komponen yang terlibat dan sekaligus upaya penanganan hambatan harus diminimalisir secara tepat, sehingga pelaksanaan produksi karya seni menjadi pilihan dan harapan bersama.

Dengan demikian seni pertunjukan dapat menampilkan karya yang indah dan bisa dinikmati penonton serta mendapat dukungan warga mauun pemerintah sebgai pembuat kebijakan.

METODE PELAKSANAAN

Peninjauan lokasi pengabdian pada kampung wisata dan identifikasi kebutuhan pemberdayaan pelaku seni atau seniman dalam membuat karya seni pertunjukan, dengan pengelolaan kelompok seni pertunjukan, pelatihan dan pementasan. Pelaksanaan pengabdian diawali dengan pertemuan dan dialog bersama sesepuh kampung wisata, warga dan juga pelaku seniman. Hasil pertemuan diputuskan untuk membentuk kelompok jathilan anak-anak yang berasal dari kampung wisata Kadipaten sebanyak 10 anak, pelatih nari beserta karwitannya. Di samping itu juga kegiatan kesenian lain seperti drama tradional yaitu ketoprak. Kegiatan dilanjutkan dengan melakukan latihan dan pendampingan kelompok jathilan anak dan pementasan bersama seniman seni budaya di wilayah kampung wisata Kadipten dengan mengmabil tempat di nDalem Benawan. Pada kesempatan tersebut penari jathilan juga diberi pengarahan tentang gerakan yang benar serta posisi tubuh sebagai penari.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan yang dilakukan pertama adalah membentuk kelompok jathilan anak sebanyak 10 anak. Mengapa anak dilibatkan dalam berkesenian, karena anak ini sebagai generasi penerus harus dikenalkan dengan budaya lokal selain itu juga mengalihkan perhatian pada menggunakan gadget dengan nkegiatan ang membutuhkan interaksi langsung dengan teman. Pembentukan kelompokjathilan anak melibatkan seniman tari khusus jathilan, kebetulan di kampung wisata Kadipaten ada yang pakar di bidang jathilan, pelatih tari dan pengiring (penabuh gamelan) serta warga setempat. Kegiatan kesenian untuk anak-anak sebagai bentuk pemberdayaan seniman seni pertunjukan dan anak-anak sebagai generasi penerus dan pewaris budaya lokal, dapat menumbuhkan cinta tanah air dan munculnya kreatifitas seniman dibidang seni budaya. Dukungan orang tua ditunjukkan dengan selalu mengantar dan menunggui saat latihan, sehingga membuat anak dan pelatih dan juga pelaku seni semangat dalam berkesinian. Di samping ana-kanak ada juga kegiatan orang dewasa dengan melibatkan jajaran pemerintah dan pengelola kampung wisata dengan membentuk paguyuban ketoprak. Tempat latihan yang digunakan sama hanya untuk anak-anak sore hari sementara untuk orang dewasa yaitu latihan ketoprak pada malam hari.

Kampung wisata Kadiparten merupakan wilayah banyak seniman atau pelaku seni khususnya seni tari klasik gaya Yogyakarta. Hal ini karena kampung wisata letah tidak jauh dari

kraton sehingga banyak anak muda dan warga pada umumnya yang sering mengikuti latihan nari di dalam Kraton dan ikut pementasan di Kraton setiap hari Minggu. Oleh sebab itu seniman yang ada di wilayah kampung wisata Kadipaten perlu diperdayakan untuk melestarikan seni budaya lokal di samping untuk berkesenian adanya industri kreatif seni wisata. Namun demikian pengelola kampung wisata belum mengagendakan hal tersebut untuk dinikmati wisatawan. Hasil pemberdayaan seniman seni pertunjukan yang telah dilakukan oleh kampung wisata dan menjadi agenda gelar budaya adalah festival apem setiap bulan Ruwah (kalender Jawa sebelum bulan puasa). Kelompok jathilan anak-anak ketoprak, merupakan bentuk perbedayaan seniman sehingga menghasilkan seni pertunjukan yang adiluhung dan dapat dinikmati warga dan masyarakat pada umumnya.

Seni jathilan anak dan ketoprak kemudian dipentaskan sebagai bentuk aktualisasi diri kampung wisata dan mendapatkan perhatian dari warga maupun dari kalangan pejabat setempat termasuk anggota DPRD. Kelompok jathilan sebagai tarian pembuka ternyata banyak menyita perhatian warga dan kemudian diliputi oleh media online. Karya seniman di kampung wisata Kadipaten terus digali dan didukung oleh pengelola sehingga dapat menghasilkan karya seni pertunjukan yang kreatif dan dapat menjadi obyek wisata seni yang cukup menarik. Di era globalisasi menurut Hersapandi (2012) “tampaknya melahirkan suatu desa global yang menempatkan seluruh aktivitas manusia dapat dinikmati oleh seluruh penduduk di muka bumi”. Pemberdayaan seniman yang kemudian menghasilkan karya seni yang indah jangan hanya dinikmati oleh warga sekitar saja tetapi juga bisa dikomunikasikan masyarakat yang lebih luas, pariwisata dapat menjadi kegiatan ekonomi kreatif. Selanjutnya Hersapandi menambahkan ...kearifan lokal harus direkayasa ke dalam kemasan wisata yang dapat diterima oleh wisatawan sehingga mereka mendapatkan kepuasan dan kenangan yang menyenangkan... seni wisata adalah anak kandung dari industri pariwisata yang lahir dan dibentuk kebutuhan komunitas wisatawan ketika mereka berada dalam suatu daerah tujuan...”. hal ini sesuai dengan tujuan dibentuknya kampung wisata adalah untuk mendukung pariwisata khususnya di kota Yogyakarta.

Dalam konteks ekonomi kreatif, sebenarnya Kampung Wisata Kadipaten dapat menjadi alternatif pemberdayaan seniman seni pertunjukan, karena di wilayah ini ada dua tempat pengembangan seni pertunjukan tari klasik gaya Yogyakarta, pertama di Dalem Kaneman sebagai tempat pendidikan tari yang dikelola oleh Yayasan Siswa Among Bekasa dan Balai Seni Condroradono sebagai tempat latihan tari klasik khususnya anak-anak.

Tari klasik gaya Yogyakarta atau *Joged Mataram* tidak sekadar dipahami sebagai seni olah tubuh namun juga dimaknai sebagai falsafah hidup. Jiwa dari *Joged Mataram* diungkapkan ke dalam empat unsur, *sawiji*, *greded*, *sengguh*, dan *ora mingkuh*. Keempat unsur ini tidak hanya diajarkan dalam seni tari, namun juga dihidupkan sebagai karakter rakyat Yogyakarta. **Sawiji** berarti fokus, konsentrasi penuh namun tanpa ketegangan. **Greded** dapat diartikan sebagai semangat yang terkendali, kesungguhan untuk mencapai tujuan. **Sengguh** berarti rasa percaya diri tanpa kesombongan. **Ora mingkuh** dapat diartikan sebagai ketangguhan, tetap bertanggung jawab dan tidak berkecil hati saat menghadapi kesukaran-kesukaran. Tari klasik gaya Yogyakarta memiliki ragam gerak berupa simbol yang diungkapkan melalui stilisasi karakter yang dibawakan. Tari ini menekankan pada penjiwaan karakter yang dibawakan sehingga muncul istilah *jogedan* dan *anjoged*. *Jogedan* baru sebatas menggerak-gerakkan badan sekadar mengikuti hafalan. Sementara *Anjoged* dapat diartikan sebagai menari dengan penuh keyakinan, dengan gerakan-gerakan yang indah dan mantap, bahkan termasuk ketika penari sedang diam tak bergerak.

<https://www.kratonjogja.id/tak-benda/tari/13/tari-klasik-di-keraton-yogyakarta>

kegiatan latihan seperti ini bisa dikemas yang memungkinkan wisatawan menonton bahkan kalau dimungkinkan mereka dapat belajar menari. Mungkin bisa mencontoh di Bali banyak travelbiro yang mengajak wisatawan mengunjungi suatu tempat di mana dapat belajar sesuatu. Menurut Wimsatt (dalam Hersapandi, 2012) "...kemasan seni pertunjukan wisata adalah elaborasi antara domain industri pariwisata dengan domain seni pertunjukan yang menghasilkan suatu kemasan seni pertunjukan wisata yang baik harus seimbang ...". Komunikasi pemasaran masih kurang dilakukan oleh industri pariwisata di Indonesia kecuali Bali. Bali berhasil menempatkan travelbiro sekaligus sebagai pemilik modal usaha atraksi wisata, sehingga semua kebijakan perjalanan wisata akan selalu terkait dengan agenda menonton pertunjukan wisata. Kampung wisata di Yogyakarta khusus Kadipaten dapat mencontoh apa yang sudah dilakukan oleh Bali. Fenomena yang terjadi di Yogyakarta pemandu wisata cenderung mengajak wisatawan untuk belanja souvenir karena komisinya cukup besar (20 %) dibanding mengajak ke tempat pertunjukan.

SIMPULAN

Kampung wisata yang berada di Yogyakarta dengan tujuan untuk mendukung pariwisata membutuhkan sentuhan pengelolaan dan kebijakan yang mendukung travelbiro atau pemandu wisata untuk mengajak ke tempat pertunjukan. Seni dan seni pertunjukan yang ada di kampung wisata Kadipaten memiliki potensi menghasilkan karya yang kreatif sehingga dapat menghasilkan industri seni wisata yang menarik wisatawan. Keterlibatan semua pihak sangat dibutuhkan sehingga kampung wisata bukan hanya label tetapi dapat menghasilkan sesuatu yang bermanfaat untuk kehidupan warga setempat.

Seniman pertunjukan perlu dikembangkan dan melalui kreatifitas para seniman di kampung wisata diharapkan dapat mendapatkan karya lebih menarik dan pengelola dapat mengagendakan sebagai gelar budaya yang dapat dinikmati wisatawan. Potensi yang ada harus dimaksimalkan untuk mewujudkan dukungan pariwisata di wilayah Kota Yogyakarta. Pemeliharaan tempat pertunjukan dan dorongan kepada para seniman sangat dibutuhkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Hersapandi, 2012. Seni Wisata Sarana Menumbuhkan Industri Kreatif, dalam buku Greget Joged Jogja, penyunting Kuswarsantyo, Kusminari, Dadang Juliantara, Yogyakarta, Kanwa Publisher.
- Minarti, Helly, Yudhi Akhmad Tajudin dan Dian Eka Gesuri, 2015. Ekonomi Kreatif Kekuatan Baru Indonesia Menuju 2025. Jakarta, PT Republik Solusi.
- Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 115 Tahun 2016 Tentang Penyelenggaraan Kampung Wisata
- Tari Klasik di Keraton Yogyakarta <https://www.kratonjogja.id/tak-benda/tari/13/tari-klasik-di-keraton-yogyakarta>. Akses 31 Agustus 2019.
- Kampung Wisata Kadipaten, Dinas Pariwisata Kota Yogyakarta Pemerintah Kota Yogyakarta <https://pariwisata.jogjakota.go.id/detail/index/98>. Akses 4 Agustus 2019

PENERAPAN TEKNOLOGI TEPAT GUNA PEMBERI PAKAN OTOMATIS BUDIDAYA IKAN DI DESA TEGAL TIRTO KECAMATAN BERBAH KABUPATEN SLEMAN DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

Dessyanto Boedi Prasetyo, Hidayatulah Himawan

Jurusan Informatika, Fakultas Teknik Industri, UPN “Veteran” Yogyakarta
dess95@gmail.com , if.iwan@gmail.com

ABSTRAK

Usaha pembenihan dan pembesaran ikan di Berbah Sleman menjadi sebuah peluang yang memiliki potensi besar untuk berkembang dengan banyaknya pangsa pasar ikan yang membutuhkan. Hal ini tentu saja harus diiringi dengan peningkatan produktivitasnya. Salah satu cara untuk meningkatkan produktivitas budidaya perikanan adalah dengan menerapkan teknologi tepat guna yang efektif dan efisien. Maka sebagai bentuk perhatian perguruan tinggi dalam budidaya perikanan, dipilih kelompok tani ikan yang ada untuk dibina sebagai mitra dalam rangka Pengabdian bagi Masyarakat (PbM). Kelompok tani budidaya perikanan yang dipilih adalah Kelompok Tani “Minakarya” dengan pertimbangan kelompok ini memiliki permasalahan yang mewakili semua usaha sejenis di daerah tersebut. Jika pembinaan berhasil maka akan menularkan hasil Pengabdian bagi Masyarakat (PbM) ini kepada sesama petani ikan yang lain. Ada beberapa permasalahan yang selama ini dihadapi oleh Kelompok Tani “Minakarya” salah satunya kami angkat dalam usulan ini. Beberapa masalah muncul saat pemberian pakan, dari jumlah pakan yang tidak sesuai dengan jumlah ikan, karena jika memberi pakan terlalu sedikit akan membuat ikan yang tidak kebagian pakan kelaparan dan jika memberi pakan terlalu banyak akan mempengaruhi kualitas air yang bisa mengganggu kehidupan ikan itu sendiri. Penyesuaian waktu memberi pakan ikan juga sangat penting agar ikan dapat tetap hidup, jika terlambat dalam memberi pakan ikan maka ikan bisa stress dan akhirnya mati kelaparan. Tim pengabdian telah berhasil mengembangkan sebuah alat yang bisa digunakan untuk memberikan pakan ikan secara otomatis dan telah diimplementasikan di tempat Mitra pengabdian. Pelatihan penggunaan alat kepada Mitra juga sudah dilaksanakan dan berjalan dengan baik.

Kata Kunci : budidaya, lele, pakan, pembenihan

PENDAHULUAN

Ketersediaan ikan per kapita Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Peningkatan tersebut antara lain disebabkan oleh produksi ikan yang terus tumbuh terutama pada budidaya perikanan. Walaupun demikian, ketersediaan ikan di DIY masih disertai dengan adanya pasokan ikan dari luar daerah. Peningkatan konsumsi ikan juga disebabkan oleh meningkatnya kesadaran masyarakat mengenai pentingnya asupan kebutuhan protein dari ikan. Rata-rata pertumbuhan konsumsi ikan DIY dalam periode tahun 2012 hingga 2016 sebesar 13,14%. Namun demikian konsumsi ikan DIY masih relatif lebih rendah dibandingkan dengan rata-rata nasional. Oleh karena itu, penggiatan kampanye Gerakan Memasyarakatkan Makan Ikan (Gemarikan) memegang peranan penting dalam upaya

peningkatan konsumsi ikan melalui berbagai kegiatan sosialisasi.

Pemenuhan kebutuhan konsumsi ikan di DIY dilakukan melalui peningkatan produksi perikanan baik perikanan tangkap maupun perikanan budidaya. Produksi perikanan DIY terus mengalami peningkatan sejak tahun 2012. Jumlah produksi perikanan DIY selama periode 2012-2016 rata-rata tumbuh sebesar 18,12%. Produksi perikanan budidaya mendominasi jumlah produksi perikanan DIY secara keseluruhan. Kontribusi rata-rata perikanan budidaya terhadap total produksi perikanan DIY selama lima tahun terakhir mencapai 91,79%, di mana pada tahun 2016 memberikan kontribusi terbesar yaitu sebesar 93,89%. Hal ini dikarenakan keberhasilan budidaya perikanan air tawar khususnya di kabupaten Sleman yang selama ini menjadi basis pengembangan perikanan budidaya. Selain itu didukung pula dengan bertambahnya usaha budidaya lahan kering di Gunungkidul dan Kulon Progo dengan menggunakan sistem terpal, serta pemanfaatan embung untuk budidaya perikanan.

Pemerintah daerah Sleman telah menetapkan bahwa kebijakan umum di bidang perikanan dan kelautan adalah meningkatkan pemberdayaan kelompok tani ikan, meningkatkan produksi dan pemasaran hasil-hasil perikanan, pengembangan budidaya perikanan dan penyuluhan perikanan, dan optimalisasi pengelolaan dan pemasaran produksi perikanan. Maka perhatian perguruan tinggi dan ilmuwan di bidang perikanan di Sleman sangat dibutuhkan. Disertai fakta bahwa tingkat konsumsi protein hewani berupa ikan maupun pemanfaatan ikan sebagai sarana penyaluran hobby sebagai hewan peliharaan di Sleman sangat tinggi. Menjamurnya restoran-restoran modern, warung pecel lele dan ikan darat merupakan bukti dibutuhkannya produsen perikanan di Sleman.

Kecamatan Berbah merupakan salah satu sentra pembenihan, pemeliharaan, pembesaran dan pemasaran ikan air tawar yang memiliki wilayah luas dan ketersediaan air yang memadai untuk budidaya perikanan di Kabupaten Sleman. Pelaku budidaya perikanan di Berbah ini fokus pada budidaya ikan lele, gurami, nila, mujahir dan sebagian fokus pada budidaya ikan hias jenis Koi. Pelaku budidaya ada yang tergabung dalam kelompok-kelompok dan banyak juga yang umumnya masih dilakukan secara individual.

Usaha pembenihan dan pembesaran ikan di Berbah Sleman menjadi sebuah peluang yang memiliki potensi besar untuk berkembang dengan banyaknya pangsa pasar ikan yang membutuhkan. Hal ini tentu saja harus diiringi dengan peningkatan produktivitasnya. Salah satu cara untuk meningkatkan produktivitas budidaya perikanan adalah dengan menerapkan teknologi tepat guna yang efektif dan efisien. Maka sebagai bentuk perhatian perguruan tinggi dalam budidaya perikanan, dipilih kelompok tani ikan yang ada untuk dibina sebagai mitra dalam rangka Pengabdian bagi Masyarakat (PbM). Kelompok tani budidaya perikanan yang dipilih adalah Kelompok Tani “Minakarya” dengan pertimbangan kelompok ini memiliki permasalahan yang mewakili semua usaha sejenis di daerah tersebut. Jika pembinaan berhasil maka akan menularkan hasil Pengabdian bagi Masyarakat (PbM) ini kepada sesama petani ikan yang lain.

Ada beberapa permasalahan yang selama ini dihadapi oleh Kelompok Tani “Minakarya” salah satunya kami angkat dalam usulan ini. Usaha budidaya perikanan banyak pekerjaan yang harus dilakukan, salah satu pekerjaan yang penting dalam pembudidayaan ikan adalah pemberian pakan ikan karena unsur tersebut penting bagi pertumbuhan dan keberlanjutan hidup ikan yang secara langsung berpengaruh terhadap besarnya produksi. Beberapa masalah muncul saat pemberian pakan, dari jumlah pakan yang tidak sesuai dengan jumlah ikan, karena jika memberi pakan terlalu sedikit akan membuat ikan yang tidak kebagian pakan kelaparan dan jika memberi pakan terlalu banyak akan mempengaruhi kualitas air yang bisa mengganggu kehidupan ikan itu sendiri. Penyesuaian waktu memberi pakan ikan juga sangat penting agar ikan dapat tetap hidup, jika terlambat dalam memberi pakan ikan maka ikan bisa stress dan

akhirnya mati kelaparan.

Disamping fakta tersebut, mitra juga memiliki kesibukan yang cukup padat sehingga merasa sedikit kesulitan ketika akan meninggalkan rumah atau keluar kota dalam waktu yang cukup lama. Kesulitan ini dirasakan karena pemenuhan kebutuhan ikan menjadi terganggu sehingga dapat mengakibatkan ikan kekurangan gizi, pertumbuhannya terhambat dan tidak merata, sakit dan bahkan bisa mengakibatkan kematian sehingga hasil panen ikan tidak akan maksimal seperti yang diharapkan.

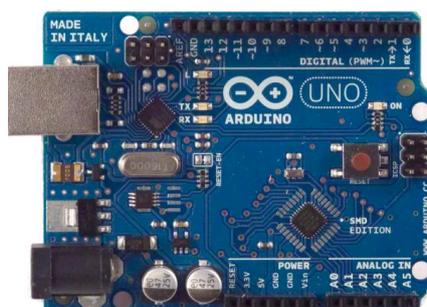
METODE

Pendekatan yang dilakukan dalam memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi mitra adalah melalui pendekatan penerapan IPTEK maupun teknologi tepat guna, dalam usulan PbM ini adalah penggunaan teknologi pemberi pakan ikan otomatis berbasis sistem digital (robotika). Metoda pendekatan yang ditawarkan untuk mendukung realisasi program adalah dengan mengajak mereka terlibat langsung dalam penerapan teknologi tersebut. Sehingga akan timbul kesadaran usaha yang secara sukarela akan melaksanakan penerapan IPTEK yang ditawarkan. Secara rinci rencana pelaksanaan kegiatannya adalah sebagai berikut:

1. Tahap persiapan, meliputi:
 - a) Penyiapan administrasi.
 - b) Survei, dimana pada tahap ini, Tim pengusul akan mendiskusikan teknis pelaksanaan kegiatan pengabdian dengan mitra.
2. Tahap pelaksanaan, tahap ini terdiri dari:
 - a) Pembuatan alat pemberi pakan otomatis.

Bahan – bahan yang diperlukan:

- i. Pengendali mikro, Pengendali mikro yang digunakan adalah Arduino Uno



- ii. Motor servo



iii. Sensor suhu



iv. Sensor PH



- b) Instalasi alat pemberi pakan ikan otomatis di tempat mitra.
 - c) Pemasangan 4 alat pemberi makan ikan otomatis dilakukan di atas 4 kolam ikan.
 - d) Pelatihan penggunaan alat pemberi pakan ikan otomatis.
 - e) Evaluasi hasil penerapan IPTEK di tempat mitra.
3. Tahap penyelesaian, yang merupakan tahap penyusunan laporan Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat.

HASIL DAN LUARAN

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan pengabdian ditunjukkan dengan adanya dukungan dan kesanggupan kerja sama sebagai mitra dengan tim dari Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta dalam pelaksanaan Pengabdian bagi Masyarakat. Partisipasi mitra ini ditunjukkan melalui pelaksanaan kegiatan secara bersama-sama mulai dari identifikasi masalah, penerapan IPTEK, evaluasi penerapan IPTEK, dan sosialisasi program sesuai petunjuk pelaksanaan.

Adapun pelaksanaan atau pencapaian dalam kegiatan PbM Kelompok Tani Budidaya Ikan di Desa Tegal Tirto Kecamatan Berbah Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta adalah sebagai berikut:

1. Kemandirian kelompok mitra meningkat dalam hal penggunaan teknologi tepat guna yang berbasis sistem digital (robotika).
Setelah dilakukan pendampingan dalam penggunaan teknologi tepat guna (TTG) yang berbasis sistem digital (robotik), mitra mampu menerapkan dan mengoperasikan

- teknologi yang berbasis sistem digital secara mandiri.
2. Kelompok mitra mampu dalam manajemen produksi tentang pengaturan takaran dan jadwal pemberian pakan yang tepat.
Salah satu cara untuk meningkatkan produktivitas mitra adalah dengan melakukan otomasi kegiatan-kegiatan produksi. Salah satunya adalah kegiatan memberi makan ikan. Kegiatan ini bisa dilakukan secara *autonomous* dengan menggunakan TTG pemberi pakan ikan otomatis. Dengan penerapan alat pemberi pakan ikan otomatis, takaran dan penjadwalan pemberian pakan menjadi lebih terkontrol sehingga membuat mitra dalam menjalankan usahanya menjadi lebih efisien.
 3. Tersedianya paket teknologi untuk membantu proses produksi.
PbM ini selain melakukan sosialisasi dan seminas tentang penerapan teknologi tepat guna dan teknologi otomasi berbasis sistem digital (robotik), juga dilakukan pembuatan alat pemberi pakan ikan otomatis untuk mitra dalam rangka meningkatkan produktivitas mitra. Alat pemberi pakan ikan otomatis ini seperti pada Gambar 2, dan serah-terima paket teknologi ini telah dilakukan seperti pada Gambar 3.
 4. HKI Hak Cipta Modul Pelatihan.
Luaran HKI dalam PbM ini masih berupa draft yang akan ditindaklanjuti dan didaftarkan.
 5. Prosiding Seminar Nasional.
Luaran karya ilmiah dalam PbM ini sedang dalam proses penyusunan.



Gambar 1. Pendampingan mitra dalam penerapan TTG



Gambar 2. Alat pemberi pakan ikan otomatis



Gambar 3. Serah terima paket teknologi

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan Program PbM ini dirasakan sangat bermanfaat bagi Kelompok Tani Budidaya Ikan di Desa Tegal Tirto Kecamatan Berbah Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Selama ini para petani ikan dan kelompoknya melakukan budidaya ikan dengan pengetahuan yang terbatas mengenai Teknologi Tepat Guna dan Teknologi Otomasi. Dengan program ini wawasan dan semangat untuk budidaya ikan semakin meningkat sehingga menumbuhkan dan meningkatkan produktivitasnya, tentunya meningkatkan kapasitas produksi perikananannya. Pendampingan dalam budidaya ikan secara baik dengan memanfaatkan TTG dan teknologi otomasi telah melengkapi pengetahuan dan ketrampilan petani ikan dalam melakukan usahanya sehingga dapat menaikkan pendapatan petani ikan. Bahkan pelatihan dan praktek yang dilakukan di Desa Tegal Tirto Kecamatan Berbah Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta diminati dan diikuti oleh baik pembenih maupun petani ikan dari desa lain, sehingga transfer teknologi ini dapat diteruskan kemanfaatannya bagi petani dan pembenih daerah lain di Daerah Istimewa Yogyakarta.

Saran untuk program PbM selanjutnya berupa pendampingan dalam pemantauan kualitas air kolam, sehingga tidak hanya kebutuhan ikan akan pakan tercukupi tetapi juga kesehatan ekosistem kolam terjaga dengan baik. Ekosistem kolam yang sehat akan berdampak pada peningkatan produksi mitra.

REFERENSI

- A. A. Harnawan, *et al.*, "Penerapan ADING (Automatic Feeding) Pintar Dalam Budidaya Ikan Pada Kelompok Petani Ikan Sekitar Sungai Irigasi Di Kelurahan Komet Raya, Banjarbaru," in *Prosiding Seminar Nasional Lahan Basah*, 2016, pp. 1011 - 1015.
- E. N. Onwuka, *et al.*, "Design and Construction of a Microcontroller-based Automatic Fish Feeding Device," in *Proceedings of the 26th Annual Conference & fair of the Fisheries Society of Nigeria*, Nigeria, 2011, pp. 11 – 15.

PEMASARAN DIGITAL BAGI UKM DI KELURAHAN KEPARAKAN

Dyah Sugandini, Istiana Rahatmawati, Joko Prasetyo Adi Wijaya, Esti Dwi Rahmawati,
Rahajeng Arundati, Tri Yuli Astuti
dini@upnyk.ac.id

ABSTRAK

Program pengabdian masyarakat di Kelurahan Keparakan ditujukan untuk pendampingan pemasaran digital bagi pelaku usaha. Program pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan berbagai metode, yaitu pemetaan potensi usaha, pendidikan dan pelatihan tentang media social dan pembuatan website potensi Keparakan. Hasil pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa program yang dilaksanakan bisa berjalan dengan baik, para pelaku usaha di Kelurahan Keparakan sudah banyak yang mau menggunakan media social bagi pemasaran produknya. Kata kunci: Pemasaran digital, pemetaan, dan pelatihan.

PENDAHULUAN

Kondisi Umum

Kelurahan Keparakan diperkenalkan sebagai sentra industri kerajinan pada tahun 2006. Kota Keparakan terletak di tepi Sungai Code dan cenderung mengalami banjir. Kerajinan yang dihasilkan Kelurahan Keparakan memiliki potensi untuk memasuki pasar global, misalnya, Amerika, Jepang, Jerman dan Korea. Perusahaan skala kecil yang berlokasi lokal berkembang dan berkembang dengan cepat pada akhir-akhir ini. Kerajinan kulit dan batik di Kelurahan Keparakan yang aktif sebanyak 70 bisnis dan pengerjaannya bisa melibatkan tenaga kerja sekitar 160 orang. Kerajinan yang dibuat dari kulit diproduksi oleh sekitar 16 perajin. Di Keparakan terdapat perajin yang menangani barang konveksi, batik dan hiasan. UKM yang berskala kecil ini memberi berdampak pada perputaran keuangan di kabupaten. Yogyakarta. Ruang lingkup pasar nasional yang bisa dijangkau oleh para perajin Keparakan misalnya, Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, Jawa Timur, Palembang dan Sulawesi mencapai 35%, 5% lainnya masuk ke pasar Luar Negeri

Kehadiran UKM menjadi sumber keuangan dalam membangun ekonomi kerakyatan. UKM merupakan penggambaran ekonomi individu. UKM terbukti memiliki fleksibilitas yang kuat terhadap keadaan darurat dan lebih siap untuk memperbaiki kondisi keuangan pada saat krisis moneter memberikan kesempatan membuka lowongan pekerjaan. Pelatihan tentang administrasi jaringan diandalkan untuk memiliki meningkatkan, mendukung dan memperluas ekspansi pemasaran industri melalui promosi yang berkelanjutan. Kelurahan Keparakan Yogyakarta dinobatkan sebagai 10 Kelurahan terbaik Nasional dengan unggulan empat zona yang berbeda dari kelurahan lainnya di Indonesia. Keempat zona tersebut adalah kampung wisata, kampung seni budaya, kampung kuliner dan kampung seni budaya. Empat zona tersebut diwakili oleh Kampung Dipowinatan (kampung wisata), Pujokusuman (kampung seni budaya), Keparakan Lor (kampung kuliner), dan Keparakan Kidul (kampung industri kerajinan). Empat kampung yang ada di kelurahan Keparakan saling melengkapi satu dengan lainnya. Prinsipnya, seluruh kampung bersinergi saling menguntungkan. Tujuan program pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan pendampingan peningkatan promosi pemasaran melalui pemasaran digital

dari potensi-potensi yang ada di kelurahannya yakni Dipowinatan, Pujokusman, Keparakan Lor, dan Keparakan Kidul.

Tujuan

Pemberdayaan masyarakat yang dilaksanakan kali ini ditujukan beberapa tujuan.

1. Pemetaan industri yang ada di Keparakan secara online
2. Pembuatan media sosial yaitu Facebook dan Instaram untuk UKM di Keparakan.
3. Pembuatan Website potensi industry Kelurahan Keparakan

TINJAUAN PUSTAKA

Revolusi industry 4.0

Revolusi industry 4.0 merupakan industry yang menekankan pada teknologi digital. Industry 4.0 menuntut UKM untuk bisa mempersiapkan diri menghadapi revolusi industry 4.0 dan mendapatkan keunggulan bersaing. Pemasaran digital dikembangkan melalui komunikasi multimedia, yaitu internet, call centers, mobile phones, interactive television yang memungkinkan untuk membangun kontak dengan pelanggan lebih cepat dan biaya yang lebih rendah (Krasnov, Nikonorov, dan Yanenko (2018). Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sugandini, Rahatmawati dan Arundati (2016, 2018) pada UKM kerajinan menunjukkan bahwa UKM kerajinan yang ada di Yogyakarta dihadapkan pada tuntutan pemasaran digital, namun sayangnya banyak UKM yang belum siap mengadopsi pemasaran digital. Permasalahan utamanya adalah sumber daya manusia yang bekerja di UKM tersebut belum memiliki keahlian di bidang teknologi informasi, dan secara teknologi belum siap.

Marketing Digital

Kemajuan dalam Teknologi Informasi (TI) membawa sistem produksi pada level baru. Perkembangan baru ini memungkinkan organisasi berkembang untuk melayani pelanggan dengan cara baru dengan menggunakan bisnis baru sehingga bisa menciptakan nilai bagi pelanggan. Agar dapat menciptakan keunggulan kompetitif di pasar, perusahaan ingin memanfaatkan kemajuan teknologi ini untuk mengatasi tantangan saat ini dan melayani pelanggan dengan cara-cara baru yang tidak terbayangkan sebelumnya. Teknologi adopsi pemasaran digital menjadi pilihan dalam memasarkan produk di era digital (Matikiti et al., 2018 dan Krasnov et al., 2018). Digital teknologi dalam pelayanan konsumen dan penjualan akan meningkatkan nilai bisnis (Hood, Brady dan Dhanasri, 2016), yaitu: menurunkan biaya penjualan dan mengurangi retensi pelanggan.

METODE PELAKSANAAN

Sosialisasi Program

Sosialisasi program pemberdayaan masyarakat dilakukan bersama dengan Aparat Kecamatan Mergangsan, Lurah Keparakan, Aparat Kelurahan, tokoh masyarakat dan pelaku UKM. Disini tim pengabdian menyampaikan beberapa program pengabdian masyarakat yang akan dilakukan di Kelurahan Keparakan.



Gambar 1. Diskusi Program antara tim pengabdian dengan Lurah Keparakan



Gambar 2. Sosialisasi program pengabdian Masyarakat di Kelurahan Keparakan

Pemetaan potensi industry di Keparakan

Pemetaan potensi ditujukan untuk mendapatkan data tentang semua UKM baik yang dimiliki perseorangan, kelompok atau usaha kecil lainnya. Pemetaan potensi ini dilakukan dengan melibatkan ketua kelompok industri Kelurahan Keparakan untuk mendapatkan data teraktual dan mendapatkan kemudahan mendapatkan data.



Gambar 3. Wawancara dengan UKM kerajinan

Pendidikan dan Pelatihan.

Tahap pendidikan dan pelatihan (Diklat) dimaksudkan untuk memberikan pemahaman dan keterampilan pelaku UKM dalam pembuatan media sosial bagi pemasaran produk mereka. Pendidikan dan pelatihan pada UKM ini dilakukan di kantor Kelurahan Keparakan.



Gambar 4. Pendidikan dan Pelatihan Website

Pembuatan Website Sentra Industri Keparakan

Tahap selanjutnya setelah masing-masing UKM memiliki akun media sosial, tim pengabdian melakukan pembuatan website Kelurahan Keparakan untuk memudahkan pencarian informasi terkait potensi industri Kelurahan Keparakan. Website dapat dilihat pada link : <http://djokoprasetyo.upnyk.ac.id/project/keparakan/sentra.php?ket=kerajinan>.



Gambar 5. Tampilan website Kelurahan Keparakan

HASIL DAN PEMBAHASAN

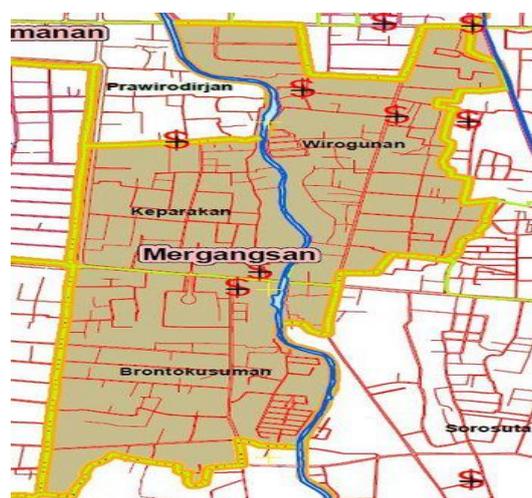
Potensi industri di Keparakan

Kelurahan Keparakan diinisiasi sebagai sentra industri keparakan dengan berbagai kriteria: sentra kuliner, sentra kerajinan, sentra social budaya, dan sentra desa wisata. Keparakan ini terletak di tepian sungai Code yang seringkali terkena banjir. Kelurahan Keparakan, pada akhir-akhir ini telah membuat prestasi di tingkat nasional dan memiliki potensi wisata yang

dikunjungi wisatawan asing. Kampung Dipowinatan secara resmi dinyatakan sebagai Kampung Wisata pada 4 November 2006, dengan diperkenalkannya Rumah Ceko di Kampung Dipowinatan oleh Duta Besar Republik Ceko untuk Indonesia. Untuk membantu Kelurahan Keparakan sebagai desa wisata di Yogyakarta, keberadaan UKM di daerah tersebut sangat diperlukan. Informasi terkait keberadaan Keparakan sebagai sentra industri juga perlu ditingkatkan melalui pemasaran digital.

Profil Kelurahan Keparakan

Berdasarkan hasil pemetaan tim pengabdian pada potensi industri Kelurahan Keparakan diperoleh data sebagai berikut: di Kampung Keparakan Lor UKM kuliner aktif sebanyak 25. Kampung Keparakan Kidul, terdapat UMKM industri kerajinan kulit dan batik aktif sebanyak 43 pengusaha, Kampung Pujokusuman memiliki 2 sanggar tari aktif, dan Kampung Dipowinatan, meski jumlah pengunjungnya belum begitu banyak, tapi tingkat kunjungannya juga mengalami peningkatan tiap tahunnya.

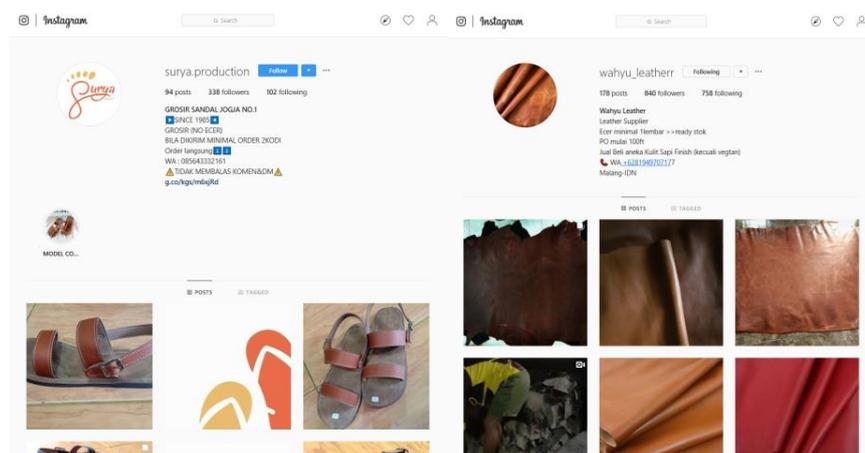


Gambar 6: Peta lokasi Kelurahan Keparakan

Media Sosial pada UKM Kelurahan Keparakan

Tantangan yang dihadapi UKM Keparakan adalah persaingan di pasar dalam dan luar negeri. Di pasaran internasional, kerajinan dari China dipasarkan dengan harga relatif lebih murah. Sedangkan produk kulit Indonesia yang beredar di pasar luar negeri harganya lebih mahal. Hal ini disebabkan belum adanya akses langsung ke pasar luar negeri, belum memiliki *showroom* dan tempat produksi yang memadai, karena masih campur dengan rumah tinggal. Belum memiliki alamat website sendiri serta belum difasilitasi mengikuti pameran. Secara umum, permasalahan pemasaran usaha kecil adalah kemampuan yang masih lemah untuk menembus pasar luar negeri. Industri kulitpun mengalami masalah yang sama. Padahal selama ini produk kulit telah masuk pasar luar negeri namun selalu melalui pihak asing sebagai pemesan dan sekaligus pemasar. Tentu saja pemasaran produk ini dengan menggunakan merk si pemesan tersebut. Hal ini merugikan karena nama pengrajin Keparakan akan sulit untuk dikenal serta hilangnya *value added* yang seharusnya bisa dinikmati para pengrajin. Permasalahan ini akan bisa teratasi jika ada pihak yang bisa mempertemukan langsung antara produsen dengan pasar luar negeri serta mempromosikan produknya dengan merk sendiri. Untuk mengatasi masalah ini, tim pengabdian memberikan solusi dengan memberikan pendidikan dan pelatihan tentang

pemasaran digital. UKM di Keparakan ini perlu tersentuh teknologi informasi Baru agar dapat terus berkembang dan tidak terlindas oleh pengusaha besar baik dari dalam maupun Luar Negri. Beberapa tampilan media sosial dari UKM keparakan dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 7. Media Social instagram dari UKM Keparakan

KESIMPULAN

Program pengabdian dan pemberdayaan masyarakat yang telah dilakukan di Kelurahan Keparakan untuk mendampingi UKM Keparakan menerapkan media social berjalan dengan baik, semua program dapat dilaksanakan. Program sosialisasi, pendampingan pembuatan social media, dan pemetaan UKM dapat dilaksanakan dengan baik. Banyak UKM yang sudah memiliki platform media social. Platform media social yang dianggap paling mudah digunakan oleh pelaku UKM adalah instagram dan facebook. Hasil pemetaan UKM di Kelurahan Keparakan dapat dilihat melalui website

<http://djokoprasetyo.upnyk.ac.id/project/keparakan/sentra.php?ket=kerajinan>.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada LPPM Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta yang telah mendanai program Pengabdian Masyarakat melalui hibah Internal Pengabdian kepada Masyarakat Tahun 2019.

DAFTAR PUSTAKA

- Hood, J., Brandy, A., dan Dhanasri, R. 2016. "Industry 4.0 engages customers: The digital manufacturing enterprise powers the customer life cycle". *Deloitte University Press*, December 15.
- Krasnov A., Nikonorov., V., dan Yanenko, M. 2018. "Digital Platforms Based Marketing Innovations: New Development Trends". *SHS Web of Conferences*. Volume 44, hal. 379-386.
- Matikiti, R., Mpinganjira, M., dan Lombard, R.M. 2018. "Application of the Technology Acceptance Model and the Technology–Organisation–Environment Model to examine social media marketing use in the South African tourism industry". *South African Journal of Information Management*. Vol. 20(1), a790. <https://doi.org/10.4102/sajim.v20i1.790>

- Sugandini D., Rahatmawati, I., dan Arundati R, (2018). “Environmental Attitude on the Adoption Decision Mangrove Conservation: An Empirical Study on Communities in Special Region of Yogyakarta, Indonesia”. *Review of Integrative Business and Economics Research*. Vol. 7(s1), 266-275.
- Sugandini, D., Rahatmawati, I., dan Arundati, R. 2016. “Exploratory research: Problems and solution competitive advantage SMEs letter craft in Yogyakarta, Indonesia. *Proceeding International Conference on Economics, Business and Social Sciences (ICEBUSS)*, Malang Indonesia. Hal. 134.

PENGUSAHAAN ANEKA OLAHAN SALAK DALAM MENDUKUNG DESA WISATA PANDEAN

Eko Murdiyanto, Teguh Kismantoroedji dan Indah Widowati

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian UPN "Veteran" Yogyakarta

Abstract

This activity aims to provide knowledge, training and mentoring to the Sekar Pande Women's Farmers Group in working on various processed salak. Implementation of community service is carried out with counseling and training on the preparation of salak, both from fruit, seeds, and bark of salak, thus reducing the disposal of salak waste. The results obtained in the form of process salak in the form of salak coffee, salak tea, salak syrup, and salak juice. In addition, other results of this service program include management skills in farmer women's groups, packaging design, and marketing.

Keywords: waste, training, salak process

PENDAHULUAN

Desa Wisata Pandean merupakan salah satu desa wisata yang berada di wilayah lereng Gunung Merapi di Kecamatan Srumbung, Kabupaten Magelang. Desa wisata Pandean berdiri sejak tahun 2011 yang bermula dengan adanya bantuan dari Pemerintah Daerah Kabupaten Magelang berupa kambing dan dana bagi pemulihan akibat erupsi Gunung Merapi tahun 2010. Desa wisata Pandean terbentuk karena adanya keterkaitan antara ekonomi penduduk lokal, konservasi sumberdaya alam serta kelestarian budaya lokal dan mampu berjalan secara berkelanjutan.

Erupsi gunung merapi tersebut mengakibatkan rusaknya hampir seluruh tanaman salak dan sawah sehingga bahan makanan menjadi mahal terutama sayuran dan buah-buahan. Oleh sebab itu Badan Pelaksana Penyuluhan dan Ketahanan Pangan (BP2KP) memberikan penyuluhan dan menyarankan ibu-ibu di Dusun Pandean membentuk sebuah kelompok wanita tani. kelompok wanita tani sekar pande memperoleh modal dari BP2KP sebesar 47 juta dan modal dari anggota kelompok wanita tani. Sejak saat itulah Dusun Pandean mulai ramai dikunjungi wisatawan untuk belajar dalam pemanfaatan pekarangan rumah dengan tanaman sayuran dalam polybag. Namun seiring dengan perjalanan waktu, pulihnya kebun salak akibat erupsi Merapi, menyebabkan melimpahnya hasil salak terutama pada saat panen raya. Hal ini menyebabkan harga salak menjadi rendah, bahkan bisa hanya mencapai Rp 800,- per kilogram. Untuk itu diperlukan upaya pemanfaatan salak tidak hanya dikonsumsi dalam bentuk buah segar, tetapi juga dalam bentuk olahan dalam mendukung desa wisata Pandean.

METODE PENELITIAN

Metode pendekatan yang dilakukan berupa Ceramah, Diskusi, Pelatihan, Praktek dan Pendampingan. Ceramah dan diskusi dilaksanakan untuk sosialisasi tentang berbagai alternatif olahan berbasis salak. Pelatihan dan praktek dilakukan Kelompok Wanita Tani Sekar Pande sebagai mitra untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan tentang olahan salak, analisis kandungan gizi olahan salak. Pendampingan dilaksanakan pada proses olahan salak, kemasan

yang memenuhi syarat dan usaha olahan salak yang memenuhi standar kesehatan dan merupakan usaha yang berkelanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Potensi Dusun Pandean

Dusun Pandean memiliki potensi yang dapat dikembangkan baik potensi fisik desa, sosial desa dan ekonomi desa. Potensi fisik Dusun Pandean terutama pada letak topografi Dusun Pandean merupakan daerah yang termasuk kaki Gunung Merapi sebelah barat daya yang merupakan kawasan yang memiliki kesuburan tanah tinggi dan kaya akan sumberdaya air. Kondisi ini menyebabkan lahan sangat sesuai untuk tanaman salak pondoh.

Budidaya salak di Dusun Pandean diprakarsai oleh seorang warga bernama Bapak Haryono, seorang kepala Dusun Pandean dan perannya sebagai anggota Kelompok Tani Pande Makmur. Usaha budidaya salak di Dusun Pandean bermula pada tahun 1980. Bapak Haryono yang ketika itu masih berusia cukup muda, tergiur oleh potensi salak pondoh yang cukup maju perkembangannya di Kabupaten Sleman pada saat itu. Salak pondoh memiliki harga yang tinggi di pasaran, bahkan hingga mencapai 10 kali lipat dari harga salak biasa.

Selain itu, budidayanya pun mudah karena tidak memerlukan perawatan khusus, hanya perlu diberi pupuk sesekali dan dipotong tunas-tunas barunya agar tidak terlalu rimbun. Walaupun membutuhkan modal awal yang cukup besar, namun Bapak Haryono yakin bahwa keuntungan yang akan diperoleh dari budidaya salak ini juga akan sangat besar. Akhirnya, beliau memutuskan untuk membeli bibit salak pondoh dari Sleman kemudian membudidayakannya di lahan miliknya, di Dusun Pandean.

Setelah berhasil membudidayakan salak pondoh di lahannya sendiri, keberhasilannya kemudian dibagikan ke kelompok tani. Pak Haryono berusaha menularkan keberhasilannya kepada anggota lainnya agar ikut melakukan budidaya salak, karena tujuan usahanya membudidayakan salak pondoh ini adalah untuk meningkatkan perekonomian masyarakat di dusunnya. Saat itu, masyarakat Dusun Pandean masih banyak yang membudidayakan tanaman-tanaman seperti padi, palawija, dan sebagainya, yang menurut Bapak Haryono hasilnya tidak seberapa. Beliau berpikir jika seandainya masyarakat mampu membudidayakan salak, perekonomian mereka akan meningkat. Setelah 2 – 3 tahun kemudian masyarakat mulai bisa melakukan budidaya salak secara mandiri dan perekonomian daerahnya pun semakin meningkat.

Dalam kegiatan pemasaran, biasanya salak dipasarkan ke pedagang melalui pengepul atau tengkulak. Pengepul langsung datang ke kebun untuk menjemput hasil panen karena permintaan dari pasar yang cukup tinggi, yang membuat petani merasa sangat mudah untuk memasarkan hasil panennya dan hampir tidak ada masalah dalam hal pemasaran. Namun pada saat musim panen raya harga salak menjadi sangat rendah, sehingga banyak salak yang tidak dipanen dan dibiarkan membusuk di lahan.

Pelatihan Aneka Olahan Salak

Hasil yang diperoleh dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah mitra memiliki pengetahuan tentang berbagai olahan dari buah, biji dan kulit salak, sehingga mengurangi pembuangan limbah dan mengurangi tingkat pencemaran lingkungan yang disebabkan oleh limbah salak. Selain itu olahan salak dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga dan mendukung desa wisata Pandean. Hasil lain dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu berupa Selain itu hasil lain dari program pengabdian ini berupa kemampuan manajemen dalam kelompok wanita tani, desain kemasan dan pemasaran.

Proses sosialisasi tentang berbagai alternatif olahan berbasis salak dilakukan dengan ceramah dan diskusi, seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Sosialisasi Tentang Berbagai Alternatif Olahan Berbasis Salak

Gambar 1. Menunjukkan bahwa psosialisasi dilakukan di rumah warga, sehingga dapat berlangsung dengan santai, penuh kekeluargaan dan warga dapat menerima dengan baik informasi yang disampaikan. Setelah sosialisasi, mitra diajak untuk mengikuti pelatihan dan praktek untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan tentang olahan salak dan analisis kandungan gizi olahan salak. Pelatihan dilakukan di CV Cristal di Desa Kembang Arum, Turi, Sleman yang sudah melakukan berbagai olahan salak dan menjadi rujukan bagi olahan salak di Kabupaten Sleman. Proses pelatihan berbagai alternatif olahan berbasis salak, seperti pada Gambar 2.



Gambar 2. Pelatihan Berbagai Alternatif Olahan Berbasis Salak

Gambar 2 menunjukkan bahwa mitra sedang mengamati kulit salak yang dikeringkan sebagai bahan baku pembuatan teh salak pada rumah plastik di CV Cristal. Pembuatan olahan salak pada dasarnya adalah proses pemanfaatan salak sehingga tidak meninggalkan limbah. Bahan baku olahan salak bisa diambil dari buah, biji dan kulita salak. Masing-masing bahan memiliki kandungan unsur-unsur yang berbeda. Unsur-unsur tersebut berfungsi sebagai zat gizi yang diperlukan manusia, seperti lemak, karbohidrat, kalsium, zat besa dan vitamin. Selain itu juga mengandung anti oksidan yang berperan sangat penting dalam mencegah penyakit yang disebabkan oleh kerusakan sel-sel dalam tubuh.

Olahan berbasis salak ini memiliki khasiat untuk kesehatan, antara lain:

1. Kopi Biji Salak

Kopi biji salak juga memiliki banyak manfaat bagi kesehatan karena terdapat beberapa kandungan. kandungan yang terdapat di dalamnya meliputi kandungan

protein, mineral, lemak, selulosa, pati, karbohidrat dan masih banyak lagi. Kandungan tersebut dipercaya memiliki banyak manfaat dan khasiat bagi tubuh, antara lain: mengatasi asam urat, memperlancar sistem pencernaan, menambah tenaga, meningkatkan kecerdasan, meningkatkan kinerja otot, mencegah hipertensi, dapat mengobati disentri dan diare, mencegah risiko terkena kanker, menjaga kesehatan mulut, dan mengurangi serta mencegah risiko Alzheimer.



Gambar 3. Kopi Bji Salak yang siap di kemas

2. Teh Kulit Salak

Teh kulit salak juga memiliki banyak manfaat bagi kesehatan karena terdapat beberapa kandungan. Dengan mengolah kulit salah menjadi teh, merupakan salah satu cara untuk mencegah dan mengatasi berbagai jenis penyakit. Beberapa manfaat teh kulit salak antara lain *sembelit, tekanan darah tinggi, dan mengobati ambeien*



Gambar 4. Teh Kulit Salak di kemas dalam bentuk teh celup

3. Sirup Salak

Sirup salak merupakan cairan yang diperoleh dari pemerasan buah dan diteruskan dengan proses pemekatan, baik dengan cara pemanasan biasa maupun menggunakan cara lain semisal penguapan dan lainnya. Cairan sirup ini tidak dapat langsung dikonsumsi, tetapi harus dicampur dulu dengan air atau diencerkan dengan air (1 bagian sirup dengan 5 bagian air). Sirup buah salak bisa bertahan selama kurang lebih 3 bulan.



Gambar 5. Buah Salak yang direbus untuk menjadi Sirup Salak

4. Sari salak

Sari buah merupakan cairan yang diperoleh dari pemerasan buah salak segar yang telah masak. Sari buah ini berupa cairan encer yang dapat langsung dikonsumsi, yaitu cairan buah yang diperoleh dari pemerasan buah, setelah itu dilanjutkan dengan tambahan air serta gula pasir.



Gambar 6. Sari Salak dalam kemasan kecil

KESIMPULAN

Kegiatan PbM ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pengetahuan bagi kelompok wanita tani dalam usaha pengolahan buah, biji dan kulit salak untuk mendukung Desa Wisata Pandean

DAFTAR PUSTAKA

- Alcock, P dan Craig, G.1998. Monitoring and Evaluation of Local Authority Anti-Poverty Strategis in The UK. *International Journal of Public Sector Management*. Bol. 11. No 7: p 553-565.
- Palupi, S, Hamidah, Purwanti. 2009. Peningkatan produktivitas hasil olahan salak Melalui diversifikasi sekunder untuk mendukung pengembangan kawasan agropolitan. *Inotek* Volume 13 Nomor 1. Pebruari 2009.
- Putra Tomi Tritama, “Nilai Tambah Produk Olahan Berbahan Baku Salak Pondoh Skala Industri Rumah Tangga Di Desa Donokerto Kecamatan Turi Kabupaten Sleman”, Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, 2016.

- Triastuti, U., Diana, T., Kurnianingsih, Priyanti, E & Mayasari, I., “Buku Resep Aneka Olahan Berbasis Salak”, Semarang: AKS Ibu Kartini Semarang, 2016
- Zakaria. Faris dan Rima Dewi Suprihardjo. 2014. Konsep Pengembangan Kawasan Desa Wisata di Desa Bandungan Kecamatan Pakong Kabupaten Pamekasan. *Jurnal Teknik Pomits* Vol. 3, No.2, (2014) 2337-3520

PENDAMPINGAN PENINGKATAN PRODUKSI SENTRA INDUSTRI AYAM GORENG KALASAN

Eko Nursubiyantoro dan Wahyu Wibowo Eko Yulianto

Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik Industri, UPN "Veteran" Yogyakarta

email : eko_nsby072@upnyk.ac.id

ABSTRAK

Sentra Industri Ayam Goreng Kalasan "Maju Makmur" yang diketuai oleh Bapak Widodo berjumlah anggota 25 unit usaha, adalah warisan yang turun-temurun sejak kakek dan nenek mereka. Produk utama yang dihasilkan oleh sentra ini berupa ayam goreng kremes yang dilengkapi sambal dan lalapan. Permasalahan yang dihadapi oleh sentra adalah kemampuan manajemen produksi dan manajerial yang perlu ditingkatkan, untuk meningkatkan dan memasarkan produksinya. Penyelesaian permasalahan sentra industri Ayam Goreng Kalasan akan diselesaikan dengan pendekatan pelatihan dan pendampingan. Tahap penyusunan pendekatan, prosedur dan metode telah dikaji dan disepakati dengan pengurus sentra adalah pelatihan dan pendampingan tentang pengoperasian peralatan teknologi tepat guna, pelatihan dan penerapan sarana kerja di tempat kerja, pelatihan dan desain lingkungan kerja yang nyaman, aman, sehat. Pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan memberikan pelatihan dan pendampingan tentang penerapan sarana kerja yang ergonomis, pelatihan dan desain lingkungan kerja yang nyaman, aman, sehat dan pelatihan serta praktek langsung pengoperasian peralatan teknologi tepat di sentra industri ayam goreng. Program PbM telah dapat dijalankan dengan baik dan tanpa halangan yang berarti berkat kerjasama dari tim pelaksana PbM dan mitra. Perlu melakukan diversifikasi produk dan pendampingan untuk mendapat merek dagang.

Kata kunci: peningkatan produksi, pelatihan, desain lingkungan

PENDAHULUAN

Sentra Industri Ayam Goreng Kalasan terletak di Jl. Raya Solo – Jogja Km.14, Dusun Bendan, Desa Tirtomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman, D.I. Yogyakarta, sekitar 1 km sebelah barat Candi Prambanan. Sentra ini bernama Sentra Ayam Goreng Kalasan "Maju Makmur" dan diketuai oleh Bapak Widodo dengan jumlah anggota sebanyak 25 unit usaha. Kebanyakan pengrajin ayam goreng kalasan ini adalah warisan yang turun-temurun sejak kakek dan nenek mereka. Banyak manfaat yang dirasakan para pengrajin dengan bergabungnya dalam sentra ini, seperti adanya kerjasama antar pengrajin, kontrol harga pasar, menjaga kerukunan, dan memberikan manfaat dalam pengadaan bahan baku.

Produk utama yang dihasilkan oleh sentra ini berupa ayam goreng kremes yang dilengkapi sambal dan lalapan. Sehingga bahan baku utama yang dibutuhkan berupa ayam, yaitu ayam kampung, ayam potong, dan ayam petelur yang sudah tidak produktif. Selain itu juga dibutuhkan bahan pendukung seperti sayuran sebagai lalapan, bumbu, tepung dan rempah-rempah. Harga yang ditawarkan juga relatif murah, berkisar antara Rp 60.000 – 75.000 per ekor. Konsumen ayam goreng Kalasan ini diantaranya adalah restoran-restoran besar dan pasar tradisional di DIY dan Surakarta. Setiap hari, rata-rata para pengrajin ayam goreng ini dapat

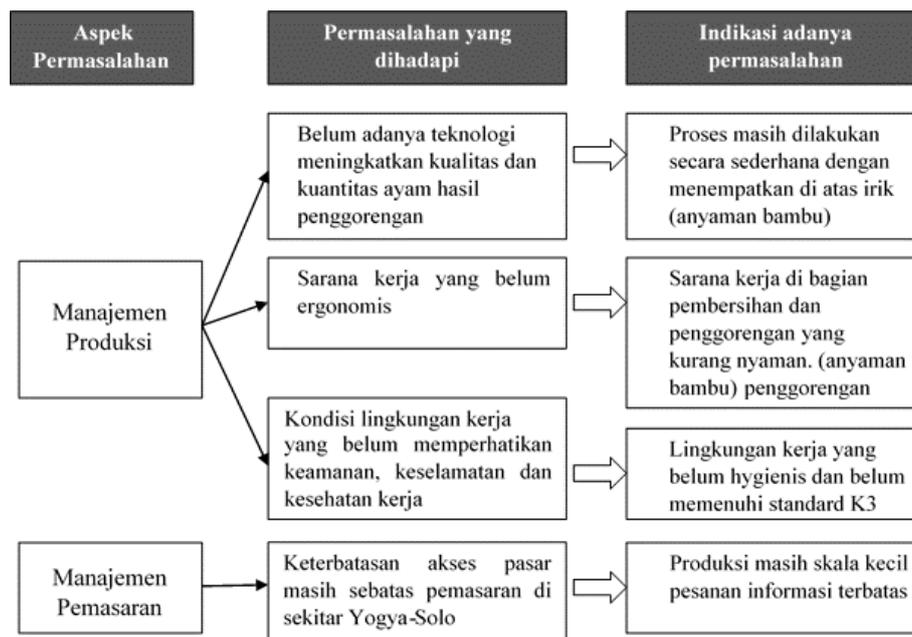
memproduksi sekitar 30-50 porsi.

Peralatan yang digunakan untuk memproses ayam goreng kalasan berupa alat memasak pada umumnya seperti kompor, wajan, dan lain-lain. Tenaga kerja yang bekerja di sentra ini sekitar 60 orang. Tenaga tersebut terdiri dari pemilik usaha dan tenaga kerja harian. Umumnya mereka berpendidikan SMP dan SMA. Lokasi sentra Ayam Goreng Kalasan tidaklah sulit, hal ini dikarenakan lokasi sentra berada di pinggir jalan raya Jogja – Solo, sehingga infrastruktur sentra sudah tersedia dalam kondisi cukup baik. Tersedia jaringan listrik, jaringan telepon, dan jaringan internet. Selain itu sentra ini memiliki 2 unit Rumah Pemotongan Ayam (RPA). Limbah yang dihasilkan dari RPA berupa bulu ayam yang dimanfaatkan oleh industri kemoceng dari Klaten. Sedangkan limbah kotoran ampela, kulit ceker, dan kotoran lainnya dimanfaatkan untuk pakan ikan, sehingga kondisi RPA selalu bersih.



Gambar 1. Produk dan salah satu lokasi di Sentra Industri Ayam Goreng Kalasan

Permasalahan yang dihadapi oleh Sentra adalah kemampuan manajemen produksi dan manajerial yang perlu ditingkatkan, secara garis besar permasalahan-permasalahan tersebut seperti ditunjukkan pada Gambar 2. Permasalahan yang diidentifikasi itu kemudian disusun berdasarkan skala prioritas penanganannya.



Gambar 2. Permasalahan sentra industri Ayam Goreng Kalasan

Permasalahan sentra industri Ayam Goreng Kalasan yang telah diuraikan diatas akan diselesaikan dengan pendekatan pelatihan dan pendampingan. Metode ini dirasakan paling tepat untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Melalui pendekatan pelatihan dan pendampingan maka aspek-aspek strategis dan teknis akan dapat dicari solusi penyelesaiannya. Materi pelatihan menggunakan media transfer teknologi berupa modul tertulis, tayangan, dan video serta praktek secara langsung di lapangan. Pendampingan juga diharapkan mampu memastikan program-program perbaikan dilaksanakan secara konsisten. Tim pelaksana dibantu oleh mahasiswa akan secara intens membantu mitra untuk keluar dari permasalahan-permasalahan utama. Tim juga akan melibatkan mitra secara aktif pada setiap kegiatan. Hal ini karena mitra yang mengetahui pasti permasalahan yang dihadapi, apa yang diinginkan, dan bagaimana menjalankan usahanya sesuai dengan system kerja yang akan diperbarui.

Permasalahan mitra adalah permasalahan manajemen produksi dan permasalahan manajemen pemasaran. Oleh karena itu solusi yang harus dilakukan adalah meningkatkan kemampuan dalam produksi maupun kemampuan dalam memasarkan hasil-hasil produksi. Kedua solusi sebaiknya dilakukan secara bersama-sama sehingga akan mendapatkan hasil yang diharapkan. Baik permasalahan maupun solusi yang harus diambil telah mendapatkan kesamaan pandangan antara tim pelaksana pengabdian, pengurus sentra, maupun anggota sentra dan diharapkan dengan kegiatan PbM ini terealisasi mendapatkan dukungan yang nyata dari pihak-pihak terkait.

Secara umum target luaran adalah diperoleh kesadaran untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, dan target khusus setelah program PbM ini sebagai berikut :

- Metode dan teknologi tepat guna (TTG) pada proses penirisan ayam goreng.
- HAKI merk ayam goreng/hak cipta teknologi yang didaftarkan ke Kemenkumham.
- Artikel ilmiah dipublikasikan dalam jurnal nasional dan atau prosiding seminar nasional.
- Model pemasaran dengan memanfaatkan teknologi informasi dibuat dalam website.
- Model pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan dan pendampingan teknologi proses maupun pemasaran.

METODE

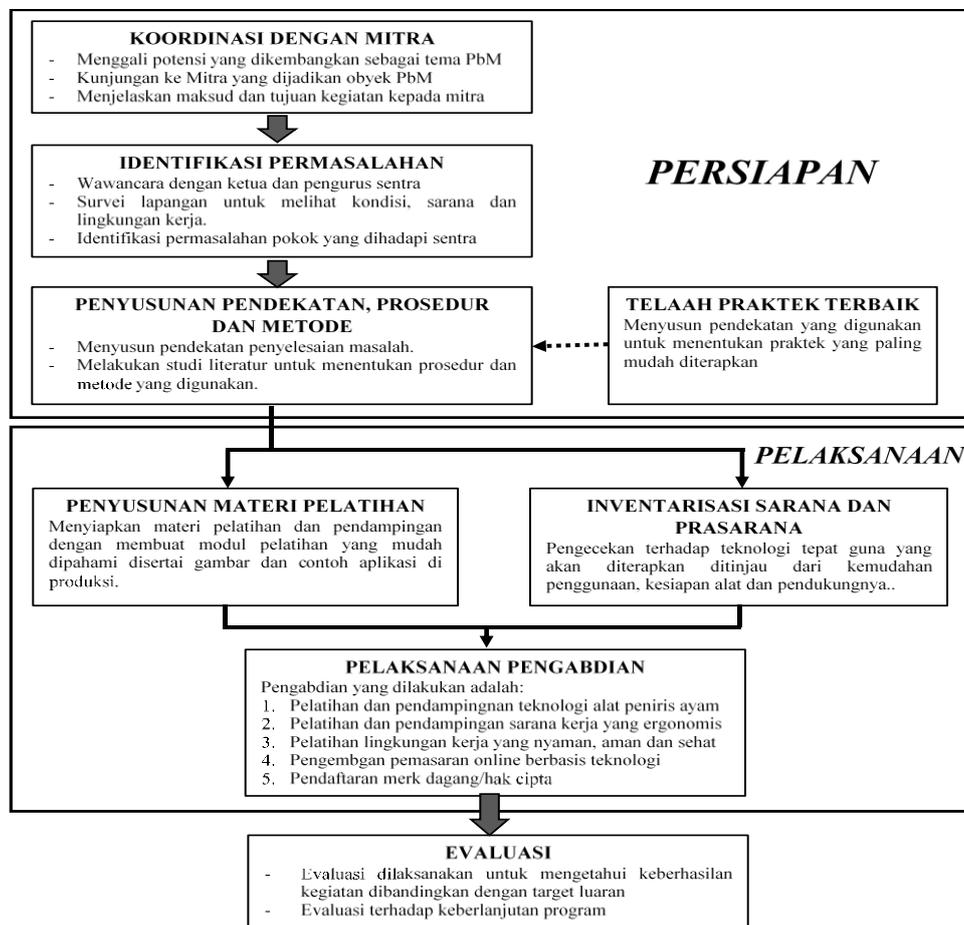
Metode pelaksanaan pengabdian untuk membantu menyelesaikan permasalahan sentra adalah dengan melaksanakan beberapa kegiatan pelatihan dan pendampingan sentra. Metode akan dilaksanakan sebagaimana ditunjukkan dalam Tabel 2. berikut ini:

Tabel 2. Kegiatan usulan untuk penyelesaian permasalahan sentra

No	Kegiatan	Masalah yang dipecahkan	Metode yang digunakan
Aspek manajemen produksi			
1.	Pelatihan dan pendampingan teknologi penggorengan dan penirisan dengan memanfaatkan teknologi tepat guna (TTG)	Belum adanya teknologi meningkatkan kualitas dan kuantitas ayam hasil penggorengan	Pelatihan dan praktek langsung pengoperasian TTG
2.	Pelatihan dan pendampingan penggunaan sarana kerja yang ergonomis	Sarana kerja di bagian pembersihan ayam dan penggorengan yang kurang nyaman	Pelatihan dan penerapan sarana kerja di tempat kerja
3.	Pelatihan dan pendampingan lingkungan kerja yang aman, nyaman, dan sehat	Lingkungan kerja yang belum <i>hygienis</i> dan belum memenuhi standard K3	Pelatihan dan desain lingkungan kerja yang nyaman, aman, sehat

No	Kegiatan	Masalah yang dipecahkan	Metode yang digunakan
Aspek manajemen pemasaran			
4.	Pengembangan strategi pemasaran <i>on-line</i>	Keterbatasan akses pasar	Pelatihan pengoperasian dan pembuatan website
5.	Pendaftaran merk di Kemenkumham	Belum punya branding yang terdaftar sebagai HAKI	FGD untuk desain logo sebagai merk dagang

Tahap-tahap pemecahan permasalahan mitra di susun dengan kerangka pemecahan masalah seperti ditunjukkan dalam Gambar 3.



Gambar 3. Kerangka pemecahan permasalahan sentra industri Ayam Goreng Kalasan

Mitra pada pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah Sentra Industri Ayam Goreng Kalasan. Ketua dan pengurus sentra mempunyai peran yang penting dalam memfasilitasi kegiatan ini mulai dari penyiapan data sekunder, sosialisasi, penyediaan sarana dan prasarana kegiatan, keikutsertaanya dalam pelatihan dan pendampingan usaha, dan tahap evaluasi program. Salah satu partisipasi mitra dalam kegiatan ini adalah penyediaan ayam goreng untuk uji coba setiap pelatihan yang membutuhkan produk ayam goreng, penyediaan tempat dan sarana untuk pelaksanaan pelatihan dan pendampingan.

HASIL, PEMBAHASAN DAN DAMPAK

Tahap persiapan untuk menggali potensi mitra untuk menentukan kegiatan PbM yang dapat dilaksanakan dilakukan koordinasi dengan ketua sentra industri Ayam Goreng Kalasan pada tanggal 1 Juni 2019 di lokasi usaha ayam goreng bu Tatik Widodo, Candisari, Bendan, Tirtomartani, Kalasan. Permasalahan dapat diidentifikasi berdasarkan wawancara dengan ketua dan pengurus sentra, melihat langsung kondisi ruang-ruang pekerja usaha ayam goreng.



Gambar 4. Koordinasi dan melihat kondisi lingkungan kerja sentra industri Ayam Goreng Kalasan

Tahap penyusunan pendekatan, prosedur dan metode telah dikaji dan disepakati dengan pengurus sentra adalah pelatihan dan pendampingan tentang pengoperasian peralatan teknologi tepat guna, pelatihan dan penerapan sarana kerja di tempat kerja, pelatihan dan desain lingkungan kerja yang nyaman, aman, sehat.

Tahap pelaksanaan pengabdian memberikan pelatihan dan pendampingan tentang penerapan sarana kerja yang ergonomis, dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus 2019 dengan peserta anggota sentra industri ayam goreng. Pelatihan diawali dengan memberikan pemahaman teoritis tentang pentingnya lingkungan kerja yang terang, sirkulasi udara yang baik, dan pencahayaan yang cukup, posisi kerja yang nyaman. Setelah akhir acara dilanjutkan dengan melihat langsung beberapa lokasi lingkungan kerja sentra industri ayam goreng.

Pelatihan dan desain lingkungan kerja yang nyaman, aman, sehat dan Pelatihan serta praktek langsung pengoperasian peralatan teknologi tepat guna dilaksanakan pada tanggal 24 Agustus 2019 di sentra industri ayam goreng.



Gambar 5. Pelatihan pendampingan teori dibalai dusun dan praktek alat teknologi tepat guna.

Pelatihan pengoperasian perluasan pemasaran dengan teknologi informasi serta kegiatan FGD untuk merumuskan hak cipta/paten, dilakukan secara bertahap.

Peralatan teknologi tepat guna yang digunakan untuk pelatihan meningkatkan produksi adalah spinner peniris minyak pada produk Ayam Goreng Kalasan. Peralatan ini berfungsi untuk meniriskan minyak bekas penggorengan ayam yang terikut, dengan alat ini maka proses penirisan lebih cepat dan lebih kering sehingga dapat meningkatkan produksi.

SIMPULAN

Program PbM dengan tema Pendampingan peningkatan produksi Sentra Ayam Goreng Kalasan telah dapat dijalankan dengan baik dan tanpa halangan yang berarti. Kerjasama dari tim pelaksana PbM yang baik dan peran serta aktif dari mitra dalam kegiatan pelaksanaan PbM ini maka semuanya telah berjalan sesuai yang diharapkan. Harapan tim pelaksana PbM dapat memberikan manfaat bagi mitra yaitu sentra industri Ayam Goreng Kalasan dalam keberlanjutan usaha dan pengolahan produk ayam goreng. Kegiatan PbM telah dilakukan berupa pelatihan pemanfaatan peralatan teknologi tepat guna, pelatihan pengolahan ayam goreng, pelatihan kesehatan dan keselamatan kerja (K3), serta pelatihan pemasaran online. Pelatihan diawali dengan pemahaman materi, pengenalan peralatan, kemudian dilanjutkan dengan pelatihan penirisan ayam goreng. Adanya kesadaran mitra bahwa dengan kesehatan dan keselamatan kerja, lingkungan kerja yang nyaman, pengetahuan teknologi membuat pelaksanaan PbM ini berjalan dengan lancar dan baik.

Saran yang dapat diberikan dari pelaksanaan PbM ini adalah:

1. Perlu melakukan diversifikasi produk, sehingga sentra dapat menghasilkan jenis produk lain yang masih dalam satu jenis bahan yang sama.
2. Perlu pendampingan untuk mendapat merek dagang.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kami ucapkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) UPN "Veteran" Yogyakarta yang telah memberikan kontribusi pendanaan hibah PbM internal, sehingga Program PbM ini dapat berjalan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Dusseldorf, 1987, *VDI Design Handbook*.www.clemson.edu/ces/cedar/images/d-/d7/VDI.pdf, diakses tanggal 29 Mei 2019.
- Ginting, R., 2010, *Perancangan Produk*. Graha Ilmu, Cetakan Pertama, Yogyakarta.
- Kementerian Perindustrian, 2015, *Kontribusi UMKM Naik*, <http://www.kemenperin.go.id/artikel/14002/Kontribusi-UMKM-Naik>, diakses 29 Mei 2019.
- Kementerian Perindustrian, 2015, *Tangkal Krisis, Kadin Minta UMKM Diperkuat*, <http://kemenperin.go.id/artikel/7684/Tangkal-Krisis,-Kadin-Minta-Peran-UMKM-Diperkuat>, diakses 29 Mei 2019.
- Santoso, 2013, *Pengantar Perancangan Produk*. Bandung : Institut Teknologi Bandung.
- Nurmianto, E., 2004, *Ergonomi Konsep Dasar dan Aplikasinya*, Cetakan Kedua, Prima Printing, Surabaya.
- Nutranta, R., 2005, *Forward Engineering Design Metode VDI 2221*. Pusat pengembangan bahan ajar, Universitas Mercu Buana, Jakarta.
- Saputra, D. D., 2014, *Perancangan Alat Pengereng Otomatis*. Laporan tugas Akhir Jurusan Teknik Industri, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta.
- UU No.20 Tahun 2008, tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
- Wibawa, F. D. P., 2014, *Perancangan Alat Pengereng Otomatis*, Laporan Tugas Akhir Jurusan Teknik Industri, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta.

PENGEMBANGAN PRODUKSI GARUT PADA UKM LANCAR REJEKI DESA KADIRESO PAJANGAN, BANTUL

Endah Wahyurini, Rifki Indra Perwira, Danang Yudhiantoro

UPN “Veteran” Yogyakarta, Agroteknologi, Informatika dan Manajemen

E mail : endahwahyurini@yahoo.com, danangyudhiantoro@gmail.com, rifkiindra@gmail.com

Abstract

This PbM UKM Lancar Rejeki is located in the Kadireso, Triwidadi Pajangan Bantul with members of farmers who process arrowroot into chips. Problems in SMEs Current Fortune is the difficulty in choosing wet tubers as a basis for making chips, lack of attractive packaging and lack of marketing aspects. The specific objective to be achieved by this PbM activity is to help UKM Lancar Rejeki improve garut products and expand online marketing aspects so as to improve the welfare of the community. The methods used to achieve these objectives include interviews, training and monitoring. PBM activities include: training and practice in selecting criteria for superior, old and healthy tuber arrowroot, procurement of packaging tools and marketing tools on line, counseling and assistance in how to package a good and attractive packaging and training in making a website.

Key words : arrowroot, UKM Lancar Rejeki

PENDAHULUAN

Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Bantul memperluas tanaman garut dalam kurun waktu dua tahun ini. Hal itu untuk memenuhi kebutuhan pangan komoditas tersebut yang semakin meningkat, terutama untuk emping garut dan tepung. Kelebihan atau potensi wilayah tersebut antara lain sebagian besar pekarangan ditanami garut, dan komoditas hortikultura lainnya seperti jagung, singkong, cabe, dan jenis sayuran lainnya. Di Kecamatan Pajangan terdapat 75 ha luas lahan pekarangan yang ditanami tanaman garut yang tumbuh diantara tanaman tegakan. Permintaan akan emping garut asal Bantul melebihi persediaan karena itu dibutuhkan tanaman garut yang lebih banyak

Salah satu Dusun di Kecamatan Pajangan adalah Kadireso yang mempunyai potensi dalam budidaya dan pengolahan garut sebagai pangan lokal. Tanaman garut (*Maranta arudinacea*) merupakan pangan lokal yang banyak ditanam di pekarangan masyarakat sehingga potensial dikembangkan di desa Kadireso. Kondisi alam tanah pekarangan yang subur, ternaungi dan aspek topografi mendukung pertumbuhan dan perkembangan garut. Garut selain sebagai sumber karbohidrat juga sebagai tanaman biofarmaka karena kandungan indeks glisemik yang rendah sebagai obat penderita penyakit diabetes. Budidaya garut secara intensif di desa Kadireso rata-rata menghasilkan 25 ton/ha dengan harga jual umbi basah Rp 3500/kg, sangat cocok untuk pengembangan agribisnis. Dalam upaya peningkatan nilai tambah tanaman garut, dengan sentuhan teknologi sederhana, garut diolah menjadi emping garut sebagai alternatif makanan sehat. Namun di desa Kadireso belum banyak masyarakat yang mengusahakan emping garut. Upaya untuk mengatasi permasalahan dalam usaha untuk olahan emping garut masyarakat membentuk Usaha Kecil Menengah (UKM).

Usaha Kecil Menengah (UKM) Lancar Rejeki yang terbentuk pada tahun 2014, beranggotakan 25 orang yang terdiri dari petani/masyarakat yang mengusahakan olahan garut,

hususnya produksi emping. Para anggota UKM Lancar Rejeki di rumah masing-masing mempunyai usaha emping garut, dan ada juga sebagai petani tanaman garut. Kegiatan dari UKM Lancar Rejeki yang utama adalah mengolah umbi garut menjadi tepung dan emping garut, sebagai komoditas unggulan untuk meningkatkan perekonomian penduduk. Kegiatan lain adalah pertemuan yang rutin diadakan setiap Kamis Kliwon di rumah Pak Duku Supriyadi. Pertemuan yang diadakan setiap bulan dalam bentuk kegiatan arisan, diskusi membahas permasalahan dalam mengolah dan memasarkan emping garut, saling sharing dalam teknik mengolah emping yang renyah, serta penyuluhan dari dinas Pertanian. Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui adanya peluang pasar yang besar perlu dikembangkan dengan memberdayakan masyarakat untuk mengolah hasil emping garut sebagai unggulan desa. Dengan demikian jika potensi tersebut dikelola dengan baik maka akan memberikan manfaat bagi UKM Lancar Rejeki antara lain tersedianya lapangan pekerjaan, dan meningkatnya perekonomian masyarakat.

Dalam proses pembuatan emping garut, meliputi pemilihan umbi, pengupasan, pencucian, perebusan, pengirisan, pemipihan dan penjemuran dengan sinar matahari. Biaya produksi hingga pengemasan mencapai Rp 3.000 per kg umbi mentah. Sementara harga jual emping garut Rp 60.000/kg, dalam bentuk tepung Rp 25.000/kg. Selama ini bahan umbi mentah diperoleh dari hasil tanaman garut yang tumbuh di pekarangan. Tanaman garut panen rata-rata pada umur 8 bulan atau pada awal musim hujan bulan September sampai Oktober umumnya panen raya. Ketika panen raya ketersediaan umbi basah terpenuhi, namun ketika gagal panen akibat serangan tikus ataupun saat umbi belum panen maka petani membeli umbi garut di daerah lain seperti Purworejo, dan Wonosobo. Dalam pertumbuhan umbi garut mengalami masa dormansi dimana fase istirahat umbi tidak tumbuh dan berkembang baik. Hal ini akan menunda waktu panen. Di sisi lain petani kesulitan dalam memilih umbi yang unggul, sehat dan kandungan karbohidrat yang tinggi. Oleh karena itu diperlukan pengetahuan teknik budidaya dan pemilihan umbi garut yang baik.

Permasalahan yang lain dalam pengemasan emping garut masih sederhana dengan menimbang emping garut tiap 1 kg dalam kemasan plastik yang di press dan tanpa labeling. Pemasaran emping garut juga masih terbatas di daerah/lokal dengan harga jual yang rendah jika dibandingkan pemasaran keluar daerah atau terbatasnya akses pasar. Pada hari raya besar menerima pesanan dari luar daerah. Oleh karena itu untuk mengatasi permasalahan di atas melalui kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan pelatihan dan pendampingan dalam upaya perbaikan teknik budidaya tanaman garut secara luas, perbaikan kemasan emping garut untuk menambah nilai jual, dan pemasaran secara on line berbasis website. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah meningkatkan kesejahteraan petani/pengusaha emping garut, meningkatkan produksi garut dan pemasaran secara on line.

KAJIAN LITERATUR

Sektor pertanian masih menitikberatkan pada peningkatan produksi tanaman pangan, khususnya pangan lokal. Salah satu tanaman pangan lokal yang memiliki potensi dan nilai ekonomis adalah tanaman garut. Tanaman garut (*Maranta arundinaceae*) merupakan sumber bahan pangan lokal yang memiliki potensi dan perlu dilestarikan guna mendukung ketahanan pangan. Tanaman garut di panen dalam bentuk umbi. Umbi garut sendiri memiliki karakteristik berwarna putih dengan panjang mencapai 10 – 30 cm, diameter 2-5 cm dengan diselimuti oleh daun-daun dengan bentuk sisik yang berwarna kecoklatan. Tinggi tanaman mencapai 0,5-1,5 m dengan batang berdaun dan mempunyai percabangan menggarpu.

Hasil umbi garut berkisar antara 9-12 t/ha dengan kandungan pati 1,92-2,56 t/ha.

Tanaman garut umbinya bermanfaat sebagai pati, emping garut dan ampasnya dapat dijadikan sebagai pakan ternak. Umbi garut bermanfaat bagi kesehatan, sebagai sumber serat pangan dan memiliki indeks glikemik yang lebih rendah dibandingkan umbi-umbian lainnya. Pati garut dapat mensubstitusi penggunaan terigu dalam berbagai produk pangan dengan tingkat substitusi 50-100%.

Permintaan pasar akan emping garut semakin meningkat, namun persediaan umbi garut sangat terbatas. Oleh karena itu perlu perbaikan dan peningkatan dalam teknik budidaya. Perbanyak tanaman garut selama ini secara konvensional melalui umbi anakan. Kendala lainnya yang dihadapi, antara lain terbatasnya benih garut karena umumnya petani menggunakan anakan (stolon) sebagai benih. Perbanyak dengan stek umbi, memiliki keterbatasan karena sulit menentukan lama dormansi umbi dan siklus tumbuh yang lambat (Jansen *et al.*, 1996). Upaya untuk mengatasi masa dormansi adalah pemberian Zat Pengatur Tumbuh golongan Giberelin. Penggunaan ZPT asam giberelin (GA3) telah diaplikasikan dalam studi memecah dormansi umbi. Giberelin merupakan ZPT yang berperan mempercepat pertumbuhan tanaman. Hormon ini bersifat tidak hanya merangsang pertumbuhan melainkan juga merupakan zat yang berfungsi mengendalikan pertumbuhan tanaman termasuk pembungaan, pemanjangan batang dan pematangan dormansi biji (Zeim, 2016).

Disamping perbaikan teknik budidaya tanaman garut, dalam upaya peningkatan produksi umbi baik, sehat dan kandungan karbohidrat yang tinggi, perlu upaya perbaikan dalam pengemasan produk olahan emping garut. Kemasan atau packaging menjadi salah satu unsur penting dalam suatu produk. Menurut Kotler & Keller (2009) pengemasan adalah kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau bungkus sebagai sebuah produk. Fungsi kemasan adalah 1) fungsi protektif dan 2) fungsi promosional. Fungsi Protektif dimaksudkan sebagai upaya untuk menghindari berbagai kemungkinan kerusakan produk, baik karena iklim, prasarana transportasi, distribusi, dan lainnya. Fungsi kedua yaitu promosional. Kemasan yang baik secara warna, ukuran, dan penampilan akan memiliki daya tarik tersendiri bagi pembeli untuk membeli produk tersebut. Selain kedua fungsi di atas, fungsi lain dari kemasan adalah: 1) memudahkan distribusi produk, sehingga tidak tercecer, 2) sebagai identitas produk yang membandingkan produk satu dengan yang lainnya, 3) menambah daya tarik calon pembeli (Simamora, 2010). Sajian emping garut yang dikemas dalam wadah yang bersih, bagus, tahan air tentu akan meningkatkan penjualan. Labeling berfungsi sebagai identitas suatu produk agar konsumen dapat memilih produk secara benar dan tepat.

Melalui UKM ini masyarakat Indonesia dituntut untuk lebih kreatif. Kreatif dalam menciptakan produk hingga memasarkan produk. Strategi pemasaran yang perlu dilakukan untuk menghindari resiko kerugian adalah : branded nama semenarik mungkin, memperkenalkan olahan makanan lokal ke masyarakat, memberikan potongan harga pada acara tertentu, membangun jaringan dengan usaha lain yang dapat mendukung, menciptakan inovasi rasa, dan meningkatkan kualitas pelayanan.

Strategi pemasaran online dapat diartikan sebagai cara memasarkan sebuah produk atau jasa dimana penjualannya melalui internet. Dari hasil survey menunjukkan, UKM yang menerapkan strategi pemasaran online penghasilannya 80% persen lebih tinggi dibanding dengan pelaku konvensional. Selain itu, terdapat potensi 1,5 kali lebih besar untuk menyerap tenaga kerja. Melalui pemasaran online ini, jangkauan menjadi lebih luas dan tidak terbatas. Konsumen dapat menemukan produk Anda dimanapun mereka berada selama terdapat internet untuk mengaksesnya. Pemasaran secara online ini memberikan kemudahan yang lebih banyak untuk konsumennya, diantaranya kemudahan dalam memilih barang, pembayaran, dan pelanggan tidak perlu jauh-jauh untuk datang ke toko. Adapun strategi pemasaran secara on

line yang efektif untuk UKM adalah : Wajib bagi Anda untuk memiliki toko virtual, gunakan Facebook sebagai media periklanan, blogging atau content website, jalankan email marketing, gunakan situs penyedia iklan.

METODE PENGKAJIAN

Metode pelaksanaan yang digunakan untuk mengatasi permasalahan adalah pelatihan dan pendampingan teknik budidaya tanaman pemasaran dan informatika. Metode ini dirasakan paling tepat untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh UKM Lancar Rejeki di desa Kadireso. Melalui pendampingan teknik budidaya tanaman dengan pemberian GA3 untuk memacu pembesaran umbi, dan pemasaran maka aspek-aspek strategis dan teknis dapat dilakukan. Pendampingan juga diharapkan mampu memastikan program-program perbaikan dilaksanakan secara konsisten. Dosen dibantu oleh mahasiswa dapat lebih intens membantu mitra untuk keluar dari permasalahan-permasalahan utama.

Solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh mitra juga telah dibicarakan dan disepakati. Rencana kegiatan PbM juga telah disepakati yang merupakan turunan dari solusi yang ditawarkan. Setiap solusi harus diakses dengan aktivitas sehingga setiap permasalahan akan mendapatkan *treatment* penanganan (Tabel 1).

Tabel 1. Permasalahan UKM Lancar Rejeki dan Solusi

No.	Permasalahan	Jenis Permasalahan	Solusi
1.	Kemampuan memilih umbi garut sebagai bahan dasar pembuatan emping. Umbi masih kecil, belum masak dan kandungan karbohidrat rendah, keterbatasan umbi basah di saat permintaan pasar meningkat	Teknik budidaya tanaman	Perbaikan teknik budidaya tanaman dengan pemberian GA3 untuk pembesaran umbi. Pemberian pengetahuan dan wawasan dalam memilih kriteria umbi garut yang sehat, unggul, dengan kandungan karbohidrat tinggi
2.	Belum memiliki kemasan yang menarik berupa plastik biasa belum di labeling	Pemasaran Pengemasan Produk	Perbaikan dalam pengemasan produk emping garut menjadi menarik dan memudahkan konsumen membawa, pemberian alat pengemasan
3.	Keterbatasan akses jaringan pemasaran, masih lokal, belum mengetahui pemasaran secara on line berbasis website	Informasi website	Pemberian pengetahuan pemasaran secara on line, pemberian alat pemasaran secara on line

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahapan-tahapan pelaksanaan PbM meliputi tahap persiapan, implementasi, dan evaluasi telah dilaksanakan secara konsisten. Tahap persiapan dilakukan melalui observasi, policy study, dan sosialisasi. Tahapan ini menghasilkan pemetaan terhadap permasalahan yang dihadapi mitra secara lebih nyata.

Implementasi kegiatan ini meliputi pelatihan budidaya tanaman garut dengan membuat demplot tanaman garut dengan aplikasi pemberian GA3 untuk mematahkan masa

dormansi umbi dan pembesaran umbi. Selain itu juga menanam umbi dengan 2 ruas agar efisien. Dalam satu umbi terdiri dari beberapa ruas oleh karena itu kita pilih 2 ruas yang ada mata tunasnya. Tahap selanjutnya pelatihan dalam memilih umbi yang sehat, kandungan karbohidrat tinggi. Pemilihan umbi bagian tengah untuk emping, sedangkan bagian ujung sebagai bibit untuk ditanam lagi

Dalam bidang perbaikan kemasan, kegiatan PbM adalah Pelatihan dan pendampingan dalam perbaikan kemasan plastik, pemberian alat seller dan pembuatan design serta pemberian label sehingga lebih menarik konsumen.



Kegiatan lain yaitu perbaikan akses pemasaran secara on line, yaitu pemberian alat tab Advance sebagai prasarana pemasaran, dan pembuatan website yang bernama website E-commerce Promosi Olahan Garut. Url: garutkadireso.com.



Gambar 1. Pelatihan, dan pendampingan pemasaran secara on line



1. Pemilihan bibit



2. Pengirisan dan perendaman umbi



3. Penjemuran emping



4. Pengemasan dan labeling

Gambar 2. Tahapan pembuatan emping garut

Gambar 2 menunjukkan tahapan dalam pembuatan emping garut meliputi : pemilihan umbi yang unggul, sehat dengan kandungan karbohidrat tinggi. Selanjutnya umbi dibersihkan sisik-sisik dan dicuci bersih. Umbi direndam dalam ember berisi air dan garam. Kemudian umbi diiris tipis dan di tumbuk sehingga bentuknya lebar, pipih dan tipis. Emping dijemur dibawah terik matahari, jika cuaca mendung dapat dijemur dalam ruangan di letakan dalam rak-rak. Setelah kering sekali, emping garut dapat dikemas dalam plastik klip diberi label. Keterangan label meliputi nama UKM, kandungan gizi, rasa dan alamat.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Peningkatan produksi garut melalui perbaikan teknik budidaya tanaman garut menghasilkan umbi yang besar dan unggul.
2. Peningkatan inovasi dalam kemasan emping garut berupa kantung plastik biasa di press diberi label bertuliskan nama UKM, kontak person, kandungan dan rasa.
3. Pemasaran garut yang semula melalui pasar lokal dan pesanan beberapa instansi , sekarang pemasaran secara on line melalui website yang bernama website E-commerce Promosi Olahan Garut. Url: garutkadireso.com.
4. Peningkatan pendapatan dan kesejahteraan petani di UKM Lancar Rejeki
5. Kegiatan pendampingan terus diupayakan untuk menjamin program tetap dilaksanakan

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih diberikan kepada LPPM UPN “Veteran” Yogyakarta atas bantuan dana Pengabdian Masyarakat tahun 2019.

DAFTAR PUSTAKA

- Jansen PCM, Van Der Wilk, C dan Hettersched WLA, 1996. *Amorpophallus* Blume ex Decaisne .
Record from Proseabase. Flach , M dan Rumawas, F. PROSEA. Foundation. Bogor.
- Kotler dan Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid 1. Edisi ke 1. Jakarta: Erlangga.
- Simamora, Bilson. 2010. Panduan Riset dan Perilaku Konsumen.
- Zeim, A. 2016. Zat Pengatur Tumbuh Tanaman (Fitohormon). Prenada Media Group.

PENINGKATAN PRODUKTIVITAS IKAN PRESTO MENGUNAKAN METODE *CENTRAL STEAM* (Studi kasus di Kelompok usaha Presto Kalile dan usaha presto Kalila dusun kaliwinih Jogotirto Berbah Sleman)

Gunawan Madyono Putro , Prijoto

Fakultas Teknik Industri Jurusan Teknik Industri UPN"Veteran" Yogyakarta

Abstrak

Proses pemasakan ikan presto yang dilakukan saat ini adalah kebanyakan masih dilakukan dengan proses bath yaitu setelah pemasakan pertama selesai baru dilakukan proses pemasakan yang berikutnya. Pemasakan yang dilakukan seperti ini dikarenakan alat presto yang ada di pasaran hanya berupa panci presto yang tungku uapnya menyatu dengan tempat ikan yang akan dipresto, sehingga proses produksinya kurang efisien dan relative boros bahan bakar.

Berdasarkan wawancara dengan para UKM keuntungan bersih dari usaha ikan presto ini adalah 7% s.d 12 % Keuntungan yang pas pasan ini di karenakan biaya produksi tinggi yaitu biaya pemakaian bahan bakar setiap kali pemasakan 8 kg ikan adalah ± Rp. 40.000,-, Pemasakan juga membutuhkan waktu yang lama yaitu ± 2,5 jam dan soblok presto yang harganya 3 juta-3,5 juta rupiah,- hanya bisa di pakai untuk ± 120 kali pemasakan karena alas soblok/panci jebol.

Melalui program pengabdian Masyarakat ini kami bermaksud untuk membantu usaha Presto" pada kelompok usaha presto "Kalile" dan "Kalila" yang ada di dusun kaliwinih Jogotirto berbah Sleman Yogyakarta dengan 1}. Membuatkan alat presto menggunakan sistem pemasakan kontinu, yaitu dengan membuat satu tungku penguapan terpusat yang nantinya uap dapat dialirkan ke panci-panci presto secara bergantian dengan penambahan tekanan menggunakan kompresor sehingga selama pengambilan produk aliran uap bisa dialihkan ke soblok lainnya tanpa harus melepaskan uap. Dengan inovasi alat ini dapat menghemat waktu pemasakan sebanyak 50 %, penghematan biaya bahan bakar sebesar 40% dan penghematan penggantian soblok sebesar 40%.

Kata Kunci: Soblok, Presto, *bath*, kontinu, inovasi

LATAR BELAKANG

Usaha Presto "Kalile" dan "Kalila ini" adalah usaha yang bergerak dalam bidang pengolahan Ikan untuk dijadikan presto. Kelompok usaha preto ikan ini berada di kaliwinih Jogotirto Berbah Sleman. Usaha ikan presto ini berdiri pada bulan Desember tahun 2017 dan saat ini mempunyai anggota berjumlah 12 Orang. Adapun proses pengolahan ikan presto adalah diolah menggunakan panci presto yang dibuat dari pabrikan. Sebagai bahan baku ikan diambil dari kelompok budidaya ikan nila "Mina Makmur" dan kelompok budidaya ikan lele Ngudi Mulyo yang ada di dusun Kaliwinih Jogotirto Berbah Sleman, dimana anggota dari "Mina makmur" dan "Ngudi Mulyo" ini adalah merupakan para suami dari ibu-ibu anggota usaha ikan presto ini. Jumlah produksi ikan saat ini adalah ± 30 kg/ minggu yang dilakukan dengan 3 kali pemasakan. Pemasakan ikan presto ini dilakukan pada sore hari mulai jam. 14.00 WIB sampai

jam pukul 17.00 WIB. Sistem pemasakan ikan presto ini adalah dengan sistem *bath* yang sekali pemasakan memerlukan waktu \pm 2 jam. Selama ini penjualan produk ikan presto dilakukan dengan cara disetorkan ke warung-warung, dan pedagang pasar tradisional disekitar lokasi mitra. Produk nila presto dan lele presto ini sangat laku dipasaran karena rasanya gurih dan empuk sehingga diminati anak-anak dan orang tua. Produk yang di buat selalu habis terjual bahkan sering kekurangan permintaan.

Berdasarkan wawancara dengan anggota kelompok usaha ikan presto nila “Kalila” dan kelompok ikan presto Lele “Kalile” diketahui bahwa usaha yang dilakukan masih banyak permasalahan yang di hadapi yaitu untuk mendapatkan keuntungan yang representatif harus menaikkan harga jual, dimana konsekuensinya adalah akan menurunkan permintaan di pasaran. Permasalahan yang di hadapi tersebut adalah:

1. Biaya produksi ikan saat ini dirasa cukup tinggi, yaitu untuk sekali pemasakan 8 kg memerlukan bahan bakar sebesar \pm Rp. 40.000,- .
2. Waktu pemasakan juga dirasa kurang efisien karena harus menunggu satu *bath* matang terlebih dahulu baru memasak lagi untuk *bath* berikutnya. Sehingga dengan sistem seperti ini banyak uap yang hilang sia-sia terutama pada saat pengambilan produk, karena pengambilan produk dari soblok sendiri memerlukan waktu yang agak lama yaitu harus menunggu produk presto mendekati suhu kamar terlebih dahulu yang mengakibatkan pada pemasakan berikutnya memerlukan *set up* yang cukup lama. .
3. Bagian alas soblok yang digunakan seringkali jebol akibat bersentuhan dengan nyala api yang cukup besar secara langsung dengan waktu yang cukup lama yaitu sekitar 2 jam per sekali masak. Soblok yang sudah bocor bagian alasnya ini tidak bisa diperbaiki meskipun bagian atas anggang ruang penguapan ikan masih bagus. Sehingga pemakaian soblok menjadi boros karena rata-rata soblok hanya dapat dipakai untuk \pm 120 kali pemasakan, sedangkan harga soblok (autoclave) adalah Rp.3.500.000,- Gambar panci presto yang digunakan oleh mitra saat ini adalah seperti gambar 1 di bawah ini



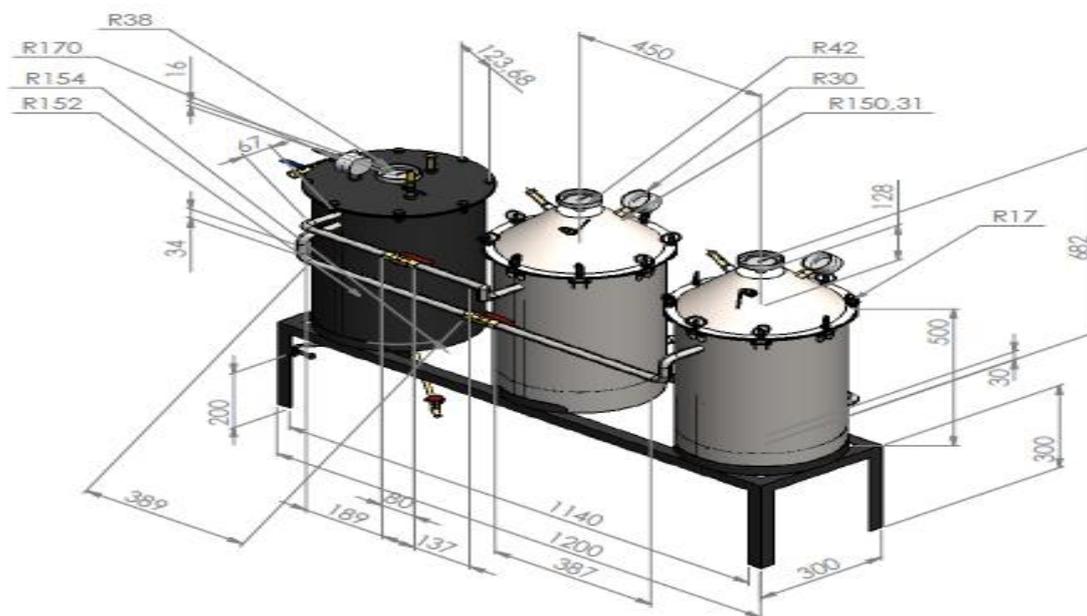
Gambar1 . panci presto yang digunakanoleh mitra saat ini

METODE YANG DIGUNAKAN

Untuk menyelesaikan permasalahan tentang tingginya biaya bahan bakar untuk produksi ikan presto akan diselesaikan dengan memberi pelatihan tentang teknologi tepat guna (TTG) dan membuat alat pengolahan lele presto secara kontinu. Alat presto dengan sistem pemasakan kontinu ini dibuat dengan menggunakan satu tungku penguapan terpusat yang nantinya uap dapat dialirkan ke panci-panci presto secara bergantian dengan penambahan tekanan menggunakan kompresor sehingga selama pengambilan produk aliran uap bisa dialihkan ke soblok lainnya tanpa harus melepaskan uap. Dengan tungku penguapan yang terpisah ini aliran dan tekanan uap bisa diatur ke panci mana uap harus dialirkan tanpa harus mematikan kompor yang ada di tungku penguapan sehingga bahan bakar akan terpakai secara maksimal. Untuk menyelesaikan borosnya pemakaian soblok, akan terselesaikan dengan pemakaian tungku uap yang terpisah dengan panci prestonya sehingga apabila jebol kena panas hanya tangki uapnya saja dan cukup diganti dengan biaya yang relative lebih murah. Gambar alat presto dengan metode central steam dapat dilihat pada gambar 2 di bawah ini.



Gambar 2. Alat presto dengan metode central steam



Gambar 3. ukuran Alat presto metode *central steam*

Cara kerja pembuatan presto menggunakan metode *central steam*

- Siapkan air sebanyak 10 liter kedalam tanki uap
- Isi 3 liter air kedalam masing masing soblok presto
- Pasang tungku pemanas kompor dan panaskan tanki air sampai mendidih
- Tutuplah semua kran out put yang ada di tanki steam.
- Masukkan ikan yang telah diberi bumbu .kedalam masing-masing tangki presto sambil menunggu uap tanki presto di alirkan
- Setelah tanki uap mendidih alirkan uap kedalam soblok penguapan pertama, kemudian setelah tekanan yang diinginkan tercapai sisa uap di alirkan ke tanki pemasakan berikutnya.
- Apabila ikan dari tanki pertama sudah matang kran penguapan ditutup dan uap semua dialirkan ke tanki yang kedua. .
- Sambil menunggu ikan dari tanki yang kedua matang maka ikan matang yang ada di tangka yang pertama diambil dan di ganti dengan ikan yang baru.
- Dengan sistem tanki uap yang terpisah juga dimungkinkan untuk melakukan pemasakan presto dengan jenis ikan yang berbeda

ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembuatan presto di kelompok Kalile dan kalila dusun kaliwinih jogotirto Berbah Sleman sekarang ini masih dilakukan secara sambilan dan produksinya juga tidak menentu artinya produksi prestonya tidak setiap hari, walaupun berproduksi kapasitas produksinya masih sedikit yaitu sebesar 4-5 kg per hari. Tidak kontinunya dalam berproduksi karena panci yang dimiliki kapasitas kecil dan sering bocor dibagian alas panci, dan waktu proses juga dirasa cukup lama sehingga boros di bahan bakar serta harga panci yang ada pasaran dirasa cukup mahal. Metode pembuatan ikan presto yang seperti ini banyak dikeluhkan oleh warga yang diataranya adalah:

1. kapasitas produksinya rendah, karena untuk membeli panci yang mempunyai kapasitas besar harganya mahal
2. kualitas kurang bagus, hal ini disebabkan ikan yang di presto seringkali hancur sehingga tidak laku di jual
3. Panci yang digunakan boros yaitu panci presto sering kali bolong dibagian alasnya hal ini karena bagian alas selalu bersentuhan dengan api langsung dengan panas yang tinggi dengan waktu yang cukup lama yaitu sekitar 2,5 jam.
4. Bahan bakar yang digunakan boros yaitu untuk mememasak 4kg -5 kg ikan perlupemanasan sekitar dua jam dengan waktu tersebut apabila menggunakan gas LPG akan habis sekitar 2 tabung yang berkapasitas 3 kilogram dan
5. Waktu yang digunakan cukup lama yaitu apabila diperhitungan dengan waktu setup dan waktu menunggu untuk pengentasan setiap pemasakan ikan presto 5 kg perlu waktu \pm 4 jam. Dengan permasalahan yang dihadapi oleh kelompok mitra tersebut menyebabkan sebagian anggota kelompok kurang termotivasi untuk mengembangkan usaha olahan ikan prestonya.

Berdasarkan permasalahan yang ada dikelompok mitra tersebut maka melalui pengabdian masyarakat ini dilakukan pelatihan dan pembuatan alat presto menggunakan metode *central steam*. alat presto *central steam* mempunyai beberapa keunggulan yang diantaranya adalah:

1. Biaya untuk pembuatan alat presto *central steam* ini cukup terjangkau yaitu untuk tanki uap dengan kapasitas 10 lt air dan 2 soblok presto dengan kapasitas masing masing 8 kg harganya 12 juta rupiah
2. Mesin alat presto *central steam* ini lebih efektif dan efisien karena 1 tanki uap dapat digunakan untuk memasak beberapa tangki presto secara bersamaan.
3. Dengan tangki presto yang dipasang parallel sangat dimungkinkan untuk membuat presto dengan jenis ikan yang berbeda beda
4. Berdasarkan wawancara dengan warga kelompok mitra, mereka mengatakan bahwa dengan alat presto *central steam* ini proses pembuatan presto lebih nyaman dan lebih cepat dengan alat presto ini dapat menghemat waktu pemasakan 50%, dari pemasakan menggunakan panci presto sebelumnya.
5. Cara kerja mesin cukup sederhana dan mudah dioperasikan
6. Bahan bakar yang digunakan bisa lebih hemat karena satu pemanasan bisa digunakan untuk 2 soblok presto. Dengan inovasi alat ini dapat menghemat biaya bahan bakar sebesar 40%
7. Apabila ada kerusakan hanya terjadi ditangki penguapan saja sehingga ongkos penggantian lebih murah sehingga biaya penggantian soblok dapat menghemat 40%

KESIMPULAN

1. Berdasarkan wawancara dengan warga kelompok mitra, dengan adanya alat presto *central steam* ini mereka sangat terbantu sekali karena produksinya bisa meningkat \pm 250 %,
2. Pembuatan presto bisa lebih cepat karena sekali pemasakan langsung untuk 2 soblok presto dengan kapasitas yang cukup besar.
3. kualitasnya juga lebih bagus yaitu tidak banyak yang hancur karena tekanan bisa diatur dengan menggunakan kompresor
4. Masyarakat menjadi lebih termotivasi untuk mengembangkan usaha prestonya.

DAFTAR PUSTAKA

- Jamhari, N., dan jadmiko, WS. 2012. *Cara Cepat Proses Presto*. Yogyakarta . Andi Ofset.
- Subekti, R. 2011. *Pengaruh waktu dan temperatur terhadap olahan Presto, Yogyakarta , Andi Ofset*
- Yunanto dan Bukhori, N. 2013. *Aneka Olahan Ikan Presto Murah dan bergizi* . Yogyakarta: Kanisius
- Buckle, K. A., R.A. Edwards, G.H. Fleet, and Wooton. 1985. *Ilmu Pangan*. Terjemahan. H. Purnomo dan Adiono. Universitas Indonesia-Press, Jakarta.
- De Man, J.M. 1989. *Kimia Makanan*. Desrosier, N. W. 1988. *Teknologi Pengawetan Pangan*. Terjemahan
- Lawrie, R.A. 2003. *Ilmu Daging*. Jakarta:Universitas Indonesia Press. Subang: BPTTG Puslitbang FisikaTerapan – LIPI, 1990 Hal.10-13. Warintek, Teknologi TepatGuna Pengolahan Pangan.
- [https://selerasa.com /tips-menggunakan-panci-presto-yang-baik-dan-benar](https://selerasa.com/tips-menggunakan-panci-presto-yang-baik-dan-benar) Selerasa.com
- [https://cookpad.com/id/ resep/262420-bandeng-presto-duri-lunak homemade](https://cookpad.com/id/resep/262420-bandeng-presto-duri-lunak-homemade)

APLIKASI DATABASE DAN MEDIA BAGI PEMANTAUAN PERKEMBANGAN KOMUNITAS MUSIK PADA SANGGAR SENI NOTOYUDAN, YOGYAKARTA

Hari Kusuma Satria Negara dan Sadi

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik Industri

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta

Email: harikusuma05@gmail.com

ABSTRACT

This research is conducted at Sanggar Seni Notoyudan, a music community in Yogyakarta, that empower the poor children in the community by giving them free music lessons, by using the observation and interview method to the source. The result of this research is a database in a form standard operating procedure of documentation and technology to enable to evaluate the progress of the students giving the tools needed by the music community such as Sibelius application for music.

Keywords: *music community, free music lessons, databasetechnology and tools.*

PENDAHULUAN

Komunitas musik dalam suatu masyarakat merupakan salah satu kebutuhan wadah minat dan bakat yang positif. Bahkan kehadirannya turut memberikan dampak luar biasa bagi generasi muda dalam meluangkan waktunya, tidak hanya mengisi waktu, akan tetapi terjadi proses pembelajaran yang baik, bahkan memberikan rasa secara psikologis yang menggembirakan dan membahagiakan tidak hanya peserta, akan tetapi masyarakat sekitarnya. Komunitas musik ini menjadi wadah yang positif yang memerlukan perkembangan baik dalam database dan juga inovasi bentuk lain dalam irama, teknik pengajaran, fasilitas, maupun alat musik.

Sanggar seni Notoyudan merupakan salah satu komunitas musik yang memberikan wadah secara gratis bagi masyarakat, khususnya anak-anak sekitar. Sanggar seni ini didirikan oleh Alvon Ditya Arudiskara yang mendedikasikan sebagian waktu dan ilmunya bagi anak-anak yang memiliki keinginan belajar alat musik, akan tetapi memiliki keterbatasan biaya. Keinginan untuk membantu anak-anak sekitar inilah yang membuat Alvon mendirikan sanggar seni Notoyudan dengan semangat berbagi, yang artinya peserta didik tidak perlu membayar. Seiring dengan waktu ternyata sanggar ini memiliki daya Tarik dan peminat yang tidak sedikit, terbukti saat ini ada 80 siswa dan masih memiliki daftar tunggu yang diakibatkan keterbatasan dari sisi tempat, alat, dan pengajar di sana. Sanggar seni adalah sebuah wadah untuk berbagi ilmu pengetahuan dan ketrampilan generasi muda melalui seni dan budaya. Melalui kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan potensi diri sejak muda dan sebagai kegiatan non-formal diharapkan dapat menciptakan dan menyeimbangkan generasi dengan sikap mandiri, kreatif, dan percaya diri. Motivasi awal mendirikan sanggar ini juga di dorong mahalannya biaya yang harus dikeluarkan untuk belajar musik sehingga tidak dapat dinikmati semua lapisan masyarakat. Oleh sebab itu sanggar ini ingin membagikan ilmu secara gratis bagi mereka yang ingin belajar musik, hanya dengan syarat memiliki kemauan belajar tinggi dan disiplin. Sebuah bekal yang sangat

positif bagi anak-anak muda.

Saat ini sanggar seni Notoyudan menggunakan alat musik biola, piano, dan gitar sebagai media pembelajaran, diharapkan bermunculan alat musik lainnya. Sanggar ini berharap memberikan dampak kegiatan positif bagi anak-anak agar aktif dan lebih siap menghadapi jaman melalui bekal *softskill* di bidang seni, khususnya seni musik. Sanggar ini juga berharap ada nilai-nilai lain yang dapat diberikan, yaitu sikap berbagi, toleransi, dan nilai-nilai universal lainnya. Alvon ingin menggambarkan bahwa konsep berbagi tidak harus menunggu harta berlimbah, akan tetapi dapat berupa tenaga, ilmu, dan hal ini sangat bernilai bagi sekitar.

Adapun yang menjadi persoalan sanggar seni ini adalah mengingat sanggar ini adalah sanggar yang bersifat sosial dengan tidak memungut biaya dari peserta didik, maka kendala biaya untuk penggunaan database peserta yang semakin banyak untuk mengevaluasi dan mengetahui perkembangan bermusiknya. Dan lebih pada sarana prasarana secara fisik, misalnya alat musik, sarana pendukung kelas (papan tulis, meja, kursi, alat tulis).

Berikut adalah link liputan media, foto dan kegiatan di sanggar seni Notoyudan:
<https://youtu.be/c01MHimRwDE> , <https://youtu.be/lmet6tVH89I>



Gambar 1. Sanggar Seni Notoyudan

LANDASAN TEORI

Pembelajaran Pendidikan Seni Musik

a. Tujuan Pengajaran Musik di SD

Pengajaran musik di SD adalah bagian dari pendidikan keseluruhan anak pada tahap pembentukan pribadinya dalam rangka menuju kepada pembentukan manusia Indonesia seutuhnya, seperti yang kita cita-citakan bersama. Untuk melaksanakan pengajaran musik di SD hendaknya kita mempunyai rumusan tujuan pengajaran musik di SD itu, agar dalam pelaksanaannya kita dapat selalu berpedoman kepada tujuan yang hendak dicapai. Rumusan tujuan pengajaran musik itu dapat bermacam-macam, tetapi tidak boleh berlawanan dengan tujuan yang tertera dalam kurikulum yang berlaku dan tujuan umum yang kita cita-citakan di atas. Salah satu alternatif rumusan tujuan pengajaran musik di SD itu dapat dibuat sebagai berikut : untuk meningkatkan dan mengembangkan potensi rasa keindahan yang dimiliki murid melalui pengalaman dan penghayatan musik, kemampuan mengungkapkan dirinya melalui musik, kemampuan menilai musik melalui selera intelektual dan selera artistik sesuai dengan budaya bangsa sehingga memungkinkan murid mengembangkan kepekaan terhadap dunia disekelilingnya, dan dapat meningkatkan dan mengembangkan sendiri pengetahuan dan kemampuannya dalam bidang musik.

b. Murid Yang Belajar

Proses belajar mengajar dapat terjadi bila ada yang belajar. Yang belajar ini ialah murid. Murid-murid ini datang dari lingkungan yang berbeda-beda. Lingkungan yang selalu mendengarkan musik akan mempercepat perkembangan rasa musik anak. Pengalaman mendengar dan meniru suara yang sering dilakukan anak itu akan memberikan kemampuan bernyanyi kepadanya, sehingga waktu masuk SD ia sudah dapat menyanyikan beberapa lagu dengan cukup baik. Pengajaran musik yang dimulai dengan kegiatan bernyanyi akan memberikan kesenangan baginya dan segera dapat diikutinya.

c. Guru yang mengajar

Untuk dapat melaksanakan pengajaran musik di SD dengan baik guru harus memahami peranan komponen-komponen proses belajar mengajar serta hubungan saling keterkaitannya dalam pengajaran musik. Guru yang mengajar itu hendaklah memenuhi persyaratan-persyaratan tertentu, yang antara lain adalah sebagai berikut: Memiliki pengetahuan dan kemampuan yang baik dalam bidang musik, sehingga menguasai isi atau materi pengajaran musik yang disajikan; Memiliki pengetahuan dan pandangan tentang sifat dan hakikat musik itu sendiri, sifat dan hakikat proses belajar musik, serta sifat dan hakikat pengajaran music; Memiliki pengetahuan dan keterampilan bernyanyi dengan menggunakan teknik bernyanyi yang baik; Memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup untuk memainkan alat-alat musik yang digunakan dalam memberikan pengajaran music; Memiliki pengetahuan dan kemampuan menggunakan berbagai macam metode penyajian yang diperlukan untuk memberikan pengajaran music; Memiliki pengetahuan dan kemampuan untuk menjajaki tingkat pengetahuan, keterampilan, dan tingkat kematangan murid, untuk dapat menentukan materi dan bahan pengajaran musik yang sesuai bagi murid-muridnya; guru haruslah cepat dapat melihat bagian mana dari materi dan bahan pengajaran itu yang sudah dikuasai murid dan mana pula yang belum mereka ketahui. Pengajaran harus selalu disesuaikan dengan tingkat kemampuan murid untuk menerimanya; Memiliki pengetahuan dan kemampuan untuk memilih dan menentukan lagu-lagu atau komposisi musik yang sesuai dengan kondisi murid-murid, sebagai bahan pengajaran untuk menyampaikan materi pengajaran music; Memiliki pengetahuan dan kemampuan untuk mencari dan memilih serta menggunakan sarana dan media yang dapat digunakan untuk memberikan pengajaran music; Memiliki keterampilan

memberikan bahan pengajaran melalui kegiatan pengalaman music; Memiliki pengetahuan dan kemampuan untuk memilih dan menggunakan metode-metode pengajaran musik yang tepat untuk situasi dan kondisi yang dihadapi; Memiliki pengetahuan dan kemampuan tentang cara memberi penilaian terhadap pencapaian hasil belajar murid

d. Sarana dan Media Pengajaran Musik

Pengajaran musik diberikan melalui pengalaman musik, yang menimbulkan bermacam-macam bunyi. Oleh sebab itu seyogianyalah pengajaran musik ini dilaksanakan di dalam kelas yang khusus dan agak terpisah, sehingga tidak mengganggu kelas-kelas lain yang belajar pada waktu yang sama. Untuk menuntun murid-murid dalam kegiatan pengalaman musik ini hendaknya dapat disediakan alat musik pengiring yang tepat digunakan, dan sebaliknya dapat disediakan sebuah piano. Piano berguna pula untuk menjelaskan materi pengajaran musik kepada murid. Jika tidak ada piano di sekolah dapat juga digunakan alat musik keyboard yang lain seperti organ atau acordion. Jika organ atau acordion tidak ada, sekurang-kurangnya guru harus dapat menyediakan sebuah gitar. Untuk membahas unsur melodi hendaknya dapat disediakan alat-alat musik melodi seperti glockenspiel, silopon, melodika, pianika, ricorder, harmonika, atau alat musik melodi apa saja yang dapat disajikan seperti kolintang, angklung, suling bambu, dan sebagainya. Untuk menentukan tinggi nada disediakan pula garpu tala dan puput tala

Untuk membahas unsur harmoni hendaknya dapat disediakan alat musik harmoni seperti harmonika akor, uku lele, gitar, atau kalau mungkin disediakan otharpa, yaitu sejenis kecapi yang dapat menghasilkan beberapa macam bunyi akor sesuai dengan yang diinginkan.

e. Metode Pengajaran Musik

Metode pengajaran musik ini didasarkan atas tahap tingkat urutan kegiatan belajar musik. Urutan kegiatan musik haruslah mengikuti tahapan syarat tingkat urutan kemampuan bermusik dan tingkat urutan materi pengajaran musik yang logis. Metode yang digunakan seorang guru musik akan sangat tergantung kepada pandangannya tentang sifat dan hakikat musik itu sendiri, sifat dan hakikat balajar musik, sifat dan hakikat pengajaran musik.

METODE PELAKSANAAN

Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis di atas, sanggar seni Notoyudan memiliki beberapa permasalahan mendasar yang perlu dikembangkan bersama tim pengabdi, antara lain: (1) Walaupun sanggar musik ini memberikan latihan secara cuma-cuma, akan tetapi bukan berarti mengabaikan kualitas dan kuantitas. Hal tersebut tampak pada syarat berkemauan belajar tinggi dan disiplin sebagai modal calon siswa. Oleh sebab itu modal awal database juga merupakan hal yang perlu dipersiapkan, dalam bentuk berbasis standar prosedur pendokumentasian dan ternologi untuk mendata jumlah siswa yang mulai banyak, memantau tingkat kehadiran, dan juga melakukan evaluasi berkala atas perkembangan belajar anak-anak, yang kesemuanya memerlukan aplikasi secara database agar memudahkan pengelola sanggar seni. (2) Belajar seni, khususnya musik pada sanggar seni Notoyudan juga tidak dilakukan secara asal-asalnya mengingat pendirinya adalah seorang seniman dan musisi yang tidak lahir tiba-tiba, sehingga standar sangat mutlak diperlukan. Standar yang dikenal dengan istilah baku dalam dunia pendidikan adalah semacam kurikulum musik, sanggar perlu dibantu membuat standar atau kurikulum yang sesuai dengan konsidi komunitasnya, tentu dengan berbagai referensi baik local, nasional, bahkan internasional yang disesuaikan kebutuhan. Kurikulum tersebut perlu dibakukan dalam bentuk buku yang menjadi panduan bagi pengajar dan siswanya agar proses belajar lebih optimum dan belajar musik cuma-cuma yang berkualitas baik. (3) Sanggar yang lahir dari komunitas tentu memerlukan dukungan berbagai pihak agar konsisten, sesuai visi misinya, dan memberikan

dampak kontribusi makin luas. Sanggar memerlukan media pembelajaran yang inovatif, secara fasilitas perlu papan tulis, alat tulis, akan tetapi juga memerlukan keberadaan teknologi secara *hardware* dan *software* tertentu agar tidak hanya belajar musik, akan tetapi juga komposer lagu. Keberadaan alat secara fisik menjadi diperlukan bagi perkembangan sanggar dan diikuti pelatihan bagi guru untuk penggunaannya.

Solusi dan Target Luaran

Berikut adalah solusi yang ditawarkan oleh tim pengabdian untuk mengatasi masalah tersebut: (1) Modal awal database juga merupakan hal yang perlu dipersiapkan, dalam bentuk berbasis standar prosedur pendokumentasian dan teknologi untuk mendata jumlah siswa yang mulai banyak, memantau tingkat kehadiran, dan juga melakukan evaluasi berkala atas perkembangan belajar anak-anak, yang kesemuanya memerlukan aplikasi secara database agar memudahkan pengelola sanggar seni. Tim pengabdian akan membantu membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk teknik pendokumentasian anggota, memantau kehadiran, dan evaluasi berkala yang diharapkan konsisten diterapkan di sanggar seni Notoyudan. (2) Sanggar memerlukan media pembelajaran yang inovatif, secara fasilitas perlu papan tulis, alat tulis, akan tetapi juga memerlukan keberadaan teknologi secara *hardware* dan *software* tertentu agar tidak hanya belajar musik, akan tetapi juga komposer lagu. Tim pengabdian akan membantu mengusahakan ketersediaan alat secara fisik menjadi diperlukan bagi perkembangan sanggar dan diikuti pelatihan bagi guru untuk penggunaannya, misalnya aplikasi Sibelius untuk musik.

Hasil Pelaksanaan dan Pembahasan

Metode pelaksanaan kegiatan tersebut di atas adalah sebagai berikut:

- a. Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk teknik pendokumentasian
 - a. Diskusi dengan pengelola tentang pembuatan Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk teknik pendokumentasian anggota, memantau kehadiran, dan evaluasi berkala yang diharapkan konsisten diterapkan di sanggar seni Notoyudan.
 - b. Pembuatan SOP berbasis manual dan komputerisasi (excel atau database lainnya).
 - c. Sosialisasi dan pelatihan SOP untuk teknik pendokumentasian anggota kepada pengelola sanggar seni Notoyudan.
- b. Media pembelajaran yang inovatif
 - a. Mengusahakan keberadaan teknologi secara *hardware* dan *software* tertentu
 - b. Pelatihan bagi guru untuk penggunaannya, misalnya aplikasi Sibelius untuk musik.

PENUTUP

Program yang dilakukan ini semua berharap mampu mengatasi beberapa persoalan mitra, yaitu (1) Modal awal database yang diperlukan dalam bentuk berbasis standar prosedur pendokumentasian dan teknologi untuk mendata jumlah siswa yang mulai banyak, memantau tingkat kehadiran, dan juga melakukan evaluasi berkala atas perkembangan belajar anak-anak, yang kesemuanya memerlukan aplikasi secara database agar memudahkan pengelola sanggar seni. Tim pengabdian telah membantu membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk teknik pendokumentasian anggota, memantau kehadiran, dan evaluasi berkala yang diharapkan konsisten diterapkan di sanggar seni Notoyudan, (2) Sanggar memerlukan media pembelajaran yang inovatif, secara fasilitas perlu papan tulis, alat tulis, akan tetapi juga memerlukan keberadaan teknologi secara *hardware* dan *software* tertentu agar tidak hanya belajar musik, akan tetapi juga komposer lagu. Tim pengabdian membantu mengusahakan ketersediaan alat secara fisik menjadi diperlukan bagi perkembangan sanggar dan diikuti pelatihan bagi guru untuk penggunaannya, misalnya aplikasi Sibelius untuk musik.

DAFTAR PUSTAKA

- Christensen, James A dan Herry W. Robinson, Jr. 1989. Community development in Persepective. Iowa State Universitu Press/Amess. USA
- Elfindri, MB Wello, EE. Hendmaidi dan R. Indra. 2012. Softskills untuk Pendidik. Jakarta. Badouse media
- Fahrudin, Adi. 2012. Pengantar Kesejahteraan Sosial. Bandung. Refika Aditama
- Moeliono, Anton. 1989. Kamus Besar Bahasa Indonesia, Balai Pustaka
- Mulyono, Iyo. 2011. Dari Karya Tulis Ilmiah sampai dengan Softskills. Bandung: Yrama Widya

START UP BISNIS KULINER DI DESA SRIMARTANI

Hastho Joko Nur Utomo, Eny Endah Pujiastuti, Heru Cahya Rustamaji

UPN “Veteran” Yogyakarta

hasthojokonurutomo@mail.com, eny_endah@yahoo.co.id, herucr@gmail.com

Abstract

Permasalahan yang terjadi di Desa Srimartani, Piyungan, Bantul adalah banyaknya penduduk usia produktif yang belum bekerja dan tingginya angka kemiskinan. Tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan PbM ini adalah membuka lapangan kerja dan meningkatkan partisipasi warga dalam pembangunan melalui pemberdayaan masyarakat. Pendekatan yang diterapkan berupa inkubator bisnis, yaitu memberikan pelatihan untuk membuka wawasan, menyusun rencana serta mengimplementasikan program serta melakukan pendampingan. Target khusus yang ingin dicapai adalah perintisan atau *start up* bisnis kuliner di Desa Srimartani oleh Karang Taruna “BANGUN” Srimartani. Beberapa kegiatan yang dilakukan untuk mendukung *start up* bisnis kuliner berupa: penyusunan struktur organisasi, penyusunan personil pengelola unit usaha, dan penyiapan promosi usaha berbasis website.

PENDAHULUAN

Desa Srimartani merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Piyungan Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta. Permasalahan yang terjadi di Desa Srimartani adalah banyaknya penduduk usia produktif yang belum bekerja, tingginya angka kemiskinan dan rendahnya partisipasi warga masyarakat dalam pembangunan. Tingkat kemiskinan yang tergolong tinggi di Desa Srimartani dipengaruhi oleh berbagai faktor. Diantaranya adalah kurangnya pemanfaatan potensi lokal yang sebenarnya memiliki daya jual tinggi. Masyarakat cenderung instan dalam mendapatkan penghasilan. Bantuan program pengentasan kemiskinan yang selama ini sering diterima, lebih banyak dihabiskan untuk konsumsi, kesejahteraannya cenderung stagnan dan tidak meningkat ke taraf kehidupan yang lebih baik. Usaha kecil yang sebenarnya bisa dirintis untuk dilakukan justru dikesampingkan. Kondisi ini menunjukkan lemahnya semangat (mental) berwirausaha.

Khalayak program sasaran IbM ini adalah masyarakat yang tidak produktif secara ekonomi, dalam hal ini secara spesifik adalah karang taruna. Dari aspek yuridis, karang taruna merupakan organisasi sosial kemasyarakatan yang berperan sebagai wadah dan sarana pengembangan setiap anggota masyarakat untuk tumbuh dan berkembang atas dasar kesadaran dan tanggung jawab sosial dari, oleh dan untuk masyarakat terutama generasi muda di wilayah desa/kelurahan, terutama bergerak di bidang usaha kesejahteraan sosial.

Tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan PbM ini adalah membuka lapangan kerja dan meningkatkan partisipasi warga dalam pembangunan melalui pemberdayaan masyarakat. Pendekatan yang akan diterapkan dalam kegiatan PbM berupa inkubator bisnis, yang pada intinya memberikan pelatihan untuk membuka wawasan, menyusun rencana serta mengimplementasikan program serta melakukan pendampingan.

Target khusus yang ingin dicapai adalah perintisan atau *start up* bisnis kuliner di Desa Srimartani oleh Karang Taruna “BANGUN” Srimartani. Beberapa kegiatan yang akan dilakukan

untuk mendukung *start up* bisnis kuliner berupa: pelatihan jiwa kewirausahaan, penyusunan struktur organisasi, penyusunan personil pengelola unit usaha, pelatihan manajemen usaha, penyusunan desain, manajemen pelayanan, penyediaan fasilitas resto, dan promosi usaha berbasis website.

KAJIAN LITERATUR

Pengertian Inkubator Bisnis

Inkubasi bisnis adalah proses pembinaan bagi usaha kecil atau pengembangan produk baru yang dilakukan oleh inkubator bisnis dalam hal penyediaan sarana dan prasarana usaha, pengembangan usaha dan dukungan manajemen serta teknologi. Sedangkan inkubator bisnis adalah lembaga yang bergerak dalam bidang penyediaan fasilitas dan pengembangan usaha, baik manajemen maupun teknologi bagi usaha kecil dan menengah untuk meningkatkan dan mengembangkan kegiatan usaha atau pengembangan produk baru agar dapat berkembang menjadi wirausaha yang tangguh atau produk baru yang berdaya saing dalam jangka waktu tertentu .

Pola penciptaan *new entrepreneur* dan pembinaan usaha kecil, menengah dan koperasi melalui inkubasi bisnis dilakukan dengan cara pembinaan di bawah satu atap (*in-wall*) dan secara pembinaan di luar atap (*out-wall*). Selanjutnya, kedua pola tersebut disebut sebagai model penciptaan dan pembinaan inkubasi bisnis. Model yang pertama bersifat klasikal yaitu kegiatan pelatihan, pemagangan sampai dengan perintisan usaha produktif dilakukan di dalam satu unit gedung. Setiap peserta/anggota (*tenant*) melakukan aktivitasnya di dalam ruangan masing-masing yang telah disediakan inkubator. Sementara, pada model inkubasi yang kedua, kegiatan/aktivitas usaha ekonomi produktif tidak dilakukan dalam satu atap, melainkan secara terpencar di luar pusat manajemen inkubator. Hal tersebut dimungkinkan karena pada model kedua ini wujud dan kegiatan usaha sudah berjalan, inkubator bisnis berfungsi sebagai konsultan, pendamping, dan pembina kegiatan usaha. Sehingga, pada model yang kedua ini lebih cenderung menyerupai jaringan kerja.

Tahap Pembentukan Inkubator Bisnis

Untuk mendirikan inkubator bisnis diperlukan kajian potensi guna melihat kekuatan, kelemahan, peluang, dan kesempatan (*SWOT Analysis*) yang dimiliki dengan tujuan:

- a. Memperkirakan kemampuan bisnis, mencakup konteks sumber daya yang dimiliki dan sumber daya yang harus disediakan, potensi pelaku bisnis, dan kepakaran bidang-bidang yang diperlukan
- b. Mengetahui aktivitas ekonomi lokal yang mencakup aktivitas *entrepreneurial* dan potensial pasar

Persiapan pendirian sebuah inkubator bisnis secara umum melalui tahapan sebagai berikut ini:

- a. **Membentuk tim kerja pendirian incubator bisnis.** Tim ini dibentuk sebagai penanggung jawab untuk memproses segala sesuatu yang dibutuhkan dalam proses pendirian inkubator pada tahap awal
- b. **Penetapan tujuan Inkubator Bisnis.** Menetapkan tujuan secara jelas dibutuhkan untuk memberikan arah bagi inkubator dalam menjalankan aktivitasnya. Sebagaimana telah dikemukakan bahwa Inkubator bisnis bisa sebagai lembaga *profit* atau *non-profit*. Misalnya, sebagai sebuah lembaga *profit* tentunya proses inkubasi selain untuk mengembangkan usaha *tenant* juga bertujuan pada peningkatan keuntungan lembaga dalam memungkinkan dan membiayai keberlanjutan aktivitas

- c. **Penetapan sumber-sumber pendanaan.** Sumber pendanaan menjadi faktor yang sangat menentukan untuk keberlangsungan proses inkubasi yang akan dilakukan. Inkubator bisnis dapat didirikan dengan didukung lembaga pendidikan, pemerintah, lembaga perbankan, dan lembaga-lembaga lain yang menyediakan pendanaan untuk pelaku usaha baru (*StartUp Enterprise*). Penyandang dana harus memiliki tujuan yang sama dengan pendirian inkubator bisnis
- d. **Penetapan jasa layanan yang dapat diberikan.** Inkubator bisnis berperan untuk memberikan pengetahuan yang mendasar tentang pengelolaan usaha. Bentuk-bentuk layanan inkubator bisnis ditetapkan berdasarkan kebutuhan yang diperlukan, seperti: perencanaan pengembangan bisnis, perencanaan keuangan, perpajakan dan lain-lain. Jasa layanan tersebut harus diperkenalkan kepada para *tenant* inkubator agar dapat pahami terutama bagi *tenant-tenant* baru
- e. **Penetapan kriteria waktu kerjasama inkubasi bisnis.** Periode inkubasi harus ditetapkan, agar *tenant* dapat mengetahui batas waktu proses inkubasi. Dari pengalaman di negara-negara yang telah menjalankan program inkubator lama waktu kerjasama adalah 2-3 tahun. Penetapan kriteria waktu juga bisa dilakukan dengan mempertimbangkan, misalnya berdasarkan keuntungan usaha atau kematangan organisasi bisnis
- f. **Pembentukan manajemen Inkubator Bisnis.** Manajemen inkubator harus merupakan sekelompok pengelola yang mampu melakukan evaluasi kelayakan dan mengembangkan suatu usaha menjadi lebih efektif dan efisien baik dari sisi teknologi, pemasaran dan manajemen pengelolaan. Selain itu, dapat memahami perilaku *entrepreneur* serta dapat bekerja bersama *entrepreneur*
- g. **Publikasi Inkubator.** Publikasi dilakukan untuk mengundang pelaku usaha dan calon pelaku usaha yang sesuai dengan target inkubator bisnis, membangun kerjasama antar lembaga terkait
- h. **Seleksi *Tenant*.** Inkubator bisnis menjadi tempat bagi para pelaku usaha baru menjalankan bisnisnya untuk mengurangi risiko bisnis. Oleh karena itu, inkubator bisnis harus melakukan seleksi yang ketat terhadap para calon *tenant*. *Tenant* yang dapat diterima adalah tenant dengan prospek bisnis yang baik dan dapat diukur dari perencanaan bisnisnya (*business plan*). Realitas yang terjadi banyak calon *tenant* yang tidak memahami perencanaan bisnis sehingga inkubator bisnis harus memberikan pengetahuan pembuatan perencanaan bisnis;
- i. **Jejaring kerjasama.** Inkubator bisnis harus memberikan pelayanan pada tingkat lokal sebagai awal pembentukan kerjasama untuk membangun hubungan dan tukar menukar informasi dan pengetahuan. Jejaring kerjasama mencakup berbagai lembaga yang dapat memberikan dukungan terhadap pengembangan pelaku usaha baru meliputi perguruan tinggi, pemerintah, lembaga keuangan, KADIN, dan lain-lain;
- j. **Jejaring Inkubator Bisnis.** Inkubator bisnis di Indonesia telah banyak berdiri tetapi jejaring antar inkubator bisnis di Indonesia belum terlaksana. Jejaring antar Inkubator bisnis ini penting sebagai wadah/sarana tukar menukar pengetahuan dan pengalaman untuk meningkatkan kinerja inkubator bisnis menjadi lebih baik
- k. **Evaluasi dan melakukan pendefinisian ulang inkubator bisnis.** Perlu dilakukan untuk mengkaji, apakah arah kerja inkubator bisnis telah mencapai sasaran sesuai dengan tujuan yang digariskan

METODE

Metode yang diterapkan dalam kegiatan PbM berupa inkubator bisnis, yang pada intinya memberikan pelatihan untuk membuka wawasan, menyusun rencana serta mengimplementasikan program serta melakukan pendampingan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari tinjauan aspek ekonomi angka kemiskinan di Desa Srimartani cukup tinggi. Jumlah kepala keluarga (KK) miskin di Desa Srimartani berdasarkan data monitoring Bantuan Keuangan Khusus (BKK) Kabupaten Bantul tahun 2018, sebanyak 1.370 orang (32,9%). Dari jumlah tersebut, hanya sekitar 15% warga miskin yang telah memanfaatkan program BKK. Kondisi ini mengharuskan pemerintah desa untuk terus melakukan pendampingan terhadap masyarakat miskin agar bisa membaca peluang, memanfaatkan akses dan membangun kehidupan yang lebih baik.

Tingkat kemiskinan yang tinggi di Desa Srimartani dipengaruhi oleh berbagai faktor. Diantaranya adalah kurangnya pemanfaatan potensi lokal yang sebenarnya memiliki daya jual tinggi. Masyarakat cenderung instan dalam mendapatkan penghasilan. Bantuan program pengentasan kemiskinan yang selama ini sering diterima, lebih banyak dihabiskan untuk konsumsi. Akibatnya, kesejahteraan masyarakat cenderung stagnan. Usaha kecil yang sebenarnya bisa dirintis untuk dilakukan justru dikesampingkan. Kondisi ini menunjukkan lemahnya semangat (mental) berwirausaha.

Dari sisi hubungan sosial, di Desa Srimartani saat ini terdapat beberapa wadah organisasi informal. Kelompok yang paling banyak adalah lembaga keagamaan, Ada juga kelompok yang berorientasi pada profit, misalnya kelompok Usaha Ekonomi Produktif. Kelompok seperti ini biasanya adalah kelompok yang dibentuk berdasarkan proyek (*by project*), sehingga tidak sedikit yang akhirnya bubar setelah program selesai. Dari sisi keamanan desa, Desa Srimartani masih dihadapkan pada problem kerawanan sosial. Kerawanan yang sering muncul di masyarakat adalah pencurian, dan perkelahian.

Selain itu, berdasarkan data Pemutakhiran Basis Data Terpadu (PBDT) tahun 2016, Desa Srimartani merupakan desa dengan jumlah pengangguran tertinggi di Kecamatan Piyungan, yaitu 1.204 orang. Banyaknya pengangguran dan Keluarga Miskin (GAKIN) di desa ini kontradiktif dengan banyaknya potensi lahan pertanian, perkebunan, peternakan dan perikanan yang bisa dikembangkan. Kondisi seperti ini memerlukan intervensi dari lembaga pemerintah maupun lembaga pendidikan berupa pencerahan kepada warga masyarakat yang bisa membangkitkan semangat untuk maju, mandiri dan bermental wirausaha. Bantuan yang bersifat nonfinansial ini diharapkan bisa merubah perilaku dan kerangka berfikir (*mindset*) masyarakat ke arah kehidupan yang lebih sejahtera.

Hasil kegiatan ini adalah terwujudnya *start up* bisnis kuliner di Desa Sri Martani.. Karang Taruna “ Bangun “ Desa Srimartani sudah memiliki struktur organisasi yang resmi. Salah satu struktur yang ada akan difokuskan pada pengelolaan resto. Pemilihan personil pengelola resto sudah dilakukan dan perincian job deskripsi sudah dibuat. Hal yang tidak kalah penting adalah kemampuan pengelola resto harus dapat diandalkan dalam mengolah dan menyajikan masakan yang akan disajikan. Selain itu kecepatan layanan, kebersihan tempat, keramahan merupakan hal penting yang harus dijaga. Kegiatan penunjang keberhasilan resto adalah pelatihan promosi berbasis web, yang ditujukan untuk memperkenalkan teknik promosi online kepada pengelola resto agar resto tersebut dikenal oleh masyarakat luas.

Strategi Pemasaran On Line yang dilakukan untuk mempromosikan resto :

- a. Riset Barang dan Pasar - Melihat persaingan yang ada dan mulai memikirkan apakah pengelola bisa menyediakan barang atau jasa yang lebih baik dari yang sudah ada.
- b. Menggali kebutuhan konsumen – Pengelola bukan hanya mencari barang yang memiliki keuntungan besar saja, melainkan juga harus melakukan riset dan mencari tahu kebutuhan konsumen
- c. Bijak dalam Memberikan Solusi – Jangan sampai terburu-buru untuk menurunkan harga, pertama-tama cobalah untuk memberikan solusi kepada calon pelanggan
- d. Gunakan email untuk promosi - Jika pengelola sering berkunjung ke website atau blog orang bule yang membahas tentang tutorial, maka hampir semuanya selalu memberikan kotak email di bagian sidebar, yang rata-rata beruliskan Follow by Email. Normalnya jika Anda memasukkan alamat email Anda dan memutuskan untuk menjadi subscriber, maka email yang dikirim ke Anda adalah pemberitahuan mengenai update terbaru dari situs tersebut.
- e. Pilih Kalimat Closing Yang Tepat - Closing adalah bagian terpenting dalam dunia marketing, karena usaha akan ditentukan pada tahap ini, apakah promosi yang dilakukan akan sia-sia atau tidak. Jika salah sedikit saja dalam memilih kalimat closing yang benar dan berpotensi untuk memojokkan calon pembeli, maka jangan menyesal jika calon pembeli tersebut kabur.
- f. Lakukan promosi silang – Pengelola menawarkan produk lain yang masih berkaitan dengan produk pertama yang Anda jual. Misal saat pembeli memutuskan untuk membeli sebuah helm, maka jangan hanya menawarkan helm saja, cobalah untuk menawarkan barang lain seperti sarung tangan atau masker.
- g. Berikan Layanan Purna Jual - Seorang Internet Marketers atau pemasar online, wajib untuk menguasai yang namanya layanan After Sales, karena tidak sedikit yang menganggap tugasnya sudah selesai ketika telah berhasil menjual suatu barang, padahal jika kita mau memberikan pelayanan ekstra maka, bukan tidak mungkin pelanggan tersebut akan kembali membeli barang kita, dan bahkan bisa menjadi pelanggan tetap.

KESIMPULAN

Upaya untuk mendirikan usaha resto memerlukan perencanaan yang matang dari sisi penyiapan personalia pengelola, baik kemampuan / ketrampilannya dalam menyiapkan produk yang dijual, penyiapan lokasi dan desain ruangan, penyiapan bahan baku dan bahan-bahan pendukung dan penyiapan rencana promosi yang akan dilakukan agar produk yang dijual dikenal luas oleh masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhar, Haven dan Candace Brathwaite, 2016, Business Incubation as an instrument of innovation : The ex[er]oence of south America and the caribbean, *International Journal of Innovation (IJI Journal)*, São Paulo, v. 4, n. 2, pp. 71-85, Juli
- Chandra, Aruna ; Maria Alejandra Medrano Silva, 2012, Business Incubation in Chile: Development, Financing and Financial Services, *J. Technol. Manag. Innov. Volume 7, Issue 2*
- Khalid, Fararishah Abdul; David Gilbert and Afreen Huq, 2014, The Way Forward For Business Incubation Process In iCT Incubators in Malaysia, *International Journal of Business and Society*, Vol. 15 No. 3, 395 – 412
- Li Zhe, 2013, Comparative Study on Start-up Business Incubator Construction Case Study on Incubators in Tianjin, *International Conference on Education Technology and Management Science*.

- Losen, Thobekani Lose and Robertson K. Tengeh, 2015, The Sustainability and Challenges of Business Incubators in the Western Cape Province, South Africa, *sustainabilityJournal*, 7, 14344-14357
- Prochazkova, Petra Tausl, 2015, Incubation Activities and Entrepreneurship: Does it Work Together?, *Journal of Eastern Europe Research in Business and Economics*, Vol. 2015
- Pujiastuti, Eny Endah; Humam Santoso, Suratna, 2009, Inkubator Bisnis dalam rangka peningkatan Softskill mahasiswa, *Jurnal Paradigma*, Volume 13, Nomor 1.
- Pujiastuti, Eny Endah; Humam Santoso, Suratna, 2010, Pembelajaran berbasis inkubator Bisnis (*Business incubator Based Learning/BIBL*), *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 7, Nomor 1, Juli
- Said, Mohd Fuaad, Khairul Akmaliah Adham, Nur Atiqah Abdullah, Seppo Hänninen and Steven T. Walsh, 2012, Incubators and Government policy for developing it industry and region in emerging economies, *Asian Academy of Management Journal*, Vol. 17, No. 1, 65–96, January
- Suratna, Eny Endah Pujiastuti, 2015, Pengembangan Model Inkubator Bisnis dalam rangka Pemberdayaan UKM, Laporan Penelitian Hiber, Dikti
- Utomo, Hastho JN, Pujiastuti, Eny Endah, 2012, Evaluasi Dampak Program Penanggulangan Kemiskinan di Sektor Ekonomi Desa Prawatan Kecamatan Jogonalan Kabupaten Klaten (Laporan Penelitian Internal LPPM UPNVY)

PENDAMPINGAN PENINGKATAN KREATIVITAS ANAK TUNARUNGU DI SLB KARNNAMANOHARA YOGYAKARTA

Herlina jayadianti, Juwairiah, Hari Prapcoyo, Frans Richard K

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta

Abstract

SLB Karnnamanohara is Special Education School under the Deaf Foundation in Yogyakarta. This school is special for deaf children, in the level of primary school (elementary school) which currently has 120 deaf pupils. From the observations and interviews with the teacher and the principal SLB Karnnamanohara in early June 2019, found problems including: the improvement of the child's creativity through painting and also cooking; The school location is also not widely known by the community, because the position is in this small alley, and This school does not have a school ID sign. This activity has been taking place from June 2019 to August 2019 very well.

PENDAHULUAN

SLB Karnnamanohara merupakan sekolah luar biasa di bawah Yayasan Tunarungu Yogyakarta. Sekolah ini khusus untuk anak tunarungu setingkat Sekolah Dasar (SD) yang beralamat di Jl. Pandean 2 Gg, Wulung Gando, Condongcatur, Depok, Sleman. SLB Karnnamanohara saat ini memiliki 120 murid yang seluruhnya memiliki gangguan pendengaran. Namun gangguan pendengaran tidak membuat anak-anak SLB Karnnamanohara berbeda dari anak-anak lainnya. Anak-anak di SLB Karnnamanohara bersekolah belajar membaca, menulis, melakukan ekstrakurikuler dengan penuh semangat dan rasa percaya diri. Tanggal 1 Maret 2019, kami melakukan kunjungan ke SLB Karnnamanohara untuk melakukan survey dan observasi dalam rangka mencari data dan mengidentifikasi permasalahan yang ada disana. Tidak sulit mencari SLB Karnnamanohara, karena letaknya yang berada di tengah kota Yogyakarta, di daerah Gejayan dan dapat dicari melalui aplikasi Googlemaps. Namun letaknya yang masuk gang sempit tanpa plang nama membuat pengunjung / tamu yang datang berkunjung ke sekolah SLB Karnnamanohara harus bertanya pada penduduk sekitar untuk mendapatkan letak pasti sekolah ini. Bangunan sederhana berdiri di sudut kota, terletak dekat sungai didepan sebuah Gudang percetakan. Suasana sekolah SLB Karnnamanohara sangat menyenangkan, bersahabat, nyaman dan teduh. Kami bertemu dengan beberapa guru, yaitu: bu Mila, bu Aning, dan Bu Nuning, dan siswa-siswa dari SLB Karnnamanohara.

MASALAH YANG DIHADAPAI SLB KARNNAMANOHARA

Tunarungu membawa dampak terhadap perkembangan berbahasa (bahasanya menjadi sedikit). Oleh karena itu ketunarunguan juga sering diiringi dengan ketunawicaraan. Karena wicara merupakan bentuk penguasaan bahasa ekspresif setelah seseorang dapat menguasai bahasa reseptif. ***Seperti kita orang normal pada umumnya tidak dapat berbicara bahasa asing(bukan bahasa ibunya) dikarenakan kita tidak menguasai/ memahami bahasa reseptif.*** Kata ahli, perolehan / pengolahan informasi termasuk perolehan bahasa yang paling



Gambar 1. Kunjungan ke SLB Karnnamanohara

besar adalah melalui pendengaran (65%) sedangkan sisanya pengolahan dan perolehan informasi (35%) melalui penglihatan dan kinestetik. Dengan demikian bagi penyandang tunarungu telah kehilangan potensi perolehan dan pengolahan informasi akan jauh tertinggal dibandingkan dengan bukan penyandang tunarungu. Berangkat dari itu semua maka dalam proses pembelajaran bagi penyandang tunarungu kuncinya adalah memperkaya penguasaan bahasa reseptif kemudian ekspresif. Dengan terlebih dahulu mengoptimalkan indera mata. Salah satu bentuk optimalisasi Indera mata adalah dengan warna dan karya. Anak anak Tunarungu dan tuna wicara sangat suka melukis. Mereka senang bermain warna dan cat karena dengan melukis mereka dapat mengekspresikan perasaan mereka yang tidak terucapkan dengan kata kata.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan uraian di atas dan hasil diskusi dengan beberapa guru guru dan staf pengajar SLB Karnnamanohara(bu Mila, bu Nuning, dan bu Aning) diidentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra.

- a. **Masalah pertama** adalah bagaimana meningkatkan kreatifitas dan bekal seni anak anak tunarungu di SLB Karnnamanohara. Guru prakarya SLB Karnnamanohara ibu Nuning mengatakan bahwa anak anak sangat suka melukis di kain. Kain Jilbab dipakai sebagai media lukis. Sampai sejauh ini lukisan pada jilbab tidak terlalu maksimal karena tidak adanya bahan yang baik dan cukup untuk seluruh anak di SLB Karnnamanohara. Kualitas cat yang baik untuk melukis diatas kain tentu cukup mahal, sehingga tidak hilang ketika dicuci. Kami menunjukkan gambar gambar jilbab lukis yang kami download dari Google, dan disambut apresiasi sangat baik dari SLB Karnnamanohara. Guru guru SLB Karnnamanohara sangat berharap adanya pelatihan membuat jilbab lukis kain dapat dilakukan di SLB Karnnamanohara.
- b. **Masalah kedua** yang dihadapi mitra adalah wirausaha. Kami ingin mengajarkan guru guru SLB Karnnamanohara untuk belajar membuat kue dengan bahan murah meriah dan bernilai jual cukup tinggi.
- c. **Masalah ketiga**, Hasil kreativitas anak-anak SLB Karnnamanohara sangat banyak dan tentunya menjadi sangat spesial karena dihasilkan dari tangan tangan anak-anak istimewa. Namun hingga saat ini masyarakat belum dapat melihat karya mereka karena minimnya publikasi. Hanya pada moment tertentu mereka memamerkan karya seninya namun itupun tidak rutin. Diperlukan cara lain misalnya dengan memanfaatkan media sosial seperti FaceBook melalui FansPage. Lukisan, karya lukis jilbab, dan lain lain dapat dengan rutin di

posting dan dipromosikan untuk menarik pembeli. Saat ini SLB Karnnamanohara telah memiliki blog, namun tidak efektif karena media blog tidak dikhususkan untuk promosi namun untuk diari.

- d. **Masalah Keempat**, Tidak sulit mencari SLB Karnnamanohara, karena letaknya yang berada di tengah kota Yogyakarta, di daerah Gejayan dan dapat dicari melalui aplikasi Googlemaps. Namun letaknya yang masuk gang sempit tanpa plang nama membuat pengunjung / tamu yang datang berkunjung ke sekolah SLB Karnnamanohara harus bertanya pada penduduk sekitar untuk mendapatkan letak pasti sekolah ini. Dengan adanya Plang Nama sekolah diharapkan sekolah menjadi lebih mudah dikenali dan memudahkan orang lain untuk berkunjung ke sekolah tersebut.

Tabel 1. Permasalahan yang dihadapi dan Solusi

No	Aspek permasalahan	Permasalahan yang dihadapi	Solusi
1	Kreativitas	Kurangnya kegiatan untuk membangkitkan kreativitas	Mengadakan pelatihan untuk melukis
		Kurangnya media untuk menyalurkan kreativitas	Memberikan media untuk melukis (untuk membuat jilbab lukis) , kain jilbab dan cat lukis berkualitas.
2	Keinginan untuk dapat berwirausaha, belajar membuat kue kecil	Biaya kursus membuat kue yang mahal.	Pemberdayaan siswa kelas dan guru untuk berlatih membuat kue. Selain jilbab lukis mereka ingin punya keahlian membuat kue untuk dapat membantu meningkatkan pendapatan tambahan.
3	Media Promosi dan pemasaran karya hasil kreativitas siswa	Tidak adanya media untuk mempromosikan dan memasarkan karya hasil kreativitas siswa	Membuat media fanpage facebook untuk mempromosikan kegiatan dan memasarkan
4	Tanda Pengenal sekolah	Tidak adanya papan nama sekolah yang mudah dikenali di depan sekolah. Hanya ada sebuah spanduk dan sulit dibaca.	Membuat papan sekolah.

Target luaran dari program ini adalah: Pengembangan usaha kreatif Jilbab lukis Karnnamanohara., Keterampilan Guru Membuat Kue Soes, Media Promosi dan pemasaran karya kreativitas anak SLB Karnnamanohara dan Plang Papan Sekolah.

METODE PENDEKATAN

Tahap-tahap kegiatan meliputi perencanaan, analisis, perancangan, implementasi dan evaluasi. Adapun rincian kegiatan dari masing-masing tahap tersebut adalah:

- Tahap Perencanaan : Menjelaskan maksud dan tujuan kegiatan kepada mitra dan pihak-pihak yang terkait dengan PbM.
- Tahap Analisis : Identifikasi permasalahan dan Studi literature
- Tahap Desain : Desain Lukis Kain Jilbab

- d. Implementasi : Membuat Jilbab Lukis, Membuat Kue, Media Promosi dan Pemasaran dan Membuat plang nama sekolah
- e. Evaluasi

PASTISIPASI MITRA

Mitra sekolah SLB Karnnamanohara telah menyatakan kesediannya untuk terlibat aktif dalam kegiatan ini. Antusiasme mitra terlihat sejak pertemuan di lokasi sekolah tersebut, di Gejayan. Dari hasil pertemuan, mitra dengan antusias ikut bersama-sama mempersiapkan, ikut mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh sekolah SLB Karnnamanohara. Keseriusan selanjutnya ditunjukkan dengan dukungan data yang dijadikan dasar pembuatan usul program ini. Keinginan kedua mitra ini sangat diharapkan untuk mengembangkan kreativitas seni anak di SLB Karnnamanohara, membuat kue, promosi dan penjualan hasil kreativitas anak, dan papan pengenal sekolah.

HASIL PBM

a. Papan Nama Sekolah

Hasil yang telah dicapai untuk kegiatan Pengabdian bagi Masyarakat (PbM) adalah membuat Desain Papan Nama SLB Karnnamanohara. Desain dikerjakan selama 3 hari dengan melewati beberapa tahap revisi dari Kepala SLB Karnnamanohara. Pada tanggal 25 Juni 2019 Tim PbM kembali melakukan diskusi sebelum papan nama sekolah masuk ke proses pemesanan. Papan nama sekolah akan dibuat dua, mengingat sekolah masuk kedalam gang dan tidak mudah dikenali sebagai bangunan sekolah. Gambar 5.2 adalah desain plang arah masuk ke dalam gang untuk menunjukkan arah sekolah sehingga memudahkan masyarakat menuju sekolah tersebut.

SLB Karnnamanohara banyak dicari baik oleh orangtua yang memiliki anak tunarungu maupun lembaga pendidikan dan Universitas. Keluhan mengenai lokasi ditengah kota namun sulit mendapatkan letak sekolah ini menjadi motivasi bagi Tim PbM untuk memberikan petunjuk arah menuju sekolah. Selain papan penunjuk arah, SLN Karnnamanohara juga membutuhkan papan nama sekolah. Disekolah ini tidak ada papan nama sekolah layaknya sebuah lembaga pendidikan. Papan nama sekolah dirancang dengan warna menarik disertai gambar yang memotivasi siswa. Desain dilakukan beberapa kali dengan versi yang berubah ubah melalui proses diskusi agar tidak terjadi kesalahan dan menjadi kesepakatan sekolah. Proses diskusi tidak hanya antara Tim PbM dan Kepala sekolah saja, namun dilakukan juga didalam group sekolah yang beranggotakan guru guru SLB Karnnamanohara. Masukan positif diterima sebagai kritik membangun untuk membuat papan nama sekolah yang baik.

b. Lukis Jilbab

Pada Tanggal 26 Juni 2019 Tim PbM mulai melakukan pembelian barang habis pakai serta peralatan yang dibutuhkan untuk workshop melukis Jilbab. Peralatan habis pakai adalah Cat dan alat pendukung adalah kuas, bidai dan papan pallet. Serah terima alat dan bahan workshop dilakukan tanggal 09 Juli 2019 di SLB Karnnamanohara. Serah terima dilakukan oleh Tim PbM kepada SLB Karnnamanohara yang dalam hal ini diterima langsung oleh Bapak Kepala Sekolah SLB Karnnamanohara Pak Wawan. S.Pd. Pelatihan Lukis jilbab dilakukan langsung setelah acara serah terima alat dan bahan. Dihadiri oleh guru guru SLB Karnnamanohara. Para guru dilatih untuk kemudian dapat membimbing siswa dalam melukis jilbab dengan baik. Selanjutnya Workshop melukis jilbab untuk siswa dilakukan pada Tanggal 19 Juli 2019. Pada workshop kedua ini guru yang telah mengikuti pelatihan melukis jilbab ikut serta melatih siswa melukis.



Gambar 2 Workshop Melukis Jilbab



Gambar 3 Workshop Melukis Jilbab Untuk Guru 09 Juli 2019



Gambar 4. Pemasangan papan nama dilakukan pada Hari rabu Tanggal 10 Juli 2019.



Gambar 5 Workshop Melukis Jilbab Untuk Siswa 19 Juli 2019



Gambar 6 Workshop membuat Kue Soes 27 Agustus 2019

Kegiatan ke empat dalam PbM ini adalah mendampingi siswa kelas dan guru untuk berlatih membuat kue. Selain jilbab lukis mereka ingin punya keahlian membuat kue untuk dapat membantu meningkatkan pendapatan tambahan. Kegiatan ini dilakukan dengan penuh antusias. Siswa turut serta membuat kue dan mereka sangat ingin mempraktekkannya kembali dirumah bersama orangtuanya, dan anak anak SLB bermimpi suatu saat ketika besar nanti mereka akan berwirausaha membuat toko roti.

KESIMPULAN

Keseluruhan kegiatan dari pembuatan dan pemasangan papan nama sekolah, workshop melukis jilbab untuk guru dan workshop melukis jilbab untuk siswa telah terlaksana dengan baik, dan kegiatan PbM ini ditutup dengan kegiatan membuat kue bersama. Kegiatan ini juga telah dipublikasikan melalui koran Nasional KOMPAS. Semoga kegiatan PbM Pendampingan peningkatan Kreativitas yang telah dilakukan oleh Tim pbM UPN "Veteran" Yogyakarta dan LPPM UPN "Veteran" Yogyakarta dapat menjadi inspirasi untuk masyarakat agar peduli pada kaum difabel.

PELATIHAN PENGELOLAAN SAMPAH ORGANIK DAN ANORGANIK PADA WARGA DUSUN GESIKAN, KELURAHAN PANGGUNG HARJO, KABUPATEN BANTUL

Ika Wahyuning Widiarti, Eni Muryani, Khauroun Nazilatul Udhma

Prodi Teknik Lingkungan, Fakultas Teknologi Mineral, UPN “Veteran” Yogyakarta

Email : ika.widiarti@upnyk.ac.id , eni.muryani@upnyk.ac.id

Abstract

The residents of Gesikan, Panggungharjo, Sewon, Bantul have not yet done a healthy and safe waste management for the environment. Burning garbage and dumping garbage into the river is still a habit that is ongoing in the community. Community development program was offered to raise the awareness of the residents of Gesikan in managing waste, through delivering education, providing training in waste management, both organic and inorganic waste. The activity method begins with a discourse about the types of waste and how to manage it. The second activity consisted of training on composting with 4 methods for organic waste management. Then, inorganic waste management is carried out by making product creations from waste. There are 2 types of creations that are introduced, namely: training in making woven coasters from sachet beverage packaging and making flowers from used plastic bags. During the activity, residents of Gesikan welcomed and praised the activity actively, especially from the mothers. The things received during the training are directly practiced by residents in their homes.

Keywords : Gesikan, organic waste, inorganic waste

PENDAHULUAN

Sampah adalah zat atau bahan yang sudah tidak berguna lagi dan sudah semestinya untuk dibuang atau menjadi urusan petugas kebersihan (Suryati, 2009). Bagi sebagian besar orang, mengurus sampah adalah pekerjaan yang sangat merepotkan. Membakar sampah dan membuang sampah ke sungai dianggap sebagai solusi termudah dan murah untuk menghilangkan sampah dari rumah. Kegiatan membakar sampah dan membuang sampah ke sungai akan berdampak buruk bagi lingkungan. Banyak yang belum mengetahui bahwa sampah yang dihasilkan di rumah dapat diolah menjadi sesuatu yang bermanfaat bagi warga dan dapat membantu menyelamatkan lingkungan. Demikian pula halnya dengan warga di Dusun Gesikan, Panggungharjo, Sewon, Bantul.

Pedukuhan Gesikan yang terletak di Desa Panggungharjo, Kecamatan Sewon, Kabupaten Bantul, termasuk kawasan semi urban. Ciri khas kawasan semi urban yaitu masih dijumpai sawah dan kebun seperti kondisi perdesaan pada umumnya, namun rumah penduduk agak padat seperti di wilayah perkotaan. Jika melewati Jalan Bantul maka letak lokasi pengabdian masyarakat ini berada di Km 5,5, tepat di selatan Pasar Niten Bantul. Pedukuhan Gesikan secara keseluruhan mempunyai 6 RT dengan luas area lebih dari 30 Ha dan berpenduduk lebih dari 1000 jiwa. Penggunaan lahan selain untuk rumah tempat tinggal, sebagian masih berupa sawah, kebun, pekarangan, kolam ikan, dan kandang ternak. Mata pencaharian dari masyarakat rata-rata bekerja sebagai petani, penggarap sawah, peternak, pekerja bangunan, pengrajin, sebagian kecil sebagai pegawai dan karyawan pabrik, serta

berwirausaha (berjualan di pasar).

Penanganan sampah di RT 04 Gesikan masih menggunakan cara-cara yang dilakukan oleh masyarakat pada umumnya. Masing-masing rumah tangga mengelola sampahnya dengan caranya sendiri-sendiri, antara lain dengan cara: 1) berlangganan jasa pemungut sampah dan membayar retribusi setiap bulan; 2) membakar sampah; 3) membuang sampah ke sungai dan kalen (saluran irigasi); 4) membuang sampah ke TPS terdekat atau dimanapun ada tempat tumpukan sampah; 5) memilah sampah anorganik dan menjualnya ke pengepul/pemulung keliling; 6) memanfaatkan sampah sisa makanan untuk hewan peliharaan seperti ayam dan bebek; 7) membuang sampah di jugangan/pekarangan rumah, namun setelah kering sampah yang tercampur antara organik dan anorganik tersebut dibakar.

Kegiatan membakar sampah, terutama sampah daun dari pekarangan menjadi pemandangan yang lazim dijumpai setiap hari. Perilaku membuang sampah ke sungai atau kalen menjadi kebiasaan yang sulit dihentikan jika warga tidak diberikan solusi. Penggunaan kantong kresek yang hanya sekali dipakai kemudian dibuang menjadi permasalahan lingkungan yang terjadi dimana-mana. Kurangnya kesadaran masyarakat terhadap pengelolaan sampah akan menjadi persoalan lingkungan jika masih terus berlanjut. Berikut ini merupakan foto-foto yang menunjukkan gambaran situasi penanganan sampah yang dilakukan masyarakat di Dusun Gesikan.



Gambar 1. Sampah yang Dibuang di Jugangan/Pekarangan, Setelah Kering Dibakar



Gambar 2. Kegiatan Membakar Sampah yang Dilakukan Hampir Setiap Hari

Melihat kondisi yang demikian, maka penulis mengadakan suatu program yang bertujuan untuk memberikan edukasi kepada warga Dusun Gesikan agar dapat mengelola sampah dengan lebih bijak. Kegiatan yang dilakukan tidak hanya berupa ceramah, namun juga memberikan pelatihan dan praktek secara langsung bagaimana cara mengelola sampah organik dan sampah anorganik agar ramah terhadap lingkungan dan dapat memberi nilai tambah ekonomi bagi keluarga. Harapannya kegiatan ini dapat mengurangi perilaku dan kegiatan warga untuk membuang sampah ke sungai dan juga membakar sampah.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan secara umum antara lain sosialisasi dan pelatihan atau praktek langsung yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran dan keterampilan kepada warga Dusun Gesikan sebagai mitra untuk mengelola sampah. Sasaran utama dalam kegiatan ini adalah warga RT 04 di Dusun Gesikan, Kelurahan Panggungharjo, Kecamatan Sewon, Kabupaten Bantul. Namun, pelatihan ini tidak menutup keikutsertaan bagi warga di luar RT 04.

Kegiatan diawali dengan sosialisasi/ceramah tentang pentingnya pengelolaan sampah rumah tangga. Dari penyuluhan ini diharapkan warga mengenal jenis sampah dan cara pengelolaan sampah. Kegiatan selanjutnya adalah pelatihan pengelolaan sampah yang terdiri dari pelatihan pengolahan sampah organik menjadi kompos, pelatihan kreasi dari sampah anorganik berupa pembuatan anyaman tatakan gelas dari plastik kemasan beraluminium foil, dan pelatihan kreasi membuat bunga dari plastik kresek bekas. Jenis pelatihan ini dipilih karena melihat dominan sampah yang dihasilkan oleh warga adalah sampah daun dari pekarangan, sisa makanan, potongan sayur, sampah plastik kemasan dan sampah plastik.

Kegiatan pelatihan pengelolaan sampah organik dengan pengomposan dilaksanakan dengan empat metode yaitu metode takakura, metode biopori, metode komposter, dan metode jugangan/sistem tanam. Bahan yang digunakan untuk kegiatan ini antara lain sampah organik berupa sisa makanan, seresah daun kering, kulit buah, dan potongan sayur. Bahan lain yang dibutuhkan adalah keranjang buah bekas, kardus, komposter, alat bor biopori dan cangkul. Dalam pelatihan ini mitra diberikan materi cara membuat MOL (mikroorganisme lokal) yang berfungsi sebagai bioaktivator sebelum melakukan praktek membuat kompos. MOL dibuat dengan menggunakan bahan berupa air gula jawa, nasi basi, dan tape.

Kegiatan kreasi daur ulang dari sampah anorganik melibatkan tim pelatih profesional dari Project B Indonesia untuk memberikan pelatihan kreasi dari sampah plastik kemasan dan kresek. Dalam pelatihan ini mitra yang seluruhnya ibu-ibu mempraktekkan cara membuat tatakan gelas dari sampah plastik kemasan bekas kopi sachet dan membuat aneka bunga dari plastik kresek bekas untuk dijadikan hiasan/pajangan.

HASIL PELAKSANAAN DAN PEMBAHASAN

1. Sosialisasi Pengelolaan Sampah Organik dan Anorganik

Kegiatan pengabdian bagi masyarakat (PbM) ini dilaksanakan di salah satu rumah warga RT 04 Dusun Gesikan, Kelurahan Panggungharjo, Kecamatan Sewon, Kabupaten Bantul. Kegiatan diawali dengan sosialisasi pengelolaan sampah rumah tangga oleh tim PbM dibantu oleh 4 mahasiswa. Kegiatan sosialisasi dilaksanakan pada tanggal 7 Juli 2019. Sosialisasi ini dihadiri oleh lebih kurang 70 orang termasuk anak-anak warga RT 04 dan RT lainnya dari Dusun Gesikan. Acara Sosialisasi berjalan lancar, dimulai pukul 20.05 WIB hingga 22.00 WIB. Program dibuka secara resmi oleh Bapak Pramono selaku ketua Pokja LPPMD. Warga cukup antusias, banyak warga yang mengajukan pertanyaan dan diskusi. Acara diakhiri dengan penyerahan 1 set tong sampah terpilah, 1 buah komposter, dan 50 set kantong pemilah secara simbolis kepada pengurus RT. Saat pulang warga yang hadir dibagikan kantong pemilah sampah, 1 set untuk tiap rumah atau KK. Berikut adalah foto-foto saat acara sosialisasi:



Gambar 3. Sosialisasi tentang Pengelolaan Sampah Rumah Tangga

Materi yang disampaikan dalam acara sosialisasi tersebut antara lain: isu terkini tentang permasalahan sampah, asal sampah, jenis-jenis sampah yang dihasilkan oleh rumah tangga, kemana larinya sampah, himbauan untuk bijak kelola sampah (dengan cara cegah, olah, dan manfaatkan sampah), cara memilah sampah, dan cara merawat sampah agar bernilai jual. Dengan adanya sosialisasi ini harapannya warga Dusun Gesikan dapat lebih terbuka wawasan dan pengetahuannya tentang sampah dan mulai tumbuh kesadaran untuk segera memulai pengelolaan sampah dengan benar dan ramah bagi lingkungan, mulai dari memilah sampah. Kantong pemilah yang dibagikan terdiri atas 3 (tiga) kantong yaitu sebagai berikut:

- a) Kantong berwarna pink untuk sampah duplex seperti kertas, koran, karton, kardus, box makanan, dan sebagainya. Segala macam jenis kertas/duplex laku dijual di pengepul dengan harga yang bervariasi untuk tiap jenisnya.
- b) Kantong berwarna biru dongker untuk sampah plastik seperti botol plastik, gelas plastik, kantong kresek, bungkus makanan, dan sebagainya. Sampah yang ada di kantong ini layak jual, artinya laku jika dijual ke pengepul atau melalui bank sampah.
- c) Kantong berwarna ungu untuk sampah bungkus kemasan yang beralumunium foil di bagian dalamnya seperti bungkus kopi sachet, bungkus mie instan, wadah sabun cair isi ulang, dan sebagainya. Sampah di kantong ini biasanya tidak laku jika dijual ke pengepul, tetapi dapat dimanfaatkan untuk aneka kreasi kerajinan.



Gambar 4. Kantong Sampah Terpilah yang akan Dibagikan Kepada Warga

2. Pelatihan Pembuatan Kompos dari Sampah Organik

Kompos merupakan hasil fermentasi atau dekomposisi dari bahan-bahan organik seperti tanaman, hewan, atau limbah organik lainnya (Indriani, 2007). Kompos yang digunakan sebagai pupuk disebut pupuk organik karena material penyusunnya terdiri dari bahan-bahan organik. Sumber bahan baku utama sampah organik di Dusun Gesikan berasal dari daun-daun yang jatuh di kebun, halaman/pekarangan rumah dan juga dari sisa makanan serta potongan sayur atau sisa dapur. Selama ini daun-daun tersebut setiap hari disapu, dikumpulkan di suatu tempat, dijadikan satu dengan sampah plastik, kertas dan lain-lain, setelah kering dibakar. Pembakaran sampah plastik dapat menghasilkan zat berbahaya yang disebut dengan dioxin, yang merupakan salah satu zat yang memicu pertumbuhan sel kanker (Damanhuri, 2016).

Pelatihan pengomposan sampah organik dilaksanakan pada tanggal 25 Agustus 2019 pukul 09.00-12.00 WIB di rumah dan kebun salah satu warga Dusun Gesikan RT. 04. Dalam pelatihan ini, warga dikenalkan 4 metode pengomposan yaitu: 1) metode takakura; 2) metode lubang biopori; 3) metode komposter; dan 4) metode jugangan. Sebelum praktek, warga diberikan sedikit teori tentang pengomposan. Selain itu, warga diberi pula pelatihan pembuatan MOL (Mikroorganisme Lokal) yang dapat digunakan sebagai reagen sederhana yang dapat mempercepat proses pengomposan. MOL yang dipraktekkan terbuat dari air dan gula jawa yang sudah direbus dan didinginkan (cairan gula jawa) sebanyak kurang lebih 1 liter, kemudian ditambahkan dengan 1 sendok teh nasi basi yang sudah berjamur dan 1 sendok teh tape. Cairan ini di masukkan dalam botol 1,5 liter, dikocok, dan dibiarkan kurang lebih 3 hari agar terjadi fermentasi. Setelah 3 hari, cairan tersebut akan menghasilkan gas dan tercium aroma seperti tape. Jika demikian, artinya mikroorganisme lokal sudah tumbuh dalam cairan tersebut dan siap digunakan sebagai bahan tambahan dalam proses pengomposan.

Empat metode pengomposan yang diajarkan pada warga Dusun Gesikan adalah sebagai berikut :

a. Takakura

Metode Takakura ditemukan oleh Prof. Koji Takakura dari Jepang. Metode pengomposan sistem aerob ini membutuhkan aerasi untuk memaksimalkan kerja mikroba. Metode ini menggunakan keranjang berlubang dan dilapisi dengan gelangsing (Kemenpu, 2010). Namun, wadah yang digunakan bisa bermacam-macam seperti bekas keranjang buah yang dilapis karton, keranjang baju yang sekelilingnya bolong namun atas ada penutupnya, atau box kayu yang ada rongganya, lalu dilapis kardus. Sampah organik yang dimasukkan berupa sisa potongan sayur atau buah saja yang dirajang. Jangan masukkan sampah organik yang berminyak seperti sisa makanan dan tulang belulang. Sampah di bagian dasar kemudian ditutup tanah tipis, diisi sampah lagi, tanah, dan seterusnya berlapis lapis. Bagian paling atas ditup kertas sak semen dan bagot, disemprot air dan diaduk aduk secara periodik tiap beberapa hari sekali. Kompos akan matang dalam waktu lebih kurang 1 bulan (Kemenpu, 2010).

b. Lubang Biopori

Lubang biopori dibuat menggunakan alat bor khusus pada halaman rumah. 1 KK cukup membuat 4 lubang biopori dengan kedalaman 1 meter. Lubang diisi sampah organik dari sisa makanan apapun dan atau potongan sayur hingga tulang. Jika satu lubang penuh pindah ke lubang lain. Lubang sebaiknya ditutup. Dalam waktu 1 bulan dari sampah terakhir yang masuk ke lubang, akan menjadi kompos. Kompos diambil menggunakan bor (Sukunan, 2019).

c. Komposter

Drum komposter yang dibolongi, diberi paralon pada bagian bawah, dan diberi kran di bagian paling bawah mendekati dasar. Sampah organik berupa rajangan sisa sayur, sisa makanan dan buah atau rajangan daun. Diletakkan selang seling dengan tanah selapis demi

selapis, ditambah activator. Diaduk dan disemprot air secara periodik. Dengan komposter dapat dihasilkan pupuk cair dari air lindinya. Pupuk cair dipanen melalui kran di bagian bawah. Setelah komposter penuh, dibiarkan selama dua bulan. Kompos dapat dipanen dengan cara diambil dengan menggunakan sekop (Suryati, 2010).

d. Jugangan atau Sistem Tanam

Metode ini cocok untuk sampah kebun yang berupa seresah daun. Pengomposan dilakukan dalam lubang galian berukuran 2 x 2 m dengan kedalaman 50 – 100 cm atau disesuaikan dengan luas halaman dan banyaknya sampah daun kering di kebun. Diupayakan jarak galian dengan air sumur 10 m untuk mencegah pencemaran air. Sampah daun dan ranting dimasukkan jugangan, ditutup terpal lebih baik jika musim hujan, diaduk secara periodik. Kompos matang dalam waktu kurang lebih 4-6 minggu. Jika tidak membuat lubang, sampah daun dapat pula ditumpuk seperti gundukan di atas tanah lalu ditutup terpal. Penambahan EM 4 atau kotoran ternak, atau mol dapat dilakukan untuk mempercepat pengomposan (Suryati, 2010).

Berikut adalah materi dan foto-foto kegiatan saat pelatihan pengomposan:

Beberapa Metode Pengomposan

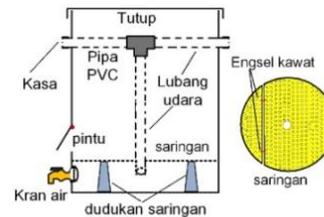
1. Metode Takakura



Fermentasi Bahan Organik:



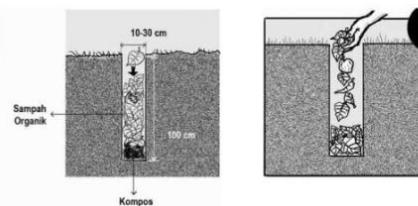
3. Metode Komposter Sederhana



Tujuan Komposter:

1. Membantu mikrobia pengurai
2. Mempercepat proses penguraian bahan organik menjadi kompos

2. Metode Lubang Resapan Biopori



* 1 lubang biopori (diameter 10 cm, dalam 1 m) mampu menampung 7,8 liter sampah organik
 * Buat minimal 4 lubang resapan biopori setiap rumah

Manfaat LRB:

1. Peresapan air, mengatasi genangan, memelihara cadangan air tanah
2. Tempat menampung sampah organik (menjadi kompos)
3. Meningkatkan kesuburan tanah, menjaga keanekaragaman hayati dalam tanah

4. Metode Tradisional Lubang Tanah (Jugangan)



- Tempat menampung sampah organik
- Pengomposan sampah organik secara alami

* untuk mempercepat proses pengomposan, bisa ditambahkan larutan MOL (Mikroorganisme Lokal) atau EM (Efektif Mikroorganisme)

Gambar 5. Pedoman Singkat 4 Metode Pengomposan yang dikenalkan pada Warga



(a)



(b)

Gambar 6. (a) Penyampaian Teori Pengomposan (b) Praktek Pembuatan MOL



(a) Metode Takakura



(b) Metode Biopori



(c) Metode Komposter



(d) Metode Jugangan atau Sistem Tanam

Gambar 7. Praktek Empat Metode Pengomposan oleh Warga Dusun Gesikan

3. Pelatihan Aneka Kreasi Kerajinan dari Sampah Anorganik

Sampah plastik adalah salah satu jenis sampah anorganik yang tahan lama. Sampah plastik dapat dikreasikan menjadi karya kerajinan bernilai jual tinggi tanpa melakukan peleburan terlebih dahulu. Proses dilakukan dengan menggabungkan lembaran-lembaran plastik menjadi bahan dasar baik dengan menjahitnya maupun menempelkannya pada material lainnya seperti kain. Ada juga yang memotong-motong lembaran plastik menjadi lembaran kecil panjang, menganyamnya, lalu diubah menjadi produk yang fungsional seperti tas, dompet, pembatas buku, dan lain-lain (Marpaung, 2009).

Dua jenis pelatihan kreasi kerajinan berbahan sampah plastik yang dikenalkan kepada warga Dusun Gesikan, yakni pelatihan pembuatan anyaman berbentuk tatakan gelas dari bungkus kopi sachet dan pelatihan pembuatan bunga dari kresek bekas. Jenis pelatihan ini dipilih karena sampah dari jenis ini termasuk banyak dihasilkan dari rumah tangga. Pelatihan ini melibatkan tim pelatih profesional dari Project B Indonesia yang merupakan pelopor produk daur ulang berbahan dasar bungkus kemasan beralumunium foil ataupun bungkus kemasan isi ulang di Yogyakarta.

Pelatihan anyaman dari bungkus kemasan kopi dilaksanakan pada tangga 1 September 2019, pukul 09.00-13.00 di rumah salah satu warga, dengan jumlah peserta kurang lebih 30 orang. Peserta didominasi ibu-ibu, ada pula beberapa peserta anak-anak dan remaja putri. Pembuatan 1 buah tatakan gelas memerlukan 20 bungkus kemasan kopi sachet, benang, jarum jahit, dan gunting. Semua alat dan bahan disiapkan oleh tim. Dalam pelaksanaan peserta pelatihan dibagi menjadi 2 kelompok, 1 kelompok terdiri dari 15 orang yang dipandu oleh 1 orang pelatih. Setiap peserta boleh membawa prakarya yang dibuat oleh masing-masing orang. Berikut gambaran suasana saat pelatihan anyaman dan produk yang dihasilkan.



Gambar 8. Suasana dan Produk Hasil Pelatihan Kreasi Anyaman Tatakan Gelas Berbahan Bungkus Kemasan Kopi di Dusun Gesikan

Pelatihan kreasi yang kedua yakni pembuatan bunga dari bahan kresek bekas warna warni. Pelatihan dilaksanakan pada tanggal 8 September 2019 pukul 09.00-12.30 WIB di tempat yang sama dengan pelatihan anyaman. Bahan kresek dibawa oleh masing-masing peserta. Tim menyediakan setrika, gunting, putik, kawat, pita pelapis tangkai bunga, lem tembak, pot, dan gabus. Masing-masing peserta dapat membuat lebih dari satu tangkai bunga dan dapat dibawa pulang. Berikut adalah foto yang menunjukkan kegiatan saat pelatihan kreasi bunga dan produk yang dihasilkan.



Gambar 9. Suasana dan Produk Hasil Pelatihan Kreasi Bunga Berbahan Kresek di Dusun Gesikan

Selama kegiatan dilaksanakan, warga Dusun Gesikan menyambut dengan antusias dan berpartisipasi aktif dalam setiap kegiatan, meskipun didominasi oleh kaum ibu terutama pada pelatihan kreasi kerajinan dari sampah anorganik. Sosialisasi dan pelatihan yang diberikan dapat meningkatkan pengetahuan dan kesadaran warga untuk mengelola sampah yang dihasilkan serta dapat menambah keterampilan warga Dusun Gesikan. Diharapkan di masa yang akan datang warga dapat meningkat perekonomiannya dengan berbisnis kreasi kerajinan dari sampah plastik. Hal-hal yang diajarkan selama pelatihan langsung dipraktikkan oleh warga di rumah masing-masing terutama pengomposan sampah organik.

KESIMPULAN

Berdasarkan program yang dijalankan dapat disimpulkan bahwa telah terjadi transfer pengetahuan dan keterampilan kepada mitra melalui program pengabdian kepada masyarakat ini. Hal ini terlihat dari warga Dusun Gesikan yang mempraktekkan langsung pengomposan sampah organik. Dan dari pelatihan sampah anorganik yang diberikan, beberapa Ibu-ibu dapat menghasilkan karya kerajinan dari plastik dengan hasil yang cukup memuaskan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) UPN "Veteran" Yogyakarta karena kegiatan pengabdian ini dibiayai sepenuhnya dari hibah pengabdian masyarakat internal dengan nomor perjanjian pelaksanaan : 137/UN.62/PM/V/2019.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. (2019). *Bahan Presentasi : Sosialisasi Pengelolaan Sampah Mandiri di Kampung Wisata Lingkungan Sukunan*.
- Damanhuri, Enri dan Tri Padi. (2016). *Pengelolaan Sampah Terpadu*. Penerbit ITB: Bandung.
- Indriyani, Yovita Hety. (2007). *Membuat Kompos Secara Kilat*. Penebar Swadaya: Bogor.
- Kementerian Pekerjaan Umum. (2010). *Modul Pengolahan Sampah Berbasis 3R*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Permukiman Kementerian Pekerjaan Umum: Jakarta.
- Marpaung, G. S., dan Widiaji. (2009). *Raup Rupiah dari Sampah Plastik*. Pustaka Bina Swadaya: Jakarta Pusat.
- Suryati, Teti. (2009). *Bijak dan Cerdas Mengolah Sampah: Membuat Kompos dari Sampah Rumah Tangga*. Agromedia Pustaka : Jakarta Selatan.

APLIKASI MEDIA INOVASI KREATIF DAN MEDIA PEMASARAN DIGITAL PADA KERAJINAN KULIT DI BANGUNHARJO, SEWON, BANTUL YOGYAKARTA

Indra Kusumawardhani dan Dian Indri Purnamasari

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UPN “Veteran” Yogyakarta

Email: indra.kusumawardhani@upnyk.ac.id

ABSTRACT

This research is conducted in small-sized leather business at Bangunharjo Bantul, by using the observation and interview method to the source. The result of this research is improvement of leather product quality, while marketing enhancement is done by improving regular shape of product into more attractive leather product, making brand awareness of the customer through digital marketing and registered trade mark of the leather business brand.

Keywords: *leatherbusiness, small-sized enterprise, digital marketing, brand awareness*

PENDAHULUAN

Industri kerajinan kulit sapi di Yogyakarta berkembang dengan pesat. Hal ini dimulai ketika pemerintah Bantul mengembangkan industri kerajinan kulit sapi tersebut di area yang dikenal dengan istilah GMT, yaitu Gabusan, Manding, dan Tembi pada tahun 2000-an. Seiring dengan waktu, bermunculan juga industri kerajinan kulit di berbagai daerah lain dengan segala permodalan, inovasi, dan akhirnya menjadi tren di kalangan masyarakat, khususnya industri *fashion*. Hal ini juga sangat mungkin disebabkan di Yogyakarta terdapat Akademi Teknologi Kulit yang sekarang menjadi Politeknik Akademi Teknologi Kulit dengan 3 jurusannya, yaitu:

1. Jurusan Teknologi Pengolahan Kulit
2. Jurusan Teknologi Pengolahan Karet dan Plastik
3. Jurusan Teknologi Pengolahan Produk Kulit

Kulit sapi merupakan produk sampingan dari industri daging sapi, produk sampingan yang juga harus mengalami proses pengolahan selanjutnya yang inovatif agar tidak menjadi sampah dan terbuang. Kulit sapi dapat diolah menjadi rambak misalnya, akan tetapi tetap diperlukan inovasi lain yang lebih memberikan *value* bagi masyarakat pengrajin dan pengguna. Bermunculan industri pengrajin tas kulit di Yogyakarta memberikan *value* positif khususnya di dunia *fashion* yang menuntut inovasi dalam hal model, bentuk, kemasan, bahkan media pemasaran digital di era saat ini.

Pertanyaan yang muncul adalah apakah semua pengrajin tas kulit di Yogyakarta mampu bersaing dan bertahan dengan sesama pengrajin tas kulit lokal lainnya? Apakah terdapat kendala permodalan untuk mengembangkan usahanya? Dan juga apakah inovasi dan pemasaran digital telah menjadi bekal yang cukup untuk mereka miliki? Beberapa nama besar sudah bermunculan dalam industri *fashion* dalam berbagai pameran kerajinan berskala Nasional dan Internasional. Mayoritas tak dapat dipungkiri untuk model masih meniru model tas-tas bermerk (*branded*) dan juga diminati masyarakat. Minat masyarakat timbul karena kualitas yang bagus dengan harga lokal dibandingkan produk *branded* yang beredar di pasaran baik original, *mirror*, maupun kw kesekiannya, sehingga pilihan menggunakan tas kulit lokal menjadi

keputusan yang bijak.

Pertanyaan yang menggelitik adalah bagaimana dengan pengrajin tas kulit yang bisa dibidang standar? Bagaimana cara mereka bersaing dengan sesama pengrajin lokal yang secara model kurang lebih sama, kualitas, dan harga juga sama. Ada pemodal dengan pengolahan kulit sapi mulai dari hulu sampai hilir menjadi produk tas kulit dengan hak paten, ada pemodal dengan media pemasaran saja dan menggandeng mitra pengrajin sekitarnya, lalu bagaimana dengan masyarakat pengrajin lainnya yang secara mandiri tidak bermitra dan berjuang sendiri? Berjuang dengan inovasi teknik, model, dan media pemasaran?

Atas dasar hal tersebut di atas, tim melakukan pemberdayaan kepada masyarakat pengrajin tas kulit lokal di daerah Bangunharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta. Adapun yang menjadi pertimbangan adalah tidak adanya pemodal besar di sana yang masuk dan masyarakat sekitar berjuang secara mandiri bersama-sama memproduksi jenis tas kulit tertentu dengan kapasitas terbatas. Mereka harus diberikan pemberdayaan berupa inovasi bagi produk tas kulitnya dan juga media pemasaran digital di era industri 4.0 saat ini agar pasar mereka tidak hanya lokal, nasional, akan tetapi juga internasional.

Pemberdayaan yang ingin kami mulai adalah melalui industri inovasi kreatif. Adapun yang dimaksud dengan inovasi kreatif adalah melakukan inovasi dalam hal teknik penciptaan produk luaran kulit, baik tas, dompet, dll. Inovasi juga terhadap media pembuatan produk yang tidak melulu sama dengan yang lain berupa tas kulit standar saja, misalnya ditambahkan lukisan pada tas dengan *style* budaya setempat sebagai bentuk menghargai dan mempertahankan kearifan lokal. Dan juga inovasi dalam kemasan yang kadang hal ini tidak menjadi perhatian pengrajin, padahal berawal dari kemasan dapat menjadikan produk lebih memiliki *value*.

Pemberdayaan selanjutnya adalah inovasi pemasaran digital, yaitu bagaimana sebuah produk ditampilkan memiliki citra yang optimum dengan harga yang tetap terjangkau di masyarakat. Misalnya proses pengambilan gambar produk, kemasan, dan media memasarkan dengan teknologi media sosial. Hal ini akan sangat menentukan bagaimana sebuah produk diterima oleh persepsi masyarakat sekitar bahkan nasional dan internasional. Harapannya dengan pemberdayaan tersebut akan meningkatkan jumlah penjualan, yang diikuti peningkatan kapasitas produksi dengan pengendalian kualitas yang terjaga. Dan akhirnya akan meningkatkan pemberdayaan pengrajin serta masyarakat sekitar.

Gagasan pemberdayaan ekonomi rakyat menurut Mahmudi (1999) dalam Ravik (2009) adalah merupakan upaya mendorong dan melindungi tumbuh dan berkembangnya kekuatan ekonomi lokal dan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi (Iptek) oleh masyarakat yang berbasiskan pada kekuatan rakyat. Salah satu bentuk gagasan pemberdayaan adalah media inovasi kreatif dan media pemasaran digital. Sebuah keputusan bijaksana untuk memilih produk tas kulit lokal dalam rangka pemberdayaan ekonomi rakyat, terutama yang dikenal dengan istilah UMKM, dibandingkan dengan membeli produk *branded* tiruan atau imitasi yang banyak dipasaran.

Sebelum memasuki definisi dan beberapa istilah *fashion* terkait produk tas, berikut ini adalah kondisi dan produk yang dihasilkan oleh pengrajin kulit di daerah Bangunharjo, Sewon, Bantul.



Gambar 1. Contoh Produk



Gambar 2. Contoh Bahan dan Proses

LANDASAN TEORI

Pembeli dan pedagang di Indonesia punya sebutan khusus bagi barang-barang imitasi, yaitu [KW](#). Kata ini diambil dari kata 'kwalitas' dari kata baku yang benar yaitu 'kualitas'. Alasannya beragam. Salah satunya yakni daya beli masyarakat, yang ingin bergaya pakai barang bermerek, tapi tak punya uang banyak. Mereka lantas lebih pilih beli barang tiruan. Melihat calon pasar yang besar, maka produsen berusaha membuat barang serupa yang bisa dijual lebih murah untuk meraup pasar yang lebih luas lagi. Akhirnya muncul deh barang-barang tiruan yang lebih sering disebut KW.

Berikut ini adalah definisi dari produk kerajinan kulit yang banyak beredar di pasaran Indonesia dan diminati oleh konsumen dari berbagai kalangan (brilio.net, 2015):

a. Original

Produk yang satu ini barang resmi dari produsen atau yang membuatnya. Barang ini resmi buatan pihak pertama dan dibuat dengan kualitas yang benar-benar terjaga.

b. Mirror

Kualitas barang *mirror* sangat mirip dengan produk original, mulai dari bahan, box, detail kecil, sampai nomor seri persis seperti barang original. Tapi, harga barang *mirror* sendiri biasanya jauh dari barang original.

c. OEM

Original Equipment Manufacture (OEM) adalah produk yang memiliki kualitas setara original. Bedanya, produk ini diproduksi oleh produsen lain dengan izin dari pihak pertama yang memiliki *brand*. Meskipun kualitasnya hampir sama, harga barang OEM biasanya lebih murah.

d. OC (original china)

China memang terkenal dengan produksi barang replikanya. Meskipun sama persis dengan aslinya, barang OC ini diproduksi di China. Biasanya label Made In China sendiri menurunkan gengsi dari memiliki sebuah barang, karena sudah pasti barang ini bukan barang asli.

e. KW grade ori/KW super premium

Barang dengan kualitas *grade ori* atau super premium ini kualitasnya menyerupai barang asli. Hanya saja, barang KW super premium kualitasnya berada satu tingkat di bawah barang asli. Terkadang barang ini juga merupakan produk *reject* yang tidak memenuhi standar dan tidak lolos kontrol kualitas.

f. KW super

Label KW super biasanya digunakan untuk barang yang sangat mirip dengan produk original, tapi hanya bagian luarnya saja. Misalnya, tas KW super memiliki bahan dalam yang tidak sama seperti barang original atau jersey bola yang kelihatannya persis yang asli, tapi bahannya lebih kasar.

g. KW super AAA

Istilah ini biasanya digunakan ketika membeli tas berbahan kulit. Tas dengan kualitas KW super AAA ini terbuat dari kulit sapi impor yang bagus, sehingga tidak mudah tergores. Bahan kulitnya pun halus dan tidak mudah berubah warna. Tas dengan kualitas ini dilengkapi sama aksesoris original, kayak *dust cover*, *certificate card*, *booklet*, nomor serial, dan *paper bag*.

h. KW super B

Masih istilah yang digunakan ketika membeli tas, barang dengan kualitas KW super B ini memiliki kualitas bahan, jahitan, dan warna yang agak berbeda dari yang kualitas KW super AAA. Detail pun jadi hal yang kurang diperhatikan untuk barang KW super B. Harga tas kualitas KW super B lebih rendah dari barang KW super AAA.

i. KW semi super

Barang KW super biasanya masih menggunakan bahan-bahan yang sama dengan produk original pada bagian luar. Hal inilah yang membedakan barang KW super dan KW semi super. Biasanya bahan luar barang KW semi super tidak sepenuhnya mirip dengan aslinya. Misalnya, ketika sebuah tas asli memakai bahan kulit sapi, barang KW semi super bahannya diganti dengan bahan kulit lain, misalnya kulit domba.

j. KW 1,2, dan 3

Produk KW dijual dengan harga yang sangat murah, tapi kualitasnya jauh dari barang original. Biasanya, barang KW hanya serupa dari fisiknya saja. Angka di belakang label KW merupakan tingkatan kualitas tiruan. Semakin buruk kualitasnya, semakin tinggi juga label KW sebuah barang.

PEMASARAN DIGITAL (DIGITAL MARKETING)

Digital Marketing atau Pemasaran secara digital bisa didefinisikan sebagai semua upaya pemasaran menggunakan perangkat elektronik/internet dengan beragam taktik marketing dan media digital dimana Anda dapat berkomunikasi dengan calon konsumen yang menghabiskan waktu di online. Ada beragam akses untuk para calon konsumen agar dapat melihat penawaran Anda, seperti Website, Blog, Media sosial (Instagram, Whatsapp, Line, dsb). Dari beberapa akses itulah mereka akan berkomunikasi kepada Anda. Di dunia digital marketing Anda bisa membuat agar calon customer tertarik pada penawaran Anda. Anda bisa membuat iklan, email marketing, brosur online, dan banyak lagi.

Digital marketers (pemasar digital) terbaik adalah yang memiliki gambaran jelas tentang bagaimana setiap kampanye digital marketing yang dia miliki mendukung tujuan penawarannya. Bergantung pada tujuan strategi pemasaran mereka, digital marketer dapat membuat kampanye yang lebih besar melalui media gratis ataupun berbayar yang dia miliki. Misalnya, seorang content marketer (pembuat konten) biasanya dapat membuat serangkaian postingan blog yang berfungsi untuk mengajak. Social media marketer (pengelola sosial media) berfungsi membantu mempromosikan postingan blog melalui pos berbayar dan organik (tidak berbayar)

di akun media sosial. Tugas *email marketer* adalah membuat email *campaign* untuk dikirimkan kepada calon customer agar tertarik dengan penawaran yang ditawarkan.

Berikut ini ulasan singkat tentang beberapa taktik pemasaran digital yang cukup umum dan media yang terlibat dalam masing-masing pemasaran.

Search Engine Optimization (SEO)

Ini adalah proses mengoptimalkan situs web Anda untuk mendapat “peringkat” lebih tinggi di halaman hasil mesin pencari, sehingga meningkatkan jumlah traffic organik (atau tidak berbayar) yang diterima situs web Anda. Media FF yang bermanfaat dari SEO meliputi:

- Website
- Blogs
- Infografis

Konten Marketing

Istilah ini menunjukkan pembuatan dan promosi aset konten untuk tujuan menghasilkan *brand awareness*, pertumbuhan traffic, perolehan prospek, dan pelanggan. Media yang dapat digunakan untuk strategi konten pemasaran kamu termasuk:

- Postingan Blog
- Ebook dan Artikel
- Infografis
- Brosur Online

Sosial Media Marketing

Dalam prakteknya adalah mempromosikan merek dan konten Anda di media media sosial untuk meningkatkan *brand awareness*, mengendalikan traffic, dan menghasilkan prospek untuk bisnis Anda. Media yang dapat Anda gunakan dalam pemasaran media sosial meliputi:

- Facebook
- Twitter
- LinkedIn
- Instagram
- Snapchat
- Pinterest
- Google+

METODE PELAKSANAAN

Permasalahan Mitra

Pelaksanaan aplikasi media inovasi kreatif dan media pemasaran digital tersebut dimungkinkan menemui banyak permasalahan yang dihadapi. Permasalahan tersebut antara lain adalah (1) masalah sosialisasi bahwa media inovasi kreatif dan media pemasaran digital diperlukan bagi industri kerajinan ini dan masyarakat sebagai pembuat atau pelaku industri harus menyadari dan mengembangkan dengan konsisten serta percaya diri; (2) masalah pengembangan aplikasi media inovasi kreatif dan media pemasaran digital yang perlu bantuan pihak luar yang lebih ekspert sehingga masyarakat pengrajin semakin banyak media belajar dan menerapkan dengan konsisten; (3) masalah aspek lingkungan, seperti belum adanya dukungan dari institusi yang ada, misal perbankan dan pemerintah untuk membantu industri yang tidak tersenta dalam kawasan tertentu; dan (4) masalah jejaring yang harus semakin diperbanyak, dimiliki, diertatkan, untuk mendukung berbagai hal positif lain dari pengrajin, misalnya dengan sering bekerjasama dalam pameran berskala apapun akan semakin menambah produk dan *brand* mereka dikenal.

Solusi dan Target Luaran

Berikut adalah masalah dan solusi yang ditawarkan oleh tim pengabdian untuk mengatasi masalah tersebut:

Masalah Pertama, yaitu masalah sosialisasi media inovasi kreatif dan media pemasaran digital melalui pelatihan yang diberikan bagi masyarakat pengrajin. Pelatihan dalam bentuk inovasi produk, antara lain cat dan melukis di produk tas kulit mereka agar tidak polos biasa, pelatihan bentuk kemasan yang efisien dan eksklusif agar meningkatkan nilai jual dalam pemasaran, dan penggunaan teknologi informasi sebagai sarana media pemasaran digital agar produknya semakin dikenal lewat media sosial.

Masalah kedua, yaitu masalah pengembangan media inovasi kreatif dan media pemasaran digital yang perlu bantuan pihak luar yang lebih ekspert. Perlu pendampingan, pelatihan, dan tenaga ahli yang membantu pengembangan dalam aspek inovasi lukis dalam produk, kemasan, dan media pemasaran digital.

Masalah ketiga dan keempat, masalah aspek lingkungan, seperti belum adanya keterpaduan dan konsistensi antara program, dan masalah jejaring yang harus semakin diperbanyak, dimiliki, dieratkan, untuk mendukung berbagai hal positif lain dari pengrajin. Kita akan melibatkan berbagai pihak terkait departemen perindustrian dan perdagangan, perbankan, pemerintah, dan media massa, agar mereka mengenal pengrajin kulit di daerah ini memiliki produk yang mampu bersaing.

HASIL PELAKSANAAN DAN PEMBAHASAN

Metode pelaksanaan kegiatan tersebut di atas adalah sebagai berikut:

1. Sosialisasi media inovasi kreatif

Kegiatan ini dilakukan dengan mengundang segenap pengrajin setempat memperoleh pelatihan berikut:

- Melukis dengan media cat pada produk tas kulit.
- Mendesain kemasan yang efisien dan efektif menaikkan *value* produk.

2. Aplikasi media pemasaran digital

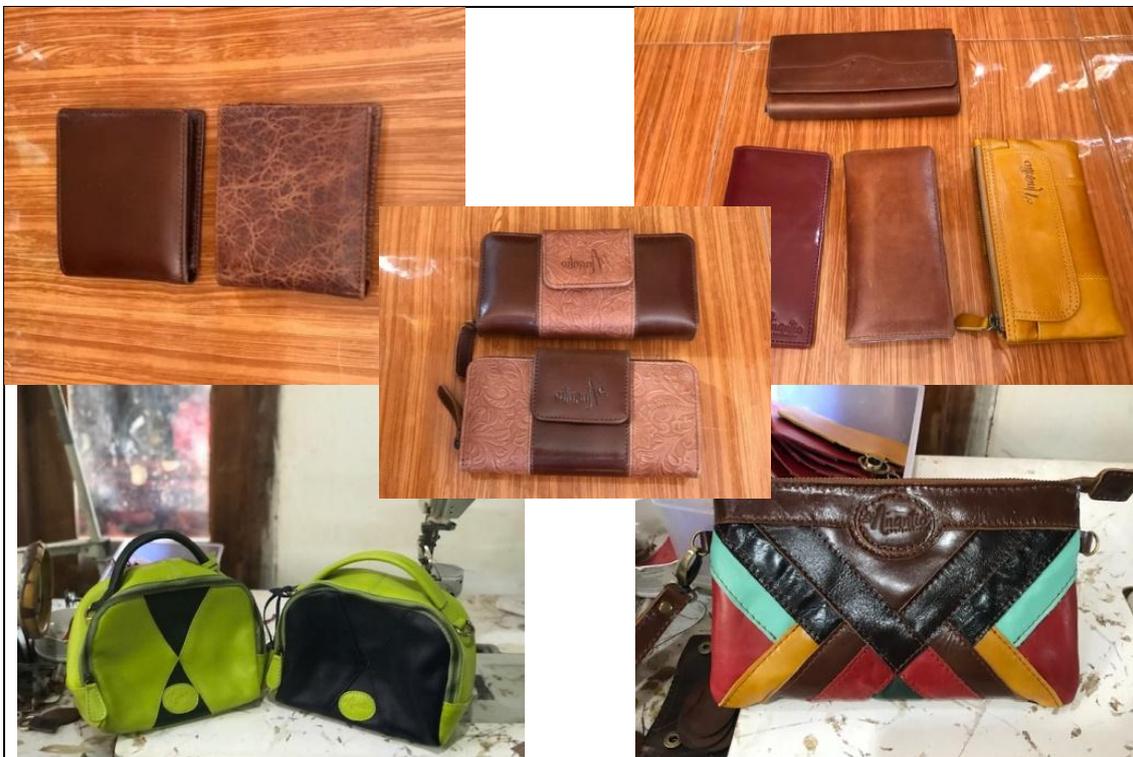
Kegiatan ini dilakukan dengan mengundang pembicara serta pendampingan tentang beberapa kegiatan proses praktik berikut:

- Penggunaan media komunikasi digital melalui media sosial *Facebook* dan *Instagram*.
 - Penggunaan media komunikasi digital melalui *market place* Tokopedia dan Shopee.
3. Membina jejaring bersama Departemen Perindustrian dan Perdagangan, Perbankan, dan pemerintah setempat agar turut mempromosikan dan mengikut sertakan pengrajin dalam kegiatan pameran berskala lokal, nasional, bahkan internasional. Memberikan sampel berupa foto untuk dokumentasi produk dan sampel produk untuk pameran.

Foto Kegiatan :



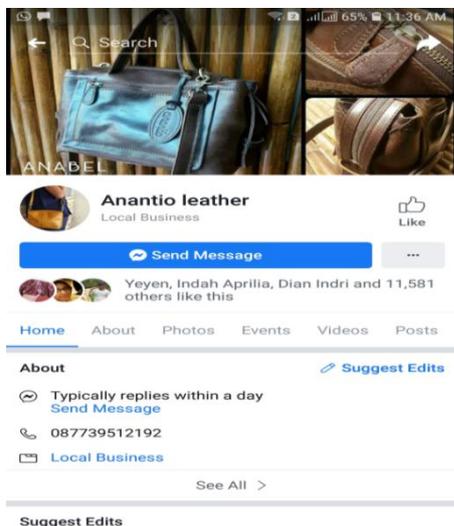
Foto Produk:



Desain Kemasan:



Foto Media Sosial:



PENUTUP

Program yang dilakukan ini semua diharapkan mampu mengatasi beberapa persoalan mitra, yaitu **(1)** sosialisasi media inovasi kreatif dan media pemasaran digital melalui pelatihan yang diberikan bagi masyarakat pengrajin. Pelatihan agar meningkatkan nilai jual dalam pemasaran, dan penggunaan teknologi informasi sebagai sarana media pemasaran digital agar produknya semakin dikenal lewat media social, **(2)** pengembangan media inovasi kreatif dan media pemasaran digital yang perlu bantuan pihak luar yang lebih ekspert, pendampingan, pelatihan, dan tenaga ahli yang membantu, **(3)** aspek lingkungan dan jejaring yang harus semakin diperbanyak, dimiliki, diertakan, untuk mendukung berbagai hal positif lain dari pengrajin. Dan pengajuan nama Anantio sebagai merek datang yang memiliki kekuatan hukum atas Hak Kekayaan Intelektual.

DAFTAR PUSTAKA

- Sering Dengar Istilah KW? Ini Penjelasan Maknanya. Liputan6.com, posted 23 Maret 2018. Diakses 18 Maret 2019, 07.41
- Ini perbedaan KW grade ori, KW super, KW 1 kamu harus tahu. Fadila Adelin. Brilio.net., posted 27 Oktober 2015, diakses 18 Maret 2019, 07.5
- Apa itu Digital Marketing dan Kegunaannya untuk Bisnis Anda? Digitalmarketer.id. posted 22 Agustus 2018, diakses 18 Maret 2019, 08.16
- Kotler Philip, 200. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Indeks

PENINGKATAN KUALITAS PRODUK KERAJIAN AKAR BAMBUR DENGAN MENGIMPLEMENTASI PROSES BISNIS MASS CUSTOMIZATION (Desa Pokak, Ceper, Klaten)

Intan Berlianty, Irwan Soejanto, Yuli Dwi Astanti

Jurusan Teknik Industri, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta

Intan.berlianty@gmail.com, irwansj@yahoo.co.id, yulidwi.astanti@upnyk.ac.id

ABSTRACT

Mass Customization (MC) is the company's ability to produce products according to the request of consumers by trying to reduce costs as efficiently as mass production. MC is one of the competitive strategies for industry players to continue to meet the desires of consumers, including Small and Medium Industries (SMEs). As one of the pillars of the nation's economy, SMEs are required to always innovate in meeting the desires of consumers. Therefore in this study an analysis will be carried out on the implementation of MC business process models on SMEs of bamboo root handicraft products to improve the quality of their products. From the results of the analysis it is known that the MC business process can be implemented at the bamboo root IKM but with some adjustments, so that the production process is more flexible. However, on the other hand MC can improve product quality because the product is more in line with consumer desires.

Keyword : Small Medium Enterprise, Mass Customization, Bamboo Root

PENDAHULUAN

Sistem produksi dimana perusahaan hanya akan membuat produk sesuai keinginan konsumen disebut sebagai sistem produksi *Make To Order* (MTO). Sedangkan jika perusahaan membuat produk dengan rancangan standar dalam jumlah banyak tanpa melibatkan keinginan konsumen secara individu disebut sebagai sistem produksi *Make To Stock* (MTS). Terdapat perbedaan besar diantara dua sistem produksi tersebut. Yaitu, sistem MTO hanya akan membuat produk jika ada pesanan, sedang MTS akan membuat produk untuk disimpan dan baru menerima pesanan. Walaupun begitu, tidak menutup kemungkinan kedua sistem tersebut diterapkan pada satu perusahaan secara bersamaan. Seiring perkembangan teknologi yang sampai saat ini telah masuk kedalam era digital atau mobile, semakin beraneka ragam pula keinginan konsumen. Keinginan konsumen atas barang yang beranekaragam ini membutuhkan usaha yang lebih dari perusahaan.

MTO merupakan sistem yang mengedepankan pada pemenuhan keinginan konsumen. MTO menciptakan produk dengan spesifikasi dan fitur sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen bahkan secara individu. Sebaliknya, MTS lebih mengutamakan efisiensi biaya produksi sehingga dapat menghasilkan produk yang ekonomis. Untuk mengakomodir kedua sistem tersebut maka muncul sebuah konsep yang dapat mengakomodir keinginan konsumen secara individu, namun dalam skala ekonomis, yaitu *Mass Customization* (MC). MC merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk sesuai keinginan individu namun dengan biaya yang lebih ekonomis.

Selama ini MC tidak hanya diterapkan di perusahaan-perusahaan dengan skala industri besar, namun juga pada industri pada skala kecil dan menengah. Namun dikarenakan

implementasi sistem tersebut membutuhkan beberapa pembaharuan didalam sistem perusahaan yang lebih fleksibel dan canggih maka sampai saat ini belum banyak industri yang menerapkannya. Salah satu industri yang mempunyai peluang untuk menerapkan konsep MC yaitu Industri Kecil dan Menengah (IKM) kerajinan. Disatu sisi, kerajinan merupakan industri yang membutuhkan kemampuan untuk menghasilkan produk dengan nilai seni sesuai keinginan konsumen. Disisi lain, IKM kerajinan membutuhkan kemampun untuk menekan biaya sehingga biaya produksi lebih ekonomis. Salah satu IKM yang mempunyai peluang untuk menerapkan sistem tersebut yaitu IKM kerajinan akar bambu berbentuk bebek di daerah Klaten Jawa Tengah.

Kerajinan produk bebek dari akar bambu ini tidak hanya meningkatkan perekonomian pengrajin, namun juga menjadi salah satu unggulan Kota Klaten, Jawa Tengah. Sebagian besar produk kerajinan akar bambu berbentuk bebek. Bentuk alami akar bambu memang sangat tepat jika dibentuk menjadi bebek dengan berbagai fungsi seperti tempat tisu, tempat botol, kentongan dan lain sebagainya. Selama ini permintaan produk bebek dari akar bambu justru lebih banyak dari luar negeri dari pada dalam negeri. Meski begitu, para pengrajin masih membuat produk untuk dijual di dalam negeri. Permintaan luar negeri datang dari berbagai negara. Setiap negara memiliki keunikan tersendiri dalam memesan produk. Sebagai contoh negara cina hanya akan membeli produk jika terdapat fungsi (selain hanya sebagai hiasan) dari bebek akar bambu yang dibuat. Berbeda dengan pasar eropa yang lebih memilih produk bebek dijadikan hiasan tanpa harus memiliki fungsi tertentu. Permintaan dalam negeri biasanya datang dari para wisatawan domestik, sehingga pengrajin membuat produk untuk dijual pada beberapa toko souvenir yang ada di Indonesia, baik di dalam maupun di luar pulau jawa.

Di pulau jawa, produk akar bambu dijual diantaranya di Klaten, Solo, Yogyakarta dan beberapa daerah lain. Di luar pulau jawa, produk bebek akar bambu sebagian besar dijual di Bali. Banyaknya industri kerajinan di Indonesia, membuat industri akar bambu asli Klaten ini harus mempunyai strategi agar terus tetap diminati oleh konsumen namun juga dengan biaya yang ekonomi meskipun dengan berbagai variasi produk. Selain itu dengan era baru industri digital, industri kerajinan juga sangat perlu meningkatkan aksesibilitasnya kepada konsumen. Hal ini dikarenakan saat ini konsumen sudah tidak perlu lagi bepergian menuju tempat dibuatnya kerajinan tersebut jika ingin membelinya kembali.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dengan seiring berkembangnya jaman dan beranekaragamnya keinginan konsumen, maka perlu dilakukan penyesuaian bagi IKM agar terus bersaing dalam memenuhi keinginan pasar. Astanti et al. (2012) mengembangkan sebuah model proses bisnis MC dimulai dari awal (riset dan pengembangan) sampai akhir (produk habis masa pakainya). Pada penelitian ini akan dilakukan analisis bagaimana implementasi MC pada IKM kerajinan akar bambu sehingga dapat digunakan sebagai bahan masukan saat ingin mengimplementasikan MC. Implementasi MC pada penelitian ini tidak dilakukan pada seluruh siklus hidup produk, namun hanya dimulasi dari riset dan pengembangan produk sampai produk dijual kepada konsumen.

LANDASAN TEORI

Pine (1993) mengatakan bahwa MC ialah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk sesuai dengan keinginan konsumen secara individu namun dengan sistem produksi yang relatif lebih efisien seperti menghasilkan produk standar dalam jumlah banyak (massal). Selain itu, karakteristik MC adalah pada bagian interaksi dengan konsumen dalam memperoleh informasi terkait keinginan konsumen yang lebih intens. Hasil diskusi dari interaksi ini untuk selanjutnya ditransfer sebagai masukan perusahaan untuk membuat produk atau servis sesuai spesifikasi individu (Zipkin, 2001). Karena kelebihan MC dalam memenuhi keinginan konsumen

dengan efisiensi biaya ini, membuat sistem MC membutuhkan beberapa hal yang harus diimplementasikan oleh perusahaan atau IKM. Daaboul et al. (2009) menerangkan bahwa kemampuan yang harus dimiliki perusahaan untuk bisa menjalankan sistem MC diantaranya adalah mampu mengendalikan kompleksitas yang diakibatkan variasi produk, Meningkatkan fleksibilitas internal dan eksternal, mampu mengkoordinasikan seluruh pelaku dalam rantai pasok, fleksibilitas manufaktur, kapabilitas manufaktur yang tinggi, modularisasi dan standarisasi komponen, hubungan yang erat dengan pelanggan dan sistem pendukung keputusan konsumen.

Astanti et al. (2012) mengembangkan sebuah model proses bisnis MC secara menyeluruh selama siklus hidup produk. Model proses bisnis ini menjelaskan proses bisnis MC dimulai dari produk pada fase awal (pre-manufaktur) sampai produk kembali ke perusahaan sebagai implementasi dari siklus hidup dengan loop tertutup. Namun dikarenakan produk bambu yang dihasilkan merupakan produk kerajinan yang memiliki masa hidup yang panjang maka proses bisnis akan dibatasi hanya sampai pada penjualan kepada konsumen (produk keluar dari sistem)

METODE PENGABDIAN

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan di Desa Pokak, Ceper, Klaten. Proses PKM dilakukan secara sistematis yaitu :

1. Identifikasi masalah

Pada tahap ini, tim PKM melakukan identifikasi permasalahan pada IKM akar bambu dengan cara melakukan diskusi mendalam dengan beberapa pelaku IKM akar bambu. Dari hasil diskusi diketahui bahwa permasalahan yang sering terjadi adalah kurangnya kemampuan IKM dalam memenuhi permintaan konsumen dan juga bagaimana meningkatkan kualitas produk agar dapat terus bersaing dan lebih diminati konsumen. Salah satu usulan strategi yang akan dilakukan adalah dengan mengimplementasikan MC pada IKM akar bambu.

2. Sosialisasi dan Pelatihan

Sosialisasi merupakan proses transfer ilmu tentang bagaimana meningkatkan produktivitas dan kualitas produk kerajinan bambu. Sosialisasi dan pelatihan yang akan disampaikan mengikuti program yang akan diberikan. Program yang diberikan adalah program yang mendukung implementasi MC di IKM akar bambu diantaranya adalah pelatihan penggunaan mesin potong otomatis (yang lebih fleksibel), pengembangan kreativitas dan inovasi desain produk (meningkatkan variasi produk dengan komponen modular), manajemen pemasaran *online* (memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mendefinisikan keinginan), dan pengemasan produk.

3. Evaluasi dan Monitoring

Sosialisasi dan pelatihan yang telah disampaikan akan membutuhkan evaluasi dan monitoring agar program yang direncanakan dapat berjalan secara berkelanjutan. Kegiatan ini dilakukan secara langsung (datang ke lokasi PKM) maupun secara online atau jarak jauh.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan model proses bisnis dan sistem yang ada pada industri kerajinan akar bambu maka analisis proses bisnis dan aktifitas atau kegiatan yang telah dilaksanakan yaitu:

1. Riset dan Pengembangan

Selama ini riset dan pengembangan produk akar bambu dilakukan masing-masing oleh pengrajin. Dikarenakan efek globalisasi dan berkembangnya keinginan konsumen sehingga perlu dilakukan riset dan pengembangan yang lebih mendalam. Dalam konteks MC, fase riset dan

pengembangan terjadi proses pelibatan konsumen dalam mengembangkan produk kerajinan. Didalam MC pengembangan produk dilakukan untuk dua hal yaitu mengembangkan produk dasar atau standar dan merumuskan kemungkinan-kemungkinan produk keinginan konsumen. Produk utama kerajinan akar bambu adalah bebek, maka perlu dibuat riset dan pengembangan yang pasti tentang model dasar produk bebek dan kemungkinan-kemungkinan fungsi tambahan yang diinginkan konsumen.



Gambar 1. Diskusi tiga pengrajin akar bambu tentang pengembangan produk

2. Pemasaran dan penjualan

Selama ini pemasaran dilakukan dari mulut ke mulut. Artinya masyarakat baik dalam maupun luar negeri mengetahui bahwa Klaten merupakan daerah penghasil kerajinan akar bambu. Selain itu pemasaran juga dilakukan secara *online* dengan memasarkan produk kerajinan pada *marketplace* s. Didalam MC Pemasaran dan penjualan produk akar bambu dilakukan diawal sebelum produk dibuat dengan tambahan fitur khusus sehingga mengurangi ketidakpastian produk jadi yang gagal dipasarkan dan mengurangi biaya promosi. Pemasaran dapat dilakukan secara *online* (terutama untuk pesanan luar negeri) dan juga *offline* pada tempat-tempat dijualnya produk akar bambu. Oleh karena itu pada PKM kali ini sosialisasi dan pelatihan pemasaran diberikan baik dalam hal penguatan *branding* maupun teknik pemasaran yang dapat dilakukan. Branding sangat penting bagi sebuah produk, apalagi produk dengan pesaing yang cukup banyak dan keunikan tersendiri.



Gambar 2. Pengenalan konsep *branding*

3. Komponen modular untuk menambah variasi produk

Produk kerajinan akar bambu sebagian besar berbentuk bebek dengan berbagai macam fitur. Pembuatan komponen modular pada kerajinan ini membawa banyak keuntungan bagi pelaku industri karena akan membawa penghematan dan membuat variasi produk lebih banyak. Komponen modular yang mungkin dibuat pada produk kerajinan bebek akar bambu adalah bentuk bebek. Selanjutnya, bentuk bebek ini akan ditambahkan fitur fungsi lain seperti tempat tisu, botol, dll. Namun jika tidak menghendaki adanya fitur atau fungsi tambahan, produk bebek (standar) tersebut bisa langsung dijual. Komponen modular juga dapat dibuat terlebih dahulu untuk membuat variasi pada proses pewarnaan sesuai keinginan konsumen.



Gambar 3. Komponen standart, pewarnaan dan variasi produk

4. Persediaan komponen dan produk jadi

Didalam proses bisnis MC, persediaan komponen sebagian besar berupa komponen setengah jadi sebelum dilakukan diferensiasi. Jenis usaha IKM akar bambu adalah industri *Business to Business* atau B2B dan juga *Business to Customer* atau B2C. Konsumen dari IKM kerajinan akar bambu ini bukanlah konsumen akhir saja, namun bisnis lain yang akan menjual produknya. Oleh karena itu penting bagi IKM untuk memiliki persediaan, terutama untuk produk setengah jadi jika sewaktu-waktu ada pesanan. Pelatihan penanganan persediaan juga disampaikan pada pengabdian di industri kerajinan akar bambu ini. Dengan bentuk yang rawan untuk rusak atau patah maka sosialisasi persediaan beserta gudang penyimpanan perlu dilakukan.



Gambar 4. Persediaan produk

5. Proses Produksi

Selama ini proses produksi (terutama proses pemotongan) di IKM kerajinan akar bambu masih dilakukan secara manual. Hal ini menyebabkan proses produksi menjadi lebih lambat. Dari hasil diskusi dan wawancara diketahui bahwa mitra membutuhkan mesin pemotong kayu yaitu mesin gergaji kayu yang dapat berfungsi untuk memotong dan membelah kayu secara tepat dan dapat membuat alur terutama pada komponen-komponen produk kerajinan yang berukuran kecil. Mesin gergaji tersebut juga harus mudah dalam pengoperasian dan nyaman dalam penggunaannya serta perawatan yang mudah. Oleh karena itu, guna peningkatan produktivitas dan fleksibilitas, proses pemotongan yang awalnya manual akan diganti menggunakan mesin gergaji selendang. Mesin ini dapat digunakan untuk memotong dan membelah kayu serta membuat alur. Selain itu pengoperasiannya juga mudah, hanya dengan menghidupkan mesin yang bertenaga dinamo listrik, lalu kayu yang akan dipotong diletakkan di meja yang ada pada mesin tersebut.



Gambar 5. Proses pemotongan manual dan menggunakan mesin

6. Pengemasan

Terdapat perbedaan pada proses pengemasan produk bebek akar bambu. Produk pesanan dalam negeri tidak membutuhkan pengemasan berlapis seperti produk pesana luar negeri. Pesanan luar negeri mmbutuhkan pengemasan yang lebih aman untuk menjaga agar tidak mengalami kerusakan saat pengiriman. Selama ini proses pengemasan dilakukan tanpa ada beberapa lapis pengamanan. Oleh karena itu pada PKM kali ini dilakukan pelatihan pengemasan yang aman dan mudah untuk diimplementasikan.



Gambar 6. Pelatihan pengemasan

7. Inspeksi dan pengendalian kualitas

Proses produksi bebek dari akar bambu membutuhkan pengendalian kualitas tidak hanya pada produk pada saat diproduksi namun juga secara keseluruhan. Hal ini dikarenakan untuk menjaga loyalitas dan kepuasan konsumen. Proses inspeksi dilakukan pada beberapa titik, mulai dari bahan baku sampai produk jadi yang dikirim ke konsumen. Pada implementasi MC, inspeksi juga dilakukan pada produk setengah jadi atau produk standar.

8. Pengiriman

Pengiriman untuk produk dengan pasar dalam negeri dan luar negeri memiliki perbedaan yang cukup signifikan. Pengiriman ke luar negeri dibebankan kepada konsumen, sedangkan dalam negeri tidak ada biaya pengiriman kepada konsumen akhir karena langsung dibeli di toko souvenir. Namun pengiriman dari lokasi industri ke toko membutuhkan biaya dari pihak IKM.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari hasil analisis yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan kualitas produk (produk yang sesuai dengan keinginan konsumen) maka dapat dilakukan salah satunya dengan mengimplementasikan MC di IKM kerajinan akar bambu. Namun dengan beberapa perbaikan terkait sistem di IKM. Proses PKM yang telah dilaksanakan untuk mendukung perbaikan sistem diantaranya adalah perbaikan mesin pemotongan, pengemasan, sosialisasi pemasaran, dan pengembangan inovasi produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Astanti, Y. D., Anityasari, M., & Wessiani, N., (2012). Pengembangan Model Proses Bisnis Mass Customization Berbasis Siklus Hidup Produk. *Prosiding Seminar Nasional Manajemen Teknologi XV*, Surabaya.
- Daaboul, J., Bernard, A., & Laroche, F. (2009). Implementing Mass Customization: Literature review. *Proceedings of the 5th International Conference on Mass Customization & Personalization MCPC 2009* (pp. 29-54). Helsinki: Aalto University School of Art and Design.
- Pine II, B. (1993). *Mass Customization: The New Frontier in Business Competition*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Zipkin, P. (2001). The Limits of Mass Customization. *MIT Sloan Management Review*, 42 (3).

UPAYA PENINGKATAN CADANGAN AIR TANAH YANG BERWAWASAN LINGKUNGAN

Jaka Purwanta¹⁾, Suharwanto²⁾, dan Trismi Ristyowati³⁾

1, 2) Program Studi Teknik Lingkungan, UPN "Veteran" Yogyakarta

3) Program Studi Teknik Industri, UPN "Veteran" Yogyakarta

Corresponding author: jaka.purwanta@upnyk.ac.id

Abstract

The purpose of Community Service is to conduct breakthrough efforts in order to increase the reserves of groundwater in the region. Background This Community Service activity is due to the development in the village of Maguwoharjo village in general and in particular Bedreg resulting in rapid physical development in Bedreg village, Maguwoharjo village, Depok, Sleman, Yogyakarta. This makes the conversion of land use are quite large, from the wetland and its grounds, into residential buildings, businesses, and roads. As a result of the reduction in the open area of green and rain water catchment area. The continued impact of fewer areas for infiltration of rainwater that is the reduction in groundwater reserves. Therefore it is necessary to study on efforts to increase the reserves of groundwater in the region. Data retrieval is done by observation and using the map RBI to determine the allocation of land and in the region, then performed the calculation to determine the volume needs seepage of rain. Based on the analysis of this study, it can be recommended to the local area stakeholders that to restore a number of groundwater reserves in the region will require rainwater infiltration wells that must be made is spread in the region with a total volume 1855.1193 m³. Data retrieval is done by observation and using the map RBI to determine the allocation of land and in the region, then performed the calculation to determine the volume needs seepage of rain. Based on the analysis of this study, it can be recommended to the local area stakeholders that to restore a number of groundwater reserves in the region will require rainwater infiltration wells that must be made is spread in the region with a total volume 1855.1193 m³.

Keyword : Rainwater, Groundwater, Runoff, Infiltration

PENDAHULUAN

Negara Indonesia sedang giat melaksanakan pembangunan di segala bidang, baik fisik maupun non fisik. Demikian juga yang terjadi di wilayah Kampung Bedreg, Desa Maguwoharjo, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, kegiatan pembangunan telah membuat terjadinya perubahan atau konversi penggunaan lahan yang cukup menyolok. Konversi penggunaan lahan terjadi dari lahan pekarangan dan sawah menjadi bangunan rumah tinggal dan usaha serta jalan. Demikian pula badan jalan yang semula tanah sudah diperkeras dengan cor, paving block, atau aspal. Kondisi demikian mengakibatkan terjadinya pengurangan area untuk ruang terbuka hijau atau yang disebut RTH dan daerah peresapan air hujan. Padahal seharusnya tanah tersebut mempunyai hak untuk menyimpan air khususnya air hujan yang jatuh pada lokasi tanah tersebut. Semakin sedikitnya cadangan airtanah di wilayah Kampung Bedreg merupakan dampak lanjutan dari semakin sedikitnya area untuk ruang terbuka hijau atau yang

disebut RTH dan daerah peresapan air hujan. Untuk itu kajian-kajian tentang upaya peningkatan cadangan airtanah perlu dilakukan pada wilayah tersebut.

KAJIAN TEORI

Seluruh masyarakat mempunyai kewajiban untuk melakukan pengelolaan dan perlindungan lingkungan hidup. Hal ini sejalan dengan isi dari Undang-Undang RI Nomor 32 Tahun 2009 Tentang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup [2]. Tindakan pengelolaan dan perlindungan lingkungan hidup ini dapat dilakukan sesuai dengan kondisi dari masing-masing lokasi dan sumber daya yang dimiliki.

Kapasitas infiltrasi curah hujan merupakan isu yang penting yang tergantung pada intensitas curah hujan, demikian menurut Gui-rong Zhang et al [7]. Intensitas curah hujan merupakan salah satu parameter bagi model efektivitas curah hujan. Selain rembesan air hujan berhubungan dengan presipitasi, juga berhubungan dengan karakteristik tanah dan batuan, juga berhubungan dengan tingkat air bawah tanah, kandungan kelembaban sebelumnya, vegetasi, dan lain-lain. Selanjutnya faktor-faktor krusial dapat dibagi menjadi faktor eksternal dan faktor intrinsik. Kondisi keadaan iklim utama yang berbentuk sebagai intensitas dan durasi curah hujan, pola curah hujan, kecepatan evaporasi, tingkat air bawah tanah, dan kandungan air awal merupakan faktor ekstrinsik.. Sedangkan yang termasuk faktor intrinsik yaitu property hidrolik tanah, termasuk karakteristik air hujan, koefisien tanah datar, gradien slope, dan tanaman/vegetasi.

Kelembaban tanah dan tekanan isap tanah merupakan salah satu parameter yang mendukung terjadinya proses penyimpanan hujan yang intensif. Demikian penjelasan Ladislav Koutny et al [3]. Pada pengamatan atau observasi yang kontinyu menunjukkan suatu fenomena bahwa peristiwa banjir dapat terjadi jika limpasan air hujan dalam jumlah besar dan sudah tidak bisa diserap lagi oleh tanah. Hal ini menunjukkan adanya keterkaitan antara kelembaban tanah, tekanan isap tanah, dan kuantitas limpasan air hujan pada efektivitas tanah pada penyerapan air hujan.

Selain itu, pemisahan susunan tanah dari dampak pemadatan sehingga dapat terpilah tanah berdasarkan spesifikasi permeabilitas tanah yang dihasilkan oleh adanya pembuatan saluran/lubang cacing tanah. (Igor Pelisek [4]). Pada hasil penelitiannya menunjukkan bahwa permukaan makropore cacing tanah alami adalah lebih tahan terhadap erosi daripada corak makropore yang lain. Pengujian dampak dari efek lender menghasilkan beberapa kesimpulan berdasarkan perbedaan nilai beberapa ukuran yaitu volositas dan erosi dinding dalam saluran cacing tanah dan makropore yang lain.

Pengisian/penyerapan limpasan air hujan oleh tanah akan sangat efektif untuk meningkatkan ukuran tinggi muka airtanah dan terjadi periodik setiap 4 tahun. Hal ini sangat penting bagi manajemen berkelanjutan air sebagai penyediaan sumberdaya yang seharusnya ada dan melimpah. (Sayana et al [5]).

Sesudah melihat berbagai keadaan tersebut, sudah terjadi konversi penggunaan lahan dari lahan kosong dan sawah menjadi pemukiman dan jalan maka diperlukan suatu terobosan untuk berupaya bisa mengembalikan dan meningkatkan cadangan airtanah. Salah satu caranya yaitu Program pembuatan sumur peresapan air hujan (SPAH) dapat dijadikan salah satu alternative tersebut. Volume sumur peresapan air hujan (SPAH) yang bisa diatur akan berpengaruh pada daya tampung SPAH tersebut. Selain dapat untuk mengurangi *run off* atau limpasan air hujan dan beban sungai saat hujan lebat, maka fungsi SPAH adalah untuk menambah jumlah air yang masuk ke dalam tanah, mempertahankan tinggi muka airtanah, menurunkan konsentrasi pencemaran airtanah, memperbaiki kualitas airtanah dangkal,

mengurangi laju erosi dan sedimentasi, mereduksi dimensi jaringan drainase, mencegah terjadinya penurunan tanah, dan merupakan stok air pada musim kemarau. (<http://.kelair.bppt.go.id/sitpapdg/Patek/Spah/spah.html>) [6]. Pembuatan SPAH dapat dilakukan pada area terbuka di pemukiman misal di jalan, area parkir, dan taman, juga pada wilayah yang sudah ada atapnya misal garasi, dan bagian rumah yang lain. Mengacu pada Peraturan Menteri Lingkungan Hidup RI No. 12 Tahun 2009 Tentang Pemanfaatan Air Hujan bahwa setiap lahan yang tertutup material dan pengerasan jalan seluas 60 m² maka agar dibuat SPAH dengan volume 1,5 m³. [1].

METODE

1. Lokasi pengabdian kepada masyarakat
Lokasi pengabdian kepada masyarakat di Bedreg, Desa Maguwoharjo, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, DIY.
2. Material dan peralatan
Penelitian ini menggunakan material dan peralatan berupa alat dokumentasi, peta, dan alat penghitung.
3. Melakukan proses kerja
 - Melakukan observasi lapangan di lokasi penelitian dan mengidentifikasi jenis fungsi lahan dan luasnya.
 - Melakukan penyuluhan pentingnya mengelola lingkungan hidup.
 - Menghitung kebutuhan volume peresapan air hujan.

ANALISIS DATA

- Berdasarkan hasil observasi lapangan maka akan didapatkan data jenis fungsi lahan dan luasnya.
- Melakukan penyuluhan pentingnya mengelola lingkungan hidup kepada masyarakat.
- Menghitung volume peresapan air hujan yang dibutuhkan berdasarkan data luas lahan yang digunakan untuk bangunan dan jalan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil observasi lapangan

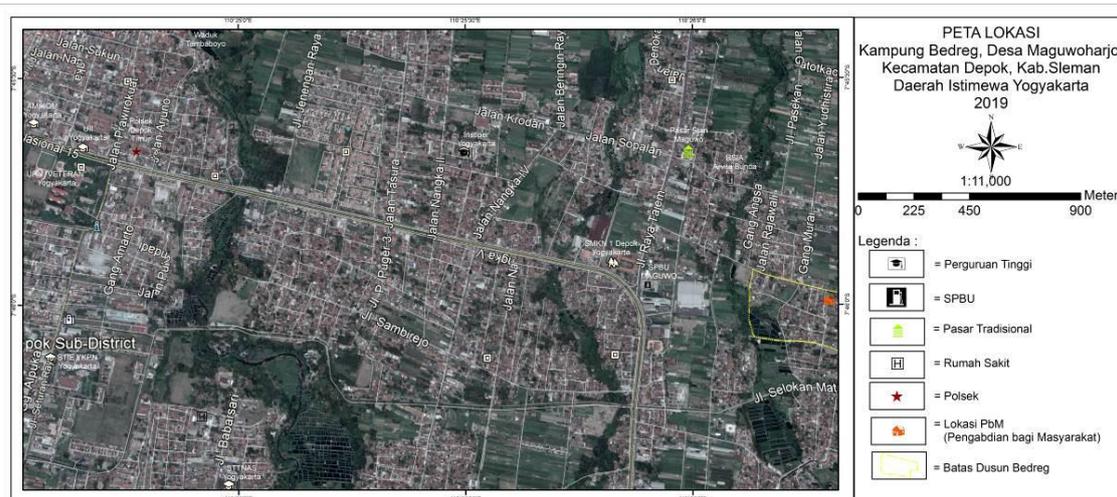
Didapatkan ilustrasi/gambaran tentang lokasi pengabdian kepada masyarakat sebagai berikut.





Gambar 1. Beberapa dokumentasi konversi penggunaan lahan di wilayah Bedreg, Maguwoharjo (Sumber: Data primer, 2019)

Selanjutnya dibuat peta wilayah untuk lokasi pengabdian sebagai berikut.



Gambar 2. Peta wilayah Kampung Bedreg, Desa Maguwoharjo (Sumber: olah data penyusun, 2019)

Berdasarkan peta wilayah tersebut, kemudian dapat ditentukan luas masing-masing fungsi lahan.

Tabel 1. Jenis fungsi lahan dan luasnya di lokasi penelitian

No.	Jenis Fungsi Lahan	Luas	
		m ²	Ha
1	Pemukiman	65.933,91	6,59
2	Jalan aspal	2.994,22	0,30
3	Jalan paving block dan cor	5.276,64	0,53
4	Tanah kosong	35.932,92	3,59
		110.137,68	11,01

Sumber: olah data, 2019

2. Melakukan penyuluhan pentingnya mengelola lingkungan hidup kepada masyarakat
Tim Pengabdian melakukan penyuluhan kepada masyarakat di wilayah RW 41 Kampung Bedreg.
Kegiatan berlangsung di rumah Ketua RT 08.



Gambar 3. Dokumentasi kegiatan penyuluhan pentingnya pengelolaan air hujan yang ramah lingkungan

(Sumber: olah data penyusun, 2019)

3. Penghitungan volume peresapan air hujan

Mengacu pada Peraturan Menteri Lingkungan Hidup RI No. 12 Tahun 2009 Tentang Pemanfaatan Air Hujan bahwa setiap lahan yang tertutup material dan pengerasan jalan seluas 60 m^2 maka agar dibuat SPAH dengan volume $1,5 \text{ m}^3$.

Berdasarkan Tabel 1 bahwa luas pemukiman, jalan aspal, serta jalan *paving block* dan aspal adalah $74.204,77 \text{ m}^2$.

Volume peresapan air hujan yang diperlukan yaitu:

$$= [(74.204,77 \text{ m}^2)/(60 \text{ m}^2)] \times 1,5 \text{ m}^3 = 1.855,1193 \text{ m}^3$$

KESIMPULAN

Pengelolaan air hujan dapat dimulai dengan membangun pemahaman pada masyarakat melalui penyuluhan sehingga timbul motivasi untuk mau mengelola air hujan tersebut. Selanjutnya dilakukan kajian dan perhitungan terhadap volume peresapan air hujan yang dibutuhkan untuk menyetarakan dengan area lahan yang sudah diperkeras dan sudah ada bangunan yaitu sebesar $1.855,1193 \text{ m}^3$.

ACKNOWLEDGMENTS

Rekomendasi dari kajian ini sangat bermanfaat untuk meningkatkan cadangan airtanah yang sudah mulai menipis terutama sangat dirasakan saat di musim kemarau.

REFERENCES

- Anonim, 2009, “Peraturan Menteri Lingkungan Hidup RI No. 12 Tahun 2009 Tentang Pemanfaatan Air Hujan”.
- Anonim, 2009, “Undang-Undang RI Nomor 32 tahun 2009 tentang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup”.
- Koutny, L., Skoupil, J., and Vesely, D., 2014, “Physical Characteristics Affecting The Infiltration of High Intensity Rainfall Into A Soil Profile”, *Soil & Water Res.*, 9, 2014 (3): p.104-110, Czech Republic.
- Pelisek, I., 2018, “Investigation of Soil Water Infiltration at a Scale of Individual Earthworm Channels”, *Soil & Water Res.*, 13, 2018 (1): p.1-10, Czech Republic.
- Sayana, V.B.M., Arunbabu, E., Kumar, M., Ravichandran, S., and Karunakaran, K., 2010, “Groundwater Responses To Artificial Recharge Of Rainwater In Chennai, India: A Case Study In An Educational Institution Campus”, *Indian Journal Of Science and Technology* 3 (2): p.124-130, India.
- “Sistem Pemanfaatan Air Hujan dan Pengolahan Air Minum”, URL: [Http://kelair.bppt.go.id/sitpapdg/Patek/Spah/spah.html](http://kelair.bppt.go.id/sitpapdg/Patek/Spah/spah.html).
- Zhang, G.R., Qian, Y.J., Wang, Z.C., and Zhao, B., 2014, “Analysis of Rainfall Infiltration Law in Unsaturated Soil Slope”, Hindawi Publishing Corporation *The Scientific World Journal*, Volume 2014, p.1-7, China.

PENDAMPINGAN OPTIMALISASI *BRANDING* DAN SOSIALISASI HKI PADA KOMUNITAS UMKM KOMPAK JOGIS DI YOGYAKARTA

Kartika Ayu Ardhanariswari¹⁾, Ari Wijayanti²⁾, Ninik Probosari³⁾

¹⁾ Prodi Ilmu Komunikasi FISIP UPN "Veteran" Yogyakarta

²⁾ Prodi Ilmu Pertanian Fakultas Pertanian UPN "Veteran" Yogyakarta

³⁾ Prodi Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" Yogyakarta

email: ardhanariswari_ayu@yahoo.com , ariwijayani@yahoo.com , ninik1973@yahoo.co.id

Abstraksi

Perkembangan UKM di Yogyakarta tumbuh pesat, hal ini tidak terlepas dari dukungan Pemerintah Daerah dan perbankan. Selain itu BUMN, BUMD, swasta, dan komunitas juga turut membantu untuk peningkatan skill dan kualitas sumber daya manusia. Kegiatan ini dilakukan dengan bermitra bersama Komunitas Kompak Jogis di Kota Yogyakarta. Permasalahan khusus yang dihadapi oleh mitra pengabdian yakni Komunitas Kompak Jogis Yogyakarta adalah memberikan kesadaran akan pentingnya *branding* bagi UMKM, hingga pada pendampingan pembuatan *branding* melalui media sosial sebagai identitas UMKM yang ada dalam asosiasinya, serta kegiatan sosialisasi akan pentingnya dan prosedur perlindungan terhadap Hak Kekayaan Intelektual pada Merek Dagang produk UMKM. Strategi *branding* perlu dilakukan agar dapat membangun *image* dan identitas produk yang dihasilkan UMKM mampu mempengaruhi konsumen agar memiliki persepsi yang positif terhadap produk, karakter, kemampuan, penampilan, maupun penawaran yang di promosikan. Apalagi dalam rangka memasuki era perdagangan bebas baik skala nasional, regional, maupun global yang tidak lepas dari dukungan dan pengaruh *branding* yang dilakukan.

Keywords: UMKM, *branding*, Hak Kekayaan Intelektual, Merek Dagang

PENDAHULUAN

Perkembangan UKM di Yogyakarta tumbuh pesat, hal ini tidak terlepas dari dukungan Pemerintah Daerah dan perbankan. Selain itu BUMN, BUMD, swasta, dan komunitas juga turut membantu untuk peningkatan skill dan kualitas sumber daya manusia. Saat ini sektor UMKM, berdasarkan data sensus 2016, dari jumlah total usaha sebanyak 533.670 unit usaha/perusahaan, maka jumlah usaha mikro dan kecil (UMK) sebanyak 524.935 perusahaan (98,40%) dan usaha menengah besar (UMB) sebanyak 8.735 perusahaan (1,60%). Beberapa diantaranya bahkan tidak hanya sukses memenuhi kebutuhan pasar nasional, namun juga berhasil menembus pesatnya persaingan pasar internasional. Besarnya potensi usaha di Kabupaten Yogyakarta, memberikan peluang baru bagi masyarakat untuk meningkatkan kondisi perekonomian di daerah setempat. Semoga informasi ini bisa bermanfaat bagi para pembaca dan memotivasi masyarakat di berbagai daerah untuk segera memulai usaha.

Salah satu masalah yang dialami oleh mayoritas UMKM adalah kurang memahami *branding* sebagai fungsi untuk menjaga sustainability usahanya. Kebanyakan para pelaku bisnis UMKM masih berfokus pada trading dan melupakan sisi *branding*. Hal ini dapat disebabkan karena ketidaktahuan, ego, atau sifat tertutup mereka atas ide baru, dan merasa cepat puas..

Melihat kondisi yang cukup baik di atas, ternyata keberadaan UMKM yang di Yogyakarta masih mempunyai beberapa kendala, yakni pada *branding*/media promosi dan juga perlindungan Hak Kekayaan Intelektual Merek Dagang. Karena itu sangatlah penting bagi setiap UMKM untuk memiliki strategi dan pendekatan yang jelas serta unik bagi sebuah identitasnya untuk dituangkan dalam sebuah branding melalui media sosial atau media digital lainnya. Kenapa identitas atau *brand identity* atau desain branding melalui media sosial banyak menolng industri UMKM. Salah satunya adalah membantu UMKM untuk membentuk dan terlihat profesional. Ini akan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk dan jasa yang ditawarkan. Identitas brand yang kuat sangatlah penting karena pada karakter masyarakat Indonesia lebih mudah mengingat gambar dari pada tulisan. Ada pepatah yang mengatakan “gambar berbicara setara dengan ribuan kata-kata”. Branding melalui media sosial biasanya berbentuk simbol atau lambang sehingga mudah diidentifikasi secara nyaman daripada setumpuk halaman kata-kata yang terdapat dalam *company profile*.

Selain itu, sisi desain grafis dari branding melalui media sosial dapat meningkatkan *awareness* dari produk atau jasa yang ditawarkan terutama apabila nama perusahaan tersebut tidak semerta-merta menjelaskan sesuatu. Nilai dari merek atau *brand* dapat menjadi nilai tambah yang menguntungkan apabila sewaktu-waktu UMKM atau unit usaha tersebut memutuskan untuk dialih usahakan kepada pewaris atau kepada yang lain.

Dari pendekatan teoritik (Fandy Tjiptono, Brand Management & Strategy, 2005), bahwa merek yang baik ini dihasilkan melalui keputusan *branding*. Keputusan *branding* ini meliputi enam aspek utama yaitu Pertama, yakni keputusan menyangkut apakah akan menggunakan merek atau tidak untuk produk yang dihasilkan. *Branding* berlaku untuk segala jenis produk (barang, jasa, pengecer, bisnis online, orang, organisasi, tempat dan gagasan). Yaitu dengan cara memberikan nama pada produk dan menyertakan makna atau arti khusus menyangkut apa yang ditawarkan produk bersangkutan dan apa yang membedakannya dari produk-produk pesaing. Aspek kedua keputusan *brand sponsor*, yakni keputusan berkenaan dengan siapa yang harus mensponsori merek. Setiap organisasi pemasaran memiliki tiga pilihan utama: (1) produk menggunakan merek pamanufaktur; (2) pamanufaktur menjual produk ke distributor atau perantara yang kemudian akan menggunakan *house brand* atau *private label*; dan (3) menerapkan *mixed brand strategy*. Aspek ketiga keputusan *brand hierarchy*, yakni keputusan menyangkut apakah setiap produk perlu diberi merek sendiri atautkah menggunakan *corporate brand*. Aspek keempat keputusan *brand extension*, yakni keputusan menyangkut apakah nama merek spesifik perlu diperluas pada produk-produk lain. Aspek kelima keputusan *multibrand*, yakni mengembangkan dua atau lebih merek dalam kategori produk yang sama. Aspek keenam keputusan *brand repositioning*, yaitu keputusan untuk mengubah produk dan citranya agar dapat lebih memenuhi ekspektasi pelanggan.

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini berusaha membantu mitra (dalam hal ini Komunitas Kompak Jogis Yogyakarta untuk dapat membuat *branding* melalui media sosial produk UMKM, dan mengerti akan prosedur pendaftaran HKI maka kegiatan yang akan dilakukan untuk menjawab masalah mitra adalah :

1. Sosialisasi dan pemberian materi mengenai Selayang Pandang Hak Kekayaan Intelektual dalam kategori Merek Dagang
2. Pelatihan perancangan konsep branding melalui media sosial dan media digital lain (website)
3. Pendampingan proses desain branding

4. Pendampingan pendaftaran HKI

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh Universitas Pembangunan Nasional ‘Veteran’ Yogyakarta ini, salah satu upaya yang dilakukan adalah memberikan sosialisasi kesadaran akan pentingnya *branding*/merk bagi UMKM dan juga pendampingan pembuatan *branding* melalui media sosial sebagai identitas UMKM-nya. Kegiatan ini dilakukan dengan bermitra bersama Komunitas Kompak Jogis di Kota Yogyakarta. Permasalahan khusus yang dihadapi oleh mitra pengabdian yakni Komunitas Kompak Jogis Yogyakarta adalah memberikan kesadaran akan pentingnya *branding*/merk bagi UMKM, hingga pada pendampingan pembuatan *branding* melalui media sosial sebagai identitas UMKM yang ada dalam asosiasinya, serta kegiatan sosialisasi akan pentingnya dan prosedur perlindungan terhadap Hak Kekayaan Intelektual pada Merek Dagang produk UMKM .



Gambar 1.
Kegiatan Sosialisasi Selayang Pandang Hak Kekayaan Intelektual dalam kategori Merek Dagang.



Gambar 2.
Kegiatan Foto Produk untuk Menunjang Kegiatan Branding

Mengacu kepada butir kegiatan di atas, permasalahan Komunitas UMKM Kompak Jogis Yogyakarta sebagai mitra pengabdian yang dilakukan oleh Universitas Pembangunan Nasional ‘Veteran’ Yogyakarta mencakup hal-hal berikut ini:

1. Untuk memperkuat Komunitas Pengusaha UMKM Kompak Jogis dan Yogyakarta salah satu strategi yang penting dilaksanakan adalah memberikan sosialisasi kesadaran akan pentingnya *branding*/merk bagi UMKM dan juga pendampingan pembuatan *branding* melalui media sosial sebagai identitas UMKM.. Strategi *branding* perlu dilakukan agar dapat membangun *image* dan identitas produk yang dihasilkan UMKM mampu mempengaruhi konsumen agar memiliki persepsi yang positif terhadap produk, karakter, kemampuan, penampilan, maupun penawaran yang di promosikan. Apalagi dalam rangka memasuki era perdagangan bebas baik skala nasional, regional, maupun global yang tidak lepas dari dukungan dan pengaruh *branding* yang dilakukan.
2. Selama ini *branding* menjadi salah satu yang dianggap sepele bagi sebagian masyarakat pelaku usaha, tidak lain oleh UMKM. Padahal pelaku UMKM harus mempunyai kesadaran bahwa kemasan atau identitas/*branding* melalui media sosial yang dibuat dan digunakan harus bisa terlibat unik dan menarik penampilannya sehingga menjadi media promosi yang handal. Sebab /*branding* melalui media sosial UMKM yang menarik menjadi daya tarik tersendiri bagi produk yang dijual. Umumnya konsumen di pasaran ingin membeli sebuah barang setelah melihat kemasan produk yang unik dan menarik. Maka desain kemasan merupakan hal yang sangat penting bagi UMKM.
3. Masalah lain yang ada adalah belum banyak pengetahuan akan pentingnya memiliki strategi dan pendekatan yang jelas serta unik bagi sebuah identitasnya untuk dituangkan bagi UMKM melalui media sosial. Salah satu yang harus dilakukan adalah dengan pendekatan media sosial. Ada dua fakta yang harus diingat ketika berbicara tentang media sosial dan UKM. Pertama, UKM akan selalu ingin menambah koneksi di media sosial. Kedua, pemilik UKM memiliki waktu dan uang terbatas untuk media sosial. Untungnya, ber-media sosial dengan baik tidak berarti UKM harus tampil di semua platform media sosial. UKM bisa memilih satu atau dua media sosial yang paling relevan dan efektif untuk menggapai dan fokus pada konsumen. Perlu diingat bahwa mengabaikan keberadaan media sosial akan berdampak kurang baik bagi perkembangan UMKM. Permasalahan seperti ini belum banyak diungkapkan oleh Komunitas Kompak Jogis Yogyakarta.
4. Masalah terakhir yang terpenting bagi pelaku UMKM adalah belum ada kesadaran mengenai pentingnya perlindungan hukum mengenai Hak Kekayaan Intelektual mengenai Merek Dagang. Maka dikhawatirkan produknya di plagiasi oleh orang lain atau dituntut secara hukum karena ada produk yang memiliki merek dagang yang sama.

HASIL LUARAN YANG DICAPAI

Untuk bentuk dan realisasi metode di atas, prosedur kerjanya adalah sebagai berikut:

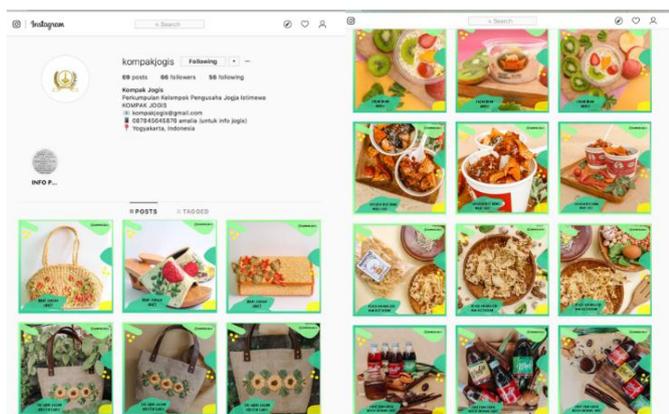
1. Pembuatan Re-Desain *Branding* melalui media sosial dan media digital lainnya Produk UMKM
2. Pembuatan Buku Panduan Desain *Branding* melalui media sosial bagi pelaku UMKM
3. Pendaftaran Hak Cipta buku Panduan

Melalui perancangan desain *branding*, maka luaran yang dihasilkan dari kegiatan PbM adalah sebagai berikut :

- a. Peningkatan kualitas desain *branding* media sosial
- b. Peningkatan strategi pemasaran
- c. Buku Panduan Desain *Branding* untuk UKM
- d. Prosiding dan Jurnal
- e. HAKI (Hak Cipta)

Luaran ini dihasilkan melalui kegiatan sosialisasi dan pemberian materi mengenai Selayang Pandang Hak Kekayaan Intelektual dalam kategori Merek Dagang lihat Dok 1. Serta

melalui pelatihan perancangan konsep *branding* melalui media sosial dan pemberian pelatihan tentang cara pemasaran online. Pertama yang dilakukan adalah mengenalkan mereka tentang strategi pemasaran online melalui instagram. Salah satu contoh pemasaran melalui instagram dapat dilihat pada Dok 3.



Gambar 3.
Strategi Branding melalui Sosial Media dan Website

KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini berusaha membantu mitra (dalam hal ini Komunitas Kompak Jogis dan Yogyakarta untuk dapat membuat *branding* melalui media sosial produk UMKM, dan mengerti akan prosedur pendaftaran HKI adalah :

1. Muncul beberapa respon UMKM terkait dengan *branding*, hal tersebut disebabkan oleh, 1) karena belum paham dengan ilmu tentang branding; 2) belum memiliki karakter entrepreneur yang positif 3) belum pernah mendapatkan pendampingan.
2. Mengacu pada kondisi tersebut maka Tim Pengabdian UPN "Veteran" Yogyakarta perlu mengadakan bimbingan teknis strategi branding bagi UMKM di Yogyakarta yang bertujuan yaitu memberi pemahaman bagi UMKM tentang manfaat branding bagi pengembangan usaha, yang pada akhirnya mampu membranding produk dengan baik. Fungsi branding sebagai salah satu sarana untuk menanamkan image dan citra produk maupun usahanya secara positif dibenak konsumen harus benar-benar dipahami oleh para pelaku UMKM, karena branding produk merupakan salah satu point penting agar produk UMKM akan senantiasa diingat oleh masyarakat atau konsumennya dalam jangka waktu yang lama.
3. Kaitan dengan HKI, sebuah pilihan yang harus dilakukan oleh pelaku UMKM di Kota Yogyakarta jika ingin tetap bertahan dalam persaingan dagang. Kendala yang muncul dalam pendaftaran merek dagang terjadi terutama karena adanya kesalahpahaman pelaku UMKM dalam memahami merek. Oleh karena itu UMKM membutuhkan dukungan pemerintah untuk bisa melakukan pengembangan merek. Dukungan ini bisa dalam bentuk pemberian pelatihan pengembangan merek maupun kemudahan dalam perolehan perlindungan merek.

ACKNOWLEDGEMENT

Terimakasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Pembangunan Nasional 'Veteran' Yogyakarta yang telah mendanai pengabdian kepada masyarakat melalui program IbM Internal periode tahun 2019

REFERENSI

Buku

- Budiarto, Rachmawan; Susetyo Hario Putero; Hempri Suyatna, dan Puji Astuti. 2016. *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis Ekonomi & Bisnis*. UGM Press: Yogyakarta.
- Rustan, Suroto. 2009. *Mendesain Branding melalui media sosial*. Penerbit Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Redono, Daru. 2013. *Simple Promotion dan Branding untuk Usaha Kecil Menengah*. Penerbit Universitas Brawijaya Press (UB Press): Malang.
- Susanto, A.B. dan Wijanarko, Himawan. *Power Branding Membangun Merek Unggul dan Organisasi Pendukungnya*. Jakarta: Quantum Bisnis & Manajemen, 2004.
- Tjiptono, Fandy. *Brand Management & Strategy*. Jakarta: ANDI, 2005.

Internet

- Profil Asosiasi UKM Yogyakarta, diakses pada 5 Maret 2019 melalui <http://www.umkmYogyakarta.com/>
- Strategi penggunaan media bagi UMKM, diakses pada 5 Maret 2019. melalui <https://marketing.co.id/5-kesalahpahaman-ukm-tentang-media-sosial/>

PBM KELOMPOK TANI BUDIDAYA IKAN HIAS DI DESA ARGOMULYO SEDAYU BANTUL DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

Mangaras Yanu Florestiyanto, Wilis Kaswidjanti
Fakultas Teknik Industri, UPN "Veteran" Yogyakarta
email: masrest@gmail.com , wilisk@upnyk.ac.id

Abstract

Salah satu sentra perikanan budidaya di Daerah Istimewa Yogyakarta adalah Kecamatan Sedayu yang memiliki wilayah luas dan ketersediaan air yang dapat diandalkan di Kabupaten Bantul. Pengusaha perikanan budidaya di wilayah ini memfokuskan kegiatannya pada budidaya ikan hias, lele, gurami, nila, mujahir dan ikan sidat. Kelompok Tani "Soemardjan & Sedayu" merupakan usaha perikanan budidaya yang didirikan sekelompok warga di Desa Argomulyo Kecamatan Sedayu Bantul.

Permasalahan utama kelompok ini dalam perjalanan usahanya dari mulai bangkit lagi hingga sekarang adalah keterbatasan modal usaha sehingga menyebabkan terhambat produktivitasnya. Pendapatan kelompok yang diharapkan bisa digunakan untuk menambah modal usaha juga terbatas atau bahkan terkadang dalam satu kali panen dimana masa produksinya membutuhkan waktu 3-6 bulan tidak ada pendapatan atau merugi karena habis untuk biaya operasional. Beban operasional usaha budidaya ikan hias terhitung cukup besar, terutama beban listrik. Hal ini dikarenakan dalam pemeliharaan ikan hias, listrik sangat vital perannya. Untuk meningkatkan volume usaha yang lebih besar tentu dibutuhkan dukungan. Maka sebagai titik awal untuk dukungan tersebut dipilih kelompok tani ikan tersebut untuk dibina sebagai mitra dalam rangka Pengabdian bagi Masyarakat (PbM). Solusi yang ditawarkan adalah menerapkan sumber energi listrik alternatif selain dari PT. PLN (Persero) untuk mengurangi beban operasional, sehingga dapat meningkatkan pendapatan mitra dan dengan meningkatnya pendapatan diharapkan ada alokasi untuk menambah modal usaha.

Keywords: Kelompok Tani, Budidaya Ikan Hias, Listrik

PENDAHULUAN

Tahun 2018/2019, Pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki program untuk meningkatkan produksi dan kualitas perikanan budidaya, guna mendukung program Pemerintah Pusat dalam usahanya menjadikan Indonesia sebagai eksportir ikan hias nomor satu di dunia pada tahun 2019, dimana sampai saat ini Indonesia sudah menduduki peringkat ketiga [1]. Dukungan Pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta terhadap program Pemerintah Pusat tersebut diwujudkan melalui Dinas Kelautan dan Perikanan Daerah Istimewa Yogyakarta dengan mengalokasikan dalam APBD Tahun 2018 sebesar 4 Miliar lebih, secara khusus dalam program peningkatan produksi dan pengembangan teknologi perikanan budidaya termasuk di dalamnya adalah ikan hias [2]. Akan tetapi, alokasi APBD yang besar belum mampu menyelesaikan keseluruhan masalah dalam perikanan budidaya. Oleh karena itu, keseriusan Pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta ini dan melihat potensi perikanan Daerah Istimewa Yogyakarta

yang begitu besar [3], perlu mendapatkan perhatian dan dukungan dari Perguruan Tinggi agar program-program yang dijalankan memiliki harapan sukses yang tinggi.

Salah satu sentra perikanan budidaya di Daerah Istimewa Yogyakarta adalah Kabupaten Bantul [4] yang memiliki wilayah luas dan ketersediaan air yang dapat diandalkan. Pengusaha perikanan budidaya di wilayah ini memfokuskan kegiatannya pada budidaya ikan hias, lele, gurami, nila, mujahir dan ikan sidat. Produk-produk perikanan tersebut merupakan hasil budidaya masyarakat yang umumnya dilakukan secara individual maupun berkelompok. Jumlah produksi perikanan budidaya di Bantul berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Dinas Pertanian Pangan Kelautan dan Perikanan Pemerintah Kabupaten Bantul sebesar 12.027.236 kg [5].

Salah satu kecamatan di Kabupaten Bantul yang masyarakatnya melakukan usaha budidaya perikanan adalah Kecamatan Sedayu. Usaha perikanan budidaya di Kecamatan Sedayu Bantul menjadi sebuah peluang yang memiliki potensi besar untuk berkembang dengan banyaknya pangsa pasar ikan. Hal ini tentu saja harus diiringi dengan kemampuan produksi dan kemampuan manajemen usaha yang baik. Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku budidaya perikanan di Kecamatan Sedayu, diperoleh informasi bahwa banyak dari pelaku usaha perikanan budidaya di Kecamatan Sedayu Bantul memiliki pendapatan rata-rata yang hanya cukup untuk mengembalikan modal dan menopang kehidupan sehari-hari. Untuk meningkatkan volume usaha yang lebih besar tentu dibutuhkan dukungan. Maka sebagai titik awal untuk dukungan tersebut dipilih kelompok tani ikan yang ada untuk dibina sebagai mitra dalam rangka Pengabdian bagi Masyarakat (PbM). Kelompok tani budidaya perikanan yang dipilih adalah “Soemardjan & Sedayu” dengan pertimbangan kelompok ini memiliki permasalahan yang mewakili semua usaha sejenis di daerah tersebut. Jika pembinaan berhasil maka akan menularkan hasil PbM ini kepada sesama petani ikan yang lain.

Kelompok Tani “Soemardjan & Sedayu” merupakan usaha perikanan budidaya yang didirikan sekelompok warga di Desa Argomulyo Kecamatan Sedayu Bantul. Kelompok ini, mengusahakan pembibitan, pemeliharaan, pembesaran dan pemasaran ikan. Pada awalnya, fokus usaha mereka ada pada pembibitan dan pemeliharaan ikan hias, gurameh, bawal, lele, nila dan ikan sidat. Bibit ikan diperoleh dengan membeli ke sesama pengusaha sejenis di daerah itu, ke pasar ikan, atau hasil pemijahan sendiri. Supaya hasil ternaknya lebih banyak dan berkualitas mereka berusaha membuat sendiri variasi pakan dan kolam pemeliharaan dengan harapan mendapat hasil yang melimpah, sehingga dapat menerima pesanan ikan lebih banyak. Mereka juga berharap jika sudah menghasilkan ikan secara tetap akan juga memiliki pelanggan tetap.

Kelompok Tani “Soemardjan & Sedayu” didirikan oleh Bapak Soemardjan. Beliau merupakan penduduk Dusun Pedes Desa Argomulyo Kecamatan Sedayu Bantul. Bermula pada tahun 1985 dari budidaya ikan konsumsi, kemudian beralih budidaya ikan hias pada tahun 1991 karena ikan hias dipandang mempunyai nilai ekonomi lebih tinggi. Dalam perjalanan usahanya, mengingat lahan yang terbatas maka pada tahun 1994 diputuskan berkonsentrasi khusus pada ikan hias koi. Pada tahun 2002, Kelompok Tani “Soemardjan & Sedayu” mendapatkan musibah dengan masuknya virus ikan koi yang dibawa oleh ikan koi import dari Jepang yang disebut Koi Herpes Virus (KHV). Adanya musibah ini menyebabkan kerugian yang besar bagi kelompok, semua induk dan koi siap jual mati terserang KHV. Namun kelompok ini masih berusaha melanjutkan usahanya hingga beberapa tahun, meskipun akhirnya tidak berhasil. Akibatnya anggota kelompok menyerah dan mulai beralih pekerjaan lain. Kelompok tani ini akhirnya vakum beberapa tahun.

Baru awal tahun 2014, Kelompok Tani “Soemardjan & Sedayu” mulai menjalankan lagi usahanya dengan modal seadanya. Mereka bertekad untuk maju bersama dalam usaha budidaya ikan hias dan mampu bertahan hingga sekarang. Permasalahan utama kelompok ini

dalam perjalanan usahanya dari mulai bangkit lagi hingga sekarang adalah keterbatasan modal usaha sehingga menyebabkan terhambat produktivitasnya. Pendapatan kelompok yang diharapkan bisa digunakan untuk menambah modal usaha juga terbatas atau bahkan terkadang dalam satu kali panen dimana masa produksinya membutuhkan waktu 3-6 bulan tidak ada pendapatan atau merugi karena habis untuk biaya operasional. Beban operasional usaha budidaya ikan hias terhitung cukup besar, terutama beban listrik. Hal ini dikarenakan dalam pemeliharaan ikan hias, listrik sangat vital perannya. Listrik ini digunakan untuk mengelola air kolam agar ekosistem dalam kolam terjaga keseimbangan dan kesehatannya. Sedikit saja keseimbangan dan kesehatan ekosistem terganggu bisa dipastikan akan terjadi kegagalan panen yang menyebabkan kerugian. Pasokan listrik digunakan untuk mengaktifkan pompa air selama 24 jam non-stop agar sirkulasi air tetap terjaga dan mengaktifkan pompa udara yang juga dijalankan selama 24 jam non-stop untuk memberi suplai oksigen dalam kolam.



Gambar 1. Penggunaan listrik untuk pompa air dan pompa udara serta kondisi terkini Kelompok Tani "Soemardjan & Sedayu"

METODE PELAKSANAAN

Pendekatan yang dilakukan dalam memberikan solusi terhadap permasalahan tersebut di atas adalah melalui pendekatan penerapan IPTEK maupun teknologi tepat guna, dalam usulan PbM ini adalah penggunaan teknologi sumber energi listrik alternatif. Metoda pendekatan yang ditawarkan untuk mendukung realisasi program adalah dengan mengajak mereka melaksanakan pencermatan dan perhitungan produksi ikan yang sudah dijalankan sampai dengan capaian hasilnya. Sehingga akan timbul kesadaran usaha yang secara sukarela akan melaksanakan penerapan IPTEK yang ditawarkan. Secara rinci rencana pelaksanaan kegiatannya adalah sebagai berikut:

1. Tahap persiapan, meliputi: penyiapan administrasi dan survei. Pada tahap survei, tim pengusul akan mendiskusikan teknis pelaksanaan kegiatan pengabdian dengan mitra;
2. Tahap pelaksanaan, tahap ini terdiri dari:
 - a) pengadaan panel surya Panel surya digunakan sebagai teknologi penghasil/sumber listrik alternatif;
 - b) Instalasi panel surya di tempat mitra;
 - c) Evaluasi hasil penerapan IPTEK di tempat mitra.
3. Tahap penyelesaian, yang merupakan tahap penyusunan laporan Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat.

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan pengabdian ditunjukkan dengan adanya dukungan dan kesanggupan kerja sama sebagai mitra dengan tim dari Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta dalam pelaksanaan Pengabdian bagi Masyarakat. Partisipasi mitra ini ditunjukkan melalui pelaksanaan kegiatan secara bersama-sama mulai dari identifikasi masalah, penerapan IPTEK, evaluasi penerapan IPTEK, dan sosialisasi program sesuai petunjuk pelaksanaan.

Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra disepakati bersama bahwa peran listrik sangat vital bagi mitra namun beban biaya listrik sangat besar sehingga menguras pendapatan yang seharusnya bisa digunakan untuk mengembangkan usaha. Berangkat dari fakta tersebut maka dirumuskan permasalahan bagaimanakah cara mendapatkan sumber energi listrik alternatif selain listrik dari PT. PLN (Persero).

Solusi diarahkan melalui penggunaan teknologi yang benar-benar dapat dilakukan oleh Kelompok Tani "Soemardjan & Sedayu" dengan memanfaatkan potensi yang tersedia, murah dan mudah dilaksanakan. Dari hasil analisa penyebab masalah dapat disimpulkan sementara bahwa solusinya adalah menerapkan sumber energi listrik alternatif selain dari PT. PLN (Persero) untuk mengurangi beban operasional, sehingga dapat meningkatkan pendapatan mitra dan dengan meningkatnya pendapatan diharapkan ada alokasi untuk menambah modal usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Progres pelaksanaan dan pencapaian kegiatan PbM Kelompok Tani Budidaya Ikan Hias di Desa Argomulyo Sedayu Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta adalah sebagai berikut:

1. Terbentuknya sistem manajemen wirausaha mandiri yang sistematis.

Dalam rangka membentuk sistem manajemen wirausaha mandiri mitra, Tim Pengabdian mengadakan diskusi dan sharing dalam bentuk Focus Group Discussion (FGD) dengan mitra mengenai manajemen produksi dan manajemen pemasaran secara online, dengan memanfaatkan marketplace-marketplace raksasa yang sudah berkembang dan media-media sosial.



Gambar 1. Focus Group Discussion (FGD) manajemen produksi dan manajemen pemasaran secara online

2. Tersedianya paket teknologi untuk membantu proses produksi.

Sesuai dengan rencana, PbM ini akan memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh Mitra yaitu paket teknologi sumber energi listrik alternatif selain listrik dari PLN. Paket teknologi yang dipilih sebagai solusi terhadap permasalahan yang dihadapi

Mitra adalah teknologi Panel Surya. Berdasarkan kesepakatan dengan Mitra karena keterbatasan, untuk PbM kali ini, direncanakan panel surya yang akan dipasang digunakan untuk back up 1 (satu) pompa kolam selama 12 (dua belas) jam saja atau pada waktu siang hari saja. Sementara peralatan kolam yang digunakan oleh Mitra terdiri dari 11 (sebelas) pompa kolam dan 3 (tiga) pompa udara (aerator). Berdasarkan perhitungan dari vendor, agar mampu back up keseluruhan peralatan kolam Mitra selama 24 (dua puluh empat) jam dibutuhkan biaya kurang lebih sebesar Rp. 295 Juta. Dengan demikian pada PbM ini belum mampu menyelesaikan permasalahan Mitra secara tuntas, akan tetapi diharapkan dapat menjadi titik awal keberlanjutan kerjasama Tim Pengabdian dan Mitra.



Gambar 2. Panel surya dan lokasi pemasangannya

KESIMPULAN

Pelaksanaan Program PbM ini memang belum tuntas dilaksanakan namun sudah dirasakan manfaatnya bagi Mitra. Selama ini Mitra melakukan budidaya ikan dengan pengetahuan yang terbatas mengenai paket teknologi yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produktivitasnya. Dengan program ini wawasan dan semangat untuk budidaya ikan semakin meningkat sehingga menumbuhkan dan meningkatkan produktivitasnya.

REFERENSI

- B. I. d. H. K. K. B. Kemaritiman. (2018). *Menko Luhut: Indonesia Bisa Jadi Eksportir Ikan Hias Terbesar di Dunia*. Available: <https://maritim.go.id/menko-luhut-indonesia-bisa-jadi-eksportir-ikan-hias-terbesar-di-dunia/>
- D. K. d. P. D. I. Yogyakarta. (2018, 2 Maret 2019). *Program dan Kegiatan DISLAUTKAN DIY Tahun 2018*. Available: <http://dislautkan.jogjaprov.go.id/web/programkegiatan>
- L. Sahubawa, *et al.*, "Kajian Sebaran Potensi Ekonomi Sumber Daya Kelautan Di Pantai Selatan Daerah Istimewa Yogyakarta Sebagai Upaya Percepatan Investasi," *Jurnal TeknoSains*, vol. 4, pp. 101 - 198, 2015.
- Saraswati, "Pengelolaan Dan Pendapatan Usaha Perikanan Laut Rumah Tangga Nelayan Di Pantai Selatan Kabupaten Bantul."
- D. P. P. K. d. P. P. K. Bantul, "Kabupaten Bantul dalam Angka 2018," Dinas Pertanian Pangan Kelautan dan Perikanan Pemerintah Kabupaten Bantul 2018.

PENGOLAHAN PISANG DAN PUPUK KANDANG CAIR DI DUSUN JAMBON DESA BAWURAN PLERET KAB. BANTUL

Maryana dan Bargumono

Jurusan Agroteknologi Fakultas Pertanian, UPN "Veteran" Yogyakarta
maryono@upnyk.ac.id ; m.yono_sdh@yahoo.com

Abstract

Community Service Activities are carried out in the hamlet of Jambon, Bawuran Village, Pleret District, Bantul Regency. The purpose of this activity is to increase community empowerment, so that it will improve life skills in processing food from bananas and making liquid manure, as well as helping to solve the existing partner problems among PKK mothers and the Cattle Group. The manufacture of processed food products from bananas in the form of banana crackers, banana nuggets, banana nugget plus, banana balls, banana grubi, banana sale, sweet banana chips and savory salty banana chips and banana flour. All products are marketed at Puncak Sosok, which is a new tourist spot in the Jambon village, Bawuran. The product is packaged and labeled with the name "Sosok Jaya". Likewise, liquid manure products are packaged and labeled with the name "Sosok Mutiara" which is sold to places selling plants. Bookkeeping is the recording of financial or financial statements even though they are simple in nature, so they are called simple bookkeeping including expenditure books, income books, cash flow books and profit and loss books.

PENDAHULUAN

Analisa Situasi

Desa Bawuran termasuk kedalam wilayah administratif Kecamatan Pleret Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Desa ini terletak pada arah timur dari pusat Kecamatan Pleret. Curah hujan 1.500 mm per tahun, jumlah bulan hujan selama 6 bulan, dan suhu rata-rata harian 28° C. Jenis tanah sebagian besar litosol dan sebagian kecil latosol dengan warna tanah sebagian besar hitam dan tekstur tanah lempungan serta memiliki pH tanah sekitar 6,5. Secara administratif Desa Bawuran di batasi oleh : Sebelah Utara : Desa Sitimulyo dan Desa Srimulyo; Sebelah Timur : Desa Wonolelo; Sebelah Selatan : Desa Wukirsari dan Desa Segoroyoso, dan Sebelah Barat : Desa Pleret.

Desa Bawuran memiliki topografi yang beragam, mulai dari topografi datar sampai berbukit dan wilayah yang berbukit mencapai 70%. Untuk wilayah datar meliputi pedukuhan Tegalrejo, Bawuran I, Bawuran II. Untuk wilayah landai meliputi bagian utara Sanan, bagian selatan Kedungpring, bagian selatan Jambon, bagian selatan Sentulrejo. Untuk wilayah agak curam meliputi sebagian Sanan, Sentulrejo dan sebagian wilayah Jambon (RPJMDes Bawuran, 2014-2020).

Wilayah yang agak curam tersebut, menurut Bapak Lurah Bawuran perlu perhatian yang lebih serius dibandingkan dengan wilayah yang lain, terutama dalam hal Pemberdayaan Masyarakat. Pemberdayaan Masyarakat adalah suatu proses dimana masyarakat, terutama mereka yang miskin sumber daya, kaum perempuan dan kelompok yang terabaikan lainnya, didukung agar mampu meningkatkan kesejahteraannya secara mandiri (Rochdyanto, 2006).

Pemberdayaan masyarakat berarti meningkatkan kemampuan dan/atau meningkatkan kemandirian masyarakat (Soemarno, 2001). Dalam pemberdayaan masyarakat ini, sasaran program yang akan melaksanakan kegiatan adalah masyarakat yang belum produktif secara ekonomi, tetapi berhasrat kuat menjadi wirausahawan.

Berdasarkan itu semua, maka dalam kegiatan ini sebagai mitra pengabdian adalah Kelompok Ternak Sapi dan ibu-ibu PKK dusun Jambon. Adapun profil mitra dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Profil mitra ibu-ibu PKK

Pada tahun 1990 dahulu diawali dengan pertemuan ibu-ibu dusun Jambon. Mereka berkumpul dan mengadakan pengajian rutin setiap dua minggu sekali. Jumlah yang hadir saat itu tercatat 20 anggota ibu-ibu PKK. Kemudian berlanjut hingga tahun 2016 sehingga diputuskan bahwa agar ada regenerasi, maka yang berada tinggal di dusun Jambon diharuskan menjadi anggota PKK. Sejak saat itu anggotanya bertambah menjadi 50 anggota. Kegiatan dalam pertemuan tersebut adalah arisan dan simpan pinjam keuangan. Sebagian besar ibu-ibu adalah buruh tani dan ada beberapa orang miliki kegiatan lain, diantaranya membuat kerajinan kain percak sebanyak 3 orang. Kain percak dijual ditempat pembuatannya dengan harga Rp 15.000,- – Rp20.000,-. Yang membuat kerajinan dompet 1 orang, dan dijual Rp 10.000,- - Rp 40.000,-. Yang membuat benang rajut sebanyak 5 orang, dan dijual Rp 25.000,-. Ketua PKK dusun Jambon adalah ibu Kinem, Wakil ketua : ibu Sugiarti. Sekretaris I : ibu Istinah, Sekretaris II : ibu Yuliati. Bendahara I : ibu Ninik Waluyo, Bendahara II : ibu Nuri Siswanto.

2. Profil mitra Kelompok Ternak Sapi

Kelompok Ternak Sapi di dusun Jambon, berjumlah 50 anggota kelompok, sedangkan tiap anggota memelihara 1 – 2 ekor sapi sehingga jumlah ternak sapi berjumlah 75 ekor. Sapi yang dipelihara beragam : ada yang kecil sampai dewasa. Sebagai ketua adalah Bp. Slamet Sudarmanto, Sekretaris : Bp. Waluyo dan Bendahara ; Bp. Waldiyoto. Mereka sebagai buruh tani.

Kelompok ibu-ibu PKK akan melakukan usaha produktif, yaitu menciptakan olahan makanan pisang. Dalam pengolahan pisang dipilih karena banyak tumbuh tanaman pisang di pekarangan yang hanya dimanfaatkan untuk pisang rebus ataupun pisang yang telah matang. Selain itu dalam upaya menambah dan meningkatkan penghasilan keluarga, Kelompok Ternak Sapi akan mengusahakan usaha produktif, yaitu pembuatan pupuk organik dari pupuk kandang sapi yang ada di Desa Bawuran. Karena pembuatan pupuk tersebut juga belum pernah dilaksanakan, kotoran sapi hanya ditumpuk dan langsung diberikan pada lahan pekarangan. Dengan membuat pupuk organik tersebut maka selain digunakan sendiri dan sisanya mereka menjual di pasar atau tempat-tempat penjual tanaman.

Dalam mengolah makanan pisang dan pembuatan pupuk organik permasalahan yang sering dihadapi diantaranya aspek produksi, yaitu penyediaan bahan baku, proses olahan makanan pisang dan aspek manajemen usaha diantaranya kewirausahaan rendah dan keberlanjutan usaha. Dengan kata lain belum ada yang memasukkan aspek iptek, baik produksi, manajemen, pemasaran dan keuangan dengan baik pada kelompok tersebut.

Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi diantaranya adalah belum ada bimbingan pengolahan makanan dari pisang dan pupuk kandang sapi/pupuk organik. Permasalahan khusus mitra saat ini yang dapat diidentifikasi adalah pertama dari Ibu-ibu PKK antara lain : (a) Penyediaan bahan baku pisang, (b) Pembuatan produk olahan makanan pisang, dan (c) Produk olahan makanan pisang. Kedua dari Kelompok Ternak Sapi antara lain : (a) Pembuatan pupuk organik dari kotoran sapi, (b) Produk pupuk organik dari kotoran sapi. Masalah kedua kelompok tersebut adalah memiliki jiwa kewirausahaan rendah.

Tujuan Kegiatan

Tujuan kegiatan yang dilakukan Kelompok Ternak sapi dan ibu-ibu PKK adalah (a) untuk meningkatkan pemberdayaan masyarakat, sehingga akan meningkatkan kecakapan hidup (*life skill*) dalam membuat pupuk organik dan olahan makanan pisang; (b) untuk membantu menyelesaikan permasalahan mitra yang ada pada kedua Kelompok tersebut di Desa Bawuran, Kec. Pleret Kab. Bantul.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan adalah pendampingan bisnis. Pendampingan adalah kegiatan yang dilakukan bersama-sama masyarakat dalam mencermati persoalan nyata yang dihadapi di lapangan selanjutnya mendiskusikan bersama untuk mencari alternatif pemecahan kearah peningkatan kapasitas produktivitas masyarakat. Bisnis merupakan suatu tindakan atau kegiatan yang dapat mendatangkan keuntungan. Selain itu juga bisnis (usaha) dijalankan juga untuk menjaga kelangsungan pertumbuhan usaha, baik dalam jangka panjang ataupun dalam waktu yang tidak terbatas (Anonim, 2008). Pengetahuan finansial merupakan pengetahuan terhadap keuangan, yang mencakup bagaimana mendapatkan dana, mengelola dana dan uang hasil usaha atau uang untuk keperluan pribadi, mengelola asset, mengenal hemat dan lainnya (Acitra, 2009). Metode ini dirasakan paling tepat untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh kedua kelompok di atas. Dengan pendampingan tersebut maka aspek-aspek strategis dan teknis dapat dilakukan. Pendampingan juga diharapkan mampu memastikan program-program perbaikan dilaksanakan secara konsisten. Tim Pengabdian dibantu oleh beberapa mahasiswa akan membantu kedua kelompok tani untuk keluar dari permasalahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sasaran program Pengabdian kepada Masyarakat dengan melaksanakan kegiatan dari masyarakat yang belum produktif secara ekonomi, tetapi berhasrat kuat menjadi wirausahawan. Kegiatan yang dilakukan oleh Tim Pengabdian antara lain pengolahan makanan berbahan baku pisang yang dilakukan oleh ibu-ibu PKK dan pembuatan pupuk kandang yang dilakukan Kelompok Ternak Sapi "Sumber Makmur" di dusun Jambon Desa Bawuran Kec. Pleret Kab. Bantul.

Mitra dalam kegiatan pengolahan makanan pisang dan pembuatan pupuk kandang sapi cair ternyata bahwa memiliki komitmen sangat tinggi. Hal ini dapat diketahui dari antusiasme dan motivasi dalam mengikuti kegiatan yang dilaksanakan oleh Tim Pengabdian. Bentuk partisipasi yang diberikan antara lain keikutsertaan dan kesediaan untuk dilatih dan didampingi dalam proses pembibitan tanaman pisang, pembuatan olahan makanan dari pisang, pembuatan pupuk, proses pengemasan dan pelabelan, serta pembukuan sederhana. Ibu-ibu PKK sangat termotivasi untuk menciptakan olahan makanan dari pisang, dan dengan akan dibangunnya suatu warung di Puncak Ssosok, sehingga sebagai oleh-oleh bagi pengunjung di Puncak Sosok.

Metode resep-resep yang digunakan untuk pembuatan olahan makanan dari pisang adalah (1) **Nugget pisang**, bahan-bahan : (a) 1 Sisir (lirang) pisang raja, kapok yang sudah matang. (b) 3 sdm gula pasir. (c) 4 sdm tepung terigu. (d) 1 butir telur. (e) Panili secukupnya, dan (f) ½ sdt garam halus. Cara pembuatannya : (a) Pisang dihaluskan. (b) Campurkan dengan terigu. (c) Tambahkan gula pasir, panili, garam dan telur aduk hingga tercampur rata. (d) Olesi loyang dengan margarin, lalu masukkan adonan pisang tadi, kemudian dikukus selama 25 menit. (e) Setelah itu angkat dan didinginkan, lalu dipotong-potong sesuai selera. (f) Buatlah adonan

terigu dan air seperti adonan mendoan, lalu celupkan potongan pisang tadi, kemudian gulingkan di tepung panir lalu digoreng hingga warna kecoklatan. (g) Jika sudah matang hiasi di atasnya dengan susu kental manis warna coklat lalu taburi keju untuk topingnya, dan (h)

Sajikan. (2) **Nugget pisang plus**, bahan-bahan : (a) 5 buah pisang manis. (b) 150 gr tepung terigu. (c) 25 gr susu bubuk. (d) 25 gr gula pasir. (e) $\frac{1}{4}$ sdt garam. (f) $\frac{1}{4}$ sdt vanili. (g) 2 butir telur, dan (h) Tepung panir secukupnya. Bahan pencelup : (a) 5 sdm terigu/sesuai kebutuhan ditambah air secukupnya sampai menjadi adonan dengan kekentalan sedang, dan (b) Tepung panir. Cara pembuatannya : (a) Panaskan kukusan dan siapkan loyang ukuran 23 x 10 x 5 cm olesi dengan minyak dialasi kertas roti. (b) Haluskan pisang masukkan susu bubuk, gula pasir, vanili aduk sampai tercampur. (c) Setelah itu masukkan tepung terigu, garam, aduk lagi sampai adonan tercampur. (d) Masukkan ke loyang dan ratakan. (e) Kukus dengan api sedang 20 – 25 menit. Angkat dan biarkan dingin lalu potong sesuai selera. (f) Masukkan potongan nugget pisang ke dalam tepung pencelup, lalu balur ke tepung panir, lakukan sampai habis. (g) Panaskan minyak goreng, kemudian goreng sampai warna kuning kecoklatan. (h) Angkat dan tiriskan, dan (i) Siap disajikan, bisa ditambahkan topping sesuai selera. (3) Bola-bola pisang, bahan-bahan : (a) 7 buah pisang raja, kapok yang sudah matang. (b) 3 sdm tepung terigu. (c) Tepung panir secukupnya. (d) Meisis secukupnya. (e) 2 sdm gula pasir, dan (f) Minyak goreng secukupnya. Cara pembuatannya : (a) Kukus pisang bersama kulitnya selama 5 – 10 menit. (b) Kemudian kupas pisang lalu ditumbuk kasar. (c) Masukkan gula dan terigu, uleni hingga rata. (d) Bentuk bulat-bulat dan isi tengahnya meisis. (e) Bentuk lagi hingga bulat rata, kemudian gulingkan di tepung panir. (f) Gorenglah bulatan-bulatan tadi hingga berubah warna kuning kecoklatan, dan (g) Sajikan. (4) **Grubi pisang**, bahan-bahan : (a) 100 gr pisang diserut, lalu goreng. (b) 75 gr gula jawa. (c) 50 ml air, dan (d) $\frac{1}{2}$ sdt backing powder. Cara pembuatannya : (a) Campur gula, air, backing powder ke dalam wajan. (b) Masak sampai mengental. (c) Masukkan pisang aduk rata, dan (d) Cetak sesuai selera dengan gerakan cepat agar tidak mengeras. (5) **Sempol pisang**, bahan-bahan : (a) 7 buah pisang kapok yang sudah matang. (b) 5 sdm terigu. (c) $\frac{1}{2}$ sdt garam. (d) 1 butir telur. (e) Minyak goreng secukupnya. (f) Margarin untuk oles secukupnya, dan (g) Tusuk sate. Cara pembuatannya : (a) Pisang dicuci, dikukus sampai matang dan kupas kulitnya dan haluskan. (b) Setelah halus campur dengan tepung terigu dan kanji dan tambahkan garam. (c) Aduk hingga tercampur rata, lalu dibentuk bulatan-bulatan. (d) Masukkan ke dalam loyang yang sudah diolesi margarin. (e) Kukus kurang 10 menit, kemudian didinginkan. (f) Bentuk adonan pisang yang sudah dikukus tadi berbentuk bulat agak panjang, tusuk dengan tusukan sate. (g) Lalu gulingkan ke dalam telur yang sudah dikocok. (h) Goreng dengan minyak yang banyak hingga kuning kecoklatan, dan (i) Sajikan. (6) **Tepung pisang**, bahan-bahan : Pisang kepok, pisang siam, pisang tanduk (pisang sungu), pisang nangka, dan jenis pisang keras lainnya. Cara pembuatannya : (a) Mengambil pisang tua tetapi belum masak. Dipilih satu tandan yang ada satu buah telah masak. (b) Pisang dilepaskan dari sisirnya, dan dicuci bersih. (c) Lalu dikukus selama 10-15 menit untuk menghilangkan getah dan memudahkan pengupasan. Kupaslah pisang. (d) Diiris tipis dengan cara menyerong. (e) Lalu direndam 30 menit dalam air tawar, untuk mencegah warna coklat. (f) Dijemur selama 15 jam atau sampai mudah dipatahkan (getas). (g) Ditumbuk halus. (h) Diayak dan yang kasar ditumbuk lagi, dan (i) Dimasukkan dalam kantong plastik, ditutup rapat. (7) **Sale pisang**, bahan-bahan : (a) Pisang uter (raja bandung = pisang uli) yang sudah matang. (b) Tepung beras secukupnya. (c) Air secukupnya, dan kemudian (d) Minyak goreng secukupnya. Cara pembuatannya : (a) Pisang uter dikupas kulitnya, lalu diiris membujur secara tipis. (b) Letakkan irisan pisang disusun berjajar tidak terputus atau dibentuk telapak tangan di tempat ayakan bambu. (c) Keringkan di bawah sinar matahari terik selama 3 hari. (d) Ambil pisang yang telah dikeringkan dan potong-potonglah sesuai selera. (e) Buatlah adonan

tepung beras, garam dan air. (f) Celupkan potongan pisang sale ke adonan tepung beras. (g) Panaskan minyak goreng, kemudian gorenglah pisang sale tersebut sampai masak, dan (h) Siap disajikan pisang sale. (8) **Keripik pisang rasa manis**, bahan-bahan : (a) Pisang tanduk (pisang sungu = pisang goprek) yang mentah. (b) Minyak goreng secukupnya. (c) 1 kg gula pasir, dan (d) 6 gelas air. Cara pembuatannya : (a) Panaskan minyak goreng. (b) Setelah itu pisang tanduk dipasak di atas minyak yang panas. (c) Setelah setengah matang angkatlah keripik pisang. (d) Celupkan keripik pisang yang sudah digoreng dalam larutan air gula (gula pasir 1 kg dan 6 gelas air), hingga merata, dan (e) Tiriskan lalu digoreng hingga matang keripik pisang dan sajikan. (9) **Keripik pisang asin gurih**, bahan-bahan : (a) Pisang tanduk (pisang sungu = pisang goprek) yang mentah. (b) Minyak goreng secukupnya. (c) Garam secukupnya, dan (d) Air secukupnya. Pembuatannya : (a) Panaskan minyak goreng. (b) Setelah itu pisang tanduk dipasak di atas minyak yang panas. (c) Setelah setengah matang berikan air garam sedikit dalam gorengan tersebut, dan (d) Kemudian angkatlah gorengan keripik pisang dan sajikan.

Menurut Satuhu dan Supriyadi (2000), perbandingan secara kimia antara pisang segar dan tepung pisang tampak bahwa tepung pisang memiliki karbohidrat 88,6%, serat kasar 2%, protein 4,4%, lemak 0,8%, β -karoten 760 ppm, kalori 340 kkal/100 g, sedangkan pada pisang segar karbohidrat 27%, serat kasar 0,5%, protein 1,2%, lemak 0,3%, β -karoten 2,4 ppm, sehingga dapat dikatakan bahwa pada kandungan secara kimia tepung pisang lebih besar daripada pisang segar dan kandungan β -karoten pada tepung pisang jauh lebih besar jika dibandingkan pada pisang segar. β -karoten merupakan suatu bahan yang dikonversi menjadi vitamin A di dalam tubuh, merupakan antioksidan kuat yang berperan penting dalam menjaga kesehatan mata dan kulit serta fungsi neurologis (<https://gaya.tempo.co/read/855331/apa-itu-beta-karoten-manfaatnya-dari-kulit-sampai-mata/full&view=ok>)

Pembuatan produk olahan makanan dari pisang berupa sempol pisang, nugget pisang, nugget pisang plus, bola-bola pisang, grubi pisang, sale pisang, keripik pisang rasa manis dan keripik pisang rasa asin gurih serta tepung pisang. Semua produk tersebut dipasarkan di Puncak Sosok, yang merupakan tempat wisata baru di wilayah dusun Jambon Desa Bawuran Kec. Pleret Kab. Bantul. Produk tersebut dikemas dan diberi label dengan nama “Sosok Jaya”. Menurut Dinas Kesehatan Kabupaten Bantul, produk-produk yang memiliki daya simpan kurang dari 4 hari tidak perlu dikemas, tetapi yang memiliki daya simpan lebih dari 4 hari perlu diberi pengemasan dan pelabelan.

Dalam pengolahan makanan dari berbahan baku pisang tidak dapat dipisahkan dengan penyediaan dan pembibitan pisang. Penyediaan bahan baku pisang sendiri suatu hal keharusan, hal ini antara lain untuk mendapatkan harga pisang yang layak, untuk mendapatkan pilihan pisang sesuai dengan yang diinginkan, dan pisang sebagai penyegar udara dalam lingkungan sekitar. Pembibitan pisang menggunakan bonggol pisang tanduk, pisang raja, pisang kapok dan pisang ambon. Bahan-bahan : (a) bonggol pisang. (b) Planter bag. (c) Tanah. (d) Pupuk kandang, dan (e) Arang sekam. Cara pembuatannya : (a) Memilih bonggol pisang yang telah berumur 6 – 7 bulan. (b) Batang pohon dipangkas disisakan bonggol pisang. (c) Membongkar bonggol lalu dilepaskan pelepah yang masih terdapat pada bonggol. (d) Melubangi pada bagian tengah bonggol untuk mematikan titik tumbuh. (e) Gunakan larutan fungisida untuk membasahi bonggol dan untuk menghindari munculnya jamur pada bekas luka. (f) Bonggol pisang ditanam dalam polibag sebagai tempat pembibitan, kemudian gunakan lilin untuk mematikan titik tumbuh. (g) Selama 2 bulan bibit bonggol akan tumbuh 8 – 15 bibit, dan (h) Setelah berdaun 3 – 4 helai dipindahkan ke polibag atau ke lahan

Pembuatan pupuk kandang cair, bahan-bahan yang digunakan adalah (a) kotoran sapi yang masih baru. (b) Drum/tong tempat air, dan (c) Air. Cara pembuatannya adalah (a) Tong diisi

air perbandingan 4 air : 1 kotoran sapi yang masih baru. (b) Mengambil kotoran sapi yang masih baru dengan wadah karung goni dan diikat kuat. (c) Masukkan karung goni dalam tong isi air, dan tutuplah. (d) Selama 3 hari sekali tutup dibuka dan lakukan wadah diangkat dan ditenggelamkan berkali-kali kembali. (e) Setelah 2 minggu pupuk kandang sapi cair sudah jadi, tandanya warna larutan akan berwarna kecoklatan. Produk pupuk kandang cair diwadahi dan dikemas dan diberi label dengan nama "Sosok Mutiara". Sisa untuk pemupukan sendiri, kemudian dijual di tempat-tempat penjual tanaman.

Selain itu, ibu-ibu PKK dan Kelompok Ternak Sapi juga dilatih dan didampingi untuk menjadi wirausahawan melalui pembukuan sederhana. Pembukuan adalah pencatatan keuangan atau laporan keuangan meskipun bersifat sederhana, sehingga disebut pembukuan sederhana meliputi buku pengeluaran, buku pemasukan, buku arus kas (*cash-flow*) dan buku rugi-laba (*profit and lost*). Fungsi pembukuan ini sangat vital untuk kelangsungan bisnis mereka, karena dengan adanya pembukuan tersebut akan memudahkan mereka untuk mengatur arus keuangan yang masuk dan keluar agar dapat diketahui secara rinci tentang keuntungan dan kerugian usaha (bisnis). Buku Pengeluaran, berisi catatan sehari-hari untuk setiap pengeluaran yang terjadi bisnis mereka. Mulai dari membeli barang sekecil klip, hingga memenuhi kembali stok barang di gudang. Buku Pemasukan, berisi tentang catatan setiap uang yang masuk ke dalam bisnis mereka sehari-hari. Buku Arus Kas, catatan berupa pengeluaran dan pemasukan usaha yang dianalisis, kemudian dari catatan harian ini dapat dibuat rekapitulasi per bulan. Buku Laba-Rugi, adalah pembukuan sederhana pada suatu periode akuntansi yang di dalamnya terdiri dari unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan. Dari sini mereka bisa mengetahui laba atau rugi yang bersih yang dihasilkan bisnis mereka (<https://studentpreneur.co/blog/>, dan [http:// nilamahandika.blogspot.co.id /2011](http://nilamahandika.blogspot.co.id/2011)).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Pengolahan makanan berbahan baku pisang dihasilkan produk yang berupa nugget pisang, nugget pisang plus, sempol pisang, bola-bola pisang, grubi pisang, sale pisang, tepung pisang, keripik pisang rasa asin gurih dan keripik pisang rasa manis.
2. Pembuatan pupuk kandang cair dari kotoran sapi dihasilkan produk pupuk kandang cair.
3. Ibu-ibu PKK dan Kelompok Ternak Sapi memiliki komitmen sangat tinggi, dan ibu-ibu PKK sangat termotivasi untuk menciptakan olahan makanan pisang dan akan dibangunnya suatu warung di Puncak Sosok untuk sebagai tempat oleh-oleh para pengunjung.

Saran-saran

Dengan memperhatikan ibu-ibu PKK dan Kelompok Ternak Sapi sewaktu diadakan penyuluhan Pembukuan Sederhana, terbukti bahwa masih banyak sekali yang belum mengerti dan paham Pembukuan Sederhana, maka alangkah baiknya apabila Pembukuan Sederhana tersebut selalu dipergunakan untuk mencatat aliran keuangan, sehingga akan cepat mengetahui apakah untung atau rugi dalam usaha yang mereka usahakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Acitra, Y. 2009. Aneka Peluang Bisnis (Sebagai Penghasilan Tambahan). CV. Alfabet, Bandung.
- Anonim, 2008. Pemberdayaan Masyarakat dan Kewirausahaan. [http://islamkuno.com/2008/02/01/ pemberdayaan-masyarakat-dan-kewirausahaan/](http://islamkuno.com/2008/02/01/pemberdayaan-masyarakat-dan-kewirausahaan/). Diunduh tanggal 19 Maret 2018.
- RPJMDes Bawuran 2014-2020. Desa Bawuran Kec. Pleret Kab. Bantul.
- Rochdyanto, S. 2006. Pengenalan Metode Pemberdayaan Masyarakat. Bahan Pelatihan untuk

- Pelatih (TOT) Pengembangan Pengelolaan Sistem Irigasi Partisipatif (PPSIP). Diselenggarakan oleh Pusat Studi Pedesaan dan Kawasan Universitas Gadjah Mada (PSPK-UGM) bekerjasama dengan Direktorat Jenderal Pembangunan Daerah (BANGDA) Departemen Dalam Negeri Republik Indonesia. Yogyakarta, 21-25 Nopember 2006.
- Satuhu, S dan A. Supriyadi. 2000. Pisang : Budidaya, Pengolahan dan Prospek Pasar. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Soemarno. 2001. Paradigma Baru Pembangunan Agrokompleks Dalam Menangkap Peluang Otonomi Daerah Dan Menjawab Tantangan Globalisasi. Pusat Pengkajian Pembangunan Pertanian dan Pemberdayaan Masyarakat (P5M). Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. Malang

LITERASI ENERGI MIGAS DAN PANAS BUMI PADA GURU DAN SISWA SD

Indah Widiyaningsih¹⁾, M.Th. Kristiati EA¹⁾, Yudhi Wahyu Kusuma²⁾

¹⁾Teknik Perminyakan, FTM, UPN "Veteran" Yogyakarta

²⁾Ilmu Komunikasi, FISIP, UPN "Veteran" Yogyakarta

Email : indahwidiyaningsih@upnyk.ac.id

Abstract

The use of gadgets in children lately is widely discussed related to its effects on users. There is a positive effect, but addiction to this gadget can cause children to be unable to regulate themselves anymore. According to data from the Association of Indonesian Internet Service Providers (APJII), the biggest internet users are children. The next concern is the decreased interest in reading about references relating to science that is not presented other than game content. On the other hand, children's knowledge about renewable and non-renewable energy sources is still very minimal. The importance of introducing children about oil and gas and geothermal energy to children at an early age is for children to begin to understand how the use and impact of the use of these natural resources. We can educate children about oil and gas and geothermal energy from an early age.

Pengabdian bagi Masyarakat (PbM) will try to approach several teachers and elementary school students in Wedi Sub-district, Klaten Regency. It is expected that through literacy and education activities regarding science, especially regarding petroleum and geothermal science, children can use other media for learning other than gadgets. PbM aims to foster children's interest in reading, especially in elementary school age, with material on oil and gas and geothermal energy. In this activity will produce a short book that is easily understood by children and videos about oil and gas and geothermal material.

Keywords: Literacy; Oil and Gas Energy; Geothermal Energy.

PENDAHULUAN

Indonesia berada pada urutan ke 69 dari 127 negara mengenai indeks pembangunan pendidikan menurut UNESCO. Kondisi ini menjadi keprihatinan kita bersama bahwa minat baca di Indonesia masih sangat rendah. Faktor yang menyebabkan kebanyakan orang Indonesia tidak suka membaca adalah tidak adanya kebiasaan membaca yang ditanamkan sedari dini di lingkungan keluarga.

Faktor lainnya adalah mengenai penggunaan *gadget* yang semakin merajalela di kalangan masyarakat Indonesia. Literasi sangat penting bagi siswa karena keterampilan literasi akan berpengaruh terhadap keberhasilan belajar mereka dan kehidupannya. Keterampilan literasi yang baik akan membantu siswa dalam memahami teks lisan, tulisan, maupun gambar/visual, oleh karena itu pengembangan literasi siswa dalam pembelajaran selalu dilakukan secara terpadu antara kegiatan menyimak, berbicara, membaca dan menulis. Hal itu karena keempat keterampilan tersebut memiliki hubungan yang sangat erat, meskipun masing-masing memiliki ciri tertentu. Karena adanya hubungan yang sangat erat ini, pembelajaran dalam satu jenis keterampilan dapat meningkatkan keterampilan yang lain.

Pengetahuan anak-anak akan sumber energi khususnya minyak dan gas bumi serta panas bumi masih sangat terbatas. Demi keberlangsungan akan kebutuhan energi, diperlukan edukasi kepada anak-anak sejak usia dini. Hal ini perlu ditanamkan supaya pemanfaatan energi yang ada baik terbarukan maupun tidak terbarukan dapat sesuai sasaran. Kegiatan ini dapat menyadarkan masyarakat khususnya anak-anak sekolah dasar akan pentingnya memanfaatkan sumber energi yang ada sesuai porsinya.

METODOLOGI

Penelitian ini melibatkan 10 SD di wilayah Wedi dimana setiap SD mengirimkan masing-masing 3 Guru dan 6 siswa (3 perempuan dan 3 laki-laki). Adapun tahapan kegiatan dibagi menjadi 2 tahap utama sebagai berikut:

- Tahap Pertama: Pemaparan Materi kepada Guru dan siswa SD mengenai Energi Migas dan Panas Bumi. Adapun kegiatan yang dilakukan adalah kunjungan ke Dinas Korwil Kecamatan Wedi. Akan diselenggarakan pada tanggal 18 Juli 2019 pk. 08.00 di Gedung Pertemuan SD Sukorejo 1, Wedi, Klaten. Akan diberikan form survei sebelum dilaksanakan kegiatan Literasi mengenai Energi Migas dan Panas Bumi kepada Guru dan Siswa
- Tahap Kedua: Pemberian Motivasi untuk membaca dan menulis bagi Guru dan Siswa sekaligus pemberian materi pembelajaran mengenai Energi Migas dan Panas Bumi berupa buku dan video. Setelah kegiatan Literasi akan dilakukan survei kembali yang nantinya menjadi dasar dalam menganalisa kegiatan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mitra merupakan Unit Pelaksana Teknis Dinas (UPTD) Kecamatan Wedi yang menaungi beberapa Sekolah Dasar di Kecamatan Wedi. Literasi mengenai sumber energi terbarukan maupun tidak terbarukan masih sangat rendah di kalangan siswa SD Kecamatan Wedi. Dengan kegiatan PbM ini diharapkan siswa lebih sadar akan sumber energi di sekitar kita yang selama ini dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Pada Jumat, 21 Juni 2019 telah dilakukan kunjungan ke UPTD Kecamatan Wedi dengan Koordinator Wilayah yaitu bapak Sudibyo, S.IP., MM. Berikut adalah foto kunjungan ke UPTD Kecamatan Wedi.



Gambar 1. Koordinasi dengan UPTD Kecamatan Wedi.

Workshop Literasi Energi Migas dan Pabum bagi Guru dan Siswa SD

Workshop mengenai Literasi Energi Migas dan Panas Bumi pada Guru dan Siswa SD ini telah dilaksanakan pada tanggal 18 Juli 2019. Adapun susunan acara pada kegiatan ini tercantum pada Tabel 1.

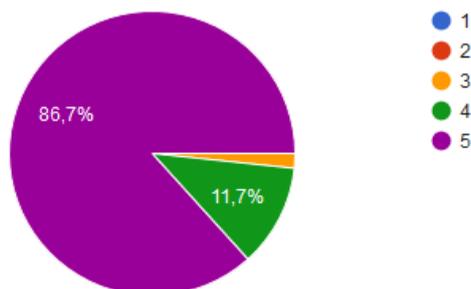
Pukul	Kegiatan	Keterangan
07.30-08.00	Registrasi	Pembagian Goodie Bag dan Snack
08.00-10.00	Pemaparan Materi	Diberikan Doorprize di sela materi
10.00-11.30	Workshop	Pembuatan hasil karya siswa berupa lukisan dibimbing guru sesuai kelompok dan pada akhir sesi dilakukan survei
11.30-12.30	Ishoma	
12.30-13.30	Finishing Hasil Karya	
12.30-14.00	Tanya Jawab dan Doorprize	Sementara Panitia menilai hasil karya
14.00-Selesai	Penutupan	(pemberian sertifikat dan pembacaan juara)

Para Guru dan Siswa tampak antusias dalam kegiatan ini. Kegiatan ini diikuti 60 siswa dan 30 Guru dari 10 sekolah di Wilayah Kecamatan Wedi yang terlibat. Diharapkan kegiatan ini dapat menambah wawasan untuk membaca bahkan keinginan untuk menulis dikalangan guru maupun siswa SD.



Gambar 2. Antusias Peserta Workshop.

Pada jeda diantara sesi dilakukan survei untuk mengetahui minat baca dan ketertarikan siswa akan materi yang disampaikan. Hasilnya sangat memuaskan, sebanyak 86,7% anak-anak yang diberi materi migas dan panas bumi sangat paham dengan apa yang disampaikan (Gambar 3). Kegiatan literasi ini memberikan pengaruh yang positif untuk siswa SD.



Gambar 3. Tingkat Pemahaman Materi.

Pada workshop literasi ini siswa diminta membuat karya seni berupa lukisan dengan berbagai tema meliputi asal mula, cara mendapatkan, cara memanfaatkan dan penghematan untuk masing-masing energi migas dan panas bumi. Gambar hasil karya seni ini oleh Tim PbM disusun menjadi karya tulis (buku ajar) dengan judul “Apa itu Minyak dan Gas Bumi?” dan “Apa itu Panas Bumi? (Gambar 4).



Gambar 4. Buku Pembelajaran Migas dan Panas Bumi bagi Siswa SD.

Disamping buku ajar, kegiatan ini juga menghasilkan karya seni lain berupa video pembelajaran mengenai energi migas dan panas bumi. Video ini dapat menjadi alternatif anak-anak usia dini untuk dapat mengakses hal positif daripada sekedar bermain games. Harapannya anak-anak lebih tertarik akan hal positif mengenai ilmu pengetahuan mengingat dampak negatif games adalah dapat membuat anak-anak kecanduan pada gadget. Sama halnya dengan buku ajar video ini berisi cerita pendek dengan durasi kurang lebih 1 menit dengan 4 tema migas dan 4 tema panas bumi. Berikut adalah contoh gambaran Video pembelajaran mengenai Energi migas dan panas bumi (Gambar 5).



Gambar 5. Tangkapan Layar Video Pembelajaran.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan ini adalah:

1. Mitra menunjukkan semangat dalam kegiatan literasi ini karena merupakan hal baru bagi anak SD khususnya dikenalkan dengan materi mengenai energi minyak dan gas bumi dan energi panas bumi.
2. Kegiatan ini dapat mendukung guru dan siswa SD untuk lebih aktif dan gemar dalam membaca dan menulis buku, sehingga lebih produktif dalam menulis buku.

SARAN

Saran untuk kegiatan ini adalah supaya dapat diakomodir siswa dan guru dalam wilayah yang lebih luas sehingga, kegiatan mencipta dan menulis buku tertanam sejak dini oleh guru-guru dan siswa SD.

DAFTAR PUSTAKA

- Jonner Hasugian : *Urgensi Literasi Informasi dalam Kurikulum Berbasis Kompetensi di Perguruan Tinggi*, Jurnal Studi Perpustakaan dan Informasi, Vol. 4, No. 2, Desember 2008
- Kristiati, M.Th. : *Sumber Energi Penghasil Listrik*, PT Citra Aji Parama, Yogyakarta, 2011
- Kristiati, M.Th. : *Minyakbumi : Eksplorasi, Eksploitasi dan Produksi*, PT Citra Aji Parama, Yogyakarta, 2008
- Republikaonline. Jumat, 27 Februari 2015, 15:00 WIB
- Susilowati : *Penerapan Model Cooperative Learning Dalam Meningkatkan Aspek Kognitif, Afektif dan Psikomotor Siswa Pada Mata Pelajaran IPS Bagi Guru-guru SD Se Kabupaten Serang*, Jurnal.upi.edu/file/Susilowati.pdf, 2014
- Siswanti : *Minat Membaca Pada Mahasiswa (Studi Deskriptif Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Undip Semester I)*, Jurnal Psikologi Undip Vol. 8, No.2, Oktober 2010.
- Casmini. 2018. Tanggung jawab orang tua terhadap penggunaan Gawai si buah hati. *Majalah Suara Aisyiyah*, Edisi 10: 9 – 12.

PENDAMPINGAN TATA KELOLA KOPERASI BATIK UMKM TAS RAJUT BERBASIS SISTEM INFORMASI WEB DAN STANDAR AKUNTANSI

Paryati¹⁾, Andri Perdana²⁾

¹⁾ Teknik Informatika UPN "Veteran" Yogyakarta

²⁾ D3 Teknik Kimia UPN "Veteran" Yogyakarta

Email : yaya_upn_cute@yahoo.com

Abstract

This PbM program is carried out against a background of increasing numbers of micro handicraft businesses in batik and knitting bags DIY. Which are not followed by web based information management marketing management systems. So that this will cause problems in handling the number of members and preparing financial reports, and difficulties in marketing the production. Where are craft business is group that deals with important matters. Namely the governance craft micro businesses as well as the marketing of producing that must be made a report to all members through meetings every year.

The method used in dealing with the problems of micro handicraft business in crafts the same time becoming an outcome by making a web information system application about the micro business management of craft cooperatives, which includes history, processes ways of making, production, galleries of cooperatives, member of the mikro business group, and financial management governance with accounting standart, marketing production with the web. Training and assistance in using the program, making craft production for UMKM members, partners are carried out effectively and efficiently.

The purpose of this PbM is to make crafts with the latest models and motifs following market developments, as well as making web information system applications to market the products of cooperatives and umkm. So that it can overcome the problems of governance, marketing management, how to make crafts, how to produce, the management UMKM members and cooperatives, production management with thw web and accounting standards.

Key word : Informatin system, Web.

PENDAHULUAN.

Kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut merupakan lembaga dimana orang-orang yang memiliki kepentingan relatif sama berhimpun untuk meningkatkan kesejahteraannya. Pada pelaksanaan kegiatannya, kelompok usaha kerajinan batik dan tas rajut tersebut dilandasi oleh nilai-nilai dan prinsip-prinsip yang mencirikannya sebagai lembaga ekonomi yang memiliki syarat dengan nilai etika bisnis. Nilai-nilai yang terkandung dalam kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut adalah menolong diri sendiri (*self help*), percaya pada diri sendiri (*self reliance*), dan kebersamaan (*cooperation*) akan melahirkan efek sinergis. Prinsip ini akan menjadi suatu kekuatan yang sangat ampuh bagi kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut untuk mampu bersaing dengan para pelaku bisnis ekonomi lainnya. Konsepsi demikian mendudukkan kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut sebagai badan usaha yang cukup strategis bagi anggotanya dalam mencapai tujuan-tujuan ekonomis

yang berdampak baik pada masyarakat secara luas. Itulah sebabnya kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut dipercaya sebagai kelompok usaha yang sangat sesuai dengan budaya dan kehidupan masyarakat di Kulon Progo.

Kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut menjadi suatu gerakan ekonomi nasional, dan mengakibatkan berkembang pesatnya kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut di tanah air. Salah satu jenis kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut adalah kelompok usaha kerajinan batik dan tas rajut setia jaya yang berlokasi di dusun Bantar kabupaten kulon progo dan di dusun Wador desa Bendungan kecamatan Temon kabupaten Wates Kulon Progo. Kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut bertujuan untuk memberi kesempatan kepada anggotanya untuk memperoleh kesempatan mengembangkan hasil produksi kerajinan batik dan tas rajut tersebut dan memperbanyak macam dan jenis produksi kerajinan batik dan tas rajut tersebut. Kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut berusaha untuk mencegah para anggotanya agar tidak terlibat dalam jeratan kaum lintah darat pada waktu mereka memerlukan sejumlah uang untuk menjalankan dan mengembangkan hasil produksinya kerajinan batik dan tas rajut dengan jalan menggiatkan tabungan dan mengatur pemberian pinjaman uang dengan bunga yang serendah-rendahnya. Kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut juga menghimpun dana dari para anggotanya yang kemudian menyalurkan kembali dana tersebut kepada para anggotanya demi kesejahteraan anggotanya agar produksi kerajinan batik dan tas rajut dapat berjalan dan berkembang terus dengan baik.

Kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut memiliki peran yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian Indonesia. Keterlibatan kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut dalam membantu permodalan anggotanya yang kebanyakan adalah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun. Dari sisi kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut menunjukkan peningkatan jumlah anggota, asset, laba dan karyawan yang terus bertambah, sementara di sisi UMKM menunjukkan peningkatan produktifitas dan kemampuan menyerap tenaga kerja serta menciptakan wirausahawan baru.

Banyaknya anggota dan calon anggota kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut yang mencapai puluhan orang harus ditangani oleh suatu kelompok usaha kerajinan batik dan tas rajut setiap harinya. Hal ini disebabkan oleh produksi pembiayaan dan simpanan yang ditawarkan kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut adalah produk pembayaran harian dan mingguan. Sehingga sangat merepotkan karyawan kelompok usaha kerajinan batik dan tas rajut khususnya dalam hal tata kelola administrasi manajemen dan pencatatan pembiayaan serta simpanan anggota juga pendataan calon anggotanya. Transaksi harian mencapai puluhan transaksi dengan sistem perhitungan yang cukup rumit, ditambah lagi pembukuan yang dilakukan masih secara manual dicatat pada buku-buku yang telah disiapkan kemudian dihitung satu per satu.

Demikian halnya pada pencatatan keuangan juga menggunakan buku dengan sistem pencatatan yang tidak memenuhi standar manajemen yang baik dan benar. Pada akhir bulan pengelola kelompok usaha kerajinan batik dan tas rajut harus melakukan rekapitulasi transaksi untuk dijadikan laporan bulanan yang memakan waktu hingga berjam-jam untuk membuat laporannya. Demikian halnya pada akhir tahun laporan yang harus dipertanggung jawabkan dalam rapat anggota kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut.

Meskipun kenyataannya kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut telah memiliki unit komputer namun penggunaannya tidak maksimal karena hanya digunakan untuk pencatatan seperti layaknya pencatatan pada buku dan hanya membantu dalam pembuatan surat dan administrasi lainnya.

Kejadian tersebut penulis dapatkan dari melihat langsung proses dan wawancara dengan pengurus dan pengelola pada kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut yang ada di dusun di dusun Wador desa Bendungan kecamatan Temon kabupaten Wates Kulon Progo. Mereka sangat berharap dapat dibantu dalam hal pembuatan sistem informasi Web tentang tata kelola keuangan dan pengelolaan administrasi manajemen serta pengembangan produksi kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut tersebut. Kelompok Usaha Mikro Kerajinan batik dan tas rajut Setia Jaya telah bersedia menjadi mitra bagi penulis. Maka penulis akan membuat sebuah sistem informasi Web yang dapat digunakan Kelompok Usaha Mikro Kerajinan batik dan tas rajut dalam hal pencatatan pembiayaan produksi dan pinjaman serta simpanan anggota atau calon anggotanya serta proses pencatatan keuangan yang akurat serta promosi pengembangan produksinya, disamping itu juga memberikan pelatihan dan penyuluhan tata kelola produksi, keuangan dan administrasi bagi mitra dan diharapkan dapat berlaku umum bagi seluruh Kelompok Usaha Mikro Kerajinan batik dan tas rajut yang membutuhkan.

Permasalahan Mitra

Adapun mitra yang bersedia bekerjasama adalah Kelompok Usaha Mikro Kerajinan batik dan tas rajut Setia Jaya yang telah berjalan bertahun-tahun sejak tahun 2001. Kelompok Usaha Mikro Kerajinan batik dan tas rajut Setia Jaya tersebut diatas memiliki sistem manajemen pengelolaan yang sesuai dengan jenis dan macam-macam produk kerajinan kerajinan batik dan tas rajut yang ditawarkan yaitu mulai dari produksi kerajinan batik dan tas rajut, pembiayaan barang atau pinjaman dan produk simpanan dalam bentuk harian, mingguan dan terdapat juga bulanan, namun untuk Kelompok Usaha Mikro Kerajinan batik dan tas rajut Setia Jaya juga memiliki produk yang disebut insidental yaitu pinjaman sementara untuk anggotanya yang belum memiliki biaya untuk memproduksi batik dan tas rajut tersebut. Demikian halnya pada perhitungan bunga pembiayaan Kelompok Usaha Mikro Kerajinan batik dan tas rajut Setia Jaya memiliki perhitungan bunga secara bulanan dan memiliki perhitungan bunga pembiayaan atau pinjaman berdasarkan jangka waktu pembiayaan atau pinjaman.

Kelompok Usaha Mikro Kerajinan batik dan tas rajut Setia Jaya tersebut juga telah memiliki unit komputer namun digunakan sama halnya dengan pencatatan pada buku dan kegiatan administrasi seperti pembuatan perjanjian kredit dan surat-menyurat lainnya. Sehingga penggunaan buku yang banyak belum bisa tergantikan oleh komputer tersebut, banyaknya buku yang digunakan terlihat pada produk pinjaman karena banyaknya anggota dengan sistem angsuran harian.

Buku yang disediakan adalah buku yang besar untuk tiap *marketing* karyawan penagih yang isinya adalah daftar nama anggota peminjam lengkap dengan angsuran dan data lainnya. Untuk mengetahui angsuran dan sisa pinjaman seorang anggotanya disesuaikan antara buku dengan sebuah kartu pinjaman yang dibuat dari kertas karton yang diberi jumlah kotak berdasarkan jumlah angsuran. Kotak ini kemudian akan dipotong ketika anggota melakukan pembayaran.

Untuk proses pembuatan laporan nantinya akan menghitung dari setiap buku tagihan tersebut, sehingga memerlukan waktu yang cukup lama tidak efektif dan tidak efisien serta sering terjadi kesalahan perhitungan. Apalagi jika membuat laporan bulanan dapat memakan waktu hingga satu minggu lamanya untuk membuat laporan pinjaman, simpanan dan laporan keuangan. Apalagi untuk membuat laporan akhir tahun yang akan dilaporkan pada saat rapat tahunan memakan waktu hingga beberapa minggu.

Permasalahan Prioritas Mitra

Permasalahan prioritas mitra yang disepakati untuk diselesaikan adalah

- a. Tidak adanya sistem tata kelola yang sesuai dengan kondisi dan produk pada mitra tentang produksi pembiayaan kerajinan batik dan tas rajut dan pinjaman anggota baik itu secara harian, mingguan, bulanan dan insidentil, produk simpanan hasil produksi kerajinan batik dan tas rajut: Simpanan tanpa bunga dan simpanan dengan bunga berjangka.
- b. Tidak adanya sistem informasi Web yang sesuai dengan tata kelola keuangan kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut yang memuat laporan keuangan harian, bulanan dan tahunan yang sesuai dengan standar manajemen akuntansi serta untuk mempromosikan dan mengembangkan hasil produksinya.
- c. Kurangnya pemahaman tentang teknik tata kelola keuangan dan pencatatan keuangan sesuai standar manajemen akuntansi.
- d. Kurangnya pemahaman tentang teknik pengelolaan administrasi yang benar.

Permasalahan Umum Mitra

Secara umum mitra tersebut memiliki permasalahan yaitu pencatatan masih dilakukan secara manual dan laporan keuangan yang tidak memenuhi standar diantaranya :

- a. Proses penagihan dilakukan dengan membuat sebuah kartu angsuran yang dapat disobek sebagai tanda telah melakukan pembayaran, sehingga sangat rawan ketika kertas tersebut rusak atau terkena hujan ataupun hilang.
- b. Pencatatan administrasi pembiayaan pada buku anggota berdasarkan *marketing* yang kemudian dihitung satu persatu untuk mengetahui jumlah angsuran yang dibayar dan juga sisa pinjaman yang belum dibayarkan, hal ini dilakukan setiap hari dan sering terjadi kesalahan perhitungan.
- c. Karena pencatatan secara manual belum menggunakan sistem informasi Web tersebut maka pengurus dan pengelola tidak dapat mengetahui secara segera total sisa pembiayaan apalagi pembiayaan yang tertunggak sama sekali tidak dapat diketahui secara pasti.
- d. Pencatatan keuangan yang hanya mencatat keluar masuknya kas dan tidak berdasarkan ketentuan standar manajemen akuntansi, sehingga untuk membuat laporan neraca dan laba rugi tidak dapat dilakukan dengan cepat dan akurat.
- e. Permasalahan simpanan anggota dan calon anggota juga masih dilakukan secara manual sehingga tidak mengetahui secara cepat jumlah simpanan.
- f. Manajemen dan proses administrasi lainnya berkenaan dengan pengelolaan secara manual sehingga membutuhkan waktu yang lama dalam membuat laporannya tidak efektif dan efisien.

TARGET DAN LUARAN

Berdasarkan permasalahan Prioritas Mitra maka secara umum pelaksanaan Program PbM ini adalah pembuatan sistem informasi Web pembiayaan produksi kerajinan batik dan tas rajut dan pinjaman hasil produksi, tabungan dan administrasi manajemen akuntansi, serta cara mempromosikan juga mengembangkan hasil produksi kerajinan batik dan tas rajut tersebut. Disamping itu memberikan pelatihan dan pendampingan penggunaan software aplikasi sistem informasi Web yang telah dibuat, pelatihan akuntansi dan pengelolaan keuangan, pelatihan pengelolaan administrasi, pendampingan dan pemantauan hasil penggunaan *software*. Buku yang didaftarkan HAKI tentang pendampingan dan tata kelola koperasi batik dan umkm tas rajut menggunakan aplikasi web dan standar akuntansi. Artikel di Koran tentang pendampingan dan pelatihan tata kelola koperasi batik dan umkm tas rajut di dusun Wador desa Bendungan

kecamatan Temon kabupaten Wates Kulon Progo. Makalah prosiding untuk seminar nasional yang di selenggarakan LPPM Universitas Pembangunan “Veteran” Yogyakarta.

METODE PELAKSANAAN

Tahapan Pelaksanaan

Metode dan tahapan kegiatan berdasarkan permasalahan dan keahlian pelaksana PbM (Pressman, 2015). Sehingga nantinya akan bertindak berdasarkan keahlian masing-masing. Namun tetap dalam tahapan yang sama yaitu:

- **Persiapan.** Tahapan ini adalah persiapan alat tulis, perlengkapan administrasi dan peralatan lainnya serta persiapan tim bertemu dan berdiskusi dengan mitra.
- **Diskusi dengan pengelola** dan pengurus kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut. Pada awal diskusi memberikan sosialisasi tentang program PbM kemudian dilanjutkan dengan pembahasan permasalahan pokok yang dihadapi kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut setia jaya dan teknis penyelesaiannya. Kemudian dilanjutkan dengan pembahasan sistem dan manajemen yang berjalan dan sistem dan manajemen yang akan dibuat.
- **Wawancara dengan pengelola** dan karyawan kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut setia jaya untuk mengetahui alur yang berjalan untuk menyesuaikan dengan software yang akan dibuat.
- **Pengambilan sampel data** dilakukan untuk mengetahui dan menyesuaikan data yang akan dimasukkan ke dalam sistem serta kesesuaian luaran yang diinginkan.
- **Perancangan Data Base** dengan memperhatikan pengelola kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut setia jaya dan sampel data yang didapatkan (Kurniawan, 2015).
- **Perancangan dan Coding software E-Business.** Program dibuat menggunakan aplikasi delphi dan dibuat dengan konsep jaringan *client-server* (Rickyanto, 2016) .
- **Uji coba software** untuk mengetahui dan menyesuaikan *input* dan *output*.
- **Perbaikan software** dilakukan jika terjadi kesalahan setelah dilakukan uji coba.
- **Presentasi hasil software** pada mitra dan pengelola kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut setia jaya.
- **Perbaikan software** Web berdasarkan hasil presentasi. Jika dalam presentasi hasil *software* terdapat hal yang kurang sesuai maka dilakukan perbaikan.
- **Pemasangan software** Web yang telah diperbaiki.
- **Pelatihan/pendampingan** penggunaan *software* Web dilakukan bagi karyawan pengguna *software* Web sekaligus uji coba dengan data yang sebenarnya yang telah ada pada kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut setia jaya. Aplikasi sistem informasi ini dapat dibuat dengan menggunakan aplikasi *PHP My_SQL* (Kadir, 2016).
- **Kajian ketepatan software** Web dan aplikasi sistem informasi Web yang dibuat dan dibangun menggunakan *Aplikasi Web dengan PHP & MySQL* (Sutarman, 2017). Dilakukan pemantauan terhadap ketepatan *software* yang telah dibuat, baik dari segi luaran laporan maupun terhadap manajemen penggunaan dan pengelolaan sehubungan dengan keberadaan *software* sebagai pengganti buku.
- **Uji coba dan penyesuaian software Apache Web Server** dan aplikasi sistem informasi Web (syahputra, 2015). Jika pada pemantauan ketepatan *software* dengan manajemen kelompok usaha mikro kerajinan batik dan tas rajut setia jaya dirasakan ada yang kurang tepat setelah dilakukan pelatihan dan kajian ketepatan *software* maka dilakukan

penyesuaian terhadap *software* ataupun pengaturan terhadap manajemen pengelolaan tanpa merubah *software*.

- **Distribusi *software*** aplikasi Web.
- **Pembuatan laporan akhir dan seminar hasil.**

Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan PbM pada dua mitra dan perancangan serta pembuatan *software* Web dilakukan di laboratorium komputasi prodi Teknik Informatika UPN "Veteran" Yogyakarta.

Kontribusi Partisipasi Mitra

Pada kegiatan Pengabdian bagi Masyarakat ini, mitra diharapkan berperan aktif dalam kegiatan tersebut dan memberikan kontribusi antara lain : meluangkan waktu untuk berkonsultasi dengan pelaksana PbM Bersedia memberikan data berkenaan dengan sistem Web yang akan dibuat, Menyediakan unit komputer sebagai tempat pemasangan *software* aplikasi, Menyediakan tempat untuk pelatihan *software* dan aplikasi Web. Menyediakan peserta untuk mengikuti pelatihan *software* dan aplikasi, Bersedia menerapkan sistem dan aplikasi Web baru.

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Target dan luaran dari PbM yang diharapkan adalah : *Software* aplikasi Web yang mengakomodir permasalahan yaitu sejarah kerajinan batik dan tas rajut, proses pembuatan produksi kerajinan batik dan tas rajut, hasil usaha dan produksi kerajinan batik dan tas rajut. Aplikasi program Sistem Informasi Kerajinan batik dan tas rajut yang terdaftar di HKI. Buku panduan Pelatihan Operasi *Software* aplikasi Web terdaftar di HKI. Prosiding seminar nasional atau internasional sebagai penyaji makalah *call paper*.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengabdian masyarakat maka dapat disimpulkan : Penggunaan Aplikasi Sistem Informasi Kerajinan batik dan tas rajut *Web* pada mitra belum ada. Sehingga dibuatkan *software* aplikasi yang dapat membantu dan memberi kemudahan pada mitra untuk meningkatkan dan mengembangkan proses produksi kerajinan batik dan tas rajut pada mitra. Aplikasi sistem informasi ini dapat dibuat dengan menggunakan aplikasi *PHP My_SQL*. Aplikasi yang telah dibuat dapat dijalankan pada beberapa sistem operasi yang berbeda pada perangkat SO seperti : *windows, linux dan SO* lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Kurniawan, Budi, 2015, *Desain Web Praktis dengan CSS*, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Kadir, Abdul, 2016, *Dasar Pemrograman Web Dinamis Menggunakan PHP*, Andi, Yogyakarta.
- Pressman R.S, 2015, *Rekayasa Perangkat Lunak*, Penerbit ANDI, Yogyakarta.
- Rickyanto, Isak, 2017, *Belajar Sendiri JSP*, PT Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Sutarman, 2017, *Membangun Aplikasi Web dengan PHP & MySQL*, Edisi 2, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Syahputra, Andry, 2015, *Apache Web Server*, ANDI Yogyakarta, Yogyakarta.
- <http://blog.re.or.id/erd-entity-relationship-diagram.html>.

PENGUATAN KAPASITAS KELEMBAGAAN DALAM PENGEMBANGAN DESA ECOTOURISM BERBASIS KEARIFAN LOKAL

Prayudi, Muhammad Edy Susilo

Ilmu Komunikasi UPN “Veteran” Yogyakarta

yudhi_ahmad@yahoo.com , edysusilo@upnyk.ac.id

Abstract

The Government of Sleman Regency, Yogyakarta Province, is serious about developing a tourism village. At present, there are 34 tourist villages in Sleman Regency. But not all tourist villages can develop well, one of them is Kadisobo II, Trimulyo, Sleman. This is what drives research on institutional capacity building in Kadisobo II Tourism Village. This study tries to look for factors that become strengths and weaknesses in increasing the institutional capacity of the Kadisobo Tourism Village, Sleman. The concept of Institutional Capacity Building is taken from the United Nations Development Program which has three levels of strengthening institutional capacity, that is the Environmental level, the organizational level, and the individual level. The study uses descriptive qualitative research methods. Data were taken from in-depth interviews, observation and literature study. The research results showed that from the Environmental level, the results were quite good. There is clear guidance, commitment, and regulations on tourism villages in Sleman Regency. However, at the organizational level, this tourism village is not solid enough and the commitment of members needs to be emphasized. Meanwhile, at the individual level, the synergy of the older generation and young generation must be strengthened. The younger generation needs to have ideas that are in line with the digital era.

Keywords: *tourism village, institutional capacity building, commitment, digital era*

PENDAHULUAN

Pariwisata adalah sebuah sektor yang terus berkembang seiring dengan peningkatan kemampuan ekonomi masyarakat. Pada saat yang sama, pariwisata juga bisa menjadi sarana bagi peningkatan ekonomi bagi masyarakat di daerah tujuan wisata. Dengan demikian, terjadi hubungan dua arah di antara keduanya.

Menurut UU No. 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisata, definisi wisata yaitu berbagai macam kegiatan wisata yang didukung oleh berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan masyarakat, pengusaha, Pemerintah dan Pemerintah Daerah. Sementara itu, Wisata adalah kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang dengan mengunjungi tempat tertentu untuk tujuan rekreasi, pengembangan pribadi atau mempelajari keunikan daya tarik wisata yang dikunjungi dalam jangka waktu sementara.

Saat ini objek wisata yang menjadi tujuan wisata juga mengalami perubahan. Hal-hal yang pada masa lalu tidak menjadi perhatian wisatawan, kini menjadi sesuatu yang dicari. Salah satu jenis wisata yang mendapat perhatian masyarakat adalah berwisata ke Desa Wisata. Menurut Priasukmana & Mulyadin (2001), Desa Wisata merupakan suatu kawasan pedesaan yang menawarkan keseluruhan suasana yang mencerminkan keaslian pedesaan baik dari

kehidupan sosial ekonomi, sosial budaya, adat istiadat, keseharian, memiliki arsitektur bangunan dan struktur tata ruang desa yang khas, atau kegiatan perekonomian yang unik dan menarik serta mempunyai potensi untuk dikembangkannya berbagai komponen kepariwisataan, misalnya atraksi, akomodasi, makanan-minuman, cinderamata, dan kebutuhan wisata lainnya.

Desa wisata biasanya berupa kawasan pedesaan yang memiliki beberapa karakteristik khusus yang layak untuk menjadi daerah tujuan wisata. Di kawasan ini, penduduknya masih memiliki tradisi dan budaya yang relative masih asli. Selain itu, beberapa faktor pendukung seperti makanan khas, sistem pertanian dan sistem sosial turut mewarnai sebuah kawasan desa wisata. Di luar faktor-faktor tersebut, sumberdaya alam dan lingkungan alam yang masih terjaga merupakan salah satu faktor penting dari sebuah kawasan desa wisata.

Kabupaten Sleman Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki perhatian yang besar pada pengembangan Desa Wisata di wilayahnya. Hal ini dilandasi beberapa pertimbangan. Pertama, banyaknya potensi yang dimiliki oleh desa-desa di Kabupaten Sleman untuk bisa dikembangkan menjadi Desa Wisata. Kedua, infrastruktur untuk pengembangan desa wisata sudah relatif memadai. Ketiga, adanya potensi ekonomi yang besar mengingat Yogyakarta adalah tujuan populer bagi wisatawan dalam negeri maupun luar negeri. Keempat, sudah adanya kesiapan masyarakat atau sumber daya manusia dalam mengembangkan Desa Wisata.

Dinas Pariwisata Kabupaten Sleman terus berupaya meningkatkan kualitas dan kuantitas desa wisata. Secara kualitas, desa wisata yang ada didampingi, dikembangkan, dievaluasi serta diklasifikasi dari tingkat terendah sampai tertinggi. Klasifikasi desa wisata adalah sangat mandiri, mandiri, berkembang, tumbuh dan desa wisata yang perlu ditinjau lagi keberadaannya. Secara kuantitas, pemerintah terus menjajagi dibukanya sebuah desa menjadi desa wisata. Pada tahun 2019 telah terbentuk 47 Desa Wisata di Kabupaten Sleman. Jumlah ini meningkat dari angka sebelumnya baru 31 Desa Wisata. Bertambahnya jumlah Desa Wisata menjadi modal untuk meningkatkan kunjungan wisatawan. Pemerintah Kabupaten Sleman menargetkan 10 juta kunjungan wisata di 2019 ini (Lufityanti, 2019)

Pemerintah Kabupaten Sleman terlihat tidak ingin latah dalam mengemngankan Desa Wisata. Hal ini terlihat dari adanya upaya untuk menggali keunikan atau kekhasan masing-masing Desa Wisata. Keunikan menjadi penting supaya antara desa wisata yang satu dengan desa wisata yang lain terdapat ciri pembeda dan dan supaya di antara Desa Wisata tidak saling bersaing secara frontal. Kendati sama-sama terdapat di lereng gunung Merapi, misalnya, maka di antara desa wisata yang ada harus memiliki *uniqueness* tersendiri.

Desa Wisata Kadisobo II, Trimulyo, Sleman adalah salah satu desa wisata yang sudah berdiri sejak tahun 2007. Wilayah Desa Kadisobo II tergolong unik karena dikelilingi oleh hamparan persawahan dan perkebunan salak yang tampak asri dengan dialiri air jernih dari tiga alur sungai, Kali Bedog, Kali Klegung dan Kali Sempor. Desa Kadisobo II juga merupakan daerah dengan peresapan air yang baik. Karena menjadi daerah peresapan air, maka berbagai jenis tanaman tumbuh subur dan sebagian besar masyarakatnya memanfaatkan kesuburan tanah untuk bertani.

Karena struktur geografisnya yang sangat menarik, maka Desa Kadisobo II bisa dikembangkan menjadi sebuah daerah tujuan wisata. Hal ini yang kemudian menjadikan Kadisobo II sering juga disebut sebagai Desa Wisata Pertanian. Berbagai kelompok masyarakat juga terlibat dalam kegiatan pertanian antara lain Kelompok Lohjinawi (memproduksi pupuk organik dan tanaman sayur organik), Kelompok Tani Ikan (KTI), PKK dan lain-lain.

Keunikan yang ditawarkan oleh desa wisata ini adalah *ecotourism* berbasis pertanian organik. *Ecotourism* yaitu wisata alam yang memiliki tujuan pelestarian lingkungan dan memberikan kesejahteraan pada masyarakat sekitar. Untuk mendukung *ecotourism*, maka

pertanian yang dikembangkan adalah pertanian organik. Saat ini mereka sudah memiliki pupuk organik dan pestisida organik yang digunakan untuk keperluan sendiri maupun dijual luas di masyarakat. Pilihan pada pertanian organik juga mengacu pada tren dunia di mana ada kecenderungan *back to nature*.

Selain wisata pertanian yang sedang ditumbuhkembangkan, ada beberapa jenis wisata berbasis kearifan lokal lainnya yang memiliki potensi untuk dikembangkan, diantaranya berupa wisata budaya. Wisata budaya yang bisa dikembangkan dan dikemas dengan lebih baik adalah kesenian Pek Bung. Kesenian Pek Bung adalah kesenian tradisional asli dari masyarakat Jawa dengan alat musik tradisional dengan mulai klenting sebagai bas dan kendang, bambu bumbung sebagai bas/gong, seruling untuk melodi, kentongan, besi berbentuk garputala, dan juga bunyi-bunyian lain untuk perpaduan irama.

Sebagai desa yang berada di lereng Merapi, di desa ini juga tumbuh subur tanaman salak. Tanaman yang menjadi ikon Sleman ini juga ditanam dengan cara organik. Oleh sebab itu, salak di wilayah ini memiliki kelebihan pada rasa yang enak dan lebih sehat.

Untuk menghadapi penurunan harga Salak yang *oversupply*, pengelola desa wisata membuat inovasi dengan menciptakan makanan Gudeg Salak pada akhir tahun 2018. Mereka membuat tempat makan di kompleks pendopo desa dengan nama “Pawon Pariyem”. Pada saat tulisan ini dibuat, pengelola Desa Wisata sedang menyiapkan jenis gudeg kering karena saat ini baru bisa dibuat gudeg basah. Gudeg basah memiliki daya tahan yang pendek dan akan cepat basi jika tidak segera dikonsumsi.

Kendari sudah ada kemajuan, namun perkembangan Desa Wisata ini belum seperti yang diharapkan. Beberapa hal yang belum digarap misalnya aspek pemasaran. Selama ini, pemasaran masih dilakukan secara tradisional karena hanya melibatkan kontak-kontak pribadi para pengelola desa. Belum ada program pemasaran yang komprehensif yang akan dilaksanakan di desa itu. Bahkan, pemasaran secara *online* yang relatif mudah pun tidak dioptimalkan. Itulah sebabnya, sampai saat ini peringkat desa wisata ini masih dalam kategori berkembang dan belum menjadi Desa Wisata mandiri.

Berdasar penelitian sebelumnya dan berdasar pengamatan, aspek peran serta masyarakat dan kelembagaan menjadi hal yang penting. Sebagian besar pengelola desa wisata cenderung berusia tua. Sebanyak 56,14% responden berusia di atas 50 tahun. Bahkan ada seorang responden yang berusia 68 tahun (Herastuti, Prayudi, Edy, 2017).

Dengan rentang usia yang tinggi dan didominasi generasi tua, bisa mengganggu kelancaran organisasi. Hal ini diakui pula oleh pengelola yang merupakan generasi tua di mana mereka sudah kurang sigap dalam menjalankan organisasi. Mereka berharap ada regenerasi dari generasi muda. Generasi muda memiliki banyak keunggulan seperti lebih luas pergaulan, menguasai teknologi, lebih kreatif dan sebagainya.

Faktor usia ini diduga menjadi salah satu penyebab mengapa mereka kurang mengoptimalkan komunikasi pemasaran melalui media internet. Kondisi web saat ini suspend. Hal ini tentu tidak kondusif untuk perkembangan desa wisata. Demikian pula dengan optimalisasi penggunaan media sosial, pada umumnya akan lebih aktif dan kreatif jika dilakukan oleh generasi muda.

Selain itu, model pembinaan desa wisata sebaiknya berkesinambungan dan berupa pendampingan. Penguatan kapasitas kelembagaan perlu dilakukan. Masyarakat amat membutuhkan pendampingan karena mengelola desa wisata yang memiliki konsekuensi ekonomi ternyata merupakan hal yang relatif baru bagi mereka. Desa wisata mutlak perlu dikelola secara profesional dan jauh dari kesan amatir. Diharapkan hal ini akan berimbas pada pelayanan dan kepuasan wisatawan yang berkunjung.

Ada banyak definisi mengenai kapasitas. Annely Milen mendefinisikan kapasitas sebagai kemampuan individu, organisasi atau sistem untuk menjalankan fungsi sebagaimana mestinya secara efektif, efisien dan terus-menerus (2004). Di dalamnya, ada tiga hal yang tersusun dan membentuk kekuatan lembaga. Sedangkan Morgan merumuskan pengertian kapasitas sebagai kemampuan, keterampilan, pemahaman, sikap, nilai-nilai, hubungan, perilaku, motivasi, sumber daya, dan kondisi-kondisi yang memungkinkan setiap individu, organisasi, jaringan kerja/sector, dan sistem yang lebih luas untuk melaksanakan fungsi-fungsi mereka dan mencapai tujuan pembangunan yang telah ditetapkan dari waktu ke waktu.

Pengembangan kapasitas juga menjadi perhatian dari *United Nations Development Programs* (UNDP) dengan menyusun sebuah modul dengan nama *Development Capacity: A UNDP Premier*. Hal ini dilandasi keyakinan bahwa saat ini ada kesepakatan yang muncul dalam komunitas pengembangan bahwa pengembangan kapasitas adalah mesin pengembangan manusia. Dalam menghadapi ekonomi saat ini, krisis iklim dan pangan, negara-negara berkembang dan kapasitas masyarakat untuk merancang dan menerapkan strategi yang meminimalkan dampak yang ditimbulkan oleh krisis ini akan tetap penting untuk mempertahankan kemajuan menuju pencapaian tujuan pembangunan termasuk MDGs.

Pengembangan kapasitas dimulai dari prinsip bahwa oranglah yang paling diberdayakan untuk mewujudkan potensi penuh mereka ketika sarana pembangunan berkelanjutan dihasilkan dan dikelola secara kolektif oleh mereka

Tapi apa sebenarnya yang dimaksudkan dengan pengembangan kapasitas? Kebingungan seputar istilah ini tampaknya telah tumbuh bersama popularitasnya. Bagi sebagian orang, pengembangan kapasitas dapat berupa upaya untuk mengajar seseorang melakukan sesuatu, atau melakukannya dengan lebih baik. Bagi yang lain, itu mungkin tentang menciptakan institusi baru atau memperkuat yang lama. Beberapa melihat pengembangan kapasitas sebagai fokus pada pendidikan dan pelatihan, sementara yang lain mengambil pandangan luas tentang hal itu sebagai peningkatan hak individu, akses atau kebebasan.

Apa yang menjadi barometer pengembangan kapasitas? UNDP mengidentifikasi tiga poin di mana kapasitas tumbuh dan dipelihara: dalam lingkungan yang mendukung, dalam organisasi dan di dalam individu. Ketiga level ini saling memengaruhi dengan cara yang secara cair kekuatan masing-masing tergantung dan menentukan, kekuatan yang lain.

Lingkungan yang mendukung adalah sistem sosial yang luas di mana orang dan organisasi berfungsi. Ini mencakup semua aturan, hukum, kebijakan, hubungan kekuasaan, dan norma sosial yang mengatur keterlibatan warga negara. Ini adalah lingkungan yang memungkinkan yang menetapkan ruang lingkup keseluruhan untuk pengembangan kapasitas.

Tingkat organisasi: mengacu pada struktur internal, kebijakan, dan prosedur yang menentukan efektivitas organisasi. Di sinilah manfaat lingkungan yang memungkinkan diterapkan dan sekumpulan individu berkumpul. Semakin baik sumber daya dan keterpaduan elemen-elemen ini, semakin besar potensi peningkatan kapasitas.

Di tingkat individu: adalah keterampilan, pengalaman dan pengetahuan yang memungkinkan setiap orang untuk melakukan. Beberapa di antaranya diperoleh secara formal, melalui pendidikan dan pelatihan, sementara yang lain datang secara informal, melalui melakukan dan mengamati. Akses ke sumber daya dan pengalaman yang dapat mengembangkan kapasitas individu sebagian besar dibentuk oleh faktor-faktor organisasi dan lingkungan yang dijelaskan di atas, yang pada gilirannya dipengaruhi oleh tingkat pengembangan kapasitas pada setiap individu (Wignaraja, 2009)

Grindle (1997) yang menyatakan bahwa pengembangan kapasitas sebagai *ability to perform appropriate task effectively, efficiently and sustainable*. Bahkan Grindle menyebutkan

bahwa pengembangan kapasitas mengacu kepada improvement in the ability of public sector organizations. Keseluruhan definisi di atas, pada dasarnya mengandung kesamaan dalam tiga aspek sebagai berikut: 1) bahwa pengembangan kapasitas merupakan suatu proses, 2) bahwa proses tersebut harus dilaksanakan pada tiga level/tingkatan, yaitu individu, kelompok dan institusi atau organisasi, dan 3) bahwa proses tersebut dimaksudkan untuk menjamin kesinambungan organisasi melalui pencapaian tujuan dan sasaran organisasi yang bersangkutan.

Hasil penelitian lain dalam hal penguatan kelembagaan pada petani tebu menunjukkan bahwa kelembagaan petani umumnya masih dijalankan dengan mengedepankan kepentingan sekelompok orang atau kelompok tertentu. Padahal penguatan kelembagaan diharapkan dapat meningkatkan akses petani terhadap kelembagaan. Penguatan kelembagaan dilakukan dari aspek organisasi, sumberdaya, pelayanan, dan jaringan. Hasil penelitian itu menyarankan dibangunnya sinergi antarkelembagaan petani tebu dengan menghilangkan ego sektoral antar kelembagaan agar relasi antar lembaga petani dapat berjalan. Di samping itu diperlukan dukungan penguatan dari pemerintah, swasta maupun instansi terkait untuk meningkatkan kinerja kelembagaan petani tebu (Yuniati, Susilo, Albayumi, 2017).

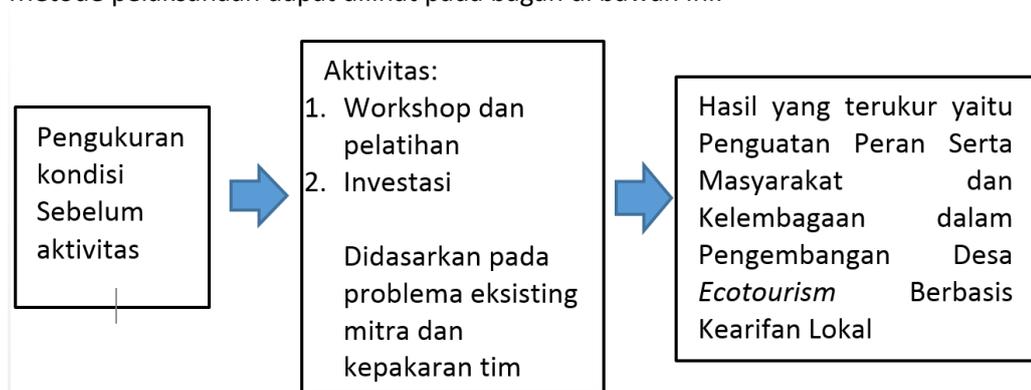
METODE PENELITIAN

Pelaksanaan program ini menggunakan perpaduan antara aktivitas dan investasi. Aktifitas yang dilakukan yaitu, *workshop Komunikasi orgnaisai dan leadership, Best practises sharing session*, Komunikasi pemasaran dan branding, cara bertani organik dan pembuatan pupuk organik dan branding desa *ecotourism* berbasis online

Sementara itu, investasi dilakukan karena untuk mencapai target yang telah ditentukan memerlukan peralatan pendukung. Berdasarkan pengamatan, sebagai salah satu destinasi wisata *ecotourism*, lingkungan belum cukup tertata dan asri. Hal ini tentunya bertentangan dengan branding yang akan dikembangkan. Selain itu, desa ini juga belum mengakomodasi kebiasaan wisatawan saat ini untuk melakukan *selfie*. Seperti sudah dipaparkan pada bagian sebelumnya, saat ini banyak tempat wisata yang dipopulerkan oleh masyarakat melalui *sharing* di media sosial. Oleh karena itu, penataan lingkungan yang mengakomodasi kebiasaan era digital.

Perpaduan antara aktifitas dan workshop masih akan diikuti dengan pendampingan kepada kelompok untuk memastikan bahwa mitra melaksanakan apa yang menjadi materi pelatihan dalam workshop dan untuk memastikan terjadinya peningkatan produksi yang disebabkan oleh meningkatnya pengenalan masyarakat atas batik produksi mitra.

Metode pelaksanaan dapat dilihat pada bagan di bawah ini:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Desa Wisata Kadisobo sudah dicanangkan lebih dari 10 tahun sebagai desa wisata. Sebagai sebuah “produk” sebenarnya desa ini memiliki banyak daya tarik. Apalagi pemerintah kabupaten memberi support dan pendampingan yang berkelanjutan. Pemkab memiliki keyakinan bahwa sektor wisata melalui pengembangan desa wisata akan menjadi salah satu sektor yang memberi kontribusi pada pendapatan daerah. Hal ini tentunya akan meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat di wilayah tersebut.

Desa ini juga sebenarnya cukup beruntung karena beberapa kali menjadi mitra bagi perguruan tinggi baik dalam kegiatan penelitian maupun pengabdian pada masyarakat. Melalui kegiatan seperti ini, tentunya masyarakat mendapatkan banyak keuntungan baik material maupun nonmaterial. Beberapa hasil dari kerja sama tersebut memang saat ini masih ada dan memberi manfaat.

Desa ini juga memiliki branding yang unik, yakni desa ekowisata berbasis pertanian organik. Pertanian organik adalah pertanian yang memberi kelangsungan alam yang lestari dengan tidak menggunakan bahan-bahan kimia. Branding ini sebenarnya cukup unik sebagai unique selling proposition dan berbeda dengan desa-desa wisata yang lain. Masyarakat desa tidak perlu mengada-adakan lagi untuk membentuk desa mereka sebagai desa ekowisata, yang perlu dilakukan hanya mengubah pemahaman dan kebiasaan bertani menjadi bersifat organik.

Namun, sampai saat ini desa wisata ini belum memiliki kemajuan yang signifikan. Simpulan ini paling tidak didapatkan dari tidak adanya peningkatan jumlah pengunjung dan tidak naiknya peringkat desa wisata dengan menggunakan penilaian dari Dinas pariwisata kabupaten Sleman.

Memang, seperti sudah dipaparkan pada bagian pendahuluan bahwa desa ini memiliki inovasi dengan menyediakan kuliner gudeg salak. Ini adalah terobosan yang baik karena kuliner adalah salah satu alasan wisatawan mengunjungi suatu tempat. Pada saat inovasi ini diluncurkan, banyak mendapat liputan dari media baik media cetak maupun media online. Namun, *endurance* pengelola akan dibuktikan seiring dengan waktu yang berjalan.

Berikut ini dipaparkan tiga parameter dari penguatan kapasitas lembaga yang diambil dari UNDP yaitu lingkungan yang mendukung, organisasi dan di dalam individu. Ketiganya saling interdependensi atau saling mempengaruhi satu sama lain dan bukan sesuatu yang terpisah-pisah.

Level lingkungan

Lingkungan di sini diartikan sebagai lingkungan fisik dan sistem sosial yang luas di mana orang dan organisasi berfungsi. Regulasi, hubungan kekuasaan dan norma sosial yang ada akan mempengaruhi kapasitas lembaga.

Desa ini memiliki lokasi yang strategis dan mudah dijangkau. Dalam lingkup yang lebih besar, Yogyakarta sebagai propinsi di mana desa wisata ini berada, menjadi salah satu destinasi wisata yang penting. Setiap tahun, jutaan wisatawan baik domestik maupun asing mengunjungi propinsi Yogyakarta.

Tren orang untuk berwisata meningkat seiring dengan membaiknya perekonomian dan disupport oleh teknologi komunikasi dan transportasi. Aplikasi travel berbasis online menjadi salah satu pendorong banyaknya wisatawan. Pilihan akomodasi dan transportasi bisa diakses sendiri oleh calon wisatawan dari perangkat gawai yang dimiliki. Mereka juga bisa membandingkan layanan dan harga dari satu provider ke provider yang lain sehingga bisa memilih yang paling kompetitif. Tidak berlebihan jika saat ini dikatakan bahwa berwisata sudah menjadi salah satu budaya baru di Indonesia. Wisata tidak harus dilakukan pada libur panjang,

tetapi bisa memanfaatkan long weekend yang disediakan pemerintah untuk bepergian.

Masih didukung dengan teknologi komunikasi, wisatawan juga lebih leluasa mengabadikan diri dan objek wisata. Hal ini tidak dapat dilakukan pada masa lalu karena belum masifnya teknologi fotografi dan tiadanya media untuk berbagi foto. Kini selfie menjadi sebuah keharusan bagi wisatawan. Pengelola wisata juga berbenah menyediakan spot-spot yang instagramable.

Dengan lokasi yang strategis, hanya 3 kilometer dari Jalan Raya Magelang-Yogyakarta, semestinya desa Wisata Kadisobo bisa menarik banyak wisatawan. Namun kenyataannya jumlah wisatawan masih rendah.

Kepala Dinas Pariwisata Kabupaten Sleman menyatakan bahwa bagi Sleman, perlu upaya keras untuk menarik wisatawan. Sleman tidak memiliki pantai, dan hanya memiliki gunung. Lebih mudah memasarkan pantai karena ia merupakan “produk jadi”, tinggal ditambah dengan fasilitas pelengkap saja. Namun untuk Sleman, diperlukan kreatifitas tersendiri. Apalagi, untuk desa-desa wisata yang berada di lereng selatan gunung Merapi, mereka memiliki potensi yang seragam. Hanya desa yang bisa memiliki keunikan dan ciri pembeda saja yang akan diminati oleh wisatawan.

Dukungan dari Dinas Pariwisata sudah banyak dilakukan. Pendampingan dan promosi terus upayakan oleh Dinas. Pemerintah juga secara berkala mengadakan penilaian terhadap desa-desa wisata yang ada di Kabupaten Sleman. Pemeringkatan dilakukan untuk menentukan jenis pembinaan yang harus dilakukan. Yang paling ideal adalah kategori mandiri karena mereka bisa mengembangkan diri dan tidak tergantung penuh kepada pemerintah.

Pada Bulan November 2018, Pemerintah Kabupaten Sleman, Daerah menggelar Festival Desa Wisata 2018. Sebanyak 31 desa mengikuti festival ini tapi setelah dinilai hanya 24 desa yang berhak mengikuti tahap selanjutnya. Dalam festival itu, dari 24 desa yang lolos seleksi, 8 masuk kategori tumbuh, 7 kategori berkembang, dan 9 kategori mandiri (Dinas Pariwisata Sleman, 2018). Dari penilaian itu, Desa Wisata Kadisobo tidak masuk sebagai pemenang.

Dari sisi penguatan kapasitas, ada upaya dari regulasi dan kebijakan untuk terus mendorong kemajuan desa wisata. Pada tahun 2016, jumlah desa wisata yang mandiri hanya berjumlah 2 saja. Hal ini mengindikasikan adanya mekanisme yang berjalan sekaligus menunjukkan adanya kekurangan dalam pengelolaan desa Wisata Kadisobo.

Level organisasi

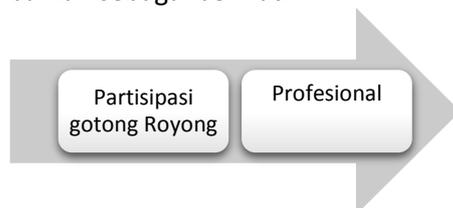
Lapisan ini mengacu pada struktur internal, kebijakan, dan prosedur yang menentukan efektivitas organisasi. Untuk menjadi desa wisata yang profesional, diperlukan sebuah organisasi yang memungkinkan pembagian kerja yang efektif. Seluruh sumber daya yang ada dipadukan di sini untuk memperbesar potensi peningkatan kapasitas.

Meskipun organisasi sudah dibentuk, tetapi aturan main atau kebijakan belum banyak diatur. Regulasi perlu untuk dibuat dengan sifat yang antisipatif dan bukan berdasar pada problem yang muncul. Regulasi sebaiknya disusun di awal sehingga aturan main menjadi jelas. Siapa melakukan apa harus disusun untuk kejelasan sebuah tanggung jawab.

Organisasi disusun sesuai dengan kebutuhan. Kelengkapan organisasi juga demikian. Desa wisata ini melayani wisata minat khusus seperti trekking sungai, kesenian, outbond, dan kuliner. Wisata edukasi juga dikembangkan misalnya dengan praktek pengolahan pertanian organik dan praktek pengolahan gudeg salak. Pengunjung bisa melakukan wisata dengan menginap atau tanpa menginap. Untuk wisatawan yang menginap, sudah disediakan homestay di rumah penduduk. Hal-hal yang menjadi bisnisnya sebaiknya dipahami dan direspon dengan membangun sebuah organisasi dan regulasi yang memadai.

Desa wisata tidak bisa dikelola dengan cara serabutan. Setiap bagian harus melakuka

apa yang menjadi tugasnya dan bekerja dalam sebuah jaringan yang saling interdependensi. Saat ini tampaknya, pengelola sedang menyesuaikan diri dari kultur tradisi menjadi profesional. Seperti dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. Model Perubahan Partisipasi

Gambar di atas menunjukkan bahwa masih ada kultur gotong royong yang tersisa di desa wisata. Kultur ini bukannya jelek, melainkan belum mengarah pada sesuatu yang lebih profesional. Gotong royong adalah tindakan suka rela untuk membantu pihak lain dan bekerja sama dengan paksaan berupa sanksi sosial. Tidak ada upah dalam gotong royong selain bahwa ia akan mendapat bantuan yang sama dengan apa yang pernah dilakukan.

Organisasi profesional mempersyaratkan adanya kewajiban bagi tiap anggota berdasarkan posisinya. Ini adalah sebuah keharusan dan bukan tindakan sukarela. Menjadi desa wisata berarti menjadi pemain dalam bisnis pariwisata yang menawarkan kesenangan dan kenyamanan kepada penggunanya. Para pengelola harus komit dan mengesampingkan kepentingan pribadinya. Namun organisasi akan memberikan reward berupa materi dan kesejahteraan bagi pengelola dan anggota.

Level individual

Tingkatan ini krusial untuk menentukan kemajuan desa wisata karena menjadi mesin penggerak dari seluruh aktivitas di desa wisata. Data menunjukkan bahwa pengurus desa wisata sebanyak 28 orang. Dari keseluruhan pengurus 16 orang berjenis kelamin laki-laki dan 12 orang berjenis kelamin perempuan. Angka ini agak menunjukkan perimbangan komposisi berdasar jenis kelamin. Akan tetapi, jika ditelusuri lebih jauh ternyata para pengurus inti—seperti ketua, sekretaris, bendahara—diduduki oleh laki-laki, sementara perempuan banyak berada di sektor pendukung seperti pengelola *guest house* dan *kuliner*.

Dari sisi pendidikan, sebagian besar responden memiliki pendidikan setingkat SLTA, yakni 18 orang. Sebanyak 8 orang pendidikan S1. Ada pun sisanya berpendidikan SD dan SLTP. Pada dasarnya komposisi berdasarkan pendidikan terlihat cukup berimbang atau bisa dibilang mereka cukup berpendidikan untuk mengelola sebuah desa wisata.

Namun komposisi responden menampakkan persebaran yang berbeda jika dilihat dari usia atau umur pengelola, seperti ada pada tabel di bawah ini:

Tabel 1. Distribusi Frekuensi Pengelola Berdasarkan Usia

No	Usia	F	%
1	18—30	10	35,72
2	31—40	2	7,14
3	41—50	2	7,14
4	51—60	8	28,57
5	61—....	6	21,43
	Jumlah	28	100

Sumber: Data Primer

Komposisi berdasar usia nampak seperti “terbelah” antara generasi muda dan generasi tua, dan cenderung lebih dominan di usia tua. Pengelola yang tertua diketahui berusia 67 tahun dan yang termuda berusia 18 tahun. Ketua diduduki oleh warga yang berusia muda (di bawah 30 tahun), namun memang dalam keseharian memiliki kesibukan pada bisnis pribadinya. Sebagai solusi, di lapangan ketua didampingi oleh Kepala Dukuh yang merupakan senior dari desa wisata ini. Kepala dukuhlah yang menginisiasi didirikannya Desa Wisata beserta kelembagaannya.

Usia bukan sekedar jumlah angka, namun akan berkorelasi pada banyak hal. Usia muda identik dengan kedinamisan dan kreatifitas. Hal seperti ini penting dalam pengelolaan desa wisata, sebab pariwisata adalah bisnis kenyamanan. Sementara generasi yang lebih senior memiliki kelebihan pada kearifan dan kebijaksanaan.

Dominasi pada generasi tua tampak berkaitan dengan bagaimana desa wisata ini memasarkan dirinya. Untuk bisa melakukan kegiatan pemasaran diperlukan terobosan dan konsistensi dalam pelaksanaan. Pada dasarnya pemasaran adalah sebuah kegiatan untuk memberikan layanan yang menghasilkan kepuasan terhadap pengunjung.

Pemasaran yang dilakukan perlu untuk sejalan dengan tren pemasaran digital. Di media digital-lah calon wisatawan berada. Melalui pemasaran digital maka komunikasi jarak jauh yang dulu butuh biaya mahal, kini menjadi jauh lebih murah bahkan gratis. Era digital telah menciptakan sebuah ruang baru, ruang digital, yang memberikan kesempatan yang sama untuk semua orang untuk berbisnis.

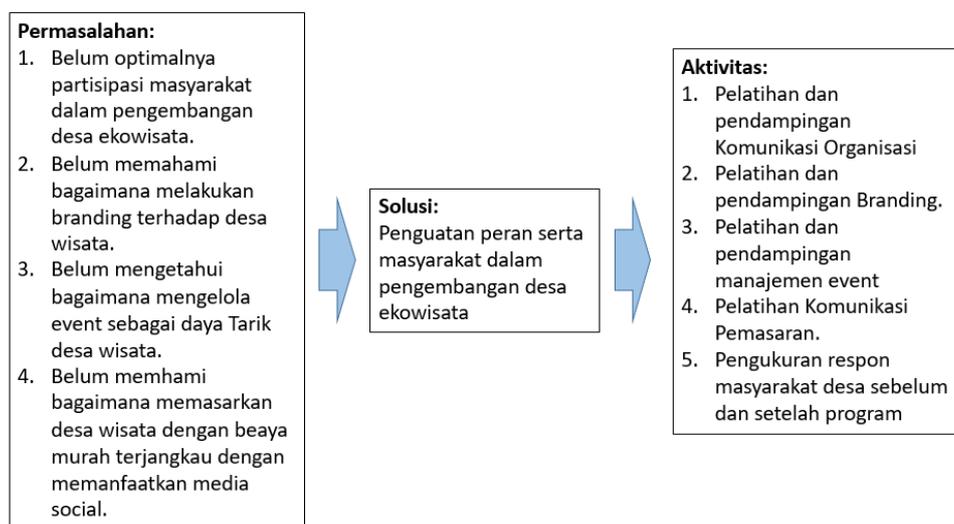
Kesempatan untuk mengoptimalkan pemasaran digital belum dilakukan. Media sosial dan website yang telah dimiliki tidak digunakan. Hal ini berkaitan dengan usia pengelola di mana ada korelasi antara generasi dengan penggunaan teknologi (Prenski, 2001).

Sebenarnya di era internet, pengelola dimudahkan dengan adanya media sosial. Namun media sosial juga perlu dirawat dan dipelihara agar lebih menarik perhatian dan menjangkau khalayak luas. Fasilitas-fasilitas yang ada belum semua dimanfaatkan sehingga masih mirip dengan akun personal yang tidak berkepentingan bisnis. Untuk kepentingan bisnis, media sosial juga perlu diiklankan secara profesional.

Desa wisata Kadisobo belum memiliki *marketing tool* seperti logo, spot *selfie*, ikon desa dan sebagainya. Kegemaran ber-*selfie* para pengunjung tidak boleh diabaikan dan justru perlu diakomodir dengan membuat spot *selfie* yang ikonik. *Marketing tool* juga bisa dilakukan melalui hal lain, tergantung kreatifitas pengelola.

Dari sisi media, belum ada sebuah perencanaan media yang jelas. Bahkan tidak ada pendanaan untuk hal ini. Semua media yang dipakai saat ini masih bersifat sporadis dan belum didasarkan pada sebuah perencanaan yang matang. Tetapi, satu hal yang perlu dicatat adalah bahwa desa wisata ini mulai menarik perhatian media lokal dan juga pelaku industri wisata di Yogyakarta.

Adapun luaran dilaksanakan dalam rangka meningkatkan penguatan peran serta masyarakat dan kelembagaan dalam pengembangan desa *ecotourism* berbasis kearifan lokal. Seluruh kegiatan berada di bawah koordinasi ketua pengusul, namun untuk memudahkan pelaksanaan kegiatan, ditunjuk *person in charge* (PIC) pada masing-masing aktivitas. Anggota yang tidak sedang menjadi PIC pada suatu aktivitas akan membantu aktivitas tersebut. Sementara ketua pengusul akan terus mengoordinasikan, mengarahkan dan memantau serta mengevaluasi setiap kegiatan.



Gambar 3. Bagan Rencana Kerja dan Rasionalisasinya

Secara lebih rinci, pendekatan tersebut diuraikan dalam kegiatan-kegiatan di bawah ini.

1) Pelatihan dan pendampingan Komunikasi Organisasi

Pelatihan diarahkan untuk penguasaan konsep dan ketrampilan praktis

No	Materi	Bentuk Kegiatan	Luaran
1	Pelatihan dan pendampingan Komunikasi Organisasi Efektif	Workshop dan Praktek	Jumlah peserta yang paham manajemen desa wisata
2	Pelatihan dan pendampingan <i>Branding</i> desa ekowisata	Workshop dan Praktek	Brand desa wisata sebagai unsur pembeda
3	Pelatihan dan pendampingan manajemen event	Workshop dan Praktek	Semakin banyak event sebagai atraksi wisata untuk menarik wisatawan
4	Pelatihan dan pendampingan Komunikasi Pemasaran berbasis online	Workshop dan Praktek	Prayudi

Partisipasi Mitra

Dalam kegiatan ini, mitra adalah pihak yang berperan aktif sebagai:

- 1) Rekan tim pelaksana dalam merancang semua program kegiatan
- 2) Peserta dalam pelatihan
- 3) Mitra kritis yang memberi masukan untuk perbaikan dan peningkatan kinerja program.
- 4) Pelaksana utama dalam semua aktivitas
- 5) Penjaga dan penjamin keberlangsungan (*continuity*) kegiatan ini

Target program ini adalah pemahaman pihak mitra akan arti penting manajemen desa ekowisata, bagaimana mengelola event sebagai atraksi wisata, branding dan komunikasi pemasaran produk dan dihasilkannya produk media promosi, khususnya melalui media online. Hal ini untuk mendukung komunikasi pemasaran mitra yang lebih baik lagi. Pemasaran yang baik akan meningkatkan jumlah produksi sehingga berimplikasi pada kenaikan penghasilan anggota kelompok.

Bagaimana pun, jika kualitas produk tidak dikomunikasikan atau disampaikan kepada masyarakat, maka masyarakat tidak akan pernah tahu. Komunikasi perlu dirancang dengan sistematis, terarah dan terencana agar mendapat respon yang positif dari masyarakat sebagai target market.

SIMPULAN

Hasil Pelaksanaan pengabdian menunjukkan bahwa penguatan kapasitas kelembagaan di Desa Wisata Kadisobo memiliki kelebihan pada level lingkungan dan memiliki kelemahan pada level organisasi dan individu. Dengan hasil pemetaan seperti ini, sebenarnya proses pembenahan akan lebih mudah dilakukan.

Dinas Pariwisata yang banyak memberikan dukungan perlu terus dioptimalkan. Dinas sudah berhasil mengantarkan 8 desa wisata menjadi desa wisata yang mandiri. Dengan pencapaian ini, tentunya akan mengubah wajah desa sekaligus meningkatkan kesejahteraan warganya. Jaringan dengan *stakeholders* yang lain perlu untuk terus diusahakan. Tidak ada sebuah pemasaran yang dapat dilakukan tanpa menjalin relasi yang baik.

Sementara itu, kelemahan di level organisasi dan individu menunjukkan bahwa perlunya pembenahan internal. Kaderisasi organisasi amat diperlukan dan sebaiknya digerakkan oleh generasi muda. Perlu ada keyakinan pada generasi muda bahwa pengembangan desa wisata bisa menjadi salah satu jalan meningkatkan kesejahteraan mereka. Oleh karena itu, sebaiknya pengurus fokus mengelola desa wisata agar didapatkan konsistensi dalam usaha. Berdasar best practice yang dilakukan oleh Desa Wisata yang sudah mandiri, di desa tersebut ada generasi muda yang mau menjalankan desa wisata dengan penuh totalitas.

Temuan ini sejalan dengan dasar pemikiran pengembangan kapasitas yang disampaikan oleh UNDP. Di sini berlaku prinsip bahwa oranglah yang paling diberdayakan untuk mewujudkan potensi penuh mereka ketika sarana pembangunan berkelanjutan dihasilkan dan dikelola secara kolektif.

REFERENSI

- Annelly Milen, 2004, *Pegangan Dasar Pengembangan Kapasitas*, Pondok Pustaka Jogja, Yogyakarta
- Grindle, M.S., (editor), 1997, *Getting Good Government: Capacity Building in the Public Sector of Developing Countries*, MA: Harvard Institute for International Development. Boston
- Herastuti, Hety, Prayudi, Muhammad Edy Susilo, 2016, *Pengembangan Ecotourism Desa Wisata Dengan Pendekatan Stakeholder Engagement Di Kabupaten Sleman*, Laporan Penelitian, UPN “Veteran” Yogyakarta
- Lufityanti, Gaya, 2019, *Bertambah Signifikan, Desa Wisata di Sleman Kini Berjumlah 47*, <https://jogja.tribunnews.com/2019/03/13/bertambah-signifikan-desa-wisata-di-sleman-kini-berjumlah-47> diakses Juni 2019
- Moleong, Lexy, 2017, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)*, Remaja Rosda Karya, Bandung
- Nazir, Moh, 2011, *Metode Penelitian*, Galia Indonesia, Jakarta
- Priasukmana, S, Mulyadin, R. M. (2001). *Pembangunan Desa Wiasata: Pelaksanaan Undang-Undang Otonomi Daerah*, Info Sosial Ekonomi, vol 2, No. 1, 2001.
- Prenski, Marc, 2001, *Digital Natives, Digital Immigrants, On the Horizon*, MCB University Press, Vol. 9 No. 5, October 2001
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta: Bandung
- Undang-undang No. 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisata
- Wignaraja, Kanni (editor), 2009, *CAPACITY DEVELOPMENT: A UNDP PRIMER*, United Nations Development Programme Bureau for Development Policy Capacity Development New York
- Yuniati, Sri, Djoko Susilo, Fuat Albayumi, *Penguatan Kelembagaan Alam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Petani Tebu, Prosiding Seminar Nasional dan Call For Paper Ekonomi dan Bisnis (SNAPER-EBIS 2017), Jember, 27-28 Oktober 2017*

PEMANFAATAN LAHAN PEKARANGAN DENGAN IRIGASI LIMPAHAN AIR PAM UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI DESA MONGGOL, KECAMATAN SAPTOSARI, KABUPATEN GUNUNGGIDUL, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

Purbudi Wahyuni, Didi Saidi, Olga Sisca Novaryan Scandisktia
Univeritas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta
Purbudiwahyuni11@gmail.com , didisaidi@yahoo.com , olgasisca@gmail.com

ABSTRACT

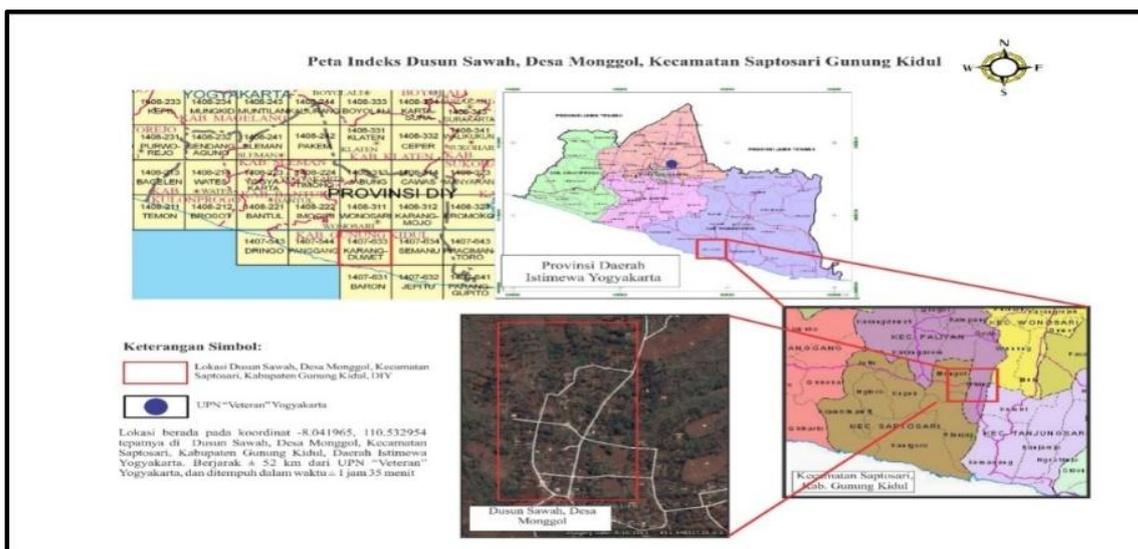
This service is continuous which aims to realize the Food Independent Village in the Monggol Village, Saptosari District, Gunungkidul Regency by utilizing PAM water so as to make the living standard of the Monggol Village people prosper. Therefore, this service is trying to improve the agricultural and economic conditions in the Monggol Village by maximizing the potential contained in the village for the creation of a prosperous community through the Food Independent Village. It is hoped that by providing knowledge to the public about the methods for utilizing PAM water runoff irrigation will change the mindset of the community regarding effective and efficient farming systems. Land is an important aspect of life. The ability of a land to carry out its functions can describe the quality of a land. The quality can increase or decrease as long as the factors inherent and dynamic take place. This research was conducted to determine the characteristics, soil quality index, and distribution on various land uses and slope in Ngelo Kenongo Hamlet, Monggol Village, Saptosari District, Gunungkidul Regency. Soil quality is determined by the calculation of the Soil Quality Index (IKT) which is calculated using the criteria of Mausbach and Seybold (1998), which is adjusted to field conditions. Soil samples are taken based on the land map unit which is an overlay from the land use map and slope map. Soil properties observed were soil texture, volume weight, specific gravity, porosity, actual pH, C-Organic, total N, available P, available K, root depth, and number of microbes. Based on the results of the study, the Soil Quality Index (IKT) was obtained with good criteria (7.69 Ha or 13.56%) on the Tegalan (Flat) and Rainfed Rice Fields (Flat); the medium criteria (37.09 Ha or 65.84%) Rainfed Lowland Slight in the (Sloping), Tegalan (Sloping), Tegalan (land); and low criteria (5.95 Ha or 10.56%) in the PDAM Irrigation Rice Field (Flat). Soil quality distribution map aims to provide information about the distribution of soil quality at the study site.

Keywords: Soil Quality, IKT, Land Use, and Slope

PENDAHULUAN

Desa Monggol, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul merupakan kawasan karst digeopark Gunung Sewu. Pada kawasan tersebut tersimpan sumber air melimpah, tetapi pada muka air tanah yang dalam sehingga timbul permasalahan utama yaitu kekeringan, terutama pada saat musim kemarau. Kekeringan mengakibatkan kurang tersedianya air bersih untuk keperluan sehari – hari dan untuk budidaya pertanian bagi masyarakat. Masyarakat Desa

Monggol dalam memenuhi kebutuhan air biasa mengandalkan system tadah hujan dengan membuat bak – bak penampungan air yang dihubungkan dari atap rumah menggunakan pipa. Sistem pengairan pertanian juga masih mengandalkan musim hujan untuk memulai penanaman yang diharapkan ketika datang musim kemarau produk pertanian sudah dapat dipanen, tetapi dalam system ini petani hanya dapat panen sekali dalam satu tahun.



Gambar 1 Peta Indeks Desa Monggol

Berdasarkan kondisi tersebut pada musim penghujan, air hujan yang jatuh ke daerah karst tidak dapat tertahan di permukaan tanah tetapi akan langsung masuk ke jaringan sungai bawah tanah melalui ponoratauluweg (Suryatmojo,2006). Sumber air di kawasan karst hanya diperoleh dari hujan yang turun dan sungai bawah tanah yang keluar ke permukaan, untuk memenuhi kebutuhan air tersebut masyarakat menggunakan air PAM, tetapi belum dimanfaatkan maksimal terutama hanya untuk kebutuhan sehari hari dan belum di manfaatkan untuk budidaya tanaman terutama di lahan pekarangan. Pemanfaatan potensi air PAM dapat dimanfaatkan untuk pemenuhan kebutuhan air masyarakat termasuk untuk pertanian.

Pengabdian ini bersifat berkesinambungan yang bertujuan untuk mewujudkan Desa Mandiri Pangan di Desa Monggol, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul dengan memanfaatkan air PAM sehingga membuat taraf hidup masyarakat Desa Monggol menjadi sejahtera. Oleh karena itu, pengabdian ini mencoba memperbaiki kondisi pertanian dan perekonomian di Desa Monggol dengan memaksimalkan potensi yang terdapat di desa demi terciptanya masyarakat yang sejahtera melalui Desa Mandiri Pangan. Diharapkan dengan memberikan pengetahuan kepada masyarakat mengenai metode Pemanfaatan irigasi limpahan air PAM akan mengubah pola pikir masyarakat tentang system pertanian yang efektif dan efisien.

Sistem ini akan signifikan dampak positifnya dan memenuhi kriteria pembangunan pertanian berkelanjutan karena berbasis organik dan dikembangkan/diarahkan berbasis potensi lokal (sumber daya lokal). Tujuan penerapan system tersebut yaitu untuk menekan seminimal mungkin input dari luar (input/masukan rendah) sehingga dampak negatif sebagaimana disebutkan di atas, semaksimal mungkin dapat dihindari dan berkelanjutan (Supangkat,2009).

Permasalahan di Desa Monggol, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul merupakan kawasan karst hanya diperoleh dari hujan yang turun dan sungai bawah tanah yang

keluar ke permukaan, untuk memenuhi kebutuhan air tersebut masyarakat menggunakan air PAM, tetapi belum dimanfaatkan maksimal terutama hanya untuk kebutuhan sehari-hari dan belum dimanfaatkan untuk budidaya tanaman terutama di lahan pekarangan. Pemanfaatan potensi limbah air PAM dapat dimanfaatkan untuk pemenuhan kebutuhan air masyarakat termasuk untuk pertanian.

KAJIAN TEORI

Prioritas pembangunan

Desa Monggol, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul merupakan kawasan *karst digeopark* Gunung Sewu (UNESCO, 2017). Pada kawasan tersebut tersimpan sumber air melimpah, tetapi pada muka air tanah yang dalam sehingga timbul permasalahan utama yaitu kekeringan, terutama pada saat musim kemarau.

Berdasarkan kondisi tersebut pada musim penghujan, air hujan yang jatuh ke daerah karst tidak dapat tertahan di permukaan tanah tetapi akan langsung masuk ke jaringan sungai bawah tanah melalui ponoratauluweng (Suryatmojo, 2006). Sumber air di kawasan *karst* hanya diperoleh dari hujan yang turun, untuk memenuhi kebutuhan air tersebut masyarakat menggunakan air PAM, tetapi belum dimanfaatkan maksimal terutama hanya untuk kebutuhan sehari-hari dan belum dimanfaatkan untuk budidaya tanaman terutama di lahan pekarangan.

Kekeringan di Daerah Monggol

Menurut Kusumayudha (2018), masalah kandungan bakteri *koli* pada beberapa sungai awah tanah di Gunung Sewu. Dari estimasi neraca air tahunan untuk daerah Gunung Sewu bagian tengah, diketahui simpanan air rata-ratanya lebih dari 200 juta meter kubik per tahun. Padahal kebutuhan air bersih Kabupaten Gunungkidul hanya sekitar 50 juta meter kubik pertahun. Artinya, air bersih yang tidak dimanfaatkan masih sangat terlalu banyak dan disayangkan air ini terbuang percuma ke laut melalui muara-muara sungai bawah tanah di pantai-pantai Ngobaran, Baron, Sili, Sundak, dan Ngungap.

Luahan air di Baron jauh lebih besar. Kualitas airnya masih memenuhi standar baku air bersih dan air minum. Debit rata-rata luahan Baron dalam lima tahun terakhir sekitar 7.500 l/det air yang dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan air minum sekitar 16.000 warga di sekitarnya. Sementara itu warga lain yang tinggal di desa-desa dekat Baron jumlahnya lebih kurang 100.000 orang. Untuk mengatasi permasalahan-permasalahan air di Gunungkidul, harus ada upaya untuk menambah kapasitas pompa (Kusumayudha, 2018).

METODE PENELITIAN

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk mendukung realisasi program PbM, metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode yang dipilih sesuai dengan tujuan yang akan dicapai yaitu: Ceramah, diskusi, pelatihan, praktek dan pendampingan. Ceramah dan diskusi dilaksanakan untuk penyampaian materi secara langsung pada masyarakat oleh narasumber yang kompeten dibidangnya sesuai kebutuhan.

Pelatihan dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan tentang: Pengolahan sampah organik untuk pembuatan kompos/pupuk organik sebagai media tanam dalam budidaya vertikultur. Teknologi budidaya tanaman vertikultur.

Pendampingan juga dilakukan melalui program magang oleh mahasiswa dibawah bimbingan pengelola program PbM dalam proses pembuatan, pembuatan pupuk organik dan pengujian kualitas tanah. Limbah mandi dan cuci dari air PAM, dilakukan filterisasi hasilnya untuk penyiraman.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Realisasi Program Kegiatan Pengabdian bagi Masyarakat (PbM) dengan prioritas pembangunan menggunakan air PAM, untuk dimanfaatkan maksimal terutama untuk kebutuhan sehari-hari dan untuk budidaya tanaman di lahan pekarangan, melalui penerapan teknologi budidaya tanaman secara vertikultur yang akan mengembalikan fungsi air menjadi *green and clean*.

1. Kepakaran Pengabdian

Relevansi Skill Tim, Sinergisme Tim dan Pengalaman Kemasyarakatan Tim Pengusul Dalam rangka meningkatkan Tridharma Perguruan Tinggi, khususnya bidang pengabdian kepada masyarakat, kami sebagai Dosen di Program studi Agroteknologi Fakultas Pertanian UPN "Veteran" Yogyakarta. Sebagai Tim Pengusul, kami mempunyai pengalaman tentang Pengabdian kepada Masyarakat yang terkait selama tiga tahun terakhir antara lain adalah:

- a. Penelitian Kualitas kompos cair dari sampah pasar Giwangan dan pengaruhnya terhadap pertumbuhan tanaman, tahun 2010.
- b. Pengabdian bagi masyarakat di Hargorejo dalam pemanfaatan kotoran sapi untuk biogas dan pupuk organik, tahun 2012.
- c. Nara sumber pembuatan pupuk organik cair pada pelatihan transmigrasi terampil di Balitrans pada tanggal 8 sampai 15 Desember 2010.
- d. Pengabdian Bagi Masyarakat (Pbm) Kelompok Ternak Desa Trimulyo Sleman: Pemanfaatan Urin Sapi, Limbah Buah Dan Sayur Untuk Pembuatan Pupuk Organik Cair (Poc) Berkualitas, LPPM UPN "Veteran" Yogyakarta tahun 2013.
- e. Nara sumber dalam Kegiatan Bimbingan Teknis Pengolahan Limbah Rumah Tangga, Ternak, dan Tanaman untuk warga masyarakat Yogyakarta, Kegiatan Wirausaha Baru Ikm Industri Kecil Ditjen Ikm Kementrian Perindustrian. Tahun 2015.

2. Alat dan Bahan

- a. Pembuatan Bak Penampungan Air PAM
- b. Bahan yang digunakan dalam pembuatan bak penampungan air PAM sangatlah sederhana dan mudah di dapat. Bahan-bahan tersebut antara lain adalah bak penampungan dari plastik, Pipa paralon ukuran 4 dim, Kompos organik, Bioaktivator dll.
- c. Pembuatan kompos (Ember plastik, Plastik lembaran dan tali rapia, Sekop, Sampah organik (limbah pasar), Bioaktivator, pupuk kandang, kapur).
- d. Pembuatan media vertikultur dari bambu/ kayu dll.

3. Cara membuat bak penampungan air PAM

- a. Cari lokasi yang tepat untuk meletakkan bak penampungan air PAM yang tidak jauh dari lahan pekarangan, kemudian dibuat saluran dengan pipa peralon sampai ke lahan dengan memasang kran untuk mengatur masuk dan keluarnya air.

4. Cara membuat kompos

- a. Merajang atau memotong dengan pisau sampah organik menjadi ukuran yang lebih kecil (2 cm)
- b. Memasukan 10 kg potongan limbah organik ke dalam ember plastik
- c. Menambahkan pupuk kandang 5 %, kapur 2 % dan bioaktivator yang sudah diencerkan dengan konsentrasi 2 %
- d. Menutup ember plastik dengan lembar plastik yang sudah dilubangi dan mengikatnya
- e. Membiarkan kompos terombak selama 1 bulan dengan mengaduk setiap 7 hari sekali.
- f. Kompos sudah selesai setelah satu bulan

5. Pemanfaatan kompos media tanam (vertikultur) di lahan pekarangan

Tranfer ketrampilan dari pengabdian ke Desa Monggol, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul sebagai salah satu upaya pemanfaatan lahan dan optimalisasi potensi di lingkungan yang ada.

6. Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program

Masyarakat Desa Monggol, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul sebagai salah satu upaya pemanfaatan lahan dan optimalisasi potensi di lingkungan yang ada menyediakan sumberdaya manusia, bahan berupa kompos organik, tempat/lokasi pembuatan bak air PAM, pembuatan kompos Pemerintahan desa, kecamatan dan kabupaten yang berperan sebagai fasilitator dalam program P_bM dan pengawas dalam pelaksanaan kegiatan.

Tabel 2. Dokumentasi Kegiatan PbM 2019 Realisasi Pelaksanaan Program PbM Penerapan Teknologi Budidaya Tanaman Secara vertikultur di Dusun Sawah, Desa Monggol, Kecamatan Saptosari, Gunungkidul, DIY

No.	JENIS KEGIATAN	REALISASI HARI/TANGGAL	HASIL YANG DICAPAI/CATATAN KEMAJUAN
1.	Koordinasi tim pengabdian UPN dengan pihak Dukuh Dusun Dusun Sawah, Desa Monggol, Kecamatan Saptosari, Gunungkidul, DIY	Sabtu, 08 Septmber 2018	Terciptanya koordinasi antar Tim pelaksana program PbM Program Kegiatan Pengabdian bagi Masyarakat (PbM) dengan prioritas pembangunan menggunakan air PAM, untuk dimanfaatkan maksimal terutama untuk kebutuhan sehari-hari dan untuk budidaya tanaman di lahan pekarangan, melalui penerapan teknologi budidaya tanaman secara vertikultur yang akan mengembalikan fungsi air menjadi <i>green and clean</i> . Disetujuinya pengadaan program PbM dengan keluarnya surat perijinan resmi dari Dusun Sawah, Desa Monggol, Kecamatan Saptosari, Gunungkidul, DIY . Diproleh rekomendasi bahwa wilayah yang tepat untuk program ini adalah di wilayah Pedak Baru, salah satu Dusun Sawah, Desa Monggol, Kecamatan Saptosari, Gunungkidul, DIY dan di wilayah ini rentan miskin, dan telah ada kelompok sadar lingkungan Kelomok Wanita Tani KWT “LESTARI” namun kegiatannya belum optimal.
2.	Rapat koordinasi internal tim pengabdian UPN dengan agenda usulan program PbM	Sabtu, 23 Februari 2019	Perencanaan pengabdian dengan memfokuskan pada terwujudnya desa mandiri pangan dengan pemanfaatan air PDAM
3.	Rapat koordinasi internal tim pengabdian UPN dengan agenda pembahasan rencana usulan program PbM	Senin, 04 Maret 2019	Usulan hibah internal PbM diterima oleh LPPM UPN “Veteran” Yogyakarta

4.	Rapat koordinasi internal tim pengabdian UPN dengan agenda pembahasan mekanisme pelaksanaan program PbM	Selasa, 19 Maret 2019	Disepakati untuk segera tinjau lokasi melaksanakan program PbM dengan diawali sosialisasi pada warga setempat terutama warga yang peduli pada kegiatan lingkungan yaitu Kelomok Wanita Tani KWT “LESTARI” .
5.	Sosialisasi dengan Kelomok Wanita Tani (KWT) “Lestari”	Rabu, 05 April 2019	Tim Pengabdian dari UPN “Veteran” Yogyakarta melakukan sosialisasi pada kelompok Kelomok Wanita Tani KWT “LESTARI” dan Tim Pengabdian diterima dengan baik, karena program ini sangat mendukung kegiatannya.
6.	Usulan hibah diterima oleh UN “Veteran” Yogyakarta	Jumat, 10 Mei 2019	Surat Keputusan hibah PbM No. B/137/UN.62/PM/V/2019 Kelomok Wanita Tani (KWT “LESTARI”)
7.	Uji Kualitas Tanah	Jumat, 10 Mei – Juni 2019	Uji Kualitas Tanah PDAM di Lab Agroteknologi UPN Veteran Yogyakarta
8	Sosialisasi dengan Pemerintah Desa dan KWT “LESTARI”	Sabtu, 25 Mei 2019	Sosialisasi dengan Pemerintah Desa budidaya tanaman di lahan pekarangan, Pembuatan kompos dan pembuatan kerajinan dari limbah anorganik pada Kelomok Wanita Tani KWT “LESTARI”
9.	Tindak lanjut program PbM Pemilihan lokasi untuk budidaya	Sabtu, 08 Juni 2019	Pemilihan lokasi untuk budidaya di lahan pekarangan dengan irigasi air PAM, pada KWT “LESTARI” dan menyiapkan media tanam Sosialisasi Pembuatan bak penampungan air PAM, pembuatan kompos, teknik budidaya tanaman vertikultur di lahan pekarangan
.10.	Praktek budidaya tanaman	Ahad, 12 Juni 2019	Praktek budidaya tanaman di lahan pekarangan dengan irigasi air PAM, KWT “LESTARI” Pelatihan, pendampingan, pembuatan bak penampungan air PAM, pembuatan kompos, teknik budidaya tanaman vertikultur di lahan pekarangan
11.	Praktek pembuatan kompos	Ahad, 15 Juni 2019	Praktek pembuatan dan pendampingan, kompos kepada masyarakat KWT “LESTARI”
12.	Praktek pembuatan kerajinan dari limbah anorganik	Ahad, 30 Juni 2019	Praktek, pembuatan dan pendampingan kerajinan dari limbah anorganik KWT “LESTARI”
13..	Pemanfaatan hasil teknologi tepat guna	Sabtu, 06 Juli 2019	Peembuatan lobang enampungan air limbah mandi dan cuci dari air PDAM dengan menggunakan teknologi filterisasi
14.	Pemanfaatan hasil teknologi tepat guna	Sabtu, 27 Juli 2019	pendampingan Pemanfaatan hasil teknologi tepat guna untuk menumbuhkan rasa menjaga lingkungan berbasis pemberdayaan masyarakat, sebagai media tanam sayur secara vertikultur, sehingga masyarakat mempunyai ketrampilan dalam mengoptimalkan lahan kering pada KWT

			“LESTARI” menyiapkan bibit tanaman hortikultura dengan memanfaatkan limbah kresk untuk media tanam
15.	Evaluasi dan monitoring		Evaluasi dan monitoring I
15.	Edukasi penanaman, pemeliharaan dan asca panen	Ahad, 10 Agustus 2019	Edukasi penanaman, pemeliharaan dan pasca panen tanaman hortikultura dengan memanfaatkan pada KWT “LESTARI”
16.	Edukasi pemeliharaan dengan teknologi infus	Jumat, 23 Agustus 2019	Edukasi penanaman, pemeliharaan dan pasca panen tanaman hortikultura dengan memanfaatkan pada KWT “LESTARI” dengan menggunakan Edukasi pemeliharaan dengan teknologi infus
17.	Evaluasi dan monitoring II	Selasa, 27 Agustus 2019	Evaluasi dan monitoring II

DAFTAR PUSTAKA

- Kusumayudha, Sari.B., 2018. *Mengenal Hidrogeologi Karst*. Pohon Cahaya.
- Wahyuni, Purbudi, 2012. Woman Entrepreneurship Development Model Towards Economics Independence In Yogyakarta. Proceeding of ICEBM-Untar Jakarta-ISBN: 978-602-18994-0-3.
- Wahyuni, Purbudi, 2012. Develops Sinergity Person – Job Fit On Indonesian Workers (TKI) And Its Implication On Prosperity And Living In Harmony In ASEAN Community (Case Study: Indonesia- Malaysia). Seminar Nasional Fak Ekonomi, Proceeding Fak Ekonomi.
- Wahyuni, Purbudi, 2013. *Predicting Knowledge Sharing Intention Based on Theory of Reasoned Action Framework: An Empirical Study on Higher Education Institution American International Journal of Contemporary Research Vol. 3 No. 1; January.*
- Wahyuni, Purbudi, 2013. Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Melalui *Sustainable Consumption and Production* Berwawasan *Green*. Proceeding pada Seminar Nasioanl UII Yogyakarta.
- Wahyuni, Purbudi, 2013. People Empowerment Through Green Water Resources (Study in Gajah Wong River).Proceeding International Seminar UPN “Veteran” Yogyakarta.
- Wahyuni, Purbudi, 2014. Penguatan ekonomi UMKM dan Pelaku Seni Serta Pelestarian Heiratage Kawasan Sungai Gajah Wong. Jurnal Pemerintah DIY Semester I.
- Wahyuni, Purbudi, 2014. Urban Farming sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Menuju Kemandirian Masyarakat Kawasan Sungai Gajah Wong. CSR Mandiri.
- Wahyuni, Purbudi, 2014. *Co-Workers Exchange* sebagai Pemediasi *Intergroup Knowledge* dan *Sharing* Informasi pada Well-Being. Urnal Siasat Binis UII, Dalam Proses.

PENERAPAN TEKNOLOGI PEMBUATAN BIOAKTIVATOR UNTUK MENINGKATKAN NUTRISI PAKAN SAPI POTONG DI KELOMPOK PETERNAK "LEMBU BERKAH"

Puryani¹ dan Daru Retnowati²

¹Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik Industri

²Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta

Email: puryani@upnyk.ac.id, daru.retnowati@gmail.com

Abstract

"LEMBU BERKAH" Breeders are in Karangjoho, Sembungan, Nogosari, Boyolali. The agricultural land in Karangjoho is rain fed. During this time farmers only provide grass / forage in the rainy season. During the dry season only feed dry hay. In order to increase weight faster breeders add stove with a mixture of bran and concentrate and tofu dregs. Based on interviews with these members, information was obtained that they were very eager to have counterpart partners who could provide training in making substitute EM4 bioactivators that would be used to make feed by fermentation (straw fermentation) and process waste in the form of cow dung into organic fertilizer / compost. PbM activities are carried out to resolve the above problems by applying bioactivator manufacturing technology. There are two types of bioactivators made. The first bioactivator used cow bile which contained many beneficial microbial decomposers. The second uses beef rumen contents that contain various microbes such as bacteria, protozoa, fungi and yeast. Other ingredients such as molasses / molasses, coconut water and rice flour are used instead of cherry water. The implementation of this PbM produces a bioactivator which is then ready to be used for the manufacture of manure / compost and fermentation of straw. Straw that has a rough texture and is difficult to digest with the fermentation process becomes softer, easier to digest and its nutritional / nutritional value increases.

Kata kunci: bioaktivator, sapi potong, nutrisi, fermentasi, empedu sapi, rumen

PENDAHULUAN

Kelompok Peternak "LEMBU BERKAH" berada di Dusun Karangjoho, Desa Sembungan, Kecamatan Nogosari, Kabupaten Boyolali. Lahan pertanian di Dusun Karangjoho ini merupakan lahan tadah hujan. Peternak dari kelompok ini, memelihara sapi di kandang masing-masing anggota. Cara pemeliharaan ternak sapi masing-masing anggota berbeda-beda ada yang hanya diberi pakan jerami kering dan rumput saja tetapi juga ada yang sudah memberi tambahan konsentrat yang harganya mahal. Rumput yang diberikan sebagai pakan sapi hanya tersedia pada musim penghujan. Pada musim penghujan ketersediaan rumput (pakan hijau) cukup melimpah tetapi sangat langka pada musim kemarau. Rumput liar pun mengering pada musim kemarau ini. Pada saat musim panen yang pertama tiba, ketersediaan jerami sangat melimpah. Masa panen yang pertama ini biasanya pada musim penghujan dengan curah hujan yang masih tinggi. Hal tersebut menyebabkan jerami-jerami hasil panen yang masih dijemur di sawah belum sempat dibawa pulang tetapi sudah kehujanan. Sehingga jerami menjadi busuk. Oleh para

petani jerami-jerami tersebut akhirnya dibakar. Hal tersebut berdampak ketersediaan jerami yang akan digunakan sebagai pakan sapi pada musim kemarau.

Selama ini peternak belum menggunakan pakan awetan hasil fermentasi dari hijauan dan jerami hasil pertanian yang cukup melimpah pada musim penghujan. Pada musim penghujan peternak memberi pakan berupa rumput, tetapi pada saat musim kemarau hanya memberi pakan jerami kering. Agar pertambahan bobotnya lebih cepat peternak menambahkan komboran dengan campuran dedak dan konsentrat serta ampas tahu. Para peternak berkeinginan untuk bisa membuat awetan pakan dengan cara difermentasi dari hijauan dan jerami, sehingga ketersediaan pakan dapat dipenuhi terutama pada musim kemarau. Selain itu, nilai gizi dari pakan hasil fermentasi meningkat dibandingkan nilai gizi hijauan, mudah dicerna dan cepat menambah berat bobot ternak.



Gambar 1. Ketersediaan jerami yang melimpah dan jerami yang dibakar petani

Saat ini peternak yang juga merupakan anggota kelompok tani belum mengolah kotoran sapi menjadi kompos atau pupuk organik. Kotoran sapi hasil ternaknya hanya dibiarkan saja sampai hampir kering baru kemudian ada yang menggunakannya sebagai pupuk untuk lahan pertaniannya. Air kencing sapi juga belum dimanfaatkan untuk pupuk cair, air tersebut dibiarkan mengalir ke selokan. Mereka berharap mendapatkan ilmu cara mengolah kotoran tersebut selain untuk digunakan sendiri sebagai pupuk organik untuk lahan pertaniannya juga dapat dijual agar dapat menambah penghasilan.



Gambar 2. Sapi milik peternak.

Berdasarkan wawancara awal dengan anggota tersebut diperoleh informasi bahwa mereka berkeinginan sekali ada mitra pendamping yang dapat memberikan pelatihan

pembuatan bioaktivator pengganti EM4 yang akan digunakan untuk membuat pakan dengan fermentasi (fermentasi jerami) dan mengolah limbah berupa kotoran sapi menjadi pupuk organik.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan PbM di Kelompok Peternak “LEMBU BERKAH” menggunakan cara pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan dan pendampingan dengan kerangka pemecahan masalah ditunjukkan pada rencana kegiatan pada Gambar 3.



Gambar 3. Kerangka pemecahan masalah dalam PbM

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan dilaksanakan di Kelompok Peternak "LEMBU BERKAH" Dusun Karangjoho Desa Sembungan Kecamatan Nogosari Kabupaten Boyolali yang diikuti oleh anggota kelompok peternak. Hasil pelaksanaan ini meliputi:

1. Anggota kelompok peternak hadir dalam kegiatan pelatihan.



2. Anggota peternak mengikuti praktek pembuatan bioaktivator yang akan digunakan untuk proses fermentasi kotoran sapi dan jerami agar nutrisi jerami meningkat.



Gambar 4. Proses pembuatan bioaktivator

Bioaktivator ini diperoleh dengan cara fermentasi cairan empedu sapi, leri, tetes dan air kelapa serta air sebagai pengencer. Prinsip dasar dari pengembangbiakan mikroba menggunakan cairan empedu sapi ini adalah mencampur cairan empedu sapi yang banyak mengandung mikroba pengurai, leri yang kaya karbohidrat dan tetes serta air kelapa yang banyak mengandung glukosa dicampur dan ditambah air kemudian difermentasi selama 21 hari. Selain menggunakan empedu sapi, pembuatan bioaktivator juga dapat dibuat dari rumen sapi.

Rumen adalah salah satu bagian lambung ternak ruminansia (memamah biak) seperti sapi, kerbau, kambing dan domba. Rumen berisi bahan pakan yang dimakan oleh ternak yang berupa rumput/hijauan lainnya dan pakan penguat (konsentrat). Di dalam rumen ternak

ruminansia hidup berbagai mikroba seperti bakteri, protozoa, fungi dan yeast. Mikroba ini berfungsi sebagai fermentor di dalam rumen tersebut.

Di dalam rumen ternak ruminansia (sapi, kerbau, kambing dan domba) terdapat populasi mikroba yang cukup banyak jumlahnya. Cairan rumen mengandung bakteri dan protozoa. Konsentrasi bakteri sekitar 10 pangkat 9 setiap cc isi rumen, sedangkan protozoa bervariasi sekitar 10 pangkat 5 - 10 pangkat 6 setiap cc isi rumen (Tillman, 1991). Isi rumen diperoleh dari rumah potong hewan. Isi rumen kaya akan nutrisi, limbah ini sebenarnya sangat potensial bila dimanfaatkan sebagai pakan ternak. Kandungan rumen sapi menurut Rasyid (1981), meliputi protein 8,86%, lemak 2,60%, serat kasar 28,78%, kalsium 0,53%, fosfor 0,55%, BETN 41,24%, abu 18,54%, dan air 10,92%.

Isi rumen dapat dimanfaatkan sebagai starter/bioaktivator apabila diproses terlebih dahulu mengingat kandungannya yang kaya akan nutrisi dan mikroorganisme. Bioaktivator/ starter isi rumen adalah bioaktivator/ starter yang terbuat dari isi rumen ternak ruminansia. Bioaktivator/ starter isi rumen dapat dimanfaatkan untuk biakkan bakteri/mikroba di dalamnya sebagai bioaktivator/ starter pembuatan kompos/pupuk organik dan fermentasi limbah hasil pertanian seperti jerami.

3. Tahapan pembuatan bioaktivator dilakukan oleh anggota kelompok. Tahapan pembuatan bioaktivator dari cairan empedu sapi tersebut sebagai berikut:

- a. Siapkan ember dengan volume 10 liter
- b. Isilah ember dengan air sebanyak 5 liter
- c. Tambahkan cairan empedu sapi sebanyak 30 ml dan tetes tebu sebanyak 1 liter
- d. Tambahkan 1 liter air kelapa dan 50 gram tepung beras
- e. Tambahkan air sampai volume 8 liter
- f. Aduk sampai merata dengan menggunakan batang pengaduk
- g. Masukkan kedalam jerigen dan ditutup
- h. Tunggu proses fermentasi berjalan sampai 21 hari
- i. Selama proses fermentasi berlangsung usahakan gas yang terjadi bisa keluar dengan tanpa udara luar bisa masuk.

Setelah 21 hari tutup jerigen dibuka, bioaktivator yang baik ditandai dengan bau segar seperti bau tape dan warna larutan hitam kecoklatan. Bioaktivator dari cairan empedu sapi ini sangat serbaguna artinya dapat digunakan untuk fermentasi berbagai bahan/ sampah organik.



Gambar 5. Bioaktivator yang siap difermentasi

4. Tahapan pembuatan bioaktivator dari isi rumen sapi tersebut sebagai berikut:
 - a. Siapkan air sumur (air yang tidak mengandung bahan kimia seperti kaporit) sebanyak 5 liter ke dalam ember.
 - b. Masukkan isi rumen ke dalam air, aduk sampai bercampur kemudian saring.

- c. Masukkan tetes tebu dan air kelapa ke dalam campuran air tadi, aduk sampai tercampur merata.
- d. Masukkan ke dalam derigen dan tutup rapat kemudian diperam selama 12 jam atau satu malam
- e. Amati, bioaktivator sudah siap digunakan apabila ada warnaa putih yang mengambang dipermukaan.

Bioaktivator hasil proses tersebut selanjutnya digunakan untuk pembuatan pupuk organik/kompos dan fermentasi jerami

Analisis ekonomi pembuatan bioaktivator yang berbahan empedu sapi adalah sebagai berikut:

No.	Bahan	Harga (Rp.)	Jumlah	Harga Total (Rp.)
1	Air kelapa	1.500/liter	1 liter	1.500
2	Tetes tebu/molases	10.000/liter	1 liter	10.000
3	Cairan empedu	70.000/kantong	1 kantong	70.000
4	Tepung beras	10.000/kg	50 gram	500
			Total	82.000

Total biaya yang dibutuhkan untuk menghasilkan 10 liter bioaktivator sebesar Rp. 82.000,-. Jadi rata-rata biaya per liter bioaktivator membutuhkan biaya sebesar Rp. 8.200,-. Harga EM4 per liter di Tokopedia sebesar Rp. 28.000. Penggunaan bioaktivator buatan sendiri akan menghemat biaya sebesar 70%.

KESIMPULAN

Hasil kegiatan Pengabdian bagi Masyarakat (PbM) ini antara lain tentang teknologi pembuatan bioaktivator. Bioaktivator yang dihasilkan selanjutnya digunakan untuk proses fermentasi jerami sehingga nutrisi jerami meningkat dan lebih mudah dicerna oleh ternak. Selain itu juga digunakan dalam proses pembuatan pupuk organik/kompos yang mampu meningkatkan unsur hara dalam tanah, apalagi lahan tadah hujan. Penggunaan bioaktivator buatan ini dapat memnghemat biaya hingga 70%.

REFERENSI

- Komar, A., 1984, *Teknologi Pengelolaan Jerami Sebagai Bahan Makanan Ternak*, Bandung: Dian Grahita.
- Masnun, 2009, *Pemanfaatan Isi Rumen sebagai Starter*, diambil dari: <http://www.bppjambi.info/newspopup.asp?id=563> diakses pada 8 Agustus 2019
- Nafisah, L., Trismi Ristyowati, dan Puryani, 2015, Penyuluhan tentang Sampah Plastik "Sebuah Ancaman yang diubah menjadi Harapan" di Dusun Bedreg RT.08 RW. 41 sembejo, Maguwoharjo, Yogyakarta, *Laporan Pengabdian kepada Masyarakat*, Jurusan Teknik Industri, UPN "Veteran" Yogyakarta, Yogyakarta.
- Ristyowati, T., Puryani, Apriani Soepardi, dan Moch., Chaeron, 2013, Penyuluhan tentang Pengelolaan sampah yang Berwawasan Lingkungan di SMA Angkasa Yogyakarta, Desember, *Laporan Pengabdian kepada Masyarakat*, Jurusan Teknik Industri, UPN "Veteran" Yogyakarta, Yogyakarta.
- Sapibagus, 2017, *Cara Membuat Probiotik Alami untuk Ternak*, Diambil dari: <https://www.sapibagus.com/cara-membuat-probiotik-alami-untuk-ternak/> Diakses pada 8 Agustus 2019.

Wibawa, Tri., 2015, Sistem Informasi Pemasaran Produk Usaha Pertanian (studi Kasus KWT Widuri, Desa Trumpon), *Prosiding Seminar Nasional Informatika*, UPN “Veteran” Yogyakarta, Yogyakarta.

PBM KARAK BERAS DUSUN MLESE, KECAMATAN GANTIWARNO, KABUPATEN KLATEN, PROPINSI JAWA TENGAH

Sauptika Kancana, Indro Herry Mulyanto

Administrasi Bisnis, FISIP, UPN "Veteran" Yogyakarta

s_kancana@yahoo.com, indroherry@gmail.com

Abstract

Mlese is one of villages in Gantiwarno sub-district, Klaten Regency, Central Java, that has a uniqueness in the production of rice-karak (a wide tin crispy snack which is made from rice) as a local wisdom product. With rice as a raw material is very abundant in this village. This rice-karak is a superior product in the district of Gantiwarno, so it is not surprisingly that the consumers of rice-karak are familiar with the Mlese village. However, rice-karak producers in the village of Mlese face several obstacles in developing products, especially in the production and marketing processes. Some problems are on its traditional style in making product and the marketing of rice-karak which is still very limited in certain regions. This has an impact on number of sales. Therefore, in order to develop Mlese's rice-karak to be the bigger one, it is necessary to strengthen, especially in production processes and market expansion. The results of the exploration of the problems by Focus Group Discussion with the producers of rice-karak, it has been obtained the method and learning techniques to increase productivity. By benchmarking with an advanced and developing rice-karak producer in Sukoharjo, a regency in central Java, which has implemented modern technique to increase production and marketing patterns of rice-karak. Besides that other way to add value as well as the competitiveness of Mlese rice-karak with other regions rice-karak, by making it a brand. The Mlese's rice-karak brand, is "Karak Mekar". By now we also register it at the Ministry of Law and Human Rights in order to get intellectual right.

Keywords: rice-karak, productivity, Mlese village

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dusun Mlese adalah salah satu dusun di kecamatan Gantiwarno Kabupaten Klaten Jawa Tengah, yang memiliki keunikan dalam produksi karak beras sebagai kearifan lokal, dimana bahan baku beras sangat melimpah di dusun ini. Produk karak beras ini menjadi unggulan di wilayah Kecamatan Gantiwarno ini, maka tak heran apabila masyarakat konsumen karak beras tidak asing lagi dengan dusun Mlese dengan ciri khasnya penghasil karak beras. Namun demikian produsen karak beras di dusun Mlese ini menghadapi beberapa kendala dalam mengembangkan produk, khususnya dalam proses produksi dan pemasaran. Sifatnya yang masih tradisional membuat tingkat produksi masih sangat rendah, serta pemasaran produk karak beras yang masih sangat terbatas pada wilayah tertentu saja. Hal ini berdampak pada omzet penjualan yang masih rendah. Oleh sebab itu agar supaya produk unggulan dusun Mlese ini bisa tumbuh dan berkembang maka perlu melakukan penguatan khususnya dalam hal proses produksi dan perluasan pasar. Dari hasil eksplorasi permasalahan yang dihadapi dengan metode FGD serta

teknik pembelajaran untuk meningkatkan produktifitas dengan studi banding di usaha yang lebih maju dan berkembang, maka ditemukan beberapa cara baru dalam peningkatan produksi serta pola pemasaran karak beras. Selain itu upaya lain untuk meningkatkan nilai tambah sekaligus daya saing karak Mlese dengan karak dari daerah lain perlu dibuatkan sebuah merek. Merek karak dusun Mlese yaitu “Karak Mekar” sekaligus merek tersebut sudah didaftarkan di Kemenkumham.

Proses produksi karak ini masih belum optimal karena sifat produksinya yang masih berjalan secara tradisional. Peralatan yang digunakan untuk merebus, mengeringkan sampai menggoreng masih bersifat tradisional dan manual. Sehingga kapasitas produksi yang dihasilkan menjadi tidak optimal mengakibatkan pemenuhan kebutuhan pasar masih terbatas. Dengan metode produksi yang masih bersifat tradisional tersebut maka tentu saja control produksi termasuk kualitas produk belum bisa dilaksanakan dengan baik. Dengan menggunakan teknik dan peralatan produksi yang masih sangat sederhana tersebut bisa dipahami bahwa nilai investasi yang ditanamkan pada bisnis pembuatan karak beras ini masih termasuk dalam kategori nilai investasi yang relatif kecil.

Jumlah omset yang dihasilkan pun masih terbatas dengan rata-rata kelompok hanya mampu memproduksi sekitar 20-30 kg per hari. Untuk penjaminan mutu karak pun belum dilakukan dengan maksimal, karena belum ada pemisahan antara karak yang utuh dan bagus dan karak yang sudah patah-patah dan gosong. Hal ini disebabkan proses pemotongan dilakukan dengan pisau biasa atau manual. Untuk pemasaran karak beras ini sifatnya masih terbatas. Setiap hari karak beras ini diambil oleh para pedagang kecil untuk dijual kembali di daerah pasar Prambanan, untuk selanjutnya para pedagang kecil ini menjual ke tangan pembeli. Selain itu karak beras ini belum memiliki merek dagang dan kemasan masih sangat sederhana.

Permasalahan Mitra

Dari permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh para perajin karak beras di dusun Mlese yang telah terpapar di dalam latar belakang di atas, maka bisa dipahami kendala-kendala apa saja yang oleh perajin karak beras saat ini alami, apa dampak atau akibat dari adanya masalah tersebut serta gambaran solusi dari permasalahan tersebut, sebagaimana tertuang dalam table di bawah ini:

NO	PERMASALAHAN	AKIBAT/DAMPAK
1	Proses produksi karak beras masih bersifat tradisional	Belum mampu memproduksi sesuai standar kualitas produk
2	Alat-alat penunjang produksi sudah aus	Kapasitas produksi tidak maksimal sesuai yang diharapkan
3	Belum memiliki pengetahuan dalam pembuatan karak beras secara modern	Produksi karak beras masih tergantung tenaga manusia, sehingga kapasitas produksi terbatas
4	Karak beras dusun Mlese belum memiliki merek dagang dan stiker	Tidak ada pembeda dalam nama karak beras Mlese dengan karak beras dari daerah lain

METODE PENGABDIAN

Metode Pendekatan

Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan pendekatan dalam bentuk pendampingan bisnis. Metode ini dirasakan paling tepat untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Melalui pendampingan bisnis maka aspek-aspek strategis dan teknis dapat dilakukan. Pendampingan juga diharapkan mampu memastikan program-program perbaikan dilaksanakan secara konsisten. Dosen dibantu oleh mahasiswa dapat lebih intens membantu mitra untuk keluar dari permasalahan-permasalahan utama.

Solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh mitra juga telah dibicarakan dan disepakati. Solusi yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

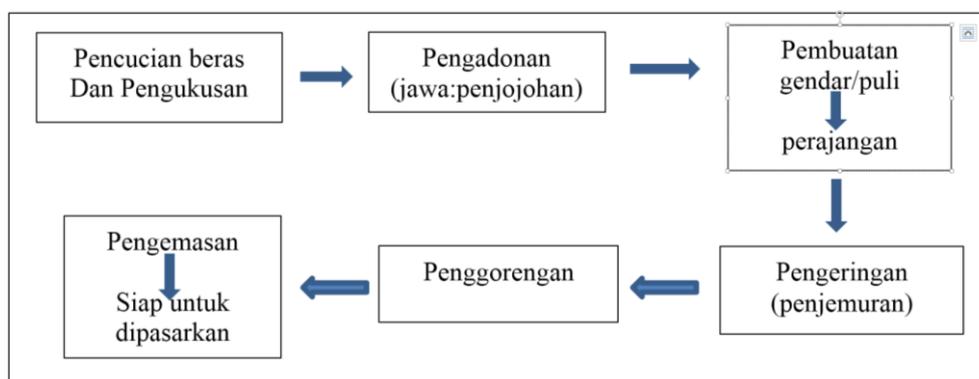
NO	PERMASALAHAN	METODE PENDEKATAN
1	Proses produksi karak beras masih bersifat tradisional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Survey proses produksi 2. Memberikan penyuluhan proses produksi karak sesuai standar produksi
2	Alat-alat penunjang produksi sudah aus	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifikasi kebutuhan alat-alat produksi 2. Memberikan bantuan alat-alat produksi, khususnya pada proses (jawa: pengaronan) dan pemotongan puli
3	Belum memiliki pengetahuan dalam pembuatan karak beras secara modern	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan <i>benchmarking</i> (studi banding) ke produsen karak yang lebih modern. 2. Berdiskusi dengan produsen karak modern
4	Karak beras dusun Mlese belum memiliki merek dagang dan stiker	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat merek dagang 2. Membuat label/stiker agar karak Mlese memiliki identitas dan lebih dikenal secara luas 3. Mendaftaran merek dagang ke Kemenkumham agar tidak ditiru oleh produsen lain.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan FGD

Hasil *Focus Group Discussion* (FGD) dengan para perajin karak beras dusun Mlese, Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten pada tanggal 2 Juli 2019. Pertemuan dihadiri oleh para perajin, pengabdi, dan pembantu peneliti. Dari diskusi dengan para perajin karak beras di dusun Mlese, berkaitan dengan kondisi usaha karak beras saat ini dapat ditarik kesimpulan bahwa saat ini mereka menghadapi beberapa permasalahan baik berkaitan dengan produksi maupun pemasaran dari produk karak beras itu sendiri. Sebelum mendiskripsikan apa saja permasalahan yang dihadapi oleh para perajin, perlu diketahui bahwa jumlah perajin krupuk karak di dusun Mlese yang masih aktif saat ini berjumlah 7 (tujuh) rumah tangga dengan rata-rata memproduksi karak dengan kisaran 20-50 kg per hari. Dengan wilayah pemasaran Klaten dan Prambanan.

Dari hasil FGD diperoleh informasi bahwa proses produksi karak beras yang dilakukan oleh para perajin karak di dusun Mlese dibagi menjadi tiga tahap pokok yaitu: Tahap pertama tahap penyiapan bahan baku berupa beras yang disiapkan untuk diolah atau yang akan dibuat karak. Tahap kedua tahap produksi yaitu proses pembuatan mulai dari proses pembuatan pengukusan beras, pengnyalan beras yang sudah dikukus, perajangan/pemotongan, pengeringan dan yang terakhir penggorengan serta pengemasan. Tahap ketiga tahap memasarkan/penjualan yang berupa pemasaran langsung atau pemasaran tak langsung kepada konsumen atau pelanggan. Kendala dari sisi produksi, hasil dari diskusi mendalam/eksplorasi dengan mereka para perajin karak diperoleh gambaran sebagai berikut: Dalam proses tahap pertama yaitu penyediaan bahan baku karak beras dalam hal ini beras, secara umum untuk bahan baku tidak ada permasalahan yang mendasar. Dari masing-masing perajin mereka bebas menggunakan jenis atau merek beras sebagai bahan pokok pembuatan karak. Dikatakan oleh mereka bahwa variasi merek beras tidak memberikan hasil akhir dalam hal rasa yang sangat berbeda (tidak berbeda secara signifikan) untuk produk akhir yaitu dalam hal rasa karak beras sebagaimana yang diutarakan oleh Pak Tarjo dan kawan-kawan dalam kegiatan FGD tersebut. Untuk stok beras pun tidak ada masalah mengingat suplai beras di dusun Mlese melimpah karena memang daerah ini juga sebagai penghasil beras. Hasil wawancara dengan kelompok perajin karak beras dusun Mlese diketahui permasalahan utama berada pada proses produksi. Sebelum membahas lebih detail tentang kendala yang dihadapi, ada baiknya kita ketahui alur/proses pembuatan karak di dusun Mlese, sebagaimana dalam gambar di bawah ini:



Permasalahan-permasalahan yang muncul pada tahap produksi dari alur seperti gambar di atas, dari hasil diskusi dengan para perajin khususnya terdapat pada proses Pengadonan atau (Jawa:penjoohan). Dari cerita mereka proses ini lah yang sangat berat, karena mereka masih menggunakan tenaga manual artinya beras yang sudah dikukus dijojoh dengan tangan, dan ini membutuhkan energi yang besar, sehingga sangat menguras tenaga para perajin. Selain pada proses pengadonan, tahap lain yang menjadi permasalahan yang dikatakan oleh para perajin adalah tahap perajangan atau pemotongan, di tahap ini proses juga masih dilakukan secara manual yaitu setelah produk gendar atau puli sudah jadi maka selanjutnya gendar atau puli tersebut dicetak untuk selanjutnya bila sudah dingin dirajang atau dipotong, karena masih menggunakan pisau maka hasil dari potongan menjadi tidak sama tebal tipisnya bahkan terkadang mengenai tangan yang mengiris. Selain itu juga sangat mempengaruhi hasil akhir dari karak itu sendiri apabila kebetulan yang kita dapati potongan yang agak tebal maka karak juga akan terasa keras. Selanjutnya hambatan yang lain yaitu dalam proses pengeringan, karena gendar atau puli dipotong manual maka potongan tidak bisa tipis, artinya di saat dijemur akan memerlukan waktu pengeringan yang lebih lama apalagi kalau musim penghujan maka akan

menjadi masalah atau hambatan karena proses pengeringan masih menggantung pada panas sinar matahari. Jadi apabila musim penghujan maka proses pengeringan bisa 2 (dua) atau 3 (tiga) hari, padahal produk karak beras ini sudah ada pembeli setiap harinya. Kendala dalam proses pemasaran. Dalam proses pemasaran khususnya dalam proses penjualan, dari hasil diskusi dengan para perajin, mereka mengatakan secara mendasar tidak ada permasalahan dengan pola pemasaran langsung (dijual tanpa perantara) dan pola pemasaran tidak langsung yaitu karak dijual kepada penjual yang nantinya akan dijual kembali ke konsumen akhir (dengan perantara). Namun demikian untuk meningkatkan nilai dari produk perlu dibuatkan label nama karak, mengingat selama ini karak Mlese tidak memiliki nama atau label. Oleh karena dalam diskusi dengan mereka, mereka setuju apabila karak Mlese diberi label atau nama, dan diupayakan memiliki merek dagang.

Kegiatan Studi Banding

Dalam rangka untuk menjadikan usaha karak beras dusun Mlese agar semakin maju dan berkembang maka dipandang perlu adanya kegiatan studi banding atau belajar pada usaha karak sejenis yang dipandang lebih maju baik dalam proses produksi maupun proses pemasaran dalam produk karak. Hal ini sesuai dengan program yang sudah dipaparkan dalam rencana kegiatan atau proposal pengabdian, khususnya dalam perbaikan proses produksi dan pengembangan pasar bagi para perajin karak beras di dusun Mlese. Kegiatan studi banding dilakukan tanggal 18 Juli 2019 di perusahaan “Sari Karak” yang berada di desa Karang tengah, kecamatan Mojolaban, kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah. Studi banding ini diikuti oleh 7 (tujuh) perajin karak beras dusun Mlese, Pengabdian, para pembantu pengabdian yang secara keseluruhan berjumlah 14 orang. Berangkat dari Jogja dengan menyewa dua kendaraan minibus sekitar pukul 6 pagi dan sekitar 2 jam kami sampai di lokasi studi banding. Di lokasi tujuan studi banding di perusahaan “Sari Karak” kami diterima langsung oleh pemiliknya. Untuk kegiatan studi banding di “Sari Karak” ada beberapa kegiatan yaitu : Pertama: Penyambutan kedatangan para perajin Dusun Mlese oleh pemilik “Sari Karak”. Kedua: Kunjungan ke lokasi produksi karak yang meliputi lokasi proses awal pembuatan karak (ngaron beras, pemasakan beras, pengukusan), proses pelembutan adonan (jawa: penjojohan) beras yang sudah dikukus, proses pencetakan, proses pendinginan adonan yang sudah dicetak, proses pemotongan (Jawa:perajangan), proses penjemuran/pengeringan, selanjutnya penggorengan dan yang terakhir pengepakan. Ketiga: Sarasehan dan diskusi antara para perajin dan pemilik “Sari Karak”. Setelah melihat proses produksi baik yang bersifat semi tradisional maupun yang sudah bersifat modern selanjutnya dilanjutkan dengan sesi Tanya jawab atau diskusi tentang hal-hal yang berkaitan dengan produksi karak. Dalam sesi ini banyak pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh para perajin dengan antusias sekali berkaitan dengan bagaimana menghasilkan produk karak yang lebih baik. Hal inipun mendapatkan tanggapan dari pemilik “Sari Karak” dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh para perajin. Keempat: acara penutup, ditutup oleh Ketua pengabdian dengan ucapan terima kasih kepada “Sari Karak” yang telah bersedia menjadi lokasi studi banding dalam kegiatan yang dilakukan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian bagi Masyarakat, UPN “Veteran” Yogyakarta, bagi para perajin karak dusun Mlese sehingga ke depan karak Mlese akan semakin maju dan berkembang dalam usaha karak berasnya. Berikutnya dilanjutkan ke *showroom* (toko) untuk melihat-lihat produk yang sudah dalam kemasan dan siap dijual ke pasar.

Bantuan alat-alat produksi

Guna menunjang proses produksi karak beras para perajin karak dusun Mlese menjadi lebih maju dan berkembang dipandang perlu untuk memberikan bantuan alat-alat yang mampu meningkatkan produktifitas usaha karak beras. Untuk itu pengabdian pada tanggal 21 Agustus

2019 atas nama LPPM menyerahkan bantuan alat-alat produksi kepada para perajin yang berjumlah 7 (tujuh) perajin berupa alat untuk memotong puli (gendar) serta alat untuk menggoreng karak yang sudah kering. Hadir dalam serah terima tersebut ketua koperasi Lancar, ketua pengabdian dan anggota serta mahasiswa selaku pembantu pengabdian di lapangan.

Pembuatan merek, label/stiker dan Pengurusan HKI Merek Dagang

Sebagaimana disampaikan dalam pengajuan proposal pengabdian di awal, bahwa produk karak beras dari para perajin di dusun Mlese, Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten ini belum memiliki merek dagang. Oleh karena itu, guna memberikan identitas terhadap produk karak Mlese yang mampu membedakan dengan produk karak dari daerah lain, maka pengabdian memandang perlu membuat merek sekaligus mengurus hak merek dagang tersebut ke Kementerian Hukum dan HAM (Kemenkumham). Merek karak dari para perajin dari dusun Mlese ini diberi nama “Karak Mekar” yang memiliki filosofi selain memang karak beras ini produknya mekar juga diharapkan usaha atau bisnis para perajin karak beras di dusun Mlese ini nantinya bisa ‘mekar’ yaitu berkembang dan maju. Dengan demikian diharapkan mampu meningkatkan pendapatan ekonomi yang berimplikasi pada peningkatan kesejahteraan para produsen karak beras di dusun Mlese. Hal ini juga diharapkan mampu menginspirasi bagi warga dusun yang lain untuk ikut dalam bisnis karak beras ini.

Saat ini pengabdian sedang mengurus proses pendaftaran HKI merek dagang “Karak Mekar” secara online, karena sejak 17 Agustus 2019 Kemenkumham menerapkan pengajuan permohonan HKI secara online.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari rangkaian program kegiatan pengabdian masyarakat bagi para perajin karak beras di dusun Mlese, Kecamatan Gantiwarno, Propinsi Jawa Tengah yang sudah dijalankan selama kurang lebih 3 (tiga) bulan (Juli sampai dengan September 2019), dapat disimpulkan program pengabdian tersebut berjalan dengan baik dan lancar. Dari awal kegiatan ini dimaksudkan bermanfaat bagi para perajin karak beras dusun Mlese dalam peningkatan produksi serta pemasaran produk karak beras sehingga mampu meningkatkan nilai ekonomis dari produk karak itu sendiri. Upaya ini sudah dilakukan antara pengabdian dan para perajin karak beras baik dalam kegiatan identifikasi permasalahan, studi banding dan diskusi dengan produsen karak beras yang lebih maju dan modern, bantuan alat produksi, pemberian merek dan pembuatan label/stiker dan pengurusan merek dagang ke Kementerian Hukum dan HAM. Dengan penamaan merek “Karak Mekar” nama ini tidak hanya berarti produk karak beras yang memiliki ciri khas keunggulan dengan mekar atau mengembang namun juga secara filosofi karak beras dari dusun Mlese ini juga diharapkan akan berkembang dan maju dalam bisnis karak beras ini nantinya.

Namun demikian program pengabdian bagi para perajin karak beras ini masih belum sempurna dalam pengembangan secara keseluruhan baik dari aspek produksi serta pemasaran karena keterbatasan dari sisi pendanaan. Oleh karena itu kami berharap dusun Mlese dengan para perajin karak beras ini untuk selanjutnya bisa memperoleh program pengabdian bagi masyarakat kembali guna memperbaiki dan mengembangkan bagian-bagian yang belum dilaksanakan dalam kegiatan ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih yang sebesar-besarnya kami ucapkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian bagi Masyarakat UPN “Veteran” Yogyakarta yang telah memberikan bantuan dana dalam penyelenggaraan kegiatan pengabdian bagi para perajin karak beras di dusun Mlese, sehingga kegiatan pengabdian untuk pengembangan industri rumah tangga di dusun tersebut

dapat berjalan dengan sukses dan lancar dan dapat memberikan manfaat kepada para perajin karak khususnya dalam peningkatan produktifitas usaha mereka.

DAFTAR PUSTAKA

Renstra UPN “Veteran” Yogyakarta 2016-2020

Wiki pedia 2017

Data Primer –wawancara langsung dengan mitra pengabdian para perajin karak beras dusun Mlese, Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten, Jawa Tengah

FILOSOFI PENCIPTAAN MOTIF BATIK TULIS BANYURIPAN KLATEN

Sigit Haryono, Lukmono Hadi, Rifqi Syarif Nasrulloh, Nur Muhammad Miftah
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta
(sigitharyono@rocketmail.com)

ABSTRACT

Batik motifs become a very decisive element because of that motif we can find out whether a batik has a "spirit" or not. This paper aims to outline the philosophy of creating Banyuripan batik motifs and packaged as more value that can be offered to the market so that they are increasingly interested in using the batik. Based on the results of community service activities to the Banyuripan Batik Writing Society, five motives were determined to be the mainstay. This flagship motif was chosen from five batik groups in Banyuripan Bayat District, Klaten Regency. In this paper the philosophy of creation of the five batik motifs will be revealed. These five motives were chosen to obtain intellectual property rights. Intellectual property rights with the philosophy of the motives owned can be utilized for the Banyuripan Batik Batik brand branding.

Keywords: Philosophy, Batik Motifs, Banyuripan

PENDAHULUAN

Desa Banyuripan yang terletak di Kecamatan Bayat, Kabupaten Klaten, Provinsi Jawa Tengah, merupakan salah satu sentra batik tulis yang masih berkomitmen kuat untuk menggunakan pewarna alam. Paguyuban Batik Tulis Banyuripan sudah berjalan secara aktif sejak tahun 2012 dengan 4 kelompok pengrajin batik yang terdiri dari beberapa dusun yang ada di Desa Banyuripan. Satu kelompok pengrajin batik terdiri dari 25-40 anggota yang mayoritas merupakan ibu-ibu rumah tangga. Pembagian kelompok berdasarkan dusun-dusun yang saling berdekatan sehingga mempermudah komunikasi untuk koordinasi untuk menjalankan proses produksinya. Paguyuban Batik Tulis Banyuripan sudah memiliki showroom yang merupakan hibah dari masyarakat Banyuripan, sehingga dengan adanya showroom tersebut maka penjualan batik di paguyuban sudah terpusat.

Desa Banyuripan ini memiliki banyak potensi dan kekayaan alam yang melimpah, salah satu kekayaan alam yang dimiliki adalah bukit Cemoro Sewu (Seribu Cemaara) yaitu sebuah bukit di wilayah bagian utara desa terdiri dari hamparan lahan miring atau tegalan yang digarap dan ditanami warga. Nama cemoro sewu juga digunakan oleh masyarakat sebagai nama motif batik tulis asal Banyuripan, motif ini menggambarkan kondisi lingkungan desa Banyuripan. Tidak hanya motif Cemoro Sewu desa banyuripan juga salah satu desa penghasil batik tulis dengan berbagai motif yang elegan. Batik merupakan salah satu warisan budaya Indonesia yang juga merupakan identitas bangsa. Ciptaan batik yang pada awal mulanya merupakan ciptaan khas bangsa Indonesia yang dibuat secara konvensional dilindungi oleh Undang-Undang Hak Cipta sebagai bentuk ciptaan tersendiri. Karya seperti itu memperoleh perlindungan karena mempunyai nilai seni, baik pada ciptaan motif atau gambar maupun komposisi warnanya (Tim, 2006). Oleh karena itu, motif yang dibuat oleh pengrajin batik sangatlah erat hubungan dengan kekayaan intelektual yang dimiliki oleh pengrajin batik tersebut, Hak Cipta

merupakan salah satu sebagai upaya penyelamatan motif batik tulis dari plagiarisme (Lodra & Mariasa, 2018).

Hasil dari proses membatik adalah terciptanya sebuah produk yang memiliki berbagai corak motif tertentu, setiap motif yang di ciptakan oleh pengrajin memiliki arti dan makna tersendiri (Rahayu, 2011). Motif batik menjadi unsur yang sangat menentukan karena dari motif itulah kita dapat mengetahui apakah sebuah batik memiliki “roh” atau tidak. Motif batik juga menunjukkan darimana suatu batik berasal. Dimasyarakat, usaha batik biasanya dilakukan secara berkelompok dengan melibatkan banyak orang dengan berbagai keahlian mulai dari keahlian menggambar pola, mencanting, mencolet, proses pewarnaan, mencuci, hingga menjemur kain (Anshori & Kusrianto, 2011).

Filosofi pembuatan motif batik memiliki berbagai macam latar belakang, ada yang dibuat berdasarkan suatu harapan, keindahan, atau lambang falsafah hidup masyarakat. Meskipun beragam, tidak menutup kemungkinan beberapa daerah memiliki motif batik yang sama namun bercorak dan bernilai berbeda. Pada dasarnya, kain batik tulis yang diciptakan dengan sepenuh hati memiliki jiwa yaitu jiwa yang menyukai kelembutan, kedamaian dan toleransi (Arini & Musman, 2011). Motif batik tradisional dikatakan sebagai kreasi seni, dan masyarakat luas mengakuinya. Karya seni adalah suatu kreasi yang melibatkan cipta, rasa, dan karsa manusia, merupakan pengejawantahan dari ekspresi manusia yang menyangkut rasa, emosi, cita-cita, harapan, gagasan, khayalan, serta pengalamannya, yang divisualisasikan pada suatu media, dengan keterampilan dalam bentuk-bentuk berstruktur yang merupakan satu kesatuan yang organis, dengan menggunakan media indrawi, sehingga dapat ditangkap dan ditanggapi oleh indera manusia sebagai suatu yang bermakna bagi pencipta dan pengamatnya (Arini & Musman, 2011).

Berdasarkan uraian tersebut, maka akan sangat menarik bila motif batik yang dimiliki oleh Paguyuban Batik Tulis Banyuripan diungkap filosofi penciptaannya dan dikemas sebagai nilai lebih yang dapat ditawarkan kepada konsumen agar semakin tertarik untuk menggunakan motif tersebut.

METODE

Kegiatan ini merupakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di Paguyuban Batik Tulis Banyuripan, Bayat, Klaten, Jawa Tengah. Pada kegiatan pengabdian ini, tim pengabdian melakukan pendalaman filosofi motif batik dengan cara mengumpulkan data-data historis, mengumpulkan informasi yang didapatkan, menyeleksi, dan menguji secara kritis sumber-sumber sejarah, sehingga menghasilkan sebuah cerita yang bermakna dibalik pembuatan motif batik tersebut. Fakta-fakta sejarah kemudian dianalisis dalam suatu uraian sistematis melalui pendekatan deskriptif.

Pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara dan berdiskusi secara intens dengan para pengrajin batik serta mengkonfirmasi ulang bentuk dan rincian motif yang di buat oleh para pengrajin. Selain wawancara, pengamatan juga dilakukan di sekitaran Desa Banyuripan karena motif-motif yang dibuat oleh para pengrajin kebanyakan berasal dari kondisi alam sekitar Desa Banyuripan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Paguyuban Batik Tulis Banyuripan memiliki lima kelompok batik, masing-masing kelompok batik memiliki ciri khas dan motif andalan tersendiri. Berdasarkan identifikasi motif Batik Tulis Banyuripan terdiri dari 123 motif. Motif yang sangat beragam tersebut dipilih menjadi

lima motif. Lima motif inilah yang dijadikan motif andalan yang akan dibranding menjadi motif unik yang berbeda dengan motif-motif batik tulis lainnya. Berikut adalah motif-motif tersebut.

1. Motif Godhong Lompong

Motif Godhong Lompong ditunjukkan pada Gambar 1 berikut:



Gambar 1. Motif Godhong Lompong

Motif Godhong Lompong ini mengartikan daun yang kosong atau dengan kata lain motif ini menggambarkan daun talas. Daun talas ini sering di temui di desa banyuripan menyebar secara liar dipinggiran sungai maupun sawah. Walaupun hidup liar, namun keberadaannya sangat bermanfaat bagi masyarakat. Daun dan seluruh bagian dari tumbuhan ini mampu dimanfaatkan oleh masyarakat. Keistimewaan daun talas inilah yang menjadi alasan diciptakannya motif godong lompong.

Motif Godhong Lompong memiliki filosofi dengan harapan batik ini memberikan gambaran bahwa batik mampu tumbuh dan dibutuhkan oleh siapa saja, selain itu manfaat dari batik ini juga dapat dirasakan oleh semua orang. Godong lompong yang dapat menjadi payung bagi orang yang kehujanan, menjadikan daun ini melambangkan dapat melindungi seseorang dari sesuatu sehingga orang yang menggunakan motif ini juga memiliki harapan agar dapat menjaga sesuatu yang berharga dalam hidupnya.

2. Motif Tilang Menclok

Motif Tilang Menclok ditunjukkan pada Gambar 2 berikut:



Gambar 2. Motif Tilang Menclok

Tilang Menclok dalam bahasa Indonesia memiliki arti burung kutilang yang sedang hinggap. Pencipta motif ini memiliki dasar pembuatan motif tilang menclok karena disekitar rumahnya ada tetangga yang memiliki burung kutilang, sehingga pendalaman filosofi pertama dalam motif ini adalah pencipta motif menggambar motif tilang menclok karena sering melihat burung kutilang yang sedang hinggap, dan pencipta menikmati hal tersebut.

Dengan melihat burung kutilang yang sedang hinggap dan berkicau, hati dan jiwa terasa nyaman tentram. Begitu pula makna dari penciptaan motif ini, diharapkan motif tilang menclok dapat membawa kenyamanan dan ketentraman bagi yang menggunakan batik maupun bagi yang melihat motif batik tersebut.

3. Motif Udang Biru

Motif Udang Biru ditunjukkan pada Gambar 3 berikut:



Gambar 3. Motif Udang Biru

Motif Udang Biru berasal dari kebiasaan masyarakat Banyuripan pada jaman dahulu yang sering mencari udang di Rowo Jombor, sebuah rawa yang letaknya tidak jauh dari Desa Banyuripan. Pencarian udang bukan dilakukan sebagai profesi utama, namun pencarian udang dapat dijadikan salah satu pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari pada saat itu. Udang yang didapatkan dapat menjadi menu makan ataupun dijual kembali.

Sedangkan kata biru sendiri adalah melambangkan birunya air yang ada di sekitaran Desa Banyuripan, karena udang yang didapatkan tidak hanya dari Rowo Jombor, namun juga dari sumber-sumber air lainnya. Birunya air ini menggambarkan kondisi air yang masih terjaga kejernihannya, begitu pula dengan kejernihan hati para pengrajin batik yang dengan tulus ikhlas membatik untuk mendapatkan hasil motif yang disukai oleh banyak orang.

4. Motif Daun Paya

Motif Daun Paya ditunjukkan pada Gambar 4 berikut:



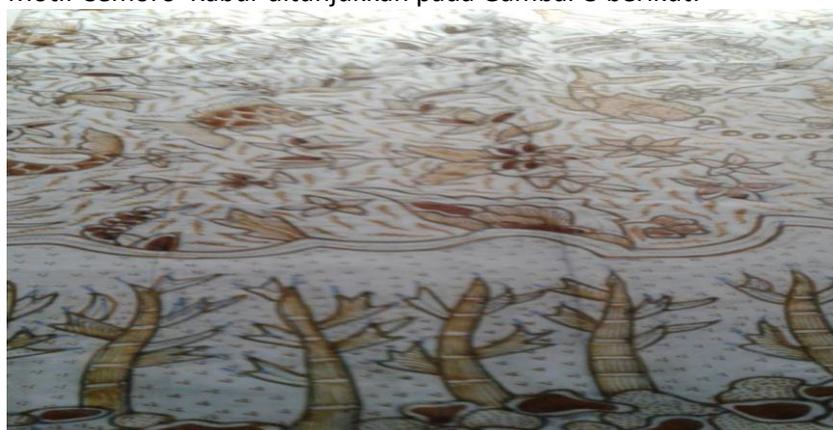
Gambar 4. Motif Daun Paya

Motif Daun Paya ini maksudnya adalah daun pepaya. Motif daun paya ini diambil dari cerita lingkungan sekitar yang mana masyarakat di desa banyuripan sendiri menyukai daun pepaya untuk dijadikan makanan sehari-hari. Selain memanfaatkan buahnya masyarakat juga sering memanfaatkan daun selain makanan juga dijadikan jamu kesehatan.

Pohonnya yang mudah tumbuh dimana saja, buahnya yang selalu berbuah dan disukai banyak orang, hingga daunnya yang pahit namun memiliki khasiat yang baik untuk kesehatan, alasan inilah daun paya merupakan salah satu motif unggulan yang dimiliki Batik Banyuripan. Kebermanfaatannya yang dimiliki daun pepaya menjadi latar belakang dibuatnya Motif Daun Paya.

5. Motif Cemoro Kabur

Motif Cemoro Kabur ditunjukkan pada Gambar 5 berikut:



Gambar 5. Motif Cemoro Kabur

Cemoro kabur adalah motif yang didalamnya bermakna pohon cemara yang kering dan daun-daun dari cemara tersebut bertaburan. Pembuat motif terinspirasi dengan bunga sakura yang bunganya membuat keindahan saat bertaburan. Dikarenakan Desa Banyuripan tidak ada bunga sakura, maka imajinasi pencipta motif adalah menggunakan pohon cemara sebagai pengganti pohon sakura. Keindahan pohon sakura saat berguguran di musim gugur, tidak kalah indahnya dengan pohon cemara yang sedang gugur daunnya.

Cemoro kabur ini juga menggambarkan bahwa keindahan alam yang dimiliki Indonesia tidak kalah jauh dengan negara Jepang. Selain itu, karya seni yang dimiliki oleh Indonesia juga tidak kalah dengan negara lainnya, oleh karena itu motif cemoro sewu ini difilosofikan sebagai daun yang berguguran layaknya bunga sakura yang sedang berjatuhan. Motif ini adalah sebagian bentuk dari para pengrajin untuk terus berkarya dan bersaing dengan negara lain.

PEMBAHASAN

Nilai seni batik menjadi istimewa dikarenakan motif batik yang diciptakan oleh perajin batik biasanya bersifat monumental dan terinspirasi dari alam serta lingkungan yang ada disekelilingnya (Indarmadji, 1983). Berdasarkan hasil kegiatan diperoleh bahwa motif-motif yang diciptakan oleh perajin Batik Tulis Banyuripan memiliki latar belakang yang berbeda-beda, dan memiliki harapan khusus di balik pembuatan motif tersebut. Setiap motif yang diciptakan adalah bentuk ekspresi jiwa dari pencipta, apa yang dia rasakan, apa yang dia lihat, apa yang dia alami, dan apa yang dia pikirkan dituangkan dalam sebuah motif batik. Tentu saja histori seperti ini pasti memiliki nilai yang berbeda-beda, tergantung pada penyampaian sejarah yang diungkapkan dan media penyampaian yang digunakan.

Pemanfaatan filosofi motif batik yang ada dapat diimplementasikan dengan cara mengemas filosofi penciptaan sebagai media pemasaran agar konsumen semakin tertarik dengan kain batik, bukan hanya karena gambar ataupun coraknya namun juga karena nilai sejarah yang tertanam didalam kain batik tersebut. Nilai sejarah inilah yang akan selalu dikenang oleh konsumen kenapa dan apa alasan pelanggan membeli produk tersebut. Oleh karena itu, dapat dari kegiatan yang dilakukan maka filosofi penciptaan motif batik dapat dijadikan sebagai media penunjang pemasaran agar konsumen dapat lebih tertarik membeli serta menggunakan kain batik tersebut.

Motif yang berbeda yang mempunyai filosofi yang unggul dapat menjadi diferensiasi yang membedakan dengan batik-batik tulis lainnya. Diferensiasi merupakan alat bagi Batik Tulis Banyuripan untuk melakukan positioning. Positioning yang jelas dapat dikomunikasikan kepada pasar untuk membranding Batik Tulis Banyuripan sebagai Batik Tulis dengan motif yang sarat akan filosofi.

KESIMPULAN

Filosofi pembuatan motif batik memiliki berbagai macam latar belakang, ada yang dibuat berdasarkan suatu harapan, keindahan, atau lambang falsafah hidup masyarakat. Motif batik tradisional dikatakan sebagai kreasi seni, dan masyarakat luas mengakuinya. Karya seni adalah suatu kreasi yang melibatkan cipta, rasa, dan karsa manusia, merupakan pengejawantahan dari ekspresi manusia yang menyangkut rasa, emosi, cita-cita, harapan, gagasan, khayalan, serta pengalamannya, yang divisualisasikan pada suatu media, oleh karena itu motif batik sangat erat hubungannya dengan kekayaan intelektual yang dimiliki oleh pengrajin batik.

Filosofi penciptaan motif batik dapat dijadikan sebagai salah satu media promosi atau branding kain batik, caranya adalah dengan menyampaikan nilai-nilai historical yang dimiliki motif kain batik tersebut kepada konsumen dengan penyampaian filosofi penciptaan yang menarik sehingga nilai filosofi tersebut akan selalu dikenang oleh konsumen sebagai alasan kenapa konsumen membeli motif batik tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, Y., & Kusrianto, A. (2011). Keeksotisan batik jawa timur. PT. Elek Media Komputindo–2011-ISBN: 978-602-00-1195-0.
- Arini, A. B., & Musman, A. (2011). Batik: Warisan Adiluhung Nusantara. Yogyakarta: G-media.
- Indarmaji, (1983), Seni Kerajinan Batik, Dinas Pariwisata Daerah Istimewa Yogyakarta.
- Lodra, I. N., & Mariasa, I. N. (2018). Plagiarism: A Threat To The Creative Industry Of Handmade Regional Batik Motifs In Indonesia. *Mudra Jurnal Seni Budaya*, 33(3), 310-313.
- Rahayu, D. (2011). Perlindungan Hukum Terhadap Hak Cipta Motif Batik Tanjungbumi Madura. *Mimbar Hukum-Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada*, 23(1), 115-131.
- Tim, L. (2006). dkk, Hak kekayaan Intelektual Suatu Pengantar.

PENINGKATAN EKONOMI BERBASIS TANAMAN KELOR UNTUK PEMBUATAN SABUN KECANTIKAN

Sri Suryaningsum, Heru Sigit Purwanto

Department of Accounting, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta

Email: srisuryaningsum@upnyk.ac.id

Department of Geology, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta

Email: 2sigitgeologi@hotmail.com

Abstrak

Ibu-ibu PKK Perum UPN Sempu yang berada di Sempu, Desa Wedomartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta dikaruniai dengan banyaknya tumbuhan kelor. Tanaman Kelor tumbuh di dataran rendah maupun dataran tinggi sampai di ketinggian 1000 m dpl, banyak ditanam sebagai tapal batas atau pagar di halaman rumah atau ladang. Ditinjau secara klimatologis desa Wedomartani merupakan daerah dengan iklim tropis yang memiliki tingkat curah hujan rata – rata 133 Mm / Tahun dan suhu udara rata-rata 26⁰ C. Kondisi inilah yang menyebabkan tanaman kelor banyak sekali tumbuh di desa Wedomartani. Manfaat tumbuhan tersebut terutama daunnya merupakan sumber antioksidan yang sangat bagus untuk kesehatan kulit.

Penelitian dan pengabdian ini bertujuan memberikan bekal cara mengolah daun kelor menjadi bahan sabun kepada para ibu rumah tangga. Tumbuhan kelor yang berlimpah menjadi inspirasi bagi team peneliti. Dalam hal ini peneliti berperan memberikan pendampingan pengabdian dalam hal dalam pengelolaan pembuatan sabun berbahan tumbuhan kelor yang indah dan bernilai ekonomi tinggi dengan memanfaatkan semua potensi daun kelor yang melimpah ruah di Desa Wedomartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman. Solusi yang ditawarkan dalam pengabdian ini adalah mengajari pengelolaan sabun berbahan tumbuhan kelor yang benar, sangat indah, dan bernilai ekonomi tinggi, sehingga menghasilkan sabun berbahan tumbuhan kelor berkualitas tinggi dan akhirnya meningkatkan perekonomian masyarakat.

Kata kunci: daun kelor, pemanfaatan tanaman, peningkatan ekonomi, sabun, kecantikan

PENDAHULUAN

Pengabdian ini akan dilaksanakan di Dusun Sempu, Desa Wedomartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bersifat *problem solving*, komprehensif, bermakna, tuntas, dan berkelanjutan (*sustainable*) dengan sasaran yang tidak tunggal. masyarakat yang tidak produktif secara ekonomi (masyarakat umum/biasa), yaitu kelompok Ibu-Ibu PKK Perum UPN Sempu, Desa Wedomartani, Ngemplak, Sleman.

Dusun Sempu masih termasuk dusun yang asri karena masih banyak pepohonan di perkarangan rumah warga. Hasil budidaya dusun hanya terdapat tebu saja, dan juga warga sekitar daerah sempu banyak yang memiliki tanaman sendiri di perkarangan rumahnya.

Analisis Situasi

Dusun Sempu adalah dusun yang berada di wilayah Kabupaten Sleman. Kabupaten Sleman memiliki semangat untuk membuat masyarakatnya mampu menghasilkan produksi sendiri dari hasil sumber daya alam yang berlimpah ruah. Kualitas yang tinggi ini akan mampu bernilai ekonomi tinggi. Masyarakat Dusun Sempu terutama ibu-ibu PKK Perum UPN Sempu memiliki semangat usaha memanfaatkan semua potensi yang ada, antara lain berlimpahnya tumbuhan yang tumbuh subur dan beraneka ragam. Proses produksi sabun yang berbahan tumbuhan kelor membutuhkan proses produksi yang teliti, rapi, dan berkonsentrasi tinggi.

Dalam pembuatan sabun ini menggunakan metode *melt and pour* dengan sabun dasar alami sebagai bahan utama dan juga bahan-bahan lain seperti bahan pendukung serta bahan penambah aroma dari sabun itu sendiri. Metode tersebut dilakukan dengan memanaskan sabun dasar alami dan mencampurkan sendiri bahan-bahan tambahan, maka kita dapat menambahkan sendiri komposisi dari sabun yang akan kita gunakan nantinya. Seperti menambahkan tumbuhan kelor dan susu untuk membantu kulit agar lebih bagus lagi. Setelah segala proses dalam pembuatan sabun tersebut selesai dicampurkan, maka selanjutnya akan masuk ke tahap proses pencetakan. Dalam proses pencetakan ini, sabun dibentuk menjadi kotak dan kemudian sabun akan didinginkan dan proses terakhir adalah pemotongan sesuai ukuran yang telah ditentukan.

Salah satu bahan pembuatan sabun, yaitu tumbuhan kelor ini tersedia di Dusun Sempu, Desa Wedomartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman. Daun-daun tumbuhan kelor meskipun kecil ternyata memiliki manfaat yang sangat banyak. Dan berikut ini beberapa manfaat dari daun kelor, antara lain:

- Mengandung vitamin A, C, protein, kalsium, dan potasium
- Mengandung antiseptik
- Memiliki khasiat dalam mencegah kerutan di wajah serta mengatasi kerusakan kulit karena radikal bebas.
- Wajah akan tampak lebih cerah serta menghilangkan bintik-bintik hitam di wajah
- Mengecilkan pori-pori dan mengatasi jerawat.

dan tentu dengan beberapa manfaat tersebut, masyarakat akan sangat senang dalam pembuatan sabun yang berbahan tumbuhan kelor terlebih nilai ekonomis dari sabun tersebut, hal ini sesuai dengan Suryaningsum (2019a), (2019b), (2019c).

Secara umum dusun Sempu memiliki kondisi sama seperti dusun-dusun lainnya di Desa Wedomartani. Desa Wedomartani berada di ketinggian 450 meter di atas permukaan laut memiliki luas wilayah 12,440 km² yang terbagi dalam tiga fungsi penggunaan yaitu tanah pekarangan atau pemukiman sebesar 467.725 hektar, Sawah sebesar 512.063 hektar, Tegal sebesar 153.176 hektar, Kuburan sebesar 2.207 hektar, Sungai sebesar 36.469 hektar, Jalan sebesar 1.968 hektar dan lain-lain sebesar 5.000 hektar.

Ditinjau secara klimatologis desa Wedomartani merupakan daerah dengan iklim tropis yang memiliki tingkat curah hujan rata – rata 133 Mm / Tahun dan suhu udara rata-rata 26⁰ C.

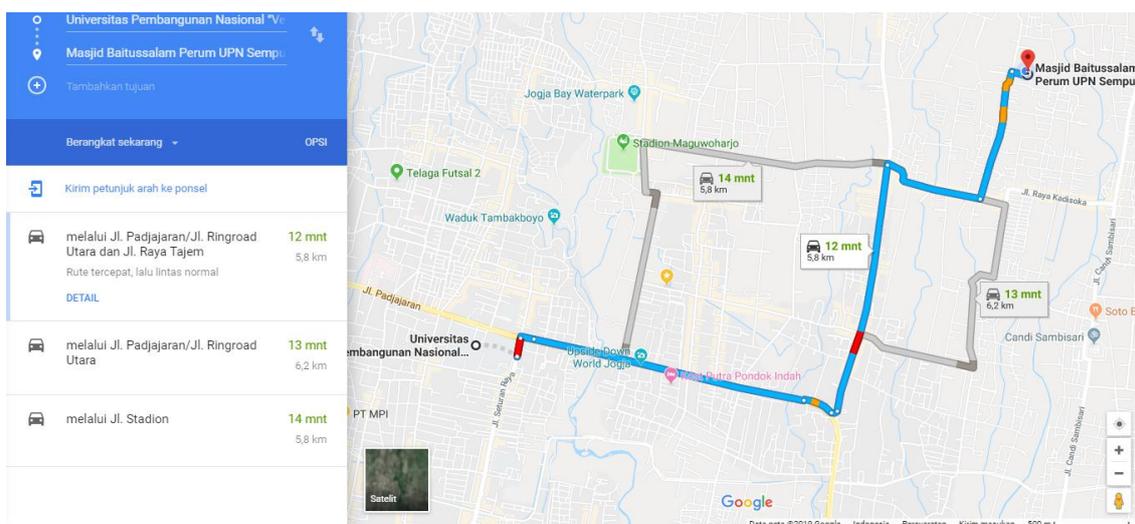
Desa Wedomartani memiliki luas wilayah administrasi ±12,440 Km², dengan batas-atas wilayah sebagai berikut :

- | | |
|-----------------|--------------------------------------|
| Sebelah Utara | : Desa Sukoharjo |
| Sebelah Selatan | : Desa Widodomartani dan Selomartani |
| Sebelah Barat | : Desa Maguwoharjo dan Condong Catur |
| Sebelah Timur | : Desa Minomartani dan Sinduharjo |

Pola penggunaan lahan di desa Wedomartani lebih didominasi oleh kegiatan pertanian pangan dan lahan pekarangan yang sangat luas.

Pedukuhan Desa Wedomartani

Jumlah Pedukuhan di Desa Wedomartani terdapat 25 pedukuhan. Salah satu dusunnya adalah dusun Sempu. Letak dusun Sempu berjarak sekitar 5,8 km dari Kampus Utama UPN “Veteran” Yogyakarta ditempuh melalui Jalan Ring Road Utara kurang lebih 12 menit (Gambar 1).



Gambar. Lokasi Dusun Sempu dari Kampus UPN “Veteran” Yogyakarta

Sesuai renstra UPN VY Renstra UPN “Veteran” Yogyakarta 2015-2019 dan juga Renstra Pengabdian Kepada Masyarakat LPPM UPN “Veteran” tahun 2016-2021 didasarkan pada beberapa hal yaitu:

Pertama, Peluang dan tantangan bagi perguruan tinggi di masa depan untuk dapat berperan aktif baik di tingkat domestik, regional, maupun internasional dalam rangka mendukung tujuan pembangunan nasional, khususnya bidang pendidikan. Arah pendidikan nasional sebagaimana tercantum dalam Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN) periode 2015-2019 ditekankan pada daya saing regional, dan periode 2020-2024 ditekankan pada daya saing internasional. Kuatnya arus globalisasi dan perkembangan ekonomi menuntut Bangsa Indonesia memiliki Sumberdaya Manusia (SDM) yang profesional dalam segala bidang. Di samping itu Bangsa Indonesia harus memiliki kepribadian yang kuat agar tidak mudah terseret arus perubahan dunia. Kenyataan tersebut merupakan tantangan sekaligus peluang untuk berbuat sesuatu. Sebagai perguruan tinggi yang mewarisi cita-cita luhur para Veteran Republik Indonesia, Universitas Pembangunan Nasional (UPN) “Veteran” Yogyakarta, terpanggil untuk berperan aktif menghadapi tantangan global tersebut, antara lain dengan menempatkan diri sebagai kekuatan intelektual dalam membangun masyarakat dan bangsa Indonesia yang cerdas, tangguh, berkeadaban, dan mempunyai ciri khas bela negara. Hal tersebut sejalan dengan visi pendidikan nasional seperti tertuang dalam Undang Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional. Visi pendidikan nasional adalah terwujudnya sistem pendidikan sebagai pranata sosial yang kuat dan berwibawa untuk memberdayakan semua warga negara Indonesia berkembang menjadi manusia yang berkualitas, sehingga mampu dan proaktif menjawab tantangan zaman yang selalu berubah.

Kedua, Renstra Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi 2015-2019 yang memiliki Visi "Terwujudnya pendidikan tinggi yang bermutu serta kemampuan iptek dan inovasi untuk mendukung daya saing bangsa". Pendidikan tinggi yang bermutu dimaksudkan untuk menghasilkan lulusan yang berpengetahuan, terdidik, dan terampil, sedangkan kemampuan iptek dan inovasi dimaknai oleh keahlian SDM dan lembaga litbang serta perguruan tinggi dalam melaksanakan kegiatan penelitian, pengembangan, dan penerapan iptek yang ditunjang oleh pembangunan faktor input (kelembagaan, sumberdaya, dan jaringan). Sementara itu, makna daya saing bangsa adalah kontribusi iptek dan pendidikan tinggi dalam perekonomian yang ditunjukkan oleh keunggulan produk teknologi hasil litbang yang dihasilkan oleh industri/perusahaan yang didukung oleh lembaga litbang (LPNK, LPK, Badan Usaha, Perguruan Tinggi) dan tenaga terampil pendidikan tinggi.

Ketiga, Renstra UPN "Veteran" Yogyakarta 2015-2019 yang memiliki visi menjadi universitas pioner pembangunan yang dilandasi jiwa bela negara di era global. Dan misi di bidang pengabdian yaitu meningkatkan kualitas pengabdian masyarakat melalui penguatan kerjasama antar institusi pendidikan, industri serta pemerintah.

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

1. Merangkul Ibu-Ibu dalam suatu kegiatan bersama untuk belajar dan membuat usaha sabun berbahan tumbuhan kelor.
2. Meningkatkan nilai ekonomi dari pembuatan usaha sabun berbahan tumbuhan kelor.
3. Memasarkan produksi sabun berbahan tumbuhan.

PELAKSANAAN



Daun kelor baru dipanen



Proses pencucian



Proses penjemuran hari ke duabelas

Setelah benar-benar kering, maka dilakukan pengopenan dan pemblenderan. Hasil blender kemudian diayak. Hasil ayakan ini merupakan bahan utama untuk pembuatan sabun. Pada hari Minggu sore yang cerah, pada tanggal 21 Juli 2019 di Minomartani pelatihan pembuatan sabun dilakukan dan untuk para ibu-ibu rumah tangga. Team pelatih menggunakan base soap karena dinilai lebih aman dan praktis. Base soap dipanaskan sampai meleleh di atas kompor ataupun microwave. Setelah base soap berubah menjadi cair, maka dilakukan pencampuran dengan tepung daun kelor yang sudah disiapkan terlebih dahulu. Hasilnya dari 2 base soap dan bahan campuran utama daun kelor, maka didapatkan 40 potong sabun ukuran 7 x 9 x 2 cm. Dengan nilai ekonomis per potong senilai Rp 10.000,00. Total yang diperoleh adalah 40 potong x Rp10.000,00, senilai Rp400.000,00. Bahan pembuat senilai Rp250.000,00. Jadi sekali pembuatan sabun memiliki keuntungan senilai Rp 150.000,00. memberikan bekal cara mengolah daun kelor menjadi bahan sabun kepada para ibu rumah tangga. Tumbuhan kelor yang berlimpah menjadi inspirasi bagi team peneliti. Dalam hal ini peneliti berperan memberikan pendampingan pengabdian dalam hal dalam pengelolaan pembuatan sabun berbahan tumbuhan kelor yang indah dan bernilai ekonomi tinggi dengan memanfaatkan semua potensi daun kelor yang melimpah ruah di Desa Wedomartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman. Solusi yang ditawarkan dalam pengabdian ini adalah mengajari pengelolaan sabun berbahan tumbuhan kelor yang benar, sangat indah, dan bernilai ekonomi tinggi, sehingga menghasilkan sabun berbahan tumbuhan kelor berkualitas tinggi dan akhirnya meningkatkan perekonomian masyarakat.

SIMPULAN DAN SARAN

Pemanfaatan nilai tambah daun kelor sebagai bahan baku campuran utama sabun sangat penting bagi ibu-ibu rumah tangga.

Tumbuhan kelor yang berlimpah menjadi inspirasi bagi team peneliti, hal ini sesuai dengan Kelorina (2018) dan Amanso (2018). Dalam hal ini peneliti berperan memberikan

pendampingan pengabdian dalam hal dalam pengelolaan pembuatan sabun berbahan tumbuhan kelor yang indah dan bernilai ekonomi tinggi dengan memanfaatkan semua potensi daun kelor yang melimpah ruah di Desa Wedomartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman. Solusi yang ditawarkan dalam pengabdian ini adalah mengajari pengelolaan sabun berbahan tumbuhan kelor yang benar, sangat indah, dan bernilai ekonomi tinggi, sehingga menghasilkan sabun berbahan tumbuhan kelor berkualitas tinggi dan akhirnya meningkatkan perekonomian masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Arnarso, Atli. May 4, 2018. 6 Science-Based Health Benefits of Moringa oleifera. <https://www.healthline.com/nutrition/6-benefits-of-moringa-oleifera>. Diakses tanggal 2019-08-29.
- KELORINA - Pusat Informasi dan Pengembangan Kelor Indonesia. KELORINA. Diakses tanggal 2019-08-29.
- Suryaningsum, Sri. Sekar Kantil Artisan Soap. Dokumen ber- Hak Cipta nomor EC00201900587. 9 Januari 2019a.
- Suryaningsum, Sri. 2019b. Ingin sehat dan cantik? Ayo bijak memilih produk ! (proses publikasi).
- Suryaningsum, Sri. Maret 2015. Strategi Pengembangan Potensi Geografis Dan Ekonomi Daerah Kulon Progo. Bintek Untuk DPRD Bantul.
- Suryaningsum, Sri. 2018. Wedang Uwuh, Warisan Tak Benda Sebagai Alternatif Oleh-Oleh Khas Yogyakarta. Dipublikasikan di www.lintasmedika.com pada tanggal 09 Juni 2018.
- Suryaningsum, Sri. Hartati, Anis Siti. Pengadaan Usaha Wedang Uwuh Dengan Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Sebagai Pengentas Kemiskinan. Vol 21, No 1 (2019c): Jurnal Manajemen Daya Saing

PENGEMBANGAN PRODUK HALAL BAGI UKM DI DUKUH TANGKISAN DESA HARGOMULYO KOKAP KULON PROGO YOGYAKARTA

Suratna, Adi Soeprapto, Simon Pulung Nugroho

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UPN "Veteran" Yogyakarta

Fakultas Teknologi Industri UPN "Veteran" Yogyakarta

suratno66@yahoo.com, adi_soeprapto@upnyk.ac.id, simonpulung@gmail.com

Abstract

Kulon Progo is one of the districts in the Special Region of Yogyakarta which is known to have potential in the field of plantations. Coconut products are one of the mainstays of plantations in Kulonprogo Regency whose production has always increased from year to year. Hargo Mulyo which is one of the villages in the Kokap Kulonprogo District of Yogyakarta, known as a coconut-producing center through cultivation carried out for generations, with harvests in the form of coconut and sap as raw material for making coconut sugar (brown sugar). Efforts to cultivate coconut products carried out independently by partners, namely the Harapan Baru coconut sugar business group and the Mekar Usaha Women's Business Group are still felt to be not optimal due to limited knowledge and capital to carry out product development so that it impacts on the low value-added products. The solutions offered are (1) Strengthening the production capacity of coconut sugar cultivation to improve product quality in the form of production equipment and product packaging '(2) Training and assistance in halal and PIRT certification for coconut cultivation products.

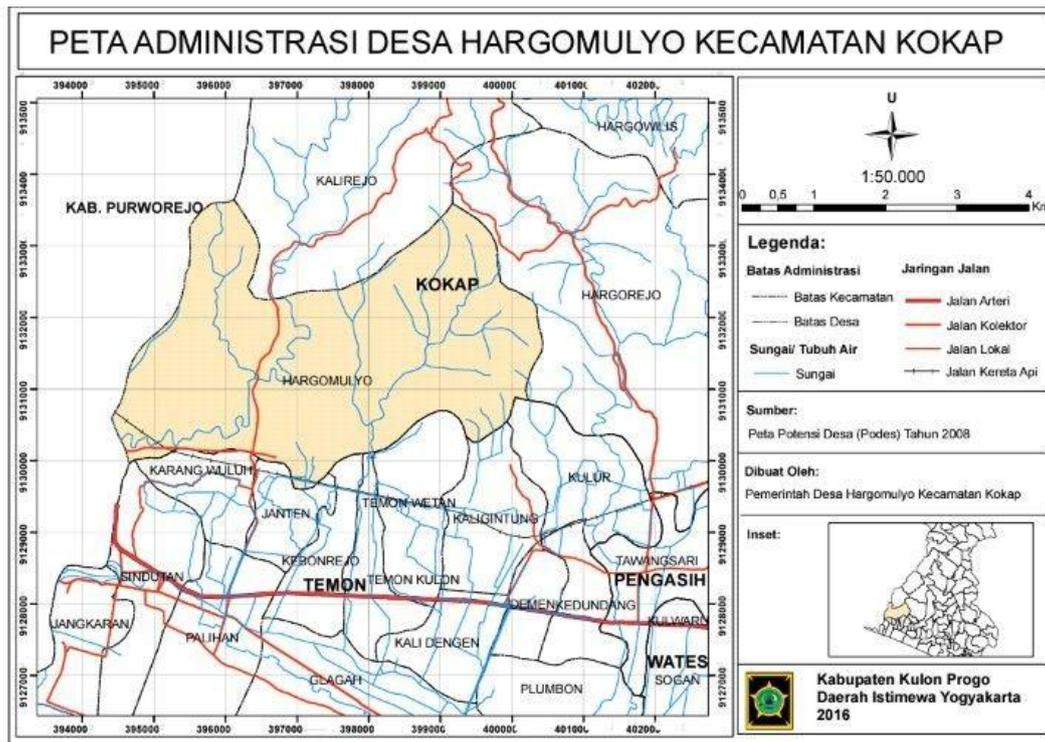
Keywords: agroindustry, coconut sugar, packaging, halal and legal certificate

PENDAHULUAN

Kulon progo merupakan salah satu Kabupaten Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta yang memiliki potensi perkebunan yang cukup besar. Kelapa merupakan komoditas utama subsektor perkebunan Kabupaten Kulonprogo, mengingat luas lahan kelapa di Kulonprogo merupakan yang terluas diantara empat kabupaten di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dengan luas lahan seluas 18.245,09 ha atau 43% dari total luas lahan perkebunan kelapa di DIY (BPS DIY, 2019). Terdapat beragam produk yang dapat dihasilkan dan diolah dari tanaman kelapa, diantaranya adalah sabut kelapa, tempurung kelapa, arang tempurung kelapa, blarak (daun kelapa kering), VCO, minyak kelapa, dan gula kelapa (gula jawa). Diantara produk hasil olahan tanaman kelapa, gula kelapa merupakan produk olahan yang paling banyak diusahakan oleh masyarakat Kulonprogo (Ningtyas, I. Padmaningrum D, Barokah, Umi, 2013).

Salah satu wilayah yang menjadi sentra penghasil gula kelapa di Kulonprogo adalah terletak di desa Hargomulyo, Kecamatan Kokap Kulonprogo Yogyakarta yang telah dikenal dengan budidaya gula kelapanya yang secara turun menurun oleh masyarakat. Adapun Kecamatan Kokap sendiri terdiri merupakan salah satu dari 12 Kecamatan di Kulonprogo, yang terdiri dari 5 desa yaitu Hargomulyo, Hargorejo, Hargowilis, Kalirejo dan Hargotirto, Dan desa-desa di wilayah Kecamatan Kokap merupakan sentra penghasil kelapa. Hal ini didukung dengan kondisi alam yang subur dan kontur tanah wilayah desa yang berbukit-bukit di pegunungan

Menoreh dengan ketinggian antara 500-1000 dpl sehingga cocok untuk tanaman kelapa. Adapun luas wilayah Desa Hargomulyo adalah seluas 1.520,97 ha dengan batas-batas administratif sebagai berikut : sisi Utara Desa Kalirejo, Desa Hargorejo dan Kab.Purworejo; sisi Selatan : Kecamatan Temon, sisi Barat : Kabupaten Purworejo Jawa Tengah, sisi Timur : Desa Hargorejo dan Kecamatan Temon.



Gambar.1. Peta Wilayah Desa hargomulyo Kecamatan Kokap Kabupaten Kulonprogo

Upaya masyarakat untuk melakukan budidaya tanaman kelapa tersebut dilakukan dengan cara membentuk wadah Kelompok Petani Kelapa, dimana kelompok tersebut sebagai media komunikasi dan tukar informasi dalam pembudidayaan pohon kelapa, selain itu juga menaungi usaha skala rumah tangga anggotanya berupa olahan hasil panen kelapa berupa gula kelapa.

Tantangan yang dihadapi kelompok Petani Kelapa Desa Hargomulyo yang bernama “Harapan Baru” adalah terdapatnya penurunan produktivitas hasil dari pohon kelapa apabila dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya dikarenakan banyaknya pohon kelapa yang mati atau rusak terkena hama. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan petani tentang budidaya pohon kelapa termasuk penanganan hama menyebabkan beberapa petani kelapa enggan menanam. Masyarakat petani masih mengandalkan pengetahuan budidaya kelapa yang turun temurun dari orang tuanya atau orang lain sehingga hasilnya belum optimal. Berikutnya adalah terjadi pada usaha olahan gula kelapa, dimana pengembangan produk olahan dalam bentuk gula kelapa maupun gula semut yang dihasilkan belum memiliki daya jual yang tinggi. Hal ini dikarenakan proses produksi pada pengolahan gula semut yang masih menggunakan peralatan tradisional yang sederhana dan belum adanya nilai tambah atas hasil akhir produk, seperti IPRT, label halal, desain kemasan yang menarik.

Upaya budidaya tanaman kelapa di desa Hargomulyo juga dilakukan oleh kaum

perempuan, dalam hal ini para ibu-ibu petani, yang berekeinginan untuk mengembangkan hasil panen pohon kelapa seperti nira yang selama ini oleh beberapa petani hanya di olah menjadi gula kelapa. Hal inilah yang mendorong ibu ibu tani yang ada di Desa Hargo Mulyo mendirikan kelompok usaha wanita tani "Mekar Mandiri". Kelompok usaha wanita tani ini mengolah nira menjadi makanan camilan yang bebahan dasar dari nira seperti gula kacang, enting-enting, keripik tela dan keripik pisang. Makanan camilan baru dapat dipasarkan sebatas sekitar wilayah Kabupaten Kulonprogo, dikarenakan kendala daya jual produk yang masih rendah sehingga berdampak pada pendapatan yang diperoleh menjadi tidak maksimal. Hal ini dikarenakan produk yang dihasilkan memiliki nilai tambah, seperti belum dikemas secara menarik, produk belum memiliki IPRT sehingga belum dapat menjangkau pasar modern, belum memiliki label halal sehingga hanya dapat dipasarkan secara terbatas, produk belum dikemas secara menarik sehingga belum dapat menarik minat konsumen modern.

KAJIAN LITERATUR

Produk Halal

Kata halal berasal dari akar kata yang berarti "lepas" atau "tidak terikat". Sesuatu yang halal artinya sesuatu yang terlepas dari ikatan bahaya duniawi dan ukhrawi. Dalam bahasa hukum, kata halal berarti boleh (Ilyas, Musyfikah, 2017) Lebih lanjut, Ilyas (2017) dengan mengutip Undang-Undang No.33 tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal menguraikan bahwa produk halal merupakan produk yang telah dinyatakan halal sesuai dengan syariat Islam. Sertifikasi halal adalah pengakuan kehalalan suatu produk yang dikeluarkan oleh badan penyelenggara jaminan produk halal berdasarkan fatwa halal tertulis yang dikeluarkan majelis ulama. Labelisasi halal adalah tanda kehalalan suatu produk.

Dalam Undang-Undang No.33 tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal juga telah diatur bahwa setiap produk yang masuk, beredar, dan diperdagangkan di wilayah Indonesia wajib bersertifikat halal, kecuali produk haram. Adapun yang dikatakan sebagai 'produk' pada perundang-undangan tersebut meliputi : barang dan/atau jasa yang terkait dengan makanan, minuman, obat, kosmetik, produk kimiawi, produk biologi, produk rekayasa genetik, serta barang gunaan yang dipakai, digunakan, atau dimanfaatkan oleh masyarakat (Pasal 1.1).

Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Pengertian Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia mengandung pengertian secara terpisah, sebagaimana yang dinyatakan oleh Sasono, Eko dan Rahmi, Y (2014) yang menyatakan bahwa Usaha kecil adalah sebuah proses kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No. 9 tahun 1995. Sedangkan usaha menengah dan usaha besar adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar daripada kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan usaha kecil. Menurut Keputusan Presiden RI No.99 tahun 1998, pengertian usaha kecil adalah: "kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat". Adapun Kriteria usaha kecil menurut UU No. 9 tahun 1995 adalah sebagai berikut:

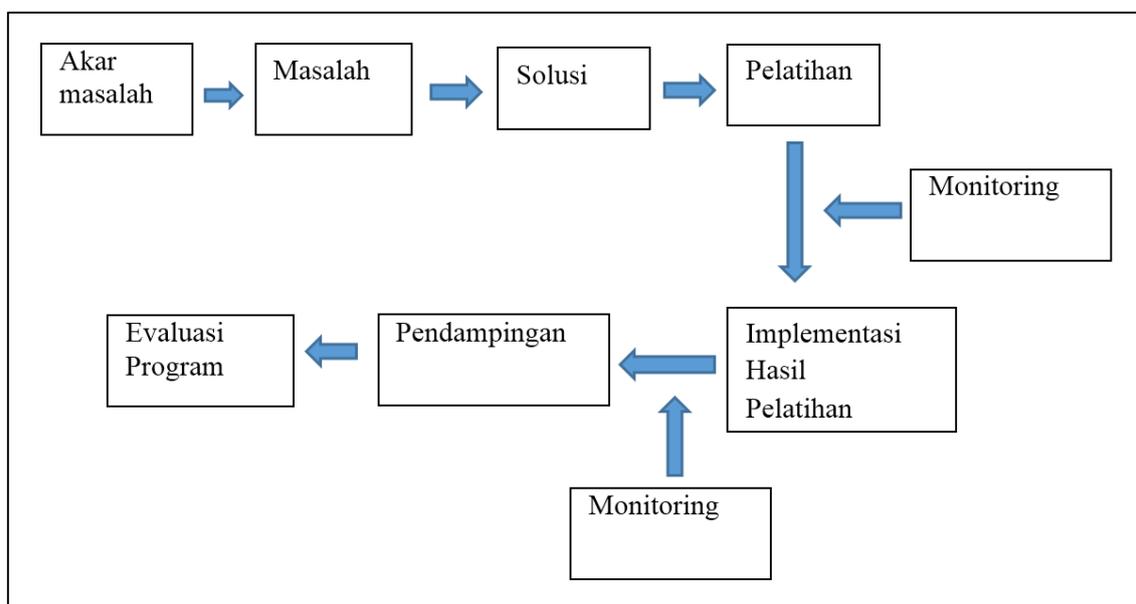
1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,-(Dua Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (Satu Miliar Rupiah).
3. Pemilik usaha warga negara indonesia.

4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
5. Berbentuk usaha orang-perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

METODE PENGABDIAN

Metode Pengabdian Bagi Masyarakat internal pada Desa Hargomulyo ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan yang bisa mendorong Kelompok Tani dan Kelompok Usaha yang menjadi Mitra, yaitu Harapan Baru dan Mekar Mandiri untuk dapat melaksanakan program secara bersama-sama atas permasalahan yang telah disepakati bersama dalam bentuk kegiatan berupa inkubator bisnis. Pada intinya dalam incubator bisnis, diawali dengan pemberian pelatihan untuk membuka wawasan, kemudian menyusun rencana serta mengimplementasikan program dengan pendampingan. Adapun metode pelaksanaannya sebagaimana yang tertuang pada Gambar 2.

Setiap tahapan kegiatan dalam PBM tersebut senantiasa melibatkan kedua belah pihak antara pelaksana abdimas dengan mitra abdimas. Dalam hal ini peran pelaksana abdimas sebagai pendamping mitra abdimas dalam melaksanakan setiap tahapan kegiatan termasuk di dalamnya sebagai narasumber pada kegiatan sosialisasi dan pelatihan; sebagai rekan diskusi bagi mitra abdimas dalam melakukan perumusan masalah dan sebagai konsultan apabila mitra abdimas mengalami kesulitan dalam melaksanakan program. Sedangkan mitra abdimas bertindak sebagai pelaksana kegiatan sebagai solusi yang diprioritaskan berdasarkan kesepakatan bersama dengan pelaksana abdimas dan memberikan fasilitasi atas pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat



Gambar 2. Alur Proses Kegiatan Pengabdian Bagi Masyarakat Pada UKM Desa Hargomulyo Kecamatan Kokap Kabupaten Kulpnprogo

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Bagi Masyarakat (PBM) di Desa Hargomulyo Kecamatan Kokap Kabupaten Kulonprogo diawali dengan kunjungan tim PBM UPN "Veteran" Yogyakarta untuk melakukan diskusi dengan Pak Sumedi selaku Ketua Kelompok Tani Harapan Baru dan Bu Endang Lestari selaku Kelompok Usaha Wanita Tani Desa Hargomulyo terkait dengan pelaksanaan kegiatan PBM sekaligus merancang tata waktu pelaksanaan kegiatan beserta penyiapan fasilitas yang diperlukan dalam rangka mendukung kegiatan. Dalam pertemuan tersebut disepakati untuk pelaksanaan sosialisasi kegiatan PBM kepada para anggota Kelompok Tani dan Kelompok Usaha Wanita Tani. Selain itu anggota tim PBM juga berkunjung ke LPPOM MUI DIY untuk melakukan konsultasi dan meminta informasi mengenai pengurusan sertifikasi halal bagi produk olahan dari kelapa. Berdasarkan informasi dari LPPOM MUI DIY sekaligus mengambil dokumen sertifikasi untuk diisi dan dilengkapi. Adapun untuk pengajuan sertifikasi halal produk harus melalui beberapa tahapan antara lain :

1. Memahami sertifikasi halal dan mengikuti pelatihan Sistem Jaminan Halal (SJH)
Dalam hal ini pengusul harus memahami persyaratan sertifikasi halal yang tercantum dalam HAS 23000. Selain itu, pengusul juga harus mengikuti pelatihan SJH yang diadakan LPPOM MUI
2. Menerapkan Sistem Jaminan Halal (SJH)
Pengusul harus menerapkan SJH sebelum melakukan pendaftaran sertifikasi halal, antara lain: penetapan kebijakan halal, penetapan Tim Manajemen Halal, pembuatan Manual SJH, pelaksanaan pelatihan, penyiapan prosedur terkait SJH, pelaksanaan internal audit dan kaji ulang manajemen dengan dokumen yang disiapkan MUI.
3. Menyiapkan dokumen sertifikasi halal
Perusahaan harus menyiapkan dokumen yang diperlukan untuk sertifikasi halal, antara lain: daftar produk, daftar bahan dan dokumen bahan, daftar penyembelih (khusus RPH), matriks produk, Manual SJH, diagram alir proses, daftar alamat fasilitas produksi, bukti sosialisasi kebijakan halal, bukti pelatihan internal dan bukti audit internal.
4. Melakukan pendaftaran sertifikasi halal
Pendaftaran sertifikasi halal dilakukan secara online melalui website www.e-lppommui.org. atau dilakukan secara manual dengan menyerahkan dokumen yang dipersyaratkan beserta pendukungnya ke LPPOM MUI DIY.
5. Melakukan monitoring pre audit dan pembayaran akad sertifikasi
Setelah melakukan upload data sertifikasi atau mengumpulkan dokumen sertifikasi, perusahaan harus melakukan monitoring pre audit dan pembayaran akad sertifikasi. Monitoring pre audit disarankan dilakukan setiap hari untuk mengetahui adanya ketidaksesuaian pada hasil pre audit. Adapun pembayaran akad sertifikasi dilakukan di kantor LPPM MUI DIY.
6. Pelaksanaan audit
Audit dapat dilaksanakan apabila perusahaan sudah lolos pre audit dan akad sudah disetujui. Audit dilaksanakan di semua fasilitas yang berkaitan dengan produk yang disertifikasi.
7. Melakukan monitoring pasca audit
Setelah audit, perusahaan harus melakukan monitoring pasca audit. Monitoring pasca audit disarankan dilakukan setiap hari untuk mengetahui adanya ketidaksesuaian pada hasil audit, dan jika terdapat ketidaksesuaian agar dilakukan perbaikan.
8. Memperoleh Sertifikat halal

Pengusul dapat memperoleh Sertifikat halal apabila dinyatakan layak. Sertifikat halal yang asli dapat diambil di kantor LPPOM MUI DIY. Sertifikat halal berlaku selama 3 (tiga) tahun.

Dengan memperhatikan tahapan dan jangka waktu proses sertifikasi halal yang cukup panjang yakni dapat mencapai waktu sekitar 6 bulan, maka proses tersebut harus benar-benar dipersiapkan dengan baik.

Selanjutnya dilakukan sosialisasi kegiatan PBM yang dihadiri para anggota Kelompok Tani dan Kelompok Usaha Wanita Tani. Dalam sosialisasi tersebut Tim PBM UPN “Veteran” Yogyakarta memaparkan kegiatan pengabdian bagi masyarakat yang akan diselenggarakan di Desa Hargomulyo dan memohon partisipasi para anggota Kelompok Tani dan Kelompok Usaha Wanita Tani dalam mendukung kelancaran program serta mengharapkan agar hasil dari program PBM dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya. Dalam sosialisasi yang berlangsung interaktif tersebut, peserta memberikan respon, antara lain (1) Adanya keinginan kuat dari para peserta untuk mengembangkan usaha budidaya produk kelapa, mengingat selama ini wilayah Kokap dikenal sebagai produsen gula merah dan gula semut yang berkualitas, (2) Agar kegiatan ini dapat terus berkesinambungan, karena peserta merasa masih memerlukan lebih banyak pendampingan untuk mengembangkan usaha budidaya kelapa agar dapat meningkatkan perekonomian; (3) Ada permintaan mengenai pengadaan alat bantu produksi gula yang dapat dimanfaatkan bersama oleh anggota kelompok.

Tahapan selanjutnya upaya pengadaan peralatan produksi dan melakukan pendampingan pengurusan PIRT serta melakukan pendampingan pembuatan desain kemasan dan media promosi online. Tahapan ini lebih bersifat teknis, yang sebagian memang harus diadakan seperti pengadaan peralatan produksi gula semut, dimana bentuk peralatan yang diperlukan mitra abdimas adalah berupa kompor pemanas gula dan mesin pengayak gula.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Adanya sertifikasi halal bagi produk UKM selain merupakan upaya untuk melindungi konsumen muslim terhadap produk makanan yang tidak halal, memberikan rasa aman dan nyaman bagi konsumen karena tidak ada keraguan lagi bahwa produk tersebut terindikasi dari hal-hal yang diharamkan sesuai syariat Islam, juga sebagai bentuk upaya UKM untuk membuat produknya untuk dapat menjangkau pasar yang lebih luas sekaligus meningkatkan nilai tambah produk.

Saran

Perlu adanya sosialisasi Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Produk Jaminan Halal oleh lembaga pemerintah yang terkait yang lebih intensif dan massif kepada pelaku usaha dan masyarakat, karena berdasarkan undang-undang ini 5 tahun setelah berlakunya undang-undang ini semua produk yang beredar dimasyarakat harus bersertifikat halal dan produk yang tidak halal harus diberikan tanda tidak halal pada kemasan produk.

Perlu adanya pendampingan oleh pemangku kepentingan kepada para pelaku usaha, khususnya sektor UKM dalam memperoleh sertifikasi halal, mengingatkan prosesnya yang panjang, dokumen yang dipersiapkan sangat detil serta memerlukan biaya yang cukup besar untuk melakukan pengurusan sertifikasi halal tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS Provinsi DIY, 2019, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dalam Angka 2019, <https://yogyakarta.bps.go.id/publication/download.html> diakses pada 09 September 2019
- Ilyas, Musyfikah, 2017, Sertifikasi dan Labelisasi Produk Halal Perspektif Maslahat, *Jurnal Al Qadau Peradilan dan Hukum Islam*, Vol.4.No.2. Desember, hal.357-376.
- Indonesia, *Undang-Undang No.33 tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal*
- Ningtyas, I. Padmaningrum D, Barokah, Umi, 2013, Analisis Komparatif Usaha Pembuatan Gula Merah dan Gula Semut di Kabupaten Kulon Progo, <http://agribisnis.fp.uns.ac.id/wp-content/uploads/2013/07/Jurnal-Issusilo-Ningtyas.pdf> diakses pada 09 September 2019
- Sasono, Eko dan Rahmi, Y, 2014, Manajemen Inovasi pada Usaha Kecil Menengah, *Jurnal STIE Semarang*, Vol.6, No.3 , Edisi Oktober, hal.74-90.

PENINGKATAN DAYA SAING UKM BAKPIA MELALUI MEKANISASI PERALATAN PRODUKSI, PERBAIKAN MANAJEMEN USAHA, DAN PERLINDUNGAN MEREK PRODUK

Sutrisno dan Dyah Rachmawati Lucitasari

Fakultas Teknik Industri, Jurusan Teknik Industri, UPN ‘Veteran’ Yogyakarta

email : Jur_tiupn@telkom.net

ABSTRAK

Sentra UKM Bakpia Minomartani terletak di Dukuh Mlandangan Desa Minomartani Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman DIY. Di sentra ini terdapat tujuh UKM pembuat bakpia. Sentra UKM Bakpia Minomartani diketuai oleh Ibu Mugiyarti. Berdasarkan wawancara diketahui bahwa saat ini sentra memerlukan oven yang lebih representatif, agar proses pembuatan bakpia yang dilakukan lebih efisien. Sampai saat ini sentra UKM Bakpia Minomartani belum mendaftarkan merek produknya di Depkum dan HAM RI, hal ini bisa menjadi kendala bagi sentra karena merek produk yang sekarang dimiliki sentra rentan diplagiasi oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab. Melalui program PbM ini kami akan menyelesaikan permasalahan yang dialami oleh sentra dengan mengusahakan terwujudnya oven yang lebih representatif dan terdaftarnya merek bakpia sentra di Depkum dan HAM RI. Sentra UKM Bakpia Gebang terletak di Dusun Gebang Desa Wedomartani Kecamatan Ngeplak Kabupaten Sleman, DIY. Sentra UKM Bakpia Gebang diketuai oleh Bapak Sutrisno Hadi Siswoyo. Selama ini manajemen usaha yang dilakukan sentra masih bersifat tradisional, keuangan usaha dan keluarga digabung jadi satu, sehingga keuntungan atau kerugian usaha tidak terdeteksi dengan baik. Berdasarkan wawancara diketahui bahwa sentra saat ini belum mempunyai alat pengupas kulit ari kacang hijau yang representatif. Saat ini untuk memenuhi kebutuhan kacang hijau kupas dilakukan dengan mengupas menggunakan alat manual jika pesanan sedikit, dan dilakukan dengan membeli langsung di pasaran jika pesanan dalam jumlah banyak dan harus dilayani dalam waktu cepat. Kacang hijau kupas di pasaran harganya mahal. Selain itu kacang hijau kupas di pasaran adalah hasil pengawetan sehingga ketika diproses menjadi bakpia harus ditambahkan dengan bumbu ekstra untuk mendapatkan rasa bakpia seperti standar, sehingga hal ini tidak efisien dari segi biaya. Selain itu sentra UKM Bakpia Gebang juga belum mendaftarkan merek produknya di Departemen Hukum dan HAM RI. Melalui program PbM ini kami akan menyelesaikan permasalahan sentra dengan melakukan pelatihan manajemen usaha, membuat alat pengupas kulit ari kacang hijau, dan mendaftarkan merek produk di Depkum dan HAM RI bagi sentra UKM Bakpia Gebang.

Kata kunci: oven, alat pengupas kulit ari kacang hijau, pelatihan manajemen usaha, pendaftaran merek

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Bakpia merupakan salah satu makanan khas Yogyakarta, selain gudeg. Bagi orang yang berkunjung ke Yogyakarta rasanya belum lengkap jika belum membeli bakpia sebagai oleh-oleh. Semakin meningkatnya jumlah wisatawan yang datang ke Yogyakarta menyebabkan semakin meningkat pula kebutuhan akan bakpia. Semakin meningkatnya kebutuhan akan bakpia di pasaran menyebabkan usaha pembuatan bakpia menjadi usaha yang menjanjikan untuk dikembangkan. Selain dibuat oleh perusahaan dalam skala besar, saat ini usaha pembuatan bakpia banyak dilakukan oleh usaha kecil dan menengah (UKM) pembuatan bakpia di Yogyakarta..

Sentra UKM Bakpia Minomartani terletak di Dukuh Mlandangan Desa Minomartani Kecamatan Ngaglik Kabupaten Sleman DIY. Sentra UKM Bakpia Minomartani merupakan *home industry* yang memproduksi bakpia. Bakpia yang dihasilkan adalah bakpia dengan beraneka ragam rasa, yaitu rasa original (kacang hijau), rasa coklat, rasa keju, rasa ubi, rasa kumbu hitam, dan rasa nutela. Ketua sentra UKM Bakpia Minomartani adalah Ibu Mugiyati. Peralatan produksi yang ada di sentra UKM Bakpia Minomartani seperti alat pemanggang dan alat penumbuk kacang hijau dapat dilihat pada Gambar 1 dan Gambar 2.



Gambar 1. Alat Pemanggang Bakpia



Gambar 2. Mesin Penumbuk Kacang Hijau

Pada gambar di atas terlihat bahwa alat pemanggang bakpia yang dimiliki oleh sentra masih sederhana, berukuran kecil, dan tanpa pengatur suhu, sehingga kapasitasnya sedikit dan jika tidak hati-hati akan membuat bakpia menjadi gosong..

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Mugiyarti selaku ketua sentra UKM Bakpia Minomartani diketahui bahwa alat pemanggang bakpia yang digunakan oleh sentra masih sangat sederhana. Alat pemanggang bakpia yang dipunyai oleh sentra masih tradisonal, tanpa alat pengatur suhu dan berukuran kecil. Pada saat dioperasikan untuk memenuhi pesanan dalam jumlah banyak, maka harus dilakukan proses pemanggangan berkali-kali, dimana hal ini tidak efisien dari segi waktu dan biaya. Selain itu jika tidak hati-hati dalam melakukan pemanggangan akan dapat menyebabkan bakpia yang dipanggang menjadi gosong. Oleh karena itu Ibu Mugiyarti sangat berterima kasih jika ada pihak yang dapat membantu untuk mewujudkan keinginan sentra untuk memiliki alat pemanggang bakpia yang lebih representatif. Selain itu berdasarkan wawancara dengan Ibu Mugiyarti juga diketahui bahwa sampai saat ini merek produk bakpia dari sentra belum didaftarkan pada Departemen Hukum dan HAM RI. Berdasarkan informasi dari Ibu Mugiyarti sebenarnya sentra UKM Bakpia Minomartani pernah didata oleh Disperindag Kabupaten Sleman dalam rangka pendaftaran merek secara kolektif, tetapi setelah ditunggu sampai sekarang hal ini tidak ada tindak lanjutnya, sehingga sampai saat ini UKM di sentra belum mendaftarkan merek produknya di Departemen Hukum dan HAM RI. Hal ini dapat merugikan sentra karena tidak adanya perlindungan hukum terhadap merek produk bakpia yang dimiliki oleh sentra, sehingga dapat diplagiasi oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab..

Sentra UKM Bakpia Gebang terletak di Dusun Gebang Desa Wedomartani Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman DIY. Sentra UKM Bakpia Gebang mulai berdiri pada tahun 1999. Sentra UKM Bakpia Gebang diketuai oleh Bapak Sutrisno Hadi Siswoyo. Sentra UKM Bakpia Gebang memproduksi bakpia kacang hijau dan phia dengan rasa keju dan rasa coklat. Alat-alat produksi yang dimiliki sentra saat ini masih bersifat tradisional. Alat pengupas kulit ari kacang hijau manual yang dimiliki oleh sentra dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 3. Alat Pengupas Kulit Ari Kacang Hijau Manual

Alat pengupas kulit ari kacang hijau manual yang dimiliki oleh sentra memiliki kapasitas kecil dan memiliki waktu pengupasan yang lama, sehingga tidak efisien dari segi waktu. Jika terdapat pesanan dalam jumlah banyak dan harus segera dilayani maka pemenuhan kebutuhan kacang hijau kupas sebagai bahan baku bakpia dilakukan dengan membeli langsung di pasaran yang harganya mahal..

Berdasarkan wawancara diketahui bahwa sampai saat ini manajemen usaha yang diterapkan oleh sentra kebanyakan masih bersifat tradisional, keuangan keluarga dan keuangan usaha digabung menjadi satu, sehingga keuntungan atau kerugian usaha tidak dapat terdeteksi dengan baik. Berdasarkan wawancara juga diketahui bahwa sampai saat ini UKM-UKM di sentra UKM Bakpia Gebang belum mendaftarkan merek produknya di Departemen Hukum dan HAM RI.

Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi oleh sentra UKM Bakpia Minomartani adalah, yang pertama yaitu masih tradisionalnya alat pemanggang bakpia yang digunakan, alat pemanggang yang ada masih berukuran kecil dan tidak ada pengatur suhunya, sehingga untuk memenuhi pesanan dalam partai besar harus dilakukan pemasakan berkali-kali, dimana hal ini tidak efisien dari waktu. Tidak adanya pengatur suhu pada alat pemanggang yang digunakan dapat menyebabkan bakpia yang dipanggang menjadi gosong, sehingga akan menurunkan kualitas bakpia yang dihasilkan. Permasalahan yang kedua adalah belum terdaftarnya merek bakpia pada sentra UKM Bakpia Minomartani di Departemen Hukum dan HAM RI. Hal ini akan menjadi celah bagi pihak yang tidak bertanggung jawab untuk memplagiasi merek bakpia sentra yang sudah mulai dikenal masyarakat luas, hal ini jika terjadi tentunya akan sangat merugikan bagi sentra UKM Bakpia Minomartani.

Permasalahan yang dihadapi oleh sentra UKM Bakpia Gebang adalah, yang pertama yaitu masih tradisionalnya manajemen usaha yang diterapkan oleh sentra UKM Bakpia Gebang, dimana keuangan usaha masih digabung menjadi satu dengan keuangan keluarga, sehingga keuntungan atau kerugian usaha tidak dapat terdeteksi dengan baik. Permasalahan yang kedua adalah masih tradisionalnya alat pengupas kulit ari kacang hijau yang dimiliki oleh sentra. Alat tersebut mempunyai kapasitas yang terbatas sehingga ketika ada pesanan dalam jumlah besar dan mendadak, alat pengupas tersebut tidak dapat untuk memenuhi kebutuhan kacang hijau kupas yang diperlukan. Jika terdapat pesanan dalam jumlah banyak dan mendadak, pemenuhan kebutuhan kacang hijau kupas dilakukan dengan membeli langsung dipasaran, dimana harganya sangat mahal, selisih antara kacang hijau kupas dengan kacang hijau yang belum dikupas adalah Rp 11.000,- per kg. Selain itu kacang hijau kupas yang ada dipasaran adalah kacang hijau kupas yang sudah diawetkan, sehingga ketika diolah menjadi bakpia harus dilakukan penambahan bumbu ekstra dalam jumlah banyak agar rasanya sesuai dengan bakpia standar, hal ini tentunya tidak efisien dari segi biaya. Permasalahan yang ketiga adalah masih belum terdaftarnya merek bakpia di sentra UKM Bakpia Gebang pada Departemen Hukum dan HAM RI. Hal ini dapat menjadi celah bagi pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab dalam memplagiasi merek produk bakpia di sentra UKM Bakpia Gebang

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan dan target luaran dari solusi yang ditawarkan pada mitra adalah sebagai berikut:

1. Solusi yang ditawarkan dan target luaran dari solusi yang ditawarkan pada sentra UKM Bakpia Minomartani adalah:
 - a. Untuk menyelesaikan permasalahan pada sentra UKM Bakpia Minomartani yang pertama, yaitu mengenai masih tradisionalnya alat pemanggang bakpia yang digunakan, dimana alat pemanggang tersebut berukuran kecil dan tanpa alat pengatur suhu, akan diselesaikan dengan mengusahakan terwujudnya teknologi tepat guna alat pemanggang (oven) bakpia yang representatif bagi sentra UKM Bakpia Minomartani. Target luaran

- yang ingin dicapai adalah terwujudnya teknologi tepat guna alat pemanggang (oven) bakpia yang reresetif bagi sentra UKM Bakpia Minomartani melalui PbM ini.
- b. Untuk menyelesaikan permasalahan kedua pada sentra UKM Bakpia Minomartani, yaitu belum terdaftarnya merek produk bakpia yang dihasilkan di Departemen Hukum dan HAM RI akan diselesaikan dengan memfasilitasi dan mendampingi pendaftaran merek produk bakpia pada sentra UKM Bakpia Minomartani di Departemen Hukum dan HAM RI. Target luaran yang ingin dicapai adalah terdaftarnya merek produk bakpia pada sentra UKM Bakpia Minomartani di Departemen Hukum dan HAM RI.
2. Solusi yang ditawarkan dan target luaran dari solusi yang ditawarkan pada sentra UKM Bakpia Gebang adalah:
- a. Untuk menyelesaikan permasalahan pada sentra UKM Bakpia Gebang yang pertama, yaitu masih tradisonalnya manajemen usaha yang diterapkan oleh sentra UKM Bakpia Gebang, dimana keuangan usaha masih digabung menjadi satu dengan keuangan keluarga, sehingga keuntungan atau kerugian usaha tidak dapat terdeteksi dengan baik akan diselesaikan dengan memberikan pelatihan manajemen usaha pada sentra UKM Bakpia Gebang. Target luaran yang ingin dicapai adalah sentra UKM Bakpia Gebang dapat menerapkan manajemen usaha dengan benar.
 - b. Untuk menyelesaikan permasalahan pada sentra UKM Bakpia Gebang yang kedua, yaitu belum tersedianya alat pengupas kulit ari kacang hijau yang bermesin (semi otomatis) akan diselesaikan dengan mengusahakan terwujudnya teknologi tepat guna alat pengupas kulit ari kacang hijau semi otomatis pada sentra UKM Bakpia Gebang. Target luaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya teknologi tepat guna alat pengupas kulit ari kacang hijau semi otomatis bagi sentra UKM Bakpia Gebang melalui PbM ini.
 - c. Untuk menyelesaikan permasalahan ketiga pada sentra UKM Bakpia Gebang, yaitu belum terdaftarnya merek produk bakpia yang dihasilkan oleh sentra UKM Bakpia Gebang di Departemen Hukum dan HAM RI akan diselesaikan dengan memfasilitasi dan mendampingi sentra UKM Bakpia Gebang dalam mendaftarkan merek produknya di Departemen Hukum dan HAM RI. Target luaran yang ingin dicapai adalah terdaftarnya merek produk bakpia yang dihasilkan oleh sentra UKM Bakpia Gebang di Departemen Hukum dan Ham RI.

METODE PELAKSANAAN

Secara garis besar metode pelaksanaan kegiatan PbM ini mengikuti langkah-langkah berikut :

1. Koordinasi dengan mitra

Koordinasi dengan mitra, yaitu sentra UKM Bakpia Minomartani dan sentra UKM Bakpia Gebang dilakukan dengan melakukan kunjungan pada sentra UKM Bakpia Minomartani dan sentra UKM Bakpia Gebang untuk menggali potensi sentra untuk tema PbM, dan sekaligus menjelaskan maksud kegiatan PbM kepada mitra.

2. Identifikasi permasalahan

Identifikasi permasalahan mitra dilakukan dengan melakukan observasi dan wawancara kepada ketua sentra UKM Bakpia Minomartani dan sentra UKM Bakpia Gebang untuk mengidentifikasi permasalahan mitra.

3. Penyusunan pendekatan prosedur dan metode

Penyusunan pendekatan prosedur dan metode dilakukan dengan melakukan penyusunan pendekatan pemecahan masalah melalui studi literatur untuk menentukan prosedur dan metode yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan mitra.

4. Penyusunan materi

Penyusunan materi disini adalah penyiapan materi pelatihan dan pendampingan untuk menyelesaikan permasalahan manajemen usaha pada sentra UKM Bakpia Gebang dan pendampingan pendaftaran merek produk pada sentra UKM Bakpia Minomartani dan sentra UKM Bakpia Gebang di Departemen Hukum dan HAM. Materi pelatihan yang disiapkan adalah berupa pembuatan hand out dan materi presentasi pelatihan manajemen usaha untuk sentra UKM Bakpia Gebang. Materi manajemen usaha yang diberikan terdiri dari: bagian produksi, bagian pemasaran, bagian sumber daya manusia, dan keuangan. Manajemen produksi yang diberikan berisi tentang bagaimana menjalankan proses produksi secara efektif dan efisien, sehingga produk yang dihasilkan berkualitas dan biaya produksinya minimal. Manajemen pemasaran yang diberikan berisi tentang bagaimana cara melakukan promosi dan penjualan secara terkontrol, terencana, dan tersistem. Manajemen sumber daya manusia yang diberikan berisi tentang bagaimana cara merekrut pekerja, bagaimana memotivasi pekerja, dan bagaimana cara menumbuhkan kesadaran diri pekerja untuk turut serta memajukan usaha tempat mereka bekerja. Manajemen keuangan yang diberikan berisi mengenai pengelolaan dan pencatatan keuangan yang teratur, hal ini untuk menghindari agar keuangan usaha tidak bercampur dengan keuangan keluarga. Tanpa ada pengelolaan dan pencatatan keuangan yang teratur akan menyebabkan dengan tanpa disadari modal usaha akan tergerus dan akhirnya operasional usaha tidak bisa berjalan. Pada tahap ini juga akan dilakukan penyiapan peralatan dan sarana kerja untuk kegiatan PbM yang dilakukan.

5. Inventarisasi teknologi tepat guna (TTG)

Inventarisasi teknologi tepat guna dilakukan dengan melakukan pengecekan terhadap teknologi tepat guna yang akan diterapkan. Pengecekan dilakukan terhadap teknologi tepat guna yang akan digunakan untuk membuat alat pengupas kulit ari kacang hijau semi otomatis dan teknologi tepat guna yang akan digunakan untuk membuat alat pemanggang (oven) bakpia yang representatif. Pengecekan dilakukan untuk mengetahui kesesuaian teknologi tepat guna yang akan diterapkan terhadap kebutuhan mitra, disini berisi perancangan alat lengkap dengan spesifikasi bahan yang digunakan yang disesuaikan dengan kebutuhan mitra. Setelah perancangan alat selesai dilakukan, langkah selanjutnya adalah pembuatan alat. Setelah alat selesai dibuat, selanjutnya alat akan diuji coba terlebih dahulu untuk menyempurnakan alat sebelum diserahkan kepada mitra.

6. Pelaksanaan PbM

Kegiatan yang dilakukan dalam PbM ini adalah:

- a. Pelatihan manajemen usaha pada sentra UKM Bakpia Gebang
- b. Pelatihan dan pendampingan penerapan teknologi tepat guna alat pengupas kulit ari kacang hijau semi otomatis pada sentra UKM Bakpia Gebang
- c. Pelatihan dan pendampingan penerapan teknologi tepat guna alat pemanggang (oven) bakpia yang representatif pada sentra UKM Bakpia Minomartani
- d. Memfasilitasi pendaftaran merek produk bakpia pada sentra UKM Bakpia Minomartani dan pada sentra UKM Bakpia Gebang di Departemen Hukum dan HAM RI.

7. Evaluasi keberlanjutan

Evaluasi keberlanjutan berisi evaluasi tentang tingkat keberhasilan program PbM yang telah dilaksanakan dan keberlanjutan program. Evaluasi dilakukan dengan memberikan

kuesioner kepada sentra tentang manfaat program PbM bagi sentra dan saran untuk keberlanjutan program. Melalui kuesioner tersebut, akan dapat diketahui tingkat keberhasilan program PbM yang telah dilakukan, dan saran dari mitra dapat digunakan untuk menyusun keberlanjutan program PbM yang telah dilaksanakan.

HASIL DAN LUARAN

Hasil dan luaran dari program PbM ini adalah sebagai berikut:

1. Terwujudnya oven yang representatif bagi Sentra UKM Bakpia Minomartani



Gambar 4. Serah Terima Oven Kepada Ketua Sentra

2. Terwujudnya alat pengupas kulit ari kacang hijau bagi Sentra UKM Bakpia Gebang



Gambar 5. Serah Terima Alat Pengupas Kulit Ari Kacang Hijau Kepada Ketua Sentra

3. Melakukan pelatihan manajemen usaha pada Sentra UKM Bakpia Gebang
4. Melakukan pendaftaran merek produk yang dihasilkan oleh sentra di Departemen Hukum dan HAM RI.

KESIMPULAN DAN SARAN

Terwujudnya oven dan alat pengupas kulit ari kacang hijau telah meningkatkan kapasitas produksi sentra. Pelatihan manajemen usaha yang dilakukan telah memberi pengetahuan pada sentra tentang pembukuan yang baik. Pendaftaran merek produk yang dilakukan telah melindungi produk yang dihasilkan oleh sentra dari plagiasi pihak lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Dharmmesta, Handoko, 1982, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta, Prenhallindo
Kotler, Philip, 2004, *Dasar-Dasar Pemasaran Jilid I*, Jakarta, Prenhallindo
Qomaruddin, 2015, Rancang Bangun Mesin Pengupas Kulit Ari Kacang Hijau Sistem Roller Kapasitas 50 Kg/Jam, *Jurnal SIMETRIS*, Vol. 6, No. 2, Kudus.

PENINGKATAN NILAI TAMBAH OLAHAN REBUNG MENJADI “BAKSO” SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT DAN UPAYA PENYELAMATAN LINGKUNGAN DESA BULAKSALAK, CANGKRINGAN, SLEMAN, DIY SEBAGAI KAWASAN RAWAN ERUPSI MERAPI

Tugiyo, Yekti Utami

Manajemen FEB UPN “Veteran” Yogyakarta
tugiyo_upn@yahoo.co.id

Abstract

Community empowerment is actually an effort to change people's behavior patterns to increase their ability and independence. Bulaksalak, Wukirsari, Cangkringan, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta is a bamboo producing area but has not been managed optimally. Bamboo shoots that initially have no value, with the ability to process and preserve, become a product that has value, which is making additional food. Bamboo shoots meatballs as processed foods and additives can increase the added value of raw bamboo shoots and are processed into meatball mixes so as to increase people's income. With increased income, people's welfare will be better.

Keywords: *empowerment, Bakso Rebung, value added.*

PENDAHULUAN

Merapi yang selalu membuat orang ingin mengmami dan ingin mendatangi, namun masih menyimpan berbagai masalah, salah satunya Dusun Bulaksalak, Desa Wukirsari, Kecamatan Cangkringan, Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta, yang berada di sebelah utara dari Kota Yogyakarta, atau sejauh sekitar 37 km, yang berada di lereng gunung Merapi, dengan jarak yang berada di radius kurang dari 10 km artinya ilayah ini erada di zona merah jika terjadi banana erupsi Merapi. Hal ini menunjukkan bahwa kawasan ini terbentang hamparan pasir kualitas prima. Potensi ini menjadi incaran para developeer untuk meembeli pasir di wilayah ini, munculah para penambang pasir. Didukung kondisi ekonomi warga yang masi tergolong rendah dibandingkan dengan saudaranya sesama di wilayah Sleman. Bulaksalak menyandang predikat termiskin di Daerah Istimewa Yogyakarta (BPS, 2016).

Tekanan ekonomi inilah yang kemudian mereka mengambbil jalan pintas dengan menjual pasir yang ada di pekarangan rumahnya, yang menyebabkan lingkungan ruak dan semakin rentan longsor. Sekitar tahun 2014 terpanggilah sekelompok Pemuda setempat melakukan inisiasi dengan mananam bambu di area yang sudah menjadi cekungan-cekungan secara terus menerus sampai saat ini telah ada sebanyak 35 varietas bambu. Selanjutnya mereka memberi nama kelompok “BAMBU LESTARI”. Di dunia ada sekitar 150 varietas bambu.

Perkembangan tanaman bambu di Dusun Bulaksalak dengan luas lahan sekitar 80 hektar saat ini sangat potensial untuk dikembangkan sebagai destinasi wisata (outbond, bumi perkemahan, wisata edukasi, dan masih banyak lagi yang bisa dikembangkan). Udara segar pegunungan merupakan sesuatu yang semakin langka di dunia. Dari aspek sumberdaya alam, Saat ini Bulaksalak merupakan daerah penghasil bambu tetapi belum dikelola secara

optimal. Hanya ketika terjadi erupsi Merapi, rumah hunian sementara masyarakat kawasan Merapi dibuat dari bambu yang berasal Bulaksalak.

Melihat potensi yang dimiliki maka diperlukan suatu gagasan memberdayakan sumberdaya yang ada di Dusun Bulaksalak untuk dapat menghilangkan predikat termiskin. Gagasan yang ditawarkan disini yaitu menjadikan Dusun Bulaksalak sebagai tempat wisata edukasi dan konservasi alam bertaraf internasional. Namun sebelum menuju ke arah tersebut, tentu diperlukan ketrampilan dan keunikan yang ada di wilayah ini. Rebung atau tunas bambu ada yang sangat enak untuk dikonsumsi dan bahkan mempunyai nilai gizi yang tinggi. Ada jenis rebung yang tidak akan jadi pohon bambu yang bagus, bahkan jika rebung ini diambil akan menambah kebagusan pertumbuhan rumpun bambu. Tunas inilah yang jika dimanfaatkan atau diolah yang bernilai ekonomi, tentu akan mampu meningkatkan pendapatan warga, dan mampu menopang wisata yang dicanangkan. Namun rebung mempunyai masa tunas, atau musiman, untuk itu perlu ada inovasi olahan yang diminati atau familiar di lidah masyarakat umum dan mudah dibuat, serta bisa diawetkan, antara lain dibuat menjadi olahan makanan “BAKSO”.

Peningkatan nilai tambah atau *value added* rebung menjadi “BAKSO REBUNG” diharapkan dapat dipersepsikan bagi para penerima produk atau pelanggan akan menjadi pengalaman dalam sepanjang hidupnya, setiap penerima/pelanggan akan mempersepsikan nilai dengan dirinya sendiri. Value merupakan senjata paling efektif dalam merebut target pasar. Value dibangun berdasarkan tiga unsur (Ali Hasan, 2010), yaitu, *Product quality* adalah ukuran persepsi konsumen terhadap keunggulan kinerja (performance), keandalan (*reliability*), kesesuaian (*comformance*), dan keistimewaan (*features*) dari sebuah produk.

Atas dasar hal tersebut menunjukkan jika rebung yang awalnya tidak mempunyai nilai, dengan kemampuan mengolah dan mengawetkan, menjadi produk yang mempunyai nilai.

Permasalahan Mitra

Rebung yang awalnya tidak mempunyai nilai, dengan kemampuan mengolah dan mengawetkan, menjadi produk yang mempunyai nilai, yaitu menjadi BAKSO. Namun masyarakat belum mempunyai kemampuan.

Kajian Teori

Menurut Mardikanto (2014:202), terdapat enam tujuan pemberdayaan masyarakat, yaitu:

1. Perbaikan kelembagaan (better institution). Dengan perbaikan kegiatan/tindakan yang dilakukan, diharapkan akan memperbaiki kelembagaan, termasuk pengembangan jejaring kemitraan usaha.
2. Perbaikan usaha (better business). Perbaikan pendidikan (semangat belajar), perbaikan aksesibilitas, kegiatan dan perbaikan kelembagaan, diharapkan akan memperbaiki bisnis yang dilakukan.
3. Perbaikan pendapatan (better income). Dengan terjadinya perbaikan bisnis yang dilakukan, diharapkan akan dapat memperbaiki pendapatan yang diperolehnya, termasuk pendapatan keluarga dan masyarakatnya.
4. Perbaikan lingkungan (better environment). Perbaikan pendapatan diharapkan dapat memperbaiki lingkungan (fisik dan sosial), karena kerusakan lingkungan seringkali disebabkan oleh kemiskinan atau pendapatan yang terbatas.
5. Perbaikan kehidupan (better living). Tingkat pendapatan dan keadaan lingkungan yang membaik, diharapkan dapat memperbaiki keadaan kehidupan setiap keluarga dan masyarakat.

6. Perbaiki masyarakat (better community). Kehidupan yang lebih baik, yang didukung oleh lingkungan (fisik dan sosial) yang lebih baik, diharapkan akan terwujud kehidupan masyarakat yang lebih baik pula.

Pemberdayaan masyarakat memiliki tujuh tahapan atau langkah yang dilakukan, yaitu sebagai berikut (Soekanto, 1987:63):

1. Tahap Persiapan. Pada tahapan ini ada dua tahapan yang harus dikerjakan, yaitu: pertama, penyimpanan petugas, yaitu tenaga pemberdayaan masyarakat yang bisa dilakukan oleh community woker, dan kedua penyiapan lapangan yang pada dasarnya diusahakan dilakukan secara non-direktif.
2. Tahapan pengkajian (assessment). Pada tahapan ini yaitu proses pengkajian dapat dilakukan secara individual melalui kelompok-kelompok dalam masyarakat. Dalam hal ini petugas harus berusaha mengidentifikasi masalah kebutuhan yang dirasakan (feel needs) dan juga sumber daya yang dimiliki klien.
3. Tahap perencanaan alternatif program atau kegiatan. Pada tahapan ini petugas sebagai agen perubahan (exchange agent) secara partisipatif mencoba melibatkan warga untuk berfikir tentang masalah yang mereka hadapi dan bagaimana cara mengatasinya. Dalam konteks ini masyarakat diharapkan dapat memikirkan beberapa alternatif program dan kegiatan yang dapat dilakukan.
4. Tahap pemformalisasi rencanaaksi. Pada tahapan ini agen perubahan membantu masing-masing kelompok untuk merumuskan dan menentukan program dan kegiatan apa yang mereka akan lakukan untuk mengatasi permasalahan yang ada. Di samping itu juga petugas membantu untuk memformalisasikan gagasan mereka ke dalam bentuk tertulis, terutama bila ada kaitannya dengan pembuatan proposal kepada penyandang dana.
5. Tahap pelaksanaan (implementasi) program atau kegiatan. Dalam upaya pelaksanaan program pemberdayaan masyarakat peran masyarakat sebagai kader diharapkan dapat menjaga keberlangsungan program yang telah dikembangkan. Kerja sama antar petugas dan masyarakat merupakan hal penting dalam tahapan ini karena terkadang sesuatu yang sudah direncanakan dengan baik melenceng saat di lapangan
6. Tahap evaluasi. Evaluasi sebagai proses pengawasan dari warga dan petugas program pemberdayaan masyarakat yang sedang berjalan sebaiknya dilakukan dengan melibatkan warga. Dengan keterlibatan warga tersebut diharapkan dalam jangka waktu pendek biasanya membentuk suatu sistem komunitas untuk pengawasan secara internal dan untuk jangka panjang dapat membangun komunikasi masyarakat yang lebih mandiri dengan memanfaatkan sumber daya yang ada.
7. Tahap terminasi. Tahap terminasi merupakan tahapan pemutusan hubungan secara formal dengan komunitas sasaran. Dalam tahap ini diharapkan proyek harus segera berhenti.

Perencanaan program pemberdayaan sangat penting untuk dilakukan demi keberhasilan program tersebut. Beberapa alasan yang melatarbelakangi diperlukannya perencanaan program tersebut, antara lain ;

1. Memberikan acuan dalam mempertimbangkan secara seksama tentang apa yang harus dilakukan dan bagaimana cara melaksanakannya.
2. Tersedianya acuan tertulis yang dapat digunakan oleh masyarakat (umum)
3. Sebagai pedoman pengambilan keputusan terhadap adanya usul/saran penyempurnaan yang "baru".
4. Memantapkan tujuan-tujuan yang ingin dan harus dicapai, yang perkembangannya dapat diukur dan dievaluasi.
5. Memberikan peringatan yang jelas terhadap pilihan tentang :

- a. Kepentingan dari maslaah-masalah (yang dinilai menuntut perlunya revisi program)
- b. Pemantapan dari perubahan-perubahan sementara (jika memang diperlukan revisi terhadap program)
6. Mencegah keselaratan dari tujuan akhir, mengembangkan kebutuhan-kebutuhan yang dirasakan maupun tidak dirasakan
7. Memberikan kelangsungan dalam diri personal selama proses perubahan berlangsung, artinya setiap personel yang terlibat dalam pelaksanaan dan evaluasi program selalu merasakan perlunya kontinuitas program sampai tercapainya tujuan yang diharapkan.
8. Membantu mengembangkan kepemimpinan
9. Menghindarkan pemborosan sumberdaya (tenaga, biaya, dan waktu), dan merangsang efisiensi pada umumnya.
10. Menjamin kelayakan kegiatan yang dilakukan didalam masyarakat dan yang dilaksanakan sendiri oleh masyarakat setempat.

SOLUSI YANG DITAWARKAN

1. Metode pendekatan yang ditawarkan untuk mendukung realisasi program PbM:
Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode yang dipilih sesuai dengan tujuan yang akan dicapai yaitu: Ceramah, diskusi, pelatihan, praktek dan pendampingan.
 - a. Ceramah dan diskusi dilaksanakan untuk penyampaian materi secara langsung pada masyarakat oleh narasumber yang kompeten dibidangnya sesuai kebutuhan. Pelatihan dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan tentang:
 - 1). Cara memanen rebung
 - 2). Pengolahan rebung
 - 2). Teknologi pengawetan
 - b. Pelatihan dan Praktek dilaksanakan untuk ketrampilan masyarakat :
 - 1). Cara memanen rebung
 - 2). Pengolahan rebung
 - 2). Teknologi pengawetan
 - c. Pendampingan juga dilakukan melalui program magang oleh mahasiswa dibawah bimbingan pengelola program PbM dalam proses pembuatan. Dalam program ini memotivasi masyarakat untuk selalu menjaga kebersihan lingkungan, optimalisasi laan pekarangan masing-masing untuk mengurangi lahan nganggur, sehingga pendapatan masyarakat meningkat.
2. Alat dan Bahan
 - a. Bahan yang digunakan dalam pembuatan bakso rebung sangatlah sederhana dan mudah di dapat. Bahan-bahan tersebut antara lain adalah bak penampungan, untuk mencuci rabung
 - b. Panci untuk masak,
 - c. Pembuatan kemasan pengawet
3. Cara membuat Bakso Rebung
 - a. Cari Rebung yang resesif
 - b. Segera kupas bersih dan cuci berrsih
 - c. Masak sampai matang
 - d. Tiriskan dan giling sampai halus
 - e. Siapkan bumbu campurkan sampai uli
 - f. Cetak dan masukkan di air mendidih.

- g. Angkat, setelah dingin masukan di almari pendingin
4. Pemanfaatan
Tranfer ketrampilan dari pengabdian ke Dusun Bulaksalak, Desa Wukirsari, Kecamatan Cangkringan, Sleman, DIY sebagai salah satu upaya pemanfaatan lahan dan optimalisasi potensi di lingkungan yang ada mampu meningkatkan penghasilan masyarakat.
5. Rencana kegiatan
 - a. Sosialisasi dan atau pemasyarakatan manfaat rebung menjadi bakso
 - b. Sosialisasi cara memilih jenis rebung
 - c. Sosialisasi cara penen Rebung
 - d. Praktek pembuatan bakso rebung
 - e. Pemanfaatan hasil teknologi tepat guna untuk menumbuhkan rasa menjaga lingkungan berbasis pemberdayaan masyarakat, sehingga masyarakat mempunyai ketrampilan dalam mengoptimalkan lahan.
6. Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program
Masyarakat Dusun Bulaksalak, Desa Wukirsari, Kecamatan Cangkringan, Sleman, DIY sebagai salah satu upaya pemanfaatan lahan dan optimalisasi potensi di lingkungan yang ada.

HASIL KEGIATAN

Pengabdian pada masyarakat dalam pelaksanaannya mengalami berbagai tahapan yang disusun berdasarkan waktu kegiatannya seperti terlihat pada tabel berikut :

1. Survei Lokasi

Sebelum menyusun proposal, dilakukan terlebih dahulu mengadakan survei lokasi. Hal yang diperoleh berupa informasi berkaitan dengan potensi suatu daerah sehingga dapat dikembangkan menjadi bahan peningkatan tambahan pendapatan dan sekaligus menunjang kegiatan masyarakat sesuai dengan ciri/karakteristik produk masyarakat. Salah satu nilai tambah dari pemberdayaan masyarakat dengan bambu sebagai salah satu kekayaan alam berupa rebung/tunas bambu untuk dijadikan makanan tambahan sebagai ciri khas masyarakat. Hasil olahan dapat berupa bakso rebung, bakwan rebung atau lumpia isi rebung. Diantara ketiga jenis produk olahan bakso rebung lebih menjanjikan dengan karakter bahwa produk bakso sudah terkenal dimasyarakat tetapi dengan rasa rebung menjadi sebuah keunikan tersendiri.

Disamping rebung sebagai makanan tambahan lokasi tersebut terdapat hutan bambu sebagai tempat kegiatan serbaguna, antara lain tempat wisata alam keliling hutan bambu, bumi perkemahan, tempat reuni, pelombaan anak-anak (lukis, menari, tutup tahun dan lain-lain). Kegiatan itu membutuhkan konsumsi salah satunya berbahan olahan rebung.

2. Melakukan Sosialisasi

Dalam tahap ini perlu dilakukan pertemuan dengan masyarakat sebagai bentuk sosialisasi program pengabdian masyarakat agar masyarakat lebih mengetahui makna semua kegiatannya. Sebagai sosialisasi dilakukan pertemuan dengan anggota PKK. Karena saran utamanya memberdayakan ibu-ibu sehingga dapat memperoleh tambahan penghasilan disamping penghasilan utama mereka sebagai pendapatan pokok.

Hasilnya mendapat respon positif untuk mendapatkan kesempatan melakukan usaha berbisnis makanan olahan sebagai penunjang kegiatan masyarakat baik oleh masyarakat sendiri atau masyarakat luar yang melakukan kegiatan dilokasi tersebut.

3. Melakukan Pelatihan

Untuk dapat dijalankan dengan baik oleh masyarakat dilakukan pelatihan/pelatihan berupa :

- a. Pemahaman pentingnya produk bakso rebung sebagai makanan olahan yang dapat menambah penghasilan warga masyarakat. Masyarakat membuat kalkulasi perhitungan antara menjual rebung mentah dan kalkulasi menjual rebung dalam bentuk olahan dengan lebih menguntungkan olahan.
- b. Melakukan Praktek Pembuatan Bakso rebung
 - menyiapkan bahan rebung mentah
 - menyiapkan bumbu bumbu
 - menyiapkan daging sapi giling
 - mencampur rebung lembut, bumbu lembut dan daging sapi giling
 - membuat butiran butiran bakso
 - menyiapkan air panas untuk memasak butiran agar semakin kenyal

4. Menentukan Merek Produk

Suatu produk untuk dapat dengan mudah dikenal masyarakat perlu diberi nama. Hasil musawarah anggota masyarakat diperoleh nama “BAKSO REBUNG BAMBU ASRI”. Nama tersebut mengandung filosofi sebuah produk olahan masyarakat dari tunas bambu dan sekaligus mengenalkan/mempopulerkan sebagai daerah penghasil bambu dan masyarakat dengan lokasi bambu yang cukup luas (wisata hutan bambu). Hutan tersebut terdapat tanah luas dengan berbagai fungsi dan terdapat berbagai jenis bambu (32 jenis) sebagai laboratorium/praktek edukasi bagi dunia pendidikan. Disamping merek penting bagi sebuah produk untuk dikenal masyarakat tujuan lainnya untuk mendapatkan ijin usaha dari pemerintah.

5. Membuat Papan Nama

Papan nama merupakan bagian dari iklan sebagai alat mengenalkan sebuah produk paling mudah. Dengan papan nama siapa saja pembacanya mudah mengenalnya. Cara ini dengan pertimbangan biaya murah tetapi informasi dapat dengan mudah diterima oleh siapa saja pembacanya.

PENUTUP

Bakso rebung sebagai makanan olahan dan tambahan dapat meningkatkan nilai tambah dari rebung mentah dan diolah kedalam campuran bakso sehingga dapat meningkatkan penghasilan masyarakat. Dengan penghasilan meningkat maka kesejahteraan masyarakat akan lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Fahrudin Adi. 2012. *Perberdayaan, Patisipasi dan Pnguatan Kapasitas Masyarakat*. Bandung. Humaniora.
- Hikmat. Harry. 2006. *Strategi Pemberdayaan Masyarakat*. Bandung. Humaniora.
- Soekanto. Soerjono. 1997. *Sosial Suatu Pengantar*. Jakarta. Rajawali Press.
- Suharto. Edi. 2005. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*. Bandung. Refika Aditama

PbM PADA DESTINASI DIGITAL KAKI LANGIT, DESA MANGUNAN DALAM RANGKA PENINGKATAN LITERASI KOMUNIKASI PEMASARAN BERBASIS APLIKASI ANDROID

Yenni Sri Utami⁽¹⁾, Nur Heri Cahyana⁽²⁾, Agus Sasmita Aribowo⁽³⁾, Oliver Samuel Simanjuntak⁽⁴⁾

¹Jurusan Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, UPN “Veteran” Yogyakarta

^{2,3,4}Jurusan Teknik Informatika, Fakultas Teknik Industri, UPN “Veteran” Yogyakarta,

e-mail: yenni.sriutami@upnyk.ac.id , dsnurheri@gmail.com , sasmito_skom@yahoo.com ,
oliversimanjuntak@yahoo.com

Abstrak

Pada tahun 2017, Kementerian Pariwisata Republik Indonesia melalui Generasi Pesona Indonesia atau GenPi mencetuskan destinasi baru yakni Destinasi Digital. Destinasi Digital merupakan destinasi kekinian yang instagramable dan layak diviralkan. Desa wisata Kaki Langit (Kaki Langit) merupakan salah satu destinasi digital yang terletak di Desa Mangunan, Kec. Dlingo, Kab. Bantul dan baru berjalan kurang lebih dua tahun. Dari sisi potensi wisata, Kaki Langit ada beberapa objek dengan pemandangan yang indah, namun belum ramai dikunjungi wisatawan dikarenakan ketidaktahuan akan objek wisata ini. Masyarakat Kaki Langit dalam mengenalkan pariwisata juga masih sederhana dan perlu ditingkatkan promosi pariwisata secara online. Mata pencaharian masyarakat Kaki Langit selain mengelola homestay juga sebagai pengrajin kayu, souvenir dan kuliner olahan makanan tradisional yang kesemuanya masih perlu pengembangan promosi produk dan jasa. Berdasar permasalahan yang ada tersebut, peran komunikasi pemasaran digital sangat penting dalam proses perencanaan maupun pelaksanaan promosi. Dalam kegiatan pengabdian bagi masyarakat (PbM), tim UPN “Veteran” Yogyakarta telah melaksanakan pendampingan terkait peningkatan literasi komunikasi pemasaran sebagai solusi atas permasalahan yang ada. Solusi permasalahan menggunakan metode pendekatan dan diskusi. Secara rinci PbM dilaksanakan dengan beberapa langkah penyelesaian yang dituangkan ke dalam bentuk kegiatan yang lebih nyata, sebagai berikut : a) Peningkatan kemampuan manajerial, b) Peningkatan branding produk, c) Pengembangan media promosi online, e) Pengembangan masterplan desa wisata Kaki Langit. komunikasi pemasaran. Melalui kegiatan PbM, tim UPN “Veteran” Yogyakarta berhasil meningkatkan komunikasi pemasaran digital pada Kaki Langit sebagai Destinasi Digital. Kegiatan PbM memberdayakan kelompok masyarakat untuk pengoptimalan dan pengolahan sumber daya alam, kebudayaan, kuliner dan kerajinan lokal sehingga bisa dipasarkan ke masyarakat luas secara online dengan konsep destinasi digital melalui aplikasi android. Kegiatan PbM yang telah dilaksanakan mampu mengoptimalkan fungsi media online yang sudah mereka miliki untuk promosi online destinasi digital. Serta, kegiatan PbM mampu memasarkan secara online ragam produk dan jasa yang sudah mereka hasilkan terintegrasi melalui aplikasi android (produk kerajinan kayu, souvenir, homestay maupun produk kuliner olahan makanan tradisional).

Kata kunci: Destinasi Digital, Komunikasi Pemasaran, Kaki Langit, Android

PENDAHULUAN

Desa wisata kaki langit terletak di Desa Mangunan, kecamatan Dlingo, kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Desa Kaki Langit yang berada di padukuhan Mangunan secara geografis terletak di Perbukitan sebelah barat Kecamatan Dlingo yang berbatasan dengan Desa Muntuk, Dlingo, Bantul (Hendhica, 2017). Potensi yang dimiliki desa ini areal perbukitan dengan kondisi alam yang masih asri dan masih menjunjung tinggi adat istiadat serta kebudayaannya, desa ini merupakan desa yang sangat kaya akan wisata alam dengan aneka flora dan fauna bisa menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan yang berkunjung. Wisata alam Desa Mangunan, antara lain: kebun buah, hutan pinus, watu lawang, watu goyang, watu mabur, seribu batu, jurang tembelan, mojo panguk, telogo giri dan goa gajah. Pemandangan alam yang masih asri juga menjadi pesona daya Tarik bagi para wisatawan.



Gambar 1. Salah satu spot keindahan alam di desa wisata Kaki langit

Terdapat banyak potensi yang dimiliki oleh desa wisata kakilangit Mangunan seperti kerajinan kayu maka dapat dikembangkan menjadi sentra kerajinan unggulan. Hasil sentra kerajinan kayu seperti atap limasan, gantungan kunci, tempat lilin dapat dikembangkan modelnya dan kemudian dipasarkan lebih luas melalui media internet. Pemasaran secara luas maka membutuhkan media promosi pemasaran yang sesuai sekarang ini. Oleh karena itu membutuhkan teknologi informasi yang berupa web maupun media sosial yang lain.



Gambar 2. Kerajinan kayu atap rumah limasan



Gambar 3. Kerajinan kayu gantungan kunci dan tempat lilin

Selain terdapat sentra pengrajin kayu di desa wisata kaki langit juga mengembangkan aneka usaha kuliner tradisional berbahan baku lokal pula. Seperti, Thiwul, Gathot, Ubi. Aneka kuliner jajanan tradisional tersebut dapat dijumpai para wisatawan dalam pasar Kaki langit.



Gambar 4. Pasar semi kaki langit



Gambar 5. Pengabdian bersama pengurus pasar semi kaki langit



Gambar 6. Homestay di desa kaki langit

Destinasi Kaki Langit merupakan salah satu tempat pariwisata di Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul sebagai salah satu tempat wisata yang telah beradaptasi dalam perkembangan era digital. Sejak dibuka pada Desember 2017 lalu, Pasar Kakilangit cukup sukses dalam mencuri perhatian masyarakat, terutama masyarakat yang datang ke Jogja untuk berlibur. Destinasi wisata Kaki Langit sebagai tempat wisata yaitu suatu konsep binaan Komunitas GenPI (Generasi Pesona Indonesia) di Jogja ini berhasil memberi warna baru bagi kawasan wisata di sekitar Mangunan, Imogiri. GenPI sendiri merupakan komunitas yang dibentuk oleh Kementerian Pariwisata yang salah satu tugas diantaranya menjalankan program kepariwisataan. Destinasi wisata Kaki Langit telah menjadi pilot project dari kementerian Pariwisata dalam program destinasi digital di DIY. Sebagai tempat wisata disebut sebagai destinasi digital, karena tempat tersebut berkonsep instagramable. Sebagaimana penjelasan dari menteri Pariwisata bahwa destinasi digital merupakan destinasi yang dikreasikan kaum milenial yang kreatif. Melihat saat ini sekitar 70 persen masyarakat aktif di dunia digital, destinasi wisata pun didorong untuk lebih kreatif menciptakan obyek gambar yang instagramable. Hal ini dimaksud agar wisatawan yang aktif di dunia maya dapat mem-posting foto yang menarik di media sosial sehingga mendapatkan banyak likes, comment, repost, share, dan interaksi positif.

Dari analisa SWOT pada literasi komunikasi sebagaimana yang kemukakan Rangkuti (2010: 46). Adapun fungsi dari Analisis SWOT menurut Ferrel dan Harline (2005) adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman) untuk destinasi digital Kaki Langit, yang dapat dijelaskan sebagai berikut: *Strength*: 1) Memiliki berbagai potensi wisata alam dan budaya yang bagus, 2) Memiliki sentra pengrajin kerajinan kayu yang sudah berjalan, 3) Memiliki sentra wisata kuliner tradisional yang sudah berjalan., 4) Memiliki homestay yang nyaman, 5) Memiliki potensi SDM Karangtaruna. *Weakness*: 1) Potensi wisata yang ada masih banyak yang belum tergarap dengan baik, 2) Kemasan produk kerajinan dan kuliner masih tradisional dan masih kurang menjual, 3) Belum adanya keseragaman dan

kemampuan sumber daya manusia yang tergabung desa Wisata Kaki langit, 4) Kurangnya kualitas produk, serta tidak adanya pengemasan produk yang baik, 5) Promosi yang masih bersifat tradisional, 6) Website belum difungsikan secara maksimal karena kurangnya kemampuan skill SDM untuk mengelolanya. Opportunity: 1) Adanya keinginan dari karang taruna, para pengrajin kayu dan kuliner makanan tradisional dan perangkat desa untuk maju, 2) Adanya peningkatan jumlah wisatawan di Desa wisata kaki langit, Mangunan, 3) Adanya kemungkinan kerjasama wisata dengan desa desa sekitarnya. Thread: 1) Kurangnya kemampuan dari karang taruna untuk mengelola desa wisata, 2) Adanya persaingan antara desa wisata lain disekitar Mangunan untuk menarik wisatawan secara kompetitif

Berdasarkan Analisa SWOT tersebut, maka tim Pengabdian bagi Masyarakat (PbM) melaksanakan pengabdian pada destinasi digital Kaki Langit, Desa Mangunan dalam rangka peningkatan literai komunikasi pemasaran dengan strategi sebagai berikut: 1) Melakukan pemberdayaan dan kemampuan sumber daya manusia yang dimiliki kelompok perajin yang tergabung dalam Desa Wisata Kaki langit, 2) Melakukan peningkatan kualitas produk, pengemasan serta promosi sedemikian sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan para perajin, 3) Memanfaatkan potensi wisata yang berada di daerah Wisata Kaki langit, yang berupa spot area yang mendukung destinasi digital, maupun kegiatan kerajinan yang telah berlangsung selama ini untuk dijadikan tujuan wisata domestik dan mancanegara, juga memberdayakan kelompok karang taruna di Desa Wisata Kaki langit, 4) Membuat masterplan desa wisata Wisata Kaki langit untuk dapat dijadikan sebagai acuan dalam pengembangan dan pengelolaan desa wisata adalah hal yang sangat penting.

LUARAN

Adapun solusi permasalahan PbM Destinasi Digital di Desa Wisata Kaki Langit Mangunan dengan metode pendekatan dan diskusi yang telah dilakukan, maka secara rinci terdapat beberapa langkah penyelesaian terhadap permasalahan yang ada, dengan dituangkan ke dalam bentuk kegiatan yang lebih nyata. Adapun luaran PbM Destinasi Digital di Desa Wisata Kaki Langit Manguna adalah sebagai berikut :

- a. Peningkatan kemampuan manajerial kelompok pengrajin.
- b. Branding produk
- c. Media promosi online
- d. Masterplan desa wisata wisata Kaki Langit

METODE PENYELESAIAN MASALAH

Metode pelaksanaan untuk PKM Destinasi Digital Desa Wisata Desa Wisata Kaki langit, Mangunan Bantul adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan pendampingan dan motivasi dalam bentuk penyuluhan untuk pemberdayaan dan kemampuan sumber daya manusia yang dimiliki kelompok perajin dan pedagang di Desa Wisata Kaki langit. Metode pelaksanaan PbM: 1) Memberikan pelatihan kewirausahaan mandiri khusus kuliner. Pelatihan diberikan di awal dan pertengahan kegiatan dan dilakukan sebanyak 2 kali pertemuan, 2) Memberikan pendampingan selama pengabdian dalam bentuk konsultasi dan pemantauan manajemen industri kecil kreatif. Pendampingan dilakukan sebanyak 2 kali kegiatan kurang lebih satu bulan setelah pelatihan berlangsung.



Gambar 7. Pendampingan kewirausahaan mandiri

- b. Memberikan pendampingan dalam bentuk penyuluhan untuk peningkatan kualitas produk, pengemasan serta promosi sedemikian sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan para perajin. Metode pelaksanaan PbM: 1) Memberikan pelatihan dan penyuluhan tentang kualitas produk berdasar standar kesehatan, 2) Memberikan pelatihan pengemasan dan penyajian produk sehat, 3) Promosi produk sehat hasil pelatihan ke media social
- c. Mengembangkan sarana promosi wisata yang berada di daerah Wisata Kaki langit, yang berupa spot area yang mendukung destinasi digital, maupun kegiatan kerajinan yang telah berlangsung selama ini untuk dijadikan tujuan wisata domestik dan mancanegara, juga memberdayakan kelompok karang taruna di Desa Wisata Kaki langit.. Metode pelaksanaan PbM: 1) Analisis kebutuhan konten web dengan wawancara ke pelaku industri kreatif Kaki Langit, 2) Merancang aplikasi android dan pengembangan aplikasi dua Bahasa, 3) Implementasi dan aplikasi android Kaki Langit, 4) Mengisi konten web dengan informasi dan video, 5) Publikasi aplikasi android



Gambar 8. Tampilan menu utama aplikasi android Kaki Langit



Gambar 9. Tampilan sub menu warung makan di Kaki Langit

- d. Membuat masterplan desa wisata Wisata Kaki langit untuk dapat dijadikan sebagai acuan dalam pengembangan dan pengelolaan desa wisata. Metode pelaksanaan PbM: 1) Membuat pemetaan kawasan sesuai potensi wisata yang ada, 2) Membuat perencanaan pembangunan desa wisata, 3) Membuat rencana promosi berkelanjutan desa wisata

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program yang telah dilaksanakan sesuai dengan tahapan sebagaimana diuraikan pada bagian metodologi, telah menghasilkan beberapa hasil sebagai berikut:

1. Peningkatan kemampuan manajerial. Pada pelatihan peningkatan kemampuan manajerial, tim PbM memberikan metode pelatihan langsung, untuk mengembangkan sebuah kelompok usaha kepada para pengrajin. Adapun hasil dari pelatihan manajerial yang dilakukan meliputi manajemen keuangan dan manajemen produksi secara umum dengan langsung berhadapan dengan permasalahan yang ada, serta peningkatan kemampuan dan kualitas SDM terkait kemampuan manajerial.
2. Peningkatan branding produk. Pada kegiatan peningkatan branding produk, tim PbM telah membangun sebuah branding produk dalam rangka peningkatan nilai jual produk. Branding produk yang telah terbangun meliputi peningkatan dan jaminan kualitas hasil produksi, pengemasan produk, serta penamaan/ merk produk.
3. Media promosi online. Hasil pendampingan pengembangan media promosi online adalah sarana berbentuk web cerdas dengan konten multimedia. Pada pendampingan media promosi online, perajin mendapat ketrampilan untuk melakukan pemasaran online, baik melalui media sosial, official market place maupun bertransaksi melalui aplikasi android. Dengan adanya pemasaran ini, maka usaha kerajinan akan menjadi dikenal oleh masyarakat luas.
4. Masterplan desa wisata Kaki Lngit. Pada hasil pendampingan pembuatan masterplan, rencana desa wisata di wisata Kaki Langit telah berhasil dibuat sedemikian sehingga dapat dilaksanakan oleh masyarakat desa wisata Kaki Langit, yang akan digerakkan oleh kelurahan desa wisata Kaki Langit beserta karang taruna desa wisata Kaki Langit sebagai pelaksana utama.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pelaksanaan PbM pada destinasi digital Kaki Langit, desa Mangunan dalam rangka peningkatan literasi komunikasi pemasaran berbasis aplikasi android dapat disimpulkan tim PbM UPN “Veteran” Yogyakarta telah melaksanakan pendampingan terkait peningkatan literasi komunikasi pemasaran sebagai solusi atas permasalahan yang ada. Solusi permasalahan menggunakan metode pendekatan dan diskusi. Secara rinci PbM dilaksanakan dengan beberapa langkah penyelesaian yang dituangkan ke dalam bentuk kegiatan yang lebih nyata, sebagai berikut : a) Peningkatan kemampuan manajerial, b) Peningkatan branding produk, c) Pengembangan media promosi online, e) Pengembangan masterplan desa wisata Kaki Langit. komunikasi pemasaran. Melalui kegiatan PbM, tim UPN “Veteran” Yogyakarta berhasil meningkatkan komunikasi pemasaran digital pada Kaki Langit sebagai Destinasi Digital. Kegiatan PbM memberdayakan kelompok masyarakat untuk pengoptimalan dan pengolahan sumber daya alam, kebudayaan, kuliner dan kerajinan lokal sehingga bisa dipasarkan ke masyarakat luas secara online dengan konsep destinasi digital melalui aplikasi android. Kegiatan PbM yang telah dilaksanakan mampu mengoptimalkan fungsi media online yang sudah mereka miliki untuk promosi online destinasi digital. Serta, kegiatan PbM mampu memasarkan secara online ragam produk dan jasa yang sudah mereka hasilkan terintegrasi melalui aplikasi android (produk kerajinan kayu, souvenir, homestay maupun produk kuliner olahan makanan tradisional).

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta atas dukungan finansial dan moral serta kepada pengurus/anggota Destinasi Digital Kaki Langit, Desa Mangunan, Kec, Dlingo, Kab. Bantul atas kerja sama yang telah diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dita Ayu Lestari (2018). Peran Kuliner Desa Wisata Kaki Langit Di DesaMangunan, Yogyakarta. Universitas Udayana
- Ferrel,O.C and D, Harline. (2005). Marketing Strategy. South Western: Thomson Corporation
- Hendhica, Fauzjanna M. (2017). Partisipasi Masyarakat dalam Pengelolaan Desa Wisata Kaki Langit Mangunan. Universitas Gadjah Mada
- Rangkuti, Freddy. (2010). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Ratu, Annisa. (2018). Promosi Digital Destinasi Digital Banten Oleh Generasi Pesona Indonesia (Genpi) Banten (Studi Pada Pasar Kampung Bekelir). Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Serang