

**PROSIDING
SEMINAR NASIONAL TAHUN KE-2, *CALL PAPER*, DAN PAMERAN HASIL
PENELITIAN & PENGABDIAN MASYARAKAT KEMENRISTEKDIKTI RI**

**TATA KELOLA EKONOMI INDONESIA DALAM MASYARAKAT EKONOMI
ASEAN DAN MENINGKATKAN MARTABAT BANGSA BERBASIS SUMBER
DAYA ENERGI DAN MEMPERKOKOH SINERGI PENELITIAN ANTAR
PEMERINTAH, INDUSTRI & PERGURUAN TINGGI**

YOGYAKARTA, 18 OKTOBER 2016

**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”
YOGYAKARTA
2016**

**PROSIDING SEMINAR NASIONAL TAHUN KE-2
DAN CALL PAPER**

**TATA KELOLA EKONOMI INDONESIA DALAM MASYARAKAT EKONOMI
ASEAN DAN MENINGKATKAN MARTABAT BANGSA BERBASIS SUMBER
DAYA ENERGI DAN MEMPERKOKOH SINERGI PENELITIAN ANTAR
PEMERINTAH, INDUSTRI & PERGURUAN TINGGI**

Cetakan Tahun 2016

Katalog Dalam Terbitan (KDT):

Prosiding Seminar Nasional dan *Call For Paper*
Tata Kelola Ekonomi Indonesia dalam masyarakat Ekonomi ASEAN Dan
Meningkatkan Martabat Bangsa Berbasis Sumber Daya Energi Dan Memperkokoh
Sinergi Penelitian Antar Pemerintah, Industri & Perguruan Tinggi
LPPM UPNVY

191, hlm; 21 x 29.7 cm.

ISBN: 978-602-60245-03

LPPM UPNVY PRESS

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta
Kapuslitbang LPPM UPNVY
Rektorat Lantai 4, LPPM, Puslitbang
Jln. SWK 104 (Lingkar Utara) Ring Road, Condong Catur, Yogyakarta 55283
Telpon (0274) 486733, ext 154
Fax. (0274) 486400

www.lppm.upnyk.ac.id

Email: puslitbang.upn@gmail.com

**Penata Letak : Dwi SeptianiPuteri
Rahmini Dini Putri
Al Theana Sweta R.**

Desain Sampul : Andika Ahmadyansyah

**LPPM UPNVY Rektorat Lantai 4, LPPM, Puslitbang
Jln. SWK 104 (Lingkar Utara) Ring Road, 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 apa pun, termasuk fotokopi, tanpa izin tertulis dari penerbit.

DAFTAR REVIEWER
SEMINAR NASIONAL, CALL PAPER, DAN PAMERAN HASIL PENELITIAN &
PENGABDIAN MASYARAKAT KEMENRISTEK DIKTI RI
18 OKTOBER 2016
LPPM UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” YOGYAKARTA

- | | |
|---|---------------------|
| 1. Prof. Dr. Sari Bahagiarti, M.T. | (UPNVY) |
| 2. Prof. Dr. Didit Welly Udjianto, M.S. | (UPNVY) |
| 3. Prof. Dr. Arief Subyantoro, M.S | (UPNVY) |
| 4. Prof. Dr. Danisworo | (UPNVY) |
| 5. Prof. Dr. Bambang Prathistho | (UPNVY) |
| 6. Prof. Dr. Suwardjono, M.Sc. | (UGM) |
| 7. Prof. Dr. Jogiyanto Hartono, M.Sc | (UGM) |
| 8. Prof. Dr. Sucey Kuncoko, 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, MT. | (UPNVY) |
| 14. Dr. Sri Suryaningsum, S.E., M.Si., Ak | (UPNVY) |
| 15. Dr. Jatmiko Setyawan, M.T. | (UPNVY) |
| 16. Dr. Suprajarto. | (DIRUT BNI) |
| 17. Drs. Suyoto, M.Si. | (Bupati Bojonegoro) |
| 18. Dr. Mahreni | (UPNVY) |
| 19. Ir. Husein Kasim, MP. | (UPNVY) |
| 20. Dr. Joko Susanto, M.Si. | (UPNVY) |
| 21. Dr. Rahmat Setiawan, M.Si. | (UNAIR) |
| 22. Dr. Rahmad Sudarsono, M.Si. | (UNPAD) |
| 23. Dr. Hendro Wijanarko, SE, M.M | (UPNVY) |

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

Pertama-tama marilah kita panjatkan puji syukur ke hadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) UPN “Veteran” Yogyakarta dapat menyelenggarakan Seminar Nasional Tahun Ke-2, *Call Paper*, dan Pameran Hasil Penelitian & Pengabdian kepada Masyarakat Kemenristekdikti RI. Adapun tema yang diangkat dalam seminar ini adalah “*Tata Kelola Ekonomi Indonesia dalam masyarakat Ekonomi ASEAN Dan Meningkatkan Martabat Bangsa Berbasis Sumber Daya Energi dan Memperkokoh Sinergi Penelitian Antar Pemerintah, Industri & Perguruan Tinggi*”

Seminar Nasional Tahun Ke-2, *Call Paper*, dan Pameran Hasil Penelitian & Pengabdian kepada Masyarakat Kemenristekdikti RI diselenggarakan antara lain untuk mempertemukan berbagai pihak, yaitu Pemerintah, Industri dan Perguruan Tinggi dalam membangun bangsa yang tangguh berbasis penelitian di semua bidang disiplin ilmu baik sosial maupun eksakta. Kegiatan ini juga merupakan salah satu wahana untuk penyebarluasan hasil-hasil penelitian dan kajian yang telah dilakukan oleh berbagai pihak, serta saling bertukar informasi untuk meningkatkan mutu baik penelitian maupun pendidikan. Lebih dari itu, melalui seminar diharapkan pula terjadi komunikasi yang baik antara pemerintah, dunia industri, perguruan tinggi, dan lembaga-lembaga riset, sehingga tercipta sinergi yang bersifat implementatif.

Pada kesempatan ini banyak para ahli, 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 khasanah pengetahuan pembaca tentang upaya meningkatkan martabat bangsa berbasis sumber daya dan semoga Allah SWT meridhoi semua langkah baik kita

Yogyakarta, 18 Oktober 2016
Rektor



4 Prof. Dr. Ir. Sari Bahagiarti K., M.Sc.

**PRAKATA KETUA LPPM
UNIVERSITAS PEMBANUNGAN NASIONAL “VETERAN”
YOGYAKARTA**

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yth. Ibu Retor UPN”Veteran”Yogyakarta
Yth. Bapak Wakil Direktur Utama BNI’46, Bp.Dr. Suprajarto, M.M.
Yth. Bapak VP Pertamina Upstream, Dr. Sigit Raharjo, MT
Yth. Bapak Suyoto, M.Si. (Bupati Bojonegoro)
Yth. Bapak Prof. Dr. Ainun Naim (Sekjen Kemenristekdikti)

Puja dan puji syukur senantiasa kita panjatkan kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat, karunia, nikmat, dan segala anugerah serta kekuatan, 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 atas junjungan Nabi besar Muhammad SAW yang telah memberi pencerahan yang penuh dengan ilmu dan pengetahuannya seperti sekarang ini.

Seminar Nasional Tahun Ke-2, *Call Paper*, dan Pameran Hasil Penelitian & Pengabdian Masyarakat Kemenristekdikti RI ini adalah merupakan tatakelola ekonomi Indonesia dalam masyarakat ekonomi ASEAN dan meningkatkan martabat bangsa berbasis sumber daya energi & memperkokoh sinergi penelitian antar pemerintah, industri dan perguruan tinggi. Bidang Sosial, Eksak dan Pengabdian merupakan salah satu wahana penyebarluasan hasil-hasil penelitian dan kajian yang dilakukan berbagi pihak untuk saling tukar menukar informasi dalam rangka peningkatan mutu penelitian dan pengembangan pendidikan tinggi. Seminar 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 & Pengabdian Masyarakat Kemenristekdikti RI ini diikuti oleh praktisi dan akademisi dari Perguruan Tinggi-Perguruan Tinggi terkemuka di Indonesia. Baik bidang Sosial, Eksak, dan Pengabdian dengan jumlah naskah yang masuk lebih dari 90 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 for paper* serta seluruh pelaksana kegiatan atas peran sertanya dalam mendukung kelancaran pelaksanaan kegiatan ini.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 18 Oktober 2016
Ketua LPPM UPN “Veteran” Yogyakarta

Dr. H. Heru Sigit Purwanto, MT.
NIP. 19581202 199203 1 001

Daftar Isi

DAFTAR REVIEWER	iii
PRAKATA REKTOR	iv
PRAKATA KETUA LPPM	v
Daftar Isi	vi
PENGABDIAN	ix
Best Practice Analisis Pembubaran Koperasi di Kulon Progo. <i>Sri Suryaningsum, R. Hendri Gusaptono</i>	1
Implementasi IPTEKS bagi Wilayah-CSR di Kecamatan Pajangan Kabupaten Bantul. <i>Hendro Widjanarko, Humam Santosa Utomo, Suratna, Tri Wibawa</i>	9
Pembentukan Badan Usaha Milik Desa (BumDes) dalam Rangka Pengembangan Potensi Desa Triharjo, Kecamatan Pandak, Kabupaten Bantul. <i>Meilan Sugiarto, Rudi Wibowo, Suratna</i>	18
Manajemen Penanganan Bencana Gempa Bumi pada Wilayah Episentrum Gempa, Dusun Potrobayan, Desa Srihardono, Pundong, Bantul, DIY. <i>Istiana Rahatmawati, Purbudi Wahyuni, Jatmika Setiawan</i>	24
Peningkatan Keterampilan Media Komunikasi dan Perluasan Kerjasama dalam Pencegahan Narkoba oleh Polda DIY dan BNNP Yogyakarta. <i>Basuki, Panji Dwi Ashrianto</i>	29
Penguatan Industri Rumahan Makanan Mi-Des dan Mi-Pentil Sebagai Pendukung Desa Wisata Srihardono, Kecamatan Pundong Kabupaten Bantul. <i>Triani Pujiastuti, Karyono</i>	34
Usaha Rumah Tangga Sebagai Komponen Pengembangan Desa Wisata. <i>Danang Yudhiantoro, Eny Endah Pujiastuti, Ninik Probosari</i>	42
Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Urban (Studi pada Komunitas Taabah Gadjah Wong Yogyakarta). <i>Dian Indri Purnamasari, Sri Astuti, Windyastuti</i>	50
IPTEKS bagi Masyarakat Peternak Ayam Kampung Super. <i>Wahyu Dwi Artaningtyas, Asih Sri Winarti</i>	57
Pengelolaan Sampah Organik dan Anorganik Menjadi Kompos dan Barang Kerajinan, Serta Biopori di Wilayah Wonocatur Banguntapan Bantul Yogyakarta. <i>Didi Saidi, Lagiman</i>	66

IbM Pondok Yatim Piatu dan Dhu'afa Al-Wahid dan Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin Dibantu Yogyakarta.	75
<i>Endah Wahyurini, Lita Yulita Fitriyani.</i>	
IbM Pengolahan Terung Menjadi Aneka Makanan Ringan Sebagai Usaha Skala Rumah Tangga Kelompok Ibu Rumah Tangga Rt 48 Dan 69 Metes, Argorejo, Sedayu, Bantul.	83
<i>Siswanti, Tunjung Wahyu Widayati</i>	
IbM Usaha Kerajinan Kreatif Menggunakan Bahan Denim di Ngaglik dan Kalasan, Sleman, Yogyakarta.	90
<i>Ratna Roostika, Yuni Siswanti</i>	
Manajemen Usaha Budidaya Lele Di KPI “Mina Sejahtera” Sleman Yogyakarta.	99
<i>Dwi Sudaryati, Rusherlistyani, Sucahyo Heriningsih</i>	
Pengembangan <i>Entrepreneurship</i> Melalui Program IPTEKS Bagi Kewirausahaan di UPN “Veteran” Yogyakarta	108
<i>Tri Wibawa, Humam Santosa Utomo, Hendro Widjanarko</i>	
Penerapan Konsep Zero Waste Untuk Meningkatkan Daya Saing Kelompok Wanita Tani (KWT) “Melati” Desa Sendangsari Kecamatan Pengasih Kabupaten Kulonprogo.	116
<i>Siti Hamidah, Indah Widowati, Vini Arumsari</i>	
Pendampingan Sanggar Kerajinan Batik Kayu “Yuan Art” dan “Linggar Jati” Desa Wisata Krebbe, Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta	124
<i>Frans Richard Kodong, Juwairiah, Herry Softyan,</i>	
IbM Pemberdayaan Masyarakat Kadisobo 2: Optimalisasi Pemanfaatan Lahan Pekarangan sebagai Kawasan Rumah Pangan Lestari (KRPL).	132
<i>Dyah Arbiwati, Heti Herastut</i>	
Model Literasi Media di Lingkungan Ibu-Ibu Rumah Tangga di Yogyakarta (Studi Pada Kec. Gondomanan Yogyakarta, Dan Kec. Banguntapan Bantul di Yogyakarta).	142
<i>Dewi Novianti, Siti Fatonah</i>	
Pengembangan Media Promosi Pemasaran Produk Olahan Daun Pegagan.	149
<i>Christina Rochayanti, Reny Triwardani</i>	
Pemasaran Produk Pupuk Organik pada Kelompok Petani Desa Triharjo Pandak Bantul Yogyakarta.	152
<i>Sauptika Kancana, Didik Indarwanta</i>	
Penguatan Kapasitas Desa Wisata Sebagai Destinasi Pariwisata Alternatif Berbasis Masyarakat.	158
<i>Adi Soeprapto, Susilastuti Dwi Nugrahajati</i>	

Penepungan dan Penirisan Sisa Minyak dalam IbM Olahan Makanan Gunung Kidul.	163
<i>Maryana, Suyadi</i>	
Kajian Potensi Ekonomi Masyarakat Di Desa Wonocolo Kecamatan Kedewan Kabupaten Bojonegoro	168
<i>Sadi , Tri Mardiana, Indra Kusumawardhani</i>	
Implementasi Program IPTEK bagi Produk Ekspor (I_bpe) Kerajinan Berbahan Vinyl dan Serat Alam di Trimulyo Jetis, dan Sabdoda di Bantul, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta-Indonesia (Tahun Ketiga)	175
<i>Tri Wahyuningsih, Muafi, Ratna Roostika</i>	
Pemanfaatan Olahan Jagung dalam Rangka Meningkatkan Penghasilan Masyarakat	183
<i>Wisnalmawati, Heru Tri Sutiono, Emmy Nurhariati</i>	

PENGABDIAN

BEST PRACTICE ANALISIS PEMBUBARAN KOPERASI DI KULON PROGO

¹Sri Suryaningsum, ²R. Hendri Gusaptono

^{1,3}Accounting Department, Economic and Business Faculty.

²Managemen Department, Economic and Business Faculty,
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta, DIY, Indonesia.

Jl. SWK (104) Lingkar Utara, Condongcatur, 55283

Email: srisuryaningsum@upnyk.ac.id

Abstract: The writing of the paper aims to analyze the problems which is taking place by some cooperatives in Kulonprogo whereas going to liquidate their organization. The cooperatives which want to liquidate are KSP Rukun Makmur, Koperasi Wanita Sri Arumjaya, Koperasi Karyawan Listrik (KOPKARLIS), KSU Pejabat, KSU Timbul Abadi, Koperasi Wanita Amor, and Koperasi Wanita Rias. Research on these cooperative's problems using observations and interviews method which conducted with the speakers source. The results of observations and interviews for 2 months at cooperatives in Kulonprogo are some cooperatives have shortages of capital, their management is weak, the difficulty of reaching the market and the lack of human resources (HR) that arranges the cooperatives, and the economic policies that impartiality with the cooperatives. The existence of this problem, makes cooperatives could not support the people's economy and need to be implemented for revitalization. Because of that, the Cooperative Office wants to liquidate the cooperatives because their administrators and members of cooperatives already does not exist, a tax charged prove incriminating cooperatives, and the administrators and members have been outsourced and unknown whereabouts as well as cooperatives had long not doing aAnnual Members Meeting for almost 4 years in a row.

Keywords: Kulon Progo, cooperative, revitalization, management.

A. Pendahuluan

Latar belakang penelitian ini adalah untuk menganalisis permasalahan yang membuat koperasi harus membubarkan organisasinya. Penelitian ini dianggap sangat penting karena dapat mengungkapkan alasan mengapa koperasi tersebut harus dilakukan pembubaran. Dalam melakukan observasi dan wawancara selama 2 bulan dengan narasumber, telah cukup membuktikan bahwa pembubaran koperasi tersebut dilandasi karena tersumbatnya dana dan manajemen yang kurang baik dan tidak terorganisir.

Pentingnya penelitian ini yakni daerah Kulon Progo dianggap belum dapat mengoptimalkan potensinya dengan baik, seperti yang diungkapkan oleh Suryaningsum (2015), perekonomian di Kulon Progo mempunyai daerah yang memiliki perekonomian kurang dari daerah yang lain sehingga Pemerintah membuat strategi pengembangan dengan memanfaatkan potensi sumber daya alam yang ada. Pemerintah dirasa perlu mengadakan program kesejahteraan dan peningkatan aspek ekonomi bagi masyarakat Kulon Progo. Permasalahan yang dimiliki koperasi di Kulon Progo bermacam-macam, salah satunya karena tersumbatnya dana dan manajemen yang kurang baik dan tidak terorganisir. Dapat disimpulkan bahwa koperasi di Kulon Progo memerlukan sebuah pendampingan, permasalahan yang dihadapi Dinas Koperasi dan UMKM Kulon Progo ini adalah terdapat banyak koperasi dan UMKM Kulon Progo yang masih memerlukan penguatan kelembagaan, pemberdayaan, pendampingan, memerlukan penyusunan suatu SOP administrasi dan

anggaran yang bagus serta memerlukan evaluasi. Salah satu strategi dalam peningkatan aspek ekonomi adalah program peningkatan kesejahteraan dengan pembuatan dan pemberdayaan aspek-aspek ekonomi. Adapun langkah tersebut diantaranya adalah perluasan kesempatan, pemberdayaan, peningkatan kapasitas, perlindungan sosial dan penataan kemitraan. Semua program bergantung kepada bagaimana Pemerintah Kulon Progo dapat memulai program peningkatan kesejahteraan agar cepat segera terlaksana. Banyak koperasi kecil dan UMKM Kulon Progo yang masih memerlukan penguatan kelembagaan, pemberdayaan dan pendampingan. Dengan demikian, kesulitan menjangkau pasaran dan kurangnya sumber daya manusia (SDM) yang mengurus koperasi, serta kebijakan ekonomi yang belum berpihak pada koperasi menjadi komplikasi masalah yang datang seiring manajemen koperasi yang tidak terorganisir dengan baik. Dengan adanya permasalahan ini, membuat koperasi tidak dapat menjadi tulang punggung ekonomi rakyat, sehingga perlu dilaksanakan revitalisasi. Dalam menjalankan suatu organisasi, masing-masing anggota dan pengurus harus mempunyai kesadaran diri bahwa menjalankan organisasi suatu koperasi harus dilandasi jiwa yang etis, jujur dan cermat. Semangat, perilaku, budaya, etos kerja, pola pikir, kemauan yang besar dan gaya hidup sangat menentukan keberhasilan. Maka dalam proses penyadaran dan pembelajaran dalam kelompok diperlukan dialog untuk menentukan bersama apa-apa yang dapat membawa mereka menuju keberhasilan. Dalam konteks memahami orang miskin dan kemiskinan tidak bisa hanya mendasarkan diri pada pandangan *stereotype* atas etos kerja yang menganggap bahwa orang miskin itu malas dan tidak hemat.

Pemberdayaan koperasi sangat relevan bagi pengentasan kemiskinan karena segala aktivitasnya bernapaskan kekeluargaan. Implikasinya, kerja sama antar anggota harus menjadi salah satu prinsip koperasi. Kerja sama bukan hanya didasari pengertian, pemilik koperasi sekaligus pelanggan, tetapi juga harus memberi layanan kepada anggota seefektif mungkin. Maka, kerja sama harus diberdayakan. Pemberdayaan harus dimulai dengan meningkatkan mutu SDM guna menumbuhkan keswadayaan dan kemandirian di antara anggota.

B. Kajian Teori

Menurut Suryaningsum (2015), koperasi adalah badan hukum yang berdasarkan atas rasa kekeluargaan yang anggotanya terdiri dari orang perorangan atau badan hukum dengan tujuan untuk menyejahterakan anggotanya. Pada umumnya koperasi dikendalikan secara bersama dengan seluruh anggotanya, dimana setiap anggota memiliki hak suara yang sama dalam setiap keputusan yang diambil oleh koperasi. Salah satu manfaat koperasi yaitu dapat mendorong laju investasi, pembangunan infrastruktur yang memadai serta pembangunan memperhatikan keserasian tata ruang. Koperasi juga merupakan lembaga yang bekerja sama antara pengurus dengan anggotanya untuk mewujudkan kesejahteraan anggota dan masyarakat dalam hal ekonomi. Dengan adanya koperasi diharapkan dapat memenuhi kebutuhan dan kesejahteraan bersama. Hal ini sesuai dengan Rusyana dkk (2016), koperasi adalah badan hukum yang berazaskan atas azas kekeluargaan yang anggotanya terdiri dari orang perorangan atau badan hukum dengan tujuan mulianya semata mata untuk mensejahterakan anggotanya. Dari beberapa definisi terdapat ragam pengertian tentang koperasi. Menurut ILO (Internasional Labour Organization) koperasi adalah Penggabungan orang-orang berdasarkan kesukarelaan yang terdapat tujuan ekonomi yang ingin dicapai. Definisi menurut Hatta (Bapak Koperasi Indonesia). Sesuai dengan Raharjo dkk (2016), pengertian koperasi menurut UU Koperasi No. 25 tahun 1992 adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas

asas kekeluargaan. Adanya bantuan dari pemerintah ditujukan agar masyarakat dapat menikmati kemakmuran secara merata dengan tujuan masyarakat yang adil dan makmur. Melalui pembangunan di bidang ekonomi dan pembangunan pertanian demi terwujudnya swasembada beras. Dalam bidang ekonomi misalnya dengan memberikan kredit kepada pihak-pihak yang ekonominya masih lemah atau rakyat kecil terutama di daerah pedesaan.

Menurut Zulfa (2016), dalam UU No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian disebutkan bahwa, anggota koperasi adalah pemilik dan sekaligus pengguna jasa koperasi. Tujuan koperasi sebagai perusahaan atau badan usaha bukan semata-mata hanya pada orientasi laba, melainkan juga pada orientasi manfaat. Maka dari itu, dalam banyak kasus koperasi, manajemen koperasi tidak mengejar keuntungan sebagai tujuan perusahaan karena mereka bekerja didasari dengan pelayanan.

Dalam permasalahan keuangan, tidak hanya satu koperasi yang terlibat namun sebagian besar organisasi dapat mengalami krisis tersebut. Seperti yang diungkapkan Susanto (2015), bahwa krisis ekonomi merupakan kejadian yang tidak diinginkan. Akan tetapi tidak ada satu negara pun yang tidak pernah mengalami krisis tersebut. Bahkan di negara maju sekalipun dapat terkena krisis ekonomi. Krisis dalam skala besar maupun kecil selalu saja terjadi mengikuti gerakan konjungtur perekonomian. Penyebab krisis bukan hanya akibat fundamental ekonomi yang lemah, tetapi juga akibat hutang swasta luar negeri yang telah mencapai jumlah yang sedemikian besar. Salah satu contoh adanya kekurangan pada sistem koperasi sesuai dengan Pratiwi dkk (2015), bahwa Koperasi Sejahtera Bersama Bandung merupakan salah satu koperasi di Kota Bandung yang bergerak di bidang simpan pinjam. Organisasi yang seharusnya menjadi wadah untuk pertumbuhan ekonomi masyarakat ini masih memiliki beberapa kekurangan sehingga kinerjanya belum optimal. Sesuai dengan pernyataan yang diungkapkan oleh Suryaningsum (2015), permodalan merupakan salah satu masalah utama yang dihadapi oleh industri kecil. Kebanyakan pengusaha pada industri kecil mengandalkan dari modalnya sendiri. Sedikitnya pengusaha industri kecil yang menggunakan modal dari pinjaman diduga karena terbatasnya akses ke sumber modal pinjaman seperti bank atau lembaga keuangan lainnya. Kemungkinan lain karena memang tidak diperlukan modal usaha yang besar mengingat bahwa skala industri kecil relatif terbatas.

Dalam pengertian Wartono (2016), koperasi dapat menjadi wadah yang tepat bagi upaya perberdayaan rakyat di Indonesia. Selain untuk memenuhi kebutuhan dan aspirasi ekonomi anggota, koperasi juga berperan dalam upaya pemerataan hasil-hasil pembangunan. Sebelum mendirikan koperasi, sebaiknya didahului dengan penyuluhan tentang perkoperasian agar kelompok masyarakat yang ingin mendirikan koperasi memahami tentang perkoperasian. Pendidikan anggota juga perlu dilakukan untuk mewujudkan koperasi yang kuat, mandiri dan tangguh. Eksistensi suatu koperasi sangat dipengaruhi oleh kompetensi pengurus, pengawas, struktur modal dan loyalitas anggota koperasi.

Didalam organisasi koperasi, partisipasi anggota menjadi sangat penting, karena pada dasarnya anggota merupakan pemilik yang sekaligus sebagai pelanggan koperasi. Ini berarti ketergantungan koperasi terhadap partisipasi anggota menjadi sangat tinggi, karena sebagai pemilik, anggota harus mendukung ketersediaan fasilitas (materiil maupun nonmateriil) untuk penyelenggaraan organisasi dan usaha koperasi, sedangkan sebagai pelanggan, anggota harus memanfaatkan potensi dan layanan usaha koperasi (Krisna Sari, 2016).

Dalam ungkapan Syamsuri (2016) menyatakan bahwa, sistem yang digunakan oleh Dinas Perindustrian Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) dan Pasar

Kabupaten Mandailing Natal masih memiliki banyak kelemahan. Bagi pemilik usaha yang ingin mendirikan usaha mikro harus datang ke bagian perindustrian. Pemilik usaha harus mengambil formulir izin usaha mikro dan memenuhi persyaratan izin usaha mikro yang telah ditetapkan oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) dan Pasar Kabupaten Mandailing Natal. Bagian perindustrian masih sulit mencari data usaha mikro yang telah ada karena data usaha mikro tersimpan di dalam buku besar yang ditulis secara manual.

Managemen koperasi yang kurang baik dapat mengakibatkan terjadinya pailit, dan akan menyebabkan para anggota kehilangan pekerjaannya sehingga dapat menimbulkan kemiskinan pada masyarakat. Suryaningsum & Sugiarti (2014a,b) menyatakan bahwa kelompok perempuan miskin pembantu rumah tangga lebih teratur administrasi dan pola hidupnya dibandingkan dengan kelompok perempuan miskin pemulung. Suryaningsum & Sugiarti (2014a) memaparkan bahwa permasalahan dalam bidang ekonomi untuk kelompok perempuan miskin pembantu rumah tangga dan kelompok perempuan miskin pemulung memiliki penghasilan sama atau kurang dari satu juta rupiah, sehingga tidak memikirkan kehidupan pribadinya apalagi lingkungan, kesehatan, dan ekonominya karena *cash flow*nya yang sangat pendek yaitu harian. Penduduk Indonesia memiliki tingkat kemiskinan yang besar, dikarenakan kurangnya kecerdasan dalam mengelola organisasi sehingga akan memaksa mereka untuk memberhentikan pekerjaan mereka. Hal ini sesuai dengan Suryaningsum dkk (2014a,b) dan Ratnawati (2011). Suryaningsum dkk (2014b) menyatakan bahwa Indonesia memerlukan tata kelola pengentasan yang baik, sedangkan Suryaningsum dkk (2014a), menyatakan bahwa dana keistimewaan akan memiliki *multiplier effect* bagi pengentasan kemiskinan di DIY dan pada gilirannya akan mengurangi kemiskinan tingkat nasional.

Dalam pengertian Suryaningsum (2015), Pemerintah perlu membuat program penanggulangan kemiskinan agar program menjadi efektif. Pemerintah juga perlu membentuk tim verifikasi yang melibatkan masyarakat lokal. Pemerintah perlu memiliki sistem pengembangan keterampilan yang sejak usia dini memberikan nutrisi, stimulasi dan keterampilan kognitif dasar. Sistem yang memastikan harus memiliki standar yang jelas, berkualitas, sumber daya memadai dan berorientasi. Sistem yang membentuk keterampilan sesuai kebutuhan modern dengan menekankan pendidikan tinggi dan pelatihan di tempat kerja serta mendorong kewirausahaan dan inovasi. Dengan demikian, warga di Kulon Progo dapat bertahan jika terjadi goncangan ekonomi ataupun kegagalan.

Pemberdayaan koperasi sangat relevan bagi pengentasan kemiskinan karena segala aktivitasnya bernapaskan kekeluargaan. Implikasinya, kerja sama antar anggota harus menjadi salah satu prinsip koperasi. Kerja sama bukan hanya didasari pengertian, pemilik koperasi sekaligus pelanggan, tetapi juga harus memberi layanan kepada anggota seefektif mungkin. Maka, kerja sama harus diberdayakan. Pemberdayaan harus dimulai dengan meningkatkan mutu SDM guna menumbuhkan keswadayaan dan kemandirian di antara anggota.

Menurut tokoh koperasi Soedjono (2001), untuk memahami apa yang disebut kemampuan koperasi, perlu digunakan tolok ukur keberhasilan koperasi secara mikro. Keberhasilan koperasi dapat diketahui dari 2 (dua) sudut yaitu sudut perusahaan dan sudut efek koperasi. Apabila dari sudut perusahaan yakni memiliki peningkatan anggota perorangan, peningkatan modal, peningkatan volume usaha dan peningkatan pelayanan kepada anggota dan masyarakat. Apabila dari sudut efek koperasi yakni dapat menciptakan

sikap produktivitas, efektivitas, adil dan mantap. Menurut Suryaningsum dkk (2015), keadilan maksudnya bahwa dana yang disediakan oleh pemerintah untuk keperluan pendidikan yang berasal dari masyarakat dan kekayaan negara. Oleh karena itu, harus dapat dipergunakan untuk kepentingan masyarakat untuk memperoleh pendidikan secara adil. Adil dalam hal ini yaitu diusahakan semua anggota masyarakat mendapat kesempatan untuk memperoleh pendidikan yang sama.

C. Metode Penelitian

- Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang tidak hanya mengukur sikap dari responden (wawancara dan angket) namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi (situasi, kondisi). Teknik ini digunakan bila penelitian ditujukan untuk mempelajari perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan dilakukan pada responden yang tidak terlalu besar.

- Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung antara pengumpul data maupun peneliti terhadap narasumber atau sumber data. Dalam pengumpulan data kami melakukan wawancara terhadap narasumber untuk memperoleh berbagai informasi mengenai koperasi yang akan direvitalisasi.

D. Hasil dan Pembahasan

Hasil dari penelitian yang telah kami lakukan adalah koperasi dibubarkan karena sudah tidak sesuai dengan Permen UU No. 10 tahun 2015 Tentang Kelembagaan Koperasi pasal 3 ayat 2 huruf a yang menjelaskan bahwa pembentukan koperasi harus memenuhi syarat minimal 20 (dua puluh) orang yang mempunyai kegiatan dan kepentingan ekonomi yang sama. Telah dijelaskan bahwa ketika pembentukan koperasi wajib memahami pengertian, nilai dan prinsip koperasi, azas kekeluargaan, prinsip badan hukum, dan prinsip modal sendiri atau ekuitas. Untuk mendirikan koperasi perlu adanya akta pendirian koperasi yang sudah disahkan.

Revitalisasi akan diterapkan dengan diberikan pengarahan dan pelatihan agar pajak yang dikenakan sesuai dan tidak berlebihan. Menciptakan apresiasi bahwa membayar pajak merupakan hal yang sangat penting. Revitalisasi adalah suatu tindakan yang diterapkan pada organisasi yang telah terancam bubar atau pailit, agar dapat terorganisir dan aktif kembali dengan tata cara yang lebih baik.

Revitalisasi menurut kamus besar bahasa Indonesian berarti proses, cara, dan perbuatan menghidupkan kembali suatu hal yang sebelumnya kurang terberdaya. Dan kata vital mempunyai arti sangat penting atau perlu sekali (untuk kehidupan dan sebagainya). Atau lebih jelas revitalisasi itu adalah membangkitkan kembali vitalitas. Jadi, pengertian revitalisasi ini secara umum adalah usaha-usaha untuk menjadikan sesuatu itu menjadi penting dan perlu sekali (Daenuri Anwar, 2015).

Koperasi dibubarkan karena sudah 4 tahun tidak melakukan Rapat Anggota Tahunan (RAT), sesuai dengan Permen UU No. 19 pasal 7 ayat 1 dan ayat 5 huruf a tahun 2015, atau dengan kata lain koperasi masih bisa lanjut tetapi tidak bisa untuk lembaga resmi dibawah pemerintah. Rapat Anggota merupakan pemegang kekuasaan tertinggi di dalam pengambilan keputusan di koperasi, sebagai pelaksanaan prinsip demokrasi, transparansi dan akuntabilitas

dalam tata kelola koperasi. Rapat Anggota wajib dilaksanakan koperasi paling sedikit 1 (satu) kali dalam satu tahun buku, khususnya untuk meminta keterangan dan pertanggungjawaban pengurus dan pengawas dalam melaksanakan tugasnya. Dalam Rapat Anggota koperasi primer harus dihadiri anggota yang tercatat dalam daftar anggota dan setiap anggota mempunyai satu hak suara serta kehadirannya tidak dapat diwakilkan. Dalam Rapat Anggota koperasi sekunder, hak suara ditetapkan secara proporsional (berimbang) sesuai dengan jumlah anggota koperasi primer yang menjadi anggotanya dan tercatat dalam daftar anggota serta diatur dalam Anggaran Dasar. Rapat Anggota dapat dilaksanakan dengan menggunakan sistem kelompok yang ketentuannya diatur dalam Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga/Peraturan Khusus koperasi.

Dalam rapat anggota berwenang untuk menetapkan kebijakan umum di bidang organisasi, manajemen dan usaha serta keuangan koperasi, menetapkan dan mengubah Anggaran Dasar, memilih, mengangkat dan memberhentikan Pengurus dan Pengawas, menetapkan rencana kerja, rencana anggaran pendapatan dan belanja koperasi serta pengesahan laporan keuangan, meminta keterangan dan mengesahkan pertanggungjawaban Pengurus dalam pelaksanaan tugasnya, meminta keterangan dan mengesahkan pertanggungjawaban Pengawas dalam pelaksanaan tugasnya, menetapkan pembagian Sisa Hasil Usaha, memutuskan penggabungan, peleburan, pembagian dan pembubaran koperasi, menetapkan keputusan lain dalam batas yang ditentukan dalam Anggaran Dasar.

E. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan dari penelitian ini adalah:

- Koperasi Timbul Abadi dan Kopwan RIAS melakukan pembubaran dari pemerintah sebab anggota sudah tidak diketahui keberadaannya. Para pengurus pun telah meninggal dunia. Untuk dokumen dan catatan pembubaran tidak dapat dilacak kembali dan hanya tersisa badan hukumnya saja. Kemudian dinas mengeluarkan surat untuk mencabut badan hukum sebab koperasi sudah tidak dapat dipertahankan lagi.
- Kopwan Sri Arum Jaya dan Kopwan AMOR memiliki permasalahan yang sama. Mereka akan dibubarkan karena sudah tidak ada komitmen antar anggota. Menurut anggotanya, koperasi telah dibubarkan. Namun, menurut Dinas Koperasi Kopwan Sri Arum Jaya dan Kopwan Amor belum resmi dibubarkan. Hal ini dikarenakan dokumen dan catatan mengenai pembubaran belum ada di Dinas Koperasi. Oleh sebab itu, koperasi belum secara resmi dibubarkan karena belum sesuai dengan prosedur pembubaran. Kami merekomendasikan agar koperasi membuat surat permohonan pembubaran dan menyerahkan dokumen-dokumen berupa hasil keputusan Rapat Anggota Tahunan (RAT), daftar hadir RAT, penyelesaian hak dan kewajiban anggota, serta akta Badan Hukum asli.
- Koperasi KARLIS direkomendasikan pembubaran dari pemerintah sebab anggota sudah tidak diketahui keberadaannya, akibat adanya *outsourcing* yang dipindahkan ke berbagai macam daerah. Apabila ingin mendirikan KOPKARLIS baru dengan badan hukum yang lama maka KOPKARLIS harus meminta persetujuan dari Manajer PLN terlebih dahulu. Apabila ingin dilakukan pembubaran, maka harus menyerahkan dokumen-dokumen berupa hasil keputusan Rapat Anggota Tahunan (RAT), daftar hadir RAT, penyelesaian hak dan kewajiban anggota, serta akta Badan Hukum asli. Kemudian dinas mengeluarkan surat untuk mencabut badan hukum sebab koperasi sudah tidak dapat dipertahankan lagi.

- KSU Pejabat wates masih dapat dipertahankan dengan melakukan revitalisasi. Ruang lingkup revitalisasi meliputi bidang kelembagaan, bidang usaha, bidang keuangan dan bidang terkait dengan manfaat bagi anggota dan masyarakat. Pendampingan bagi koperasi ini sangat dibutuhkan sebab sudah hampir 4 tahun sejak koperasi berdiri belum pernah melakukan Rapat Anggota Tahunan (RAT). Hal ini membuktikan bahwa koordinasi antar anggota dan pengurus masih kurang. Pemilihan ketua baru dianggap sangat penting agar koperasi lebih terfokus dan mempunyai visi dan misi yang jelas. Rencana strategis juga sangat diperlukan agar koperasi dapat menjadi koperasi yang aktif kembali.
- KSP Rukun Makmur dapat dipertahankan, namun sosialisasi mengenai pajak koperasi sangatlah dibutuhkan untuk koperasi ini. Ruang lingkup revitalisasi meliputi bidang terkait dengan manfaat bagi anggota dan masyarakat. Pendampingan bagi koperasi ini sangat dibutuhkan agar pengurus dapat mengurus pajaknya. Manajemen strategik sangat dibutuhkan dalam menghadapi masalah pajak agar dapat dimanajemen dengan baik sesuai dengan aturan.

Daftar Pustaka

- Daenuri Anwar, Edi. Wahyudi. Budi Purnomo, Joko. 2015. Revitalisasi MI Nahdlotusy Syubban dengan Pendekatan PSM (Pesan Serta Masyarakat) untuk Meningkatkan Kemandirian Sekolah. DIMAS – Volume 16, Nomor 1, Mei 2015.
- Krisna Sari, Ni Made. 2016. Pengaruh Partisipasi Anggota, Pelayanan, dan Permodalan Terhadap Keberhasilan Usaha Koperasi Dharma Sesana Desa Lebih Kabupaten Gianyar. Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi (JPPE) Volume: 7 Nomor: 2 Tahun 2016.
- Pratiwi. Herliana, Asti. 2015. Analisis dan Desain Sistem Informasi Simpan Pinjam Pada Koperasi Sejahtera Bersama BANDUNG. Jurnal Informatika. Vol. II No. 1 April 2015.
- Raharjo, Slamet. Dhiana Paramita, Patricia. Warso, M. Mukeri. 2016. Pengaruh Kemampuan Kerja, Pengalaman dan Pelatihan Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Dengan Kompetensi Kerja Sebagai Variabel *Intervening* (Studi Kasus Pada KUD "PATI KOTA". Journal Of Management, Volume 2 No.2 Maret 2016
- Ratnawati, Susi. 2011. Model Pemberdayaan Perempuan Miskin Perdesaan Melalui Pengembangan Kewirausahaan Issn. 1978-4724 Jurnal Kewirausahaan Volume 5 Nomor 2, Desember 2011. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Widya Kartika Surabaya.
- Rusyana. Fathoni, Azis. Warso, M Mukeri. 2016. Pengaruh Partisipasi, Komitmen dan Kemampuan Inovasi Anggota Terhadap Arah Pengembangan Koperasi Primer (Studi Empiris pada Koperasi Primer S-22 Kodam IV Diponegoro Kota Semarang). Journal of Management Vol.2 No.2 , Maret 2016.

- Soedjono, Ibnu. 2001. Jati Diri Koperasi. ICA *Co-operative Statement*. Prinsip-Prinsip Koperasi untuk Abad-21. LSP21: Jakarta.
- Suryaningsum, Sri. Dwi Ratminah, Wawong. Satria Negara, Hari Kusuma. 2015. *Managemen Strategi Keuangan PTN*. LPPM UPNVY Press.
- Suryaningsum, Sri. Gusaptono, Raden Hendry . 2015. Penguatan Kelembagaan, Pemberdayaan, Dan Pendampingan Untuk Koperasi Kecil & UMKM Di Kulon Progo. Laporan Akhir Pengabdian bagi Masyarakat Internal (PbM).
- Suryaningsum, Sri. Irhas Effendy, Moch. Gusaptono, Raden Hendry. 2015. Aksepsibilitas Bank Bagi Kelompok Wanita Perempuan Miskin. Prosiding 1st 2015 URECOL.
- Suryaningsum, Sri. Irhas Effendy, Moch. Gusaptono, Raden Hendry. 2015. Pengembangan Startegi Pemerintah Daerah Kulon Progo untuk Penanggulangan Kemiskinan. LPPM UPNVY Press.
- Suryaningsum, Sri. Irhas Effendy, Moch. Gusaptono, Raden Hendry. 2015. Strategi Pengembangan UKM di Yogyakarta Untuk Penanggulangan Kemiskinan. LPPM UPNVY Press.
- Suryaningsum, Sri. Irhas Effendy, Moch. Gusaptono, Raden Hendry. Sultan. 2014a. Penguatan Ekonomi Kebudayaan DIY Berbasis Anggaran Keuangan Danais. Prosiding Semnas FE UPNVY.
- Suryaningsum, Sri. Irhas Effendy, Moch. Gusaptono, Raden Hendry. 2014b. Tata Kelola Pengentasan Kemiskinan. Gosyen Publishing.
- Suryaningsum, Sri. Sugiari, Wiwik Dewi. 2014a. Managemen Lingkungan Sehat Dan Bersih Serta Bernilai Ekonomi Bagi Wanita Pekerja Rumah Tangga. Prosiding Semnas UPNVY.
- Suryaningsum, Sri. Sugiari, Wiwik Dewi. 2014b. Managemen Lingkungan Sehat Dan Bersih Serta Bernilai Ekonomi. Laporan Pengabdian IBM .DIKTI RI.
- Susanto, Joko Dr. 2015. Penentuan Tingkat Upah Disaat Krisis Ekonomi. LPPM UPNVY Press.
- Syamsuri, ABD. Rasyid. Darvita, Dilla. 2016. Sistem Informasi Perizinan Usaha Mikro di Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan Pasar Kabupaten Mandailing Natal. J. Informatika AMIK-LB Vol.4 No.2/Mei/2016
- Wartono, Danu. 2016. Koperasi di Indonesia dan Contoh Koperasi Sukses. <<http://dannuleb.co.id/2016/koperasi-di-indonesia-dan-contoh.html>> (diakses pada tanggal 08 September 2016).
- Zulfa Aprilia, Tesya. 2016. Makalah Tentang Koperasi. <<http://tesyazulvaaprilia.blogspot.co.id/2016/01/v-behaviorurldefaultvmlo.html>> (diakses pada tanggal 08 September 2016)

IMPLEMENTASI IPTEKS BAGI WILAYAH-CSR DI KECAMATAN PAJANGAN KABUPATEN BANTUL

Hendro Widjanarko, Humam Santosa Utomo, Suratna, Tri Wibawa

UPN "Veteran" Yogyakarta

Rr. Catur Gunawanti

Akademi Perikanan Yogyakarta

ABSTRAK

Tujuan umum IbW-CSR Kabupaten Bantul adalah untuk mengembangkan wilayah Kabupaten Bantul khususnya di Desa Guwosari dan Desa Sendangsari Kecamatan Pajangan Kabupaten Bantul. Bidang garapan program ini meliputi bidang perikanan (budidaya perikanan dan pengolahan pasca panen) dan pariwisata. Tujuan khusus program ini adalah meningkatkan penghasilan petani ikan di Kecamatan Pajangan dan UKM produsen makanan olahan ikan di Kecamatan Pajangan. Program IbW-CSR ini melibatkan mitra perguruan tinggi, yakni Akademi Perikanan Yogyakarta (APY). Perusahaan mitra program ini adalah PT Bank BPD DIY Cabang Bantul yang telah berkomitmen mendukung kegiatan ini melalui kegiatan CSR.

Program IbW-CSR ini dirancang selama tiga tahun dengan tahapan yang jelas, sistematis, dan terukur. Pada tahun pertama difokuskan pada peningkatan produksi ikan di desa Guwosari Pajangan sebagai pemasok bahan baku UKM makanan olahan ikan di desa Sendangsari, Pajangan. Tahun kedua dilanjutkan dengan peningkatan produktivitas dan kualitas makanan olahan ikan di sentra UKM Desa Sendangsari, Pajangan. Pada tahun ketiga (terakhir) difokuskan pada pengembangan pariwisata di kecamatan Pajangan untuk membuka pasar yang lebih luas.

Program IbW-CSR diterjemahkan dalam aktivitas, sub aktivitas, dan anggaran. Aktivitas yang dilaksanakan selama tiga tahun antara lain pelatihan budidaya ikan, pelatihan pembuatan pelet ikan alternatif, peningkatan sarana kolam ikan bagi petani, pengadaan bibit ikan, pendampingan, pelatihan Teknologi Tepat Guna (TTG) pengolahan ikan (pasca panen) bagi UKM, peningkatan fasilitas produksi bagi UKM, pengurusan ijin industri dan sertifikasi halal, peningkatan sarana desa wisata, promosi wisata, peningkatan pondok ikan di desa wisata, dan pendampingan desa wisata di Kecamatan Pajangan Kabupaten Bantul.

Pelaksanaan Program IbW-CSR pada tahun pertama (2016) menghasilkan luaran berupa kolam percontohan, produk ikan lele siap dipanen, teknologi tepat guna pembuatan pakan alternatif, pellet ikan, artikel ilmiah, dan peningkatan pendapatan petani ikan.

A. Pendahuluan

1. Profil Wilayah IbW-CSR

Wilayah garapan IbW-CSR adalah di Desa Guwosari dan Desa Sendangsari, Kecamatan Pajangan yang merupakan sentra pertanian/perikanan, industri rumah tangga khususnya pengolahan bahan pertanian dan perikanan, serta pariwisata. Kecamatan Pajangan masuk pada wilayah Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta.

Wilayah Kecamatan Pajangan berada di daerah dataran rendah. Ibukota Kecamatan Pajangan berada di ketinggian 100 meter di atas permukaan laut. Kecamatan Pajangan terdiri dari tiga desa yakni Desa Guwosari, Desa Sendangsari, dan Desa Triwidadi. Luas wilayah Kecamatan Pajangan 3.324,7590 Ha. (Data Kecamatan Pajangan). Lokasi Kecamatan Pajangan yang berada di dataran rendah di daerah tropis memberikan iklim yang tergolong panas. Suhu tertinggi yang pernah tercatat di Kecamatan Pajangan adalah 32°C dan suhu terendah 23°C. Bentangan Wilayah Kecamatan Pajangan 75% berupa daerah yang berbukit sampai bergunung. 25% berupa dataran rendah dengan suplai air melimpah.

Kecamatan Pajangan dihuni oleh 7.028 KK, dengan jumlah penduduk keseluruhan sebesar 30.017 orang. Diketahui bahwa sebagian besar warga masyarakat Pajangan berprofesi di sektor pertanian, peternakan, dan perikanan.

Pengembangan wilayah terus dilakukan dengan menggali setiap potensi wilayah ini. Kawasan perbukitan dikembangkan untuk **sektor pariwisata** antara lain desa wisata Kreet, Air terjun Pulosari, Embong Ngembel, Banyu Tumibo, Gua Selarong, dan masih banyak lagi obyek wisata yang sekarang ini sedang digali potensinya. Sedangkan kawasan dataran rendah memiliki tanah yang subur dengan pengairan yang cukup sehingga sangat cocok untuk pertanian dan perikanan.

2. Program Prioritas CSR di wilayah sasaran

PT Bank BPD DIY merupakan salah satu bank yang dimiliki oleh Pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta. Tujuan didirikannya bank ini adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya warga DIY. Kabupaten Bantul adalah salah satu wilayah kerja PT Bank BPD DIY yang sangat potensial serta memerlukan banyak pembinaan dari sector riil. Pertanian, perikanan, industri kecil, dan pariwisata merupakan *concern* Program CSR yang selama ini dilaksanakan oleh PT Bank BPD DIY. Hal ini sejalan dengan prioritas pembangunan Kabupaten Bantul dengan slogan Prodjotamansari (Produktif, Ijo royo-royo, Tata, Aman, Sehat, dan Asri). Slogan tersebut merupakan ruh dari seluruh warga Bantul untuk meningkatkan kesejahteraan dengan memanfaatkan seluruh potensi Bantul terutama sektor pertanian, pariwisata, dan industri kreatif.

Berkaitan dengan hal tersebut maka PT Bank BPD DIY Cabang Bantul memprioritaskan program-program CSR pada sektor perikanan, pariwisata, dan industri kreatif. PT Bank BPD DIY menyadari bahwa untuk menyelenggarakan program pemberdayaan masyarakat tidak dapat dilakukan sendiri. Oleh karena itu maka Perguruan Tinggi sangat perlu mengambil

peran untuk mengefektifkan Program CSR tersebut melalui Program IbW-CSR ini. Melalui diskusi dan pembahasan terhadap program CSR antara PT Bank BPD DIY Cabang Bantul dan UPN "Veteran" Yogyakarta maka disepakati komitmen bersama untuk menuntaskan permasalahan masyarakat dengan program terpadu antara Perguruan Tinggi dengan PT Bank BPD DIY Cabang Bantul.

3. Kondisi eksisting Wilayah IbW-CSR relevan dengan permasalahan yang akan ditangani bersama.

Wilayah yang menjadi sasaran Program IbW-CSR ini adalah Desa Guwosari dan Desa Sendangsari, Kecamatan Pajangan Kabupaten Bantul. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada:

- a. Arahan dari Pemda Bantul terkait dengan pengembangan wilayah serta prioritas pembangunan dalam rangka pengentasan kemiskinan secara berkelanjutan, terutama bidang pertanian, perikanan, dan pariwisata.
- b. Hasil diskusi dengan PT Bank BPD DIY Cabang Bantul terkait dengan Program CSR yang selama ini dilaksanakan.
- c. Permintaan masyarakat yang tergabung dalam KUB Sahabat Ikan untuk meningkatkan produktivitas perikanan.
- d. Potensi sektor perikanan dengan sektor pariwisata sangat besar sehingga apabila disenergikan dengan baik akan terbentuk kawasan minapolitan yang berbasis perikanan dan pariwisata.

Berdasarkan uraian di atas maka yang menjadi persoalan dan *concern* dari Program IbW-CSR ini adalah:

1. Perikanan (budidaya perikanan dan industri kreatif makanan olahan berbahan dasar ikan).
2. Pariwisata.

Alasan pemilihan kedua sektor tersebut adalah:

- a. Menempatkan perikanan menjadi sektor unggulan di Kabupaten Bantul karena kawasan ini sangat potensial sebagai kawasan perikanan didukung dengan sumber daya air yang baik.
- b. Sektor industri kreatif dengan mengedepankan UMKM sebagai pelaku utama menjadi *concern* Pemda Bantul sehingga akan mampu memberikan sumbangan APBD yang semakin meningkat.
- c. Sektor pariwisata saat ini sedang digalakkan di Kabupaten Bantul khususnya di Kecamatan Pajangan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

4. Permasalahan-permasalahan prioritas yang disepakati bersama CSR, PEMDA dan PT Mitra Program untuk ditangani melalui program IbW-CSR dan IbW-PEMDA-CSR selama tiga tahun.

Berdasarkan hasil pertemuan antara Perguruan Tinggi Pengusul, Perguruan Tinggi Mitra, PT Bank BPD DIY Cabang Bantul, Pemda Bantul, serta Pelopor Petani Ikan Kecamatan Pajangan serta Pelopor UKM Kecamatan Pajangan disepakati beberapa permasalahan yang diprioritaskan untuk ditangani selama tiga tahun sebagai berikut:

Tabel 1. Permasalahan Mitra

No.	Permasalahan	Justifikasi adanya Masalah	Peluang Perbaikan
1.	Petani ikan kesulitan pakan ikan dengan harga terjangkau	Masih menggunakan pakan ikan dari membeli	Perlunya kemampuan teknologi pembuatan pakan sendiri untuk menekan biaya
2.	Petani ikan terbatas sumber daya pembuatan kolam ikan	Kolam tidak standard dan relative kecil	Perlu modal untuk meningkatkan kapasitas produksi ikan
3.	Petani ikan kesulitan dalam pencegahan penyakit ikan	Ikan sering mati mendadak dan petani merugi	Sangat penting untuk mampu menguasai penyakit ikan untuk mengantisipasi risiko
4.	Petani ikan kesulitan dalam pemasaran hasil panen dengan harga yang menguntungkan	Hanya mengandalkan tengkulak dengan harga rendah	Perlu pemasaran yang lebih luas agar mampu menjual dengan harga yang layak dan menguntungkan
5.	Petani ikan dan UKM Pengolahan Ikan kesulitan dalam manajemen	Petani sering kehabisan modal usaha	Perlu pengetahuan dan ketrampilan mengelola usaha agar selalu

No.	Permasalahan	Justifikasi adanya Masalah	Peluang Perbaikan
	keuangan usaha		berkembang
6.	UKM Makanan Olahan Ikan kesulitan bahan baku ikan dengan harga terjangkau	Terbatasnya pemasok ikan sehingga harga perolehan menjadi mahal	Bekerja sama dengan Kelompok Petani Sahabat Ikan dari Kecamatan Pajangan
7.	Kapasitas produksi UKM masih relatif kecil	Tidak dapat memenuhi permintaan secara konsisten	Peningkatan kapasitas produksi penting agar mampu mendapatkan melayani konsumen secara konsisten
8.	Standarisasi kualitas produk ikan olahan	Kualitas produk berubah-ubah	Penting adanya standar kualitas untuk mempertahankan kepuasan konsumen
9.	Akses pemasaran makanan olahan ikan masih terbatas	Pemasaran masih di sekitar lokasi produksi	Peningkatan jaringan sangat diperlukan agar penjualan lebih meningkat
10.	Ketrampilan pengolahan ikan terbatas	Hasil produksi kurang inovatif	Inovasi pengolahan ikan ditingkatkan agar respon pembeli

No.	Permasalahan	Justifikasi adanya Masalah	Peluang Perbaikan
			semakin baik
11.	Peralatan produksi masih sederhana	Peralatan tradisional	Pemenuhan peralatan utama maupun penunjang untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi
12.	Daya saing produk rendah	Kalah bersaing dengan produk sejenis yang lain di pasaran	Penting meningkatkan daya saing secara komprehensif dengan mempertimbangkan semua aspek marketing
13.	Teknologi informasi terbatas	Belum memiliki alat promosi berbasis IT	Perlu peningkatan akses teknologi informasi untuk meningkatkan jejaring bisnis

No.	Permasalahan	Justifikasi adanya Masalah	Peluang Perbaikan
14.	Kesadaran masyarakat atas potensi wisata belum optimal	Sebagian masyarakat belum menyadari potensi wisata	Kesadaran masyarakat atas potensi wisata akan membuka peluang perbaikan ekonomi
15.	Manajemen desa wisata masih minim	Pengelolaan masih sederhana	Pengelolaan yang baik akan mempercepat berkembangnya desa wisata
16.	Fasilitas utama dan pendukung pariwisata masih minim	Fasilitas masih sangat minim	Fasilitas yang lengkap akan meningkatkan daya tarik dan kenyamanan
17.	Promosi pariwisata sangat terbatas	Promosi mengandalkan mulut ke mulut	Promosi pariwisata harus gencar untuk meningkatkan <i>multiplier effects</i>

5. Tujuan IbW-CSR

Berdasarkan latar belakang pada uraian pendahuluan di atas, ditetapkan tujuan dari Program IbW-CSR Kabupaten Bantul sebagai berikut:

- a. Menciptakan kemandirian, kenyamanan dan kesejahteraan masyarakat melalui sinergi kepekaan masyarakat perguruan tinggi, program CSR PT Bank BPD DIY Cabang Bantul, dan kebijakan Pemerintah Kabupaten Bantul.
- b. Menemukan solusi atas persoalan yang dihadapi masyarakat serta secara langsung atau tidak langsung berpotensi mempengaruhi kenyamanan kehidupan masyarakat serta mengembangkan program-program pengentasan kemiskinan sehingga kesejahteraan masyarakat akan semakin meningkat.

B. Metode Pelaksanaan

1. Program dan Kegiatan

Permasalahan yang dihadapi kedua wilayah diharapkan akan tuntas pada akhir tahun ketiga. Oleh karena itu metode yang digunakan dalam Program IbW-CSR ini adalah *Programs based Problems*.

Berikut tahapan-tahapan yang dilalui secara **logis dan sistematis** untuk menentukan metode pelaksanaan Program IbW-CSR ini:

- a. Setiap permasalahan yang telah dipetakan harus betul-betul merupakan masalah existing di masyarakat.
- b. Selanjutnya setiap masalah dianalisis secara cermat terkait dengan factor-faktor yang menjadikan masalah tersebut (akar masalah/root of problems).
- c. Akar masalah tersebut merupakan dicari solusinya sehingga setiap solusi akan mengakses setiap masalah.
- d. Berdasarkan solusi yang disepakati maka dapat ditentukan program, aktivitas, sub aktivitas, dan anggaran.
- e. Evaluasi kinerja ditentukan berdasarkan indicator-indikator akar masalah.

Mengacu kepada analisis situasi dan permasalahan di kedua wilayah yakni di Desa Guwosari dan Desa Sendangsari Kecamatan Pajangan maka program-program yang disepakati bersama untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan prioritas dan tahun-tahun pelaksanaannya sebagai berikut:

Tabel 2. Program dan Kegiatan Tahun 2016

No.	Program	Kegiatan	Sub Kegiatan
1.	Program Peningkatan Pemanfaatan Teknologi Perikanan bagi Petani Ikan	Pelatihan teknologi budi daya ikan	a. Pembuatan materi pelatihan b. Pelaksanaan pelatihan c. Evaluasi Pelaksanaan
2.	Program Peningkatan Kapasitas Produksi dan Pengurangan Risiko	a. Perluasan/ Pembuatan kolam kelompok b. Pembuatan kolam percontohan c. Pengadaan bibit	a. Pengadaan material kolam b. Pengerjaan pembuatan kolam c. Pembelian bibit unggul

No.	Program	Kegiatan	Sub Kegiatan
		berkualitas d. Pelatihan Hama penyakit ikan	d. Pembuatan materi pelatihan e. Pelaksanaan pelatihan f. Studi banding
3.	Program Pembuatan Pakan Alternatif	a. Pengadaan teknologi pakan alternative b. Pendampingan	a. Pembelian bahan pellet ikan b. Pembelian alat pembuat pellet ikan c. Pendampingan pembuatan pellet alternative
4.	Program	Pelatihan	a. Pembuatan

No.	Program	Kegiatan	Sub Kegiatan
	Peningkatan Manajemen Pengelolaan Usaha Perikanan	Manajemen Keuangan, Produksi, dan Pemasaran	n materi pelatihan b. Pelaksanaan pelatihan c. Evaluasi Pelaksanaan
5.	Program Perintisan Desa Wisata Kuliner Ikan di Kecamatan Pajangan	Pelatihan Manajemen Pariwisata (akan ditindaklanjuti di tahun ke-3)	a. Pembuatan materi pelatihan b. Pelaksanaan pelatihan c. Evaluasi Pelaksanaan

Tabel 3. Program dan Kegiatan Tahun 2017

No.	Program	Kegiatan	Sub Kegiatan
1.	Program Peningkatan Pemanfaatan teknologi Industri Makanan Olahan Berbahan Dasar Ikan	Pelatihan Teknologi Pengolahan Ikan	a. Pembuatan materi pelatihan b. Pelaksanaan pelatihan c. Evaluasi Pelaksanaan
2.	Program Peningkatan Kapasitas Produksi dan Standarisasi Produk	a. Pengadaan fasilitas produksi b. Pengadaan fasilitas pengemasan c. Pengurusan Ijin P-IRT dan Serifikasi Halal bagi KUB Kec. Pajangan	a. Pembelian alat-lat produksi b. Pembelian alat pengemasan modern c. Mengurus ijin P-IRT ke Dinas Kesehatan d. Mengurus Sertifikasi Halal ke MUI

3.	Program Peningkatan Akses Pemasaran produk UKM dengan pemanfaatan teknologi informasi	a. Pengadaan papan nama b. Pengadaan website/hompage c. Pendampingan pemasaran online d. Pendampingan pemasaran ke toko-toko oleh-oleh	a. Pembuatan dan pemasangan papan nama "Kawasan UKM Olahan Ikan" b. Pembuatan media online c. Pendampingan pemasaran lewat internet dan social media d. Pendampingan pemasaran ke sentra-sentra oleh-oleh di kota Yogyakarta
4.	Program Peningkatan Kesadaran Pariwisata	Pelatihan bagi Kelompok Sadar Wisata (akan ditindaklanjuti di tahun ke-3)	a. Pembuatan materi pelatihan b. Pelaksanaan pelatihan c. Evaluasi Pelaksanaan

Tabel 4 Program dan Kegiatan Tahun 2018

No.	Program	Kegiatan	Sub Kegiatan
1.	Program Peningkatan Fasilitas Pariwisata di Desa Wisata Guvosari Pajangan untuk menopang pemasaran produk UKM makanan olahan	Peningkatan fasilitas pendukung Desa Wisata Guvosari	a. Pengadaan fasilitas warung kuliner khas ikan di Desa Wisata Guvosari b. Penambahan fasilitas kolam ikan c. Pengadaan fasilitas sentra makanan olahan ikan

No.	Program	Kegiatan	Sub Kegiatan
2.	Program Promosi wisata	Pengadaan media promosi wisata	a. Pengadaan baliho/papan nama b. Pengadaan leaflet promosi wisata

No.	Program	Kegiatan	Sub Kegiatan
3.	Pendampingan Desa Wisata	Pendampingan Desa Wisata Guwosari	a. Pemantauan b. Diskusi c. Sarasehan

2. Kontribusi CSR dan/atau PEMDA dalam pelaksanaan program

Kontribusi CSR

Bank BPD DIY memberikan kontribusi yang besar terhadap Program IbW-CSR ini. Kontribusi Bank BPD DIY ditunjukkan antara lain:

- a. Komitmen untuk mendukung sepenuhnya Program IbW-CSR ini. Selama ini Bank BPD DIY Cabang Bantul juga telah melakukan CSR di wilayah Bantul. Oleh karena itu diharapkan kegiatan IbW-CSR ini akan meningkatkan kualitas program CSR yang selama ini dilaksanakan mandiri oleh Bank BPD DIY Cabang Bantul.
- b. Komitmen juga ditunjukkan dengan alokasi dana CSR yang selama tiga tahun ke depan akan dishare pada Program IbW-CSR ini.
- c. Pengucuran kredit lunak bagi petani ikan dan UKM makanan olahan yang dibina melalui Program IbW-CSR ini.
- d. Mengikutsertakan Petani dan UKM menjadi binaan UKM-Centre binaan Bank BPD DIY Cabang Bantul.

Kontribusi Pemda Bantul

Meskipun Pemda Bantul tidak memberikan kontribusi pendanaan pada program ini, Pemda Bantul menunjukkan komitmen yang besar terhadap Program IbW-CSR ini. Kontribusi Pemda Bantul ditunjukkan antara lain:

- a. Komitmen Bupati Bantul untuk mendukung sepenuhnya Program IbW-CSR ini. Selama ini Pemda Bantul telah bekerja sama dengan UPN "Veteran" Yogyakarta melalui program-program pengabdian masyarakat dan penelitian sehingga UPN "Veteran" Yogyakarta memiliki citra yang sangat positif di mata masyarakat Bantul.
- b. Melalui Dinas terkait, Pemda Bantul siap mensukseskan Program ini seperti menjadi nara sumber, pendamping, fasilitator, dan lain sebagainya.

- c. Pemerintah Kecamatan dan Pemerintah Desa juga siap untuk mendukung kegiatan ini dengan memfasilitasi perijinan tempat, ijin promosi, sosialisasi kepada warga, dan lain sebagainya.

C. Implementasi

Implementasi Program IbW-CSR pada tahun pertama (2016) secara umum telah dilaksanakan sesuai dengan rancangan program yang diusulkan. Program yang dilaksanakan meliputi sosialisasi program, Pelatihan teknologi budi daya ikan, Pelatihan Manajemen Keuangan, Produksi, dan Pemasaran, Pembuatan kolam percontohan, Pengadaan bibit berkualitas dan penebaran, Pelatihan Hama penyakit ikan, Pengadaan teknologi pakan alternative, Pendampingan & Pelatihan Pembuatan pakan alternative, dan pembuatan artikel ilmiah.

D. Luaran

Luaran Program IbW-CSR tahun pertama (2016) adalah sebagai berikut:

1. Kolam ikan percontohan dengan teknologi yang memadai berlokasi di kawasan Desa Wisata Guwosari Pajangan
2. Produk perikanan yang meningkat kapasitas produksinya
3. Teknologi Tepat Guna Pembuatan pelet ikan dari bahan alternatif
4. Produk pelet ikan melalui pemanfaatan teknologi tepat guna dengan biaya yang efisien sehingga pendapatan petani ikan meningkat
5. Meningkatnya pendapatan petani ikan di Kecamatan Pajangan
6. Model Pengembangan wilayah berbasis perikanan
7. Artikel ilmiah

E. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Implementasi kegiatan yang merupakan solusi dari setiap permasalahan mitra dilaksanakan secara konsisten sehingga permasalahan yang dihadapi oleh mitra dapat teratasi dengan baik.
2. Ipteks yang diterapkan pada mitra IbW di kecamatan Pajangan Bantul mampu meningkatkan produktivitas dan penghasilan mitra.
3. Program pelatihan dan pendampingan yang baik akan menghasilkan kinerja program pemberdayaan yang optimal.

4. Model *sociopreneurship* yang melibatkan kedua mitra dapat dijadikan rekomendasi bagi permasalahan serupa sehingga masing-masing mitra akan mendapatkan manfaat dari kerja sama strategis ini.
5. Kegiatan pendampingan terus diupayakan untuk menjamin program tetap dilaksanakan secara konsisten serta mengantisipasi permasalahan lain yang muncul.

Daftar Pustaka

Bantul Soul of Java Eksotisme Pariwisata Kerajinan, Seni, dan Budaya (2015). Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Bantul.

Bantul Tourist Event (2015). Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Bantul.

Data Base Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Bantul (2015).

**PEMBENTUKAN BADAN USAHA MILIK DESA (BUMDes)
DALAM RANGKA PENGEMBANGAN POTENSI DESA TRIHARJO,
KECAMATAN PANDAK, KABUPATEN BANTUL**

Meilan Sugiarto¹⁾, Rudi Wibowo²⁾, Suratna³⁾
FISIP UPN VETERAN YOGYAKARTA
msugiarto89@gmail.com

Abstrak

The existence of various potency which are owned by Triharjo village in Bantul caused head and official of this village enthusiastic to develop the area become more useful and expected to boost the economy of rural communities and also original revenue of the village. However, village owned enterprises which will manage the potential of the village has not been formed due to limited communities knowledge about that enterprises, therefore thought this dedication to the community project mentoring formation of that enterprises. The important of village owned enterprises forming as mandated in Pasal 213 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2004 about local government, where village can be set up village owned enterprises for accommodate economic activity of village community. The approach used in this project is participatory accompaniment. Through this approach, so strategic and technical aspects can be understood and examined together between implementer team and partners. Accompaniment of the partner helping by student too. The result of this project is to realization the village owned enterprises in Triharjo village which capable to increase economy of rural communities and also original revenue of the village in the future.

Adanya berbagai Potensi yang dimiliki desa Triharjo Bantul menyebabkan kepala desa dan para perangkat desa antusias untuk melakukan pengembangan kawasan menjadi lebih berdaya guna dan diharapkan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat maupun pendapatan asli desa. Namun, Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) yang akan mengelola potensi desa tersebut belum terbentuk dikarenakan keterbatasan pengetahuan masyarakat tentang BUMDes, oleh karena itu melalui PbM yang dilaksanakan dilakukan pendampingan pembentukan BUMDes. Pentingnya pembentukan BUMDes sebagaimana diamanatkan dalam Pasal 213 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah, dimana desa dapat mendirikan badan usaha milik desa (BUMDes) guna mewadahi aktivitas perekonomian masyarakat desa. Pendekatan yang digunakan adalah pendampingan yang bersifat partisipatif. Melalui pendekatan tersebut, maka aspek strategis dan teknis dapat dipahami dan dicermati bersama antara tim pelaksana PbM dan Mitra. Pendampingan terhadap mitra dibantu juga oleh beberapa mahasiswa. Hasil pelaksanaan PbM ini adalah terbentuknya BUMDes Desa Triharjo dalam upaya pengembangan dan pengelolaan potensi desa yang mampu meningkatkan perekonomian masyarakat maupun pendapatan asli desa di masa depan.

1. Pendahuluan

1.a. Analisis Situasi

Desa Triharjo Kecamatan Pandak Kabupaten Bantul merupakan desa yang termasuk bertipologi persawahan, perladangan, kerajinan dan industri. Desa ini terletak lebih kurang 20 km di sebelah selatan kota Yogyakarta. Luasnya wilayah yang dimiliki desa Triharjo 622,34

Ha menyebabkan para perangkat desa antusias untuk melakukan pengembangan kawasan menjadi lebih berdaya guna dan diharapkan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat maupun pendapatan asli desa.

Berbagai upaya pengembangan potensi desa yang telah dilakukan oleh para perangkat desa antara lain adalah ruang terbuka hijau dan konservasi sumber mata air, pengolahan kompos, pengolahan sampah rumah tangga. Sedangkan yang akan dirintis berikutnya adalah taman bacaan anak, area budidaya perikanan darat dan ternak sapi, area pameran industri kreatif, kolam renang anak. Upaya-upaya tersebut dalam jangka pendek maupun jangka panjang akan memberikan dampak ekonomis bagi perkembangan perekonomian desa, jika kondisi ini tidak dikelola dengan baik oleh pemerintah desa maka dikhawatirkan akan terjadi kapitalisme yang hanya menguntungkan individu atau kelompok tertentu. Oleh karena itu dibutuhkan sebuah badan usaha milik desa (BUMDes) agar pengelolaannya lebih profesional yang ditujukan untuk kepentingan desa dan masyarakatnya.

Sebagaimana yang diamanatkan dalam Pasal 213 Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah, desa dapat mendirikan badan usaha milik desa (BUMDes) guna mewadahi aktivitas perekonomian masyarakat desa. BUMDes dengan demikian merupakan payung bagi semua kegiatan ekonomi di desa. Artinya, BUMDes dapat mewadahi semua aktivitas ekonomi desa, tanpa harus membuat bidang usaha ekonomi yang lain.

Urgensi pembentukan BUMDes juga ditegaskan oleh Bapak Suwardi, SPd selaku Kepala Desa, Bapak Kasiran selaku Sekretaris Desa, maupun Bapak Ismadi Raharjo selaku Kaur Program Desa Triharjo berdasarkan hasil wawancara awal yang dilakukan. Bahkan Sekretaris dan Kaur Program Desa Triharjo menyampaikan bahwa telah ada dana sebesar Rp.20.000.000 dari pemerintah desa yang dapat digunakan sebagai modal awal BUMDes, namun telah dua tahun masih *idle* belum digunakan karena BUMDes belum terbentuk.



Gambar 1. Wawancara awal dengan sekretaris dan perangkat Desa Triharjo didampingi Ketua Bidang Penelitian BAPEDA Bantul

Para perangkat desa sangat mengharapkan sekali di tahun 2016 ini adanya mitra pendamping dalam rangka pembentukan BUMDes di desa Triharjo, mengingat pengembangan potensi desa telah berjalan, modal sudah disiapkan oleh pemerintah desa. Harapannya dengan terbentuknya BUMDes di desa Triharjo, maka upaya penggalan pendapatan asli desa dapat berjalan dengan baik; menjadi wadah yang dapat menampung

berbagai jenis usaha perekonomian di desa; dan menjadi wadah pemberdayaan ekonomi masyarakat desa.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan, maka sangat mungkin mencarikan solusi untuk membantu Pemerintah Desa Triharjo Bantul dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi dalam upaya pendirian BUMDes dalam rangka pengembangan potensi Desa Triharjo Bantul. Artikel ini menggambarkan berbagai kegiatan PbM yang telah dilakukan dalam rangka membantu Pemerintah Desa Triharjo Bantul mendirikan BUMDes.

1.b. Tujuan dan Manfaat

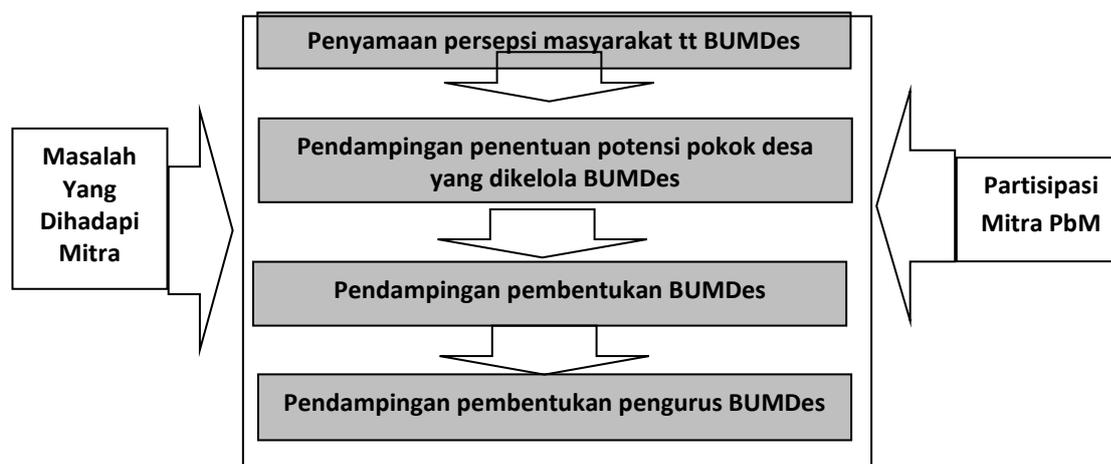
Tujuan pengabdian bagi masyarakat yang dilakukan oleh tim adalah melakukan pendampingan pembentukan BUMDes di Desa Triharjo Bantul, mulai dari penggalian potensi pokok desa, penyusunan Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga, pembentukan pengurus BUMDes, sampai dengan menentukan alternatif kegiatan usaha yang akan dijalankan oleh badan usaha tersebut.

Manfaat dari kegiatan pengabdian bagi masyarakat ini adalah terbentuknya BUMDes di Desa Triharjo sebagai badan usaha yang nantinya akan mengelola potensi desa yang dapat dikembangkan dan memberi dampak untuk kemakmuran masyarakat dan meningkatkan pendapatan asli Desa Triharjo Bantul.

2. Permasalahan dan Alternatif Solusi

Upaya pengembangan potensi desa Triharjo Kabupaten Bantul dalam rangka peningkatan ekonomi desa, namun BUMDes yang akan mengelola potensi desa tersebut sampai sekarang belum terbentuk. Para perangkat desa mengakui bahwa salah satu sebab kenapa sampai saat ini BUMDes belum terbentuk karena adanya keterbatasan dalam diri mereka, walaupun Bapak Ismadi Raharjo selaku Kaur Program Desa Triharjo dan yang akan menjadi mitra kerjasama pendampingan tim PbM dalam pembentukan BUMDes sudah mencoba untuk membuat draft tentang kerangka BUMDes untuk desa Triharjo termasuk AD/ART nya, namun masih ragu. AD/ART pada dasarnya merupakan salah satu syarat yang diminta dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 39 Tahun 2010 tentang Badan Usaha Milik Desa guna pendirian BUMDes adalah adanya anggaran dasar dan anggaran rumah tangga. Kedua dokumen ini akan mendasari kelahiran badan usaha milik desa. Selain itu, pemerintah desa sendiri telah menyiapkan modal untuk BUMDes Triharjo sebesar Rp.20.000.000,- yang sampai sekarang belum digunakan karena badan usaha tersebut belum terbentuk.

Alternatif solusi yang ditawarkan oleh tim PbM untuk membantu memecahkan permasalahan yang dihadapi mitra



Gambar 2. Model solusi yang digunakan

1. Metode Pendekatan

Pendekatan yang digunakan adalah pendampingan yang bersifat partisipatif. Metode ini dirasakan tepat untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra. Melalui pendekatan tersebut, maka aspek strategis dan teknis dapat dipahami dan dicermati bersama antara tim pelaksana PbM dan Mitra. Pendampingan terhadap mitra dibantu juga oleh beberapa mahasiswa. Partisipasi mitra sangat tinggi dalam melaksanakan kegiatan PbM ini, seperti menyediakan sarana prasarana pertemuan, ruang diskusi terbatas antara tim PbM dengan mitra, mobilisasi masyarakat, ruang untuk FGD pada saat penentuan potensi pokok desa. Prinsip "*dari, oleh, dan untuk masyarakat*" dapat terealisasi dengan baik.

2. Hasil dan Pembahasan

a. Penyamaan Persepsi Masyarakat Tentang BumDes

Penyamaan persepsi tentang BUMDes diperlukan agar masyarakat di desa Triharjo memahami dengan benar bahwa badan usaha tersebut dibutuhkan untuk tujuan yang positif dalam rangka penggalian pendapatan asli desa dapat berjalan dengan baik; menjadi wadah yang dapat menampung berbagai jenis usaha perekonomian di desa; dan menjadi wadah pemberdayaan ekonomi masyarakat desa. Penyamaan persepsi dilakukan melalui workshop di balai desa dengan mengundang pakar yang memahami seluk beluk BUMDes, dimana peserta workshop merupakan perwakilan masyarakat (seperti Ketua RT, RW, Kepala Dukuh, Ketua Karang Taruna, Ketua Kelompok Pengelola Kompos, Sampah Rumah Tangga, Area Terbuka Hijau, Konservasi Sumber Mata Air, dll).

Kegiatan penyamaan persepsi tentang BUMDes telah dilaksanakan oleh tim pelaksana PbM pada hari Minggu tanggal 29 Mei 2016 di ruang pertemuan Balai Desa Triharjo Bantul. Berbagai pendapat dan ide dari perwakilan masyarakat banyak muncul, masyarakat antusias dan mendukung untuk berdirinya BUMDes di desa Triharjo mengingat banyak potensi desa yang dapat dijadikan unit usaha milik desa yang dapat dikembangkan di masa depan. Beberapa dari perwakilan dari masyarakat bahkan menyebutkan bahwa BUMDes di desa Triharjo Bantul dapat dikembangkan dari usaha simpan pinjam desa yang pernah dijalankan. Berikut ini dokumentasi kegiatan penyamaan persepsi tentang BUMDes yang diselenggarakan oleh tim pelaksana PbM:



Gambar 3. Kades Triharjo dan Tim Pelaksana sebagai fasilitator



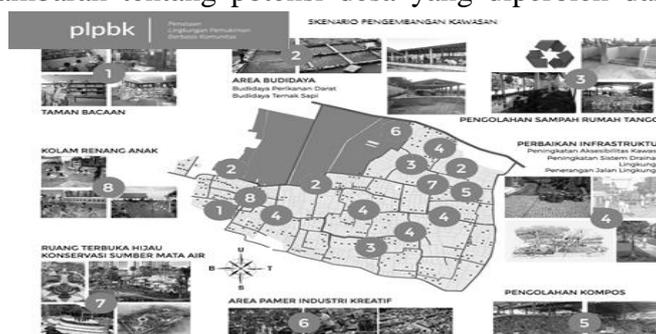
Gambar 4. Perwakilan masyarakat dan perangkat desa yang ikut serta dalam kegiatan penyamaan



Gambar 5. Suasana diskusi tentang BUMDes

b. Pendampingan Penentuan Potensi Pokok Desa Yang Akan Dikembangkan Dan Dikelola Bumdes

Untuk tahap awal BUMDes yang akan dibentuk di desa Triharjo diarahkan pada pengembangan dan pengelolaan potensi desa yang dianggap pokok terlebih dahulu agar mudah ditangani dan dapat terwujud hasil yang optimal terlebih dahulu. Walaupun tidak menutup kemungkinan potensi desa yang lain masuk dalam daftar pengelolaan berikutnya oleh BUMDes yang akan dibentuk. Setelah dilakukan kegiatan penyamaan persepsi tentang BUMDes, tim pelaksana PbM melakukan pendampingan penyusunan AD/ART BUMDes Triharjo Bantul sekaligus penentuan skala prioritas potensi yang akan dikelola oleh BUMDes. Berikut gambaran tentang potensi desa yang diperoleh dari data desa Triharjo Bantul:



Gambar 6. Rencana Pengembangan Potensi Desa Triharjo Bantul

Hasil diskusi dengan Kades dan perangkat desa Triharjo, usaha desa yang akan menjadi unit usaha BUMDes antara lain pengolahan kompos, area pameran industri kreatif, pengolahan sampah rumah tangga, pengolahan air bersih.

c. Pendampingan Pembentukan BUMDes

Pendampingan pembentukan BUMDes di desa Triharjo pada dasarnya point inti PbM yang akan dilaksanakan. Pendampingan yang dilakukan bersifat kemitraan dengan perangkat desa Triharjo, mulai dari penyusunan visi dan misi, tujuan, program, AD/ART, struktur organisasi, bentuk kegiatan usaha yang dijalankan, permodalan dan lainnya. Semua sudah dilakukan dan termuat dalam AD/ART BUMDes Desa Triharjo Bantul.

d. Pendampingan pembentukan pengurus BUMDes

Pendampingan pembentukan pengurus oleh tim PbM lebih difokuskan pada bantuan penyusunan kriteria pengurus yang akan digunakan untuk proses seleksi calon pengurus BUMDes, sedangkan penentunya tetap kepala desa bersama perangkat desa dan masyarakat yang dijadikan mitra PbM.

5. Penutup

Berbagai kegiatan yang direncanakan berdasarkan model solusi yang ditetapkan dalam kegiatan PbM ini telah dilaksanakan dengan baik. Mulai dari kegiatan penyamaan persepsi masyarakat tentang BUMDes, pendampingan penentuan potensi pokok desa yang akan dikembangkan dan dikelola BUMDes, pendampingan pembentukan BUMDes, maupun pendampingan pembentukan pengurus BUMDes. Untuk pembentukan pengurus BUMDes tim pelaksana melakukan pendampingan sampai penentuan kriteria calon pengurus badan usaha ini, sementara untuk personil yang akan menjadi pengurus nantinya diserahkan kepada kepala desa, perangkat dan masyarakat. Rencana pembentukan pengurus BUMDes dari kesepakatan antara kepala desa, perangkat maupun perwakilan masyarakat akan dilaksanakan antara akhir bulan November sampai awal bulan Desember 2016.

DAFTAR PUSTAKA

- Bidang Ekonomi Bappeda Kabupaten Bantul, 2015. *Data Pokok Pembangunan Ekonomi Dan Keuangan*.
- Dikti RI. 2013. *Panduan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat*, edisi IX.
- LPPM UPN “Veteran” Yogyakarta, 2010. *Pedoman Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*.
Buku Monografi Desa Triharjo Semester II Tahun 2015.
- Pemerintah Kabupaten Bantul. 2011-2015. *Gambaran Umum Kondisi Daerah Bantul*.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 39 Tahun 2010 tentang Badan Usaha Milik Desa.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 72 Tahun 2005 tentang Desa.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah.

**MANAJEMEN PENANGANAN BENCANA GEMPA BUMI
PADA WILAYAH EPISENTRUM GEMPA, DUSUN POTROBAYAN,
DESA SRIHARDONO, PUNDONG, BANTUL, DIY**

Dra. Istiana Rahatmawati, M.Si

Dr. Purbudi Wahyuni, MM

Ir. Jatmika Setiawan, MT, Ph.D

Abstrak

Earthquake is one among natural disasters namely volcano's eruption, tsunami, floods, droughts etc. No one, nor the equipment that can predict when the earthquake will happens. Indonesia's territory located in the lines of the junctions between Eurasia plate and Indoaustralia plate that caused Indonesia have a lot of earthquake lines, spreads from Sumatera to Papua. The earthquake was happened in Bantul regency Yogyakarta Province in May 26th, 2006. No one can stop the earthquake. We can only decrease the damage and aware to the impact of it. This research aims to give knowledge to the community whose lives in the area nearest to the natural disaster. So the area of study of this research is in Potrobayan the 2006 Bantul earthquake epicentrum. Management on disaster is needed for reduce the damage. Planning, Organizing, actuating and controlling as management functions is needed to make good preparatioan before disaster and to make quick operation in emergent time after disaster. The data collected by Focus Group Discussion. The result is that people in the area of study are still less in their awareness of disaster. It shows from the lay out of their furniture in their houses and in the offices. The tables are low and the surface made of glass. The routes are narrow, not available for evacuation's line. They've never been learned by the local government whose in charge (BPBD). That is why disaster management was given and one team rescue was established in order to maintain the coordination between the community and the BPBD.

Key word : Management, Disaster, Earthquake, Epicentrum, Awareness

A. Pendahuluan

Dusun Potrobayan, Desa Srihardono, Pundong, Bantul, DIY, sebagai titik episentrum gempa pada 27 Mei 2006 (Tim Geologi UPN "Veteran" Yogyakarta, 2015, Kompas, Mei 2006; Sigit, 2006; Setiawan, 2015) dengan kekuatan 5,9 SR berada di kedalaman 33 km, berpusat di 8,2 Lintang Utara (LU) dan 110 Bujur Timur (BT). Hanya 57 detik, tercatat korban tewas tidak kurang dari 6.234 orang, korban luka-luka 36.300 orang, 154.000 rumah hancur total dan 260.000 rumah mengalami kerusakan. Jumlah total kerugian diperkirakan senilai US\$ 3,1 miliar (CGI, 2006). Hal ini membuat gempa Yogyakarta berada di urutan keempat dari bencana alam yang paling merugikan di negara sedang berkembang dalam 10 tahun terakhir ini.

Sepuluh tahun pasca gempa, wilayah Potrobayan telah kembali pulih bahkan semakin maju, terbukti tingkat pendapatan per kapita penduduk Protrobayan mengalami peningkatan sampai 25% (BPS DIY, 2011). Namun perkembangan ini, belum dibarengi dengan manajemen bencana yang memadai (Wahyuni dan Rahatmawati, 2016). Sebagian besar masyarakat telah melupakan peristiwa tersebut, terbukti pemilihan perabot rumah berisiko tinggi terhadap gempa bumi (meja dari kaca, *lay out* almari menghadap tempat tidur), jalan sempit tidak bisa untuk jalur evakuasi. Untuk itu perlu adanya menejemen kebencanaan untuk memberikan kesadaran bagi seluruh warga .

B. Kajian Teori

Fenomena gempa bumi gempa bumi adalah pelepasan energi secara tiba-tiba, berupa getaran atau guncangan yang terjadi di permukaan bumi disebabkan oleh pergerakan kerak bumi (lempeng bumi). Berdasarkan penyebabnya, gempa bumi diklasifikasikan menjadi dua, yaitu gempa bumi vulkanik, dan tektonik. Gempa bumi di Bantul pada 27 Mei 2006 diklasifikasikan sebagai gempa bumi tektonik. Gempa bumi perlu diwaspadai, untuk itu perlu adanya pemahaman seluruh masyarakat khususnya bagi yang tinggal di wilayah rentan gempa bumi (wilayah Episentrum Gempa). Dusun Potrobayan, Srihardono, Pundong, Bantul, DIY, merupakan episentrum gempa. Melalui manajemen bencana diharapkan bisa menjadi salah satu upaya untuk mengurangi korban jiwa dan harta. Perlu adanya perencanaan berupa upaya membangun kesadaran warga, pengorganisasian berupa upaya membentuk tim tanggap bencana, implementasi kesiapan masyarakat jika terjadi bencana gempa bumi, dan evaluasi jika terjadi bencana.

1. Perencanaan Barupa Membangun Kesadaran Masyarakat

Perencanaan terhadap membangun kesadaran masyarakat terhadap bencana gempa bumi merupakan proses evaluasi batin terpusat pada individu yang membuat dirinya sadar untuk menuju perbaikan diri dan pengetahuan (Wahyuni dan Rahatmawati, 2016). Lebih lanjut Ashley dan Reiner dalam Tjahjono dan Prakoso (2014), menyatakan bahwa kesadaran mencakup dalam persepsi dan pemikiran yang secara samar-samar disadari oleh individu sehingga akhirnya perhatiannya terpusat. Secara rinci disebutkan bahwa kesadaran terdiri dari tiga sistem yang saling terkait, yaitu kesadaran yang muncul dari dalam dirinya yang biasa disebut dengan ego (*ego*), ketidaksadaran pribadi (*personal unconsciousness*) dan ketidaksadaran kolektif (*collective unconsciousness*).

2. Pengorganisasian Sebagai Upaya Penanganan Bencana

Masyarakat bersama tokoh masyarakat melakukan pembentukan tim relawan yang muncul dari masyarakat, serta jika terjadi bencana langkah apa yang perlu dilakukan kepada siapa melapor, dengan menggunakan alat apa agar mudah dikenali dan dipahami, harus kemana, agar tidak terdapat risiko (Paripurna, Kompas, Mei 2006).

3. Implementasi Tim Tanggap Bencana

Penerapan rencana membangun kesadaran melalui pengorganisasian, perlu segera disusun Tim Penanggulangan Risiko Bencana-Berbasis Komunitas (PRB-BK), tingginya kesadaran masyarakat untukantisipasi bencana antara lain gempa bumi, sangat memudahkan penanganan jika terjadi bencana.

4. Evaluasi Kegiatan Masyarakat Atas Kebencanaan

Evaluasi atas pengetahuan Tim Penanggulangan Risiko Bencana-Berbasis Komunitas (PRB-BK), yang telah terbentuk perlu ada pendampingan dan kerja sama dengan semua pihak, agar Tim PRB-BK mampu berkerja secara optimal.

C. Metode Penelitian

Disain penelitian dalam riset ini dengan menggunakan pendekatan kualitatif riset pada warga Potrobayan, Srihardono, Pundong, Bantul, DIY, sebagai warga yang tinggal di wilayah episentrum gempa. Upaya untuk memperoleh informasi tentang perilaku sadar terhadap bencana gempa bumi, yaitu dengan melakukan FGD (*Focus Group Discussion*) pada para pejabat wilayah tersebut, serta melakukan observasi tentang *lay out* penataan alat-alat kantor dan *lay out* perabot rumah tangga. Juga melakukan wawancara

pada warga yang membangun rumah dengan jalan sempit, dan upaya apa yang akan dilakukan jika terjadi gempa.

D. Pembahasan

Tim Peneliti UPN "Veteran" Yogyakarta melakukan riset pada masyarakat Potrobayan, Desa Srihardono, Pundong, Bantul, DIY, diperoleh hasil bahwa masyarakat yang tinggal di kawasan tersebut belum pernah memperoleh pelatihan tentang penanganan bencana dari pihak yang mempunyai kewenangan yaitu BPBD (Badan Penanggulangan Bencana Daerah) Bantul maupun pihak terkait. Terbukti banyak perilaku masyarakat Potrobayan yang belum tanggap terhadap bencana. Jika bencana datang sewaktu-waktu, belum tahu apa yang akan dilakukan. Penataan perabot rumah tangga masih tidak tanggap bencana. Pembangunan rumah pasca gempa belum berorientasi pada kelancaran evakuasi. UU tahun 2007 tentang kebencanaan, telah memberikan pedoman tentang hak dan kewajiban dalam kebencanaan.

Hasil FGD, observasi dan wawancara diperoleh informasi bahwa yang ada di pikiran mereka jika terjadi bencana "hanya lari", belum terpikirkan untuk berlindung di bawah meja atau dengan perabotan lain. Padahal berdasarkan pengalaman, banyak yang meninggal tertimpa runtuhnya rumah pada saat lari menuju titik kumpul. Rendahnya kesadaran atau redahnya pemahaman tidak hanya pada masyarakat tapi juga pada para Pengurus Dusun/Desa, terbukti di ruang kantor nampak tidak tanggap gempa.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa disana belum menerapkan perencanaan bagaimana jika terjadi gempa, belum ada pengorganisasian satgas sebagai pengurus kegempaan, dan belum ada evaluasi perilaku untuk mengurangi risiko jika terjadi bencana. Dalam wawancara, kami bertanya pada Sekretaris Desa, "Mengapa Pak, meja yang digunakan di kantor terbuat dari bahan kaca, dan rendah?" "Apakah tidak takut risiko jika terjadi gempa?" Jawabnya : "Wah, kami lupa, malah tidak terpikir kearah situ Bu". Selain hal tersebut, peneliti juga memperoleh informasi bahwa alat komunikasi untuk member peringatan (*warning system*) yang telah dimiliki (*Hand phone/HP*), belum dioptimalkan untuk pengkondisian jika terjadi gempa bumi dan bencana lainnya, jawabannya "belum pernah diajari bu". Implementasi lain yaitu rendahnya kesadaran masyarakat dalam membangun rumah, bangunan-bangunan rumah pasca gempa belum atau lupa untuk memikirkan kebutuhan ruang untuk memudahkan evakuasi. Hal tersebut menunjukkan bahwa masih tingginya ego (*ego*), ketidaksadaran pribadi (*personal unconsciousness*) dan ketidaksadaran kolektif (*collective unconsciousness*), serta rendahnya kewibawaan pemangku wilayah untuk memberikan contoh dan arahan dalam melakukan aktivitas tanggap bencana.

Adanya manajemen kebencanaan diharapkan mampu memberikan kesadaran bagi para pengurus dan seluruh warga untuk memahami manajemen (perencanaan, pengorganisasian, implementasi dan evaluasi) terhadap kebencanaan. Dengan riset ini diharapkan adanya kesadaran warga dalam penanganan bencana. UPN "Veteran" Yogyakarta sebagai salah satu perguruan tinggi yang mempunyai kompetensi di bidang manajemen penanganan bencana dalam wadah Pusat Studi Bencana (PSB) dan Program Studi Manajemen merasa terpanggil untuk mengadakan kerja sama dengan LPMD Desa Srihardono dan BPBD Bantul, bahkan BNPB (Badan Nasional Penanggulangan Bencana) Pusat. Pemerintah Daerah Tingkat I (Pemda DIY), mendukung, dengan hadirnya Sultan berkenan memberikan semangat dan menandatangani prasasti pada tanggal 09 April 2016. Atas dasar hal tersebut masyarakat berantusias membentuk Tim

Penanggulangan Risiko Bencana-Berbasis Komunitas (PRB-BK) dengan nama “**POTROBAYAN RESCUE**”.

Pengakuan dari Sultan ditindaklanjuti oleh BNPB Pusat untuk dibantu dalam pembuatan monumen Episentrum Gempa dan dari warga setempat dengan suka rela bergotong royong dalam pembuatan prasasti, bahkan upaya pembelajaran dilakukan secara berkelanjutan, agar nantinya masyarakat di wilayah ini bisa menjadi desa tangguh bencana.

E. Penutup

Atas dasar temuan dari hasil FGD, *indept interview* dan observasi menunjukkan bahwa masih rendahnya perilaku sadar terhadap bencana gempa bumi yang bisa datang setiap saat, yang dikarenakan masih tingginya tingkat *ego, personal unconsciousness, collective unconsciousness*, serta masih belum adanya figur yang bisa memberikan contoh tentang perilaku sadar terhadap bencana gempa, baik dari unsur keluarga, ekonomi, budaya. Setelah perilaku sadar bencana gempa bumi dan bencana lainnya, maka perlu dibentuk SATGAS Kebencanaan yang berupa Tim Penanggulangan Risiko Bencana-Berbasis Komunitas (PRB-BK) yang selalu mengedepankan perencanaan (misalnya dalam membangun rumah masyarakat sadar pentingnya jalur evakuasi dan pemangku wilayah selalu memberikan arahan dan peringatan), pengorganisasian, pelaksanaan dan evaluasi atas apa yang telah dilakukan (misalnya dengan mengganti perabot di Kantor Desa Srihardono dengan perabot kantor yang bisa digunakan untuk berlindung saat gempa).

REFERANSI

Community of Geologies Indonesia, 2006.

James s. Coleman, 1988, “Social Capital in the Creation of Human Capital”, American Journal of Sociology, Vol. 94., The University of Chicago Press.

Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2008. Balai Bahasa Indonesia.

New, K.H and Ghafar, M. N. A. (2012), Self Awareness and Social Change in Higher Education, Retrieved Februari 2014. <http://dx.doi.org/10.5430/wje.v2n1 p 25>.

Rahatmawati, Istiana dan, Wahyuni, Purbudi. 2016. Human Capital and Social Capital Rolesl on Economic Recovery in the Most Serious Damage Area on Yogyakarta Earthquake 2006. Case Study in Srihardono Village, Pundong Subdistrict, Bantul Regency, Yogyakarta, Indonesia. *Proceeding, International Journal*.

Tjahjono, Rahmadi Putera dan Prakoso, Christian Wahyu (2014), Kesadaran Civitas Akademika Terhadap Program Greeners “MY WASTE” yang diterapkan di Kantin Universitas Kristen Petra Surabaya. <http://dx.doi.org/10.5430/wje.v2n1 p 25>.

Samah Souleh, 2014, “The Impact of Human Capital Management on the Innovativeness of Research Center: The case of Scientific Research Centers in Algeria”, International Journal of Business and Management, Vol. II (4).

Schultz. TW., 1961, Investment in Human Capital, Economic Review 51, March 1-17

Schultz. TW., 1981, Investment in People: The Economics of Population Quality, University of California, CA

- Setiawan, Jatmika; Purbudi Wahyuni, Istiana Rahatmawati, dan Yuni Siswanti (2015). Transfer Knowledge Gerakan Muda, studi di Karang Taruna "Gema Persada" Yogyakarta. *Prosiding Seminar Nasional UPN "Veteran" Yogyakarta*.
- Siddiqui, Faryal. 2012, "Human Capital Management: An Emerging Human Resource Management Practice", *International Journal of Learning and Development*, ISSN 2164-4063, Vol. 2, No. 1
- Wahyuni, Purbudi dan Rahatmawati, Istiana, 2016. Disaster Awareness Behavior of People in Epicentrum Area, Case Study in Srihardono Village, Pundong Subdistrict, Bantul Regency, Yogyakarta, Indonesia. *Proceeding, International Journal*.
- Yulk, G., 2006, *Leadership in Organization*, Upper Saddle River, Pearson – Prantice Hall

**PENINGKATAN KETRAMPILAN MEDIA KOMUNIKASI DAN PERLUASAN
KERJASAMA DALAM PENCEGAHAN NARKOBA OLEH POLDA DIY DAN BNNP
YOGYAKARTA**

Basuki

Panji Dwi Ashrianto

Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta

Jalan Babarsari No. 2 Tambakbayan Yogyakarta

Email : basuki_upnjogja@yahoo.com. Panji_adver@yahoo.co.id

Abstract

The consumption of narcotics, drugs and its kind in Indonesia is worrying. Indonesia's condition already considered as 'drugs emergency'. There is no area that free from the abuse of drugs and its kind. Yogyakarta considered as number 5 in Indonesia in term of this case. This rank categorized Yogyakarta into 'drug emergency' category. Society must be protected. The institution that expected to prevent and overcome this case is Indonesian National Police and National Anti Narcotics Agency. Reinforcement and support are needed for these institutions. The principal of preventing the usage or the drugs abuse is better than rehabilitating addiction. These institutions do not yet optimize the utilization and proficiency of Technology of communication. Therefore, this enhancement and improvement to the technology of communication skills of the officers from institutions National Anti Narcotics Agency (BNNP) and Indonesian National Police of Yogyakarta province (Polda DIY) is needed. The result of this IbM is the improvement of: first, the participant capable in mapping the audience. Second, participants able to create concept and applied it into scenario. Third, participants are able to take picture. Fort, participants are able to produce the audiovisual production. Fifth, participants could edit the picture. Sixth, the participants are able to broaden the networking with various communication media (including able to manage the social media). Seventh, the participants are able to make press release. The output of this IbM is short movies, MoU of collaboration between BNNP and POLDA DIY with various media, newspaper and electronic in Yogyakarta.

Keyword : Skills, Communication Media, Collaboration networks

Abstrak

Tingkat konsumsi narkoba dan sejenisnya di Indonesia sudah sangat mengkhawatirkan. Kondisi Indonesia sudah dikategorikan sebagai "darurat narkoba". Tidak ada wilayah di Indonesia yang terbebas dari jeratan narkoba. Daerah Istimewa Yogyakarta masuk urutan kelima. Peringkat ini sudah mengkategorikan Jogjakarta dalam kategori "darurat narkoba". Masyarakat harus dilindungi. Lembaga yang menjadi ujung tombak dari pencegahan dan penanggulangan dampak adalah Polri dan BNN. Penguatan dan dukungan terhadap dua lembaga ini perlu dilakukan. Prinsip mencegah penggunaan narkoba lebih baik dari rehabilitasi pecandu. Penggunaan dan penguasaan teknologi komunikasi belum banyak dipakai untuk sosialisasi pada masyarakat oleh kedua lembaga tersebut. Untuk itu perlu peningkatan ketrampilan teknologi komunikasi oleh personil BNNP Yogyakarta dan Polda DIY. Hasil dari IbM ini adalah peningkatan: pertama, peserta mampu dalam memetakan audience. Kedua, peserta mampu membuat konsep dan menuangkannya dalam skenario. Ketiga, peserta mampu melakukan pengambilan gambar. Keempat, peserta mampu melaksanakan produksi audio visual. Kelima, peserta mampu editing gambar. Keenam, peserta mampu memperluas jaringan kerjasama dengan berbagai media komunikasi

(termasuk mampu mengelola media sosial). Ketujuh, peserta mampu membuat press release. Adapun bentuk luaran dari IBM ini adalah film pendek, Iklan Layanan Masyarakat (ILM), portal web dan media social, MoU kerjasama antara BNNP DIY ataupun Polda DIY dengan media cetak dan elektronik di Yogyakarta.

Kata kunci : Ketrampilan, Media Komunikasi, Jaringan Kerjasama

PENDAHULUAN

Tingkat konsumsi narkoba dan sejenisnya di Indonesia sudah sangat mengkhawatirkan. Presiden Jokowi saat memberikan kuliah umum di Universitas Gadjah Mada pada 9 Desember 2014 menyatakan bahwa Indonesia sudah masuk kondisi "Darurat Narkoba." Lebih lanjut Presiden mengungkapkan bahwa terdapat 4,5 juta orang yang harus direhabilitasi dan 1.2 juta orang yang kondisinya sudah tidak bisa direhabilitasi karena sudah terlalu parah. Data menunjukkan bahwa sebanyak 40-50 orang meninggal setiap harinya karena narkoba. Untuk itu Presiden berketetapan untuk menolak grasi yang diajukan oleh 64 terpidana mati pengedar narkoba (antaranews.com/berita/468342/pre). Pada pembukaan rakornas pemberantasan narkoba di Gedung Bidakara 4 Pebruari 2015, Presiden meminta lembaga penegak hukum, komunitas masyarakat untuk berperan aktif dan tidak menganggap remeh peredaran dan penyalahgunaan narkoba. (nasional.kompas.com/read/2015/02).

Para bandar narkoba terus mengembangkan berbagai varian baru narkoba. Setiap tahun ada 50 jenis narkoba baru, muncul di Indonesia. Seperti dikatakan Dadun (peneliti dari Pusat Kesehatan Universitas Indonesia) (radarpena.com 6 Desember 2014) bahwa "tak heran bila sekitar 50 jenis narkoba baru bermunculan di Indonesia. Hal ini dikarenakan jumlah usia produktif sangat tinggi. Selain kematian, Indonesia juga dirugikan secara ekonomi yang mencapai 48 trilliun per tahun.

Kerugian yang paling mendasar adalah rusaknya generasi muda. Jika generasi muda lemah bahkan rusak maka tinggal menunggu waktu akan kehancuran sebagai sebuah bangsa. Narkoba tidak hanya merusak fisik tetapi yang lebih parah justru merusak mental. Merehabilitasi korban narkoba jauh lebih sulit daripada merehabilitasi penyakit fisik.

Daerah Istimewa Yogyakarta menduduki peringkat kelima dalam tingkat konsumsi narkoba. Gubernur menyatakan hal itu pada peringatan Hari Anti Narkoba Internasional pada 26 Juni 2014. Jumlah pengguna narkoba di DIY setiap tahunnya terus meningkat. Data menunjukkan bahwa angka kenaikan sebesar 0.12 %. Dengan demikian pada tahun 2014 jumlah pengguna narkoba diperkirakan 97.432 dan tahun 2015 diprediksi mencapai 109.675 (3.37 %) dari jumlah penduduk DIY. (www.rri.co.id). Ketua umum Gerakan Nasional Anti Narkoba (GRANAT) DIY yaitu Ryan H Nugroho menyebutkan bahwa Yogyakarta sudah masuk "kondisi darurat narkoba ". Salah satu penyumbangya adalah meningkatnya tingkat perekonomian masyarakat. Salah satu indikatornya adalah perubahan pengguna narkoba ke jenis yang lebih mahal. Kalau dulu cukup ganja sekarang sudah heroin (suaramerdeka.com, 2 Februari 2015). Satu hal yang juga perlu mendapat perhatian adalah DIY terkenal dengan kota pelajar. Banyak pelajar dari luar daerah yang datang ke Yogyakarta untuk menuntut ilmu. Mereka menjadi sasaran empuk para bandar narkoba

Salah satu kunci upaya pencegahan adalah membentengi setiap warga dan anak Indonesia untuk tidak mengkonsumsi narkoba. Upaya pencegahan jauh lebih baik daripada pengobatan (rehabilitasi). Korban narkoba tidak hanya sakit fisik tetapi juga mental. Aspek kerusakan mental ini jauh lebih sulit untuk direhabilitasi. Sosialisasi pada masyarakat akan bahaya narkoba harus terus dintensifkan.

Leading Sector (lembaga penting) dalam penanggulangan narkoba di DIY adalah BNNP DIY dan Direktorat Reserse Narkoba POLDA DIY. Tugas BNNP DIY mulai dari

pengecegan, pemberdayaan masyarakat, rehabilitasi pengguna, upaya pengungkapan jaringan pengedar. Sementara tugas Ditresnarkoba POLDA DIY adalah penyidikan dan penyelidikan kasus narkoba, dan melaksanakan penyuluhan untuk meningkatkan partisipasi masyarakat. Dua lembaga ini punya salah satu fungsi yang sama yaitu pencegahan melalui pemberdayaan masyarakat atas bahaya narkoba.

Untuk itu dua lembaga ini seharusnya juga secara massif pula memberikan informasi kekinian tentang narkoba kepada masyarakat. Pendekatan komunikasi interpersonal (*face to face*) memang efektif, tetapi daya jangkau sangat terbatas. Saat ini perkembangan teknologi informasi dan teknologi komunikasi sudah begitu pesat. BNNP DIY dan Ditresnarkoba POLDA DIY sudah seharusnya menggunakan berbagai media (media massa, ataupun media online) untuk memberdayakan masyarakat terhadap ancaman narkoba. Peningkatan penguasaan teknologi informasi dan teknologi komunikasi personil BNNP DIY dan Ditresnarkoba Polda DIY perlu dioptimalkan. Dengan demikian mereka mampu membuat pesan-pesan yang kreatif untuk ditayangkan melalui berbagai media

METODE PELAKSANAAN

Mitra dari kegiatan IbM ini adalah BNNP DIY dan Ditresnarkoba POLDA DIY. Persolan yang dihadapi oleh mitra adalah : 1) Peredaran narkoba yang semakin massif. Berbagai bentuk sanksi hukuman (bahkan hukuman mati) yang dijatuhkan pada para pengedar narkoba tidak membuat jera, bahkan mereka mampu mengendalikan bisnis dari balik jeruji. Jaringan bisnis mereka justru semakin luas dan sulit dilacak karena menggunakan rantai terputus. Disamping itu mereka juga terus mengembangkan berbagai varian narkoba. Perkembangan terakhir mereka mengemas dalam berbagai bentuk makanan yang menarik selera seperti kue dan kembang gula. 2) Upaya pencegahan tidak inovatif dan kurang agresif. Sosialisasi pada masyarakat masih menggunakan metode *face to face* sehingga tidak menjangkau khalayak secara massal. 3) Tersedianya teknologi komunikasi yang begitu canggih tidak dimanfaatkan secara maksimal oleh BNNP DIY dan Polda DIY dalam upaya sosialisasi pada masyarakat. Disamping itu kemampuan mereka dalam menggunakan teknologi tersebut masih rendah.

Kegiatan IbM ini berusaha membantu mitra untuk dapat memaksimalkan proses kegiatan penyuluhan masyarakat terhadap pencegahan peredaran narkoba, dengan menggunakan berbagai media. Berdasarkan identifikasi permasalahan, maka metode kegiatan yang akan dilakukan untuk menjawab masalah mitra adalah :

1. Workshop pembuatan materi penyuluhan dan sosialisasi berupa film pendek dan iklan layanan masyarakat. Materi yang diberikan adalah pembuatan konsep, teknik penulisan naskah, teknik pengambilan gambar, teknik editing, teknik backsound & jingle.
2. Workshop pengelolaan media streaming dan pembuatan naskah press realese
3. Pendampingan pembuatan film pendek, film iklan layanan masyarakat (audio, audio visual), press release, pengelolaan media sosial, pendampingan perluasan jaringan kerja sama.

Kegiatan workshop dilakukan selama 3 hari (25–27 Agustus 2016) dengan pemberian materi dan praktek. Workshop diadakan di Laboratorium Public Relation UPN "Veteran" Yogyakarta. BNNP DIY mengirimkan 7 peserta dan Ditresnarkoba POLDA DIY mengikutkan 6 peserta. Adapun nama-nama peserta sebagai berikut :

A. Peserta Dari Ditresnarkoba Polda DIY

1. AKP. Sapto Sudaryanto, SH
2. Bripka. Dedi Hermawan, Amd
3. Bripka. Fuad Hasyim
4. Bripka. Eko Prasetyo S.

5. Bripka. Sigit Suharyadi
 6. Brigadir Memet Subagyo
- B. Peserta Dari BNNP DIY
1. Elmi Puji A, S.ST.FT
 2. Hindun Kurnia N, S.KM
 3. Herlina Rahmawati, SIP
 4. Lisa Sunaryo Putri, S.Psi
 5. Santy Dwi Kristina, S.K
 6. Adhika Pertiwi, S.Sos
 7. Floriberta Y.I.A.H, S. Farm, Apt

Kegiatan selanjutnya adalah pendampingan lapangan untuk menghasilkan luaran kegiatan yang berupa film pendek, Iklan Layanan Masyarakat (ILM), press release, portal web dan media social, serta terbentuknya jaringan kerjasama dengan media. Kegiatan ini dilakukan di BNNP DIY dan Ditresnarkoba POLDA DIY dari tanggal 29 Agustus sampai 2 September 2016.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan IbM Target dari pengabdian ini adalah peningkatan keterampilan peserta dalam memanfaatkan teknologi komunikasi untuk produksi pesan. Setelah kegiatan berakhir maka peserta menguasai keterampilan audio visual yang diharapkan meliputi:

- Dapat merumuskan konsep yang akan disampaikan kepada khalayak
- Dapat menulis skenario
- Dapat pengambilan gambar (penggunaan kamera video)
- Dapat melakukan editing
- Dapat membuat backsound
- Dapat menentukan jingle

Kemampuan yang tidak kalah penting setelah mengikuti program audio visual ini adalah melakukan kerja kelompok (*teamwork*). Dalam membuat film pendek ataupun Iklan Layanan Masyarakat perlu kekompakan kelompok. Karya ini tidak akan menghasilkan karya yang optimal jika dikerjakan individual (bahkan tidak mungkin dilakukan. Karya ini membutuhkan banyak keahlian. Dalam kegiatan ini peserta terbagi ke dalam keahlian masing-masing. Hasil kolaborasi karya tersebut telah menghasilkan film pendek dan Iklan Layanan Masyarakat (ILM).

Kemampuan lain lain yang dapat dilakukan oleh peserta adalah pembuatan press release. Peserta diajari berbagai kiat bekerja sama dengan wartawan, menulis press release, strategi memposisikan diri ketika berhadapan dengan wartawan. Hal penting yang ditekankan dalam workshop adalah supaya menghindari pemberian amplop kepada wartawan. Kejujuran menjadi modal utama supaya media mau memperhatikan lembaga. Hasil dari IbM ini peserta dapat menulis press release dan mengirimkannya ke surat kabar di Yogyakarta.

Selain itu setelah mengikuti program ini para peserta diharapkan dapat mengelola media sosial khususnya konten yang disebar. Dari data yang ada baik BNNP DIY maupun Ditresnarkoba POLDA DIY memiliki akun media sosial, namun pengelolaannya kurang begitu efektif. IbM kali ini memberikan tips supaya media sosial yang dimiliki ke dua lembaga tersebut bisa terus aktif. Selain itu pengemasan konten dari media sosial tersebut yang disesuaikan dengan karakter dan jenis media sosialnya. Hal ini penting karena setiap media sosial punya karakter sendiri. Pesan yang sama akan dikemas secara berbeda untuk setiap jenis media sosial. Penggunaan media sosial sendiri telah membentuk dan mendukung cara baru dalam berkomunikasi, berinteraksi dan berkolaborasi. Media sosial menawarkan

cara yang lebih cepat dan tepat untuk berpartisipasi dalam pertukaran informasi melalui media online. Satu problem lain yang disampaikan peserta adalah kurangnya perhatian pimpinan terhadap manajemen media sosial yang dimiliki. Untuk itu melalui kegiatan ini selain memberikan ketrampilan manajemen media sosial, juga meyakinkan pimpinan akan pentingnya media sosial tersebut. Dengan pengertian dan pemahaman yang lengkap, pengaturan yang tepat, serta pengelolaan yang baik akan diperoleh manfaat dari penggunaan media sosial di instansi pemerintahan. Hasilnya sinergi antara pimpinan dan operator, media sosial yang dimiliki kedua instansi tersebut dapat kembali aktif menjadi media yang mampu menyampaikan pesan-pesan yang efektif yang dapat diterima oleh masyarakat.

Kemampuan lain yang diberikan kepada peserta IbM adalah strategi memperluas jaringan dengan berbagai media. Hal ini dilakukan untuk bekerja sama dalam perolehan *sharing time* pada media baik untuk kegiatan penyuluhan maupun penayangan ILM. Upaya kerjasama yang dicoba pasca kegiatan ini adalah dengan menawarkan draft MOU antar media penyiaran ataupun media cetak dengan BNNP DIY dan Ditresnarkoba Polda DIY.

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan ini terbukti mampu memberikan wawasan baru terhadap personil BNNP DIY dan Ditresnarkoba POLDA DIY. Para personil yang memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda-beda dari berbagai disiplin ilmu hampir sama sekali belum pernah terlibat dalam pengolahan media sebelumnya, khususnya dari Ditresnarkoba POLDA DIY.

Para personil dari masing-masing instansi setelah menempuh pelatihan selama 3 hari, telah mampu membuat naskah Iklan Layanan Masyarakat baik untuk media televisi maupun radio. Selain itu juga telah mampu membuat video singkat yang merupakan output dari materi sinematografi dan editing. Iklan Layanan Masyarakat untuk media radio juga telah bisa dihasilkan dari pelatihan ini, serta release kegiatan yang pernah dilakukan masing-masing instansi.

Setelah melalui berbagai rangkaian pelatihan dan produksi media, secara umum hasilnya sangat menggembirakan. Kompetensi yang dimiliki para personil semakin meningkat dan bisa dikatakan sudah mampu dan layak mengolah pesan media yang dapat ditayangkan di media massa maupun media sosial. Namun demikian, kompetensi ini harus terus dilatih guna semakin meningkatkan kualitas dari product dalam hal ini pesan media yang dihasilkan.

REFERENSI

- Ari Prabawati, Theresia. 2009. *Panduan Lengkap editing Video dengan Adobe Premiere Pro*. Andi Publisher. Yogyakarta.
- Effendy, Heru . 2010. *Mari Membuat Film*. Erlangga. Jakarta.
- Fachrudin, Andi, 2012. *Dasar-Dasar Produksi Televisi*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Iriantara, Yosol. 2011. *Media Relations*. Simbiosis. Bandung
- Morissan, MA., 2008. *Manajemen Media Penyiaran Televisi dan Radio*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Pujiyanto. 2013. *Iklan Layanan Masyarakat*. Penerbit Andi. Yogyakarta
- Sudiby, Agus. 2014. *Strategi Media Relations*. Gramedia. Jakarta
- Wibowo, Fred. 2007. *Teknik Produksi Program Televisi*. Pinus Book Publisher. Yogyakarta
- Widyatama, Rendra. 2011. *Teknik menulis naskah iklan*. Cakrawala. Jakarta

**Penguatan Industri Rumahan Makanan Mi-des dan Mi-pentil
Sebagai Pendukung Desa Wisata Srihardono, Kecamatan Pundong
Kabupaten Bantul**

Triani Pujiastuti*

Karyono

*** Dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi UPN “Veteran” Yogyakarta.**

RINGKASAN

Dusun potrobayan terletak di desa Srihardono yang merupakan pusat gempa Jogja pada 27 Mei tahun 2006 yang sampai sekarang masih sering merasakan gempa lokal, Lahan dengan kubangan-kubangan bekas tambang pasir itu yang semula dimanfaatkan oleh pemuda dusun untuk lokasi offroad, sekarang sudah menjadi arena sirkuit offroad untuk event berskala nasional pada tahun mulai tahun 2014. Keinginan pemerintah daerah untuk mendorong mengembangkan dusun Potrobayan sebagai bagian dari Kab. Bantul, yang memiliki potensi wisata, (wisata offroad, dan wisata Napak Tilas Gempa), diharapkan juga memiliki dukungan wisata yang lain seperti makanan khas dari desa tersebut. Miedes (Miepedes) dan Miepentil adalah salah satu usaha UKM yang diharapkan bisa menjadi makanan khas yang bisa disuguhkan kepada tamu yang berkunjung ke Potrobayan. Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan langsung dilapangan terhadap pelaku usaha Mie diperoleh informasi bahwa pelaku usaha belum memahami tentang pentingnya keamanan pangan dari produk yang dijual. Mereka ini adalah industri rumahan pelaku usaha individual yang berskala kecil. Oleh karena itu perlu sentuhan bantuan untuk mengatasi permasalahan tersebut. Solusi dan metode pelaksanaan dilakukan dengan cara memberi penyuluhan tentang pentingnya keamanan pangan, proses produksi, kemasan produk dan juga manajemen usaha yang berkaitan dengan administrasi keuangan. Disamping itu memfasilitasi sarana produksi untuk mendukung lingkungan produksi yang higienis. Hasil yang dicapai adalah diperolehnya pemberdayaan masyarakat melalui penguatan produksi dan manajemen usaha kecil menengah di bidang administrasi keuangan. Disamping itu terciptanya lingkungan produksi yang higienis, kemasan produk yang lebih baik, dan mendapatkan sertifikat PIRT. Dapat disimpulkan sementara, adanya solusi perbaikan proses produksi untuk meningkatkan kualitas hasil produksi, dengan menerapkan manajemen produksi dan operasi serta administrasi keuangan.

Kata kunci : Usaha Mie, Proses Produksi, Administrasi Keuangan.

ABSTRACT

Potrobayan hamlet located in the Srihardono village which is the Jogja's center earthquake on May 27th 2006, which is still often experience a local earthquake. Land with puddles former sand quarry was originally used by the youth village for offroad locations, have now become a national offroad circuit area began in in 2014. The desire of local governments to encourage developing Potrobayan village as part of the district of Bantul, which have tourism potential, (off-road travel, and travel Historian earthquake), is expected to also have support for another tour as typical food from the village. *Miedes* (Spicy mie) and *Mie pentil* is one of the SMEs are expected to be a typical food that can be served to guests who visit potrobayan. Based on interviews and direct observations in the field to businesses noodles obtained information that businesses do not understand the importance of food safety of products sold. They business industri are small-scale individual. Therefore it is necessary to give help in overcome these problems. Solutions and methods of implementation is done by providing information about the importance of food safety, production processes, product packaging as well as business management related to financial administration. Besides, it facilitates the production facilities to support the production of a hygienic environment. The result achieved is to obtain community empowerment by strengthening production and management of small and medium enterprises in the field of financial administration. Besides, the creation of a hygienic production environment, the better product packaging, and get certified PIRT. While summarize that production process improvement solutions are to improve the quality of production, by implementing production management and operations, and financial administration.

Keywords : Noodle Business , Production Process , Financial Administration

PENDAHULUAN

Latar Belakang

1. Situasi Umum Dusun Potrobayan Desa Srihardono Kec. Pundong.

Dusun potrobayan terletak di desa Srihardono yang konon merupakan pusat gempa Jogja pada 27 Mei tahun 2006 yang sampai sekarang masih sering merasakan gempa lokal. Di dusun Potrobayan terdapat pertemuan dua sungai yaitu sungai Opak yang berhulu di Gunung Merapi dan sungai Oyo yang berhulukan di Gunung Kidul. Lahan dengan kubangan-kubangan bekas tambang pasir dimanfaatkan oleh pemuda dusun untuk lokasi offroad. Sirkuit

yang ada ternyata menarik bagi offroader sehingga dijadikan arena sirkuit offroad untuk event berskala lokal/daerah pada tahun 2012 dan berskala nasional pada tahun 2014.

Mata pencaharian warga di dusun Potrobayan ini didominasi sebagai pekerja buruh tidak tetap atau buruh bangunan tidak tetap dan petani, sebagian kecil merupakan pedagang dan pengusaha kecil. Sebagai wirausaha, mereka membuat makanan tradisional local yakni bakmi pentil dan bakmi-pedes yang sekarang sudah jarang ditemui. Produk olahan ini pembuatannya masih memakai cara tradisional dan belum ada pihak yang memberikan gagasan untuk bisa mengembangkan baik kualitas makanannya tersebut maupun disain kemasan yang menarik.

2. Kondisi UKM Usaha Makanan Miedes dan Miepentil

Ide dari pengabdian ini diawali keinginan pemerintah daerah untuk mendorong mengembangkan dusun Potrobayan. Sebagai daerah yang memiliki potensi wisata, (wisata offroad, Napak Tilas Gempa), diharapkan juga memiliki dukungan wisata yang lain seperti makanan khas dan cendera mata sebagai kenangan. Miedes (Miepedes) dan Miepentil adalah salah satu usaha UKM yang diharapkan bisa menjaji makanan khas yang bisa disuguhkan kepada tamu yang berkunjung ke Potrobayan.

Dengan tersedianya bahan mentah yang murah yang terbuat dari Tepung Singkong (Pati Telo), bu Semi merintis memproduksi dan menjual Miedes dan Miepentil mulai tahun 2009. Mengingat pasarnya cukup baik, maka usaha ini ditularkan kepada anaknya dan kemudian membuka usaha yang sama dengan ibunya. Dengan pasar yang cukup potensial, usaha ini kedepan dapat berkembang dan dapat ditularkan kepada masyarakat sekitar yang selama ini juga sudah tertarik untuk mengikuti jejak bu Semi. Hal ini dapat membantu meningkatkan ekonomi rakyat sekitar dusun Potrobayan, disamping mengurangi ketergantungan dari tepung terigu.

Nama mie ini sering disebut Mie-des atau Mie-Pentil, namun belum punya PIRT yang menjamin higienitas dan keamanan makanan. Selama lebih dari 10 tahun hasil dari produk Mie ini tidak banyak perubahan, produknya dijual curah begitu saja dan dibungkus dengan kertas koran. Dari sisi proses produksi, mengingat produk ini adalah bahan makanan, tentunya harus sangat diperhatikan lingkungan dan sarana proses produksi yang bersih. Dalam kenyataannya hal ini masih jauh dari yang seharusnya. Oleh karena itu perlu sentuhan perhatian yang berupa penyuluhan bagaimana alur proses produksi yang benar,

bagaimana menata peralatan proses produksi yang dapat menjamin keamanan dan higienitas produk jika dikonsumsi.

Bahan baku Mie ini adalah tepung ketela, dalam sehari dapat memproduksi sekitar 10 - 20 kilo. Dijual dengan harga dua ribu rupiah per bungkus. Pemilik usaha ini belum pernah menghitung biaya peralatan yang digunakan, yang dihitung hanya bahan bakunya saja. Sehingga belum biasa menghitung keuntungan yang sesungguhnya yang diperoleh dari usaha ini. Dari kondisi ini maka perlu bantuan berupa penyuluhan untuk memberikan pemahaman tentang proses produksi, bagaimana menghitung harga pokok produksi, harga pokok penjualan, sampai menghitung keuntungan, dan mencatat asset dari usahanya (Neraca).

Permasalahan.

1. Tempat produksi yang belum tertata sesuai alur proses produksi, dan lingkungan proses produksi yang kurang bersih. Sehingga kurang terjamin higienitas produk Mie yang dihasilkan.
2. Hasil produksi yang masih sederhana, hanya dijual dengan curah tanpa kemasan, proses produksi yang belum mendapat PIRT, yang merupakan bentuk jaminan keamanan pangan untuk dikonsumsi.
3. Tata kelola keuangan yang sederhana juga belum dilaksanakan, baik penghitungan harga pokok produksi, harga pokok penjualan maupun penghitungan asset usaha.

LANDASAN TEORI

1. Manajemen Produksi dan Operasi

Manajemen produksi (operasi) telah mengalami perubahan yang cukup drastis sejalan dengan perkembangan inovasi teknologi yang tumbuh sangat cepat. Keadaan ini menuntut kegiatan operasi harus memperhatikan prinsip efisiensi dan keinginan konsumen sebagai pemakai barang dan jasa. Manajemen operasi tidak hanya sebagai alat untuk mengendalikan urutan *input-output* sebagai hubungan yang dinamis, tetapi sebagai keseluruhan system yang berlandaskan pada konsep pendekatan sistem.

Proses Produksi

Proses produksi adalah proses transformasi dari bahan baku menjadi barang jadi. Yang jadi persoalan dalam proses pembuatan barang adalah bagaimana cara membuatnya, Dalam hal perencanaan dan pengendalian pada prinsipnya tidak berbeda untuk berbagai jenis industri, yang berbeda adalah jika tipe proses produksinya berbeda. Ada dua tipe proses produksi, yaitu tipe proses produksi yang kontinu yang biasanya produknya untuk memenuhi persediaan dan tipe proses produksi yang *intermettent* yang biasanya produknya untuk memenuhi pesanan. . Pada tipe proses produksi yang memenuhi persediaan, perencanaan dilakukan atas dasar ramalan penjualan yang harus dibuat terlebih dahulu. Sedangkan tipe produksi pesanan dilakukan apabila tidak ada jaminan bahwa permintaan produk tertentu bersifat terus menerus. Kedua tipe proses ini juga menuntut pengaturan yang berbeda pada mesin - mesin yang akan proses produksi.

Bungkus atau Kemasan Produk

Seringkali pembeli mengambil keputusan untuk membeli suatu barang hanya karena kemasannya lebih menarik dari kemasan kemasan produk lain yang sejenis. Jadi kalau ada produk yang sama mutunya, bentuknya, mereknya dan sudah sama sama dikenal oleh pembeli, maka kecenderungannya pembeli akan memilih produk yang kemasannya lebih menarik. Dengan demikian maka kemasan dapat digunakan sebagai salah satu strategi bersaing dengan perusahaan yang menjual produk yang sejenis.

Merk dan Label

Nama merk (*brand name*) diperlukan untuk membedakan dalam pemasaran produk hasil produksi suatu pabrik dengan pabrik yang lain. Dalam perkembangan bisnis saat ini, merk semakin menduduki peran yang sangat besar, karena dapat digunakan sebagai penilaian kualitas produk. Bentuk nya bisa nama, simbol atau logo, warna atau huruf tertentu. Disamping merk, kemasan juga harus diberi label, sebagai bagian dari produk yang berupa keterangan atau penjelasan dari produk tersebut.

2. Keamanan Pangan dan Sertifikasi PIRT

Industri Rumah tangga (IRT) adalah perusahaan pangan yang memiliki tempat usaha di tempat tinggal dengan peralatan pengolahan pangan manual hingga semi otomatis. Keamanan pangan sangat diperlukan agar pangan dijamin keamanannya setelah dikonsumsi masyarakat.

Ada beberapa hal harus diperhatikan terkait dengan keamanan pangan yaitu al : Sanitasi ; bahan tambahan pangan ; kemasan ; standar mutu dan gizi pangan ; label dan kemasan. Sertifikasi PIRT ditujukan untuk a). meningkatkan pengetahuan produsen tentang pengolahan pangan dan peraturan dibidang keamanan pangan, b). menumbuhkan kesadaran dan motivasi produsen dan karyawan tentang pentingnya pengolahan yang baik dan tanggung jawab terdhadap keselamatan konsumen c). meningkatkan daya saing dan kepercayaan konsumen terhadap produk hasil IRT.

3. Manajemen Keuangan

Tujuan utama seorang manajer adalah memaksimalkan nilai saham perusahaan, atau memakmurkan pemegang saham. Nilai tersebut didasarkan pada aliran kas yang yang akan dihasilkan perusahaan dimasa yang datang. Sistem ekonomi telah berkembang, akuntansi menjadi semakin komplek. Para akuntan harus dapat membuat laporan keuangan yang tidak hanya dibutuhkan oleh pihak luar tetapi juga untuk kepentingan internal perusahaan. Laporan keuangan yang utama adalah Neraca dan Laporan Rugi Laba. **Neraca** : menunjukkan posisi finansil perusahaan pada satu saat tertentu, di mana sisi kiri memperlihatkan aktiva perusahaan dan sisi kanan menunjukkan kewajiban dan ekuitas, atau klaim terhadap aktiva tsb, yg lazim disebut sebagai passiva.

Laporan Rugi Laba : mengikhtisarkan pendapatan dan pengeluaran perusahaan selama suatu periode akuntansi, yang biasanya setiap satu kuartal atau satu tahun.

METODE PELAKSANAAN

Dalam pelaksanaan pengabdian ini metode yang dipakai untuk membantu mitra mengatasi permasalahan digunakan cara :

1. Memberi pelatihan proses produksi yang benar ; penataan alat alat produksi sesuai dengan alur proses serta mengkondisikan lingkungan produksi yang terjamin higinitasnya, melalui membantu memberikan alat alat produksi membangun lingkungan produksi membersihkan lingkungan produksi yang sebagian masih tanah dengan mentegel.
2. Memberikan penyuluhan dan pengarahan tentang pentingnya ijin usaha keamanan pangan (PIRT) dari DinKes , dan membantu kelompok untuk menyiapkan persyaratan, serta proses dan prosedur sampai mendapatkan ijin usaha dalam bentuk sertifikat

PIRT. Disamping itu membantu mengemas hasil produksi Mie ini agar lebih menarik dengan kemasan cup dan diberi label, agar lebih pantas disuguhkan pada tamu.

3. Memberikan Modul tentang bagaimana menyusun Harga Pokok Produksi, Harga Pokok Penjualan dan akuntansi (pencatatan) tentang asset-aset usahanya sampai pada Laporan Keuangan, kemudian memberikan pelatihan tentang hal tersebut.

PEMBAHASAN

Usaha miedes dan miepentil ini adalah usaha rumahan skala kecil yang meskipun sudah berjalan lebih dari sepuluh tahun, namun tidak ada perkembangan yang menonjol. Proses produksi manual sederhana yang belum ditunjang dengan lingkungan produksi yang memenuhi syarat standar minimal kesehatan.

Diawali dengan membenahi lingkungan produksi yang masih kotor, memisahkan tempat produksi dan tempat yang bukan untuk produksi, menata alur proses dan mentegel sebagian tempat produksi yang masih tanah, melengkapi alat-alat produksi seperti sarung tangan, masker, sepatu dll dimaksudkan agar proses produksi selain dapat berjalan lancar, juga untuk menjamin hasil produksinya memebuhi syarat higinitas.

Setelah melalui proses penyuluhan pentingnya PIRT bagi perusahaan yang memproduksi makanan, mitra secara intensif mengikuti pelatihan di Dinkes Kab. Bantul dan mendapatkan sertifikat. Sebagai bagian dari produk, kualitas air telah diteliti di laboratorium dan memenuhi syarat, kemudian kemasan di bungkus dalam cup mica diberi label "Mides Bu Semi" dan "Mipentil Bu Semi" nampak lebih baik dan lebih dan menarik dibandingkan dengan dibungkus kertas koran.

Usaha mi ini dijalankan dengan prinsip asal jalan, yang penting bisa untuk belanja harian dan untuk membeli bahan baku kembali. Tidak memiliki catatan tentang biaya dan hasil, demikian juga nilai peralatan yang disunakan. Sekarang sudah kita bantu bagaimana cara menyusun dan mencatat aset usaha dan biaya-biaya, sehingga sudah dapat disusun laporan keuangan sederhana dan pencatatan harga pokok. Dengan demikian diharapkan dapat dipakai sebagai pedoman untuk pengembangan kedepan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan :

Berdasarkan hasil kegiatan yang sudah dikerjakan dan capaian - capaian yang sudah dilakukan dalam rangka pengabdian kepada masyarakat (PbM) di industri rumahan makanan Mie-des dan Mie-pentil, maka beberapa hal dapat disampaikan sbb, :

Program pengabdian dapat meningkatkan kinerja produksi karena lingkungan dan peralatan yang kondusif. Program pengabdian dapat meningkatkan kualitas produk karena lebih higienis dan dengan kemasan yang lebih baik. Program pengabdian memberikan pemahaman dan kesadaran pentingnya menjaga keamanan makanan dari produk yang dijual. Program pengabdian juga memberi manfaat kepada institusi UPN "VY" karena nama baik di masyarakat. Program pengabdian memberikan pemahaman tentang manajemen produksi dan manajemen keuangan bagi mitra.

Saran:

Program Pengabdian lebih baik jika di lanjutkan dengan tahapan berikutnya yaitu proses pengeringan menjadi Mie kering dan diberi Merk. Dengan demikian bisa meningkatkan hasil produksi baik kuantitas maupun kualitas, kemudian diikuti dengan meningkatkan program pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

Brigham Houston, 2015, *Manajemen Keuangan*, buku I dan II, Erlangga, Jakarta.

Freddy Rangkuti, 2010, *Business Plan, Teknik Pembuatan Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus*, PT.

Gramedia Jakarta.

Thomson, 2006, *Cost Accounting (Akuntansi Biaya)*, edisi 13, Salemba, Jakarta.

Zulian Yamit, 2010, *Manajemen Produksi dan Operasi*, ekonisia, Yogyakarta.

Indrio Gitosudarmo, 2011, *Manajemen Operasi*, BPFE, Yogyakarta

USAHA RUMAH TANGGA SEBAGAI KOMPONEN PENGEMBANGAN DESA WISATA

Danang Yudhiantoro¹, Eny Endah Pujiastuti², Ninik Probosari³

¹ UPN "Veteran" Yogyakarta, email danangyudhiantoro@gmail.com

² UPN "Veteran" Yogyakarta, email eny_endah@yahoo.co.id

³ UPN "Veteran" Yogyakarta, email ninik1973@yahoo.co.id

Abstrak

Community service performed in Small Medium Enterprises Pentingsari tourist village, because SMEs are an important component for the tourist village pentingsari. Mentoring Approach used was developed business mentoring program, the increase in productivity of SMEs, improving product quality, packaging, distribution channels. In general, community service shows that the improved performance of SMEs will increase incomes, consumers become satisfied, the emergence of a good business climate.

Keywords: Usaha Kecil Menengah, Mentoring, partnerships, distribution Channels, tourist village

1. PENDAHULUAN

Desa wisata Pentingsari adalah desa wisata nomor satu di DIY saat ini. Inilah desa wisata di Sleman yang tak pernah sepi pengunjung setiap bulannya. Para pengunjung ini berasal dari banyak kota di Indonesia maupun luar negeri. Kunjungan wisatawan di desa wisata Pentingsari selama tahun 2012 sebanyak 29.949 orang. Berdasarkan hasil observasi tanggal 17 Maret 2016, diketahui sampai bulan Desember 2016, Desa Wisata Pentingsari sudah penuh dengan pengunjung yang sudah memesan tempat.

Dusun Pentingsari dikaruniai alam pegunungan yang asri dan alami, selain itu desa wisata Pentingsari memiliki keunggulan desa wisata karena memiliki 3 aspek yang sangat diandalkan, keunikan alamnya, sistem kerja dan pemberdayaan masyarakat. Kunjungan wisatawan yang banyak merupakan peluang pasar yang dapat dimanfaatkan untuk menjual hasil industri olahan rumah tangga, selain itu masyarakat umumnya dan wisatawan khususnya sangat menyukai minuman tradisional jahe yang sehat.

Usaha rumah tangga seperti kelompok usaha jahe merupakan hasil budidaya masyarakat desa Umbulharjo, Usaha rumah tangga ini di pasarkan di Desa Wisata Pentingsari sehingga dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga. Oleh karena itu penulis melihat bahwa, usaha rumah tangga tersebut merupakan bagian penting dari desa wisata.

2. KAJIAN LITERATUR

1). Desa wisata

Desa wisata menurut Darsono. (2005). adalah suatu wilayah pedesaan yang menawarkan keaslian baik dari segi sosial budaya, adat- istiadat, keseharian, arsitektur tradisional, struktur tata ruang desa yang disajikan dalam suatu bentuk integrasi komponen pariwisata antara lain seperti atraksi, akomodasi dan fasilitas pendukung. Desa wisata adalah sebuah kawasan pedesaan yang memiliki beberapa karakteristik khusus untuk menjadi daerah tujuan wisata. Di kawasan ini, penduduknya masih memiliki tradisi dan budaya yang relatif 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, alam dan lingkungan yang masih asli dan terjaga merupakan salah satu faktor terpenting dari sebuah kawasan tujuan wisata (Yoeti, Oka;1996).

2). Atribut Produk

Menurut Kotler dan Armstrong (2008) beberapa atribut yang menyertai dan melengkapi produk (karakteristik atribut produk) adalah:

a.Merek (*branding*)

Merek (*brand*) adalah nama, istilah, tanda, simbol, atau rancangan, atau kombinasi dari semua ini yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi produk atau jasa dari satu atau kelompok penjual dan membedakannya dari produk pesaing.

b.Pengemasan (*Packing*)

Pengemasan (*packing*) adalah kegiatan merancang dan membuat wadah atau pembungkus suatu produk. Pengemasan melibatkan merancang dan membuat wadah atau pembungkus suatu produk.

c. Kualitas Produk (*Product Quality*)

Kualitas Produk (*Product Quality*) adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya meliputi, daya tahan keandalan, ketepatan kemudahan operasi dan perbaikan, serta atribut bernilai lainnya.

3). Bauran Pemasaran Retail

Bauran pemasaran ritel menurut Utami (2010) adalah strategi pemasaran yang mengacu pada beberapa variabel, dimana peritel dapat mengombinasikan variabel-variabel tersebut menjadi jalan alternatif dalam upaya menarik konsumen. Variabel tersebut pada umumnya meliputi faktor-faktor seperti variasi barang dagangan dan jasa yang ditawarkan, harga, iklan, promosi dan tata ruang, desain toko, lokasi toko, dan pengelolaan barang dagangan.

Menurut Foster (2008) berikut ini merupakan bauran dari *retail mix* (penjualan eceran) yaitu terdiri dari:

a.Lokasi toko (*store location*)

Lokasi akan mempengaruhi jumlah dan jenis konsumen yang akan tertarik untuk datang ke lokasi yang strategis, mudah dijangkau oleh sarana transportasi yang ada, serta kapasitas parkir yang cukup memadai bagi konsumen.

b. Pelayanan (*operation prosedur*)

Pelayanan eceran bertujuan untuk memberikan kemudahan kepada konsumen potensial dalam belanja atau mengenal tempat barang atau jasa yang disediakan, kemudahan pelaksanaan transaksi pada saat konsumen berusaha melakukan pembelian dan kepuasan pelanggan terhadap jasa atau barang setelah transaksi.

c. Merchandise (Produk atau barang yang ditawarkan)

Merupakan grup produk yang sangat berhubungan satu sama lain yang ditujukan untuk kegunaan akhir yang dijual kepada group konsumen yang sama atau dengan kisaran harga yang hampir sama.

d. Harga (*pricing tactics*)

Harga merupakan faktor utama penentuan posisi dan harus diputuskan sesuai dengan pasar sasaran, bauran ragam produk, dan pelayanan, serta persaingan.

e. Karyawan toko (*costumer service*)

Pramuniaga yang berkualitas akan menunjang suatu perusahaan untuk dapat mempertahankan konsumennya, perusahaan yang mampu membayar lebih pramuniaganya, akan mendapatkan keuntungan yang lebih dari kompetitornya.

f. Promosi (*promotion*)

Aktivitas yang dibutuhkan penjual eceran untuk menarik dan membujuk konsumen untuk membeli barang.

g. Suasana toko (*store atmosphere*)

Suasana (*atmosphere*) setiap toko mempunyai tata letak fisik yang memudahkan atau menyulitkan untuk berputar-putar di dalam toko. *Store atmosphere* mencakup, *eksterior, general interior, store layout, dan interior display*.

4). Kepuasan konsumen

Menurut Kotler (2009) kepuasan pelanggan adalah hasil yang dirasakan oleh pembeli yang mengalami kinerja sebuah perusahaan yang sesuai dengan harapannya. Pelanggan merasa puas kalau harapan mereka terpenuhi, dan merasa amat gembira kalau harapan mereka terlampaui. Pelanggan yang puas cenderung tetap loyal lebih lama, membeli lebih banyak, kurang peka terhadap perubahan harga dan pembicaraannya menguntungkan perusahaan. Konsumen yang merasa puas adalah konsumen yang menerima nilai tambah yang lebih dari perusahaan. Memuaskan konsumen tidak hanya berarti memberikan tambahan produk atau jasa, pelayanan ataupun sistem yang digunakan (Kotler dan Keller, 2008).

5). Strategi pemasaran

Assauri (2007) mengemukakan pendapat, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Strategi pemasaran memegang peranan penting dalam rencana pemasaran suatu perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Dengan demikian, strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang dilakukan perusahaan dalam menggunakan setiap kesempatan ataupun peluang pada beberapa pasar sasaran. Salah satu unsur dalam

strategi pemasaran terpadu adalah Strategi Bauran Pemasaran, yang merupakan strategi yang dijalankan perusahaan, yang berkaitan dengan penentuan bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produk pada segmen pasar tertentu, yang merupakan sasaran pasarnya.

3. METODOLOGI

Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada Kelompok Usaha Jahe Dewi Peri. Pendekatan yang digunakan adalah pendampingan bisnis. Dosen dibantu oleh mahasiswa dapat lebih intens membantu mitra untuk keluar dari permasalahan-permasalahan utama.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

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 dikembangkan" berbagai komponen kepariwisataan, misalnya: atraksi, akomodasi, makanan-minuman, cinderamata, dan kebutuhan wisata lainnya. Usaha rumah tangga (Usaha Kecil Menengah) di desa wisata pentingsari merupakan salah satu komponen penting dari desa wisata, selain komponen atraksi dan akomodasi. Alasan Usaha Kecil Menengah menjadi salah satu komponen, karena desa wisata pentingsari merupakan desa wisata yang berbasis pada komunitas atau pemberdayaan masyarakat setempat. Dengan demikian, jika Usaha Kecil Menengah yang dikelola oleh masyarakat setempat berkembang maka kesejahteraan masyarakat setempat meningkat. Oleh karena itu, pengelola desa wisata pentingsari sangat memperhatikan kualitas produk yang dihasilkan oleh Usaha Kecil Menengah.

Usaha Kecil Menengah yang ada memiliki banyak permasalahan, antara lain a). Peralatan produksi yang belum memadai, b) Kemasan yang masih sederhana, c) Belum adanya tempatnya untuk menjual hasil produksi (outlet penjualan). Oleh karena itu, agar peluang penjualan minuman jahe dapat terpenuhi serta pendapatan masyarakat meningkat maka solusi yang dapat diambil adalah dengan meningkatkan kemampuan produksi Usaha Kecil Menengah serta saluran distribusinya. Fokus produk Usaha Kecil Menengah yang di produksi adalah Minuman tradisional Jahe dan bahan baku yang ada di desa cangkringan dan sekitarnya memanfaatkan hasil pertanian.

Program penyelesaian permasalahan yang di angkat adalah: 1). Mengembangkan kemasan yang menarik, 2) pengadaan outlet penjualan, 3) Menata layout outlet penjualan, 4) Meningkatkan kemampuan pelayanan. Untuk mencapai kualitas produk yang diinginkan maka diperlukan suatu standarisasi kualitas. Cara ini dimaksudkan untuk menjaga agar produk yang dihasilkan memenuhi standar yang telah ditetapkan sehingga konsumen tidak akan kehilangan kepercayaan terhadap produk yang bersangkutan.

Produktivitas Usaha Kecil Menengah menjadi perhatian untuk ditingkatkan karena Produktivitas merupakan salah satu aspek yang menentukan keberhasilan suatu [Usaha Kecil Menengah](#) dalam persaingan dunia usaha yang semakin ketat. Tingkat produktivitas yang dicapai Usaha Kecil Menengah merupakan indikator seberapa efisien Usaha Kecil Menengah tersebut dalam mengkombinasikan sumber daya ekonomisnya saat ini. tingkat produktivitas menjadi sebuah patokan dalam Usaha Kecil Menengah agar kegiatan [Usaha Kecil Menengah](#) berjalan lancar, tetapi hal itu juga perlu ditindak lanjuti dengan

pemasaran karena strategi pemasaran yang baik menyebabkan posisi Usaha Kecil Menengah menjadi kuat dalam kegiatan ekonomi nasional yang akhirnya membawa keuntungan bagi usaha tersebut sehingga kesejahteraan masyarakat menjadi lebih terjamin karena mereka memiliki tingkat pendapatan yang layak. Kegiatan pemasaran dilakukan seperti perbaikan kemasan, peningkatan kualitas produk serta Penyempurnaan toko sebagai tempat display dan tempat penjualan hasil produksi kelompok Usaha Jahe.

Bagi pemilik Usaha Kecil Menengah harus lebih inovatif, sistematis dan kreatif dalam menyusun dan mengembangkan strategi pemasaran produk Usaha Kecil Menengah masing-masing. Pemilik Usaha Kecil Menengah dituntut dalam meningkatkan nilai jual yang tinggi dengan komoditas produk yang berkualitas. Selama kita tahu, bahwa tidak semua pemilik Usaha Kecil Menengah memiliki kemampuan untuk menyusun strategi pemasaran dengan baik. Oleh karena itu, perlu adanya pelatihan ataupun pendampingan untuk meningkatkan kemampuan pemilik Usaha Kecil Menengah untuk meningkatkan kemampuannya. Keberhasilan dari model inovasi strategi pemasaran ini tergantung pada pembaharuan sumber yang dijadikan informasi dalam melakukan strategi pemasaran, seberapa banyak adopsi dan penyesuaian yang dilakukan pelaku Usaha Kecil Menengah sendiri, dan bagaimana pemahaman pelaku Usaha Kecil Menengah terhadap informasi tersebut. Dengan demikian beberapa strategi pemasaran yang digunakan untuk mengatasi permasalahan di Kelompok Usaha Jahe yaitu kemasan, kualitas produk, dan penyempurnaan toko (saluran distribusi).

Berkaitan dengan kualitas produk dan inovasi menjadi sangat penting untuk diperhatikan. Hal ini dikarenakan rasa dari produk belum konsisten atau belum standar dari waktu ke waktu. Inovasi yang tinggi baik itu inovasi proses maupun inovasi produk akan meningkatkan kemampuan perusahaan menciptakan produk yang berkualitas. Kualitas produk yang tinggi akan meningkatkan keunggulan bersaing perusahaan yang pada akhirnya berdampak pada kinerja perusahaan. Adapun tujuan utama proses inovasi adalah memberikan dan menyalurkan nilai pelanggan yang lebih baik.

Kemasan sebuah produk merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi banyaknya penjualan atau minatnya konsumen terhadap produk tersebut. Kemasan merupakan kunci bagi produk untuk lebih "menjual" dan memiliki nilai tambah. Dengan kemasan yang baik, produk yang dijual akan menghasilkan keuntungan lebih besar karena bisa dijual dengan harga yang lebih tinggi. Akan tetapi kemasan juga harus menyesuaikan dengan produknya. Kemasan produk merupakan hal pertama yang dilihat oleh konsumen sehingga desain kemasannya harus dibuat menarik.

Selain itu, dengan adanya penyempurnaan toko, maka kesempatan untuk memasarkan produk lebih luas, keuntungan pun akan berlipat. dengan adanya outlet penjualan yang rapi dan menarik, maka konsumen akan mudah mendapatkan produk yang diinginkan. Usaha Kecil Menengah dalam membuat toko harus juga memperhatikan strategi untuk ritel seperti strategi pemasaran yang mengacu pada beberapa variabel, dimana peritel dapat mengombinasikan variabel-variabel tersebut menjadi jalan alternatif dalam upaya menarik konsumen. Variabel tersebut pada umumnya meliputi faktor-faktor seperti variasi barang dagangan dan jasa yang ditawarkan, harga, iklan, promosi dan tata ruang, desain toko, lokasi toko, dan pengelolaan barang dagangan. Selain itu dalam membuat toko yang baik, juga harus memberikan pelayanan yang berkualitas. Kualitas layanan yang baik bukanlah berdasarkan pada sudut pandang atau persepsi pihak penyedia jasa, melainkan berdasarkan pada sudut pandang atau persepsi konsumen. Layanan pelanggan (*customer service*) adalah satuan aktivitas dan program yang dikerjakan oleh ritel untuk membuat

pengalaman berbelanja pelanggan lebih bersifat memberikan penghargaan untuk pelanggan mereka (Utami, 2010)

Semua ini harus dilakukan oleh Usaha Kecil Menengah agar konsumen merasa puas. Hal ini karena, kepuasan pelanggan dapat memberikan beberapa manfaat, diantaranya hubungan antara perusahaan dan konsumennya menjadi harmonis, memberikan dasar yang baik bagi pembelian ulang dan terciptanya kepuasan pelanggan, dan rekomendasi dari mulut ke mulut (*word-of-mouth*) yang menguntungkan bagi perusahaan (Tjiptono, 2002). Kepuasan pelanggan merupakan faktor kunci dalam pembentukan keinginan pelanggan untuk pembelian masa depan (Mittal & Kamakura, 2001).

Selain itu, dengan adanya kegiatan ini maka dapat berkontribusi pada penumbuhan iklim usaha menjadi lebih kondusif. Dalam iklim usaha yang kondusif, keberhasilan usaha semata-mata dipengaruhi oleh kemampuan pengusaha untuk bersaing dengan pengusaha lain dalam memanfaatkan peluang.

Dampak dari kegiatan ini bagi Usaha Kecil Menengah adalah terciptaan kemitraan antara Usaha Kecil Menengah dengan perguruan tinggi. Dengan adanya kemitraan maka banyak kesempatan yang bisa diperoleh seperti pemodal, pelatihan, sehingga Usaha Kecil Menengah akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya. Perguruan Tinggi mempunyai peluang yang cukup besar dalam kerjasama kemitraan dengan Usaha Kecil Menengah dalam bentuk *Joint Venture Profit Sharing (JVPS)*. Dengan kemitraan ini, Perguruan Tinggi bisa berperan memberikan masukan dan ide-ide untuk pengelolaan usaha dengan lebih terarah dan terencana. Bentuk seperti ini bukan semata bentuk Pengabdian Masyarakat dengan Usaha Kecil Menengah sebagai Obyeknya, namun lebih dari itu, Perguruan Tinggi melalui sebuah unit pengembangan Usaha Kecil Menengah menjadi partner usaha bagi Usaha Kecil Menengah. Atas kontribusi pengelolaan (dan kontribusi penyertaan dana), Perguruan Tinggi mempunyai hak untuk mendapatkan bagian keuntungan yang dihasilkan dari kerja sama tersebut (Arif Wibowo, UNY).

KESIMPULAN

Pendampingan bisnis yang dilakukan oleh perguruan tinggi terhadap Usaha Kecil Menengah makanan ringan, berhasil untuk meningkatkan produktivitas Usaha Kecil Menengah, meningkatkan kualitas produk, kemasan serta meningkatkan penjualan dengan adanya toko/gerai. Usaha Kecil Menengah merupakan salah satu komponen penting bagi desa wisata, karena selain meningkatkan pendapatan masyarakat setempat, maka dapat menyediakan oleh-oleh bagi konsumen. Selain itu dengan adanya kegiatan pendampingan bisnis ini menjadikan iklim usaha menjadi lebih kondusif serta membuka kemitraan antara Usaha Kecil Menengah dengan perguruan tinggi. Keberlanjutan program pendampingan lebih fokus pada strategi pemasaran seperti: produk, promosi, saluran distribusi, kualitas pelayanan. Apabila ada kemitraan dengan perguruan tinggi yang berbeda, diharapkan program pendampingan maupun pelatihan tidak jauh berbeda dan tumpang tindih.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM UPN "Veteran" Yogyakarta yang telah memberikan bantuan dana pengabdian kepada masyarakat melalui program Hibah Pengabdian Bagi Masyarakat (PbM) pada tahun anggaran 2016.

DAFTAR PUSTAKA

- Arif Wibowo, Optimalisasi Peran Inkubator Wirausaha Perguruan Tinggi dalam Pemberdayaan UMK melalui Kerjasama *Joint Venture Profit Sharing*, <http://staff.uny.ac.id/.../Optimalisasi%20Peran%20Perguruan%20Tinggi%20da>.
- Assauri, Sofjan, 2007. *Manajemen Pemasaran*, Rajawali Pers, Jakarta
- Buchari Alma. 2011. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung : Penerbit Alfabeta.
- Bob Foster. 2008. *Manajemen Ritel*, Alfabeta, Bandung
- Christina Widya Utami. 2010. *Manajemen Ritel (edisi 2)*. Jakarta:Salemba Empat
- Darsono. 2005. *Pengertian Desa*. Diunduh tanggal 10 Maret 2014 dari: <http://desasentonorejo.wordpress.com/bab-ii/>
- Kotler, Philip & Kevin L Keller. 2008. *Marketing Management*. New Jersey: Prentice Hall.
- Kotler, Philip & Garry Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran 1*, Edisi kedua belas. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasara*, Jakarta : Erlangga
- Mittal, V., & Kamakura, W.A. 2001. Satisfaction, Repurchase Intent, and Repurchase Behavior: Investigating the Moderating Effect of Customer Characteristics, *Journal of Marketing Research*, Vol. 38(1), 131-142
- Tjiptono, Fandy. 2002. *Strategi pemasaran*. Yogyakarta, Andi Offset
- Yoeti, Oka. 1996. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Penerbit Angkasa Bandung.

PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT *URBAN*
(STUDI PADA KOMUNITAS TAABAH GADJAH WONG YOGYAKARTA)

Dian Indri Purnamasari

Sri Astuti

Windyastuti

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta

ABSTRAKSI

Komunitas Taabah adalah komunitas yang menjembatani pemberdayaan warga sekitar bantalan kali Gajah Wong. Komunitas ini mencoba mengembangkan konsep Koperasi secara Organik sesuai dengan kebutuhan masyarakat setempat. Sebuah konsep koperasi yang tidak lazim secara definisi umum, akan tetapi mencoba menguji kreatifitas untuk memberdayakan masyarakat. Konsep koperasi yang tidak mewajibkan adanya iuran wajib dan iuran sukarela seperti halnya koperasi pada umumnya. Konsep unik, kreatif, dan simple ini mengajak warga untuk membeli kebutuhan sehari-hari pada koperasi karena laba terpublikasi dan masyarakat memiliki tabungan dari hasil laba barang yang dibeli. Hal tersebut secara psikologis mengajak masyarakat memiliki koperasi dengan semboyan sederhana, daripada membeli di toko lain, sebaiknya membeli di toko koperasi.

Kata Kunci: komunitas, koperasi, pemberdayaan, masyarakat, ekonomi.

PENDAHULUAN

Komunitas Taabah Gajah Wong merupakan sekolah yang didirikan di daerah Ledhok Timoho Baleharjo RT. 50/05 Muja Muju Umbulharjo Yogyakarta. Sekolah ini didirikan oleh Komunitas Ledhok Timoho, yang diketuai oleh seorang relawan bernama Bambang. Mereka menamai komunitasnya sebagai Komunitas Ledhok Timoho yang mendiami Kawasan Timoho timur Yogyakarta, tepat dipinggir sungai Gajah Wong. Satu satunya akses keluar masuk warga adalah jalan selebar 1.5 meter. Warga komunitas tinggal di sekitar jembatan peninggalan pemerintah orde baru yang selesai dibangun pada tahun 1998.

Bambang kemudian membentuk organisasi di bawah payung Taabah (Tim Advokasi Arus Bawah), akhirnya Komunitas Ledhok memiliki sejumlah kegiatan yang ditujukan untuk memberdayakan warga, seperti Sekolah Gajah Wong, pertanian organik yang memanfaatkan sedikit lahan tersisa (berbagai sayuran dan daun mint), peternakan ayam, serta pengelolaan sampah. Sekolah adalah kegiatan utama. Beberapa tahun lalu, hampir seluruh anak usia sekolah di kampung ini diajak mengemis oleh ibunya. Anak remaja mengamen di jalan-jalan kota, sedangkan ayahnya memulung. Seluruh keluarga menjadi orang jalanan. Dengan kreativitas Bambang beserta para pengajar lain, banyak anak tertarik ikut bersekolah di Sekolah Gajah Wong. Yang tertarik tak hanya anak, namun juga orangtuanya. Seiring bangkitnya kesadaran bahwa anak tak seharusnya diajak bekerja menafkahi keluarga, para ortu kini lebih merasa aman ketika anak-anaknya bermain di PAUD dibanding di jalan. Hingga kini, tinggal seorang anak lagi yang 'bekerja' di jalan. Sekolah Gajah Wong diharapkan bisa merubah nasib garis keturunan warga Komunitas Ledhok Timoho. Mereka berkeinginan kuat agar anak-anaknya kelak memiliki nasib yang lebih baik dengan bekal ilmu yang didapat dari bangku sekolah.

Pendekatan pemberdayaan masyarakat dalam pembangunan mengandung arti bahwa manusia ditempatkan pada posisi pelaku dan penerima manfaat dari proses mencari solusi dan meraih hasil pembangunan. Dengan demikian maka masyarakat harus mampu meningkatkan kualitas kemandirian mengatasi masalah yang dihadapi. Pemberdayaan masyarakat tidak lain adalah memberikan motivasi dan dorongan kepada masyarakat agar mampu menggali potensi dirinya dan berani bertindak memperbaiki kualitas hidupnya, melalui cara antara lain dengan pendidikan untuk penyadaran dan pemampuan diri mereka (Ravik, 2009). Melalui program pemberdayaan masyarakat ini, diharapkan akan memajukan ekonomi masyarakat yang nantinya akan meningkatkan kesejahteraan dan mengurangi kemiskinan.

Urbanisasi yang besar-besaran tentu saja harus diimbangi dengan kemampuan kota untuk menyediakan kesempatan kerja dan sarana pelayanan pokok seperti sanitasi, kesehatan, perumahan dan pendidikan yang memadai. Ketidakmampuan kota untuk menangani hal tersebut oleh Maning (1985) disebut urbanisasi berlebih. Sebagai akibat dari urbanisasi berlebih tersebut akan mengakibatkan tingginya tingkat pengangguran di perkotaan. Pemerintah pada saat yang sama tidak mampu memberikan pelayanan kesehatan, perumahan dan transportasi yang memadai dan pada akhirnya menimbulkan berbagai permasalahan seperti daerah kumuh dan miskin.

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. Muatan gagasan ini tidak saja dituntut untuk dapat mendayagunakan dan menghasilgunakan potensi sumber daya lokal untuk kepentingan kesejahteraan rakyat, tetapi juga terlindunginya hak-hak rakyat dalam pengelolaan sumberdaya lokal sesuai dengan kepentingan ekonomi dan sosialnya.

Pengelolaan koperasi dilakukan oleh komunitas dan keberadaan koperasi sekolah mempunyai peran dalam:

1. Terpenuhinya Kebutuhan Siswa yang Berkaitan dengan Kegiatan Belajar Di depan telah dijelaskan bahwa koperasi sekolah menyediakan keperluan siswa seperti alat tulis menulis, seragam sekolah, buku-buku pelajaran, makanan, minuman, dan sebagainya. Dengan demikian keberadaan koperasi sekolah memberikan kemudahan bagi siswa untuk mendapatkan kebutuhan yang mendukung kegiatan belajarnya. Selain itu, siswa juga akan mendapatkan barang tersebut dengan harga yang relatif lebih murah apabila dibandingkan dengan harga-harga yang ada di toko.
2. Terpenuhinya kebutuhan sehari-hari masyarakat dengan mudah dan harga bersaing, sehingga sekolah menjadi ruang dan waktu pertemuan untuk para orangtua bersilaturahmi dan membeli kebutuhan barang sehari-hari.
3. Menambah Pengetahuan dan Keterampilan Berkoperasi. Adanya koperasi akan menuntut komunitas untuk menambah pengetahuan dan keterampilan tentang perkoperasian. Hal ini tentunya menjadi nilai tambah bagi masyarakat mengetahui bagaimana cara-cara membuat pembukuan, membuat perencanaan, pengadministrasian, dan sebagainya.
4. Menjadi sarana wirausaha dari sisi ruang, tempat, dan juga media inspirasi bagi pemberdayaan masyarakat.

Pembangunan koperasi pedesaan tidak terlepas dari pembangunan koperasi secara keseluruhan yang diatur melalui UU Nomor 25 Tahun 1992. Koperasi sebagai badan usaha dan sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat perlu dikembangkan dengan sungguh-sungguh

agar mampu melaksanakan fungsi dan perannya dalam perekonomian nasional. Oleh sebab itu, sasaran pembangunan koperasi di masa datang adalah menetapkan terwujudnya koperasi sebagai badan usaha dan sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang sehat, tangguh, kuat, dan mandiri serta sebagai sokoguru perekonomian nasional. Koperasi diharapkan sebagai wadah untuk menggalang kemampuan ekonomi rakyat di semua kegiatan perekonomian nasional sehingga mampu berperan utama dalam meningkatkan kondisi dan kesejahteraan (Panggabean, 2011).

Pembangunan koperasi di pedesaan mempunyai beberapa tujuan, antara lain adalah (1) memberikan kesempatan dan menumbuhkan prakarsa masyarakat pedesaan untuk meningkatkan usaha yang sesuai dengan kebutuhan mereka serta sekaligus mampu memberikan pelayanan yang bermanfaat bagi peningkatan kesejahteraan mereka, (2) meningkatkan kualitas layanan koperasi kepada anggotanya, (3) mendorong berkembangnya agrobisnis, agroindustri, industri pedesaan, jasa keuangan, dan jasa lainnya termasuk penyediaan kebutuhan pokok, (4) mengembangkan koperasi sekunder yang secara khusus menangani komoditas tertentu, terutama yang mempunyai nilai komersial tinggi untuk pasar dalam dan luar negeri sesuai dengan potensi masyarakat setempat, (5) meningkatkan jaringan kerja sama antar koperasi dan kemitraan usaha dengan badan usaha lainnya (Pasaribu, 2007).

Akan tetapi, dalam pelaksanaannya banyak permasalahan yang dihadapi oleh koperasi. Permasalahan tersebut antara lain adalah (1) masalah kelembagaan seperti belum meluasnya pemahaman tentang koperasi sebagai suatu lembaga ekonomi, kurangnya sosialisasi tentang praktek-praktek berkoperasi yang benar yang mengakibatkan rendahnya kualitas kelembagaan dan organisasi koperasi; (2) masalah pengembangan usaha koperasi, seperti belum terciptanya jaringan mata rantai tata niaga yang efektif dan efisien, belum terciptanya pola dan bentuk kerjasama yang serasi dengan pihak lain, belum adanya kemampuan memanfaatkan kesempatan usaha yang tersedia; dan (3) masalah aspek lingkungan, seperti belum adanya keterpaduan dan konsistensi antara program pengembangan koperasi dengan program pengembangan sub sektor lain, kurangnya dukungan dari institusi yang ada (Nasution, 2007).

PEMBAHASAN

Pengamatan Situasi dan Kondisi

Komunitas Tim Advokasi Arus Bawah atau disingkat TAABAH, berlokasi di desa Ledhok, Timoho, Mujamuju, Balerejo, Yogyakarta. Komunitas ini dikoordinatori oleh Om Beng-Beng, yang juga berperan sebagai ketua komunitas warga Ledhok Timoho dan telah tinggal di kampung ini lebih dari 15 tahun. TAABAH dibentuk untuk membantu warga yang mengalami kesulitan dalam mengakses layanan sosial. Keberadaan lembaga ini memang sangat membantu masyarakat Ledhok Timoho untuk mengakses program layanan sosial baik dari pemerintah maupun lembaga-lembaga non-pemerintah. Melalui TAABAH yang sudah mempunyai banyak relasi dengan lembaga non-pemerintah, kampung ini sering mendapatkan bantuan-bantuan, misalkan untuk pembangunan PAUD (Pendidikan Anak Usia Dini), Sekolah Gajah Wong, dan Masjid, serta beasiswa untuk anak-anak kampung agar bisa bersekolah.

Komunitas ini juga mempelopori penyelenggaraan sekolah pendidikan anak usia dini atau paud yang diberi nama Sekolah Gajahwong. Sekolah ini ditujukan bagi warga pinggir sungai Gajah Wong yang notabene warga pengemis dan pengamen. Komunitas Taabah ingin mendirikan sebuah sekolah di desa Ledhok ini agar para orangtua yang rata-rata bekerja

sebagai pemulung dan gelandangan ini mengerti akan pentingnya pendidikan bagi anak usia dini. Dengan berdirinya sekolah Gajahwong ini, pengurus lembaga ini berharap jika nanti anak-anak ini dewasa mereka tidak akan bernasib sama seperti orang tuanya. Jadi, tujuan dari lembaga ini agar warga desa Ledhok bisa berkembang dan mereka bisa percaya diri ketika berada di lingkungan warga sekitar yang berkecukupan.

Komunitas ini berkembang menjadi komunitas yang besar. Yang kemudian membangun pula divisi-divisi yang mengurus berbagai hal selain pendidikan seperti kepengurusan di masyarakat desa juga membina orang-orang yang tinggal disana. Alasan mereka untuk membangun komunitas ini adalah untuk dapat menjadikan orang-orang yang tinggal di desa Ledhok sebagai orang-orang yang dapat bersosialisasi dengan baik dimasyarakat walaupun profesi mereka kebanyakan adalah sebagai pemulung dan pengamen jalanan. Lembaga Taabah bergerak dalam bidang sosial untuk mengembangkan Jogja menuju arah yang lebih baik. Kegiatan serta advokasi yang dilakukan oleh Taabah membawa komunitas ini bisa terpenuhi hak-hak dasarnya sebagai warga negara Indonesia. Dari berbagai kegiatan pemberdayaannya yang belum banyak tersentuh adalah keberadaan anak-anak khususnya pada anak usia dini yang setiap tahun semakin bertambah jumlahnya. Anak-anak di tempat ini masih dilibatkan dalam urusan kebutuhan ekonomi seperti mengamen, mengemis, memulung dan lain sebagainya.

Komunitas Ledhok Timoho saat ini telah beranggotakan 179 jiwa yang terdiri dari 55 Kepala Keluarga. Komunitas ini berharap segera mendapat pengakuan dari pemerintah secara administratif. Mereka berharap keberadaan komunitas ini bisa diakui melalui pemekaran wilayah RT baru di Kelurahan Muja Muju atau menjadi bagian wilayah administratif RT yang sudah ada. Dari ratusan kampung lama tersebut di daerah timur laut Kota Yogyakarta ada sebuah kampung yang relatif masih baru, yaitu Kampung Ledhok Timoho. Kampung ini terletak di bantaran sungai Gajah Wong, dan berada "di balik" perumahan elit. Usia kampung ini memang jauh lebih muda apabila dibandingkan dengan kampung-kampung lainnya di Kota Yogyakarta, karena Kampung Ledhok Timoho ini baru mulai terbentuk pada 1995.

Komunitas Taabah setelah berhasil mengembangkan sekolah Gajah Wong sesuai dengan inspirasi awal pengentasan kemiskinan, saat ini mencoba mengembangkan konsep Koperasi secara Organik sesuai dengan kebutuhan masyarakat setempat. Sebuah konsep koperasi yang tidak lazim secara definisi umum, akan tetapi mencoba menguji kreatifitas untuk memberdayakan masyarakat. Konsep koperasi yang tidak mewajibkan adanya iuran wajib dan iuran sukarela seperti halnya koperasi pada umumnya. Dengan anggota secara geografis memungkinkan pengembangan pemberdayaan menggunakan konsep koperasi yang dimodifikasi.

Alternatif Solusi

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

Masalah Pertama, yaitu belum adanya wadah mereka dalam melakukan pengelolaan usaha mereka. Upaya yang akan dilakukan adalah memediasi mereka dengan cara memberikan pedoman dalam membentuk wadah usaha melalui pembentukan koperasi. Digunakannya sekolah sebagai wadah usaha mereka, karena satu-satunya media mereka berkomunikasi dan berusaha adalah keberadaan Sekolah GajahWong, tempat bertemunya komunitas orang tua ketika mengantar dan menjemput anak-anaknya.

Masalah kedua, yaitu kurangnya pengetahuan tentang kemampuan untuk mengelola keterampilan mereka dalam berwirausaha, seperti kemampuan membuat sabun, beternak, dan bercocok tanam. Sehingga dibentuknya embrio koperasi ini mampu menampung kegiatan wirausaha mereka dengan baik. Mereka memiliki wadah untuk menitipkan hasil karyanya untuk dipasarkan.

Masalah ketiga, belum adanya pengetahuan dan kemampuan yang memadai mengenai pengadministrasian usaha mereka, seperti pengelolaan keuangan hasil penjualan sampah yang dipakai untuk membiayai kegiatan sekolah, penjualan kaos dan pin untuk mendanai kegiatan sekolah. Sehingga pengabdian ini mengusulkan untuk membimbing mereka dalam pengelolaan administrasi keuangannya hingga laporan keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan.

Penerapan Solusi

Konsep Koperasi

Komunitas Taabah setelah berhasil mengembangkan sekolah Gajah Wong sesuai dengan inspirasi awal pengentasan kemiskinan, saat ini mencoba mengembangkan konsep Koperasi secara Organik sesuai dengan kebutuhan masyarakat setempat. Sebuah konsep koperasi yang tidak lazim secara definisi umum, akan tetapi mencoba menguji kreatifitas untuk memberdayakan masyarakat. Konsep koperasi yang tidak mewajibkan adanya iuran wajib dan iuran sukarela seperti halnya koperasi pada umumnya.

Konsep yang digagas mereka adalah bagaimana membuat toko kelontong yang terletak tidak jauh dari sekolah Gajah Wong, dengan pertimbangan media sekolah adalah ruang dan waktu di mana orang tua bertemu, bersosialisasi, bahkan memenuhi kebutuhan sehari-hari pada toko kelontong tersebut. Proses penjualan dan pembeliannya sama seperti pada umumnya system yang ada pada toko kelontong, yang berbeda dan unik adalah mereka mempublikasikan melalui software akuntansi tentang berapa keuntungan yang diperoleh dari proses penjualan dan pembelian. Dari publikasi informasi laba atau keuntungan tersebut, akan dipersentasekan berapa untuk koperasi sebagai dana operasional dan berapa sebagai tabungan anggota koperasi yang tidak lain adalah para pembeli di toko tersebut.

Konsep unik, kreatif, dan simple ini secara tidak langsung mengajak warga untuk membeli kebutuhan sehari-hari pada koperasi karena laba terpublikasi dan masyarakat memiliki tabungan dari hasil laba barang yang dibeli. Hal tersebut secara psikologis mengajak masyarakat memiliki koperasi dengan semboyan sederhana, daripada membeli di toko lain, sebaiknya membeli di toko koperasi. Diharapkan dengan konsep ini, maka masyarakat akan lebih solid membangun komunitas dan memberdayakan dirinya sendiri lewat tabungan yang diperoleh dari pembagian laba transaksi jual beli. Bahkan ke depan akan mampu menjadi wadah wirausaha bagi masyarakat sekitar yang mampu memproduksi barang dan mendisplay atau menitipkan pada toko koperasi. Konsep yang tidak rumit tetapi memiliki visi misi besar dalam pemberdayaan masyarakat melalui komunitas.

KESIMPULAN

Kesimpulan

Pemberdayaan masyarakat ekonomi urban tidaklah semudah kita membaca teori, menganalisis situasi dan kondisi, lalu mencoba menerapkan apa yang kita pelajari secara teori ke dalam praktik. Akan tetapi begitu banyak hal dan komunikasi harus terjalin, karena kenyataan praktik tidak semudah teori atau yang kita bayangkan. Ada banyak kendala teknis,

sosial, ekonomi, bahkan psikologis yang memerlukan kepekaan dan analisis mendalam agar apa yang menjadi program pemberdayaan ekonomi urban tersebut berjalan dan berlangsung dengan baik, tidak hanya tataran konsep dan implementasi tahap awal akan tetapi menyatu dengan kehidupan sosial psikologi masyarakat setempat.

Konsep koperasi yang kita pelajari secara teori dan seolah mudah diterapkan tersebut ternyata telah dicoba oleh komunitas Taabah Gadjah Wong Yogyakarta, dan mereka menyatakan tidak berhasil dengan konsep tersebut. Konsep koperasi secara konvensional tersebut dipahami pada tataran permukaan dan implementasinya tidak melibatkan unsur emosional dan psikologi masyarakat sehingga tidak bertahan lama. Ternyata yang secara teori teruji belum tentu dapat dikembangkan pada komunitas ini, bukan karena tidak baik, akan tetapi lebih pada kurang pas dan sesuainya perkembangan teori dengan kehidupan masyarakat sekitar.

Kehadiran konsep koperasi yang kreatif pada komunitas ini diharapkan memberikan landasan yang tidak hanya kekeluargaan normative, akan tetapi ada ikatan emosional dan psikologis dari rasa memiliki konsep tersebut. Adanya rasa memiliki atas konsep bersama inilah yang akan melanggengkan terlaksana dan terjalinya pemberdayaan antara konseptor dengan masyarakat pada komunitas Taabah Gadjah Wong Yogyakarta. Dengan demikian tujuan pemberdayaan masyarakat tercapai dengan baik.

Keterbatasan dan Saran

Adapun yang menjadi keterbatasan dalam pengabdian kepada masyarakat kali ini adalah waktu, hal tersebut dikarenakan proses penemuan ide kreatif sampai pada implementasi bahkan *grand opening* koperasi memerlukan waktu yang tidak pendek. Dan disarankan kita tetap melakukan pendampingan karena konsep pemberdayaan ini tidak hanya dikatakan berhasil dengan dibukanya koperasi dengan konsep kreatif, akan tetapi keberlangsungan usaha beserta pelaporan layak secara keuangan pada umumnya. Dibutuhkan pula kerjasama yang terus-menerus antara peneliti dan konseptor untuk saling membantu terlaksananya program ini tepat pada sasaran, yaitu pemberdayaan masyarakat sekitar.

DAFTAR PUSTAKA

- Departemen Keuangan, 1992, Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992, www.djkn.depkeu.go.id.
- Gopar Achmad, 2006, Membangun Sistem Keuangan Koperasi, Infokop No. 28 Tahun XXII.
- Gopar Achmad, 2010, Koordinasi Ekonomi dan Kelembagaan Koperasi Serta UKM Menghadapi Perdagangan Bebas ACFTA, Infokop Vol. 8. Juli.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2011, Standar Akuntansi Keuangan Indonesia, Salemba Empat, Jakarta.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2010, Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah: No. 19.5/Per/M.KUKM/VIII/2006. Tentang Pedoman Umum Akuntansi Koperasi Indonesia.
- Nasution Muslimin, 2007, Reposisi Koperasi Indonesia, www.smecca.com
- Panggabean Riana, 2011, Pengembangan Koperasi Dan Ukm Dengan Pendekatan OVOP, Infokop Vo. 19: Juli: 133-162.

- Pasaribu Sahat, 2007, Program OTOP Thailand dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro, Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia, Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian, Makalah Seminar.
- Soesilo Iskandar, 2006, Koperasi Berkualitas Bagaimana Memaknainya?, Infokop Nomor 28 Tahun XXII.
- Sularso, 2006, Membangun Koperasi Berkualitas: Pendekatan Substansial, Infokop No. 28 Tahun XXII.
- Mahmudi, Ahmad. 1999. Prinsip-Prinsip Pemberdayaan Masyarakat. TOT P2KP oleh LPPSLH, Ambarawa, 27 Nopember 1999.
- Ravik Karsidi, 2009, Pemberdayaan Masyarakat Petani Dan Nelayan Kecil, *si.uns.ac.id/profil/uploadpublikasi*.

IPTEKS BAGI MASYARAKAT PETERNAK AYAM KAMPUNG SUPER

Wahyu Dwi Artaningtyas dan Asih Sri Winarti

Email : artaningtyas@gmail.com

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN " Veteran " Yogyakarta

Abstract

This Science and Technology for Society Programme is implemented at the Sangubanyu village, Purworejo regency. With this programme , we try to help the partners to solve their problems in kampong chicken farm. The increasing awarness of the society about a good and healty food , brings the consequence in increasing the demand of kampong chicken meat .

The partners of this programme try to take that opportunity , so they can make their kampong chicken farm more profitable. Some activities and some training had been taken in this programme , and also giving facilities such as material to make a decent cage, poultry and chicken food. . Trade Mark ownership is one of the outcome of this programme, but increasing in the quantity and also the quality of the meat and the egg of this kampong chicken farm is an important target too. Finally , the main object of this programme is to raise the welfare of the partners .

Keywords : chicken farm, poultry, decent cage

Abstrak

Kegiatan Iptek bagi Masyarakat ini diselenggarakan di desa Sangubanyu, kabupaten Purworejo. Melalui program ini ,kami berusaha untuk membantu mitra dalam memecahkan berbagai permasalahan yang mereka hadapi pada usaha peternakan ayam kampungnya. Meningkatnya kesadaran masyarakat akan makanan yang baik dan menyehatkan membawa konsekwensi pada meningkatnya permintaan akan daging ayam kampung .

Peluang tersebut berusaha ditangkap oleh mitra , sehingga mereka dapat membuat usaha peternakan ayamnya menjadi lebih menguntungkan . Beberapa kegiatan dan juga pelatihan telah dilakukan dalam program ini dan juga pemberian bantuan material seperti material pembuatan kandang yang layak, bibit ayam dan juga pakan ayam . Kepemilikan Merk Dagang menjadi salah satu luaran yang menjadi target dari program IbM ini, selain itu juga meningkatnya kwantitas dan juga kwalias dar daging dan juga telur ayam ampung yang dihasilkan . Akhirnya , tujuan utama dari program ini adalah meningkatnya kesejahteraan dari mitra .

Kata kunci ; peternakan ayam, bibit ayam , kandang yang layak

Pendahuluan

Hampir setiap rumah tangga petani di desa Sangubanyu memelihara ayam kampung. Selama ini mereka menjalankan usaha tersebut tanpa orientasi bisnis. Ibu Djamangati yang dalam program ini menjadi mitra bersama dengan keponakannya Kusana Rusbiyati, adalah seorang pensiunan guru, memiliki beberapa ternak ayam. Semula ayam kampung tersebut dibiarkan berkeliaran begitu saja atau diumbar berkeliaran di luar rumah, dan memakan apa saja yang ada di lingkungan sekitar. Hal tersebut seringkali menimbulkan konflik antar tetangga. Konflik terjadi karena ayam-ayam tersebut memakan tumbuhan-tumbuhan yang baru tumbuh yang ditanam oleh tetangga pemilik ayam. Konflik juga muncul pada saat ada ayam miliknya tidak pulang ke rumah pemiliknya, akan tetapi pulang ke rumah pemilik ayam yang lain. Mereka tidak berusaha untuk membuat ayam tersebut pulang ke rumah pemiliknya. Pemilik ayam yang merasa dirugikan tentu saja akan mencari tahu dimana posisi ayam yang mereka miliki. Kesalahpahaman antar tetangga seringkali muncul dalam kasus ini.

Peristiwa matinya hampir semua ternak ayam mereka tidak menjadikan mereka berdua patah semangat untuk tetap memelihara ayam kampung. Keterbatasan modal dan pengetahuan tentang cara beternak yang efisien menjadikan usaha mereka tidak berkembang dan masih jauh dari harapan untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Hal inilah yang mendorong pengabdian untuk melakukan pengabdian masyarakat bagi kedua mitra tersebut.

Semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pola hidup sehat melalui konsumsi makanan yang alami memberikan peluang bagi bermunculannya para pembuka usaha kuliner dengan menu utama berbahan dasar alami, sebagai contoh adalah hidangan ayam kampung. Permintaan daging ayam kampung yang cukup besar memberikan peluang bisnis yang menggiurkan bagi budidaya ayam kampung secara intensif. Peluang ini ditangkap oleh mitra, akan tetapi kendala utamanya ada pada modal serta kemampuan dan pengetahuan beternak yang masih sangat relatif terbatas seperti pemilihan bibit ayam yang bibit dan juga pemeliharaan kesehatan hewan.

Meningkatnya permintaan akan ayam kampung dari sisi ekonomi maka akan membuat daya tawar bagi peternak ayam kampung menjadi tinggi, namun di sisi lain mereka juga tidak dapat dengan cepat untuk memenuhi permintaan tersebut karena butuh waktu lama dalam proses pemeliharaan ayam kampung umbaran . Hal tersebut tentu saja menjadi pertimbangan bagi pemilik usaha kuliner berbahan dasar ayam kampung. Harga bahan baku yang mahal akan menurunkan daya saing mereka dengan pemilik usaha kuliner lain . Berdasarkan pertimbangan tersebut maka saat ini banyak para pengusaha kuliner yang mensiasati penggunaan ayam kampung yang benar – benar alami atau ayam yang diumbar , dan diganti dengan ayam kampung yang dipelihara dalam kandang , dan dengan sumber makanan yang tidak lagi berasal dari lingkungan sekitar , akan tetapi menggunakan bahan makanan tambahan . Ayam ayam kampung yang dalam proses pembesarannya melalui tahapan seperti inilah yang kemudian disebut sebagai **ayam kampung super**. Hal ini lebih menjamin kelangsungan suplai bahan dasar kuliner mereka dan harganya pun relatif terjangkau .

Pembudidayaan ayam kampung super membutuhkan manajemen dan tata kelola yang baik dan benar. Ada beberapa faktor yang menjadi penentu keberhasilan usaha budidaya ayam kampung secara intensif. Faktor-faktor yang penting diperhatikan dalam usaha budidaya ayam kampung secara intensif antara lain : pemilihan bibit ayam kampung, waktu penetasan bibit ayam kampung (DOC) harus tepat waktu (21 hari) tidak terlalu cepat atau terlalu lama, masalah pakan , sistem kandang ayam kampung , dan pengendalian penyakit ayam kampung .

Meningkatnya permintaan daging yang juga diiringi dengan meningkatnya permintaan telur membawa konsekuensi bagi kesinambungan suplai daging , hal ini tentu saja membutuhkan manajemen penetasan telur yang baik. Harus ada pemilihan yang jelas antara telur mana yang akan ditetaskan dan telur yang akan dijual langsung. Selama ini warga hanya secara tradisional menetas ayam kampung tersebut yaitu dengan jalan dierami oleh induknya.

Permasalahan Mitra

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

- a. Belum dimilikinya kandang yang memadai bagi ayam kampung milik warga sehingga seringkali menimbulkan konflik antar tetangga.
- b. Kurangnya pengetahuan mitra tentang pemilihan bibit ayam kampung yang baik.
- c. Kurangnya pengetahuan mitra tentang telur yang baik untuk ditetaskan serta tentang metode penetasan telur ayam kampung yang efektif yang tidak membutuhkan waktu yang lama dan tingkat keberhasilan penetasan yang tinggi. Kurangnya pengetahuan mitra tentang pemeliharaan kesehatan bagi ayam peeliharaan mereka.
- d. Kurangnya pihak-pihak yang menjadi perantara bagi pemilik ternak ayam kampung dengan para pengusaha kuliner berbahan baku daging ayam kampung

Solusi yang Ditawarkan

Berbagai permasalahan yang dihadapi oleh mitra, berhasil diatasi dalam program-program dan kegiatan yang telah dijalankan selama program tersebut antara lain berupa :

- a. Pembuatan kandang yang memadai.
- b. Penyuluhan cara beternak ayam yang bernilai ekonomis.
- c. Pengadaan bibit ayam dan indukan serta ayam pejantan.
- d. Vaksinasi ayam.
- e. Praktek pembuatan jamu ayam
- f. Pengenalan distributor telur.
- g. Pendaftaran Merk Dagang

Target dan Luaran

Target dari pelaksanaan program Ipteks bagi Masyarakat (IbM) bagi para peternak ayam kampung super di Desa Sangubanyu ini adalah meningkatnya pengetahuan dan ketrampilan para peternak dalam mengelola usaha peternakan ayam mereka, sehingga tidak lagi dijadikan sebagai usaha sampingan,

melainkan sebagai usaha yang berorientasi bisnis yang dapat meningkatkan pendapatan sekaligus kesejahteraan peternak.

Secara rinci target tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut : yang pertama adalah tersedianya kandang yang memadai bagi ternak ternak ayam sehingga dapat mengurangi konflik antar warga serta lebih menjaminn kesehatan ternak. Selanjutnya adalah peningkatan pengetahuan tentang pemilihan bibit ayam yang bagus dan juga proses penetasan telur yang efektif. Target lainnya adalah meningkatkan pengetahuan peternak tentang cara pemeliharaan kesehatan bagi ternak ayam kampung mereka , baik melalui vaksinasi maupun melalui pemberian jamu bagi ayam. Terjalannya kerjasama dengan para pemilik usaha kuliner yang bersedia menerima hasil ternak ayam mereka sebagai bahan baku utama , dan juga minimarket ataupun supermarket yang bersedia menjadi tempat pemasaran bagi telur ayam kampung yang dihasilkan para peternak di desa Sangubanyu. Juga menjadi target dari kegiatan IbM ini. Diharapkan dengan tercapainya target target tersebut , maka diharapkan dari usahayang semula bersifat sampingan dan hanya sebagai pengisi waktu luang mitra, dapat memberikan tambahan pendapatan mitra dan pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Luaran yang akan dicapai dari program ini adalah kandang yang memadai bagi usaha peternakan, metode penetasan telur yang efektif, daging ayam kampung yang memenuhi standard dan dapat diterima oleh pengusaha kuliner, serta dimilikinya **Merk Dagang** sehingga telur ayam kampung yang dihasilkan dapat dipasarkan di berbagai minimarket ataupun supermarket. Dimilikinya Merk dagang akan semakin menambah keyakinan konsumen , selain itu juga menjadikan produk telur ayam kampung yang dihasilkan mitra dapat dipasarkan di toko toko modern sehingga semakin memperluas pangsa pasar. Peningkatan output dalam hal ini tentu saja menjadi luaran dari program IbM ini, naik secara kwanntitas dan kualitas , sehingga pada akhirnya akan berdampak pada meningkkatnya kesejahteraan mitra. Di bidang keilmiahan , program IbM ini juga menghasilkan luaran berupa artikel ilmiah yang rencana akan dipresentasikan pada acara Seminar Nasional dan dimuat dalam prosiding.

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan yang telah dijalankan guna membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam program IbM ini yaitu :

Tabel 1. Kegiatan yang telah dijalankan dalam Program Peternak Ayam Kampung Super

No.	Tanggal	Kegiatan	Keterangan
1.	2 Mei 2016	Koordinasi awal ketua, anggota dan mitra pada program IbM	Penegasan jadwal dan jenis kegiatan yang akan dilakukan selama program IbM berlangsung
2.	9 Mei 2016	Sosialisasi pada mitra dan juga warga sekitar tentang akan dimulainya program IbM secara efektif selama 6 bulan yang berlokasi di tempat mitra.	Dihadiri juga warga sekitar agar suatu saat nanti tergerak untuk meningkatkan perekonomian rumah tangga melalui usaha ayam kampung super
3.	12 Mei 2016	Pembutan kandang ayam yang layak dan memadai, dengan tenaga kerja utama dan juga tenaga kerja sebagai bebtuk partisipasi mitra yaitu suami dari mitra ke 2.	Mengurangi konflik dengan tetangga, mengurangi kerentanan terhadap serangan penyakit ayam
4.	15 Mei 2016	Penyuluhan tentang cara beternak ayam kampung yang bernilai ekonomis serta berorientasi bisnis demi menyokong perekonomian rumah tangga, sekaligus meningkatkan gizi dan kesehatan anggota keluarga.	Dihadiri mitra dan tetangga sekitar, diserahkan beberapa buku tentang cara beternak ayam.
5.	17 Mei 2016	Penyerahan beberapa bibit ayam (DOC) dan induk ayam serta ayam jantan.	Menambah kepiilikan ayam dan menjamin kelangsungan usaha.
6.	21 Mei 2016	Pemberian vaksin pada ayam	Mendapatkan ayam yang sehat
7.	25 Mei 2016	Praktek membuat jamu ayam	Meningkatkan kesehatan ayam

			sehingga tidak mudah terserang penyakit.
8.	26 Mei 2016	Persiapan pembuatan Design untuk etiket Merk Dagang	Bio Egg " MDJ "
9.	4 Juni 2016	Survey ke bakal calon distributor	Tempat yang akan menerima produk Bio Egg " MDJ "
10.	5 Juni 2016	Pengumpulan berkas untuk pendaftaran Merk Dagang	Salah Satu Luaran Program IBM
11.	25 Juni 2016	Pendampingan	Memastikan program berjalan dengan lancar , tidak ada masalah yang dihadapi mitra.
12.	16 Juli 2016	Pengadaan pakan ternak ayam	Kecukupan persediaan makanan ternak ayam
14.	24 Juli 2016	Vaksinasi Ayam	Menjaga kekebalan tubuh ayam
15.	30 Juli 2016	Pendampingan	Mengontrol hasil kegiatan mitra
16	7Agust 2016	Praktek Penetasan Telur	Mendapatkan hasil penetasan yang optimal
17	10 Agust 2016	Pembelian Pakan Ayam	Menjamin kecukupan persediaan ayam

Partisipasi Mitra

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan ini ditunjukkan melalui :

- a. Keterlibatan mitra dimulai dari kegiatan persiapan, survey lapangan dan juga sosialisasi kegiatan serta pendataan guna menemukan permasalahan yang dihadapi.
- b. Ibu MD Djamangati selaku mitra , menyediakan halaman belakang rumahnya sekitar untuk mendirikan beberapa kandang ayam .
- c. Ibu Djamangati menanggung konsumsi untuk tukang yang bekerja selama proses pembuatan kandang .
- d. Kusana Rusbiyati selaku mitra , memberikan beberapa batang pohon bambu dan juga batu bata untuk pembuatan kandang .

- e. Kusana Rusbiyati selaku mitra meminta bantuan ayahnya untuk menjadi tukang sukarela tanpa dibayar dalam pembuatan kandang.
- f. Kusana Rusbiyati selaku mitra bekerja sama dengan pamannya yang seorang pedagang hewan dalam memasarkan ternak ayamnya ke pasaran.
- g. Mitra berdua menjadi pengelola ternak ayam sampai dengan usaha tersebut membuahkan hasil dan menularkan pengetahuan mereka pada warga yang lain.
- h. Menyediakan tempat bagi warga lain yang ingin mengetahui dan belajar cara beternak ayam yang efektif.

Evaluasi Kegiatan

Tahap akhir dari pelaksanaan kegiatan ini yaitu berupa evaluasi guna mengetahui kemanfaatan dan keberhasilan dari program IbM yang telah dilakukan . adapun indikator keberhasilan program dapat dilihat dari :

- a. Meningkatnya pengetahuan dan ketrampilan mitra, baik dalam proses pembibitan, penetasan telur , pembersihan maupun pemeliharaan kesehatan ayam .
- b. Terdapatnya pihak yang bersedia menyalurkan ayam kampung super kepada para pemilik usaha kuliner berbahan baku ayam kampung.
- c. Meningkatnya pendapatan mitra baik dari hasil penjualan daging maupun telur ayam kampung super.

Kesimpulan

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

1. Tersedianya kandang yang memadai mampu mengurangi konflik antar warga dan menjamin kesehatan dan keamanan ternak ayam lebih baik .
2. Meningkatnya pengetahuan akan cara beternak ayam yang berorientasi bisnis pada mitra, sehingga mampu meningkatkan pendapatan keluarga.
3. Meningkatnya tingkat penetasan telur dengan dimilikinya ketrampilan dan pengetahuan tentang cara menetaskan telur.
4. Meningkatnya kesehatan ternak ayam melalui aksinasi dan sterilisasi kandang.

5. Akhirnya luaran berupa peningkatan kuantitas dan juga kualitas produk mampu meningkatkan kesejahteraan mitra.

Daftar Pustaka

- Priyono, Edy, (2004), *Usaha Kecil Sebagai Strategi Pembangunan Ekonomi : Berkaca Dari Pengalaman Taiwan*, dalam Jurnal Analisis Sosial Volume 9 No. 2 Agustus 2004.
- Sarosa, Wicaksono, (2000), "Menyoroti Sektor Informal Perkotaan," Research and Development Director Urban and Regional Development Institute (URDI) diakses pada 7 Agustus 2004 dari <http://www.urdi.org/urdi/bulletin/volume-12a.php> .
- Sriyana, Jaka (2010)," Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) : studi Kasus di kabupaten bantul", makalah dalam Simposium Nasional 2010 : Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif, Purworejo.
- Todaro ,P Michael, Smith c. Stephen (2004), *Ekonomi Pembangunan di Dunia Ketiga*, Erlangga, Jakarta.
- www.produknaturalnusantara.com," Budidaya Ternak Ayam Kampung Super ”

PENGABDIAN bagi MASYARAKAT (PbM)**PENGELOLAAN SAMPAH ORGANIK DAN ANORGANIK MENJADI KOMPOS DAN BARANG KERAJINAN, SERTA BIOPORI DI WILAYAH WONOCATUR BANGUNTAPAN BANTUL YOGYAKARTA**

Didi Saidi¹⁾, Lagiman¹⁾

*¹⁾Program Studi Agroteknologi Fakultas Pertanian UPN "Veteran" Yogyakarta
Jl. SWK 104 (Lingkar Utara) Condong Catur Yogyakarta (0274)486693
Email: didisaidi@yahoo.com/ 08122598532*

Abstract

The purpose of labor for this community is to process organic waste into compost and utilization of inorganic waste into handicrafts such as purses, flowers and brooches economic value, as well as bio-pore and also cultivation verticulture. The method used in this activity are: Lecture, discussion, training, practice and mentoring. The result of the devotion of the compost from waste leaves of cabbage, celery, duku leaves, leaf pineapple skin, ketapang leaves and rice straw. The foliage compost from waste is used for the cultivation of the soil bio-pore verticulture and fill so that the soil can store more water from the measurement results after one month, the average moisture content in bio-pore containing compost amounted to 132.5 percent, while the average moisture content on the ground outside biopore amounted to 21.26 percent. Handicrafts made of inorganic waste / plastic during training is 5 pieces purse, 9 pieces flower stalks and 10 pieces brooches.

Keywords: *organic waste, inorganic, compost, craft, bio-pore*

1. PENDAHULUAN

Dusun Wonocatur Desa Banguntapan Kecamatan Banguntapan Kabupaten Bantul Yogyakarta memiliki topografi yang datar, wilayah ini memiliki pasar tradisional yang letaknya di pertigaan dan di pinggir jalan raya, sehingga setiap pagi sampai siang dapat memacetkan kendaraan yang lewat, selain itu, limbah pasar berupa sampah organik berupa limbah sayur dan buah dan limbah anorganik terutama limbah plastik dapat menghalangi dan menyumbat jalannya air dari air hujan, terutama pada musim hujan. Permasalahan yang utama adalah tidak tersedianya pengelolaan limbah pasar baik limbah organik maupun limbah anorganik, dan belum adanya saluran irigasi maupun biopori yang memadai. Pemanfaatan teknologi tepat guna dengan mengolah sampah organik menjadi kompos dan pemanfaatan limbah anorganik menjadi kerajinan tangan seperti tas, bros dll yang bernilai ekonomi, serta biopori merupakan salah satu cara untuk mengurangi limbah pasar tersebut yang berlebihan, sehingga tidak menyebabkan terjadinya pencemaran.

Sampah telah menjadi permasalahan nasional sehingga pengelolaannya perlu dilakukan secara komprehensif dan terpadu dari hulu ke hilir agar memberikan manfaat secara ekonomi, sehat bagi masyarakat dan aman bagi lingkungan, serta dapat mengubah perilaku masyarakat (Anonim, 2008).

Masyarakat disekitar pasar bantengan Dusun Wonocatur Desa Banguntapan Kecamatan Banguntapan Bantul Yogyakarta sudah mengalami pencemaran yang berasal dari limbah pasar, hal ini disebabkan karena belum memiliki saluran irigasi dan resapan air yang memadai, belum adanya pengelolaan sampah pasar baik dari limbah organik maupun dari limbah anorganik. Limbah organik pasar belum dimanfaatkan, hal ini dapat dipakai sebagai bahan pembuatan kompos, sedangkan limbah anorganik berupa limbah plastik dapat dibuat kerajinan tangan yang mempunyai nilai ekonomi. Pengembangan pertanian organik adalah salah satu pilihan yang tepat dalam menunjang ketahanan pangan lokal (Prihandarini, 2008).

Tujuan pengabdian bagi masyarakat ini adalah untuk mengolah sampah organik menjadi kompos dan pemanfaatan limbah anorganik menjadi kerajinan tangan seperti dompet, bunga dan bros yang bernilai ekonomi, serta biopori dan juga budidaya tanaman vertikultur.

Manfaat pengabdian bagi masyarakat adalah Masyarakat terutama yang ada di sekitar pasar dapat memanfaatkan limbah organik sebagai bahan pembuatan kompos, selanjutnya komposnya dapat dipakai untuk mengisi biopori sebagai penyimpan air, kompos di pakai untuk media budidaya tanaman vertikultur, sedangkan limbah anorganik berupa limbah plastik dapat dibuat kerajinan tangan yang mempunyai nilai ekonomi.

Jenis luaran yang akan dihasilkan adalah: Teknologi tepat guna pembuatan Lubang Resapan Biopori (LRB) yang berkualitas, murah, mudah, Produk alat bor Lubang Resapan Biopori (LRB), Produk berupa kompos/ pupuk organik, hasil kerajinan tangan berupa dompet, bros, bunga tangkai.

2. KAJIAN LITERATUR

Memasuki abad 21, gaya hidup sehat telah menjadi trend baru masyarakat dunia. Orang makin menyadari bahwa bahan-bahan kimia kimia non-alami, baik pupuk dan pestisida kimia sintetik serta hormon tumbuh dalam memproduksi pertanian ternyata telah berdampak negatif terhadap kesehatan manusia dan kesehatan lahan. Oleh karena itu

pengembangan pertanian organik adalah salah satu pilihan yang tepat dalam menunjang ketahanan pangan lokal (Prihandarini, 2008).

Komposisi terbanyak sampah organik yaitu kandungan air yang mencapai 60 persen sampai 80 persen. Kandungan air yang demikian besar ini memiliki potensi sebagai Kompos Cair untuk produksi tanaman, terutama menghadapi persoalan kelangkaan pupuk di awal musim tanam, pemberian pupuk organik cair formula granula pada padi varietas Ciherang diduga menunjukkan hasil paling tinggi. (Taniwiryo, 2006, Pramulya, 2006).

Hasil analisis laboratorium komponen kompos cair dari sampah rumah tangga menunjukkan bahwa kadar C organiknya tinggi (23,94 %), bahan organik tinggi (41,17%), kadar nitrogen total tinggi (1,61%), rasio C/N rendah (14,87), Fosfor tersedia (P₂O₅) tinggi (14,66%) (Saidi, 2009). Cair organik mampu meningkatkan produk pertanian sebesar 11% lebih tinggi dibandingkan bahan organik lain, penggunaan pupuk kimia sintetik sebagai pupuk dasar mulai tergeser dengan keunggulan pupuk cair organik (Hadisuwito, 2008)

Penggunaan pupuk organik seperti pupuk hijau, pupuk kandang, jerami telah lama dilakukan petani, namun dengan adanya pupuk kimia berkadar hara tinggi seperti urea, SP 36 dan KCl maka perhatian terhadap peranan pupuk organik sebagai penyubur tanah makin berkurang. Penggunaan pupuk kimia semakin banyak dipergunakan, petani berasumsi semakin banyak urea yang digunakan semakin banyak hasil panennya. Pemakaian urea meningkat dari 70 kg/ha, 100 kg/ha, 200 kg/ha sampai mencapai 500 kg/ha yang berakibat terjadinya over dosis dan biaya produksi semakin meningkat (Adiningsih, 2006).

Sikap ketergantungan terhadap pupuk kimia disebabkan oleh beberapa hal. Pertama, pupuk kimia memiliki kelebihan yang menarik yaitu simpel, instan (meningkatkan produksi dengan cepat terutama penggunaan urea pada fase vegetatif), standar unsur hara terukur dengan pasti. Kedua, Promosi dan penyuluhan pupuk kimia secara besar-besaran baik oleh penyuluh, produsen maupun pejabat terkait, tetapi melupakan keseimbangan hara antara hara makro dan mikro. Ketiga, harga pupuk kimia terjangkau karena adanya subsidi pemerintah. Keempat, Petani merasa ketinggalan atau kuno jika tidak menggunakan pupuk kimia (Soedjais, 2008).

3. METODOLOGI PENGABDIAN BAGI MASYARAKAT

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah: 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: Manfaat Teknologi tepat guna biopori untuk mengurangi limpasan air hujan sehingga dapat mengurangi adanya banjir. Pengolahan sampah organik untuk pembuatan kompos/pupuk organik, Pengelolaan sampah anorganik untuk kerajinan tangan misalnya untuk dompet, tangkai bunga dan bross, Pemanfaatan kompos untuk media budidaya taman vertikutur

Pelatihan dan Praktek dilaksanakan untuk ketrampilan masyarakat : Pembuatan biopori, sehingga masyarakat dapat membuat biopori di halaman rumahnya masing-masing. Pengolahan sampah organik, sehingga masyarakat dapat membuat pupuk organik untuk media tanam pot dan media biopori. Pemanfaatan limbah anorganik berupa plastik untuk membuat kerajinan tangan misalnya dompet, bunga tangkai, bross. Pemanfaatan sampah organik dan anorganik untuk budidaya tanaman hortikultura dan vertikutur

Pendampingan dilaksanakan dalam rangka memotivasi masyarakat untuk selalu menjaga kebersihan lingkungan, memanfaatkan teknologi tepat guna biopori pada lahan pekarangan masing-masing untuk mengurangi limpasan air hujan, sehingga wilayahnya dapat terbebas dari bahaya banjir. Hasil dari pembuatan biopori menjadikan struktur tanah lebih terpelihara sehingga dapat menyerap air dan menyaring air tanah dengan baik.

Alat dan Bahan yang digunakan dalam pengabdian bagi masyarakat ini antara lain: Sampah organik dan anorganik, pupuk kandang, EM4, tetes tebu, kapur pertanian, ember plastik, alat bor tanah untuk biopori, pipa paralon, alat kerajinan tangan gantung, dll

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemanfaatan limbah organik untuk pembuatan kompos

Wilayah pengabdian bagi masyarakat untuk pembuatan kompos terdiri atas 6 RT yaitu : RT 11, RT 12, RT 13, RT 21, RT 22, RT 23. Pembagian dalam pembuatan kompos dibagi berdasarkan macam limbah organik yaitu: Limbah daun sawi RT 13, limbah daun seledri RT 12, limbah daun Duku RT 13, limbah daun nanas RT 21, limbah jerami RT 22, limbah daun ketapang RT 23, Hasil kompos sebagai berikut:



Gambar 1. Hasil kompos dari beberapa macam limbah organik

Dari hasil pembuatan kompos yang berasal dari beberapa macam limbah organik dihasilkan 2 macam bentuk kompos yaitu kompos cair dari limbah daun sawi dan limbah daun seledri, hal ini disebabkan karena limbah sayuran ini banyak mengandung air, sehingga kompos yang dihasilkan berupa kompos cair, sedangkan limbah yang lain dari daun duku, ketapang, jerami dan nanas menghasilkan kompos padat

Dari hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa hasil analisis laboratorium komponen kompos cair dari sampah rumah tangga menunjukkan bahwa kadar C organik tinggi (23,94 %), bahan organik tinggi (41,17%), kadar nitrogen total tinggi (1,61%), rasio C/N rendah (14,87), Fosfor tersedia (P_2O_5) tinggi (14,66%) (Saidi, 2009).

Kualitas kompos dari beberapa macam limbah organik hasil analisis laboratorium dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Hasil analisis laboratorium kompos dari beberapa limbah organik

No	Asal kompos	pH	C Org (%)	N tot (%)	Rasio C/N	P2O5 (%)	CaO (%)
----	-------------	----	-----------	-----------	-----------	----------	---------

1	Limbah daun Sawi	9,07	7,74	1,20	6,45	0,22	0,025
2	Limbah daun Seledri	9,13	6,77	1,40	4,84	0,13	0,025
3	Limbah daun Duku	8,78	30,85	2,15	14,35	0,43	0,008
4	Limbah daun Nanas	9,77	25,17	0,22	114,4	0,32	0,008
5	Limbah Jerami	9,01	26,33	0,49	53,74	0,29	0,007
6	Daun Ketapang	8,80	21,04	0,44	47,82	0,26	0,008
7	Dedaunan Kampus	8.15	22.69	1.015	22.35	0.35	0.005
	SNI 19-7030 2004	6.8 - 7.5	9.8 - 32	> 0.4	10-- 20	> 0.1	< 25.5

Kompos yang dihasilkan dari limbah organik pasar memiliki karakteristik : pH basa diatas standar, kadar C organik yang cair di bawah standar tetapi yang padat memenuhi standar, kadar nitrogen total di bawah standar, rasio karbon dan nitrogen kompos dari nanas, jerami, daun ketapang di atas standar, kadar fosfor tersedia di atas standar, kadar kapur CaO memenuhi standar. Hasil pengujian kompos pada tanaman Jagung dapat dilihat pada tabel dan gambar di bawah ini.

Tabel 2. Hasil pengujian kompos terhadap tinggi tanaman Jagung (cm)

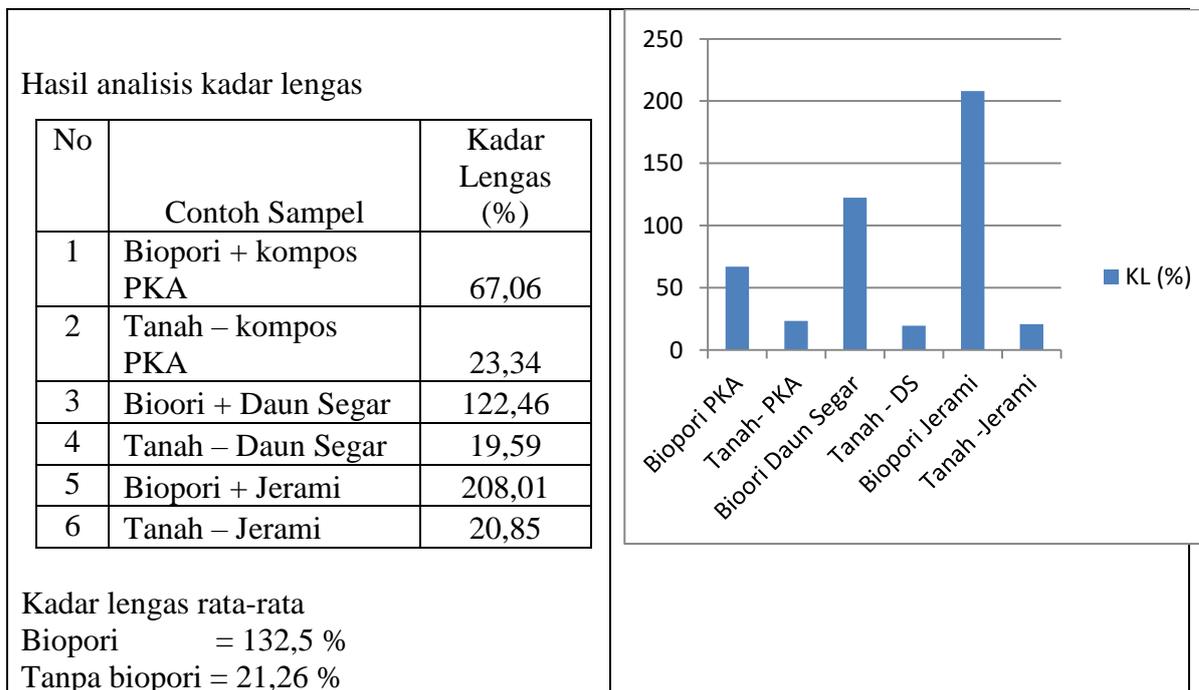
No	Asal kompos	Umur tanaman 1 minggu (cm)	Umur tanaman 2 minggu (cm)
1	Limbah daun Sawi	63,6	74,5
2	Limbah daun Seledri	35,5	60,1
3	Limbah daun Duku	45,3	52,5
4	Limbah daun Nanas	35,3	41,5
5	Limbah Jerami	37,4	42,2
6	Daun Ketapang	43,4	56,1
7	Dedaunan Kampus	34,3	43,5
8	Tanpa kompos	43,2	55,5

Tabel 2. Menunjukkan bahwa tinggi tanaman tertinggi pada umur 2 minggu dicapai pada perlakuan kompos cair dari limbah daun sawi dan daun seledri, hal ini sesuai dengan kadar nitrogen dalam kompos yang tinggi berperan dalam pertumbuhan vegetatif tanaman. Menurut Saidi dan Lagiman (2010) bahwa kompos cair dari sampah pasar Giwangan dalam bentuk campuran dari limbah sayur, buah dan ikan memiliki kualitas sebagai pupuk organik paling baik/tinggi dan semakin berkurang kualitasnya dalam bentuk limbah ikan, sayur dan buah. Kompos cair tersebut dapat meningkatkan pertumbuhan tanaman Jagung dan Cabe.

Campuran kompos organik, pupuk kandang dan Azolla dapat meningkatkan kadar nitrogen total kompos, meningkatkan pertumbuhan tanaman Jagung, semakin besar besar perbandingan jumlah pupuk kandang, maka semakin baik kualitas komposnya, dan semakin baik pengaruhnya terhadap pertumbuhan tanaman. (Saidi, D dan Purwanto, E. P. 2015)

Pemanfaatan kompos dari limbah organik pasar juga dapat dimanfaatkan untuk media dalam budidaya tanaman vertikultur dan biopori.

Pemanfaatan Kompos dari limbah organik untuk Biopori



Gambar 3. Hasil analisis kadar lengas pada biopori yang di beri kompos dan kadar lengas tanah tanpa biopori

Kadar lengas rata-rata dalam biopori (132,5 %) lebih besar dari rata-rata kadar lengas tanah di luar/ tanpa biopori (21,26 %), hal ini disebabkan karena bahan organik dalam biopori mampu menyimpan air, bahan organik/ kompos mampu mengikat air karena memiliki luas permukaan lebih besar dari pada tanah.

Pemanfaatan limbah anorganik plastik untuk bahan pembuatan kerajinan tangan antara lain untuk dompet, bunga tangkai dan bross di bawah ini.

N0	Kerajinan Dompet	Kerajinan Bunga	Kerajinan Bross
----	------------------	-----------------	-----------------

1			
2	Ibu Nrimo (RT 21), Ibu Ning (RT 21), Ibu Herman (RT 12), Ibu Endang (RT 11), Ibu Bagas (RT 8)	Ibu Totok (RT 11), ibu Setiyawan (RT 21), Ibu Anik (RT 22), Ibu Edy (RT 12), Ibu Tiyok (RT 13), Ibu Endri (RT 26), Ibu Endang (RT), Ibu Tuti (RT 03)	Ibu Hardo (RT 12), Ibu Narto (RT 23), Ibu Eddy (RT 12), Ibu Herman (RT12), Ibu Harun (RT 13), Ibu Selamat (RT 21), Ibu Suroto (RT 11), Mba Fika (RT 13), Ibu Tuti (RT 03)

Gambar 4. Peserta pelatihan pemanfaatan limbah plastik untuk kerajinan tangan

5.KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil pengabdian bagi masyarakat tentang pemanfaatan limbah organik dan anorganik dapat disimpulkan bahwa:

1. Kompos dari limbah organik dapat dipakai untuk mengisi biopori sehingga dapat meningkatkan ketersediaan air tanah, selain hal tersebut di atas, kompos dapat dipakai untuk media tanam dalam budidaya tanaman secara vertikultur sehingga halaman rumah menjadi lebih sejuk.
2. Limbah anorganik seperti kantong plastik dapat dipakai untuk membuat kerajinan tangan berupa dompet, bunga tangkai dan bross.

Saran

Untuk pengelolaan limbah pasar baik berupa limbah organik maupun limbah anorganik yang terpadu perlu dibentuk badan usaha berupa bank sampah.

Ucapan terima kasih

Pada kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UPN "Veteran" Yogyakarta yang telah memberikan bantuan dana.

5. REFERENSI

- Adiningsih, S. 2006. Peranan Bahan/Pupuk Organik dalam Menunjang Peningkatan Produktivitas Lahan Pertanian. A. Sulaeman. A. Mahdi. A.K. Seta. R. Prihandarini. Z. Soedjais (Eds). Prosiding Seminar Nasional MAPORINA, Jakarta, 21-22 Desember 2005. h 37-48
- Anonim. 2008. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor : 18 Tahun 2008. Tentang Pengelolaan Sampah. Jakarta.
- Prihandarini, R. 2008. Kondisi dan Prospek Penggunaan Pupuk Organik Di Indonesia. Seminar Nasional Pertanian Organik. Bogor, 17 Desember 2008. 15 hlm.
- Saidi, D. 2009. Pemanfaatan sampah rumah tangga untuk kompos cair. Nara sumber. Program Dharma Wanita Persatuan Kab. Sleman, di Perumnas condongcatur Depok Sleman Yogyakarta, 9 Januari 2009
- Saidi, D dan Lagiman, 2010. Kualitas Kompos Cair Dari Sampah Pasar Giwangan Dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan Tanaman. Seminar Nasional Fakultas Pertanian UPN "Veteran" Yogyakarta
- Saidi, D dan Purwanto, E. P. 2015. Pengujian Produk Kompos Plus Dari Sampah Organik Kampus Untuk Peningkatan Kesuburan Tanah Kebun Percobaan Fakultas Pertanian UPN "Veteran" Yogyakarta. Prosiding LPPM UPN "Veteran" Yogyakarta
- Soedjais, Z. 2008. Petani Kecanduan Pupuk Kimia. Seminar Nasional Pertanian Organik. Bogor, 17 Desember 2008. 21 hlm.
- Taniwiryono, D. 2006. Cara Alternatif Brbisnis Sampah. Republika. 11 September 2006.

**IbM PONDOK YATIM PIATU DAN DHU'AFA AL-WAHID DAN
KELOMPOK IBU PRODUKTIF AD-DZAKIRIN
DI BANTUL YOGYAKARTA**

Endah Wahyurini¹⁾ dan Lita Yulita Fitriyani²⁾
Fakultas Pertanian, UPN "Veteran" Yogyakarta
E mail : endahwahyurini@yahoo.com
Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" Yogyakarta
E mail : lita.yf@gmail.com

Abstrak

Program IbM dilaksanakan dengan dua mitra yaitu Pondok Yatim Piatu dan Dhuafa Al-Wahid dan Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin di Kabupaten Bantul, Yogyakarta. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah rendahnya kemampuan mengelola usaha dan skill pendukung. Mitra Pondok Yatim Piatu dan Dhuafa Al-Wahid mengalami kendala dalam budidaya sayuran organik yang merupakan andalan Pondok. Sedangkan mitra Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin memiliki kendala utama dalam mengelola jasa catering aqiqah. Tujuan Program IbM ini adalah untuk meningkatkan produktivitas kedua mitra, sehingga Pondok Yatim Piatu dan Dhuafa Al-Wahid akan lebih mandiri dan Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin akan mampu mengembangkan usahanya dan mendapatkan pendapatan yang lebih besar. Metode yang dilaksanakan adalah pelatihan dan pendampingan budidaya sayuran organik dan pengembangan jasa catering aqiqah bagi mitra Pondok Yatim Piatu & Dhuafa Al-Wahid. Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin akan mendapatkan pelatihan dan pendampingan dalam mengelola tanaman sayuran dan mengembangkan warung makan. Kegiatan yang telah dilaksanakan meliputi pelatihan budidaya sayuran organik, pembuatan warung makan, penyediaan peralatan masak jasa catering aqiqah, pelatihan dan pendampingan bisnis warung makan dan jasa catering aqiqah. Program pemasaran juga akan ditingkatkan untuk menambah daya tarik. Pengadaan alat bagi kedua mitra akan dilakukan yaitu pengadaan alat masak dan pembuatan warung makan. Diharapkan dengan peningkatan aspek manajerial, skill, dan alat maka kegiatan ini akan efektif. Luaran program IbM ini adalah produk sayuran organik dan warung makan

Kata kunci : Pondok Yatim Piatu dan Dhuafa Al-Wahid, Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin

1. PENDAHULUAN

Pondok Yatim Piatu dan Dhuafa Al-Wahid didirikan pada tahun 2008 dan sekarang dipimpin oleh Bapak Muhammad Arifin. Pondok ini menempati bangunan di atas lahan wakaf seluas 630 m² di Sutopadan, Ngestiharjo, Kasihan, Bantul, Yogyakarta. Saat ini pondok mengasuh 40 anak mulai dari usia taman kanak-kanak, sampai dengan kuliah. Pondok ini mempunyai Visi yaitu menjadikan pondok Yatim Piatu dan Dhuafa Al-Wahid yang profesional dan mandiri. Misi yang diemban adalah mengasuh dan mendidik anak asuh agar menjadi insan yang beriman dan bertaqwa, berbudi pekerti luhur, cerdas, dan mandiri.

Salah satu visi yang dicanangkan adalah kemandirian, baik bagi institusi pondok maupun bagi anak asuh. Berdasarkan wawancara dengan pengurus pondok, realitasnya pondok ini sepenuhnya masih mengandalkan uluran tangan dari para pendonatur sehingga belum mampu mandiri. Usaha yang telah dijalankan yaitu pembuatan pupuk kompos, ternak kambing untuk dijual sebagai bahan aqiqah, melayani jasa aqiqah, dan bertanam sayuran. Kegiatan bertanam sayuran yang belum mampu menghasilkan profit. Skala usahanya masih sangat minim sehingga belum memenuhi skala ekonomis. Kesulitan utamanya adalah rendahnya hasil produksi tanaman sayuran karena kurangnya pengetahuan dan skill dalam teknik budidaya sayuran organik dengan memanfaatkan pupuk kandang dari kotoran ternak kambing slamai ini belum efisien. Teknologi yang digunakan masih sangat sederhana sehingga standar produk tidak terjamin. Pondok belum memiliki demplot sayuran organik sehingga produknya sayuran organik kurang diminati konsumen. Disamping itu, dalam aspek pemasaran juga masih kesulitan mendapatkan konsumen.

Usaha ini harus mendapatkan dukungan agar mampu memberikan manfaat, baik bagi institusi pondok maupun anak asuh sebagai model pembelajaran kewirausahaan. Potensi yang dimiliki Pondok sangat besar namun perlu mendapatkan sinergi dari kelompok usaha yang lain. Teknik budidaya sayuran organik dapat dipelajari di Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin yang memiliki lahan pekarangan dilengkapi sayuran organik. Di Pondok ini telah memiliki ternak kambing untuk keperluan aqiqah. Kandang kambing dan pembuatan pupuk kompos bekerjasama dengan Kelompok Peternak Kambing "Prima Domba" di desa Ngestiharjo, Kasihan Bantul yang telah mendapatkan tambahan kandang kambing yang sehat hasil IBM di tahun 2013 yang dilaksanakan oleh pengusul sehingga akan mampu meningkatkan efisiensi proses. Slama ini banyak pemesanan jasa aqiqah yang dikelola oleh kel Ibu Produktif Ad-Dzakirin dengan melibatkan anak anak Pondok. Aspek pemasaran sangat terbuka mengingat tingginya minat menanam tanaman organik di Yogyakarta sehingga diprediksikan tidak akan mengalami kesulitan dalam aspek pemasaran, namun masih perlu mendapatkan bimbingan dan pendampingan.

Di sisi lain, kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin di desa Ngestiharjo, Kasihan Bantul Yogyakarta belum mampu menyediakan sayuran organik yang dimilikinya secara optimal sebagai bahan masakan dalam penyediaan jasa aqiqah dan catering makanan. Salah satu menu dalam aqiqah biasanya dilengkapi dengan "gudangan atau kudapan" dengan bahan dasar sayuran dan parutan kelapa. Sayuran ini sering membeli dari pasar tradisional terdekat yang relatif mahal harganya dan kurang segar. Kelompok Ibu Produktif ini berjumlah 18 orang yang merupakan salah satu kelompok unggulan dari desa Ngestiharjo, Kasihan Bantul karena berbagai macam aktivitasnya. Adapun aktivitas Kelompok Ibu Produktif ini antara lain : pengajian, menanam sayuran organik, pengolahan pangan dari sayuran organik dan jasa catering makanan. Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin ini yang membantu Pondok untuk memasak jika ada acara Muhajadahan maupun aqiqah di Pondok di bantu anak-anak Pondok. Permasalahan mitra kedua ini bukan hanya pada pengolahan pangan dari sayuran organik, namun juga pada keterbatasan tempat untuk berjualan makanan dan pemasaran jasa catering. Mereka masih menjadikan usaha bertanam sayuran organik sebagai usaha sampingan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga. Inilah salah satu alasan Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin tidak mampu mengembangkan jasa catering karena keterbatasan tempat berjualan dan penyediaan sayuran organik dalam jumlah banyak.

Pengelolaan jasa catering masih dilakukan dengan ketrampilan dan pengetahuan masak secara sederhana, peralatan dapur seadanya, tempat memasak yang berpindah-pindah kadang di Pondok maupun di rumah masing- masing, pengemasan dan penyajian belum mendapatkan perhatian sehingga produktivitas jasa catering belum optimal. Sistem promosi dan pemasaran masih tergantung pada pengunjung Pondok. Padahal apabila dikelola secara profesional maka akan memperbanyak pemesanan jasa catering sehingga cepat mendapatkan keuntungan.

Diprediksikan jika dikelola secara baik maka akan menghasilkan keuntungan minimal dua kali lipat dari sebelumnya sehingga hasilnya dapat dipergunakan untuk menyekolahkan anaknya sampai ke jenjang perguruan tinggi.

Berdasarkan uraian di atas, sangat terbuka peluang untuk memecahkan permasalahan bersama antara pondok yatim piatu dengan kel Ibu Produktif. Pondok akan memanfaatkan kotoran kambing sebagai pupuk sehingga meningkatkan hasil sayuran organik yang akan dijual ke Kelompok Ibu Produktif. Sementara itu Kelompok Ibu Produktif akan mendapatkan income yang lebih besar dari usaha jasa catering aqiqah dan warung makan "sego pecel". Kesulitan mendapatkan sayuran organik dapat diatasi oleh Kelompok Ibu Produktif dengan membeli sayuran dari penanaman anak-anak Pondok. Teknik budidaya sayuran organik dengan membuat demplot dan vertikultur merupakan teknologi yang mampu memanfaatkan lahan sempit. Sinergi yang baik antara pondok dengan Kelompok Ibu Produktif ditunjukkan dengan pertukaran sayuran organik dengan jasa catering aqiqah dan warung makan. Ini merupakan hasil teknologi tepat guna, peningkatan produksi maupun pemasaran untuk kesejahteraan bersama.

Program IbM yang diajukan lebih diarahkan untuk meningkatkan produktivitas bagi Pondok Yatim Piatu & Dhu'afa Al-Wahid maupun Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin . Mitra IbM berjumlah 2 (dua) orang yang berasal dari Pondok dan Kelompok Ibu Produktif .

2. KAJIAN LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Kemandirian merupakan salah satu aspek kewirausahaan sehingga setiap pelaku usaha baik mikro, kecil, menengah, maupun besar harus memiliki jiwa kewirausahaan. Anak-anak Pondok Pesantren merupakan wirausaha sejati seperti halnya petani. Oleh karena itu penumbuhan jiwa kewirausahaan sangat diperlukan pada program ini. Program IbM ini tidak hanya diarahkan untuk tujuan praktis namun juga harus mampu meningkatkan jiwa kewirausahaan selain mendapatkan life and soft skill bagi Pondok Yatim Piatu Al-Wahid maupun Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin

Kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Perbedaan tersebut akan menciptakan keunggulan melalui *value added* dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Kata kunci kewirausahaan adalah kreatifitas dan inovasi. (Alma, 2012). Persoalan-persoalan mitra IbM dapat bersumber karena lemahnya kedua aspek ini. Melalui Program IbM, mitra akan ditularkan kreatifitas dan inovasi dalam mengatasi persoalan.

Manajemen pengelolaan suatu usaha sangat diperlukan dalam mempertimbangkan keuntungan dan kerugian suatu usaha. Beberapa hasil penelitian yang telah dilakukan oleh pengabdian menunjukkan bahwa manajemen pengelolaan suatu usaha dapat dipelajari dan diajarkan. Oleh karena itu jiwa kewirausahaan dapat diciptakan melalui proses pembelajaran (Fitriyani, 2013)

Kedua mitra memiliki permasalahan yang dapat dipecahkan secara bersama-sama. Pola kerja sama kedua mitra dengan prinsip simbiosis mutualisma dapat difasilitasi melalui Program IbM. Diduga melalui pendekatan aspek sosial ekonomi dan edukasi maka permasalahan kedua mitra dapat diatasi. Pemanfaatan lahan dari Pondok Pondok Yatim Piatu & Dhu'afa Al Wahid dapat diatasi dengan melakukan kerja sama dengan Kelompok Ibu Produktif

Para santri dapat memanfaatkan lahan sempit setelah dilatih oleh Tim IbM dan hasil pertanian diolah dan dipasarkan di warung kelompok ibu Produktif. Dengan teknik budidaya sayuran secara organik melalui teknik vertikultur, sayuran yang sehat bebas pestisida serta pemeliharaan akan menghasilkan sayuran yang berkualitas (Wahyurini, 2013). Pemeliharaan tanaman meliputi penyiraman, pengendalian hama penyakit secara manual.

Kelompok Ibu Produktif ditingkatkan kemampuannya dalam mengelola jasa paket aqiqah dikembangkan dalam warung sehingga pengunjung akan semakin banyak untuk menikmati dan membeli produk sayuran anak-anak pondok Yatim Piatu.

3. METODE PENELITIAN

Metode pengabdian masyarakat yang digunakan untuk mengatasi permasalahan kedua mitra adalah, wawancara, sosialisasi, pelatihan dan pendampingan akutansi. Melalui pendampingan akutansi 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:

Tabel 1. Permasalahan dan solusi Mitra Pondok Yatim Piatu & Dhu'afa Al Wahid

No.	Permasalahan	Solusi
1.	Tidak efisien dalam bahan baku	Mencari mitra pemasok bibit tanaman dengan harga murah atau melakukan barter produk
2.	Proses produksi tidak efisien	Bekerja sama dalam proses produksi dengan mitra yang memiliki ketrampilan bercocok tanam
3.	Kemampuan pendanaan terbatas	Bekerja sama dengan mitra dalam proses produksi sehingga tidak perlu membeli alat sendiri
4.	Keterbatasan akses pasar sayuran organik	Menambah akses pasar melalui media dan alat pemasaran

Tabel 2. Permasalahan Mitra Kelompok Ibu Produktif

No.	Permasalahan	Solusi
1.	Kesulitan pengadaan sayuran organik	Bekerja sama dengan Pondok dalam menanam sayuran organik
2.	Kesulitan tempat untuk memasak dan menjual masakan (jasa catering)	Membuat warung makan sendiri
3.	Keterbatasan pengetahuan mengenai pengolahan pangan dari sayuran organik	Menambah pengetahuan dalam mengolah sayuran organik
4.	Keterbatasan tenaga kerja untuk membantu memasak jika	Menambah tenaga kerja dari luar

	ada pesanan catering	
--	----------------------	--

Rencana kegiatan IbM ini mendasarkan pada solusi yang ditawarkan. Setiap solusi harus diakses dengan aktivitas sehingga setiap permasalahan akan mendapatkan treatment penanganan.

Tabel 3. Solusi dan Rencana Kegiatan untuk Mitra Pondok Yatim Piatu & Dhu'afa Al Wahid

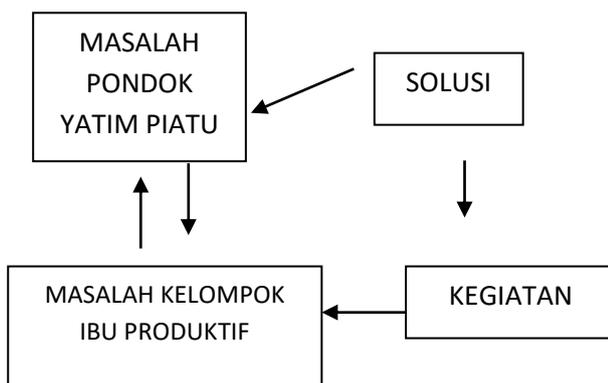
No.	Solusi	Aktivitas
1.	Mencari mitra pemasok bibit tanaman dengan harga murah atau melakukan barter produk	- Bekerja sama dengan kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin dengan pembayaran barter
2.	Bekerja sama dalam proses produksi dengan mitra yang memiliki ketrampilan bercocok tanam	- Bekerja sama dengan kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin dengan praktek bercocok tanam dan pendampingan
3.	Bekerja sama dengan mitra dalam proses produksi sehingga tidak perlu membeli alat sendiri	- Bekerja sama dengan Mitra IbM tahun 2013 yang telah memperoleh bantuan pembuatan rumah paranet
4	Menambah akses pasar melalui media dan alat pemasaran	Mengembangkan kegiatan strategi pemasaran terpadu

Tabel 4. Solusi dan Rencana Kegiatan untuk Mitra Kelompok Ibu Produktif

No.	Solusi	Aktivitas
1.	Kesulitan pengadaan sayuran	Bekerja sama dengan Pondok Yatim Piatu &

	organik	Dhu'afa Al-Wahid yang memproduksi sayuran organik
2.	Kesulitan tempat untuk memasak dan menjual masakan (jasa catering)	Membuat warung makan dengan model sederhana dan bersih, serta melengkapi peralatan masak
3.	Keterbatasan pengetahuan mengenai pengolahan pangan dari sayuran organik	Mengadakan pelatihan cara pengolahan pangan dan penyajiannya
4.	Keterbatasan tenaga kerja untuk membantu memasak jika ada pesanan catering	Mengadakan training untuk memotivasi anak-anak Pondok agar dapat mandiri dan bekerja

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan adanya hubungan yang logis antara permasalahan, justifikasi permasalahan, solusi yang akan diambil, dan kegiatan yang akan dilakukan. Hubungan antara tiga hal tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



Masalah Pondok Yatim Piatu dan Kelompok Ibu Produktif dapat dipisahkan dengan solusi bersama. Proses kemitraan inilah akan membuat masing-masing pelaku usaha dapat menjalankan wirausaha secara efisien.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahapan-tahapan pelaksanaan IbM 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 sayuran secara organik melalui vertikultur dan pembuatan demplot. tanaman, pelatihan manajemen pengelolaan warung dan pemasaran sayuran organik, pelatihan jiwa berwirausaha dan mandiri, pendampingan budidaya sayuran organik serta pengadaan alat memasak. Semua kegiatan melibatkan kedua mitra sehingga masing-masing mitra dapat memahami ipteks yang ditularkan melalui program IbM ini.

Bentuk partisipasi yang diberikan antara lain :

- Kesiadaan untuk dilatih dan didampingi dalam budidaya sayuran organik secara vertikultur dan pembuatan demplot
- Kesiadaan untuk menyediakan lahan untuk budi daya sayuran organik menggunakan pupuk organik.
- Kesiadaan untuk dilatih jiwa mandiri dan kewirausahaan
- Kesiadaan untuk dilatih dan didampingi dalam memasarkan sayuran organik dan manajemen pengelolaan warung
- Kesiadaan untuk menyebarkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan ketrampilan yang diperoleh dari program IbM kepada masyarakat sekitar.

Luaran Program IbM ini meliputi warung makan, produk sayuran organik, produk olahan makanan sayuran organik dan pengadaan alat-alat memasak.

Luaran produk ini dapat dimanfaatkan oleh mitra untuk mengembangkan usahanya sehingga akan meningkatkan pendapatan. Selain itu, Program IbM ini mampu mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra.



Gambar1. Pelatihan vertikultur bersama anak-anak Panti Pondok Yatim Piatu & Dhu'afa Al Wahid

5. KESIMPULAN

- a. Implementasi kegiatan yang merupakan solusi dari setiap permasalahan mitra dilaksanakan secara bertahap dan tetap sehingga permasalahan yang dihadapi oleh mitra dapat teratasi dengan baik.
- b. Anak-anak Pondok Yatim Piatu dan Dhu'afa Al-Wahid selain mendapat ilmu, skill dan lebih mandiri.
- c. Kelompok Ibu Produktif Ad-Dzakirin tertata manajemen keuangan dalam mengelola warung dan pemasaran jasa aqiqah sehingga semakin ramai pengunjung.
- d. Kegiatan pendampingan terus diupayakan untuk menjamin program tetap dilaksanakan secara konsisten serta mengantisipasi permasalahan lain yang muncul.

6. REFERENSI

Alma, B. 2012. Kewirausahaan. Penerbit Alfabeta. Jakarta.

Fitriyani, L.H. 2013. Laporan Pengabdian Masyarakat "Pengembangan Usaha Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada UMKM di Desa Sariharjo, Ngaglik, Sleman, Yogyakarta". UPN "Veteran" Yogyakarta.

Wahyurini, E. 2015. Implementasi Ipteks di Pondok Pesantren Enterpreneur dan Kelompok Petani Organik di Magelang. Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat. LPPM Univ Ahmad Dahlan. Yogyakarta

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih diberikan kepada Ditlitabmas Kemenristek Dikti atas bantuan dana tahun 2016.

IbM PENGOLAHAN TERUNG MENJADI ANEKA MAKANAN RINGAN SEBAGAI USAHA SKALA RUMAH TANGGA KELOMPOK IBU RUMAH TANGGA RT 48 DAN 69 METES, ARGOREJO, SEDAYU, BANTUL

Siswanti¹⁾ dan Tunjung Wahyu Widayati²⁾

¹&²Program Studi Teknik Kimia, FTI,UPN "Veteran" Yogyakarta
Jl. SWK 104 (Lingkar Utara), Condongcatur, Yogyakarta 55283

¹Email : sis_sedayu_a09@yahoo.com

²Email : tunjungwahyuwidayati@yahoo.co.id

Abstract

Upaya yang telah dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga RT 48 Metes, Argorejo, Sedayu Bantul Yogyakarta, untuk meningkatkan penghasilan keluarga, sebagian besar ibu rumah tangga tersebut ada yang bekerja sebagai buruh lepas, dan ada yang bekerja paruh waktu sebagai pembantu rumah tangga. Oleh karena itu perlu upaya untuk meningkatkan kesejahteraannya. Di sisi lain ibu-ibu rumah tangga RT 69 Metes, Argorejo, Sedayu Bantul Yogyakarta sebagian besar juga masuk dalam rentang usia produktif dan mempunyai tingkat pendidikan SMA, Diploma dan sarjana. Sebagian besar dari mereka hanya berprofesi sebagai ibu rumah, sehingga mempunyai waktu luang dalam kesehariannya. Mereka bertempat tinggal di kompleks perumahan sederhana yang mayoritas mempunyai tipe 21 dan 29 m². Oleh karena itu perlu upaya untuk meningkatkan kesejahteraannya. Usaha yang diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan mereka, salah satunya adalah dengan membekali mereka ketrampilan pembuatan makanan ringan dari terung, yang merupakan tanaman yang banyak dibudidayakan disekitar rumah. Dengan adanya kegiatan Ipteks bagi Masyarakat (IbM) ini, yang akan dilakukan dalam bentuk penyuluhan dan praktek langsung tentang pembuatan makanan ringan dari terung, dapat membantu mereka untuk meningkatkan ketrampilan dalam pembuatan makanan ringan dari terung dan juga trampil untuk memasarkannya sehingga memotivasi mereka untuk membuat sendiri, dan menjadikannya sebagai kegiatan ekonomi yang menguntungkan bagi mereka. Selain itu, dalam kegiatan IbM ini, antara ibu-ibu RT 48 dan 69 akan bekerja sama, dimana ibu RT 48 yang banyak membudidayakan terung adalah sebagai penyedia bahan baku yang akan diolah, sedangkan ibu-ibu RT 69 yang mayoritas mempunyai pendidikan yang lebih tinggi akan membantu mempercepat tranfer pengetahuan yang diperlukan dalam kegiatan ini.

Pelaksanaan kegiatan pengolahan terung menjadi aneka makanan ringan (keripik, manisan, selai, dodol dan cookies), meliputi sosialisasi kegiatan, praktek pembuatan produk dengan pendampingan, praktek langsung pembuatan dari peserta dengan pembimbingan oleh Tim IbM, praktek pengemasan produk, setelah itu dilanjutkan ceramah dan tanya jawab tentang pembuatan merk atau logo produk, analisis usaha atau aspek ekonomi, cara penentuan masa kadaluarsa, dan cara pemasaran. Untuk mengetahui tanggapan peserta terhadap pelaksanaan kegiatan ini, pada akhir kegiatan diedarkan kuesioner.

Kegiatan yang telah dilakukan berjalan lancar, peserta sangat antusias dan aktif terlibat. Demikian juga dari hasil kuesioner menunjukkan bahwa kegiatan pengolahan terung menjadi aneka makanan ringan yang telah dilakukan, mendapat respon positif, karena dianggap bermanfaat sebagai usaha untuk menambah penghasilan. Peserta juga menganggap bahwa kegiatan IbM yang sudah dilaksanakan sesuai dengan yang diharapkan. Semua peserta menginginkan kegiatan ini dapat terealisasi menjadi usaha skala rumah tangga kelompok ibu rumah tangga.

Keywords: terung, Ipteks bagi Masyarakat (IbM), dan makanan ringan dari terung.

1. PENDAHULUAN

Dukuh Metes, Desa Argorejo, Kecamatan Sedayu Kabupaten Bantul Yogyakarta mempunyai luas daerah 111, 5785 Ha, sebagian wilayahnya adalah perbukitan, mempunyai jenis tanah kapur. Dukuh Metes terbagi menjadi 9 Rukun Tetangga (RT) yaitu RT 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 68, dan 69, dengan jumlah penduduk sekitar 2164 jiwa, terdiri dari 541 Kepala Keluarga (KK). Untuk tingkat pendidikan lebih dari 50% masyarakat Metes adalah SLTP. Sebagian besar penduduknya dalam rentang usia produktif dan mempunyai pekerjaan sebagai buruh tidak tetap, dan petani. Dengan melihat kondisi tersebut, maka sebagian besar penduduknya termasuk kelompok keluarga dengan penghasilan rendah.

Salah satu RT di dukuh Metes adalah RT 48. Di RT ini mempunyai 52 Kepala Keluarga (KK). Hampir semua penduduknya adalah warga asli Metes. Sebagian besar penduduknya bertempat tinggal di perkampungan. Untuk menuju RT 48, harus melalui jalan kampung yang masih berbentuk tanah yang tidak rata dan ditengahnya sedikit diberi semen, sehingga pada waktu musim hujan becek dan licin.



Gambar 1. Gambar jalan kampung dan rumah di RT 48 dukuh Metes

Penduduk RT 48, sangat sedikit yang mempunyai penghasilan tetap, seperti halnya penduduk Metes lainnya, mayoritas penduduk RT 48 adalah buruh tidak tetap. Dalam rangka untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga, sebagian besar ibu rumah tangga RT 48 berperan juga untuk mencari nafkah menghidupi keluarga.

Ibu-ibu rumah tangga RT 48 Dukuh Metes, Desa Argorejo, Kecamatan Sedayu Kabupaten Bantul Yogyakarta sebagian besar masuk dalam rentang usia produktif dan mempunyai tingkat pendidikan setingkat SLTP. Sebagian besar ibu rumah tangga tersebut ada yang bekerja sebagai buruh lepas, dan ada yang bekerja paruh waktu sebagai pembantu rumah tangga. Oleh karena itu perlu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat RT 48.

Usaha yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat RT 48 salah satunya adalah melalui pembuatan usaha rumah tangga yang mudah untuk dikelola dengan bahan baku yang banyak terdapat disekitar rumah mereka, sehingga dapat menghasilkan pendapatan yang memadai untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga. Untuk membuat usaha rumah tangga tersebut mereka harus mempunyai pengetahuan dan ketrampilan yang memadai tentang usaha yang akan dibuat dan dikelola.

Potensi positif yang dimiliki oleh RT 48 adalah penduduknya sebagian besar dalam usia produktif, dari sisi kepribadian mereka adalah tipe pekerja keras dan mempunyai keinginan untuk menjadi lebih baik. Potensi lainnya adalah disekitar rumah mereka banyak ditanami dengan sayuran terung yang hanya dimanfaatkan sehari-hari untuk mengurangi pengeluaran keluarga.

Terung merupakan sayuran yang mempunyai banyak manfaat bagi tubuh karena mengandung zat besi, kalsium, mineral, vitamin A, B-1, C, K, bioflavonoid, kaya akan serat,

dan rendah kalori. Sampai saat ini tanaman terung tersebut oleh masyarakat RT 48 hanya dimanfaatkan sebagai sayuran dan belum dimanfaatkan secara maksimal.



Gambar 2 Tanaman terung di rumah penduduk RT 48 Metes dukuh Metes

Salah satu RT di dukuh Metes adalah RT 69, yang merupakan RT terbaru di dukuh Metes. Dengan jumlah kepala keluarga (KK) sebanyak 70 KK yang semuanya merupakan warga pendatang dari luar desa Argorejo. Mayoritas penduduknya masuk dalam rentang usia produktif dan berprofesi sebagai wiraswata. Jenjang pendidikan warga RT 69, mayoritas adalah SLTA, Diploma, dan sarjana. Sedangkan kaum wanita sebagian besar berprofesi sebagai ibu rumah tangga. RT ini ada dikawasan perumahan Taman Sedayu, yang merupakan kompleks perumahan sederhana yang mayoritasnya mempunyai tipe 29 dan 21 m². Oleh karena itu perlu upaya untuk meningkatkan kesejahteraannya.

Berdasarkan uraian tersebut, sangat terbuka peluang untuk memecahkan permasalahan yaitu bagaimana upaya yang harus dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan penduduk RT 48 dan RT 69, yang dapat dilakukan secara bersama antara RT 48 dan RT 69 melalui pemberdayaan ibu rumah tangga di kedua RT tersebut, dengan melihat potensi yang dimiliki oleh mereka. RT 48 tersedia banyak tanaman terung yang belum dimanfaatkan secara maksimal dan tingkat pendidikan kaum wanitanya rendah, sedangkan ibu rumah tangga RT 69 mempunyai waktu luang dan tingkat pendidikannya tinggi, sehingga mereka dapat bekerja sama untuk mengolah terung tersebut menjadi makanan ringan yang dapat dijadikan usaha rumah tangga untuk meningkatkan kesejahteraan bersama.

Program Ipteks bagi Masyarakat (IbM) yang diajukan lebih diarahkan untuk meningkatkan produktivitas bagi ibu rumah tangga RT 48 dan RT 69 dukuh Metes, Argorejo, Sedayu, Bantul, melalui kegiatan IbM pengolahan terung menjadi aneka makanan ringan yaitu manisan terung, dodol terung, selai terung, keripik terung, dan cookies terung yang dapat dijadikan usaha rumah tangga. Peluang untuk mengembangkan industri makanan ringan dengan bahan baku terung ini cukup besar dan dapat bersaing dipasaran, karena:

- a. Terung mudah didapat dan harganya relatif murah
- b. Industri kuliner yang mengembangkan terung menjadi aneka makanan ringan belum banyak
- c. Sebagai kota wisata yang banyak dikunjungi wisatawan, prospek industri kuliner di Yogyakarta masih terbuka lebar, sehingga diharapkan mudah untuk memasarkan produk.

Berdasarkan survey awal terhadap beberapa penduduk RT 48 dan 69 dukuh Metes, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra tersebut, yaitu kurangnya pengetahuan mengenai aneka makanan ringan dengan bahan dasar dari terung dan cara pembuatannya, belum tersedia peralatan, keterbatasan sumber daya manusia, dan kekhawatiran kesulitan untuk memasarkan produk. Solusi yang ditawarkan untuk memecahkan masalah tersebut adalah dengan memberikan bimbingan, pelatihan, dan pendampingan kepada masyarakat dukuh Metes.

2. METODE PENELITIAN

Khalayak sasaran kegiatan IbM ini adalah ibu-ibu rumah tangga RT 48 dan RT 69 dukuh Metes Argorejo Sedayu Bantul. Pemilihan sasaran kegiatan ini adalah dengan pertimbangan analisis situasi dan permasalahan yang sedang dihadapi, selain itu mereka bersedia menerima, membantu dan bersedia berpartisipasi secara aktif dalam kegiatan ini. Dan yang lebih penting adalah mereka mempunyai minat dan motivasi untuk melakukan perbaikan. Bentuk partisipasi yang akan diberikan antara lain:

- Kesiediaan untuk dilatih dan didampingi dalam pembuatan aneka makanan ringan dari terung
- Kesiediaan untuk menyediakan tempat untuk pelaksanaan kegiatan.
- Kesiediaan untuk dilatih dan didampingi dalam memasarkan produk yang sudah dihasilkan.
- Kesiediaan untuk membuat usaha skala rumah tangga untuk menambah penghasilan keluarga
- Kesiediaan untuk menyebarkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan ketrampilan yang diperoleh dari program IbM kepada masyarakat lain disekitarnya.

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode pendampingan melalui kegiatan ceramah atau penyuluhan, diskusi, konsultasi, praktek pendampingan dan praktek mandiri tentang pembuatan aneka makanan ringan dari terung, dengan rincian sebagai berikut:

- a. Melakukan koordinasi dengan Dukuh Metes, Pengurus RT 48 dan 69
- b. Sosialisasi akan diadakannya kegiatan ke ibu-ibu rumah tangga di kedua RT.
- c. Memberikan penjelasan kepada mitra dalam bentuk ceramah, tanya jawab dan diskusi tentang: terung merupakan makanan yang bergizi tinggi, manfaat terung untuk kesehatan, terung dapat dibuat menjadi aneka makanan ringan, serta cara pembuatan aneka makanan ringan dari terung
- d. Dilakukan praktek pembuatan aneka makanan ringan dari terung dan pengemasannya. Penentuan waktu pelaksanaan kegiatan berdasarkan kesepakatan bersama.
- e. Memberikan penjelasan kepada mitra dalam bentuk ceramah, tanya jawab dan diskusi tentang pembuatan merk atau logo produk, analisis usaha atau aspek ekonomi, pengajuan ijin usaha, pengurusan sertifikat halal, cara penentuan masa kadaluarsa, dan cara pemasaran
- f. Hasil yang diperoleh akan didiskusikan dan di evaluasi.
- g. Akan dilakukan perbaikan berdasarkan hasil evaluasi yang telah dilakukan.

Secara lebih rinci target yang ditetapkan adalah sebagai berikut:

- a. Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan ibu-ibu rumah tangga RT 48 dan RT 69 tentang pengolahan terung menjadi aneka makanan ringan.
- b. Membuat usaha skala rumah tangga kelompok ibu rumah tangga RT 48 dan RT 69,
- c. Dengan adanya usaha rumah tangga, pendapatan rumah tangga penduduk RT 48 dan 69 akan meningkat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan IbM ini dimulai dengan mengadakan sosialisasi kegiatan RT 48 dan RT 69, tentang bentuk kegiatan yang akan dilaksanakan, tujuan pelaksanaan kegiatan, penentuan waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan. Dari kegiatan sosialisasi ini, terlihat warga antusias terhadap kegiatan ini, hal ini terlihat dari banyaknya ibu-ibu yang berminat untuk mengikuti kegiatan ini.



Gambar 3. Sosialisasi kegiatan IbM

Penentuan waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan yang pertama ditentukan berdasarkan kesepakatan antara ibu-ibu RT 48, RT 69 dengan Tim IbM yang penentuannya disepakati saat sosialisasi, sedangkan penentuan waktu dan tempat kegiatan berikutnya ditentukan berdasarkan kesepakatan pada saat pertemuan pertama dilakukan. Walaupun mitra dari IbM ada 2 RT, tetapi semua kegiatan disepakati dilaksanakan di Gedung Pertemuan (Gedung Serba Guna) RT 69, dengan pertimbangan tempatnya luas, bersih, sirkulasi udara baik, dan tersedia air dan listrik yang dibutuhkan.



Gambar 4. Praktek pembuatan keripik terong

Pelaksanaan kegiatan yang pertama adalah pembimbingan dan praktek langsung pembuatan produk, dimulai dari penjelasan tujuan kegiatan, penyerahan peralatan yang akan digunakan, praktek langsung pembuatan dari peserta dengan pembimbingan oleh Tim IbM, praktek pengemasan produk, setelah itu dilanjutkan ceramah dan tanya jawab, diskusi tentang pembuatan merk atau logo produk, analisis usaha atau aspek ekonomi, pengajuan ijin usaha, pengurusan sertifikat halal, cara penentuan masa kadaluarsa, dan cara pemasaran. Dari kegiatan ini terlihat bahwa, peserta sangat antusias, terlihat dari hampir seluruh peserta datang lebih awal dari waktu yang telah disepakati, sehingga pelaksanaan kegiatan berjalan tepat waktu. Selama pelaksanaan praktek pembuatan produk, pembuatannya dilakukan sendiri oleh peserta dengan pembimbingan dari Tim IbM. Semua peserta sangat aktif mulai dari persiapan bahan, praktek pembuatan, pengemasan, dan banyak peserta yang membawa peralatan sendiri, sehingga praktek pembuatan produk dapat berjalan sangat lancar. Pada akhir kegiatan, dilakukan diskusi dan tanya jawab, peserta sangat antusias, terlihat banyaknya pertanyaan yang diajukan oleh peserta, antara lain cara penentuan harga, mengenai pemasaran, batas kadaluarsa, mengurus ijin usaha, dan mengurus sertifikat halal dan lain-lainnya.

Untuk mengetahui tanggapan peserta terhadap pelaksanaan kegiatan ini, pada akhir kegiatan diedarkan kuesioner dengan 6 pertanyaan dengan disertai alasan jawabannya. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa, 100% responden memperoleh manfaat dari kegiatan ini, dengan alasan menambah ilmu dan pengetahuan, menambah pengalaman, dapat mempererat persaudaraan, ingin memperoleh tambahan penghasilan. Untuk pertanyaan apakah kegiatan ini sudah sesuai dengan yang diharapkan, 91% responden menjawab ya, dan sisanya menjawab tidak, dikarenakan produk yang dihasilkan masih ada yang gosong dan kurang renyah. Sedangkan untuk pertanyaan apakah peserta bersedia membuat produk yang sudah dipraktekkan di kegiatan IbM secara mandiri, hasilnya menunjukkan 31,8% responden menjawab tidak, dikarenakan mereka ingin membuatnya secara berkelompok. Sedangkan untuk pertanyaan apakah peserta bersedia membuat produk yang sudah dipraktekkan di kegiatan IbM secara berkelompok, hasilnya 100% menjawab ya, dengan alasan jika dibuat berkelompok tidak perlu menyediakan alat sendiri dan hasilnya dapat dijual untuk menambah penghasilan warga. Untuk komentar terbuka dari peserta adalah peserta menginginkan kegiatan ini dapat terealisasi dengan diperlukan bimbingan yang kontinyu sehingga menjadi usaha yang dapat menambah penghasilan warga.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari kegiatan ini adalah:

- a. Kegiatan pengolahan terung menjadi aneka makanan ringan, sangat bermanfaat bagi ibu-ibu rumah tangga warga RT 48 dan RT 69 Metes Argorejo Sedayu Bantul, karena menambah ilmu dan pengetahuan, menambah pengalaman, dapat mempererat persaudaraan, dan merupakan cara untuk memperoleh tambahan penghasilan.
- b. Sebagian besar peserta menganggap bahwa kegiatan IbM yang sudah dilaksanakan sesuai dengan yang diharapkan oleh peserta.
- c. Semua peserta menginginkan kegiatan ini dapat terealisasi menjadi usaha skala rumah tangga kelompok ibu rumah tangga

Saran dari kegiatan ini adalah:

- a. Saat ini budi daya tanaman terung di RT 48 sudah berkurang, dikarenakan pemanfaatan terung yang dilakukan terbatas. Dengan adanya kegiatan ini, maka dapat memotivasi masyarakat untuk membudidayakan tanaman terung kembali, dikarenakan terung bermanfaat untuk tubuh.
- b. Setelah kegiatan IbM ini selesai dilaksanakan, motivasi masyarakat untuk mengolah terung menjadi aneka makanan ringan untuk menjadikannya sebagai usaha skala rumah tangga kelompok ibu rumah tangga.
- d. Perlu adanya kegiatan lanjutan, sehingga keinginan peserta untuk menjadikan pengolahan makanan ringan dari terung menjadi usaha skala rumah tangga kelompok ibu rumah tangga dapat terealisasi

5. REFERENSI

- Ajar Permono, 2008, "Pembuatan Sabun Colek, Skala Kecil, Skala Menengah", Penebar Swadaya
- N. Eddy Soetanto, 1988, "Manisan Buah-buahan, Pala, Nangka, Jambu Mete, Terung", Penerbit Kanisius, Yogyakarta

Nandang Subarnas, 2007, "Pengawetan Bahan Makanan", 2007, Azka Mulia Media

Sukim Prayitno, 2002, "Aneka Olahan Terung", 2002, Penerbit Kanisius, Yogyakarta

<http://www.kesehatanpedia.com/2014/12/manfaat-sayur-terong-ungu-bagi-kesehatan>,
diunduh 13 Februari 2015, pukul 04.43

<http://www.tipscaramanfaat.com/manfaat-terong-bagi-kesehatan>, diunduh 13 Februari
2015, pukul 04.49

<http://astidyah.blogspot.com/2012/07/proposal-kripik-terung.html>, diunduh 17 Februari
2015, pukul 15.16

https://www.academia.edu/5597417/Proposal_kewirausahaan, diunduh 17 Februari
2015, pukul 15.49

<http://kabarimbo.com/manfaat-terong-untuk-kesehatan-tubuh/>, diunduh 08 September
2016, pukul 17.00

IBM USAHA KERAJINAN KREATIF MENGGUNAKAN BAHAN DENIM DI NGAGLIK DAN KALASAN, SLEMAN, YOGYAKARTA

Ratna Roostika¹⁾, Yuni Siswanti²⁾

Fakultas Ekonomi, UPN "Veteran" Yogyakarta

ratna.roostika@upnyk.ac.id¹⁾

yuni_sis2@yahoo.co.id²⁾

Abstract

Yogyakarta has many craft centers. As Education and culture city, many tourists and students come to Yogyakarta to visit and to study. Yogyakarta not only offers leisure activities for tourism but also many big events were held. Conferences, workshop, seminar and leisure shopping are flourishing activities in Yogyakarta. Electronic and information technology business are also well developed due to many educational activities and many young population live in Yogyakarta. Conference bag, student bag and gadget case are among many industries that potentially lucrative. This IBM program supports two SMEs partner who focus on making bag and smartphone case from denim. In order to increase their capacity and quality, several activities have been implemented cover: 1) training sewing skill, 2) training marketing, 3) business report assistancies and supporting MEs partners with several sewing tools. The sewing tools include sewing machine, emboss machine, plong machines and some materials for experiments in innovative products.

Keywords: *SMEs, Creative industries, and Denim crafts.*

1. PENDAHULUAN

Home industri asesories seperti tas, tempat lap top, tempat HP, Ipad, dan gadget teknologi dewasa ini sangat berkembang cukup pesat, baik dari segi mutu, kreativitas produk maupun dari sisi nilai jual yang cukup menguntungkan. Namun seiring dengan terbukanya persaingan pada pasar global, produk-produk luar negeri khususnya China yang terkenal dengan harga jual yang relatif murah membanjiri pasar dunia termasuk ke Indonesia. Sudah saatnya pengusaha produk home industri memikirkan langkah-langkah yang tepat didalam menghadapi persaingan global.

Usaha Kecil yang menjadi salah satu pilar ketahanan perekonomian nasional. Di negara-negara berkembang, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memegang peranan penting dalam perekonomian nasional (Sulistiyastuti 2004). UKM mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, dan sektor ini terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis ekonomi (Triyono 2012). Pengembangan dan pembinaan UKM di negara-negara sedang berkembang seringkali merupakan bagian dari upaya pemerintah untuk mengatasi berbagai masalah ekonomi maupun sosial yaitu: mengurangi pengangguran, pemberantasan kemiskinan, dan pemerataan pendapatan. Dalam tahap kemampuan ekspor produk, menurut Tambunan (1999) keunggulan UKM dalam ekspor karena mengandalkan pada keahlian tangan (*hand made*), seperti pada kerajinan jahit, sulam, membatik, menenun dan lain sebagainya.

Kabupaten Sleman merupakan salah satu Kabupaten dengan potensi ekonomi yang penting untuk DIY. Luas Kabupaten Sleman lebih kurang 574,82 km² atau sekitar 18% dari luas Propinsi DIY. Banyak industri kreatif yang tersebar di Kabupaten Sleman mulai dari

industri yang hanya menggunakan teknologi sederhana sampai dengan yang melibatkan teknologi canggih. Dalam lima tahun terakhir perekonomian Kabupaten Sleman didominasi oleh empat sektor yaitu sektor perdagangan, hotel dan restoran; jasa-jasa; pertanian; dan industri pengolahan (RPJPD Sleman). Berkaitan dengan potensi Yogyakarta sebagai daerah unggulan destinasi wisata, Kabupaten Sleman juga terimbas oleh munculnya produk-produk kreatif generasi muda yang mendukung industri wisata belanja. Banyak generasi muda setelah menyelesaikan pendidikan tinggi memilih menjadi wirausaha mandiri melalui usaha pembuatan produk kreatif salah satunya produk kreatif berbahan denim.

Pasar kerajinan kreatif berbahan denim memang memiliki ceruk pasar tersendiri. Alasan menekuni industri ini adalah karena cocok untuk semua usia., apalagi jika disertai dengan banyak pilihan desain inovatif dan motif yang menarik. Sementara ini kompetitor asesori bahan denim juga tidak sebanyak asesori bahan batik ataupun vinyl.

Diantara beragam aktivitas ekonomi kreatif yang berkembang di Kabupaten Sleman, tim Ipteks bagi Masyarakat (IbM) berkonsentrasi pada dua mitra yaitu **Native Crafts Djogjakarta** dan **Giar Group Kadirojo**. Justifikasi dipilihnya kedua mitra IbM ini karena **1)** produk mitra unik, bernilai jual tinggi dan meski masih dikerjakan manual kualitasnya cukup bagus meski kualitas perlu ditingkatkan. **2)** Memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai produk ekspor, **3)** memiliki potensi diversifikasi dengan penggunaan bahan material lain sehingga membangkitkan sektor industri lainnya, **4)** membuka peluang penciptaan lapangan kerja.

Kondisi kedua mitra adalah sebagai berikut:

Mitra Native Crafts Djogjakarta.

Native Crafts Djogjakarta atau di panggil dengan nama NYMPH berlokasi di Ngebel Cilik, RT 05 RW 06 Desa Sardonoarjo, Kecamatan Ngaglik, Kabupaten Sleman Yogyakarta. Kecamatan Ngaglik termasuk di wilayah tengah Kabupaten Sleman yang merupakan wilayah aglomerasi kota Yogyakarta. Wilayah ini merupakan pusat pendidikan, perdagangan, dan jasa. Produk utama yang selama ini sudah dihasilkan NYMPH adalah cover HP berbahan utama denim dengan asesori dari bahan kulit. Produk-produk lainnya yang sudah mampu dibuat meliputi cover binder, cover buku catatan, ikat pinggang, tas denim, dan tas bahan kain motif tentara.

Saat ini NYMPH memilih berkonsentrasi membuat cover HP karena berdasar perhitungan manual, margin keuntungan yang diperoleh lebih besar dibanding membuat tas. Sementara ini di pasar HP, cover HP kebanyakan terbuat dari bahan sintetis. Dengan kemampuan skill membuat tas, pemilik NYMPH mencoba berinovasi dengan membuat cover HP berbahan denim yang dipadukan kulit asli. Selain itu, dalamnya dipasang tempat HP dari bahan plastik atau silicon sesuai dengan jenis dan tipe HP. Karena cover HP harus dibuat sesuai dengan tipe HP nya, maka sementara ini pembuatan cover HP masih berdasarkan pesanan.



Gb 1 Produk utama Native Crafts Djogjakarta

Untuk pemasaran, sementara ini mengoptimalkan penggunaan penjualan online. Internet menjadi sarana promosi yang paling efisien, apalagi segmen pasar banyak di segmen kalangan muda dan reseller. Karena masih berskala kecil, maka media pemasaran dari mulut ke mulut dan dropping ke counter-counter HP dilakukan. Sejauh ini Native Crafts Djogjakarta belum mampu membangun display shop yang menetap dan pembuatan produk masih berdasarkan pesanan.

Secara kualitas, dijamin bila produk asesori bahan denim buatannya memiliki kualitas jahitan yang cukup bagus, rapi, dan selalu menjaga ketepatan waktu agar konsumen yang memesan ditempatnya tidak kecewa dengan pelayanan yang diberikan. Diskusi dengan konsumen untuk mendapatkan hasil yang sesuai dengan keinginan mereka dilakukan disamping untuk menjaring lebih banyak ide dari kebutuhan pasar.

Sementara ini omset perbulan masih dalam rata-rata Rp. 3.000.000,- dan daerah pemasaran mencakup Yogyakarta, Surakarta, Semarang, Banjarnegara, Balikpapan, dan Surabaya. Kesemuanya masih dalam pelayanan berdasar pesanan. Promosi baru sebatas lewat memasang produk di media online. Persaingan cukup tinggi apabila mempertimbangkan pembuat cover HP dengan bahan sintesis seperti silicon, vinyl, batik, dan plastik. Namun khusus untuk cover HP berbahan denim, persaingan belum terlalu banyak. Ceruk pasar penggemar bahan denim perlu dimanfaatkan secara maksimal. Native Crafts Djogjakarta memandang bahwan perlu memiliki fokus produk utama sebagai ciri perusahaan. Native Crafts Djogjakarta tidak menutup peluang diversifikasi produk.

Sementara ini diversifikasi produk yang dilakukan meliputi pembuatan sabuk perpaduan bahan katun dan kulit asli. Untuk cover HP, konsumen dapat memilih penutup dalam bentuk magnet atau kancing ceklik. Native Crafts Djogjakarta juga membuat tas ransel dengan bahan denim dan kanvas motif tentara, wadah kaca, dan cover perangkat elektronik berbahan denim.

Dalam pengelolaan SDM, NYMPH masih dikerjakan oleh tenaga utama tiga orang dan apabila pesanan banyak maka yang dilakukan adalah mengontrak beberapa tenaga kerja sementara.

Giar Group Kadirojo

Mitra kedua dalam program Iptek bagi Masyarakat ini adalah Giar Group Kadirojo. Giar Group Kadirojo berlokasi di wilayah Timur Kabupaten Sleman. Di wilayah ini terdapat banyak peninggalan purbakala (candi) sebagai pusat wisata budaya. Alamat Unit Usaha Kecil Giar Group Kadirojo adalah di RT 06 RW 02, Kadirojo 2, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman, Yogyakarta. Dari sisi omset sedikit lebih besar dari Native Crafts Djogjakarta yaitu perbulan sekitar Rp. 4.000.000,-. Giar Group Kadirojo sudah cukup lama mempekerjakan sekitar 10 karyawannya dan dimotori oleh Bp. Sugiarto. UKM ini juga cenderung melayani dalam bentuk pesanan. Sistem pengelolaan tenaga kerja menggunakan beberapa pegawai tetap dan bila pesanan banyak mengontrak tambahan pegawai (dikontrak lepas). Apabila pesanan banyak, Bp. Sugiarto mensub kerjasamakan dengan rekanan pengrajin tas.

Selama ini pemasaran dilakukan mencakup area Jakarta, Surabaya, dan Yogyakarta. Pesaing kuat berasal dari banyak UKM kreatif dari Bandung dan pembuat tas-tas merek terkenal seperti 'Bigger', 'Esprit', 'Eager', dan 'Planet Ocean'. Sebagai spesialis pembuat tas berbahan denim, Giar Group Kadirojo juga memproduksi tenda, dompet, dan beragam variasi tas pria dan wanita dengan variasi bahan.

2. PERMASALAHAN-PERMASALAHAN MITRA

Dari beberapa permasalahan-permasalahan sebagai temuan hasil survei awal tim IbM dengan para mitra di lokasi usaha, maka diputuskan tiga permasalahan utama yang memungkinkan untuk diberikan solusi.

1. Permasalahan proses produksi.

Tim IbM lebih melihat pada kurangnya skill para pengrajin dan karenanya kualitas produksi dan untuk memenuhi standar kualitas menjadi lemah. Disamping itu, peralatan pendukung seperti mesin jahit khusus tas atau asesori denim dan kulit, mesin emboss, mesin plong juga masih sangat terbatas. Untuk peningkatan kualitas, bantuan peralatan sangat dibutuhkan bagi kedua mitra. Untuk peningkatan skill pengrajin dari sisi skill menjahit dan memasang asesori sangat memerlukan pelatihan.

2. Permasalahan Sumber Daya Manusia.

Dalam hal ini ada tiga hal masalah utama yaitu 1) skill pengrajin untuk meningkatkan kreativitas desain produk, 2) skill manajemen pembukuan pencatatan transaksi kegiatan bisnis yang terkomputerisasi dan 3) skill pembuatan perjanjian kontrak perdagangan secara hukum untuk dalam negeri maupun luar negeri. Untuk meningkatkan skill pengrajin terkait SDM, beberapa pelatihan terfokus pada prioritas utama masalah perlu disediakan dalam program IbM ini.

3. Permasalahan Pemasaran.

Pemasaran masih terbatas dalam jangkauan pemasaran melalui pemesanan. Para mitra membutuhkan ilmu memasarkan dan kesempatan untuk memperbaiki system pemasaran mereka. Hal ini dapat dilakukan dengan pelatihan untuk menyempunakan promosi lewat online, pembuatan katalog dan penyediaan display produk. Melindungi merek dan kreatifitas sangat penting maka mengikutsertakan para mitra untuk mendapat kesempatan mendaftar ke badan yang mengurus HKI (Hak Kekayaan Intelektual) akan menjadi modal penting bagi mitra.

3. METODE PELAKSANAAN

Sesuai dengan permasalahan prioritas, maka program-program berikut dipilih sebagai upaya solusi terbaik dan memungkinkan untuk dilaksanakan.

1. Permasalahan proses produksi

- a. Dengan memberikan pelatihan ketrampilan menyempurnakan jahit menjahit khusus untuk ragam asesori berbahan denim tersebut diharapkan dapat meningkatkan standar kualitas produk dan meningkatkan nilai jual.
- b. Memberikan pelatihan desain produk
- c. Penyediaan peralatan penunjang diharapkan mampu memperlancar produktivitas mitra pengrajin.

2. Permasalahan Sumber Daya Manusia

- a. Perlunya pendampingan pembukuan untuk mendapatkan kepercayaan permodalan dari pihak eksternal.

3. Permasalahan Pemasaran

- a. Kurangnya kemampuan promosi online. Pelatihan pemasaran lebih difokuskan pada pentingnya kemampuan untuk mengembangkan jaringan pemasaran online dan offline.
- b. Pelatihan pembuatan kartu nama dan brosur
- c. Untuk melindungi merek mitra dan kreatifitas desain yang dikembangkan mitra, perlu adanya dukungan untuk mendaftarkan karya mitra untuk mendapatkan HKI (Hak Kekayaan Intelektual).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Kegiatan Pengabdian Sesuai Permasalahan

Untuk memberikan kemanfaatan yang lebih luas, kegiatan sosialisasi dan pelatihan tidak hanya dilakukan kepada pengelola UKM namun juga dilibatkan mahasiswa dalam bentuk workshop maupun diskusi bersama.

4.2 Kegiatan terkait proses produksi

Dalam memenuhi kualitas kendala masih berupa kelengkapan mesin pendukung yang berstandar kualitas bagus dan teknologi memadai.

Kedua mitra UKM dalam produksinya terkendala masih minimnya pemanfaatan Iptek di dunia industry. Sejauh ini setelah diamati, kedua UKM membutuhkan mesin jahit, mesin obras, mesin plong, mesin emboss, dan apabila memungkinkan adalah genset. Tim IbM sudah melakukan beberapa survey untuk penyediaan teknologi pendukung sebagai berikut:

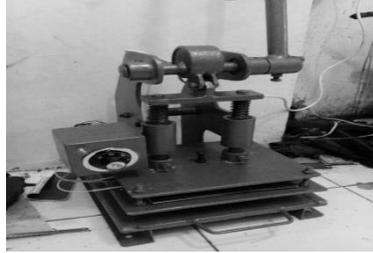
1. Mesin jahit yang kuat untuk kedua mitra dan kedua mesin jahit portable merek Brother dan Singer ini diharapkan mampu meningkatkan kualitas jumlah produksi dan kualitasnya.
2. Kedua mitra sementara ini belum memerlukan mesin obras karena ternyata kedua mitra lebih banyak menggunakan jenis jahitan doble bolak balik. Khusus untuk Giar Group yang membuat ransel, banyak jahitan merupakan jenis jahitan dobel. Jadi tidak membutuhkan mesin obras. Untuk Native crafts Djogjakarta juga tidak membutuhkan mesin obras karena lebih banyak menggunakan mesin jahit dan lem.
3. Mesin genset sebenarnya sangat diperlukan namun karena keterbatasan dana maka mesin jahit lebih diprioritaskan. Mesin genset diperlukan utamanya saat mengejar penyelesaian pesanan banyak. Giar group seringkali menerima pesanan tas ransel dan tas seminar dalam waktu terbatas. Disaat produksi harus tetap berjalan dan mengejar target, apabila ada gangguan listrik atau pemadaman listrik akan sangat mengganggu proses produksi. Sehingga dalam kondisi khusus maka mesin genset sangat bermanfaat.
4. Tim IbM pada beberapa kali kesempatan melakukan pendampingan di lokasi kedua mitra, ruang kerja belum tertata rapi, bahan dompet dan tas bertumpukan serta potongan potongan kain berserakan. Untuk mengatasi lingkungan kerja yang lebih rapi, tim IbM memutuskan membelikan rak untuk menaruh bahan-bahan produksi agar ruang tampak lebih rapi.



Gb. 2 Rak diterima di tempat Mitra

5. Bantuan bahan bahan yang lain adalah bahan-bahan kain dan kulit yang digunakan bersama antara Tim IbM dan pengrajin untuk melakukan eksperimen bersama dalam mengembangkan inovasi produk termasuk kemasan. Diskusi bersama antara pengrajin dilakukan baik Kampus UPN Yogyakarta maupun di workshop pengrajin.
6. Alat yang penting dan sangat dibutuhkan dalam pembuatan case smartphone adalah mesin plong, yang berfungsi untuk melubangi kain. Dalam menggunakannya, tetap dibutuhkan alat pukul untuk menekan mesin plong dalam membuat lubang.
7. Mesin Embos adalah mesin yang secara khusus menjadi permintaan mitra Native Craft Djogjakarta. Mesin ini dapat digunakan untuk mencetak merek timbul dalam berbagai

bahan misalnya kulit, logam ataupun kain. Merek NYMP ini selanjutnya kedepan akan didaftarkan ke Kemkumham untuk mendapatkan hak paten.



Gb. 3 Mesin Embos

4.3. Kegiatan Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia.

Setelah memiliki peralatan canggih dan lengkap maka belum tentu secara langsung produk menjadi lebih baik. Usaha casing bahan denim memang belum lama dibangun oleh pemilik Native Craft Djokdjakarta. Giar group memang lebih lama menjalankan bisnis pembuatan tas, namun demikian dari pengamatan Tim IbM, UKM Native craft memang lebih berani mencoba bereksperimen dengan inovasi inovasi baru. Giar group lebih ke menggantungkan pembuatan tas sesuai pesanan pelanggan dan model-model yang sudah banyak dijumpai di pasar.

Untuk meningkatkan kemampuan pengrajin maka Tim IbM menyepakati untuk menganggarkan pengrajin mengikuti pelatihan menjahit, dengan tujuan makin berani bereksperimen dalam menjahit serta waktu yang lebih efektif dalam mengerjakannya. Gambar berikut adalah saat pengrajin diikutkan dalam latihan menjahit.



Gb. 4 Mengikuti kursus jahit

Dengan mengikutkan kursus menjahit diharapkan akan mengatasi salah satu permasalahan kurangnya skill dan kreativitas pengrajin/ penjahit. Kebanyakan pengrajin justru pria karena lokasi workshop masih sering belum menetap. Untuk jahitan dalam kuantitas besar, maka Giar group biasanya melakukan pembagian kerja dengan rekanan. Satu orang tenaga kersja skill dalam satu hari dapat membuat sekitar 40 – 50 tas seminar sederhana. Jumlah tas yang dapat dibuat setiap harinya berubah ubah tergantung tingkat kesulitan tas. Jenis-jenis pekerjaan yang dilayani antara lain:

1. Membuat tas sesuai desain yang dipesan pelanggan.
2. Melapisi tas rajut dengan beragam bentuk. Retsleting dan pernik lain juga disediakan pengrajin.
3. Membuat tas untuk souvenir seminar.
4. Membuat tas atas inisiatif pengrajin lalu dijual bebas. Kebanyakan tas yang dibuat adalah atas pesanan pelanggan seperti model-model berikut:



Gb. 5 Pendampingan dengan kedua mitra

5. Pelatihan menampilkan dan memasarkan di media online seperti Face book dan Instagram. Pelatihan skill online perlu dilakukan untuk ditindaklanjuti dan pengrajin membiasakan mempromosikan menjual lewat online. Pelatihan ini sama dngan kegiatan peningkatan skill pemasaran.
6. Pendampingan pembukuan dan pembuatan kontrak perjanjian perdagangan dilakukan oleh tim IbM dengan beberapa kali kunjungan ke workshop, sambil membawa contoh-contoh model jual beli level internasional. Gambar berikut adalah kunjungan pendampingan dengan mitra baik dari grup Native craft maupun Giar Group.

4.4 Permasalahan Diversifikasi dan inovasi Produk

Selama ini pengalaman para mitra hanya berasal dari otodidak dalam membuat kerajinan berbahan denim dan tidak pernah mendapatkan pendidikan jahit-menjahit ataupun pelatihan untuk desain produk asesoris. Kemampuan diversifikasi produk sangat penting untuk memperluas peluang pemasaran. Selama ini desain yang dihasilkan sejauh hanya meniru desain yang sudah ada di pasar. Dengan cara ini maka kedua mitra tidak memiliki kelebihan nilai kekayaan intelektual produk. Diharapkan dengan semakin meningkatnya ketrampilan dan akses jaringan dengan produsen lain ataupun asosiasi fashion dan asesoris, maka ide inovasi dan diversifikasi produk akan semakin kreatif bermunculan.

Sejauh ini untuk Giar group memang lebih banyak membuat barang berdasar pesanan yang sebenarnya tetap perlu kemampuan inovasi atau diversifikasi.karena : (1) seringkali pelanggan tidak terlalu paham seluk beluk level kesulitan membuat tas. Pengrajin harus mampu menterjemahkan kemauan pelanggan dengan pengalaman dan kemampuan inovasi, (2) Pengrajin harus mampu berinovasi bentuk, warna dan pemberian asesoris, (3) Kemampuan diversifikasi juga penting. Sejauh ini diversifikasi masih terkait dengan tas seperti dompet-dompot wanita.

Untuk mitra Native Craft yang cenderung merupakan pemain yang masih sangat baru belum lebih dari 3 tahun, mitra ini masih membutuhkan beberapa staff . Mitra Native Craft lebih berani berinovasi, belum memiliki pasar yang stabil,mitra ini masih harus berjuang memperkenalkan produk dan brandnya. Mitra ini bersama tim IbM membahas kekuatan merek NYMPH dan kemasan. Kelebihan Mitra Native Craft: (1) Inovasi yang dibuat oleh Mitra Native Craft , berbagai bentuk dan bahan smartphone case dicoba dibuat. Selain itu case untuk note book dan laptop juga dibuat berdasar pesanan. Inovasi sebenarnya tidak hanya bentuk luar tapi juga tambahan dalam case smartphone, (2) Cara-cara penjualan melalui online maupun offline dilakukan. Lewat face book dan instagram dengan tampilan dominasi denim. Di offline dengan menawarkan di counter-counter dengan kemasan dominasi denim.Mitra Native Craft juga rutin mengikuti Sunday morning market untuk menjual produk. Inovasi dilakukan dengan seragam dan pelayanan yang inovatif dan ramah, (3) Differensiasi dilakukan dengan upaya membuat ragam tas-tas pria maupun cased denim lain seperti tempat kacamata. (4) Inovasi dikembangkan lewat diskusi bersama antara Tim IbM dengan mitra yang kadang dilakukan di Kampus. Selain itu Mitra Native Craft juga mengisi acara sharing dengan mahasiswa untuk berani berwirausaha, dimana sosialisasi difasilitasi

dengan hibah IbM, (5) Tim IbM berkesempatan mengajak mitra Native Craft mengunjungi pusat kerajinan sentra tenun di Klaten.

4.5 Permasalahan Pemasaran dan Promosi

Pemasaran dilakukan hanya sebatas melalui mempromosikan antar teman dari mulut ke mulut dan mempromosikan produk-produk lewat media sosial di internet. Se jauh ini untuk Giar group karena sudah lama beroperasi sebagai pembuat tas, maka pesanan sudah cenderung stabil bahkan kewalahan. Pemasaran dan promosi sejauh dari mulut ke mulut. Karena keterbatasan waktu, tim IbM memang dalam prakteknya lebih banyak memberikan pendampingan di mitra Native Craft. Tim dalam hal ini membantu dua kali saat berjualan di Sunday Morning free Market di UGM. Tim juga membahas terkait kemasan yang bisa membuat pembeli tertarik dengan smartphone case untuk memasuki pasar ekspor. Tim IbM bermaksud mendaftarkan kemasan dan nama merek untuk hak kekayaan intelektual. Se jauh ini kegiatan pendampingan terkait pemasaran adalah:

1. Membantu pemilihan counter-counter untuk menawarkan produk.
2. Kegiatan pendampingan di pasar Sunday Morning free market UGM, dengan baju seragam NYMPH.



Gb. 6 Brosur NYMPH

3. Pembuatan desain kartu nama dan brosur NYMPH



Gb 7. Kemasan NYMPH

4. Pembuatan dan desain kemasan dominasi warna Denim

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Program IbM dengan obyek kerajinan jahit menjahit tas dan smartphone case ini merupakan salah satu bentuk ekonomi kreatif. Analisis situasi yang sudah dilakukan diharapkan tepat sasaran.

1. Kegiatan utama mencakup kontribusi peralatan pendukung dan peningkatan kualitas ketrampilan menjahit maupun pemasaran.
2. Mendaftarkan merek untuk mendapatkan pengakuan hak kekayaan intelektual. Mitra pertama Native Craft Djokjakarta memiliki keunikan dalam kerajinan smartphone case

berbahan denim. Tim IBM mengupayakan agar difersifikasi dengan tenun bisa menjadi kekuatan lain bagi UKM ini. UKM Giar group yang sudah lebih lama beroperasi, perlu dipastikan keberlanjutan menjaga pelanggan yang sudah ada dan memperluas promosi untuk pelanggan baru.

3. Pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan ketrampilan dan kualitas produk sangat dibutuhkan.
4. Akses informasi juga menjadi kebutuhan pokok dalam menghadapi era global seperti saat ini. Pemerintah dan institusi pendidikan tinggi perlu memberikan pendampingan berkelanjutan, agar UKM yang sangat rentan dalam persaingan ini dapat bertahan dan berkembang menjadi besar.

6. REFERENSI

- Triyanto, 2012, Peningkatan Daya Saing Tenun "Lurik" Tradisional Melalui Pemanfaatan Hak Kekayaan Intelektual, dapat di download di <http://jp.feb.unsoed.ac.id/index.php/sca-1/article/viewFile/255/26>.
- Sulistiyastuti, D.R, "Dinamika Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Analisis Konsentrasi Regional UKM di Indonesia 1999-2001", *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. 9 (2), Desember 2005 Hal. 143-144.
- Sudaryanto, Arie, 2005, *Adopsi Teknologi oleh UKM Masih Rendah*, Bisnis.com, copyright © Sajadah.Net - All Rights Reserved, 12 Juli 2005.
- Mizar, MA., Mawardi, M., Maksum, M., dan Rahardjo, B. "Tipologi dan Karakteristik Adopsi Teknologi Pada Industri Kecil Pengolah Hasil Pertanian", *Prosiding Seminar Nasional Teknik Pertanian 2008 – Jurusan Teknik Pertanian Fakultas Teknologi Pertanian UGM, Yogyakarta*, 18-19 November 2008.
- Sriyana, J, 2010, "Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM): Studi Kasus Di Kabupaten Bantul", *Prosiding Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif*.
- Departemen Perindustrian, 2005, *Kebijakan Pembangunan Industri Nasional*.
- Laksono, GB, 2009, *Pengaruh Kebijakan Diversifikasi Produk Terhadap Profitabilitas (Pada Perusahaan Rokok "Santje" di Kabupaten Trenggalek)*, Malang: Thesis UMM.
- Tambunan, T. 1999. *Perkembangan Industri Skala Kecil Di Indonesia*. Jakarta: PT. Mutiara Sumber Widya.

MANAJEMEN USAHA BUDIDAYA LELE DI KPI "MINA SEJAHTERA" SLEMAN YOGYAKARTA

Dwi Sudaryati¹⁾, Rusherlistyani²⁾ dan Sucahyo Heriningsih³⁾

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN "Veteran Yogyakarta"
Email: sudaryati_dwi@yahoo.com, herlissantosa@yahoo.com
heriningsih_s@yahoo.co.id

Abstract

The increasing social demand for catfish consumption makes catfish farmers difficulties in meeting those needs. KPI "MINA SEJAHTERA", is one group of catfish farmers in Sleman. The Group was established in 2012, by leveraging existing vacant land to sideline steamy catfish. But production is not maximized, because it is considered as a sideline and not the management of catfish right. Strategies that can be done to meet the needs of the market, and increasing the production is utilizing alternative feed, proper financial management of resources and the motivation of farmers to improve product quality.

Keywords: alternative feed, aquaculture management, catfish.

Abstrak

Meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap ikan lele konsumsi membuat pembudidaya lele kesulitan dalam memenuhi kebutuhan tersebut. Kelompok Pembudidaya Ikan (KPI) "MINA SEJAHTERA", merupakan salah satu kelompok pembudidaya lele di Kabupaten Sleman. Kelompok ini berdiri pada tahun 2012, dengan memanfaatkan lahan kosong yang ada untuk usaha sampingan berupa budidaya ikan lele. Namun produksinya belum maksimal, karena hanya dianggap sebagai usaha sampingan dan belum adanya manajemen budidaya ikan lele yang tepat. Strategi yang dapat dilakukan untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar, serta meningkatkan produksi adalah memanfaatkan pakan alternatif, pengelolaan keuangan yang tepat dan motivasi sumber daya petani untuk meningkatkan kualitas produk.

Kata Kunci : pakan alternatif, manajemen budidaya, ikan lele.

1. PENDAHULUAN

Pengembangan sektor perikanan di Indonesia terlihat peningkatannya. Salah satu Program Pemerintah yang terlihat adalah semakin banyaknya jumlah produksi dan peningkatan produktivitas berbagai ragam ikan baik untuk pangan maupun untuk ikan hias yang bersumber dari ikan air tawar dan ikan tangkapan dari lautan. Untuk jenis ikan air tawar, salah satu jenis ikan yang saat ini paling dikembangkan adalah jenis ikan keperluan pangan atau ikan konsumsi. Ikan Lele merupakan salah satu jenis ikan konsumsi yang paling banyak dibudidayakan di Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta, selain Ikan Gurami, Ikan Nila (Dinas Pertanian DIY, 2012). Ikan Lele mempunyai banyak species tapi yang terkenal dengan nama *Clarias Sp*, nama yang berasal dari Yunani Chlaros yang berarti

kuat dan lincah. Ikan ini mampu bertahan hidup meskipun dalam kondisi air dan kadar tambahan oksigen yang minimum, karena ikan lele mempunyai alat pernafasannya dari lumpur yang miskin oksigen seperti lumpur. Selain itu ikan lele relatif tahan terhadap pencemaran yang membuat tahan hidup di comberan dan air kotor. Ikan lele mempunyai umur panen yang relative pendek yaitu antara 3 bulan dengan bibit dan keadaan kolam yang tanpa air mengalirpun bisa hidup. Budidaya ikan lele menjadi salah satu usaha budidaya yang menguntungkan dalam usaha peternakan sama halnya seperti usaha ternak sapi, kelinci dan kambing.

Kebutuhan ikan bagi masyarakat semakin penting, maka sangat wajar jika usaha perikanan air tawar harus dipacu untuk dikembangkan. Usaha tani dibidang perikanan air tawar memiliki prospek yang sangat baik karena sampai sekarang ikan konsumsi, baik berupa ikan segar maupun bentuk olahan, masih belum mencukupi kebutuhan konsumen

Budidaya ikan lele memiliki prospek yang sangat baik dikembangkan dalam bentuk pembenihan maupun pembesaran. Permintaan konsumen akan keberadaan ikan lele semakin meningkat. Dengan teknik pemeliharaan yang baik, maka akan diperoleh hasil budidaya yang memuaskan dan diminati konsumen. Dari suatu kenyataan bahwa ikan lele merupakan makanan masyarakat yang sifatnya dimakan habis, maka permintaan akan ikan jenis ini tidak akan pernah surut. Permintaan ini tidak terbatas hanya pada permintaan lokal, akan tetapi peluang pasar manca Negara sangat terbuka lebar.

Sebetulnya banyak keuntungan yang dapat diambil dari membudidayakan ikan lele namun hal tersebut belum mampu menghilangkan ketakutan pembudidaya untuk memulai usahanya. Banyak pembudidaya ikan lele yang mengalami hambatan bahkan sampai gulung tikar. Kendala yang menjadi penyebab hambatan dan kegagalan usaha, sangat bermacam-macam tetapi rata-rata penyebab utamanya adalah berkurangnya pengetahuan pembudidaya ikan lele tentang tata cara memelihara yang baik dan benar.

Dalam suatu usaha, tentunya manajemen menjadi bagian yang terpenting dalam menjalankan usaha. Seberapa bagusnya sumberdaya dan pasar, apabila memiliki manajemen yang tidak baik, maka dapat dipastikan bahwa usaha itu tidak akan bisa berhasil dan bertahan. Untuk itu manajemen menjadi konsentrasi yang paling tinggi.

Menurut Soekartawi (2002) penerimaan tunai usahatani adalah nilai yang diterima dari penjualan produk usahatani. Sedangkan penerimaan ini merupakan hasil perkalian dari jumlah produk total dengan harga persatuan.

Kelompok Pembudidaya Ikan Mina Sejahtera merupakan salah satu Kelompok Pembudidaya Ikan di Kabupaten Sleman yang berdiri pada tahun 2012 dengan jumlah anggota sebanyak 29 orang dan jumlah kolam sebanyak 49 kolam. Kelompok ini didirikan dengan memanfaatkan lahan tidak produktif dan untuk meminimalkan modal awal dilakukan dengan kolam terpal. Rata-rata masa pemeliharaan selama 2 bulan dengan jumlah bibit yang ditebar sebanyak 4000 ekor dan margin bersih yang didapat sekitar 2 juta per anggota.

Dengan melihat kondisi tersebut, permasalahan yang dihadapi mitra adalah anggota kelompok membudidayakan ikan lele selama ini masih menggunakan cara atau persepsi mereka sendiri-sendiri, sehingga produktivitas panen juga belum optimal. Banyak faktor yang mempengaruhinya yaitu dari aspek pengetahuan dan ketrampilan yang dimiliki oleh anggota belum banyak sehingga mereka membudidayakan ikan lele, pemberian pakan, penanganan penyakit hanya menggunakan cara dan persepsi mereka sendiri. Hasil panen yang belum optimal juga dapat disiasati dengan cara menekan biaya pakan, yaitu dengan cara mengembangkan pakan alternative yang dapat dibuat sendiri oleh petani sehingga petani bisa mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin. Disamping itu, selama ini belum ada pembukuan sederhana yang diselenggarakan oleh kelompok dan anggota kelompok, sehingga tidak dapat diketahui seberapa besar keuntungan maupun kerugian yang didapatkan selama menjalani kegiatan budidaya ikan lele selama ini.

2. KAJIAN LITERATUR

Lele merupakan jenis ikan konsumsi air tawar dengan tubuh memanjang dan kulit licin. Di Indonesia ikan lele mempunyai beberapa nama daerah, antara lain: ikan kalang (Padang), ikan maut (Gayo, Aceh), ikan pintet (Kalimantan Selatan), ikan keling (Makasar), ikan cepi (Bugis), ikan lele atau lindi (Jawa Tengah). Sedang di negara lain dikenal dengan nama mali (Afrika), *plamond* (Thailand), *ikan keli* (Malaysia), *gura magura* (Srilangka), *ca tre trang* (Jepang). Dalam bahasa Inggris disebut pula *catfish*, *siluroid*, *mudfish* dan *walking catfish* (Mahyuddin, 2008).

Ikan lele tidak pernah ditemukan di air payau atau air asin. Habitatnya di sungai dengan arus air yang perlahan, rawa, telaga, waduk, sawah yang tergenang air. Ikan lele bersifat nocturnal, yaitu aktif bergerak mencari makanan pada malam hari. Pada siang hari, ikan lele berdiam diri dan berlindung di tempat-tempat gelap. Di alam ikan lele memijah pada musim penghujan (Mahyuddin, 2008).

Untuk menanggulangi besarnya biaya produksi yang dikeluarkan, cara yang dilakukan oleh petani ikan salah satunya yaitu pembenihan ikan lele di kolam terpal. Terpal merupakan bahan plastik kedap air, dimana sifat itu yang membuatnya berguna sebagai lapisan penahan air di kolam. Kolam terpal pada umumnya sudah biasa dipakai peternak ikan hias, tetapi pada peternak ikan konsumsi sangat jarang. Keunggulan penggunaan kolam dari terpal antara lain kolam terpal mudah dibuat, suhu kolam lebih stabil dibandingkan kolam semen (Trubus, September 2009).

Pakan lele membuat biaya produksi membengkak. Untuk mensiasatinya, pemberian pakan tambahan seperti bungkil kelapa, ampas tahu, ikan rucah, limbah penetasan telur dan dedak sangat disarankan. Bahan-bahan tersebut bisa dicampurkan ke dalam pellet. Komposisi kandungan protein tetap diatur sebanyak 25%. Pencampuran ini memang akan memberikan konsekuensi mundurnya kalender panen hingga beberapa hari. Sisi positifnya, biaya pakan bisa ditekan (Efendi, 2015).

Secara umum usaha budidaya pembesaran ikan lele dibedakan atas dua jenis, yaitu: 1) usaha pembesaran saja; dan 2) usaha pembenihan dan pembesaran dalam satu unit usaha. Apabila usaha pembenihan dan pembesaran dilakukan dalam satu unit usaha maka proses budidaya dimulai sejak dari proses pembenihan, selanjutnya benih ikan lele yang mereka produksi dimasukkan dalam proses pembesaran. Sedangkan apabila usahanya pembesaran saja maka pembudidaya dapat membeli benih ikan lele dari pembudidaya lain atau pasar benih ikan atau dari Balai Benih Ikan (BBI) dan selanjutnya dilakukan proses pembesaran.

Menurut Nazaruddin (2013) Strategi pemasaran meliputi kombinasi antara kebijakan mengenai produk, tempat, harga dan promosi yang disesuaikan dengan kajian risiko pemasaran dan target penjualan yang diinginkan. Potensi dan peluang pasar dapat diketahui melalui kajian pasar yang ada saat ini dan pasar potensial. Pasar efektif saat ini, antara lain dapat diketahui melalui identifikasi mengenai jumlah dan karakteristik pelanggan, volume penjualan yang ada, tingkat dan perkembangan harga, cara pembayaran, tingkat persaingan, kontinuitas penjualan dan permintaan yang belum terpenuhi serta faktor lainnya yang mempengaruhi potensi pasar efektif. Pada umumnya sumber informasi untuk mengkaji pasar efektif berasal dari data primer (pengusaha dan pihak terkait lainnya). Sedangkan pasar potensial antara lain dapat dikaji melalui data makro permintaan, hambatan pemasaran yang bersifat kebijakan dan non kebijakan seperti monopoli, pangsa pasar dan lain-lain. Pada umumnya sumber informasi untuk mengkaji pasar potensial berasal dari data sekunder dari lembaga terkait. Berikut ini faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam melihat aspek pasar adalah sebagai berikut: permintaan, penawaran dan persaingan pasar, harga, jalur pemasaran, kendala pemasaran, pemilihan pola usaha, *market size* dan *market share*, segmentasi, *positioning* dan *targeting*.

Pembukuan merupakan hal yang penting dalam suatu usaha. Salah satunya adalah dengan melakukan pencatatan arus kas. Menurut Umar (2003), *Cash flow* merupakan aliran kas dari suatu usaha yang terdiri dari penerimaan usaha (*inflow*) dan pengeluaran usaha (*outflow*). Aliran kas disusun untuk menunjukkan perubahan kas selama satu periode tertentu serta memberikan alasan mengenai perubahan kas tersebut dengan menunjukkan darimana sumber-sumber kas dan penggunaan-penggunaannya. Berdasarkan jenis transaksinya menurut Haming dan Basamalah (2003), kas dalam *cash flow* dibagi menjadi dua macam, yaitu: *Pertama*, arus kas masuk (*cash Inflow*), yaitu arus kas menurut jenis transaksinya yang mengakibatkan terjadinya arus penerimaan kas. *Inflow* yang ada pada industri kecil terdiri dari penerimaan penjualan, manfaat tambahan, dan nilai sisa. Ketiga penerimaan tersebut yang paling utama adalah penerimaan penjualan karena penerimaan ini bersifat rutin. *Kedua*, Arus kas keluar (*cash outflow*) adalah arus kas menurut jenis transaksinya yang mengakibatkan terjadinya pengeluaran dana kas. *Outflow* usaha dapat dikelompokkan menjadi tiga yaitu biaya investasi, biaya tetap, dan biaya tidak tetap (biaya variabel).

Analisis ekonomi untuk menilai kelayakan suatu investasi mencakup pada perhitungan penentuan biaya investasi, biaya operasional dan penerimaan. Analisis usaha pada usaha perikanan umumnya dihitung untuk periode satu tahun. Menurut Umar (2009), Effendi dan Oktariza (2006), dan Sugiarto et al. (2002), beberapa metode yang biasa dipertimbangkan dalam penilaian aliran kas dari suatu investasi yaitu *Revenue Cost Ratio (R/C)*, *Payback Period (PP)*, *Break Even Point (BEP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)*, dan *Internal Rate of Return (IRR)*.

3. METODE

Berdasarkan permasalahan yang terjadi di kelompok tani ikan lele "MINA SEJAHTERA", maka dalam kegiatan pengabdian bagi masyarakat ini penting untuk dilaksanakan karena akan memberikan berbagai solusi yang dimanfaatkan dalam jangka panjang serta ditindaklanjuti/dilaksanakan oleh kelompok tani ikan lele "MINA SEJAHTERA". Dengan solusi yang ditawarkan berikut ini diharapkan dapat membuka peluang ekonomi anggota kelompok tani ikan lele "MINA SEJAHTERA".

- a) Mengadakan penyuluhan dan pelatihan tentang cara budidaya ikan lele yang benar meliputi pemilihan benih, pemberian pakan, pengelolaan air dan penanggulangan penyakit.
- b) Mengadakan penyuluhan dan pelatihan tentang pakan alternatif ikan lele untuk menekan biaya produksi dan meningkatkan hasil panen.
- c) Pelatihan diversifikasi pengolahan hasil panen ikan lele yang berdaya jual
- d) Pelatihan teknik pemasaran atas produk yang dihasilkan oleh kelompok tani ikan lele
- e) Pelatihan dan pendampingan pembukuan secara sederhana dalam budidaya lele.
- f) Pelatihan pembuatan laporan keuangan secara sederhana untuk kepentingan pengajuan kredit.
- g) Pengadaan modul budidaya dan usaha lele.

4. PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan yang terjadi di kelompok tani ikan lele "MINA SEJAHTERA", maka dalam kegiatan pengabdian bagi masyarakat ini penting untuk dilaksanakan karena akan memberikan berbagai solusi yang dimanfaatkan dalam jangka panjang serta ditindaklanjuti/dilaksanakan oleh Kelompok Pembudidaya Ikan "MINA SEJAHTERA". Dengan solusi yang ditawarkan berikut ini diharapkan dapat membuka peluang ekonomi anggota Kelompok Pembudidaya Ikan "MINA SEJAHTERA".

Manajemen Budidaya

Belum optimalnya hasil panen ikan lele di KPI Mina Sejahtera, disebabkan kurangnya pemahaman serta pengetahuan tentang budidaya lele yang benar, dalam pengabdian ini solusi dilakukan adalah penyuluhan dan pelatihan tentang cara budidaya ikan lele dan penyuluhan tentang pembuatan pakan alternatif untuk menekan biaya produksi dan meningkatkan hasil panen.

KPI Mina Sejahtera melakukan budidaya ikan lele untuk memanfaatkan lahan kosong yang ada dengan membuat kolam semen. Walaupun sebenarnya untuk menghemat biaya produksi dapat dilakukan dengan membuat kolam terpal. Selain biaya yang dikeluarkan lebih kecil dari media lainnya, keterbatasan lahan juga tidak menjadi masalah. Kolam dapat dipindah-pindah sesuai keinginan, lele mudah dikontrol, kondisi air relatif lebih bersih, dan yang terpenting menghemat biaya.



Gambar 1. Lahan Kosong



Gambar 2. Kolam Ikan Lele

Salah satu yang penting dalam budidaya lele adalah pakan, baik jenis maupun metode pemberiannya. Jika tidak tepat dalam pemberian pakan, maka tidak akan mencapai target produksi yang diinginkan, meskipun benih yang digunakan adalah benih lele yang berkualitas. Pakan adalah faktor penentu utama dalam pertumbuhan ikan lele.

Manajemen pakan yang dilakukan di KPI Mina Sejahtera dengan memberikan satu jenis pakan lele yaitu pelet pabrikan. Ada tiga jenis pelet yang diberikan yaitu 1) PF 1000 diberikan pada saat tebar hingga umur 5-6 hari setelah tebar, 2) Pro-vite 781-1,2 diberikan

pada lele umur 1 minggu ke atas dan 3) Pro-vite 781-3 diberikan pada lele umur 1 bulan hingga panen. Pakan tersebut diberikan hanya 2 kali sehari yaitu pagi dan sore hari.

Metode pemberian pakan di KPI Mina sejahtera adalah dengan merendam terlebih dahulu pelet sebelum diberikan pada lele. Hal ini dimaksudkan untuk menghemat biaya pakan serta mengurangi jumlah pakan yang berlebih jika diberikan dalam kondisi kering. Selain itu, dimaksudkan agar lele lebih mudah dalam mencerna pakan pelet.



Gambar 3. Pakan Lele

Dalam hal metode pemberian pakan lele yang benar dan disarankan adalah 4 sampai 6 kali sehari. Pemilihan jam terserah pada kita, namun setelah kita memilih salah satu, sebaiknya kita konsisten untuk menggunakan pilihan tersebut seterusnya. Berikutnya, larangan dalam pemberian pakan: 1) Jangan terlalu banyak memberikan pakan. Pakan yang tersisa akan menyatu dengan air menjadi amoniak dan dapat meracuni lele. Jangan mengobok-obok kolam saat lele makan atau sesaat setelah ikan lele menghabiskan makanannya. Lele yang stress akan memuntahkan kembali pakan dan menjadi amoniak di media kolam. 2) Jangan memberi makan lele saat hujan. Jangan memberi makan pada pagi sekali karena insang rawan terkena radang jika terlalu pagi.

Pelet merupakan jenis pakan yang paling banyak digunakan. Pelet adalah pakan buatan yang diproduksi oleh pabrik, dengan komposisi mengandung campuran dari berbagai macam tepung (terigu, ikan, tulang, daging) bungkil kedelai dan kelapa, mineral, dedak, minyak dan tambahan macam-macam vitamin yang dibutuhkan ikan lele. Ketergantungan petani akan pakan pelet pabrik menjadi salah satu hambatan dalam budidaya lele, karena kebutuhan pakan lele yang banyak namun dengan harga yang tidak murah menyebabkan biaya produksi semakin hari semakin meningkat. Oleh karena itu, dalam kegiatan ini dikenalkan beberapa metode pemberian pakan serta pakan alternatif yang dapat digunakan oleh petani untuk mengurangi biaya produksi. Pakan lele alternatif setidaknya mampu menjadi pakan sampingan ketika persediaan pakan utama melimpah, dan mampu menjadi pakan utama ketika jumlah pakan utama sedang berkurang.

Pakan sampingan digunakan untuk pembesaran dan meminimalisir biaya produksi. Pakan sampingan tidak disarankan untuk diberikan terlalu banyak. Dengan memberikan pakan tambahan, banyak peternak lele berpengalaman yang mengurangi takaran pelet tenggelam di pekan terakhir saat panen. Adapun jenis pakan tambahan sangat bervariasi, itu juga tergantung pada sulit tidaknya pakan tersebut didapatkan oleh peternak lele. Hal yang terpenting adalah pakan tersebut tetap memiliki kandungan protein yang tinggi dan memiliki gizi yang cukup sehingga dapat memaksimalkan pertumbuhan ikan lele.

Pakan alternatif yang dikenalkan kepada KPI "MINA SEJAHTERA" adalah pakan lele organik yaitu terdiri atas kotoran ayam, ampas tahu, tepung ikan, dedak, molase dan probiotik

(liter). Menurut Effendi dan Maloedin (2015), Kadar protein lele organik sekitar 19,75%, sedangkan pelet pabrikan sekitar 30-35%. Namun, kekurangan tersebut dapat dipenuhi dengan memberikan pakan organik sekitar 5-10% dari total pakan harian lele. Biaya pakan dapat ditekan hingga 50% dengan menggunakan pakan organik. Bahkan, rasa daging lele lebih gurih karena konsumsi pakan alami selama pemeliharaan serta tingkat kolesterolnya lebih rendah karena mengandung asam lemak tak jenuh.. Setiap 100 gram lele mengandung kalori 84 kal; protein 14,8 gram; lemak 2,3 gram; kolesterol 58 mg; zat besi 0,3mg. Pakan alternatif yang lain adalah pakan lele alternatif dari campuran bekatul/dedak dengan ampas tahu. Tujuan penyampuran ini adalah menambah kandungan gizi pakan. Karena dedak banyak mengandung karbohidrat dan protein, sementara ampas tahu mengandung serat dan nutrisi lain seperti lemak. Perpaduan keduanya akan memperkaya kandungan gizi pakan lele alternatif ini (Efendi, 2013).



Gambar 4. Penyuluhan Budidaya Lele

Dalam hal budidaya lele, KPI Mina Sejahtera selama ini belum membuat schedule yang sistematis sehingga waktu tebar dan waktu panen sehingga hasil yang diperoleh tidak dapat digunakan untuk kegiatan secara berkesinambungan. Dari 3 kolam yang dimiliki oleh masing-masing anggota KPI, hendaknya dibuat schedule untuk menentukan kolam mana yang harus dipanen terlebih dahulu, sehingga hasilnya dapat digunakan untuk pengadaan pakan kolam yang laen dan kegiatan budidaya dapat berjalan secara kontinyu.

Hasil panen yang belum dimanfaatkan secara maksimal juga menjadi kendala dalam budidaya lele. Penjualan lele hanya dalam kondisi hidup, memiliki nilai jual yang lebih rendah dibandingkan dengan ikan lele yang sudah diolah karena memiliki nilai tambah. Ada beberapa anggota KPI Mina Sejahtera yang telah melakukan pengolahan pasca panen, baik dalam bentuk sosis lele, abon, kripik maupun bentuk olahan yang laen.

Manajemen Usaha

Belum adanya pembukuan yang diselenggarakan oleh pengurus maupun anggota KPI Mina Sejahtera, maka solusi yang akan dilakukan adalah pelatihan dan pendampingan pembukuan secara sederhana dalam budidaya lele; dan pelatihan pembuatan laporan keuangan secara sederhana untuk kepentingan pengajuan kredit.

Pada dasarnya kegiatan pembukuan merupakan usaha untuk mendokumentasikan seluruh kegiatan transaksi penerimaan maupun pengeluaran uang yang pada akhirnya dapat diketahui kondisi keuangan usaha. Sehingga dengan kegiatan pembukuan Tani ikan lele bisa

mengetahui berapa kekayaan usahanya, jumlah utang, jumlah piutang, serta jumlah nilai barang sediaan, serta dapat mengetahui adanya keuntungan atau kerugian dalam budidaya lele.

Para pelaku anggota KPI perlu menyadari bahwa kemampuan untuk mengingat, sebagai manusia memiliki keterbatasan. Keterbatasan kemampuan mengingat ini bisa disebabkan karena kelelahan, sakit, kesibukan karena banyaknya pekerjaan sehingga tidak bisa konsentrasi. Dengan demikian jika pengusaha mikro sering mengalami kelupaan, maka untuk membantu daya ingat adalah dengan membuat catatan-catatan atau tepatnya membuat pembukuan. Pembukuan dapat dilakukan dengan cara sederhana tetapi dapat diandalkan.

Manfaat dari pembukuan yang tertib adalah untuk pengambilan keputusan. Dengan melihat data-data keuangan, bisa menilai bahwa suatu usaha tengah berkembang dan memerlukan ekspansi. Tapi, bisa juga sebaliknya, usaha tersebut sudah tidak bisa dipertahankan lagi dan lebih baik ditutup agar tidak menyebabkan kerugian lebih parah. Tanpa data dan informasi yang komprehensif, keputusan yang dibuat bisa jadi tidak menjadi keputusan yang tepat. Laporan keuangan menjadi salah satu bukti dari pengeluaran maupun penerimaan/pendapatan yang terjadi.

Konsep biaya dalam usahatani salah satunya yaitu biaya alat-alat luar adalah biaya yang betul-betul dikeluarkan oleh petani tanpa memperhitungkan upah tenaga kerja keluarga dan penyusutan. Konsep Pendapatan merupakan selisih penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan. Pendapatan mempunyai fungsi untuk digunakan memenuhi kebutuhan sehari-hari dan melanjutkan kegiatan usaha petani. Sisa dari pendapatan usahatani akan merupakan tabungan dan juga sebagai sumber dana untuk memungkinkan petani mengusahakan kegiatan sektor lain. Besarnya pendapatan usahatani dapat digunakan untuk menilai keberhasilan petani dalam mengelola usahatannya (Prasetya, 1996).

Biaya yang dikeluarkan oleh petani ikan lele KPI Mina Sejahtera antara lain terdiri atas biaya benih lele, biaya pakan, dan biaya obat-obatan. Anggota KPI Mina Sejahtera menggunakan tenaga kerja keluarga untuk semua proses kegiatan produksinya, mulai dari perawatan kolam, pemijahan, pemberian pakan, pengendalian penyakit, pemanenan serta kegiatan pasca panen. Penggunaan tenaga kerja luar tidak begitu dibutuhkan karena sifat pekerjaan di pembenaran ikan lele tidak membutuhkan waktu banyak hanya saja bersifat kontinyu.

Setelah mengetahui besarnya biaya maka dapat diketahui besarnya pendapatan dengan mengurangkan penerimaan dengan biaya. Penerimaan petani lele dari usaha pembenaran lele berupa ikan lele yang siap untuk dijual.

Terkait dengan penjualan hasil panen, petani ikan di KPI Mina Sejahtera belum memiliki jaringan pemasaran, sehingga pada saat hasil panen berlimpah maka petani mengalami kesulitan untuk memasarkannya. Dengan demikian perlu membangun jaringan pemasaran ikan lele baik dalam kondisi segar maupun olahan.



Gambar 5. Pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana dalam budidaya lele.

5. KESIMPULAN

Manajemen usaha budidaya lele dapat dilakukan dengan manajemen pakan melalui pakan alternatif untuk menekan biaya pakan. Pakan merupakan hal terpenting dalam hal budidaya ikan lele. Jika manajemen pakan tidak tepat, maka tidak akan mencapai target produksi yang diinginkan sebab pakan adalah faktor penentu utama dalam pertumbuhan ikan lele. Selain itu, perlu juga dilakukan manajemen usaha yang baik, salah satunya dengan melakukan pencatatan keuangan secara rutin dalam pembukuan sederhana (seperti arus kas) agar dapat diketahui seberapa besar keuntungan maupun kerugian yang didapatkan selama menjalani kegiatan budidaya ikan lele. Tak hanya untuk pihak pemilik, untuk pihak luar seperti pemasok, partner usaha, perbankan, dan pihak lain seperti pemerintah juga sangat berguna dalam melihat kelayakan dan kepercayaan terhadap usaha yang dijalankan.

6. REFERENSI

- Effendi, Mahmud dan Maloedin Sitanggang. 2015. *Lele Organik: Hemat Pakan*. PT Agromedia Pustaka. Jakarta.
- Mahyuddin, Kholis. 2008. *Panduan lengkap Agribisnis Lele*. Penebar Swadaya. Bogor.
- Pribadi. 2015. *Peluang Usaha Budidaya Ikan Lele*. Tersedia di <http://peluangusahasingan99.blogspot.com/2015/07/peluang-usaha-budidaya-ikan-lele.html>.
- Rusherlistyani, dan Sucahyo Heriningsih. Desember 2013. KKN PPM "Manajemen Lingkungan: Pengembangan *Green Micro Industry* untuk Pengrajin Kecil Perak Kotagede. *Buletin Ekonomi* Vol.11 No.2. Fakultas Ekonomi UPNVY. Yogyakarta.
- Sudaryati, Dwi dan Sucahyo Heriningsih. 2015. *PbM Bank Sampah Solusi Cerdas Peluang Ekonomi*. Laporan Program PbM.
- Sudaryati, Dwi dan Sutono. 2009. *Peningkatan Pendapatan Masyarakat Melalui Budidaya Tanaman Obat Rosella Di Desa Soco Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus*. Laporan Program Penerapan Ipteks Dikti.
- Sudaryati, Dwi. 2007. *Pengaruh Level Pupuk Sisa Litter Ayam Fermentasi Terhadap Komposisi Kimia dan Kecernaan Secara *In Vitro* Hijauan Jagung (*Zea Mays*) Yang Ditanam Pada Lahan Pasir Pantai*. Skripsi. Fakultas Peternakan, Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta.

**PENGEMBANGAN ENTREPRENEURSHIP
MELALUI PROGRAM IPTEKS BAGI KEWIRAUSAHAAN
DI UPN “VETERAN” YOGYAKARTA**

Tri Wibawa¹⁾, Humam Santosa Utomo²⁾, Hendro Widjanarko³⁾

¹⁾ Jurusan Teknik Industri, FTI, UPN “Veteran” Yogyakarta

²⁾ Jurusan Administrasi Bisnis, FISIP, UPN “Veteran” Yogyakarta

³⁾ Jurusan Manajemen, FEB, UPN “Veteran” Yogyakarta

Jl. SWK 104 (lingkar utara) Condong Catur Yogyakarta. email: tri.wibawa@upnyk.ac.id

Abstract

UPN “Veteran” Yogyakarta sebagai perguruan tinggi dengan visi menjadi universitas pioner pembangunan yang dilandasi bela negara di era global menghadapi tantangan untuk menciptakan lulusan yang mempunyai pola pikir sebagai pencipta kerja (job creator) di tengah ketersediaan lapangan pekerjaan yang terbatas. Salah satu langkah yang dilakukan untuk mengatasi masalah tersebut adalah dengan mengembangkan jiwa kewirausahaan mahasiswa. Komitmen ini diwujudkan dengan program Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK).

Tujuan program ini adalah menciptakan wirausaha-wirausaha muda baru di lingkungan kampus. Target luaran dari program IbK ini adalah untuk menghasilkan wirausaha-wirausaha baru dari kalangan mahasiswa. Metode yang dikembangkan meliputi pelatihan, magang, penyusunan business plan, bantuan modal, bantuan teknis, dan pendampingan. Target luaran dari program IbK ini adalah untuk menghasilkan wirausaha-wirausaha baru dari kalangan mahasiswa. Metode yang dikembangkan meliputi pelatihan dan outbond, magang, penyusunan business plan, bantuan modal, bantuan teknis, serta pendampingan. Pada tahun pertama berhasil mengembangkan 30 calon tenant dan 5 (lima) mahasiswa terpilih menjadi tenant yang diberikan bantuan pendanaan, pendampingan, serta bantuan teknis.

Berdasarkan hasil evaluasi kelima tenant berhasil merintis dan mengembangkan usaha. Kesuksesan tenant memberikan inspirasi bagi mahasiswa lain sehingga meningkatkan budaya kewirausahaan di kalangan mahasiswa.

Keywords: *Ipteks bagi Kewirausahaan, UPN “Veteran” Yogyakarta, tenant*

1. PENDAHULUAN

Salah satu tantangan setiap perguruan tinggi adalah menciptakan lulusan yang memiliki kompetensi yang unggul serta memiliki jiwa entrepreneurship yang kuat. UPN “Veteran” Yogyakarta menciptakan lulusan yang memiliki jiwa entrepreneurship kuat melalui mata kuliah wajib kewirausahaan, kegiatan ekstrakurikuler, seminar, pelatihan, pameran, dan lain sebagainya.

Program Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK) merupakan salah satu program hibah dari Kemenristekdikti yang dilaksanakan oleh UPN “Veteran” Yogyakarta yang tujuan utamanya adalah menciptakan wirausaha-wirausaha baru bagi mahasiswa dengan berbekal ipteks yang telah mahasiswa kuasai. Hasil yang diharapkan dari kegiatan IbK adalah membuka pikiran mahasiswa untuk menjadi wirausaha serta mendorong mahasiswa untuk membuka usaha. Hasil kegiatan berupa tenant yang mandiri dan tangguh dalam menjalankan usahanya.

Peserta IbK adalah para mahasiswa yang telah mengikuti seleksi dari berbagai program studi di UPN “Veteran” Yogyakarta. Syarat mahasiswa yang dapat mengikuti Program IbK

adalah mahasiswa yang aktif mengikuti kegiatan-kegiatan kewirausahaan seperti Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), mengikuti pelatihan kewirausahaan di kampus, serta mengikuti pameran kewirausahaan di kampus. Setelah dilakukan seleksi maka jumlah peserta IbK sebanyak 30 orang mahasiswa dari berbagai program studi.

2. METODE

Metode yang digunakan untuk mencetak wirausaha yang handal dan berhasil dilakukan secara komprehensif. Hal ini dilakukan agar mendapatkan hasil yang memuaskan. Metode tersebut meliputi:

a. Pelatihan kewirausahaan.

Peserta kegiatan ini mendapatkan pelatihan dari aspek manajerial seperti manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia, manajemen strategi, dan kepemimpinan. Pada pelatihan ini juga akan diberikan materi tentang studi kelayakan bisnis maupun *business plan*.

b. Magang pada UKM mitra.

Tenant mendapatkan kesempatan untuk magang pada industri mitra sesuai dengan usaha masing-masing tenant. Rintisan terhadap mitra usaha telah dilakukan pada program hibah P2KPN di tahun 2010 sehingga tidak ada kesulitan untuk menjalin mitra

c. Pola pembimbingan melalui pendampingan.

Setiap tenant mendapatkan satu orang pembimbing (mentor) baik dari dosen maupun mitra usaha sehingga peserta tidak akan mendapatkan kesulitan lagi dalam penerapan. Pendampingan selesai sampai dengan program ini berakhir atau atas permintaan dari tenant untuk melanjutkan pendampingan sampai tenant merasa siap untuk dilepas.

d. Pengawasan terhadap tenant.

Monitoring dan *evaluasi* (monev) dilakukan kepada tenant oleh pembimbing (mentor) maupun oleh penanggung jawab kegiatan IbK ini secara periodik minimal 2 kali. Hal ini dilakukan untuk memastikan pelaksanaan program sesuai dengan rencana. Selain itu juga untuk menemukan permasalahan sedini mungkin sehingga dapat ditemukan solusi.

e. Pembiayaan usaha tenant.

Setiap tenant mendapatkan dana untuk pengembangan usaha. Setiap tenant diwajibkan menyusun rencana pengembangan dan anggaran serta target-target yang jelas sebelum dana dikucurkan. Target terkait dengan keluasan pasar, produktivitas, dan efisiensi. Pada pertengahan periode, tiap tenant harus membuat laporan kemajuan. Di akhir periode tiap tenant membuat laporan akhir.

f. Pola pemberian bantuan teknologi.

Bantuan teknologi diberikan oleh UPN "Veteran" Yogyakarta melalui program IbK ini atau oleh lembaga lain yang memiliki kompetensi yang relevan dengan bidang usaha tenant. Setiap tenant diwajibkan menyampaikan kendala teknologi yang dihadapi pada proposal sehingga dapat diidentifikasi permasalahan tersebut dan dicari solusi pemanfaatan teknologi tepat guna yang akan diterapkan. Dosen yang berkecimpung dalam kegiatan ini memiliki berbagai latar belakang pendidikan dan keahlian sehingga tidak mengalami kesulitan dalam memberikan bantuan teknologi. Mitra juga memberikan bantuan teknologi sesuai kemampuan dan pengalaman yang dimiliki.

g. Metode penyelesaian masalah.

Masalah yang dihadapi oleh tenant dalam pencapaian misi kegiatan ini akan terekam melalui monitoring dan evaluasi maupun pendampingan yang dilakukan. Apabila masalah tersebut tidak berpotensi mengganggu pencapaian tujuan kegiatan maka cukup diselesaikan oleh pembimbing. Namun demikian jika masalah tersebut berpotensi akan mengganggu pencapaian tujuan, baik secara keseluruhan tenant maupun perindividu tenant maka akan didiskusikan secara bersama-sama oleh seluruh tim untuk mencari solusi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program IbK di UPN "Veteran" Yogyakarta dilaksanakan dengan kegiatan sebagai berikut:

a. Sosialisasi Program

Tujuan yang akan dicapai melalui kegiatan sosialisasi ini adalah agar program studi, dosen, maupun mahasiswa mengetahui adanya kegiatan IbK yang dilaksanakan di UPN "Veteran" Yogyakarta. Sosialisasi dengan ketua program studi dan dosen kewirausahaan yang ada di UPN "Veteran" Yogyakarta pada tanggal 19 Juli 2016 di ruang rapat, Gedung Rektorat lantai 1 UPN "Veteran" Yogyakarta. Dalam sosialisasi ini dijelaskan oleh tim pelaksana kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan selama pelaksanaan IbK. Setelah adanya sosialisasi diharapkan mahasiswa ikut serta dalam kegiatan IbK. Selain itu sosialisasi juga dilakukan melalui web, poster, maupun rapat koordinasi dengan ketua program studi yang ada di UPN "Veteran" Yogyakarta. Alamat website PUSWIRNAS: <http://puswirnas.upnyk.ac.id>.

b. Rekrutmen dan seleksi tenant

Jumlah peserta yang mengikuti IbK adalah sebanyak 30 orang yang diseleksi dari 75 pendaftar mahasiswa dari berbagai program studi antara lain program studi Teknik Industri, Agroteknologi, Agribisnis, Manajemen, Teknik Informatika, Teknik Pertambangan, Ilmu Komunikasi, dan Ilmu Administrasi Bisnis. Seleksi terdiri dari dua tahap yaitu :

1) Administrasi

Seleksi administrasi dilakukan pada tanggal 25 Juli 2016 di Ruang Rapat Gedung Rektorat Lt.3. Peserta yang mengikuti proses seleksi IbK tahap ini adalah sebanyak 75 peserta dan dinyatakan lolos untuk mengikuti seleksi wawancara sebanyak 65 peserta.

2) Wawancara

Seleksi wawancara dilakukan pada tanggal 28 Juli 2016 di Ruang Rapat Gedung Rektorat Lt.3. Peserta yang mengikuti proses seleksi IbK tahap ini adalah sebanyak 65 peserta dan dinyatakan lolos sebanyak 30 peserta.

c. Penjelasan Tenant

Langkah awal untuk implementasi IbK setelah rekrutmen adalah penjelasan tenant. Dalam kegiatan ini tenant diberi informasi mengenai kegiatan-kegiatan IbK yang akan dilakukan dan hasil yang ingin dicapai dalam kegiatan ini. Penjelasan tenant dilakukan pada tanggal 4 Agustus 2016.

d. Pelatihan Kewirausahaan bagi tenant

Kegiatan selanjutnya adalah pelatihan kewirausahaan bagi calon tenant. Adapun tujuan pelatihan ini adalah untuk menumbuhkan minat peserta dalam berwirausaha serta meningkatkan kemampuan dalam mengelola usaha yang dirintisnya. Kegiatan pelatihan ini diadakan pada tanggal 9-13 Agustus 2016. Pelatihan sesi kelas hari 1 sampai hari ke 3 bertempat di ruang seminar Fakultas Ekonomi. Sementara pelatihan hari ke-4 untuk mengembangkan kerjasama dan *leadership* dilakukan outbond di Wisata Kaliurang, dilanjutkan kunjungan usaha pada hari ke-5. Peserta pelatihan adalah 30 calon tenant dari berbagai program studi yang ada di UPN "Veteran" Yogyakarta.

Tabel 1. Calon tenant peserta program IbK

NO	NAMA	PRODI	PRODUK
1.	Mochamad Galih S.A	T. Industri	Kuliner khas Betawi (Jakarta)
2.	Ferry Hidayanto	T. Industri	Bengkel cat kendaraan
3.	Nugroho NotoSusanto	T. Industri	Krupuk kulit
4.	G. Hadi Prasetyo	T. Industri	Penggilingan padi
5.	Tri Manda Putra	T. Industri	Kerajinan limbah salak
6.	Joko Raharjo	T. Industri	Konveksi kaos
7.	Purwanto	Agribisnis	Toko sembako
8.	Nikolas Deni Firma	Agroteknologi	Kuliner Coffee Road 26
9.	Tamara Cahyo D	Agribisnis	Kuliner ayam goreng
10.	Pulung Prabaska K	Agribisnis	Kuliner kantin ecorner
11.	Enggal Setyawan	Agribisnis	Travel wisata
12.	Dika Pandu Atmaja	T.Pertambangan	Travel wisata dan rental mobil
13.	Latif Gani Wibowo	T.Pertambangan	City tour dan produksi hammock
14.	Dika Nur Annisa	T.Pertambangan	Kain lilit batik dan songket
15.	Tri Wisnu Prana	T.Pertambangan	Event organizer

NO	NAMA	PRODI	PRODUK
16.	Novel Hilda Irawan	T.Pertambangan	Kuliner ayam bakar
17.	Jefri Hutama Arbi	T. Informatika	Dekorasi dan souvenir
18.	Arief Surya Adiprata	T. Informatika	Foto, video, dokumentasi event
19.	La Ode Asrul Rauf	T. Informatika	Rumah software
20.	Agil Seno Handoko	T. Informatika	Fotografi dan video shooting
21.	Nasir Amin	T. Informatika	Kaos/clothing (second space)
22.	Firdiza Rezhita	Adm. Bisnis	Kuliner keping sauce
23.	Tiara	Adm. Bisnis	Kuliner soup buah
24.	Trio Saputro	Adm. Bisnis	Konveksi clothing
25.	Galih Prahananto	Adm. Bisnis	Video shooting
26.	Widiyana Candra D	Adm. Bisnis	Roll cake
27.	Anjas Ferian Mulyana	Manajemen	Reseller online
28.	Annisa Shabri	Manajemen	Konveksi batik
29.	Gerry IbrahimRahma	Manajemen	Business online kendaraan
30.	Eki Niam Fauzi	Manajemen	Toko handphone

e. Magang

Kegiatan magang dalam program pengabdian kepada masyarakat Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK) ini merupakan suatu aktivitas yang dilakukan mahasiswa calon tenant untuk memahami, mengamati, dan menganalisis secara langsung penerapan kewirausahaan dari perusahaan atau instansi tempat magang. Magang merupakan kegiatan lanjutan setelah

calon tenant diberikan pelatihan sehingga sebagai media untuk mengimplementasikan teori yang diberikan selama pelatihan.

Tujuan kegiatan magang bagi mahasiswa calon tenan adalah sebagai berikut:

- 1) Menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan, menciptakan budaya kewirausahaan dan untuk memperkaya teori kewirausahaan yang berasal dari pengalaman di tempat magang.
- 2) Meningkatkan motivasi berwirausaha, memunculkan ide bisnis, mempersiapkan rancangan bisnis, serta menambah pengalaman bisnis.
- 3) Mendapatkan pengetahuan tentang kiat-kiat bisnis untuk memperoleh kesuksesan dalam wirausaha.
- 4) Memperpendek waktu adaptasi para lulusan untuk memasuki dunia kerja.
- 5) Memberikan *feedback* bagi perguruan tinggi untuk meningkatkan relevansi tri dharma dengan kebutuhan dunia kerja.

Magang dilaksanakan pada perusahaan-perusahaan dan instansi yang mempunyai kriteria telah menghasilkan produk baik barang maupun jasa yang dikenal oleh masyarakat luas, mempunyai sistem bisnis melalui proses yang mentransformasikan dari bahan menjadi produk yang layak jual, dan mempunyai prospek untuk dikembangkan lebih lanjut, sebagai bisnis yang sukses. Adapun tempat magang dalam program IbK ini adalah sebagai berikut:

- 1) Adhi Mekar Bird Farm, usaha yang bergerak di bidang pengembangbiakan berbagai jenis burung di Yogyakarta.
- 2) Harpa Inti Mandiri, perusahaan yang bergerak di bidang kerajinan yang berorientasi ekspor.
- 3) Ragam Kriya Nusantara, sebuah perusahaan pemasaran barang-barang kerajinan yang berlokasi di pusat kota Yogyakarta.
- 4) Mjoint Leather, perusahaan yang memproduksi kerajinan kulit berorientasi ekspor seperti tas, sepatu, dompet, ikat pinggang, dan lain-lain.
- 5) JIZ FM, merupakan perusahaan media radio di Yogyakarta.

Mekanisme pelaksanaan magang diawali dengan pembekalan yang dilaksanakan tanggal 19 Agustus 2016. Materi pembekalan adalah sebagai berikut: 1) penjelasan umum tentang magang, 2) tata tertib dan sopan santun di tempat kerja, 3) keselamatan dan kesehatan kerja. Persiapan penerjunan magang yaitu meliputi pembagian buku kegiatan (*logbook*) magang dan pembagian kelompok tempat lokasi magang. Adapun pelaksanaan magang dilakukan mulai 19 Agustus sampai 26 Agustus 2016.

Di akhir pelaksanaan magang mahasiswa calon tenant membuat laporan pelaksanaan magang. Laporan magang merupakan penjabaran dari lembar kegiatan yang tercatat dalam *log book* dengan sistematika: gambaran umum perusahaan, sistem produksi di perusahaan, organisasi dan manajemen, distribusi dan pemasaran, dan kiat-kiat sukses dari pemilik usaha.

f. Kompetisi Business Plan

Kompetisi business plan bertujuan agar mahasiswa mampu membuat rencana bisnis yang menguntungkan dan memiliki prospek untuk dapat dikembangkan. Peserta bussines plan adalah mahasiswa calon tenant yang telah mengikuti kegiatan magang. Dalam kompetisi business plan ini diambil 5 proposal terbaik sebagai pemenang dan masing-masing akan mendapatkan dana bantuan sebesar Rp. 3.000.000,00. Persyaratan peserta yang mengikuti kompetisi business plan adalah peserta mengajukan proposal secara kelompok atau

perorangan. Proposal yang dikumpulkan sebanyak 3 eksemplar dan peserta harus yang sudah terdaftar sebagai peserta IbK.

Berdasarkan hasil seleksi kompetisi business plan maka ditetapkan 5 mahasiswa yang akan didanai sebagai berikut:

Tabel 2. Tenant peserta program IbK

NO	NAMA	PRODI	PRODUK
1.	Tri Manda Putra	T. Industri	Kerajinan limbah salak
2.	Enggal Setyawan	Agribisnis	Travel wisata
3.	Agil Seno Handoko	T. Informatika	Fotografi dan video shooting
4.	Firdiza Rezhita	Adm. Bisnis	Kuliner kepiting sauce
5.	Annisa Shabri	Manajemen	Konveksi batik

h. Pembiayaan usaha tenant.

Setiap tenant telah mendapatkan dana untuk pengembangan usaha. Sebelum pencairan dana, setiap tenant telah menyusun rencana pengembangan dan anggaran serta target-target yang jelas. Dana yang telah dikucurkan pada program ini mampu meningkatkan kapasitas bisnis tenant. Dana digunakan para tenant untuk membeli alat produksi, alat dan media promosi, pengadaan kemasan, dan membuat outlet.

i. Pemberian bantuan teknologi.

Bantuan teknologi diberikan kepada tenant disesuaikan dengan kebutuhan. Bantuan teknologi yang telah diberikan meliputi pembuatan website, teknologi pencatatan laporan keuangan, dan teknologi tepat guna.

j. Pendampingan

Setiap tenant mendampatkan pendampingan untuk menyelesaikan masalah-masalah bisnis serta memonitor perkembangan bisnisnya agar target tercapai. Permasalahan umum yang dijumpai adalah masalah manajemen waktu. Tenan harus pandai membagi waktu kuliah agar lulus tepat waktu namun juga implementasi program IbK ini.

Pendamping memberikan solusi dengan memanfaatkan teknologi informasi atau media sosial untuk menjalankan bisnis sehingga kegiatan berjalan secara efektif.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan implementasi dan evaluasi yang telah dilaksanakan pada Program IbK di UPN "Veteran" Yogyakarta maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Program IbK secara efektif mampu meningkatkan jumlah tenan di UPN "Veteran" Yogyakarta.

- b. Tenant yang dilatih, difasilitasi, dan didampingi dengan model pendekatan inkubator bisnis ini mampu meningkatkan kapasitas produksi, peningkatan kualitas produksi, serta meningkatkan pangsa pasar, serta volume penjualan.

5. REFERENSI

- Ambardi, U.M., 2012, Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan Teknologi, BPPTG, www.bppt.go.id/index.php/kebijakan-teknologi/995-inkubator-bisnis, diakses April 2015
- Anonimous, 2013, Panduan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Edisi ke-9, Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Tahun 2010, Jakarta
- Idris., I., 2012, Panduan Model Pengembangan Inkubator Bisnis, Kementerian Koperasi dan UKM, Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK.
- Supriyadi, E. dan Setiajatnika., E., 2013, Inkubator Sebagai Media Transfer Teknologi dan Pengembangan Kewirausahaan, www.stan-im.ac.id/jsma/pdf/vol1, diakses April 2015.
- Susantiningrum, LV Ratna Devi S, MA Martina Andriani, Joko Sutrisno, dan Tutik Susilowati, 2013, Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK)di Pusat Pengembangan Kewirausahaan (PKKwu) LPPM UNS, lppm.uns.ac.id/journal/index.php/kwu/article, diakses 2015

**PENERAPAN KONSEP *ZERO WASTE* UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING
KELOMPOK WANITA TANI (KWT) "MELATI"
DESA SENDANGSARI KECAMATAN PENGASIH
KABUPATEN KULONPROGO**

Oleh :

Siti Hamidah, Indah Widowati dan Vini Arumsari

ABSTRAK

Target Program Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah anggota KWT "Melati" mampu memahami dan menerapkan Konsep *Zero Waste* dalam melaksanakan usaha Pengolahan Hasil Pertanian yang berbahan baku lokal. Metode pelaksanaan meliputi: (1) Sosialisasi Program Pemberdayaan Penerapan Konsep *Zero Waste* kepada anggota KWT "Melati", (2) Pelatihan Pengolahan Sampah Organik Hasil Pengolahan Produk Pertanian Lokal menjadi Produk Olahan Pangan dan Produk Olahan Non Pangan (3) Penyuluhan sistem Manajemen Produksi dan Pemasaran Agribisnis, (4) Monitoring dan Evaluasi kegiatan Sosialisasi maupun Pelatihan. Hasil pelaksanaan program menunjukkan: anggota KWT "Melati" mampu memahami dan menerapkan Konsep *Zero Waste* dalam melaksanakan usaha pengolahan hasil pertanian berbahan baku lokal, yaitu mengolah limbah organik menjadi Nata de Cassava, pakan ternak dan pupuk kompos.

Kata kunci: Konsep *Zero Waste*, Pengolahan Limbah Organik, Nata de Cassava, Pakan Ternak dan Pupuk Kompos

PENDAHULUAN

KWT "Melati" merupakan salah satu pelaku UKM yang mengolah hasil pertanian lokal (ubi kayu, ubi ungu, umbi garut, umbi ganyong, sukun, dan pisang) menjadi produk makanan olahan (tepung, ceriping, rengginang, emping dan kue kering). Saat ini KWT "Melati" sudah berkategori Kelompok Lanjut, beranggotakan 27 orang Ibu, aktif dibina oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Kulon Progo (Badan Ketahanan Pangan dan Pelaksana Penyuluhan Pertanian), sering mengikuti kegiatan Promosi dan Pameran. Menurut Hamidah dan Vini (2016), pengolahan aneka tepung Umbi oleh KWT Melati telah memberikan nilai tambah, keuntungan dan efisiensi cukup tinggi.

Berdasarkan survei yang dilakukan, masih ada beberapa bagian bahan baku sisa hasil pengolahan yang belum dimanfaatkan, diantaranya cairan hasil endapan tepung ubikayu, kulit kupasan ubi kayu, ubi ungu, pisang, sukun, umbi ganyong, maupun umbi garut hanya dibuang. Padahal bahan-bahan sisa hasil pengolahan tersebut dengan

menggunakan teknologi tepat guna bisa diolah lebih lanjut, menjadi produk pangan maupun non pangan lain, sehingga mempunyai nilai ekonomis dan mengurangi sampah/limbah.

Zero Waste adalah mulai dari produksi sampai berakhirnya suatu proses produksi dapat dihindari terjadi produksi sampah, atau diminimalisir terjadinya sampah. Konsep *zero waste* ini salah satunya dengan menerapkan prinsip 3 R (*Reduce, Reuse, Recycle*). Prinsip 3-R adalah konsep penanganan sampah dengan cara *reduce* (mengurangi), *reuse* (mengggunakan kembali), dan *recycle* (mendaur-ulang) sampah. Pemikiran konsep *zero waste* adalah pendekatan serta penerapan sistem dan teknologi pengolahan sampah skala kawasan secara terpadu dengan sasaran untuk melakukan penanganan sampah skala kawasan sehingga dapat mengurangi volume sampah sesedikit mungkin, serta terciptanya industri kecil daur ulang yang dikelola oleh masyarakat atau pemerintah daerah setempat. Konsep *zero waste* juga menerapkan prinsip pengolahan sedekat mungkin dengan sumber sampah dengan maksud untuk mengurangi beban pengangkutan (*transport cost*). Orientasi penanganan sampah dengan konsep *zero waste* diantaranya meliputi : (1). Sistem pengolahan sampah secara terpadu; (2). Teknologi pengomposan; (3). Daur ulang sampah plastik dan kertas; (4). Teknologi pembakaran sampah dan insenator; (5). Teknologi pengolahan sampah organik menjadi pakan ternak; (6). Teknologi tempat pembuangan akhir (TPA) sampah;(7). Peran serta masyarakat dalam penanganan sampah; (8). Pengolahan sampah kota metropolitan; (9). Peluang dan tantangan usaha daur ulang (Rizki, 2012).

Menurut Hidayat (2015) *Zero Waste* atau "limbah nol" merupakan visi strategis dari suatu komunitas. Hal ini mengandaikan bahwa bahan baku dalam sistem akan didaur ulang, dan tidak akan berakhir di tempat pembuangan sampah. Istilah *zero waste* bukan berarti pengurangan produksi semua limbah ke nol, karena hal tersebut tidak mungkin dalam suatu masyarakat yang berorientasi pada konsumsi. *Zero waste* berarti penghapusan cara pembuangan limbah dengan mendepositokan ke tempat pembuangan sampah dan *incinerator*. Visi *zero waste* memerlukan perubahan dalam cara berpikir dan praktek mapan. Berpikir untuk memecahkan masalah, apa yang harus dilakukan dengan limbah yang dihasilkan, berkonsentrasi terutama pada masalah bagaimana mengelola sumberdaya alam lebih bijaksana, serta mengurangi volume total dan bahaya limbah .

Konsepsi *zero waste* merupakan bentuk pengelolaan limbah sesuai Undang-undang, yaitu perlu untuk: (1) mencegah penciptaan limbah, (2) meminimalkan jumlah

dan toksisitas,serta (3) memperbaiki produk. Jika langkah tersebut tidak mungkin, maka dilakukan daur ulang. Apabila sebuah produk dan kemasannya tidak dapat digunakan kembali, didaur ulang atau dikompos, maka produsen harus bertanggungjawab untuk pengumpulan dan pembuangan yang aman setelah akhir masa pakai.

Sebetulnya ada tujuan lain *zero waste*, yaitu:(1) Pengenalan integrasi antara kebijakan dan produksi. Artinya produsen menyetujui untuk semua tahap dalam produksinya memperhatikan lingkungan dan kebijakan yang ada. (2) Hal penting lainnya adalah pengenalan secara langsung biaya polutan, artinya pembuat limbah langsung membayar terhadap limbah yang dibuangnya. (3) Konsep lainnya adalah memberikan insentif pada industri yang mampu mengolah limbah sehingga limbah yang dihasilkan lebih berkualitas dari standar yang ditetapkan, serta tidak mencemari lingkungan.

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka perlu dilaksanakan pemberdayaan tentang "Penerapan Konsep *Zero Waste* di KWT "Melati". Sampah organik hasil pengolahan berbagai bahan dapat diolah kembali menjadi produk lain yang mempunyai nilai ekonomis. Diperlukan ketrampilan Manajemen Produksi dan Pemasaran produk olahan, sehingga meningkatkan pendapatan/keuntungan KWT "Melati". Disamping itu, juga mendukung kelestarian Sumber Daya Alam serta Lingkungan Hidup. Selanjutnya diharapkan upaya pemberdayaan mampu meningkatkan Daya Saing KWT "Melati" Desa Sendangsari Kecamatan Pengasih Kabupaten Kulonprogo, untuk ikutserta berperan dalam Pembangunan Nasional. Pengembangan UKM disamping dapat meningkatkan pendapatan pengusaha, pekerja dan anggotanya, juga dapat meningkatkan kontribusi terhadap pendapatan daerah.

TARGET LUARAN

Direncanakan target luaran yang akan dihasilkan sesuai dengan kegiatan yang dilakukan yaitu :

- A. Peta potensi dan permasalahan serta alternatif pengembangan pengolahan limbah. Anggota KWT "Melati" mampu memahami dan menerapkan Konsep *Zero Waste* dalam melaksanakan usaha Pengolahan Hasil Pertanian yang berbahan baku lokal.
- B. Strategi pengembangan produk alternatif.

Anggota KWT "Melati" mampu mengolah sampah organik hasil pengolahan berbagai macam tepung, menjadi produk yang bermanfaat dan laku dijual, yaitu Nata de Cassava, Pupuk Kompos dan Pakan Ternak.

- C. Menciptakan jejaring dengan pasar
- D. Peningkatan kesejahteraan

METODE PELAKSANAAN

- A. Sosialisasi Program Pemberdayaan Penerapan Konsep *Zero Waste* kepada anggota KWT "Melati".
- B. Pelatihan Pengolahan Sampah Organik Hasil Pengolahan Produk Pertanian Lokal (Umbi Garut, Umbi Ganyong, Ubi Ungu, Ubi Kayu, Pisang dan Sukun) menjadi Produk Olahan Pangan (Nata de Cassava) dan Produk Olahan Non Pangan (Pupuk Kompos dan Pakan Ternak) kepada anggota KWT "Melati".
- C. Penyuluhan sistem Manajemen Produksi dan Pemasaran Agribisnis kepada anggota KWT "Melati".
- D. Monitoring dan Evaluasi kegiatan Sosialisasi maupun Pelatihan.

PELAKSANAAN DAN HASIL

Untuk melaksanakan keempat metode tersebut diperlukan persiapan, sebagai berikut :

- A. Survei ke KWT Melati untuk mengetahui secara detail jenis/macam sampah organik hasil pengolahan produk pertanian. (28-29 April 2016)
Hasil survei dianalisis, menunjukkan jenis sampah organik hasil pengolahan berbagai macam tepung adalah:
 - 1. Limbah cair, berupa air tapioka yang belum dimanfaatkan dan hanya dibuang.
 - 2. Kulit kupasan berbagai macam umbi yang kadang langsung dimanfaatkan untuk pakan ternak.
 - 3. Ampas hasil perasan Ubi Kayu yang dibuat tepung tapioka (Onggok), laku dijual (Rp. 1.000,- per kg).
- B. Uji Coba Teknologi Pengolahan Limbah Cair (air tapioka) menjadi Nata de Cassava dan Pengembangan Bibit, dilakukan dua tahap, yaitu :
 - 1. Di UP FMA Srihardono, Kecamatan Pundong Kabupaten Bantul, dengan Nara Sumber Bapak Triyoko. (20 Mei – 28 Juni 2016)

Uji coba baru berhasil setelah tiga kali percobaan mengalami kegagalan, sehingga membutuhkan waktu satu bulan lamanya. Satu kali proses pengolahan dan pengembangan bibit Nata membutuhkan waktu 7-8 hari. Nata de Cassava mentah diolah dan dikemas di Laboratorium Manajemen Agribisnis Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Yogyakarta.

2. Di Laboratorium Manajemen Agribisnis Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Yogyakarta.(22-29Juni2016)

Satu kali percobaan bersamaan dengan percobaan ke- empat di UP. FMA Srihardono berhasil, menghasilkan Nata de Cassava mentah dan Bibit Nata.Selanjutnya dilakukan proses pengolahan Nata de Cassava mentah dan pengemasan menjadi produk minuman segar yang siap dinikmati langsung, atau disimpan dalam Lemari Es/Kulkas.

- C. Uji Coba Pengolahan Sampah Organik menjadi Pupuk Kompos dilakukan di Pusat Kajian Agribisnis Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Yogyakarta. Kegiatan tersebut dilakukan bersamaan dengan Pelatihan yang dilaksanakan Pusat Kajian Agribisnis Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Yogyakarta. Prosesnya membutuhkan waktu satu bulan sampai menjadi Pupuk Kompos.(28Mei 2016 – 28 Juni 2016)

- D. Uji Coba Pengolahan Sampah berupa kulit umbi menjadi Pakan Ternak dilakukan di UP FMA Srihardono dengan Nara Sumber Bapak Triyoko, berhasil dan membutuhkan waktu 7-8 hari. Selanjutnya dicobakan diberikan untuk pakan Sapi, ternyata Sapi tersebut mau dan cukup lahap.(14-22 Juni 2016)

Jadwal pelaksanaan kegiatan PbM mundur, tidak sesuai dengan rencana dikarenakan proses uji coba yang memakan waktu lebih lama dan menyesuaikan dengan waktu yang tepat bagi Ibu-ibu anggota dan pengurus KWT Melati untuk dilaksanakan Sosialisasi dan Pelatihan. Pengurus KWT Melati ternyata juga sebagai Pengurus UPPKS Dahlia, pada tanggal 18-25 Juli 2016 mewakili Kabupaten Kulon Progo maju lomba UPPKS tingkat Nasional di Jakarta. Oleh karena itu, maka pelaksanaan kegiatan PbM menjadi seperti berikut :

- A. Sosialisasi Program Pemberdayaan Penerapan Konsep *Zero Waste* (15 Juni-13 Juli 2016)

1. Analisis Hasil Survei
2. Merencanakan Materi Program
3. Koordinasikan Rencana Program dengan Pengurus KWT Melati

- B. Pelatihan Pengolahan Sampah Organik (01 – 09 Agustus 2016)

1. Pelatihan Pembuatan Nata de Cassava dan Pengembangan Bibit (1,2 dan 9 Agustus 2016)
 2. Pelatihan Pembuatan Pupuk Kompos (2 dan 10 Agustus 2016)
 3. Pelatihan Pembuatan Pakan Ternak (2 dan 10 Agustus 2016)
- C. Pelatihan Manajemen Produksi dan Pemasaran Agribisnis (1, 2, dan 10 Agustus 2016)
1. Manajemen Produksi dan Pemasaran Nata de Cassava
 2. Manajemen Produksi Pakan Ternak dan Pupuk Kompos
- D. Monitoring dan Evaluasi kegiatan Sosialisasi maupun Pelatihan.

Dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus – 2 September 2016.

1. Produk Nata de Cassava

Tingkat keberhasilan pembuatan (mentah) 93,33 %, kegagalan karena tutup kertas berlubang, sehingga terjadi kontaminasi dengan udara di sekitar tempat menyimpan/meletakkan nampan. Beberapa orang anggota KWT Melati sudah mempraktekkan pembuatan produk Nata de Cassava di rumah masing-masing, dan berhasil 100%.

- a. Nata de Cassava mentah dimasak/diolah menjadi minuman, dan disuguhkan kepada peserta Pertemuan Rutin, peserta Kerja Bakti, dan tamu.
 - b. Selain itu produk minuman Nata de Cassava sudah dicoba dijual di Pasar Tani yang diselenggarakan setiap hari minggu pagi bertempat di Alun Alun Wates. Harga satu gelas (200 ml) dipatok Rp. 3000,- . Respon pembeli cukup antusias, pada tanggal 14 Agustus 2016 laku 15 gelas.
 - c. Disamping itu, Minuman Nata de Cassava dengan lima varian rasa (Anggur, Sirsak, Mangga, Jeruk Nipis, dan Jambu Batu) sempat dipamerkan pada Ekspo Hasil Karya Mahasiswa, Dosen dan Alumni acara Pengenalan Kehidupan Kampus Mahasiswa Baru di Fakultas Pertanian UPN "Veteran" Yogyakarta pada tanggal 23 Agustus 2016. Minuman Nata de Cassava menjadi produk favorit, bersama produk KWT Melati lainnya (Gebleg, Pathilo, Emping Garut, Tepung Umbi Garut dan Roti Kering Umbi Garut) mengantarkan Stand PbM "Penerapan Konsep *Zero Waste*" menjadi Juara I.
2. Pengembangan Bibit Nata
- Tingkat keberhasilan 50%, kegagalan karena botol yang berisi calon bibit diletakkan di luar ruangan tertutup cukup lama (3-5 jam), sehingga suhu kurang

tinggi. Anggota KWT Melati sudah melakukan Pengembangan Bibit Nata kembali, dan 100 % berhasil. Bahkan bibit yang baru sudah digunakan untuk membuat Nata de Cassava, dan berhasil 100%.

3. Pakan Ternak

Tingkat keberhasilan 100%, dan langsung dicobakan untuk Sapi, ternyata Sapi mau memakan dengan lahap. Anggota KWT Melati sudah mencoba membuat Pakan Ternak, khusus untuk Sapi yang sedang bunting bahan tambahan Molase (Tetes Tebu) diganti dengan larutan gula pasir.

4. Pupuk Kompos

Ternyata proses pengomposan berjalan lebih lama dari yang direncanakan, karena bahan pupuk kompos yang berupa sampah organik ukurannya masih agak besar, seharusnya dipotong-potong lebih kecil, Diperlukan waktu kira-kira 10 hari lagi untuk menjadikan pupuk kompos matang dan siap digunakan.

PENUTUP

Program Pengabdian kepada Masyarakat telah berjalan lancar dan selesai dilaksanakan, walaupun diperlukan waktu tambahan untuk melakukan monitoring dan evaluasi. Anggota KWT "Melati" mampu memahami dan menerapkan Konsep *Zero Waste* dalam melaksanakan usaha Pengolahan Hasil Pertanian yang berbahan baku lokal. Sampah organik dari hasil pengolahan Tepung Ubi Kayu (Tepung Tapioka), Pathilo dan Gebleg bisa diolah menjadi Nata de Cassava, Pakan Ternak dan Pupuk Kompos yang mempunyai nilai ekonomis. Selain dapat dijual, paling tidak dimanfaatkan untuk memberi pakan kepada ternak peliharaan dan memupuk tanaman yang diusahakan. Sehingga bisa menambah pendapatan keluarga untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Diharapkan di masa mendatang kesejahteraan anggota KWT Melati dapat meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Hamidah, Siti dan Vini Arumsari. 2016. Analisis Nilai Tambah, Keuntungan, dan Efisiensi Pengolahan Tepung Umbi Garut, Ubi Ungu dan Ubi Kayu KWT "Melati" di Kab. Kulon Progo. *Prosiding Industrial Engineering National Conference (IENACO) 2016 "Kewirausahaan untuk Kemandirian Bangsa"* Program Studi

Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Surakarta. ISSN 2337-4349. hal 493-499.

Handriani, Eka. 2011. Pengaruh Faktor Internal Eksternal, *Entrepreneurial Skill*, Strategi dan Kinerja terhadap Daya Saing UKM di Kabupaten Semarang. *Dinamika Sosial Ekonomi Volume 7 Nomor 1 Edisi Mei 2011*. Undaris, Semarang. Hal 47-69.

Hidayat, Nur. 2011. *Teknologi Industri Pertanian*. nurhidayat.lecture.ub.ac.id. diakses 25 Maret 2016.

Rizki, Mohamad. 2012. *Pengertian Zero Waste*. <http://mohamadrizki3.blogspot.com>. Diakses 19 September 2013.

PENDAMPINGAN SANGGAR KERAJINAN BATIK KAYU "YUAN ART" DAN "LINGGAR JATI" DESA WISATA KREBET, BANTUL

DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

Frans Richard Kodong, S.T., M.Kom.
Juwairiah, S.Si., M.T.
Herry Softyan, S.T., M.Kom

Fakultas Teknik Industri, Jurusan Teknik Informatika UPN
email: frkodong@gmail.com

Abstraksi

Desa Krebet merupakan desa wisata yang terletak di kabupaten Bantul Yogyakarta yang terkenal dengan produk kerajinan batik kayu. Industri yang dirintis sejak tahun 1972 berkembang pesat sehingga saat ini memiliki sekitar 55 sanggar kerajinan kayu yang masuk kategori usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Proses pembuatan batik kayu meliputi proses pembuatan bahan dasar kerajinan kayu dan proses pematikan. Permasalahan pengrajin kecil seperti sanggar Batik Kayu Yuan Art dan Linggar jati dilihat dari aspek produksi meliputi ; keterbatasan peralatan produksi, kemampuan disain pola batik kurang bervariasi dan aspek pemasaran antara lain ; keterbatasan akses pasar, belum tersedianya sarana promosi dan pemasaran online dan keterbatasan pengetahuan tentang transaksi finansial. Program Pengabdian Masyarakat jenis Ipteks Bagi Masyarakat (IMB) bertujuan membantu para sanggar kerajinan kayu batik yang masuk kategori usaha mikro dan kecil agar dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi serta dapat meningkatkan akses pasar dengan penjualan online (e-Commerce).

Kata kunci: Program IbM; Batik Kayu; Krebet Bantul; e-Commerce

1. Pendahuluan

Desa Krebet adalah salah satu dari 18 pedukuhan yang ada di Desa Sendangsari, Kecamatan Pajangan, Bantul. Desa Wisata Krebet Berada di daerah perbukitan kapur Pajangan, sebelah utara berbatasan dengan desa Bangunjiwa, sebelah Selatan dusun Krabolan Wetan dari dusun Dadabong, disebelah Barat berbatasan dengan wilayah Triwidadi, dan sebelah Timur berbatasan desa Guwosari dan Perumnas Guwosari. Dusun yang dipromosikan Kabupaten Bantul sebagai desa wisata pada tahun 2002 ini mempunyai luas wilayah \pm 104 hektar dan berpenduduk \pm 800 jiwa (www.krebet.com). Dari jumlah itu sebanyak 88 persen penduduk menjadi pengrajin kayu dan bekerja sebagai petani ladang tadah hujan. Dapat dikatakan, hampir tidak ada pemuda yang menganggur di dusun Krebet karena terserap menjadi tenaga kerja pada industri kerajinan kayu. Industri kerajinan kayu yang mulai ada tahun 1972, mula-mula hanya dijalani oleh 2-3 kepala keluarga, kemudian berkembang pesat sejak tahun 1990-an. Saat ini di Dusun Krebet tersebar kurang lebih 55 Sanggar kerajinan kayu.

Ciri utama dari hasil kerajinan kayu di Krebet yaitu terdapat motif dan pola batik yang digambar di permukaannya. Kerajinan batik kayu yang paling terkenal adalah jenis wayang klithik. Selain itu juga dihasilkan topeng, loro blonyo, asbak, dakon, gantungan kunci, patung-patung hewan, berbagai peralatan rumah tangga, dan peralatan mebel bermotif batik. Usaha kerajinan batik kayu yang selama ini berfungsi memenuhi kebutuhan sehari-hari, akhirnya berkembang menjadi usaha yang berorientasi ekspor. Hasil kerajinan tersebut

dipasarkan dengan cara membuka *showroom* di sanggar, sebagian besar dipasarkan ke Bali, Jakarta, Surabaya, Yogyakarta atau dijual melalui eksportir yang sebagian besar lewat Bali dan Jakarta. Setelah Bandara Adisucipto berubah status menjadi bandara internasional, eksportir bisa mengirim barang langsung dari Yogyakarta ke sejumlah *trading vhouse* di Singapura atau Kuala Lumpur. Kerajinan batik kayu di Dusun Krebet Desa Sendangsari, juga menjadi suguhan utama kepariwisataan di Kabupaten Bantul, DIY. Banyak wisatawan berkunjung ke Dusun Krebet untuk melihat secara langsung proses pembuatan batik kayu ataupun magang. Meskipun demikian dusun ini masih memerlukan peningkatan sarana dan prasarana pendukung kepariwisataan.

Saat ini terdapat sekitar 55 Sanggar kerajinan batik kayu yang produktif di desa Krebet. Sebagian sanggar ada yang termasuk kategori sanggar besar yang sudah memiliki *showroom* yang cukup bagus dan sudah menghasilkan produk yang diekspor, tetapi ada sebagian sanggar kerajinan yang masih termasuk kategori sanggar kecil hanya menghasilkan produk yang sedikit dan tidak memiliki *showroom* karena keterbatasan alat dan dana, mereka kadang membantu sanggar besar untuk memenuhi pesanan jika ada pesanan yang banyak, seperti sanggar kerajinan **Yuan Art** milik Bapak Yulianto dan Linggarjati milik Bapak Supriyanto yang akan dijadikan mitra, sanggar kerajinan kecil ini hanya mensuplai hasil kerajinan mereka ke Sanggar Kerajinan yang besar.

Pengrajin batik kayu biasanya menggunakan peralatan peralatan dalam proses produksi batik kayu antara lain: gergaji (*jig saw*) besar dan kecil, mesin amplas/grendha, bor, planer saw (pencetak kayu) dan alat membatik antara lain: kompor listrik, drum buat perebusan, wajan dan canting, kompressor, selang, *gun spray*, oven buat pengeringan dan ember tempat pencucian setelah di rebus. Sedangkan jenis bahan kimia yang dipergunakan adalah : Malam/Parafin (lilin khusus membatik), Pewarna Batik, HCl, Caustic Soda, Thinner, Mellamine/Nitrocellulose, Detergent dan H₂O₂.

2. Kajian Pengamatan di Lapangan

Keberhasilan program pendampingan sangat tergantung pada proses need and assesment, sehingga sebelum menentukan prioritas program pendampingan sebagai solusi hasil pemikiran bersama mitra maka pihak pendamping perlu melakukan analisis kondisi eksisting mitra dampingan.

a. Analisis Situasi dan Kondisi Sanggar Kerajinan Batik Yuan Art dan Linggarjati

Sanggar batik Yuan *Art* dirintis sekitar tahun 2000 oleh Yulianto dan istri, saat ini sudah memiliki 12 orang karyawan tetap. Jika terdapat pesanan yang cukup besar, maka sanggar tersebut mempekerjakan puluhan bahkan ratusan karyawan kontrak dan kadang-kadang diserahkan kepada masyarakat sekitar. Perlahan tapi pasti usaha kecil ini mulai menampakkan hasil dengan mulai diterimanya pesanan-pesanan kerajinan batik kayu dari pengusaha sekitar dan juga pembeli dari luar Krebet. Sampai saat ini Yuan *Art* mempunyai omset sekitar Rp. 40.000.000,- per bulan. Jumlah produk yang di ekspor sekitar 10%, sisanya untuk memenuhi kebutuhan dalam domestik (90%).

Pada sanggar batik Yuan *Art* proses pembuatan batik kayu meliputi dua kegiatan antara lain pembuatan bahan baku sebagai bentuk dasar kerajinan kayu dan kegiatan pematikan diatas permukaan bahan dasar kayu tersebut. Hal ini yang membuat sanggar batik Yuan *Art* berbeda dengan sanggar lainnya yang hanya melakukan kegiatan pematikan.

Beberapa masalah yang ada pada sanggar Yuan *Art* antara lain: (1) ketersediaan stok barang, (2) keterbatasan alat pada kegiatan pembuatan bahan baku dasar kerajinan kayu maupun peralatan pada saat membatik, (3) disain produk masih dilakukan dengan cara konvensional dan (4) masih rendahnya tingkat penguasaan teknologi informasi khususnya untuk pemasaran online.

Sanggar Batik Linggarjati dirintis awal tahun 2006 oleh Supriyanto, saat ini memiliki 6 orang karyawan tetap, namun jumlah karyawan bisa ditambah jika jumlah pesanan meningkat seperti yang dilakukan sanggar lainnya, dan dapat memanfaatkan penduduk setempat. Sanggar batik ini mengkhususkan pada proses pembatikan saja, bahan dasar atau bentuk dasar kerajinan kayu didatangkan dari produsen pengrajin kayu. Omset sanggar batik Linggarjati sekitar Rp. 25.000.000 perbulan, dengan menghasilkan produk ekspor sekitar 60% dan sisanya 40% untuk memenuhi pasar domestik.

Permasalahan yang ada pada sanggar Linggarjati hampir sama dengan permasalahan sanggar lainnya, namun karena sanggar ini hanya fokus pada proses pembatikan, tidak mengolah bahan dasar kerajinan batik kayu, maka permasalahan yang perlu diselesaikan adalah ketersediaan bahan atau bentuk dasar kerajinan kayu dan pemahaman tentang proses pemasaran. Permasalahan pemasaran pada sanggar Linggarjati adalah keterbatasan akses pemasaran, dimana rantai pemasarannya melalui Asosiasi Pengusaha Kerajinan Indonesia (APIKRI) atau melalui *Trader* atau Perusahaan Eksportir yang dimiliki perorangan. Untuk melakukan pemasaran online, permasalahannya adalah kurangnya pengetahuan masalah finansial dan transaksi pembayaran melalui transfer Bank.

Berdasarkan uraian di atas dan hasil diskusi dengan pemilik sanggar kerajinan batik kayu Yuan Art dan Linggarjati dapat diidentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Permasalahan yang diidentifikasi kemudian disusun berdasarkan skala prioritas penanganannya yang ditampilkan dalam Tabel 1 dan Tabel 2.

Tabel 1. Permasalahan yang dihadapi Sanggar Kerajinan Batik Yuan Art

No	Aspek permasalahan	Permasalahan yang dihadapi	Indikasi adanya permasalahan
1	Produksi	Keterbatasan peralatan produksi	Beberapa produk bahan dan bentuk dasar kerajinan kayu sebagian besar masih dibuat dan didatangkan dari luar Krebet, dan keterbatasan alat pendukung proses pembatikan
2		Proses membatik, khususnya disain pola batik masih manual	Kemampuan membatik secara manual para pengrajin berbeda, sehingga kualitas dan kuantitas kerajinan tergantung pengrajin tersebut.
3	Manajemen	Keterbatasan akses pasar	Rantai pemasaran yang harus melalui Trader, Eksportir dan juga Asosiasi Pengusaha Kerajinan Indonesia (APIKRI)
4		Belum ada sarana promosi dan pemasaran online	Belum ada Web/Blog
5		Keterbatasan pengetahuan tentang transaksi finansial/perbankan	Laporan finansial masih manual, transaksi pembayaran tidak langsung ke <i>Buyer</i> karena belum ada profile sanggar kerajinan <i>account</i> perbankan.

Tabel 2. Permasalahan yang dihadapi Sanggar Kerajinan Batik Linggarjati

No	Aspek permasalahan	Permasalahan yang dihadapi	Indikasi adanya permasalahan
1	Produksi	Keterbatasan alat dalam proses membatik	Peralatan batik khususnya kompor listrik untuk memanaskan malam masih terbatas
2	Manajemen	Keterbatasan akses pasar	Rantai pemasaran yang harus melalui Trader, Eksportir dan juga Asosiasi Pengusaha Kerajinan Indonesia (APIKRI)
3		Belum ada sarana promosi dan pemasaran online	Belum ada Web/Blog
4		Keterbatasan pengetahuan tentang transaksi finansial/perbankan	Laporan finansial masih manual, transaksi pembayaran tidak langsung ke <i>Buyer</i> karena belum ada profile sanggar kerajinan <i>account</i> perbankan.

3. Metode Pelaksanaan

3.1. Solusi Yang Ditawarkan

Untuk menyelesaikan permasalahan mitra yang telah diuraikan pada bagian sebelumnya, diusulkan solusi alternatif kegiatan sebagai berikut:

No.	Aspek Permasalahan	Usulan Kegiatan sebagai Solusi	Mitra
1. Aspek Produksi			
a.	Keterbatasan peralatan produksi	Diadakan beberapa peralatan seperti jig saw, Bor duduk, kompor listrik dan kompressor	- Yuan Art
	<u>Rasional:</u> Peningkatan produktivitas merupakan faktor penting dalam mendukung ketersediaan stok produk		
b.	Disain batik kayu masih manual, khususnya disain pola	Pengadaan perangkat dan pelatihan disain grafis/multi	- Yuan Art - Linggarjati
	<u>Rasional:</u> Dengan adanya sarana komputer membuat disain grafis yang lebih baik untuk memproduksi produk yang berkualitas, variatif, kompetitif. Para pengrajin dapat meningkatkan		
2. Aspek Manajemen			
a.	Keterbatasan akses pasar	Mengadakan pelatihan pemasaran online	- Yuan Art - Linggarjati
	<u>Rasional:</u> Dengan peningkatan pengetahuan strategi pemasaran dapat meningkatkan pemasaran produk		

b.	Belum adanya sarana promosi dan pemasaran online	Membuat web pemasaran (e-commerce)	- Yuan Art - Linggarjati
	<u>Rasional:</u> Dengan adanya web pemasaran online atau e-commerce dapat memotong rantai pemasaran menjadi lebih efektif dan memperluas jaringan pemasaran		
c.	Keterbatasan pengetahuan tentang finansial dan transaksi online	Diadakan pelatihan finansial dan transaksi perbankan online, dan mengaktifkan akun e	- Yuan Art - Linggarjati
	<u>Rasional:</u> Peningkatan kemampuan finansial dan kemampuan melakukan transaksi online		

3.2. Metode Pendekatan

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

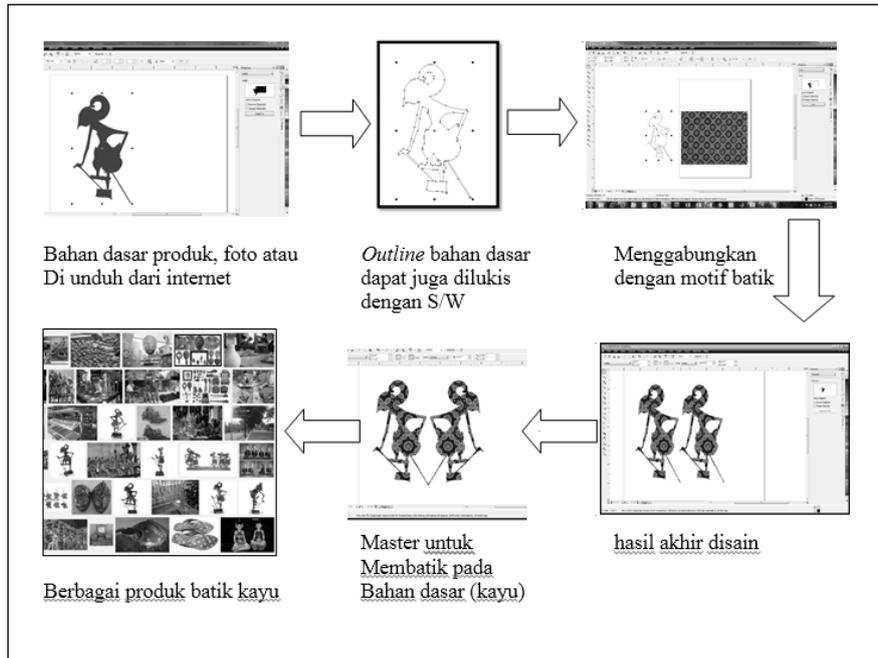
- Tahap Perencanaan ; menjelaskan maksud dan tujuan kegiatan kepada mitra dan pihak-pihak yang terkait dengan PPM.
- Tahap Analisis meliputi ; identifikasi permasalahan, penentuan pendekatan, penyusunan prosedur, studi literature, sosialisasi dan workshop.
- Tahap Perancangan ; menyiapkan dan merancang materi pelatihan, dengan membuat modul pelatihan yang mudah dipahami disertai gambar dan contoh aplikasinya serta merancang website untuk pemasaran
- Implementasi : pelatihan desain grafis/multimedia, mengembangkan website untuk pemasaran, pelatihan penggunaan website untuk pemasaran online (update data produk dan pemesanan), pembelian alat-alat untuk produksi, Pelatihan untuk finansial dan transaksi perbankan secara online
- Evaluasi untuk mengetahui keberhasilan kegiatan berdasarkan target luaran dan evaluasi terhadap keberlanjutan program

4. Luaran Kegiatan Program IbM

Keberhasilan program IbM akan menciptakan kemajuan kinerja usaha para pengrajin batik kayu, dengan kegiatan yang dilakukan tidak sekedar memberikan stimulan tetapi memberikan edukasi atas masing-masing kegiatan yang dilakukan. Berikut uraian program yang dilakukan meliputi :

- Pelatihan peningkatan kualitas disain produk dengan dukungan software CorelDraw dan Photoshop.

Pada pelatihan ini para pengrajin dapat mendisain batik kayu dengan menggunakan fasilitas software CorelDraw dan Photoshop dengan cara menggabungkan rancangan bahan dasar produk dan motif batik yang sudah ada, dengan bantuan software tersebut pengrajin dapat melakukan simulasi dari model produk yang dirancang, baik dari ukuran, bentuk, warna sampai mendapatkan hasil rancangan produk kayu batik sesuai dengan apa yang diinginkan. Tahapan disain produk tersebut dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Tahapan disain produk dengan bantuan software CorelDraw dan Photoshop

b) Penambahan alat-alat untuk produksi

Pengadaan alat-alat untuk mendukung pelatihan CoralDraw dan Photoshop serta menambah peralatan produksi, meliputi ; Kompresor, Bor duduk, Crew saw, Kompor listrik, Camera Digital, Komputer dan Printer.

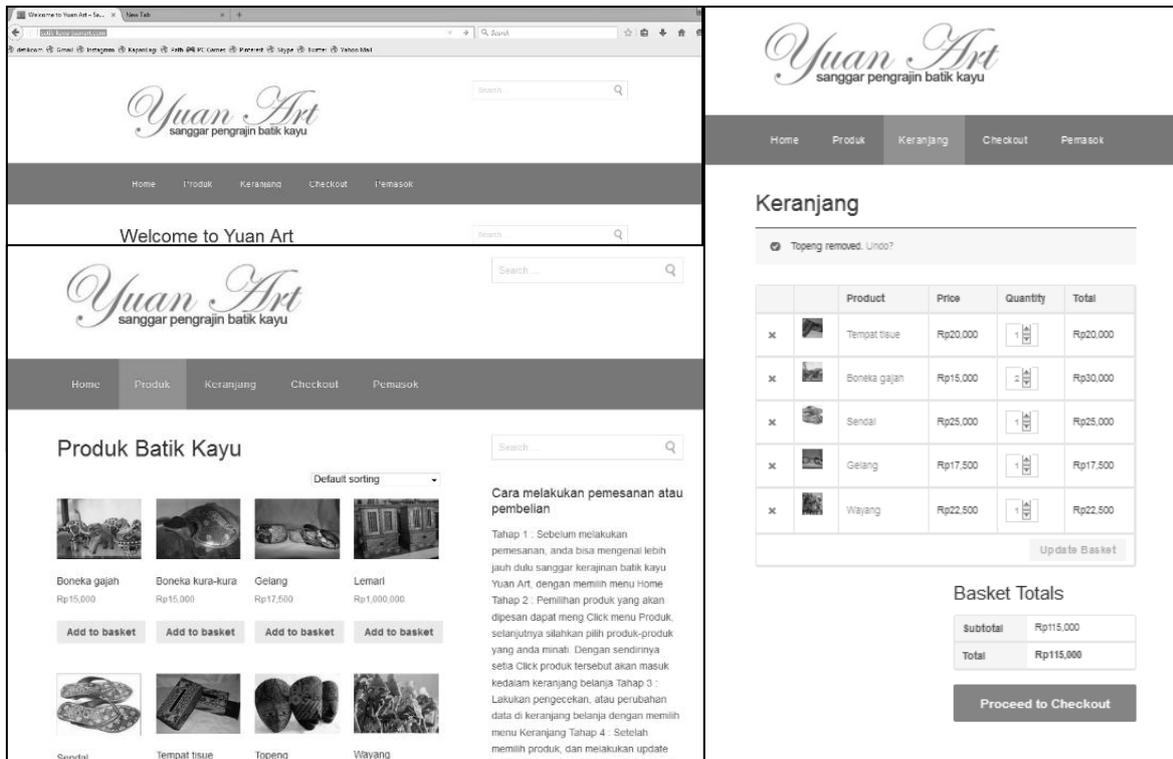


Gambar 2. Peralatan produksi dan Komputer

c) Peningkatan pengetahuan finansial dan transaksi pembayaran online

Pelatihan e-Banking, Internet Banking, SMS Banking, dengan tujuan agar para sanggar pengrajin batik kayu dapat memanfaatkan transaksi perbankan dengan cara on-line, sehingga dapat meningkatkan efisiensi dalam bertransaksi.

- d) Peningkatan pengetahuan tentang strategi pemasaran dengan mengembangkan website untuk pemasaran online. www.batik-kayu-juanart.com (gambar 3)



Gambar 3. Situs Yuan Art (www.batik-kayu-juanart.com)

Keberhasilan program ini diharapkan dapat menjadi pemacu bagi sanggar kerajinan yang lain untuk lebih menggairahkan kegiatan usaha kerajinan tersebut.

5. Kesimpulan dan Saran

Telah dilaksanakan program Iptek Bagi Masyarakat (IbM) meliputi pelatihan-pelatihan, pengadaan/penambahan alat-alat produksi dan pembuatan web www.batik-kayu-juanart.com, dimana kegiatan-kegiatan tersebut dapat membantu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) khususnya para pengrajin batik kayu dalam upaya meningkatkan kinerja usaha mereka.

DAFTAR PUSTAKA

Firmansyah, Agung, dkk., 2009, Pengembangan Alternatif Model E-Payment, Jurnal Sistem Informasi, Vol 5. No. 1, FASILKOM Universitas Indonesia, Jakarta.

Pressman, R.S. 2010., *Software Engineering, 7th Edition*, Mc. Graw – Hill International Company, New York, America.

Turban E and King David, 2002, *Introduction to E-Commerce*, Prentice Hall, United State ed edition

_____, 2005, Panduan Aplikatif Menguasai Corel Draw 12, Wahana Komputer , Penerbit Andi Offset, Yogyakarta

_____, Panduan Wisata Yogyakarta, <http://yogyakarta.panduanwisata.id/daerah-istimewa-yogyakarta/bantul/desa-krebet-penghasil-kerajinan-batik-kayu/> , diakses tang 17 Agustus 2016.

_____, 2011, *Woocommerce User Guide Version 1.0*, www.antiquares.it/wp-content/uploads/2011/09/WooCommerceUserGuide.pdf , diakses tanggal 20 Agustus 2016.

**IbM PEMBERDAYAAN MASYARAKAT KADISOBO 2 :
OPTIMALISASI PEMANFAATAN LAHAN PEKARANGAN SEBAGAI KAWASAN
RUMAH PANGAN LESTARI (KRPL)**

Dyah Arbiwati, Heti Herastuti
Prodi Agroteknologi Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Yogyakarta

ABSTRAK

Pemberdayaan masyarakat dusun Kadisobo 2 untuk optimalisasi pemanfaatan lahan pekarangan sebagai Kawasan Rumah Pangan Lestari merupakan kegiatan IbM yang akan diterapkan di Dusun Kadisobo 2 Desa Trimulyo Kecamatan Sleman, dapat menunjang dusun Kadisobo 2 sebagai desa wisata. “Loh Jinawi” merupakan nama kelompok masyarakat di dusun Kadisobo 2 yang mempunyai kegiatan penyelamatan lingkungan dengan mengelola sampah pekarangan menjadi kompos. Tehnik pembuatan kompos masih sederhana dengan cara menumpuk sampah pekarangan sampai ketinggian sekitar 1,5 meter ditempat terbuka tanpa peneduh, sehingga memerlukan waktu lama untuk proses dekomposisi menjadi kompos. Kompos yang dihasilkan mempunyai kualitas kurang baik. Kegiatan IbM akan menerapkan transfer teknologi tentang pembuatan kompos secara cepat, mudah dan murah yaitu menambah bioaktivator dari rumen sapi untuk mempercepat proses pengomposan, menambah bahan pengkaya dengan memanfaatkan bahan lokal, tempat pembuatan kompos yang terlindung dari hujan maupun sinar matahari, dan cara pembuatan sesuai persyaratan, sehingga dihasilkan kompos yang berkualitas lebih baik. Kompos yang dihasilkan dimanfaatkan sebagai pupuk organik untuk budidaya sayuran secara vertikultur, budidaya tanaman buah secara tabulampot dan budidaya sayuran dan buah di lahan pekarangan warga masyarakat dusun Kadisobo 2. Masyarakat dusun Kadisobo 2 belum memanfaatkan lahan pekarangannya untuk budidaya tanaman sayuran, buah dan tanaman obat.

Metode pelaksanaan dalam kegiatan IbM adalah ceramah, pelatihan dan praktek serta pendampingan tentang pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan dan bioaktivator dari rumen sapi, budidaya tanaman sayuran, buah dan obat secara vertikultur maupun langsung di lahan pekarangan, serta penataan lingkungan. Luaran yang akan dihasilkan adalah produk kompos berkualitas, sayuran dan buah sehat dan penataan lingkungan yang sehat, indah dan asri.

Diharapkan dengan kegiatan yang akan dilaksanakan oleh kelompok masyarakat Dusun Kadisobo 2 tentang Optimalisasi Pemanfaatan Lahan Pekarangan yang ramah lingkungan sebagai Kawasan Rumah Pangan Lestari maka dapat meningkatkan ketersediaan pangan dan gizi ditingkat rumah tangga, mengurangi pengeluaran kebutuhan sehari-hari, meningkatkan pendapatan keluarga ditingkat rumah tangga, mengembangkan ekonomi produktif serta lingkungan menjadi lebih sehat dan asri.

Kata kunci: kompos, vertikultur, tabulampot, kawasan rumah pangan lestari

PENDAHULUAN

Kelompok masyarakat “Loh Jinawi” di dusun Kadisobo 2 Desa Trimulyo Kecamatan Sleman, sudah melakukan kegiatan penyelamatan lingkungan dengan cara mengelola sampah pekarangan menjadi kompos. Di wilayah tersebut sampah pekarangan biasanya di bakar atau

dibuang ke sungai sehingga mencemari lingkungan. Kompos yang dihasilkan belum mempunyai kualitas yang baik karena teknik pembuatannya masih sederhana hanya ditumpuk di halaman terbuka tanpa peneduh dan dibiarkan membusuk sehingga menjadi kompos, memerlukan waktu lama karena bahan utama kompos sifatnya sulit terdekomposisi dan kualitas kompos yang dihasilkan kurang baik. Kegiatan IbM menerapkan teknik pembuatan kompos dari sampah pekarangan secara cepat, mudah dan murah serta kualitas kompos yang dihasilkan menjadi lebih baik, yaitu tempat pembuatan kompos harus terlindungi dari hujan maupun sinar matahari, penambahan bioaktivator yang dibuat sendiri dan penambahan molase untuk mempercepat proses pengomposan, serta penambahan bahan pengkaya dengan menggunakan bahan spesifik lokal yang diperoleh dari lingkungan sekitar seperti batang pisang, arang sekam, abu dapur, serbuk gergaji, kotoran ayam, dll.

Kompos yang sudah dibuat oleh kelompok "Loh Jinawi" belum dimanfaatkan secara optimal, sehingga dalam kegiatan IbM ini untuk mensinergikan kelompok "Loh Jinawi" dengan memberdayakan masyarakat dusun Kadisobo untuk memanfaatkan lahan pekarangan dengan memanfaatkan kompos berkualitas dari sampah pekarangan sebagai pupuk organik untuk budidaya sayuran, dan buah secara organik, secara vertikultur maupun tabulampot, sehingga wilayah Kadisobo 2 sebagai kawasan rumah pangan lestari (KRPL) dan untuk mewujudkan ketahanan pangan skala rumah tangga.

Kegiatan IbM dilaksanakan di dusun kadisobo 2 yang merupakan desa wisata pertanian, maka dapat mendukung dusun Kadisobo 2 sebagai desa wisata. Model KRPL tersebut dikembangkan sejumlah jenis tanaman pangan produktif dan ternak. Untuk tanaman, antara lain jenis sayur, buah, maupun toga. Sedangkan ternak, dapat berupa budidaya lele, ayam, dan kambing. Namun pengembangan itu masih tergantung luasan lahan yang tersedia. Artinya, penerapannya dilakukan dengan sistem /strata. Semakin luas lahan, ragam tanaman dan ternak yang dibudidayakan juga semakin banyak.

Kawasan Rumah Pangan Lestari (KRPL) merupakan salah satu upaya mewujudkan ketahanan dan kemandirian pangan nasional yang dimulai dari rumah tangga, dan dapat diwujudkan dengan membangkitkan kembali budaya menanam di pekarangan, baik di perkotaan maupun perdesaan. KRPL merupakan suatu kawasan dengan rumah tangga yang telah menerapkan Rumah Pangan Lestari (RPL) dengan prinsip pemanfaatan pekarangan yang ramah lingkungan untuk memenuhi kebutuhan pangan dan gizi keluarga dan meningkatkan kesejahteraan keluarga. Oleh karena itu, pemanfaatan pekarangan tidak hanya sekedar menanam, tetapi ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pangan dan gizi,

mengembangkan ekonomi produktif, dan menciptakan lingkungan hijau yang bersih dan sehat. Dalam pelaksanaannya, pekarangan dimanfaatkan secara optimal untuk budidaya tanaman pangan, buah, sayuran dan tanaman obat keluarga (toga), pemeliharaan ternak dan ikan dilengkapi dengan pengolahan sampah menjadi kompos. Setelah kebutuhan rumah tangga terpenuhi, selanjutnya dapat dikembangkan pemasaran dan pengolahan menjadi aneka produk untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

Agar pemanfaatan pekarangan di suatu kawasan terus berlanjut atau lestari sehingga menjadi Kawasan Rumah Pangan Lestari, maka dalam satu dusun/desa ditumbuhkan kebun bibit desa (untuk sayuran, tanaman pangan), pengolahan sampah menjadi kompos, pengolahan hasil panen yang berlebih dan lembaga pemasaran yang dikelola secara mandiri oleh masyarakat. Jika manfaat langsung dirasakan masyarakat, maka pemanfaatan pekarangan dapat menjadi budaya sekaligus memberikan sumbangan pada ketahanan pangan nasional. Sisi lain dari program KRPL adalah berlangsungnya pemanfaatan sumberdaya pangan lokal, berkembangnya kuliner berbasis pangan lokal, dan secara tidak langsung ikut serta mengelola dan memelihara sumberdaya genetik/plasma nutfah lokal (bermacam-macam ubi, suweg, buah langka, sayuran, kacang-kacangan, tanaman obat).

Diharapkan dengan kegiatan yang akan dilaksanakan oleh kelompok masyarakat Dusun Kadisobo 2 tentang optimalisasi pemanfaatan lahan pekarangan sebagai KRPL maka dapat meningkatkan ketersediaan pangan dan gizi ditingkat rumah tangga, mengurangi pengeluaran kebutuhan sehari-hari, meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat berbasis partisipasi masyarakat, mengembangkan ekonomi produktif, serta lingkungan menjadi lebih sehat dan asri.

METODE PELAKSANAAN.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah **Ceramah, diskusi, pelatihan, praktek dan pendampingan**. **Ceramah dan diskusi** dilaksanakan untuk penyampaian materi tentang Teknik pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan, cara pembuatan bioaktivator dari rumen sapi, Konsep kawasan Rumah Pangan Lestari yaitu pemanfaatan lahan pekarangan yang ramah lingkungan, budidaya sayuran baik secara vertikultur maupun bedengan, cara menanam buah dalam pot (tabulampot), cara penataan lingkungan. **Pelatihan dan praktek** dilakukan di dusun Kadisobo 2 untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan tentang teknik pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan dan cara pembuatan bioaktivator, cara budidaya tanaman secara vertikultur,

tabulampot, maupun bedengan sampai penataan lahan pekarangan yang sehat dan asri di lingkungan rumah masing-masing warga sesuai dengan luas lahan pekarangan. **Pendampingan** juga dilakukan dari proses teknik pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan dan bioaktivator, cara budidaya tanaman sampai penataan lahan pekarangan.

Dalam program ini metode yang digunakan untuk mendukung realisasi adalah transfer teknologi dengan merencanakan kegiatan penyuluhan, menyelenggarakan pelatihan dan pendampingan tentang KRPL secara terpadu dalam satu dusun, sehingga ketahanan pangan di tingkat rumah tangga segera terwujud. Selanjutnya dapat dilakukan penyediaan bibit secara kelompok agar terwujud keberlanjutan program.

Dari jalannya pelaksanaan kegiatan dapat diketahui bahwa semua peserta belum mengetahui cara pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan secara cepat, mudah dan murah, karena bahan baku dan bahan pengkaya banyak terdapat di sekitar lokasi. Peserta juga belum mengetahui cara pembuatan dan manfaat bioaktivator dari rumen sapi, cara budidaya sayuran secara vertikultur, budidaya buah dalam pot (tabulampot), dan cara penataan lingkungan sekitar rumah. Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang Konsep Kawasan Rumah Pangan Lestari dengan cara memanfaatkan lahan pekarangan dan menata lingkungan sekitar rumah untuk budidaya sayuran, buah, umbi, tanaman obat dan budidaya ikan, sehingga dapat meningkatkan ketersediaan pangan, meningkatkan gizi keluarga di tingkat rumah tangga, mengurangi pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat berbasis partisipasi masyarakat serta menjadikan lingkungan sehat dan asri.

Terlaksananya kegiatan ini tidak terlepas dari faktor pendukung dan penghambat yang ditemukan selama kegiatan ini berlangsung. Faktor pendukung meliputi:

1. Ketersediaan kelompok masyarakat dusun Kadisobo 2 untuk dijadikan tempat kegiatan dan motivasi yang tinggi untuk melaksanakan program.
2. Kelompok masyarakat dusun Kadisobo 2 sudah mempunyai rumah bibit.
3. Bahan baku sampah pekarangan yang dibutuhkan dan bahan pengkaya melimpah dan mudah diperoleh di sekitar lokasi.
4. Semangat dan motivasi peserta kelompok "Loh Jinawi" yang ingin tahu dan ingin mempraktekkan langsung cara pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan dengan menambah bahan pengkaya, sehingga pengembangannya dapat dijadikan unit usaha yang memberikan hasil. Hal ini tampak dari setiap kegiatan yang dilakukan mulai

- dari pengadaan bahan baku, bahan pengkaya, penumpukan bahan, pemeliharaan, pembongkaran kompos, penyaringan dan pengemasan kompos.
5. Semangat dan motivasi peserta kelompok masyarakat Kadisobo 2 yang tinggi untuk mempraktekkan pemanfaatan lahan pekarangan yang sehat dan ramah lingkungan dengan budidaya sayuran secara vertikultur, budidaya buah dalam pot (tabulampot), maupun budidaya tanaman di lahan pekarangan, serta cara penataan lingkungan sekitar rumah agar segera terwujud kawasan rumah pangan lestari.
 6. Nara sumber yang sudah berpengalaman di bidangnya, yaitu tim pengabdian (Ir. Dyah Arbiwati, MP dan Ir. Heti Herastuti, MP.) sudah berpengalaman dalam mendampingi kelompok masyarakat untuk pembuatan kompos dan cara budidaya vertikultur, tabulampot maupun cara penataan lingkungan.
 7. Keinginan dan kepedulian tim pelaksana untuk menyebarkan ipteks tentang pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan, dan mengaplikasikan kompos sebagai pupuk organik dalam budidaya vertikultur maupun tabulampot serta cara penataan lingkungan yang sehat dan asri, sehingga dapat meningkatkan ketersediaan pangan, meningkatkan gizi keluarga di tingkat rumah tangga, mengurangi pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat berbasis partisipasi masyarakat serta menjadikan lingkungan sehat dan asri.

Adapun sebagai faktor penghambat adalah :

Mengumpulkan peserta dalam waktu yang bersamaan untuk melakukan aktivitas pada setiap tahapan pembuatan kompos agak sukar, karena melakukan kegiatan di lahan pertanian ataupun di tempat kerja yang lainnya.

HASIL PELAKSANAAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Pelaksanaan kegiatan

Kegiatan dilaksanakan di kelompok masyarakat Dusun Kadosobo 2, Desa Trimulyo, Kecamatan Sleman, Kabupaten Sleman yang diikuti oleh sekitar 15-30 orang anggota kelompok masyarakat, dan 2 Pengabdian serta 4 mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini.

Metode pelaksanaan kegiatan pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan yang dilakukan adalah ceramah, pelatihan, praktek dan pendampingan. Ceramah dan diskusi mengenai Teknik pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan, cara pembuatan bioaktivator dari rumen sapi, Konsep kawasan Rumah Pangan Lestari yaitu pemanfaatan

lahan pekarangan yang ramah lingkungan, budidaya sayuran baik secara vertikutur maupun bedengan, cara menanam buah dalam pot (tabulampot), cara penataan lingkungan. Selanjutnya dilakukan pelatihan, praktek dan pendampingan pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan, cara pembuatan bioaktivator dari rumen sapi, budidaya sayuran baik secara vertikutur maupun bedengan, cara menanam buah dalam pot (tabulampot), serta cara penataan lingkungan. Dari dua kali evaluasi yang dilakukan oleh tim pelaksana diketahui bahwa :

1. Peserta (anggota kelompok "Loh Jinawi" Kadisobo 2) yang mengikuti pelatihan dan praktek pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan terus berperan aktif dalam setiap tahap pembuatan kompos mulai dari menyiapkan bahan baku, melakukan proses pengomposan, sampai ke pemanenan kompos, penyaringan, dan pengemasan kompos, sudah trampil membuat kompos berkualitas dari sampah pekarangan secara berkelanjutan.
2. Bahan baku dan bahan pengkaya mudah diperoleh dan banyak tersedia di lokasi.
3. Kompos yang diproduksi hasilnya bagus secara fisik, dan sudah bisa digunakan untuk media vertikutur maupun tabulampot serta sebagai pupuk organik tanaman di pekarangan warga.
4. Peserta mendapatkan manfaat bahwa membuat kompos berkualitas dari sampah pekarangan dan bioaktivator dari rumen sapi relatif mudah, murah, dan cepat.
5. Peserta mendapat manfaat dengan membuat kompos berkualitas dari sampah pekarangan dapat mengurangi permasalahan lingkungan.
6. Peserta (kelompok masyarakat Kadisobo2) yang mengikuti pelatihan dan praktek budidaya vertikutur, budidaya tabulampot serta penataan lingkungan berperan aktif dari menyiapkan tempat/wadah vertikutur dari bambu, talang air maupun pralon, menyiapkan media tanam dengan memanfaatkan kompos yang dibuat sendiri, menyediakan bibit, menanam, memelihara sampai panen.
7. Peserta percaya dengan memanfaatkan lahan pekarangan untuk budidaya sayuran dan buah dengan memanfaatkan kompos yang dibuat sendiri dapat mengurangi biaya pembelian kompos, mengurangi biaya pengeluaran untuk kebutuhan sehari-hari terutama sayuran dan buah sehat, sehingga mengurangi biaya pengeluaran rumah tangga dan lingkungan menjadi sehat, indah dan asri.
8. Melihat kenyataan bahwa membuat kompos berkualitas dari sampah pekarangan dan memanfaatkan lahan pekarangan untuk budidaya sayuran dan buah dengan cara

vertikultur maupun tabulampot memberikan prospek yang bagus, maka semua anggota kelompok sepakat untuk meneruskan kegiatan ini dan akan menularkan kepada warga lain untuk melaksanakan kegiatan yang sama dan dapat mengembangkan sebagai unit usaha yang produktif dan tercipta kawasan rumah pangan lestari.

B. Pembahasan Hasil Kegiatan

Kegiatan yang diadakan di Dusun Kadisobo 2 Desa Trimulyo, Kecamatan Sleman sangat mendukung dusun Kadisobo 2 merupakan desa wisata pertanian.

Kegiatan pelatihan dan praktek pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan, pemanfaatan lahan pekarangan dengan cara budidaya vertikultur, budidaya tabulampot serta penataan lingkungan ini memang baru menjangkau sedikit peserta yaitu 15-30 orang yang tergabung dalam perwakilan RT, tetapi dengan praktek langsung di rumah masing-masing warga Kadisobo dapat mudah diketahui warga lain, maka mudah untuk menularkan pengetahuan dan ketrampilan ini kepada warga lainnya. Pelatihan ini diberikan pada daerah yang cocok dalam arti tersedia bahan baku, membuatnya sederhana, dan masyarakat juga membutuhkan untuk mendukung desanya sebagai desa wisata pertanian.

Penyampaian materi dan praktek tersebut dimaksudkan untuk membuka wawasan peserta tentang pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan, pemanfaatan lahan pekarangan dengan cara budidaya vertikultur, budidaya tabulampot serta penataan lingkungan mempunyai peluang, keunggulan dan kendala dalam penerapannya di lapangan sebagai unit usaha yang diharapkan dapat menambah penghasilan masyarakat Kadisobosebagai desa wisata.

Dari kegiatan yang dilaksanakan dapat diamati bahwa peserta antusias untuk mengikuti kegiatan baik pada penyampaian materi maupun praktek, hal ini tampak dari banyaknya pertanyaan peserta dalam diskusi yang berlangsung antara peserta dan nara sumber. Selama pelaksanaan kegiatan dapat diketahui bahwa peserta belum mengetahui cara pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan dan cara pembuatan bioaktivator sari rumen sapi secara benar, meskipun sebenarnya mudah dan sederhana pembuatannya. Praktek pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan dan bioaktivator dari rumen sapi dilaksanakan di rumah ketua kelompok Loh Jinawi, sehingga memudahkan dalam perawatannya dan semua terlibat dalam setiap tahapan kegiatan yang harus dilakukan. Dari cara pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan yang telah dilakukan mulai dari penyediaan bahan, perawatan dan pembongkaran, penyaringan dan pengemasan ke dalam

kantong plastik, mereka dapat merasakan bahwa pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan dapat dilakukan sebagai usaha yang dapat memberikan hasil tambahan. Peserta belum mengetahui pemanfaatan lahan pekarangan untuk budidaya sayuran dan buah maupun toga bahkan menata lingkungannya agar terlihat indah dan asri agar menarik wisatawan untuk datang ke desanya.

Adapun kendala yang dihadapi dalam praktek adalah melakukan kegiatan bersama yang melibatkan semua peserta pelatihan dan praktek karena memadukan waktu untuk semua peserta sulit. Praktek pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan dan bioaktivator dari rumen sapi dirasakan oleh peserta sebagai kegiatan yang betul-betul memberikan manfaat bagi semua warga, karena warga yang tidak mengikuti pelatihan dan praktek tetap dapat mengamati di pekarangan rumah ketua kelompok "Loh Jinawi" yang bisa dilihat oleh umum. Kompos berkualitas dari sampah pekarangan akan dapat memberikan hasil tambahan, dan juga sangat bermanfaat bagi kelompok "Loh Jinawi" untuk penyediaan pupuk organik apabila dikelola dengan manajemen yang baik. Kendala dalam pemanfaatan lahan pekarangan untuk budidaya sayuran secara vertikultur dan budidaya tanaman di lahan pekarangan adalah banyaknya ayam di lingkungan warga yang mengganggu/memakan tanaman, sehingga dari hasil diskusi dibuat desain khusus untuk budidaya vertikultur dan dibuat jaring-jaring mengelilingi lahan yang ditanami, agar aman dari gangguan ayam.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil kegiatan yang sudah dilaksanakan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kelompok "Loh Jinawi" dusun Kadisobo 2 sudah trampil membuat kompos berkualitas dari sampah pekarangan, dengan karakteristik: warna coklat tua, remah, tidak bau dan kandungan unsur hara yaitu: C-organik 19,68%, N-total 0,87%, P_2O_5 1,32%, K_2O 1.15%, C/N 22,62
2. Kelompok masyarakat "Loh Jinawi" Kadisobo 2 sudah trampil membuat bioaktivator dari rumen sapi dan menghasilkan bioaktivator yang berkualitas.
3. Kelompok masyarakat dusun Kadisobo 2 sudah trampil melaksanakan budidaya vertikultur, tabulampot dan menata lingkungan yang sehat, indah dan asri untuk mendukung desa wisata pertanian.

4. Kelompok masyarakat dusun Kadisobo 2 sudah mengaplikasikan kompos untuk budidaya tanaman di lahan pekarangan (budidaya vertikultur, tabulampot) sebagai pupuk organik dan memperoleh manfaat produksi tanaman sehat dan dapat meningkatkan ketersediaan pangan dan gizi ditingkat rumah tangga, mengurangi pengeluaran kebutuhan sehari-hari, meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat berbasis partisipasi masyarakat.
5. Kelompok "Loh Jinawi" menjadi paham bahwa pembuatan kompos berkualitas dari sampah pekarangan merupakan peluang usaha, sehingga dapat menambah pendapatan kelompok "Loh Jinawi" apabila dikelola dengan manajemen yang baik dan sehat.

B. Saran

Kelompok Loh Jinawi perlu manajemen yang sehat dan baik untuk pengelolaan kompos dari sampah pekarangan dan perlu lokasi pembuatan rumah kompos yang permanen misalnya tanah kas desa, agar produksi dapat berjalan secara rutin dan berkelanjutan sehingga dapat mengembangkan ekonomi produktif masyarakat Kadisobo 2.

Kelompok masyarakat dusun Kadisobo 2 yang sdh trampil memanfaatkan dan menata lingkungannya dengan budidaya tanaman sayuran dan buah agar diikuti oleh kelompok masyarakat lain dan lebih mengembangkan secara komersial berbasis kawasan dalam memanfaatkan lingkungannya misalnya budidaya tanaman rempah dan obat, umbi-umbian, ternak ikan, ataupun ternak ayam untuk pekarangan yang luas, sehingga ketahanan pangan di tingkat rumah tangga segera terwujud dan tercipta Kawasan Rumah Pangan Lestari (KRPL) secara terpadu dalam satu dusun.

Untuk kedepannya apabila sudah berkembang perlu membentuk badan usaha berbasis masyarakat untuk pengolahan hasil panen yang berlebih dan lembaga pemasaran yang dikelola secara mandiri oleh masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Litbang Pertanian. 2011. Pedoman Umum Model Kawasan Rumah Pangan Lestari. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. Jakarta.
- Gaur, A.C., 1980, Manual of Composting. In : Hees,P.R.(ed), Compost Techenology Improving Soil Vertility Trough Organic RECYELING (FAO/UNDP Regional Project RAS/T5/004), Project Field Doucument No 13, Food and Agriculture Organization of the United Nation.
- Murbandono, LHS. 2005 (Edisi Revisi). Membuat Kompos. Penebar Swadaya. Jakarta.

- Peraturan Menteri Pertanian Nomor: 70/Permentan/SR. 140/10/2011, Tanggal 25 Oktober 2011. Persyaratan teknis minimal pupuk organik padat. Jakarta
- Prabawati Sulusi. 2011. Rumah Pangan Lestari. Pusat Penelitian Hortikultura. Jakarta
- Salim, HP. 2011. Kawasan Rumah Pangan Lestari Sebagai Solusi Pemantapan Ketahanan Pangan. Kongres Ilmu Pengetahuan Nasional (KIPNAS). Jakarta 8-10 November 2011
- Sudarsono, 2012. Pembuatan Bioaktivator dari Cairan Rumen . PPL TPH Kab Sleman, Yogyakarta
- Suwarna Rosniyati. 2012. Ketahanan Pangan Melalui KRPL. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Kepulauan Bangka Belitung

MODEL LITERASI MEDIA DI LINGKUNGAN IBU-IBU RUMAH TANGGA DI YOGYAKARTA

(Studi pada kec. Gondomanan Yogyakarta, dan Kec. Banguntapan Bantul DI Yogyakarta)

Dewi Novianti

Siti Fatonah

Jurusan Ilmu Komunikasi UPN "Veteran" Yogyakarta

dewinovianti_upn@yahoo.co.id

Abstrak

Maraknya perkembangan media membuat konten-konten yang ada tidak lagi dapat dikontrol. Muatan konten terbesar dari media adalah hiburan. program siaran yang tidak mendidik. Mereka lebih mengedepankan program-program hiburan yang kurang memperhatikan etika dan norma masyarakat. Mereka tidak peduli dampak negatif program siaran yang dikedepankan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk memetakan kemampuan literasi media, membuat Identifikasi model penggunaan media, mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi konsumsi media, serta identifikasi yang dilakukan guna menunjang tercapainya tujuan penelitian berikutnya yaitu usulan kebijakan dalam mengembangkan model literasi media yang lebih efektif khususnya bagi Ibu-Ibu Rumah Tangga di lingkungan Yogyakarta. Metode yang digunakan adalah studi pustaka, wawancara mendalam, observasi, dan FGD. Teori yang digunakan adalah Teori Difusi Inovasi, *Social Learning Theori*, dan literasi media.. Hasil penelitian menunjukkan ada berbagai media yang digunakan oleh Ibu-Ibu Rumah tangga, tetapi yang paling dominan adalah televisi. Banyak waktu yang digunakan untuk hiburan dengan menonton acara Tv, tetapi mereka tidak menyadari dampak yang ditimbulkan oleh media ini. Ada beberapa dari ibu-ibu rumah tangga yang sudah menyadari pentingnya memilah konten media yang dikonsumsi tetapi belum secara mendalam memahami dampak yang ditimbulkan bagi anggota keluarga terutama anak-anak.

Kata kunci: Literasi media, konten media, Ibu Rumah Tangga

Pendahuluan

Maraknya media di tanah air membuat khalayak media haruslah selektif dan cerdas dalam membaca, mendengar, dan menonton konten media tersebut. Media konvensional seperti televisi, Koran, majalah, tabloid, dan radio, mempunyai andil besar dalam menyampaikan berbagai informasi. Tidak hanya media konvensional, media baru yakni media interaktif melalui internet juga tidak bisa dinafikan berpengaruh luar biasa besar terhadap sikap khalayaknya. Kedua macam media tersebut dapat membentuk opini publik, dapat menggerakkan massa, dan bahkan dapat merubah keadaan.

Media interaktif mengalami lompatan pengguna yang mencengangkan. Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) mengungkapkan jumlah pengguna internet pada tahun 2013 mencapai 71,19 juta, meningkat 13 persen dibanding tahun 2012 yang mencapai sekitar 63 juta pengguna. Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemenkominfo) RI menargetkan 150 juta orang menggunakan akses internet pada 2015 (<http://www.antaraneews.com>). Media interaktif yang semakin murah dan tersebar juga menghadirkan kecemasan tersendiri. Situs pornografi, permainan *online*, media sosial telah menyita waktu dan perhatian pelajar sehingga menyita waktu dan perhatian dalam belajar. Konsep berinternet yang sehat sulit untuk diterapkan karena sifatnya yang sangat personal. Perkembangan media tersebut telah membawa kecemasan baru, yaitu masalah isi (*content*). Media massa, khususnya televisi, diyakini banyak menghadirkan program siaran yang tidak mendidik. Mereka lebih mengedepankan program-program hiburan yang kurang memperhatikan etika dan norma masyarakat. Mereka tidak peduli dampak negatif program siaran yang dikedepankan tersebut. Misalnya adalah eksploitasi terhadap perempuan, anak, kemiskinan, humor yang rendah, gaya hidup bebas dan sebagainya.

Berbicara *literasi media* (literasi media) untuk di Indonesia boleh dikatakan baru merebak dalam dekade 2000-an, walau sebenarnya sudah menjadi wacana global Sejak dekade 1980-an. Media televisi merupakan media yang memiliki daya pikat lebih dibanding media massa lainnya. Ini dikarenakan media televisi menyita indra pandang dan dengar. Sementara media massa lainnya hanya menyita satu indra saja. Di Indonesia sendiri sampai dengan tahun 2007 tercatat populasi pesawat televisi tidak kurang dari 40 juta unit, dengan jumlah pemirsa lebih dari 200 juta orang. Hal tersebut diperkuat dengan data BPS tahun 2006 yang menyebutkan bahwa 85,86% penduduk Indonesia mempunyai kemampuan mengakses media televisi. Angka tersebut relatif tinggi, dibandingkan dengan aksesibilitas penduduk Indonesia pada media radio yang hanya sebesar 40,26% dan pada media cetak (koran/majalah) sebesar 23,46%. Hal tersebut mengindikasikan bahwa penduduk Indonesia masih menjadikan media televisi sebagai media utama dalam mendapatkan informasi maupun hiburan sehari-hari (Wiratmojo, 2010:47).

Terkait dengan literasi media salah satu elemen masyarakat yang paling dominan dalam keluarga terutama dalam mendidik putra putri bangsa adalah peran Ibu. Ibu-ibu rumah tangga merupakan tonggak atau tiang keluarga perlu memiliki pendidikan yang baik terutama dalam cerdas membaca media (menonton, mendengar, membaca, menelaah menyaring media). Selektivitas ini tidak bisa muncul begitu saja tanpa adanya kesadaran yang tinggi dan

kepedulian dari kalangan yang telah melek media untuk dapat menyosialisasikan, menyadarkan, dan sampai pada mencerdaskan ibu-ibu rumah tangga. Sebagian besar waktu ibu-ibu rumah tangga ini dihabiskan dengan menonton acara televisi dan bermedia sosial. Tidak terkecuali ibu-ibu rumah tangga yang berada di daerah Gondomanan Yogyakarta, dan Banguntapan Bantul.

Realita di atas menjadi sebuah permasalahan khususnya dalam hal ini rentannya warga masyarakat akan pengaruh negatif dari media. 'Bijak dalam bermedia' menjadi penting bagi para pemerhati media. Warga masyarakat perlu mendapatkan perhatian lebih untuk mengantisipasi hal tersebut. Perlu ada suatu model gerakan literasi media.

Dari implementasi gerakan ini akan menghasilkan suatu model yang bisa diimplementasikan secara kontinyu bagi warga masyarakat yang belum melek media.

Target ibu-ibu rumah tangga pada umumnya adalah menciptakan generasi yang terpelajar dan berakhlak mulia. Oleh karena itu, mereka tetap harus berinteraksi dengan media sebagai sumber informasi namun dengan *self kontrol* sebagai filternya. Inilah pentingnya literasi media.

Penelitian ini bertujuan: pertama, Memetakan kemampuan literasi media di lingkungan Ibu-Ibu Rumah Tangga di Gondomanan Yogyakarta, dan Banguntapan Bantul, DI Yogyakarta. Kedu, membuat Identifikasi model penggunaan media di lingkungan Ibu-Ibu Rumah Tangga di Gondomanan Yogyakarta, dan Banguntapan Bantul, DI Yogyakarta. Ketiga, mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi konsumsi media di lingkungan Ibu-Ibu Rumah Tangga di Gondomanan Yogyakarta, dan Banguntapan Bantul, DI Yogyakarta.

Literasi Media

Pemahaman literasi media atau melek media secara sederhana adalah bagaimana khalayak mampu memilih atau menyaring isi pesan yang disampaikan oleh media. Khalayak mampu membedakan mana yang dianggap penting atau baik dan mana yang dianggap buruk. Pada dataran ini khalayak sudah semakin cerdas, aktif dan kritis. Bahkan khalayak tidak begitu saja mempercayai pesan yang disampaikan oleh media. Untuk itulah dibutuhkan adanya media edukasi dalam konteks literasi media. Wirodono dalam Rejeki (2010:67) mengemukakan tiga kategori khalayak yang rentan terhadap pengaruh buruk media, yakni anak-anak, remaja, dan kaum ibu.

Metode Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Obyek dalam penelitian ini adalah memetakan kemampuan literasi media dari Ibu-Ibu dasa Wisma di Lingkungan Gondomanan Yogyakarta, dan Ibu-Ibu Dasa Wisma Banguntapan Bantul DI Yogyakarta. Selanjutnya mengembangkan model yang tepat untuk dapat diimpletasikan serta dijadikan kebijakan untuk mencerdaskan Ibu-Ibu Dasa Wisma di Lingkungan Gondomanan Yogyakarta, dan Banguntapan Dasa Wisma Bantul DI Yogyakarta dalam berinteraksi dengan media.

Sumber Data ; Wawancara mendalam (*Indepth Interview*), Observasi, dan *Focused Group Discussion* (FGD)

Hasil Dan Pembahasan

Literasi Media Ibu-Ibu Dasa Wisma Kec. Gondomanan

Nara Sumber semuanya adalah ib-ibu rumah tangga. Ada yang murni sebagai ibu Rumah tangga, ada yang bermata pencaharian berwiraswasta yakni berjualan barang maupun jasa, dan buruh.

Semua narasumber merupakan aktivis organisasi yakni Pendidikan Kesejahteraan Keluarga (PKK), Dasa Wisma dan Aisyiyah. Mayoritas narasumber berpendapat bahwa media yang sering mereka konsumsi adalah televisi.

Televisi dipandang sebagai media yang murah dan mudah. Bahkan ada beberapa narasumber memiliki televisi yang lebih dari satu. Frekuensi menonton televisi narasumber ini kurang dari lima jam sehari. Mereka menonton televisi biasanya pada waktu senggang saja atau hanya sekedar mendampingi keluarga dikarenakan kesibukan sebagai aktivis dan pekerjaan..

Pada umumnya tayangan yang lebih mereka sukai adalah acara siraman rohani dan motivasi Hal ini dikarenakan latar belakang narasumber yang merupakan seorang aktivis

organisasi keislaman sehingga mereka cenderung menyukai tayangan rohani Islam.

Budaya membaca narasumber minim. Hal ini bisa dilihat dari sedikitnya intensitas narasumber dalam membaca koran. Bahkan hanya ada satu orang yang berlangganan koran yakni ibu Atika, itu pun tidak rutin membaca koran.

Mayoritas narasumber asing dengan media sosial. Pengguna medsos pada forum ini hanyalah ibu Atika. Ia mendapat informasi dari medsos dan sudah paham bagaimana bersikap yang tepat saat menjumpai berita hoax.

Umumnya para narasumber bersikap peduli terhadap tayangan yang ditonton oleh keluarga mereka. Hal ini ditunjukkan dengan pendampingan menonton tayangan televisi. Akan tetapi para narasumber belum mengetahui perubahan sikap yang terjadi pada keluarga yang berumur anak-anak dan remaja saat mereka menonton tayangan yang salah. Mereka menganggap bahwa anaknya baik-baik saja.

Literasi Media Ibu-ibu Dasa Wisma Kec. Bangun Tapan Bantul

Ibu-ibu yang menjadi responden memiliki latar belakang status pekerjaan yang beragam, yakni di samping sebagai sebagai ibu rumah tangga, ada yang bekerja sebagai PRT (pembantu Rumah

Tangga) paruh waktu, buruh, ojek, berjualan. Beberapa diantaranya memiliki pekerjaan tambahan seperti berjualan es, membantu memasak untuk hajatan, dan berjualan sembako di Pasar. Sisanya, mereka menjalani kegiatan sosial lebih banyak di kampung.

Beberapa ibu diantaranya memiliki acara favorit seperti tayangan tentang psikologi anak, Mamah Dedeh, Kick Andy, dan Mario Teguh. Tidak ada yang menyebutkan mengikuti tayangan sinetron atau pun tayangan sinetron favorit.

Mereka mengaku senang dengan tayangan tersebut karena inspiratif, informatif, dan menggugah. Salah satu ibu menolak mengikuti serial tayangan sinetron di televisi karena tidak ingin kecewa jika terlewat satu episode. Salah satu ibu yang lain mengemukakan tidak ingin rajin mengikuti tayangan sinetron karena tidak suka. Mereka cenderung menonton sinetron hanya pada saat ingin saja.

Termasuk ibu-ibu yang lain, mereka mendampingi putra-putrinya saat mereka mengonsumsi media. Jika ada tayangan kartun yang tidak pas mereka akan nasehati dan berikan pendidikan (informasi) terkait tayangan tersebut. Mereka mengaku putra-putrinya tidak memiliki acara favorit di televisi yang harus dikonsumsi setiap periode tertentu.

Simpulan

Penelitian Literasi media pada ibu-ibu rumah tangga pada kecamatan Gondomanan Yogyakarta dan Bantul, memperlihatkan bahwa setiap harinya ibu-ibu tersebut mengonsumsi media untuk hiburan dan mendapatkan informasi. Namun porsi hiburan lebih besar dibanding

sebagai media informasi. Hampir semua narasumber adalah wanita pekerja dari kalangan bawah, sehingga kurang memahami apa dampak negative dari media. Media yang paling sering dikonsumsi adalah televisi. Karena sifatnya yang audio visual, sehingga daya tarik TV jauh lebih besar daripada media lainnya. Koran, majalah, dan radio sebenarnya juga digunakan oleh ibu-ibu ini sebagai sarana hiburan dan informasi. Namun sayangnya masih sangat minim yang menggunakannya, walaupun dibaca atau didengar hanya sebatas membaca headline, atau untuk mencari tugas sekolah anak.

Saran yang bisa diberikan :

1. Perlu ada sosialisasi media khususnya bagi kalangan ibu-ibu rumah tangga
2. Pemerintah perlu membuat sebuah regulasi khusus bagi ibu-ibu rumah tangga untuk diberikan pelatihan-pelatihan mengenai literasi media
3. Literasi media tidak sebatas media konvensional saja, akan tetapi juga perlu diberikan penyadaran akan pentingnya media on line. Paling tidak untukantisipasi bagi anak-anak akan informasi negatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Baran, Stanley and Dennis K Davis. 2000. *Mass communication theory*. Canada: Wadsworth
- Denzin, Norman K dan Lincoln, Yvonna. 1994. *Handbook of Qualitative Research*. London : Sage Publications
- Hidayat, Dedy N.,2000, *Pers dalam "Revolusi Mei" Runtunya Sebuah Hegemoni*, Jakarta: PT. Gramedia,
- James, Potter W., 2005, *Literasi media*, third edition. New Delhi: Sage Publication
- Littlejohn, Stephen W. 2002. *Theories of Human Communication*. sixth edition. California: Wadsworth Publishing Company.
- McLuhan, Marshall, 2003, *Understanding Media*, London and Newyork: Routledge,
- Moleong, Lexy J. 2006, *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Neuman, W Lawrence. 2000. *Social Research Methods : Qualitative and Quantitative Approaches*. fourth edition. Boston : Allyn and Bacon.
- Sasangka dan darmanto. 2010, *Ketika Ibu Rumah Tangga Membaca televisi*. Yogyakarta: Tifa

Sendjaya, Sasa Djuarsa, Dkk, 1993, Pengantar Komunkasi, Jakarta: Universitas Terbuka,

Soemandoyo, Priyo. ND. *Wacana Gender dan Layar Televisi: Studi Perempuan dalam Pemberitaan Televisi*. Yogyakarta: Ford Foundation dan LP3Y

Sutopo, HB. 2002. *Metode Penelitian Kualitatif*. Surakarta: UNS PRESS.

Wiratmojo, 2010, *Ketika Ibu Rumah Tangga Membaca televisi*. Yogyakarta: Tifa

Sumber lain:

<http://www.tvri.co.id>

<http://www.antaraneews.com>

<http://www.bantulkab.go.id/kecamatan/Banguntapan.html>

Pengembangan Media Promosi Pemasaran Produk Olahan Daun Pegagan

Christina Rochayanti dan Reny Triwardani

christina.rochayanti@upnyk.ac.id

Ilmu Komunikasi FISIP UPN "Veteran" Yogyakarta

Abstraks

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam pengembangan media promosi pemasaran produk olahan daun pegagan di Dusun Salakmalang Desa Banajharjo Kalibawang Kulon Progo DIY telah selesai dilaksanakan. Daun pegagan memiliki berbagai macam khasiat diolah menjadi makanan kering dan basah dikelola oleh Kelompok Wanita Tani Pawon Gendis. Kegiatan ini diawali dengan peninjauan lokasi, mengidentifikasi kebutuhan produksi dan kepemilikan merek dagang, pembuatan media promosi di tempat produksi, pendaftaran merek dagang dan pembuatan domain untuk kegiatan komunikasi pemasaran berbasis web. Merek dagang digunakan untuk produk kering yang dikemas sementara media promosi di tempat produksi untuk olahan makanan basah. Olahan makanan basah merupakan makanan lokal seperti lotek, tiwul, minuman dawet, sementara olahan kering yang dikemas adalah coklat dan rempeyek berbahan dasar daun pegagan. Manfaat kegiatan ini adalah : 1) memberikan pengetahuan akan pentingnya pendaftaran merek dagang untuk pemasaran; 2) pentingnya pemanfaatan media sosial sebagai media komunikasi pemasaran dan membangun jaringan.

Kata kunci : pegagan, makanan lokal, media promosi

The activities of the community in the development of media promotion of refined products marketing of Pegagan leaves in the Salak Malang Village Banajharjo Kalibawang Kulon Progo YOGYAKARTA has been completed. Pegagan leaf has a range of benefits processed into dry and wet food is managed by a group of women farmers "Pawon Gendis". This activity starts with the visitation on site, identify the needs of production and the ownership of the trademark, the creation of media promotion at the place of production, registration of trademarks and the making of the domain for web-based marketing communications activities. A trademark used for a dried food product that is packaged while media promotion in place of processed food production to wet. Wet food is refined local food such as Lotek, food, drinks, while dried procession of the leaves made Rempeyek Pegagan. The benefits of this activity are: 1) gives the knowledge about the importance of registering a trademark to marketing 2) the importance of the uses of media promotion to build the network connection.

Keyword: Daun Pegagan, Local food product and media promotion

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Khasiat Pegagan antara lain sebagai obat antiinfeksi, antitoksik, penurun panas, peluruh kemih, penenang dan tonik. Pegagan juga digunakan sebagai obat tradisional demam, bronkitis, flek paru, asma, batuk darah, meningkatkan daya ingat, pembengkakan liver, hipertensi, asam urat tinggi, infeksi saluran kemih, prostat, wasir, jerawat, campak, dan lepra. Sebagai tanaman yang mudah dijumpai, Pegagan telah banyak dimanfaatkan sebagai tanaman obat terutama oleh masyarakat India, Pakistan, Malaysia, dan Indonesia.

Pegagan juga disebut tapak kuda karena daunnya mirip tapal kaki kuda, bernama latin *Centella aquatica* itu berlubang lunak, ramping dengan tunastunas panjang berakar. Memiliki rimpang pendek dan stolon-stolon merayap sepanjang 10-80 cm, akar keluar dari setiap bonggol, dan banyak bercabang. Banyak orang mengenal tanaman asal Asia tropik itu sebagai Pegagan. Ada juga yang menyebutnya antanan (Sunda), pacul goang (Jawa Tengah), regedeg (Yogya), gan-ganan (Madura), taidaah (Bali), wisu-wisu (Makasar), cipu balawo (Bugis), Dogauke (Papua), dan sarowati (Halmahera). Pegagan atau disebut juga regedeg, dibuat serbuk celup minuman, rempeyek dan coklat. Dibuat dalam kemasan sederhana namun menarik dan harga yang terjangkau. Produk peyek pegagan dan coklat Pegagan telah dipasarkan disekitar kota Magelang dan Yogyakarta bahkan juga sampai luar Jawa. Penjualan berdasarkan getok tular melalui kenalan, belum ada sistem pemasaran yang baku. Produk yang dihasilkan membutuhkan sentuhan dari pihak lain agar usahanya dapat lebih maju. Peyek dan coklat berbahan dasar daun pegagan yang dijual dengan kemasan sudah cukup baik, namun membutuhkan pendaftaran merk dagang yang dilindungi undang-undang. Hal ini dilakukan agar peyek dan coklat pegagan aman dan legal sebagai merk dagang. Kemasan yang sudah bagus, bahan dasar yang tersedia dan pengelolaan yang sudah baik, akan lebih baik jika merk dagang itu memiliki merk yang legal.

Pemanfaatan daun pegagan oleh Kelompok Wanita Tani Pawon Gendis desa Salakmalang telah memberikan kegiatan dan juga tambahan ekonomi keluarga. Daun pegagan sebagai tanaman liar telah berhasil diolah menjadi makanan yang berkhasiat dan disenangi kalangan tua muda. Produk yang sudah mendapatkan tempat perlu sentuhan media promosi bukan hanya melalui getok tular tetapi juga memanfaatkan media social dan perlindungan hukum dengan mendaftarkan merk dagang. Merk yang telah disepakati oleh kelompok ini adalah Pawon Gendis yang mengelola daun pegagan dan makanan lokal.

Tujuan kegiatan ini adalah : 1) memberikan pengetahuan akan pentingnya pendaftaran merk dagang untuk melindungi merk yang akan digunakan pada kemasan dan 2) mengenalkan media baru sebagai media promosi dan menjalin jaringan dengan membuat domain berbasis web agar produk ini semakin dikenal luas.

II. MATERI DAN METODE PELAKSANAAN

Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran kegiatan ini adalah Kelompok Wanita Tani Pawon Gendis yang kemudian disebut dengan KWT Pawon Gendis yang berjumlah 20 anggota. Kelompok ini kami pilih karena keberhasilan membudidayakan daun pegagan sebagai bahan dasar olahan makanan lokal, seperti rempeyek, coklat, ampyang dan makanan basah serta minuman. Produk yang dikemas dan telah dipasarkan diberbagai daerah belum memiliki merk yang paten dan juga media social untuk mengelola jaringan dan media pemasaran.

Model kegiatan

Model kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan model pendampingan. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi : 1) membuat design (logo merk, papan nama di lokasi dan papan nama di pinggir jalan); 2) sosialisasi dan pengurusan merk dagang dan pendampingan pembuatan media kreatif (web dan media social) untuk penguatan branding produk dan membangun jaringan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian diawali dengan mengidentifikasi kegiatan, produk dan bentuk promosi. Hal ini dilakukan untuk mengetahui jenis kegiatan selama ini, produk yang dihasilkan oleh KWT dan cara mempromosikan atau menjual produk selama ini. Di samping itu diidentifikasi juga kendala yang dihadapi selama ini, terutama dalam mempromosikan produk. Kegiatan ini kami laksanakan sekitar bulan Juni 2016.

Pelaksanaan selanjutnya adalah diskusi pembuatan design baru untuk merek dagang, yang baru, papan nama tempat produksi dan papan nama di pinggir jalan. Pelaksanaan ini kami lakukan bulan Juli (awal hingga pertengahan bulan) 2016, hal ini untuk memperoleh kesepakatan tentang logo baru. Setelah itu di diskusikan dengan para anggota dan kemudian disepakati tentang bentuk, warna serta tulisan logo baru. Kebutuhan logo yang akan menjadi merek dagang setiap kemasan dan papan nama di pinggir jalan menuju tempat produksi, kemudian banner di tempat lokasi. Anggota menginginkan bahwa di tempat lokasi perlu juga dipasang logo sebagai latar belakang tempat produksi dan juga adanya tempat untuk menikmati olahan makanan lokal yang berbahan dasar daun pegagan.

Sekitar bulan Agustus 2016 pembuatan logo sebagai merek dagang sudah selesai, demikian juga pemasangan papan nama baik dipinggir jalan dan ditempat produksi sudah dilaksanakan. Media promosi selanjutnya adalah pendaftaran merek dagang dan pembuatan domain yang berbasis web. Pendaftaran merek dagang dibutuhkan agar merek yang mereka gunakan dilindungi undang-undang karena produk makanan lokal berbahan dasar daun pegagan mulai berkembang dan banyak permintaan dari berbagai kalangan. Pembuatan domain dengan memiliki web sendiri diharapkan dapat dimanfaatkan para anggota untuk mempromosikan dan menjalin jaringan yang lebih luas. Namun demikian kami juga harus memberikan pelatihan tentang pengoperasian web kepada para anggota (ibu-ibu rumah tangga).

Kegiatan ini sangat bermanfaat karena dapat menambah pengetahuan para anggota tentang media baru sebagai media promosi, kesadaran untuk memanfaatkan media baru sebagai promosi makanan lokal yang berbahan dasar daun pegagan dapat membuka wawasan Kelompok wanita tani.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang didapat dari kegiatan pengabdian ini adalah

1. Kegiatan ini dapat menambah pengetahuan kelompok wanita tani tentang media baru sebagai media promosi produk yang dihasilkan kelompok ini. Di samping itu media baru juga dapat dimanfaatkan sebagai media komunikasi dalam menjalin jaringan dengan pihak manapun.
2. Pengetahuan tentang pendaftaran merek dagang kepada anggota kelompok dapat memberikannya pemahaman penting perlindungan merek dagang dalam usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami ucapkan kepada LPPM UPN "Veteran" Yogyakarta

DAFTAR PUSTAKA

- DP2M Dikti (2013) Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi IX, Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.
- Salinan Peraturan Desa Banjarharjo, Kecamatan Kalibawang Kabupaten Kulon Progo (nomor 7 tahun 2012), Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa (RPJMDes. Tahun 2013-2017).
- Profil KWT Pawon Gendis, 2015.

Pemasaran Produk Pupuk Organik pada Kelompok Petani Desa Triharjo Pandak Bantul Yogyakarta

Sauptika Kancana dan Didik Indarwanta

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, UPN "Veteran" Yogyakarta

s_kancana@yahoo.com

didik_indarwanta@yahoo.co.id

Abstract

This Community Service Program aims to improve the marketing of organic fertilizers so as to provide additional income for farmers' groups. The specific objectives to be achieved is to increase farmers' income so that more prosperous. The method implemented is the training and mentoring marketing of organic fertilizers and marketing facilities improvement. The activities are marketing training, assisting the preparation of a marketing strategy, procurement marketing facilities, as well as assisting the implementation of marketing strategies. The marketing strategy includes the marketing mix (product, price, place, and promotion). Procurement marketing facilities that will be done is the procurement of packaging, signage, and promotional media. The output of this program is organic fertilizer which owns the trademark and ready to be marketed. Organic fertilizer which has been launched by the brand "Trispan" were sold to local farmers and sold in farm shops. To produce organic fertilizer capable of providing additional income for farmers.

Keywords: Organic Fertilizer, marketing

A. Latar Belakang

Analisis Situasi

Triharjo merupakan salah satu desa di Kecamatan Pandak Bantul Yogyakarta yang memiliki potensi pertanian yang tinggi. Tanah yang subur dengan irigasi pengairan yang cukup dan lahan pertanian yang luas sehingga desa ini dapat mengandalkan **sector pertanian dan peternakan**. Sebagian besar petani, selain bekerja di sawah, mereka juga memelihara ternak di rumah atau di kandang kelompok untuk menambah penghasilan.

Salah satu peluang usaha yang telah diciptakan oleh masyarakat desa melalui kelompok tani adalah **membuat pupuk organik berbahan dasar daun dan kotoran ternak** untuk memanfaatkan sampah. Kelompok petani sudah mampu membuat sampah setelah mereka mendapatkan penyuluhan dari pemerintah kabupaten Bantul serta mendapatkan bantuan mesin. Namun demikian mereka **mengalami masalah. Masalah utama** mereka yakni sama sekali **belum mampu memasarkan pupuk organiknya ke masyarakat luas**. Selama ini pupuk organik yang mereka produksi hanya sebatas kepentingan sawahnya. Kelompok Tani Triharjo sangat berharap mendapatkan bantuan penyuluhan dan pendampingan untuk mampu memasarkan produknya.

Berdasarkan hasil diskusi yang telah dilakukan antara tim pengusul dengan mitra serta perangkat desa Triharjo dapat diidentifikasi permasalahan serta akar penyebabnya sehingga ditemukan solusi terhadap masalah tersebut. Kurangnya pengetahuan petani tentang pemasaran (pemasaran dalam arti luas) serta minimnya alat serta teknologi pemasaran menjadi kendala utama.

Program PbM ini lebih diarahkan untuk meningkatkan pemahaman kelompok tani, khususnya pengelola sampah organik serta meningkatkan fasilitas pemasaran sehingga produknya mampu dipasarkan secara luas. Berikut profil mitra:

Tabel 1. Mitra PbM

Nama	Alamat	Keterangan
Tugiyo	Tirto RT 6, Triharjo, Pandak, Bantul, Yogyakarta	- Ketua Kelompok Petani Desa Triharjo - Koordinator Pengelola Pupuk Organik - Jumlah anggota aktif 20 orang

Tugiyo merupakan tokoh masyarakat yang menjadi panutan bagi warga masyarakat. Beliau akan mampu mengintensifkan program PbM ini dengan baik sehingga akan mampu mengarahkan anggotanya untuk secara intensif mengikuti program PbM. Komitmen Pemerintah Desa Triharjo juga ditunjukkan dengan pemberian fasilitas pertemuan di balai desa dalam rangka kegiatan PbM ini. Selain itu, PPL Pertanian dari kecamatan Pandak juga akan ikut ambil bagian dalam kegiatan ini untuk memotivasi masyarakat. Jalinan kerja sama antara UPN "Veteran" Yogyakarta yang selama ini telah dibina melalui LPPM dengan Pemda Kabupaten Bantul akan memperlancar kegiatan PbM. Sebagian besar anggota kelompok tani sudah mengenal para pengabdian dari UPN "Veteran" Yogyakarta melalui kegiatan pengabdian sebelumnya sehingga jalinan komunikasi akan mudah dilakukan. Sebelum program ini diimplementasikan, akan dilakukan sosialisasi dan diseminasi sehingga semua anggota akan menaruh perhatian yang besar kepada program ini.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan uraian di atas dan hasil diskusi mendalam dengan Pengurus Kelompok Tani, Koordinator Produksi Pupuk Organik, Pamong Desa Triharjo, Petugas Penyuluh Lapangan, dan pengurus dapat diidentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Permasalahan ditemukan dari beberapa hal yang dirasakan menghambat pertumbuhan usaha atau bahkan mengancam kelangsungan usaha. Permasalahan yang diidentifikasi kemudian disusun berdasarkan skala prioritas penanganannya. Berikut disajikan permasalahan menurut skala prioritas.

Tabel 2. Permasalahan Mitra

No.	Permasalahan	Indikasi/Justifikasi Adanya Masalah	Jenis Permasalahan
1.	Rendahnya pengetahuan tentang pemasaran pupuk organik	Belum mampu merancang program pemasaran pupuk organik	Pemasaran
2.	Minimnya fasilitas	- Pupuk organik belum dikemas	Pemasaran

No.	Permasalahan	Indikasi/Justifikasi Adanya Masalah	Jenis Permasalahan
	pemasaran pupuk organik	secara baik - Belum memiliki media promosi yang efektif - Belum memiliki jaringan pemasaran yang luas	
3.	Rendahnya kemampuan memasarkan produk pupuk organik	Belum mampu memasarkan pupuk organik ke masyarakat luas	Pemasaran

Permasalahan bersumber dari kelemahan internal Kelompok Petani yang mengelola pupuk organik. Sementara itu, peluang pasar pupuk organik sangat terbuka luas. Melalui PbM ini diharapkan produk pupuk organik yang telah diproduksi akan mampu dipasarkan sehingga memberikan nilai tambah ekonomis bagi anggota kelompok tani.

Target Luaran

Luaran yang dihasilkan dari kegiatan ini adalah:

1. Metode yang meliputi:
 - Metode pemasaran pupuk organik
 - Metode pengemasan pupuk organik
2. Produk pupuk organik yang siap dipasarkan
3. Sinergitas (pola hubungan yang saling menguntungkan) diantara anggota Kelompok Petani di Desa Triharjo, Pandak, Bantul.
4. Hak Paten (merek dagang)
5. Publikasi artikel ilmiah

Dampak yang diharapkan adalah:

1. *Up dating* ipteks di masyarakat berkaitan dengan metode yang tepat diterapkan pada mitra.
2. Peningkatan produktivitas dan perluasan akses pasar mitra.
3. Peningkatan perhatian perguruan tinggi pada petani dan industri kecil.
4. Apresiasi masyarakat luas terhadap dunia pendidikan tinggi.

Secara lebih jauh target luaran ditetapkan sebagai berikut:

1. Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan pengelola pupuk organik dalam pemasaran produk.
2. Peningkatan akses pasar
3. Peningkatan produktivitas pupuk organik.
4. Peningkatan pendapatan petani.

B. Metode Pelaksanaan

Metode Pendekatan

Pendekatan yang digunakan adalah pelatihan dan pendampingan pemasaran. 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 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:

Tabel 3. Permasalahan Mitra dan Solusi

No.	Permasalahan	Solusi
1.	Rendahnya pengetahuan tentang pemasaran pupuk organik	Peningkatan pengetahuan, wawasan, dan ketrampilan tentang pemasaran pupuk organik
2.	Minimnya fasilitas pemasaran pupuk organik	Peningkatan fasilitas pemasaran pupuk organik
3.	Rendahnya kemampuan memasarkan produk pupuk organik	Peningkatan kemampuan pemasaran pupuk organik

Peningkatan pengetahuan, wawasan, dan ketrampilan dalam memasarkan produk pupuk organik merupakan hal yang sangat penting dikuasai oleh pengelola produksi pupuk organik. Mitra PbM **sangat menginginkan diberikan pemahaman** yang luas tentang strategi pemasaran yang relevan dengan produk yang akan dipasarkan. Melalui Program PbM ini, pengabdian akan memberikan pelatihan sesuai kebutuhan mitra. Selain pelatihan, juga akan diajak untuk melihat secara langsung ke sentra pengelolaan pupuk organik yang sudah maju agar mendapatkan gambaran yang lebih menyeluruh.

Peningkatan alat dan sarana prasarana pendukung pemasaran bagi mitra menjadi keharusan agar produknya dapat diterima oleh pasar. Semakin meningkatnya permintaan pasar maka produktivitas juga akan meningkat sejalan dengan peningkatan pendapatan. Sarana pendukung pemasaran antara lain adalah kemasan pupuk (plastik dan karung), papan nama, dan media promosi online.

Peningkatan kemampuan pemasaran pupuk organik bagi mitra akan dilakukan melalui program pendampingan. Program ini terdiri dari beberapa kegiatan yaitu: (1) standarisasi produk; (2) penghitungan harga pokok; (3) penentuan harga jual; (4) pengadaan kemasan; (5) pengadaan papan nama; (6) perintisan jaringan pemasaran; dan (7) pengembangan media online.

Kegiatan Pengabdian

Kegiatan PbM ini disusun secara logis, mendasarkan pada solusi yang ditawarkan. Setiap solusi harus diakses dengan aktivitas sehingga setiap permasalahan akan mendapatkan *treatment* penanganan yang jelas.

Tabel 4. Solusi dan Rencana Kegiatan untuk Mitra Petani

No.	Solusi	Aktivitas
1.	Peningkatan pengetahuan, wawasan, dan ketrampilan tentang pemasaran pupuk organik	- Pelatihan intensif pemasaran pupuk organik - Kunjungan industry pupuk organic berbasis msyarakat
2.	Peningkatan fasilitas pemasaran pupuk organik	- Pengadaan kemasan pupuk (plastic dan karung) - Pengadaan papan nama - Pengadaan media promosi online
3.	Peningkatan kemampuan pemasaran pupuk organik	Pendampingan: - Standarisasi produk - Mendapatkan hak merek dagang - Penghitungan harga pokok - Penentuan harga jual - Pengadaan kemasan - Pengadaan papan nama - Perintisan jaringan pemasaran - Pengembangan media online

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan adanya hubungan yang logis antara permasalahan, justifikasi permasalahan, solusi yang akan diambil, dan kegiatan yang akan dilakukan.

Partisipasi Mitra

Mitra dalam kegiatan ini terdiri dari Ketua Kelompok Petani di Desa Triharjo, Pandak, Bantul yang mengelola pembuatan pupuk organik. Komitmen mitra pada program PbM sangat tinggi. Hal ini dapat diketahui dari antusiasme dalam mengikuti diskusi proposal kegiatan ini. Bentuk partisipasi yang akan diberikan antara lain :

- Kesiediaan untuk dilatih dan didampingi
- Kesiediaan untuk menyediakan lahan untuk produksi dan pengemasan produk serta pemasangan papan nama
- Kesiediaan untuk menyediakan tempat pertemuan untuk koordinasi
- Kesiediaan untuk menyebarkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan ketrampilan yang diperoleh dari program PbM kepada pihak lain atau masyarakat.
- Pemerintah Desa menyediakan fasilitas sarana prasarana secara gratis untuk kegiatan PbM ini. Lurah Desa Triharjo adalah satu pembina Kelompok Petani.
- Kesiediaan PPL Pertanian untuk berpartisipasi dalam kegiatan PbM ini.

C. Luaran yang Dihasilkan

Implementasi program pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan menghasilkan luaran sebagai berikut:

1. Produk pupuk organik kemasan merk Trispan yang dijual ke petani sekitar dan dipasarkan di toko pertanian di wilayah Yogyakarta.
2. Bertambahnya pendapatan petani dari hasil penjualan pupuk organik.
3. Petani sekitar mendapatkan pupuk dengan harga yang relative lebih murah ketika membeli ke kelompok produksi pupuk organik dibandingkan dengan membeli pupuk organik di toko pertanian.
4. Meningkatkan kesadaran dan minat petani untuk menggunakan pupuk organik dibandingkan dengan pupuk kimia sehingga menjamin kualitas tanah pertanian.
5. Meningkatkan kerukunan petani yang tergabung dalam kelompok tani desa Triharjo.
6. Meningkatnya peran perguruan tinggi pada pemberdayaan masyarakat desa.

D. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan implementasi terhadap kegiatan pengabdian masyarakat dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Metode pelatihan dan pendampingan relevan meningkatkan kemampuan kelompok tani dalam memproduksi dan memasarkan produk pupuk organik yang dikemas secara menarik.
2. Kegiatan pembuatan pupuk organik yang telah berjalan mampu meningkatkan pendapatan petani secara individu maupun kelompok tani desa Triharjo sehingga kegiatan ini dapat menjadi salah satu unit usaha desa.
3. Keterlibatan perguruan tinggi dalam mengentaskan permasalahan yang dihadapi petani sangat bermanfaat dalam meningkatkan reputasi dunia pendidikan tinggi di masyarakat.

Saran

1. Hendaknya setiap program pengabdian masyarakat mengacu pada permasalahan yang dihadapi oleh mitra sehingga manfaat yang dirasakan akan semakin besar.
2. Permasalahan dientaskan dengan metode pelaksanaan yang relevan sehingga efektifitasnya akan tinggi.
3. Kontinuitas kegiatan harus terjaga dengan baik dengan melibatkan masyarakat di setiap program dan hasilnya dirasakan secara nyata.

Daftar Pustaka

- Busler, Michael. 2011. *The Roadmap of International Business Incubations Performance, Journal of International Business and Cultural Studies*
- Humam Santoso, Eny Endah Pujiastuti, Suratna, 2009, Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Untuk Pengentasan Kemiskinan Melalui Inkubator Bisnis, Hasil penelitian
- Humam Santoso, 2011, Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Untuk Peningkatan Jiwa Kewirausahaan bagi Pemuda Desa Tirtonirmolo, Hasil penelitian
- Pujiastuti, Eny Endah, Humam Santosa, Suratna, 2010, Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Untuk Pengentasan Kemiskinan Melalui Inkubator Bisnis, Laporan Penelitian Dosen Muda
- Tontowi, Aliq, Subagyo, Ramdhani, Aswandi, 2004, *Pembelajaran Berbasis Inkubator Industri sebagai model pembelajaran untuk mengembangkan potensi jiwa kewirausahaan mahasiswa klaster teknologi industri*, UGM
- Panggabean, Riana, 2007, Profil Inkubator dalam Penciptaan Wirausaha Baru, Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM, No.

**PENGUATAN KAPASITAS DESA WISATA SEBAGAI DESTINASI PARIWISATA
ALTERNATIF BERBASIS MASYARAKAT**

Adi Soeprapto, Susilastuti Dwi Nugrahajati

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UPN "Veteran" Yogyakarta

adi_soeprapto@upnyk.ac.id

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UPN "Veteran" Yogyakarta

susilastuti_dn@yahoo.com

Abstract

The tourism sector is one sector that is positioned to become the locomotive driver in order to increase the community's economy as the increased contributions to the Regional Revenue and Gross Domestic Income. One approach in the development of tourism is mainstreaming society through the development of tourism potential and resources at the local level. Village tourism is an area of special interest tourism destination that is packaged for tourists to interact directly with the natural environment and society as comprehensive and integrated. In this case, the organization and community institutions in the management of tourism into a key aspect in the development of rural tourism. Krebet Tourism Village at District of Pajangan, Bantul Residence is one of the tourist village in Bantul Residence which is trying to become one of the leading tourist destinations face constraints related to institutional capacities in tourism management and quality culinary products. Intervention program conducted for strengthening the institutional capacity and human resources for tourism operators through training and benchmarking and increased production capacity and product quality for culinary manufacture of sugar is expected to develop the potential that has been untapped and thus will have a greater impact for the community's economy.

Keywords : *tourism, community based tourism, tourist village, capacity strengthening*

PENDAHULUAN

Sektor pariwisata bagi Kabupaten Bantul, sebagaimana tercantum dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) tahun 2011-2015, merupakan salah satu sektor strategis yang menjadi lokomotif penggerak peningkatan perekonomian masyarakat dan memberikan kontribusi nyata serta memiliki prospek yang baik terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) yang ditunjukkan dengan adanya peningkatan kinerja dari tahun ke tahun, sebagaimana yang terlihat pada Tabel 1 sebagai berikut :

Tabel 1.Perkembangan Sektor Pariwisata Kabupaten Bantul 2008-2013

Tahun	Jumlah Wisatawan	Jumlah PAD	Kontribusi PDRB
	(orang)	(Rp.)	(%)

2008	1.311.009	2.144.605.950,00	8,39
2009	1.439.260	4.361.159.125,00	8,71
2010	1.496.626	4.596.019.826,00	8,73
2011	1.740.417	5.289.407.718,00	8,83
2012	2.356.578	8.640.795.116,00	9,01

Sumber : RPJMD 2011- 2015 Kabupaten Bantul

Perkembangan sektor pariwisata di Bantul, selain didukung oleh keanekaragaman obyek wisata yang meliputi obyek wisata alam, budaya/religius, dan minat khusus/buatan, juga didukung oleh pengembangan desa-desa wisata sebagai *alternative tourism* di Kabupaten Bantul, sehingga dapat memberikan pilihan-pilihan destinasi wisata bagi wisatawan. Sejalan dengan hal tersebut, Pemerintah Kabupaten Bantul memiliki komitmen dalam pengembangan pariwisata daerah yang mengedepankan pada pemberdayaan masyarakat sebagaimana tertuang pada prinsip umum kebijakan pengembangan pariwisata daerah pada Rencana Induk Pariwisata Daerah (RIPD), yaitu (1) berbasis pada masyarakat pemberdayaan masyarakat, (2) diarahkan untuk pengembangan pariwisata pedesaan dan pariwisata yang ditunjang oleh industri kecil, (3) dengan daya tarik wisata melalui atraksi yang berbasis pada alam, seni dan budaya, sistem sosial serta kehidupan masyarakat (*livingculture*); (4) pengembangan fasilitas dan utilitas pariwisata dibangun dengan menggunakan pola dan sistem setempat yang menunjang pertumbuhan industri kecil; (5) untuk mendukung pengembangan pariwisata Yogyakarta. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa orientasi pembangunan kepariwisataan di Kabupaten Bantul mengarusutamakan pada upaya penempatan peran masyarakat, khususnya di kawasan perdesaan sebagai sentral dalam aktivitas pembangunan pariwisata. Sehingga kata kuncinya adalah adanya pemberdayaan dan partisipasi dalam pengambilan keputusan dalam pembangunan kepariwisataan maupun manfaat dari adanya aktivitas pariwisata yang pada gilirannya akan berdampak pada penguatan kapasitas lokal.

Desa wisata Kreet, yang terletak di Kecamatan Pajangan Kabupaten Bantul merupakan salah satu di antara 27 desa wisata di Kabupaten Bantul, pengelolaannya dilakukan oleh lembaga/kelompok yang bersifat swadaya dan swakarsa oleh masyarakat setempat yang dikelola oleh Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Kreet Binangun dengan melibatkan pelaku pariwisata seperti industri dan kuliner, yang dalam pelaksanaannya memiliki beberapa kendala terkait dengan : (1) belum optimalnya pengelolaan kelembagaan terkait dengan sifat kelembagaan yang bersifat sosial, sehingga belum mengarusutamakan aspek profesionalitas dan kompetensi sumberdaya manusia; (2) keterbatasan kapasitas usaha dan kualitas produk kuliner sehingga mengalami keterbatasan dalam mengakses pasar yang lebih luas.

Adapun intervensi program lebih diarahkan kepada aspek peningkatan kapasitas dalam tata kelola kelembagaan/ usaha dan kompetensi sumberdaya manusia, sehingga diharapkan dapat memberikan dampak pada : (1) Peningkatan kualitas produk dan perluasan akses pasar mitra; (2) peningkatan profesionalisme organisasi dan pengurus dalam pengelolaan lembaga; (3) peningkatan kepuasan wisatawan yang berkunjung di desa Wisata Kreet.

KAJIAN LITERATUR

a. Pariwisata

Pariwisata merupakan Pariwisata keseluruhan rangkaian kegiatan yang berhubungan dengan gerakan manusia yang melakukan perjalanan atau persinggahan sementara dari tempat tinggalnya, ke suatu atau beberapa tempat tujuan di luar lingkungan tempat tinggal yang didorong oleh beberapa keperluan tanpa bermaksud mencari nafkah (Zakaria dan Suprihardjo, 2014). Pariwisata merupakan suatu kegiatan yang kompleks, yang secara langsung menyentuh, melibatkan dan memiliki dampak bagi masyarakat setempat. Soebagyo (2012) mencatat setidaknya terdapat empat bidang pokok yang terdampak oleh kegiatan pariwisata, yaitu ekonomi, sosial, budaya dan lingkungan hidup.

b. Desa Wisata

Dinamika perkembangan konsep pariwisata, salah satunya memunculkan konsep pariwisata berbasis kewilayahan, salah satunya adalah desa wisata. Desa wisata, sebagaimana dinyatakan Inskeep (dalam Sudana, 2013) merupakan jenis pariwisata dimana sekelompok kecil wisatawan tinggal dalam atau dekat dengan suasana tradisional, sering di desa-desa yang terpencil dan belajar tentang kehidupan pedesaan dan lingkungan setempat. Selanjutnya Sudana (2013) mengemukakan bahwa terdapat tiga keuntungan utama dalam pengaplikasian konsep ini pada suatu wilayah. Pertama, adanya desa wisata maka pengelola harus menggali dan mempertahankan nilai-nilai adat budaya di desa tersebut. Lestarinya nilai-nilai budaya merupakan daya tarik utama bagi wisatawan. Suatu desa tidak akan menarik jika tidak memiliki budaya, adat istiadat yang unik serta *way of living* yang eksotis. Kedua, dengan konsep ini maka secara otomatis masyarakat desa yang notabene memiliki kemampuan ekonomi yang kurang dapat berperan aktif dalam kelangsungan desa wisata. Ketiga, masyarakat desa dituntut untuk lebih bersahabat dengan alam sekitar. Lingkungan yang asri, pohon-pohon yang rindang serta terawat adalah salah satu komponen daya tarik desa wisata. Sehingga dengan demikian akan .

c. Pariwisata berbasis Masyarakat

Konsep pengembangan pariwisata berbasis masyarakat, pertama kali diinisiasi Murphy (dalam Muallsin, 2007), yang menyatakan bahwa produk pariwisata secara lokal diartikulasikan dan dikonsumsi, produk wisata dan konsumennya harus visible bagi penduduk lokal yang seringkali sangat sadar terhadap dampak turisme. Untuk itu, pariwisata harus melibatkan masyarakat lokal, sebagai bagian dari produk turisme sebab, masyarakat lokal yang harus menanggung dampak kumulatif dari perkembangan wisata dan mereka butuh untuk memiliki input yang lebih besar, bagaimana masyarakat dikemas dan dijual sebagai produk pariwisata. Adapun definisi pariwisata berbasis masyarakat adalah pariwisata yang menyadari kelangsungan budaya, sosial, dan lingkungan (Muallsin, 2007). Adapun Pinel (dalam Muallsin, 2007) menyatakan Pariwisata berbasis masyarakat merupakan model pengembangan pariwisata yang berasumsi bahwa pariwisata harus berangkat dari kesadaran nilai-nilai kebutuhan masyarakat sebagai upaya membangun pariwisata yang lebih bermanfaat bagi kebutuhan, inisiatif dan peluang masyarakat lokal.

METODE

Pendekatan yang digunakan adalah pelatihan dan pendampingan. Metode ini dirasakan paling tepat untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Melalui pendampingan maka aspek-aspek strategis dan teknis dapat dilakukan. Pendampingan

juga diharapkan mampu memastikan program-program perbaikan dilaksanakan secara konsisten. Adapun pelatihan akan memberikan tambahan wawasan dan pemahaman bagi mitra. Dosen dibantu oleh mahasiswa dapat lebih intens membantu mitra untuk keluar dari permasalahan-permasalahan utama.

Adapun Kelompok Sasaran yang menjadi target intervensi program adalah Kelompok Sadarwisata (Pokdarwis) Krebet Binangun dan Kelompok Usaha Kuliner Sari Alami dengan sasaran Pengrajin Gula Merah di Desa Wisata Krebet Kecamatan Pajangan Kabupaten Bantul.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kedua Mitra Kedua mitra memiliki jenis permasalahan yang hampir sama, yakni mengenai kapasitas kelembagaan dan kompetensi sumberdaya manusia. Bagi Pokdarwis persoalan yang dihadapi adalah terkait dengan tata kelola kelembagaan dilakukan dengan pendekatan pelatihan manajemen organisasi yang dimaksudkan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan pengurus dan pemandu wisata pada Kelompok Sadar Wisata dalam aspek pengorganisasian Pokdarwis sekaligus dilakukan studi banding mengenai tata kelola Desa Wisata. Kemudian pelatihan pembuatan media informasi yang diharapkan untuk memberikan pengetahuan dan ketrampilan dalam membuat media informasi yang diharapkan dapat melakukan dokumentasi dan publikasi atas potensi dan kegiatan wisata sekaligus yang ada di desa Wisata. Selanjutnya dilakukan pendampingan terkait dengan pembuatan media informasi terkait dengan pengembangan materi berita.

Bagi kelompok usaha kuliner dilakukan intervensi program berupa pelatihan peningkatan kapasitas pengelolaan usaha yang dilakukan dengan pelatihan Pengurusan Ijin Usaha Kecil dan Menengah dari Disperindagkop Kabupaten Bantul yang memaparkan mengenai, urgensi mekanisme pengurusan dan manfaat yang diperoleh atas Ijin Usaha bagi kelompok usaha kuliner yang ditindaklanjuti dengan fasilitasi berupa pendaftaran untuk mengikuti Pelatihan Ketahanan Pangan (PKP) dan Pelatihan Ijin Rumah Tangga (PIRT) yang diselenggarakan oleh Pemerintah Kabupaten Bantul. Pelatihan dan pendampingan ini dimaksudkan untuk memberikan pengetahuan dan kemampuan untuk tata kelola usaha sekaligus diharapkan dapat memberikan wawasan terkait aspek kualitas produk. Selanjutnya, terkait dengan peningkatan kapasitas usaha dilakukan fasilitasi bantuan pengadaan peralatan pengolahan produksi gula merah berupa media pencetakan gula merah yang terbuat dari kayu. Hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan kapasitas produksi pengusaha gula merah mengingat sampai saat ini belum mampu menyerap permintaan pasar. Sehingga diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi yang berdampak pada meningkatnya pendapatan para pengrajin gula merah.

Selanjutnya program yang menjadi titik temu antara kedua mitra, adalah terkait dengan media informasi. Media informasi yang dibuat oleh Pokdarwis diharapkan dapat menjadi media promosi bagi pengusaha kuliner untuk memasarkan produk-produknya, sekaligus menjadikan pengusaha kuliner sebagai pendukung kegiatan pariwisata, baik dalam hal cinderamata makanan khas desa wisata maupun menjadi paket wisata yang ditawarkan kepada wisatawan untuk mengetahui pembuatan gula merah secara tradisional.

KESIMPULAN

Sektor pariwisata telah merupakan salah satu sektor strategis yang menjadi lokomotif penggerak peningkatan perekonomian masyarakat dan memberikan kontribusi nyata serta memiliki prospek yang baik dari sisi ekonomi, sosial budaya dan lingkungan hidup.

Adanya urgensi untuk senantiasa melakukan penguatan kapasitas bagi pengelola dan pelaku pariwisata berbasis masyarakat agar mampu mengembangkan potensi wisata yang ada di wilayahnya secara berkelanjutan.

Upaya pengembangan pariwisata berbasis masyarakat, seperti desa wisata tidak harus dibebankan sepenuhnya kepada masyarakat desa setempat melainkan memerlukan sinergi dari pihak stakeholder, yaitu masyarakat, pemerintah, dunia pendidikan.

REFERENSI

- Muallsin, Isnaeni, 2007, Model Pengembangan Pariwisata berbasis Masyarakat di kota Yogyakarta, Jurnal Penelitian Bappeda Kota Yogyakarta, No.2. Desember, hal.5-14.
- Peraturan Pemerintah Kabupaten Bantul Nomor 3 tahun 2004 tentang Rencana Induk Pengembangan Pariwisata Daerah Kabupaten Bantul.
- Pemerintah Kabupaten Bantul, 2011, Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Bantul tahun 2011-2014.
- Soebagyo, 2012, Strategi Pengembangan Pariwisata di Indonesia, Jurnal Liquidity, Vol.1,No.2,Juli-Desember, hal.153-158.
- Sudana,I Putu, 2013, Strategi Pengembangan Desa WisataEkologis di Desa Belimbing, Kecamatan Pupuan kabupaten Tabanan, Analisis Pariwisata, Vol.13.No.1.hal 11-31.
- Zakaria,Fariz,Suprihardjo, Rima Dewi, 2014, Konsep Pengembangan Kawasan DesaWisata di Desa bandungan kecamatan PakongKabupaten Pamekasan, Jurnal Teknik Pomits, Vol.3.No.2. hal.245-249.

PENEPUNGAN DAN PENIRISAN SISA MINYAK DALAM IbM OLAHAN MAKANAN GUNUNG KIDUL

Oleh :
Maryana dan Suyadi *)
UPN "Veteran" Yogyakarta
e-mail : m.yono_sdh@yahoo.com

ABSTRACT

The purpose of this activity is to improve the quality of processed food products Gunung Kidul. Specific target is to help solve problems in the partner KWT Mayangsari and KWT Tani Lestari, both aspects of the production of the removal of residual oil and flouring raw materials, as well as management aspects of simple bookkeeping. Methods of training and assistance for the removal of residual oil and flouring raw materials and simple bookkeeping.

Keywords = quality, raw materials, processed food

ABSTRAK

Tujuan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kualitas produk olahan makanan Gunung Kidul. Target khusus adalah untuk membantu menyelesaikan permasalahan mitra pada KWT Mayangsari dan KWT Tani Lestari, baik aspek produksi penghilangan sisa minyak goreng, dan penepungan bahan baku, serta aspek manajemen pembukuan sederhana. Metode pelatihan dan pendampingan dalam penghilangan sisa minyak goreng, dan penepungan bahan baku serta pembukuan sederhana.

Kata kunci = kualitas, bahan baku, olahan makanan

PENDAHULUAN

Desa Ngawu seperti wilayah Gunung Kidul pada umumnya memiliki kondisi alam yang spesifik perbukitan kapur. Solum tanahnya dangkal dari jenis tanah grumosol dengan tekstur tanah lempung, warna tanah kelabu cerah (Maryana dan Subroto, 2013), didominasi batuan kapur dan irigasi pertanian mengandalkan air hujan. Pada musim hujan tanahnya sangat liat namun sulit menyimpan air, bila tidak ada hujan berubah menjadi keras dan retak-retak. Alam yang demikian ekstrim dibanding wilayah lain di Yogyakarta membuat warga Gunung Kidul memiliki etos kerja yang tangguh, rajin dan kreatif. Mereka berpartisipasi aktif dalam setiap kegiatan yang diprogramkan oleh pemerintah dan perguruan tinggi.

Petani mengelola lahan dengan sistem tumpangsari. Di luar waktu bertani umumnya memelihara ternak terutama sapi. Di luar waktu bertani sebagian petani mengolah hasil panen seperti pisang, jagung, kacang tanah menjadi oleh-oleh wisata Gunung Kidul. Gunung Kidul saat ini menjadi daerah tujuan wisata utama di Yogyakarta. Ruas jalan yang halus dan berliku menjadi satu daya tarik tersendiri. Jalan ini menghubungkan setiap desa dan objek wisata. Banyaknya orang berkunjung menjadikan setiap desa berkembang pesat sesuai

potensinya. Demikian pula Desa Ngawu, meskipun tidak memiliki objek wisata namun desa ini bisa mendapatkan dampak positif dari wisatawan yang melewati desa. Letaknya ada di jalur wisata, memudahkan petani menjual produk mereka. Seperti dialami oleh UKM yang berdomisili di pedukuhan Ngasemrejo dan pedukuhan Tumpak.

Pedukuhan Ngasemrejo dan Tumpak termasuk dalam wilayah Desa Ngawu. Sebagian besar penduduknya adalah petani. Kegiatan di ladang terutama dilakukan oleh kaum perempuan, karena sebagian besar laki-laki memilih bekerja di sektor informal. Peran laki-laki biasanya pada musim tanam dan saat panen. Praktis pengelolaan lahan pertanian lebih banyak oleh perempuan. Di luar waktu bertani sebagian warga mengolah hasil panen seperti jagung, kacang tanah, pisang, umbi-umbian menjadi produk olahan seperti sale pisang, aneka kripik, tiwul, gatot, dan lain lain. Untuk memudahkan mengembangkan usaha, mereka mengorganisir diri dalam kelompok wanita tani (KWT). Di pedukuhan Ngasemrejo terdapat KWT Tani Lestari, dan di pedukuhan Tumpak KWT Mayang Sari.

Kedua KWT ini berdiri tahun 2012 melalui program penguatan ekonomi keluarga. Mereka mendapatkan pelatihan pengolahan berbasis bahan lokal, dan kewirausahaan. Dari program ini mereka mendapatkan pinjaman bergulir sebesar Rp. 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) per KWT. Dana itu digunakan membeli bahan baku, sedang peralatan menggunakan perkakas dapur yang mereka miliki. Saat ini keduanya telah mampu menyelesaikan pinjaman dan usaha kelompok berjalan meskipun dalam skala terbatas, karena akses teknologi dan manajemen usaha yang belum dikelola dengan baik.

Permasalahan Mitra diantaranya produk aneka criping yang dihasilkan kurang berkualitas karena penirisan produk kurang sempurna sehingga produk masih banyak mengandung minyak goreng. Dalam penepungan jagung dan beras masih banyak kotorannya. Pembuatan kue basah dilakukan diluar kelompok dan pada tempat yang berbeda, hal ini menyebabkan kualitas tepung yang diperoleh tidak seragam ukurannya ada yang halus dan ada yang agak kasar. Tingkat kebersihan tepung juga tidak selalu sama kadang bersih kadang masih tercampur dengan kotoran sehingga kue basah yang dihasilkan kelihatan kusam. Kemampuan pemakaian pembukuan sederhana antara lain buku penjualan dan pemasukan usaha serta laba-rugi masih belum banyak yang menggunakan catatan-catatan usaha mereka.

METODE PELAKSANAAN

Metode Pendekatan yang digunakan adalah pendampingan bisnis. 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. Melalui pendampingan bisnis 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.

Adapun mengenai prosedur kerja yang dilakukan adalah : (a). Melaksanakan penepungan bahan baku, (b) Melaksanakan penghilangan sisa minyak goreng, (c) Melaksanakan pembukuan sederhana, dan (d) Melaksanakan sinergitas pada kedua kelompok.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Telah banyak diketahui bahwa jagung memiliki banyak manfaat, merupakan salah satu makanan pokok bagi sebagian masyarakat. Saat ini telah banyak berbagai olahan makanan yang diolah dengan bahan dasar jagung. Berbagai jenis olahan makanan dari jagung meliputi jenang jagung, marning, popcorn, bakwan jagung, perkedel jagung dan masih banyak lainnya seperti kue talam jagung. Selain itu jagung juga seringkali dimanfaatkan untuk diolah menjadi tepung jagung (tepung maezena). Olahan tepung jagung merupakan salah satu cara untuk mempertahankan jagung supaya bisa digunakan dalam jangka yang panjang. Pengolahan jagung hingga menjadi tepung memiliki nilai jual yang cukup tinggi. Olahan tepung jagung memiliki banyak manfaat serta kegunaan, sehingga usaha pengolahan tepung jagung banyak dilakukan orang, karena perolehan keuntungan yang cukup besar.

Pengolahan biji jagung kering yang digiling untuk menghasilkan olahan tepung jagung yang berkualitas. Ketika proses pengolahan tepung jagung dimulai dari pemilihan butiran jagung sudah tua, kemudian jagung dikeringkan hingga kering. Setelah tahap itu selesai, hasil butiran jagung digiling menggunakan mesin penggiling agar menjadi olahan tepung. Mesin pengolah tepung *disk mill* merupakan mesin yang bisa digunakan untuk menggiling bahan-bahan kering yang akan diolah menjadi tepung dengan hasil yang lebih halus serta lebih lembut. Mesin pengolah tepung *disk mill* ini diaplikasikan dalam usaha pengolahan tepung seperti beras, jagung, kedelai, kopi, obat herbal dan lain-lain (<http://www.maksindo.com/>).

Mesin *disk mill* model FFC 23 memiliki kapasitas 180 kg/jam untuk jagung, dan kapasitas 80 kg/jam. Dengan kapasitas sebesar itu maka dalam pengabdian ini telah dapat mencukupi dengan kapasitas yang ada pada KWT, baik untuk usaha olahan jagung maupun olahan beras. Keunggulan mesin *disk mill* antara lain (a) Multifungsi, mesin ini bisa digunakan untuk aneka produk biji-bijian dan sejenis, (b) Handal, desain kokoh dan dibuat dari bahan berkualitas, dan (c) Harga hemat, harga sangat terjangkau untuk UKM. Cara menggunakan mesin pembuat tepung (*disk mill*) antara lain (a) jika basah, maka keringkan terlebih dahulu, agar mudah untuk ditepungkan, (b) potong kecil-kecil, jika bahan berbentuk besar, misalnya singkong kering, dan (c) masukkan bahan ke hopper (corong). Mengatur bahan masuk sedikit demi sedikit sehingga mesin tidak macet. Cara pengaturan sangat mudah, dengan menyetel pengaturan yang tersedia. Jika memasukkan bahan masuk ke mesin dalam jumlah besar, maka mesin akan macet dan kelebihan beban, sehingga motor akan mudah terbakar (<http://www.tokomesin.com/> dan <http://mesinpertanian.com>)

Dari hasil pengabdian didapatkan bahwa untuk menghilangkan sisa minyak goreng untuk penggorengan aneka criping atau lainnya dapat menggunakan penirisan minyak goreng. Mesin yang dipergunakan adalah spinner. Alat peniris minyak ini bekerja secara mekanis. Alat mesin ini menggunakan prinsip putaran, dengan mesin penggerak electromotor. Mesin ini peniris minyak, atau mesin pengaktus minyak berfungsi untuk mengurangi kadar minyak pada bahan yang biasanya adalah gorengan. Pada prinsipnya alat peniris minyak tipe sentrifugal ini bekerja berdasarkan prinsip sentrifugal. Setelah alat dipastikan dalam keadaan siap pakai, kripik hasil penggorengan dimasukkan ke dalam keranjang peniris. Terdapat tiga buah keranjang peniris yang berbentuk setengah lingkaran, dimana bentuk dan dimensinya didesain agar bahan yang akan ditiriskan tidak rusak dan penirisan dapat dilakukan secara optimal. Minyak sisa penggorengan yang melekat pada kripik/cripping akan terlempar keluar dan ditahan oleh wadah penahan minyak. Sisa minyak yang tertahan di wadah penahan akan sendirinya ke bawah lalu akan keluar melalui saluran pembuangan minyak. Dengan demikian mesin ini mengurangi kadar minyak di produk setelah digoreng.

Proses penirisan merupakan proses pemisahan antara bahan padat dengan bahan cair yang umumnya keduanya mempunyai adesi yang cukup kuat sehingga sulit dipisahkan. Proses pemisahan minyak dari bahan yang digoreng dikenal dengan penirisan. Penirisan ini dapat dilakukan dengan berbagai cara antara lain dengan absorpsi, pengepresan dan sentrifugal. Pengepresan hanya dapat dilakukan pada produk-produk yang mudah rusak seperti lempeng, krupuk dan lain-lain. Pengepresan pada abon dapat dilakukan mengingat sifatnya yang elastik. Penggunaan sistem penirisan dengan sentrifugal dapat mengurangi tingkat kerusakan bahan. Penirisan sistem sentrifugal pada abon dipandang sangat tepat karena struktur yang elastik dan hasilnya akan lebih baik daripada cara pengepresan. Tahap penirisan sangat menentukan umur simpan karena sangat dipengaruhi kadar minyak pada abon tersebut. Kandungan minyak yang terlalu banyak akan menyebabkan bau tengik. Proses penirisan secara tradisional sulit untuk meminimalkan kandungan minyak pada abon tersebut. Sentrifugal merupakan salah satu cara pemisahan campuran menjadi dua fraksi atau lebih berdasarkan gaya sentrifugal yang diberikan dan perbedaan besarnya massa. Sentrifugal merupakan cara pemisahan yang modern dan efisien serta banyak digunakan, jika dibandingkan cara pemisahan lain seperti pengendapan yang efisiennya relatif rendah dan perlu waktu lama. Gaya yang besar dapat diperoleh dengan cara memberikan gaya sentrifugal pada alat sentrifugasi. Gaya gravitasi masih tetap masih berperan dalam sentrifugasi sehingga gaya total yang bekerja merupakan gabungan antara gaya sentrifugal dan gaya gravitasi seperti siklon. Pada peralatan sentrifugasi skala industri, gaya sentrifugal akan memberikan pengaruh yang lebih besar daripada gaya gravitasi, sehingga pengaruh gravitasi pada umumnya dapat diabaikan pada analisis pemisahan cara sentrifugasi ini (Purwantana, dkk, 2004 *cit.* repository.usu.ac.id/bitstream/).

Banyak manfaat menggunakan spinner ini antara lain (a) menghemat minyak goreng, (b) produk lebih sehat, (c) produk lebih renyah, (d) disukai oleh konsumen, (e) kandungan minyak goreng pada makanan akan hilang/berkurang signifikan, (f) makanan lebih higienis, karena bisa mengurangi kandungan lemak/kolesterol, (g) makanan lebih renyah/nikmat, dan (h) bisa digunakan juga untuk mengurangi kadar air produk (<http://www.penirisminyak.com>, <http://nuzlulmusdalifah.blogspot.co.id> dan repository.usu.ac.id/bitstream/).

Pendampingan dan pelatihan telah dilaksanakan pada seluruh anggota KWT. 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>)

KESIMPULAN

1. Penggunaan mesin penepungan disk mill dan mesin penirisan sisa minyak dengan spiner merupakan cara meningkatkan kualitas produk olahan makanan Gunungkidul.
2. Penggunaan buku pengeluaran, buku pemasukan dan buku laba-rugi dalam usaha akan memudahkan dalam berbisnis dan kelangsungan bisnis UKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Acitra, Y. 2009. Aneka Peluang Bisnis (Sebagai Penghasilan Tambahan). CV. Alfabet, Bandung.
- Agrowindo. ____?. Mesin Spinner Peniris Minyak Agrowindo. <http://www.penirisminyak.com/>. Diunduh tanggal 27 Agustus 2016.
- Anonim. 2011. Tinjauan Pustaka. [Repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/48750/4/Chapter %2011.pdf](http://Repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/48750/4/Chapter%2011.pdf). Diunduh tanggal 27 Agustus 2016.
- Anonim.____?. 6 Jenis Pembukuan Sederhana Yang Wajib Dimiliki Bisnis Kecil. <https://studentpreneur.co/blog/6-jenis-pembukuan-sederhana-yang-wajib-dimiliki-bisnis-kecil/>. Diunduh tanggal 28 Agustus 2016
- Anonim. 2008. Pemberdayaan Masyarakat dan Kewirausahaan. <http://islamkuno.com/2008/02/01/pemberdayaan-masyarakat-dan-kewirausahaan/>. Diunduh 20 April 2015.
- Maryana dan Subroto Ps. 2013. Kesesuaian Tanah dan Iklim Bagi Tanaman Pertanian di Indonesia. Leutikaprio, Yogyakarta.
- Maksindo.____?. Mesin Pembuat Tepung Disc Mill-Mesin Pertanian. http://mesinpertanian.com/Mesin_Pembuat_Tepung_Serbaguna_Mesin_Penepung_Disk_Mill_hm. Diunduh tanggal 29 Agustus 2016.
- Musdalifah, N. 2009. Teknologi Tepat Guna : Mesin Spiner Penghilang Minyak Gorengan. <http://nuzlulmusdalifah.blogspot.co.id/>. Diunduh tanggal 27 Agustus 2016.
- Nilamahandika. 2011. Pencatatan Keuangan Sederhana. <http://nilamahandika.blogspot.co.id-/2011/07/pencatatan-keuangan-sederhana.htm/>. Diunduh 28 Agustus 2016.

KAJIAN POTENSI EKONOMI MASYARAKAT DI DESA WONOCOLO KECAMATAN KEDEWAN KABUPATEN BOJONEGORO

Sadi¹⁾, Tri Mardiana²⁾, Indra Kusumawardhani³⁾

¹ Fakultas Teknik Industri UPN "Veteran" Yogyakarta
email: sadi.sadi1971@yahoo.co.id

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN "Veteran" Yogyakarta

³ Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN "Veteran" Yogyakarta
email: indrakoes74@gmail.com

Abstract

Traditional mining which is conducted by the people of Wonocolo Village, Kecamatan Kedewan, Kabupaten Bojonegoro absorbed many local workers. After being abandoned by Dutch Colonial Government, the wells at Wonocolo were exploited by the locals until present times. This study aims to identify the economic potential of the local people at Wonocolo. Data were collected from the local people and government with interview and other documentation. Result shows that the background of traditional oil mining based on the fact that people operated the old wells because of the oil price booming in 1970s. They initially conducted traditionally but in the 1980s people started to use machines. Oil mining is more profitable than the agriculture. The government joined with Pertamina then started a program called Petroleum Geheritage to develop other potential, which is tourism. The program is expected to raise the income for the local people and shift their dependency on oil mining.

Keywords: *Wonocolo, traditional oil mining, tourism*

1. PENDAHULUAN

Sumber daya alam merupakan salah satu bagian penting yang dapat dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan dan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Indonesia memiliki sumber daya alam yang sangat melimpah sehingga banyak negara asing yang bekerjasama dalam upaya pengelolaan sumber daya alam. Salah satu sumber daya alam yang banyak diminati oleh perusahaan asing adalah minyak bumi. Menurut Undang-undang RI No. 22 Tahun 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi dan Peraturan Menteri ESDM tahun 2008, minyak dan gas bumi merupakan sumber daya alam strategis yang tidak dapat diperbarui, dikuasai oleh negara serta merupakan komoditas vital yang menguasai hajat hidup orang banyak dan mempunyai peranan penting dalam perekonomian nasional. Pengelolaannya pun harus secara maksimal dapat memberikan kemakmuran dan kesejahteraan rakyat. Peranan minyak bagi perekonomian Indonesia merupakan faktor yang sangat menentukan, baik sebagai sumber penerimaan negara, sumber cadangan devisa, alat, atau sarana stabilisasi ekonomi. Negara Indonesia memiliki beberapa wilayah penambangan minyak bumi yang dikelola menggunakan cara modern maupun cara tradisional. Desa Wonocolo, Kecamatan Kedewan, Kabupaten Bojonegoro merupakan salah satu wilayah penambangan minyak bumi dengan cara tradisional dan dihasilkan dari sumur tua peninggalan Belanda yang dibor sebelum tahun 1970 (Naumi dan Trilaksana, 2015; Yudhanto, 2011; Shiddiqoh, 2015)

Sumur-sumur tersebut saat ini masih dimanfaatkan penduduk sekitar untuk mendulang minyak mentah demi kebutuhan hidup sehari-hari. Minyak di Desa Wonocolo sebenarnya sangat potensial jika diolah dengan teknologi yang lebih canggih dan tenaga teknis yang lebih handal. Kegiatan penambangan sampai saat ini masih menggunakan cara tradisional, yaitu menggunakan tenaga manusia dibantu dengan alat-alat sederhana seperti tali, pipa, jerigen, kayu, mesin truk, dan sebagainya. Penambangan minyak dari beberapa sumur tua di Desa Wonocolo dimiliki oleh pemilik modal yang berasal dari luar daerah sehingga penduduk sekitar hanya bekerja sebagai buruh penambang yang mendapatkan upah kecil. Hasil penambangan berupa minyak mentah atau crude oil dari sumur tua di wilayah tersebut diserahkan kepada penampung yang dikelola oleh masyarakat setempat. Penampungan (stasiun pengepul) tersebut dikelola dalam bentuk Koperasi Unit Desa (KUD) yang memberikan kontribusi bagi para buruh penambang. Disamping sebagai penampung minyak mentah, KUD juga dapat mempermudah akses pemasaran. Hal ini disebabkan karena buruh penambang tidak diijinkan untuk mengolah minyak mentah sehingga minyak mentah yang sudah terkumpul di KUD dijual ke PT. Pertamina untuk diolah lebih lanjut dengan memenuhi standar kualitas mutu dan dipasarkan. Harga beli minyak mentah merupakan hasil kesepakatan antara PT. Pertamina, KUD dan Pemilik sumur sehingga penambang hanya menerima keputusan dari ketiga belah pihak walaupun tidak seperti yang mereka harapkan (Kholis, 2010; Nurmalitasari, 2011; Sugara, 2013).

Desa Wonocolo sebagai salah satu daerah yang kaya minyak bumi seharusnya memiliki masyarakat yang lebih sejahtera karena perekonomiannya ditopang dari hasil pengolahan minyak bumi, akan tetapi kenyataannya masyarakat tersebut tidak dapat menikmati kekayaan alam yang dimiliki untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. Profesi masyarakat yang secara turun-temurun sebagai penambang dengan upah yang minim membuat mereka tidak dapat beralih profesi menjadi pemilik sumur karena modal yang didapatkan selama bekerja tidak cukup untuk mengubah profesi mereka. Selain itu, tidak tersedianya lahan subur yang dapat dimanfaatkan untuk pertanian dan tingkat pendidikan serta keterampilan yang rendah membuat mereka tetap pada kondisi ekonomi yang dapat dikatakan di bawah garis kemiskinan. Desa Wonocolo belum merasakan pembangunan yang berarti dari hasil pengolahan minyak yang dimiliki. Kondisi jalan yang rusak semakin memperparah akses penduduk terutama dalam hal transportasi, padahal untuk bersekolah, penduduk harus menempuh jarak yang cukup jauh. Pemerintah Kabupaten Bojonegoro beberapa tahun terakhir sudah mulai menyusun rencana kebijakan terhadap pengolahan minyak di daerah tersebut. Faktanya sampai saat ini belum ada kemajuan konkret dalam pengolahan sumur minyak yang hasilnya dapat dirasakan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Wonocolo, Kecamatan Kedewan, Kabupaten Bojonegoro.

Upaya yang dilakukan untuk memberdayakan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Wonocolo adalah dengan menggali potensi kawasan pengeboran sumur minyak tua sebagai wisata

alam. Mulai dari wilayah geografisnya yang berada di daerah perbukitan dan pengelolaan yang masih dilakukan dengan cara tradisional. Melihat kondisi pengeboran sumur tradisional ini sangat unik, tempatnya di atas lahan perbukitan. Sehingga bisa berpotensi menjadi desa wisata andalan. Untuk mewujudkan usulan kawasan tambang minyak tua sebagai desa wisata ini maka semua pemangku kepentingan harus saling mendukung. Penertiban terhadap penambang liar di sumur minyak tradisional ini bisa dilakukan dengan cara mengangkat potensi di daerah setempat. Desa wisata alam ini kemungkinan bisa menambah penghasilan para penambang sehingga tidak ada pengeboran sumur baru.

Kegiatan penambangan tetap dilakukan karena menyangkut aspek ekonomi. Tapi harus segera diwujudkan menjadi desa wisata, karena kemungkinan hasil pengembangan wisata ini nanti bisa lebih besar dari hasil pengeboran. Permasalahan dalam pengeboran sumur tua ini sangat kompleks mulai sisi ekonomi, lingkungan, sosial budaya dan faktor kepentingan. Hal ini terbukti dengan munculnya pengeboran sumur baru, muncul dapur penyulingan yang dilakukan sendiri, pencemaran lingkungan dan penjualan sebagian produksi minyak sumur tua secara ilegal. Harus dilakukan pemetaan wilayah untuk mewujudkan daerah wisata sumur tua. Secara umum hal yang sangat diperbaiki di antaranya harus tersedianya sumur percontohan dan ipal, penghijauan, penambahan keanekaragaman hayati, perbaikan sarana dan prasarana, penyediaan rumah pasaran produk binaan, museum migas dan pusat informasi dan edukasi migas. Selain itu yang paling terpenting adalah melakukan edukasi kepada masyarakat untuk mewujudkan desa wisata di Desa Wonocolo. Upaya pengembangan nilai ekonomi sumberdaya alam dan penduduk setempat mengutamakan pada keterkaitan potensi dan kebutuhan penduduk di suatu kawasan pengembangan, dalam bentuk jaringan kerja produksi sampai dengan jasa pelayanan dan upaya-upaya inovasi pengembangannya melalui upaya penggalan sumber daya potensial, pengembangan industri mikro, perdagangan, jasa serta investasi lainnya yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan dan peningkatan pendapatan penduduk dalam kapasitasnya sebagai kelompok masyarakat miskin. Ruang lingkup Pengembangan Sumberdaya Lokal Berbasis Kawasan meliputi dua pilar pengembangan, yaitu: Pengembangan Sumberdaya Manusia (SDM) dan Pengembangan Sumberdaya Ekonomi (SDE) penduduk setempat secara terpadu dan berkelanjutan (www.bojonegorokab.go.id, 2016).

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan, antara lain: Desa Wonocolo kaya minyak, namun para penambang masih menggunakan cara tradisional dalam proses penambangannya sehingga tidak membuahkan hasil yang maksimal; pemilik sumur minyak berasal dari luar desa sehingga posisi masyarakat di Desa Wonocolo yang selalu menjadi penambang, membuat mereka berada di bawah garis kemiskinan; hasil penyulingan minyak yang dilakukan oleh penambang tidak diakui kualitasnya karena dilakukan dengan menggunakan alat yang sangat sederhana sehingga penambang harus menyerahkan seluruh hasil tambangnya kepada PT. Pertamina untuk memenuhi standar mutu; kebijakan pemerintah daerah belum dapat mengentaskan masyarakat Desa Wonocolo dari lingkaran kemiskinan.

2. KAJIAN LITERATUR

Motivasi

Self efficacy didefinisikan sebagai rasa kepercayaan seseorang bahwa ia dapat menunjukkan perilaku yang dituntut dalam suatu situasi yang spesifik (Bandura, 2000). *Self efficacy* lebih mengarahkan pada penilaian individu akan kemampuannya. Pentingnya *self efficacy* akan berpengaruh pada usaha yang diperlukan dan pada akhirnya terlihat dari *performance* kerja. Menurut Bandura (2000) keberadaan *self efficacy* pada diri seseorang akan berdampak pada empat proses, yaitu :

a. Proses Kognitif

Pengaruh *self efficacy* pada proses kognitif dapat timbul dalam berbagai bentuk. Banyak perilaku manusia yang diatur dengan pemikiran sebelumnya dalam mewujudkan tujuan. Pengaturan tujuan individu dipengaruhi oleh penaksiran individu terhadap kapabilitas yang dimilikinya.

b. Proses Motivasi

Kepercayaan diri terhadap *self efficacy* berada dalam pengaturan diri terhadap motivasi. Motivasi individu banyak ditimbulkan melalui proses kognitif. Orang – orang

memotivasi dirinya sendiri dengan mengarahkan tindakannya dengan melalui berbagai latihan. Mereka percaya terhadap apa yang mereka lakukan dan selalu mengantisipasi adanya hasil tindakan yang prospektif. Mereka akan mengatur tujuan yang dimilikinya dan merencanakan latihan-latihan sebelum melakukan tindakan dengan mendesainnya sesuai nilai-nilai masa depan.

c. Proses Afektif

Orang-orang percaya terhadap pengaruh kapabilitasnya dalam mengatasi stres dan depresi dalam menghadapi ancaman atau situasi yang sulit. Dengan adanya *self efficacy*, seseorang akan lebih mampu mengatasi segala persoalan yang mengancam keberadaannya.

d. Proses Seleksi

Melalui kepercayaan diri terhadap kapabilitas yang dimilikinya, maka seseorang cenderung bertindak selektif atau melakukan pemilihan terhadap pencapaian tujuan hidupnya. Manusia akan memilih pemecahan masalah dan pencapaian tujuan hidupnya yang sesuai dengan kapabilitas yang dimilikinya.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data berupa kata-kata, gambar dan bukan angka. Data-data tersebut dapat diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, foto, dokumentasi, catatan atau memo dan dokumentasi lainnya. Hasil penelitian yang berupa kutipan, wawancara, dan observasi diolah dan kemudian disajikan secara deskriptif.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berbeda dengan kondisi yang biasa terjadi di daerah Kabupaten Bojonegoro, ketika memasuki Desa Wonocolo suasana penambangan minyak tradisional akan dirasakan setiap mata yang memandang. Setelah memasuki kawasan hutan dapat ditemui sumur-sumur minyak dikelilingi kayu yang disusun berdiri sebagai penyangga alat timba minyak bumi tradisional. Bau khas minyak bumi juga akan tercium menyengat hidung orang yang berkunjung. Di daerah tersebut terdapat puluhan kelompok warga yang bekerja dengan cara mengambil minyak bumi tradisional. Setiap kelompok rata-rata terdiri dari 10 orang. Para pekerja tidak mengenakan pakaian dengan alat penambangan lengkap, tapi hanya berpakaian ala kadarnya seperti orang bekerja di sawah dan suara alat penambangan akan membuat bisung telinga.

Desa Wonocolo yang terletak disekitar hutan membuat masyarakat masih hidup dengan cara tradisional dan masih ada unsur-unsur kejawaan yang kental, masyarakat mempertahankan melakukan ritual adat yang telah turun temurun dilakukan oleh masyarakat. Adat yang mereka sering lakukan adalah adat manganan atau sedekah bumi, biasanya sedekah bumi dilakukan di tempat-tempat tertentu yang diikuti oleh hampir seluruh masyarakat Wonocolo.

Peranan Penambangan Minyak Tradisional dalam perubahan fisik desa terutama seperti infrastruktur jalan maupun irigasi lebih disebabkan dari faktor diluar adanya penambangan minyak tradisional. Karena secara formal tidak ada mekanisme legal yang mengatur pembagian pendapatan dari pajak penambangan minyak termasuk didalamnya penambangan minyak secara tradisional hingga ke tingkat desa.

Penambangan minyak tradisional di Wonocolo yang dikelola oleh masyarakat Desa Wonocolo sudah terjadi sejak puluhan tahun lalu, kawasan penambangan Minyak tersebut telah membuka lapangan kerja baru yang tidak perlu memiliki keterampilan kerja tinggi, sehingga dapat dilakukan oleh penduduk desa yang awalnya bekerja sebagai petani, buruh dan pengangguran, dengan adanya penambangan minyak di Desa Wonocolo maka mempunyai dampak terhadap perekonomian masyarakat disekitar Desa Wonocolo hal ini diperkuat dengan berkurangnya kemiskinan di masyarakat sekitar pertambangan. Adanya pertambangan tradisional juga berpengaruh terhadap dampak pendapatan masyarakat, pendapatan yang diperoleh dari penambangan. Peningkatan produksi penambangan berarti bertambah pula taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat peningkatan pendapatan pertambangan salah satunya diinvestasikan untuk pendidikan keluarga mereka, sebagai upah peningkatan kualitas hidup dan peningkatan kemampuan sumber daya manusia, kesadaran akan

pentingnya kemampuan manusia ditunjukkan oleh kelompok penambangan yang merasa mampu membiayai anaknya untuk membiayai pendidikan SMA bahkan sampai kuliah, hal tersebut terlihat dengan meningkatnya jumlah lulusan SMA dan Sarjana di desa Wonocolo.

Hasil pertambangan minyak bumi di Wonocolo memang tak selalu menguntungkan, tapi kebanyakan mereka yang memiliki sumur atau bekerja di sumur minyak akan meningkatkan perekonomiannya. Ada beberapa sumur yang hanya dimiliki satu orang dan hal tersebut membuat perekonomian pemilik sumur sangat meningkat. Seperti yang diungkapkan oleh penambang bahwa ada beberapa orang yang memiliki satu sampai tiga sumur dan orang tersebut termasuk golongan orang kaya dan memiliki banyak mobil, dan mampu menyekolahkan anaknya hingga ke kota. Setiap Penambang mempunyai waktu kerja sendiri di setiap sumur tidak memiliki waktu kerja yang sama. Pembagian waktu penambangan menyesuaikan dengan kondisi yang dihadapi penambang dan kondisi produktivitas sumur. Sumur yang produktivitasnya 2-3,5 ton per hari akan ditambang di pagi hari mulai pukul 05.00 hingga 08.00, kemudian istirahat sambil menunggu akumulasi minyak. Pekerja dapat istirahat turun gunung dan mengerjakan pekerjaan lainnya. Sore hari pukul 14.00 kembali bekerja menimba minyak hingga pukul 17.00. Sedangkan sumur dengan produktivitas tinggi tetapi dengan kadar air yang lebih besar akan ditambang dengan sistem shift. Operator shift pertama mulai pukul 05.00 hingga 08.00 pagi dilanjutkan operator shift kedua hingga pukul 12.00. Pukul 14.00 shift yang bekerja di pagi hari akan datang lagi menggantikan. Sumur berkala ditambang menunggu minyak mengalir kembali ke sumur minyak. Ada yang seminggu 2-3 kali ditambang ada yang seminggu sekali ditambang. Sumur-sumur dengan produktivitas kecil biasanya juga ditambang selama 3-4 jam sehari. Dan dilakukan antara jam 5 hingga jam 9 pagi atau sore hari antara jam 14.00 hingga jam 17.00.

Dari pola tersebut terlihat bahwa dalam melaksanakan pekerjaan penambangan masih memiliki waktu luang yang memungkinkan melaksanakan pekerjaan lainnya. Penambang yang sebelumnya sebagai petani masih tetap bisa melaksanakan pekerjaannya sebagai petani. Ada juga para penambang yang merangkap pekerjaan dengan sumur lain, jadi sumur minyak yang dikerjakan bukan satu tempat saja, para penambang bisa bekerja di 3-4 sumur secara bergantian. Untuk penambang hasil akan dibagi biasanya penambang memiliki upah sekitar Rp. 300.000/drum itu dibagi dengan jumlah penambang yang ikut bekerja, tengkulak minyak sekitar Rp. 300.000/drum, tengkulak minyak tanah, bensin, dan solar sekitar Rp. 600.00/drum. Penyuling minyak Rp 60.000/drum.

Bukan hanya kegiatan penambangan saja yang terdapat di wilayah penambangan Wonocolo, tetapi di sekitar penambangan juga terdapat warung-warung yang menyajikan beberapa makanan dan minuman. Warung-warung tersebut sangat ramai ketika para penambang beristirahat dan dapat melepas lelah di warung bersantai sambil makan dan minum.

Penambangan minyak Wonocolo, Kedewan, Bojonegoro ini telah ada sejak jaman Belanda dulu, sumur dikelola oleh masyarakat sendiri, sumur dimiliki beberapa orang dan dikelola secara berkelompok. Ada tiga blok di sekitar Wonocolo yaitu blok Wonocolo, blok Kedewan, dan blok Hargomulyo. Salah satu penambang yang berhasil diwawancarai memberikan informasi bahwa kelompoknya terdiri dari 9 orang pemilik dengan 15 orang pekerja. Penambangan yang dilakukan pada 1 sumur dapat menghasilkan 2 ton atau setara dengan Rp 20.000.000,- per minggu.

Peluang ekonomi bagi penduduk di Desa Wonocolo selama ini dianggap terbatas karena pekerjaan yang tersedia adalah seputar pertambangan dan penyulingan minyak karena lahan yang ada merupakan hutan dan tanahnya tidak cocok untuk pertanian. Sifat tertutup yang biasanya dimiliki oleh sebagian besar orang miskin tidak terjadi pada masyarakat penambang minyak di Desa Wonocolo. Mereka memiliki sikap yang ramah, bahkan memiliki harapan yang besar untuk memperbaiki kesejahteraan hidupnya.

Desa Wonocolo memiliki banyak keunikan, eksotika hingga pemandangan yang dramatis dan tidak terdapat dilokasi lain di Indonesia. Keunikan ini merupakan salah satu potensi wisata geoheritage dan dapat mendorong kesejahteraan ekonomi penduduk setempat. Pengunjung bisa melihat langsung penambangan minyak yang eksotik, keberadaan sumur-sumur tradisional dengan tiang penyangga kayu yang dipadukan dengan ketrampilan penambang menggerakkan tali sling dan mengarahkan timba minyak ke lubang sumur adalah hal yang langka. Daerah Wonocolo tidak hanya menyimpan kandungan minyak tapi juga menyimpan peradaban Indonesia masa lalu.

Saat ini Pertamina bersama dengan Pemerintah Daerah Kabupaten Bojonegoro dan UPN "Veteran" Yogyakarta telah mengembangkan kawasan ini sebagai lokasi wisata Geoheritage. Pengembangan ini tidak hanya mendukung Program Petroleum Geoheritage Bojonegoro tetapi juga merupakan pilihan yang tepat untuk membantu masyarakat agar bisa melepaskan diri dari ketergantungan hidup pada kegiatan pertambangan minyak secara tradisional. Pengunjung lokasi wisata tidak hanya bisa melihat penambangan sumur minyak tradisional yang telah diwariskan sejak 100 tahun yang lalu, tetapi juga akan menemukan keunikan eksotika di puncak-puncak bukit yang merupakan satu-satunya wilayah di Indonesia, bahkan Asia dan dunia. Yaitu adanya penemuan fosil hingga sungai purba, yang menjadikan Desa Wonocolo dan lokasi sekitarnya di wilayah Kabupaten Bojonegoro menjadi salah satu pusat peradaban manusia yang patut untuk dilestarikan dan dipelajari. Para wisatawan penggemar sepeda dan offroad bisa juga melakukan wisata trekking atau trail adventure, bahkan juga mountain bike dan down hill. Untuk pengunjung yang ingin merasakan suasana lokasi penambangan bisa menghabiskan waktu untuk berkemah di lokasi sekitar penambangan.

Potensi wisata ini sudah mulai dikembangkan oleh beberapa pihak, akan tetapi mereka bukan penduduk lokal desa Wonocolo. Hal ini merupakan peluang bagi penduduk desa sendiri melalui Badan Usaha Milik Desa untuk dapat melakukan pengelolaan potensi wilayah mereka secara mandiri dan berkesinambungan yang pada akhirnya diharapkan dapat meningkatkan pendapatan penduduk Desa Wonocolo.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, ekonomi masyarakat Desa Wonocolo tergolong miskin dan hampir seluruh masyarakat bekerja di bidang penambangan minyak tradisional. Kemiskinan disebabkan oleh rendahnya akses masyarakat sekitar terhadap modal dan peluang ekonomi. Dengan adanya program Petroleum Geoheritage Bojonegoro yang mengembangkan potensi wisata alam Bojonegoro, yang mengkhususkan diri pada wisata sumur minyak tua dan peninggalan jaman purbakala maka kesejahteraan penduduk lokal akan bisa meningkat, karena tidak lagi menggantungkan pendapatannya dari hasil penggalan sumur tua tetapi mengembangkan potensi wisata daerahnya.

6. REFERENSI

- Bandura, A. (2000). *Cultivate self efficacy for personal and organizational effectiveness: handbook of organization behavior*. Oxford, UK: Blackwell.
- Bungin, Burhan. 2007. *Penelitian Kualitatif*. Prenada Media Group: Jakarta.
- Ghufro M. Nur & Risnawati Rini S. 2010. *Teori-Teori Psikologi*.
- Gibson, Ivancevich, Donnelly. 1997. *Organizations Behavior Structure Processes*. Irwin McGraw-Hill.
- Greenberg. J dan R. Baron. 1995. *Behavior Structure and Process*. Business Publication Inc., Plano, Texas
- Herdiansyah, Haris. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Kholis, M. Nur. 2010. *Pertambangan Minyak Rakyat Perspektif Hukum Ekonomi Islam dan Hukum Positif*. Skripsi. Konsentrasi Perbankan Syariah Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam) Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Kussujaniatun, Sri. 2006 *Efek Komunikasi Dari Mulut ke Mulut Terhadap Sikap dan Niat Membeli Produk Prosesor AMD Athlon DSI Yogyakarta*(Jurnal Ekonomi, Bisnis, Manajemen dan Akuntansi " BALANCE" Th. III No. 6 Juli 2006, ISSN : 1693-9352)Penulis sendiri
- Kussujaniatun, Sri. 2007 *Pengaruh Motivasi Nasabah Kredit Terhadap Keputusan Meminjam Dana (Survei Pada BPR Bank Kredit Kecamatan Juwangi Boyolali) Jurnal Ekonomi "Artavidya"*

- Tahun 7 No.1 Maret 2007, ISSN : 1410-8755 Terakreditasi No. 23 a/DIKTI/Kep/2004Penulis sendiri
- Mardiana, Tri. 2001. Analisis Pengaruh Stressor Terhadap Kinerja (Studi Pada Pegawai BPK Di DI Yogyakarta. Jurnal Ilmiah "SIASAT BISNIS
- Mardiana, Tri. 2002. Pengaruh Efektifitas Kepemimpinan Terhadap Kinerja Pegawai Bank Yang Ada Di DI Yogyakarta. Jurnal Ilmiah "KOMPAK"
- Mardiana, Tri. 2004. Pengaruh Karakteristik Individu, Karakteristik Pekerjaan dan Pengalaman Kerja Terhadap komitmen Perawat RS Panti Rapih Di DI Yogyakarta Jurnal Ilmiah "TELAAH BISNIS"
- Mardiana, Tri. 2009. Pengaruh Sumber Stres Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Tenaga Edukatif Di Lembaga Pendidikan Tinggi (Studi Kasus Pada Fakultas Ekonomi UPN"Veteran" Yogyakarta Call Paper Seminar Nasional Fakultas Ekonomi UPN "Veteran" Jawa Timur
- Mardiana, Tri. 2011. Antecedent Kepuasan Kerja dan Pengaruhnya Terhadap Intensi Turn Over (Studi Pada Perawat Rumah Sakit Golongan C) Jurnal Manajemen Inovasi dan Bisnis
- Mardiana, Tri. 2012. Analisis *Degree of Fit* Tipe Perilaku dengan Budaya Organisasi Serta Dampaknya Pada Kinerja. Laporan Penelitian LPPM UPNVY
- Naumi, Rizka Nahdia dan Agus Trilaksana. 2015. Pertambangan Minyak Tradisional di Desa Wonocolo, Kecamatan Kedewan, Kabupaten Bojonegoro tahun 1970-1987. Avatara. E-journal Pendidikan Sejarah. Volume 3, No. 1. Tahun 2015.
- N.N, Kondisi Geografis Kabupaten Bojonegoro. Tersedia dalam www.bojonegorokab.go.id. Diakses pada tanggal 21 Mei 2016.
- Nurmalitasari, Yuniar. 2011. Potret Kemiskinan Masyarakat Penambang Minyak Tradisional. (Studi Kasus di Desa Wonocolo, Kecamatan Kedewan,, Kabupaten Bojonegoro). Skripsi. Program Studi Pendidikan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta.
- Pertamina dan SKK Migas. 2016. Petroleum Geoheritage Wonocolo-Bojonegoro.
- Sadi. 2009. Pendekatan Sistem dalam Organisasi.
- Saryono. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Bidang Kesehatan*. Yogyakarta: Nuhe Medika.
- Siddiqoh, Elha Ayu Alinda. 2015. Konflik Masyarakat Penambang Minyak mentah (Analisis Konflik Pengelolaan Pertambangan Minyak Mentah Desa Wonocolo Kecamatan Kedewan, Kabupaten Bojonegoro Periode 2009-2015. Departemen Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Airlangga Surabaya. Diakses 11 Agustus 2016.
- Sugara, Dian Prima. 2013. Pengelolaan Sumber Minyak Tradisional Masyarakat Penambang Desa Wonocolo 1900-2006. Skripsi, Program Studi Pendidikan Sejarah. Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Malang.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Usman, Wan, dkk. 2003. *Daya Tahan Bangsa*. Jakarta: Program Studi Pengkajian Ketahanan Nasional Universitas Indonesia

Yudhanto. 2011. Strategi Perlawanan Petani Tambang Tradisional Dalam Menjaga Kelangsungan Hidup Ditengah Rendahnya Imbal Jasa. *Jurnal FISIP UMRAH*. Vol 1. No 1. 2011:75-91.

**IMPLEMENTASI PROGRAM IPTEK BAGI PRODUK EKSPOR (I_bPE)
KERAJINAN BERBAHAN VINYL DAN SERAT ALAM DI TRIMULYO JETIS,
DAN SABDODADI BANTUL, BANTUL, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA-
INDONESIA (TAHUN KETIGA)**

Tri Wahyuningsih

Muafi

Ratna Roostika

ABSTRAKSI

Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Koperasi Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta, berkomitmen untuk terus berupaya mempertahankan keberadaan perajin kecil yang berorientasi ekspor. Selain memproduksi barang-barang yang dihasilkan perajin, industri kerajinan harus ramah lingkungan dan menyerap tenaga kerja yang sebagian besar dari warga kabupaten Bantul. Tujuan dari dilaksanakannya IBPE Tahun Ketiga ini adalah Meningkatkan kualitas hasil produksi kerajinan Vynil dan serat alam dengan menerapkan standar kualitas yang baik, Optimasi *lay out* (tata letak) mesin dan peralatan, Meningkatkan kuantitas produksi kerajinan vinyl dan serat alam dengan optimasi pemanfaatan peralatan mesin yang ada, Meningkatkan kuantitas dan memperluas wilayah pasar ekspor melalui pengelolaan Website secara professional, Meningkatkan kualitas dan kuantitas pemasaran produk dengan penataan *showroom* serta Meningkatkan ketrampilan dan keahlian pemilik dan karyawan dengan pelatihan *lay out* (tata letak) mesin dan peralatan, SDM, Manajemen Pemasaran, Akuntansi dan Keuangan, Wirausaha, Etos Kerja dan Manajemen Ekspor- Impor pada dua UKM yaitu Raffal Craft dan Syiffa Handycraft.

Metode pelaksanaan dilakukan dengan (1) Stimuli peralatan, (2) Perbaikan dan Pengembangan Plangisasi untuk kedua mitra,(3) Pengembangan Desain Website,(4) pembuatan dan penataan showrom pada mitra, (5)Ikut serta kembali dalam pameran ekspor impor atau pameran lain yang mendukung orientasi ekspor, (6) Di Ikutkan dalam UKM BINAAN atau UKM MITRA dari dinas terkait, (7) Pelatihan dan penyuluhan yang terkait dengan aspek manajemen usaha (wirausaha), manajemen pemasaran, akuntansi dan keuangan, manajemen eksport import, manajemen sumber daya manusia, tata kelola organisasi dan pelatihan *lay out* (tata letak) mesin dan peralatan serta(8) perolehan Haki. Hasilnya disimpulkan secara umum bahwa UKM mitra masih memerlukan dukungan dan peran aktif dari pemerintah dan perguruan tinggi serta stakeholders lain untuk terus bersinergi dalam melakukan program inkubasi bisnis dan teknologi bagi mereka baik melalui program ibPE maupun program pemberdayaan lain.

A. Pendahuluan

Berdasarkan data, nilai ekspor kerajinan dari Bantul yang berhasil dihimpun hingga Oktober 2012 mencapai 44 juta dolar AS. Sedangkan data sampai dengan Januari 2013, realisasi ekspor sudah melampaui eskpor selama 2011 sebesar 42 juta

dolar AS (www.metronews.com, 2013). Hal ini nampaknya tidak terlepas dari peran pemerintah dalam mendorongnya. Pemerintah telah mengalokasikan dana yang besar untuk memperbaiki kualitas produk-produk Usaha Kecil Menengah (UKM) yang berorientasi ekspor. Dengan stimulan dana tersebut untuk perbaikan sarana produksi, kualitas produk UKM diharapkan kian meningkat sehingga penjualan ekspor meningkat (www.antaraneews.com, 2013). Adapun dalam kegiatan IbPE ini menggunakan dua UKM yang dijadikan mitra yakni UKM "Raffal Craft" dan UKM "Syifa Handicraft" juga diharapkan bisa ikut mendorong dan meningkatkan peningkatan realisasi ekspor industri kerajinan. Hal ini karena keduanya merupakan UKM yang menghasilkan produk Vinyl dan Serat Alam yang berorientasi ekspor. Masalah Umum yang dihadapi UKM mitra berdasarkan pengamatan di lapangan adalah kualitas hasil produksi kerajinan Vynil dan serat alam, *lay out* (tata letak) mesin dan peralatan yang belum optimal, kuantitas dan memperluas wilayah pasar ekspor melalui pengelolaan Website belum optimal, kualitas dan kuantitas pemasaran produk dengan penataan *showroom* serta ketrampilan dan keahlian pemilik dan karyawan dengan pelatihan *lay out* (tata letak) mesin dan peralatan, SDM, Manajemen Pemasaran, Akuntansi dan Keuangan, Wirausaha, Etos Kerja dan Manajemen Ekspor- Impor pada dua UKM yaitu Raffal Craft dan Syiffa Handycraft yang masih rendah.

Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam program Iptek bagi Produk Eskpor (IbPE) dalam tahun ketiga ini difokuskan pada solusi untuk memecahkan masalah tersebut khususnya untuk dua UKM mitra yang dalam implementasi program IbPE yakni UKM "Raffal Craft" dan UKM "Syifa Handicraft". Dua UKM ini dalam tahun kedua diharapkan bisa ikut memberikan sumbangan dalam mendorong dan meningkatkan realisasi ekspor industri kerajinan di Kabupaten Bantul. Hal ini karena keduanya merupakan UKM yang menghasilkan produk Vinyl dan Serat Alam yang berorientasi ekspor. Seperti diketahui bahwa Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Koperasi Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia berkomitmen untuk terus berupaya mempertahankan keberadaan perajin kecil yang berorientasi ekspor. Selain memproduksi barang-barang yang dihasilkan perajin, industri kerajinan harus ramah lingkungan dan menyerap tenaga kerja yang semuanya dari warga kabupaten Bantul.

B. Permasalahan UKM

Secara umum, masih ada berbagai permasalahan yang dapat diidentifikasi pada kedua UKM ("**Raffal Craft**" dan "**Syifa Handicraft**") antara lain, yaitu:

- (1) Permasalahan dalam kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan. Hal ini bisa terjadi karena peralatan produksi yakni masih manual dan kurangnya peralatan penunjang untuk produksi serta kebutuhan peralatan lain.

- (2) Keahlian manajemen yang masih kurang. Belum mempunyai manajemen yang profesional dari manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan akuntansi, manajemen operasional, dan aspek manajemen lainnya. Contohnya, perusahaan dalam memasarkan produknya masih tergantung pada perusahaan Trading yang banyak menjamur di daerahnya sehingga belum bisa langsung berhubungan dengan pelanggan.
- (3) Masih ditemukannya persaingan yang tidak sehat antara pemilik UKM, khususnya dari aspek harga dan inovasi produk. UKM banyak yang malas dalam mengurus desain industry atau paten sehingga dikhawatirkan lebih mudah ditiru oleh pesaing lokal maupun mancanegara.

C. Metode Pelaksanaan

Dalam pelaksanaannya, kegiatan IbPE tahun ketiga tim berupaya tetap mencari solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh kedua UKM yakni UKM I "Raffal Craft" dan UKM 2 "Syifa HandiCraft", yakni;

1. PELAKSANAAN PROGRAM KERJA

Tim melakukan sosialisasi program ke masing-masing mitra untuk lebih memperjelas tentang program-program yang akan dilaksanakan dan diharapkan bermanfaat untuk kedua mitra.

1. Pemberian stimuli peralatan berupa **genset** karena sering terjadi mati listrik sehingga membuat kegiatan produksi menjadi tidak efisien. Jika tersedianya mesin genset, maka walaupun terjadi pemadaman listrik, kegiatan produksi akan tetap berjalan dengan lancar, juga kita dukung dengan menaikkan daya listrik menjadi 1300 watt.
2. Pendampingan pembenahan layout yang bertujuan untuk meningkatkan efektivitas kegiatan produksi. Untuk UKM 2 syifa craft pendampingan pembenahan layout di bantu dengan memberikan **meja kerja untuk karyawan dan almari display sampel produk.**

3. Berbagai macam pelatihan yang dilakukan pada mitra

No	Pelatihan dan Penyuluhan	Tanggal
1.	Manajemen Pemasaran	23 April 2016

2.	Inovasi Produk	30 April 2016
3.	Pembenahan Layout	14 Mei 2016
4.	Akuntansi dan keuangan	4 Juni 2016
5.	Manajemen sumber daya manusia	23 Juli 2016
6.	Pelatihan Wirausaha	8,9 agustus 2016
7.	Manajemen ekspor import	15-19 agustus 2016
8.	Penguatan Merek	gustus 2016

4. Perbaikan dan Pengembangan Plangisasi untuk kedua mitra ,Plangisasi pada setiap jalan menuju masing-masing mitra. Dengan adanya plangisasi, maka mitra akan lebih dikenal masyarakat dan dimudahkan bila ada pihak yang berkaitan mencari keberadaan mitra. Selain itu, akan membuat *brand name* usaha bertambah terkenal, dan harga akan bisa dijual dengan value yang tinggi.
5. Pengembangan Desain Website pada mitra untuk peningkatan jangkauan pemasaran yang diorientasikan ke luar negeri (ekspor) dan membuka potensi kontak langsung dengan pembeli tanpa melalui perantara (trading). Dengan adanya WEB banyak manfaat yang diperoleh oleh UKM MITRA. Indicator yang dapat dilihat adalah tambahnya supplier yang mereka dapatkan dari adanya WEB.
6. Ikut serta kembali dalam pameran ekspor impor atau pameran lain yang mendukung orientasi ekspor, UKM 2 Syifa Craft Mengikuti Pameran di Bantul ekspo dari Tanggal 1 sampai dengan 11 Agustus 2016.
7. Di Ikutkan dalam UKM BINAAN atau UKM MITRA dari dinas terkait supaya selalu mendapatkan pembinaan dan program pelatihan yaitu mitra di ikutkan sebagai mitra dari PLUT (Pusat Layanan Usaha Terpadu), disini ukm mitra akan mendapat banyak manfaat diantaranya:

- a. Dapat mengakses layanan di PLUT: diantaranya Konsultasi UMKM, Pelatihan², Galery/ nitip produk di PLUT.
 - b. Sarana informasi antara dinas, PLUT UKM
 - c. Perpustakaan untuk dunia usaha.
8. Ikut membantu dalam memasarkan produk-produk UKM kedua mitra yaitu raffal craft dan syifa craft, yaitu titip jual di Toko Batik dan Handicraft Primer Koperasi UPN "Veteran" Yogyakarta, tujuan di lakukian kegiatan ini adalah ikut membantu mengembangkan penjualan produk secara langsung secara eceran dan juga memperkenalkan produk UKM binaan dosen dikancah perguruan tinggi sehingga ikut membantu mempromosikan produk UKM kepada pembeli langsung ataupun calon pengusaha di kawasan pendidikan tinggi yang mahasiswanya berasal dari berbagai daerah diseluruh wilayah Indonesia. Titip jual produk UKM. Juga dilakukan di di salah satu stand di candi boko, dan candi plaosan selain itu mitra jika di bukakan link u titip jual di PRONAS (Produk Nasional) yang berada di XT Square.
9. Beberapa produk di patenkan desain produknya (HAKI)
10. Terjadi Peningkatan omset penjualan yang signifikan dengan adanya stimuli alat dan pendampingan dari team IBPE mulai dari tahun pertama hingga kini.
- Untuk UKM Mitra 1 Raffal Craft: Tetap melayani pelanggan lama/ reseler, Swiss bakery jogja dan semarang: rutin tiap bulan meningkat tajam mendekati lebaran dan Pelanggan yg berasal dari web: modemku.com dengan produk inovatifnya magic studio. (studio mini untuk memotret peroduk kecil bagi penjual online agar hasilnya foto tampak bagus).
- Untuk UKM 2 Syiffa Craft:TOKO roti DELICIA rutin per bulan apalagi mendekati lebaran, Samsat Bantul:Tempat File File dati vinyl kombinasi dan kertas untuk semua bagian,Bengkulu (sbg reseller rutin): t4 roti, toples, tempat tisu, tray aqua, Dieksport ke eropa berupa asesoris interior meubel (eks: t4 tdr..di preteli /rakitan, jd ujud asesorisnya t4 kunci, t4 baut,) per bulan 600an pcs/ bln. Perush yg pesan carpenter, Juga packing frame dari kertas/karton,di eksport ke Malaysia:Tas batik 300an /bln, Frame foto 500an/bln.

D. Kesimpulan

1. UKM Mitra masih memerlukan dukungan dan peran aktif dari pemerintah dan perguruan tinggi serta stakeholders lain untuk terus bersinergi dalam melakukan inkubasi bisnis dan teknologi bagi mereka.
2. Proses pemberdayaan dan pembelajaran kepada UKM masih diperlukan dalam jangka panjang dan bertahap. Memerlukan ketekunan dan kesabaran dari berbagai pihak, khususnya pemerintah, perguruan tinggi dan stakeholder.
3. Peranan serta dukungan pemerintah di Kabupaten Bantul terhadap UKM yang berorientasi ekspor perlu masih diperlukan agar UKM bisa terus berbenah untuk memperbaiki dan mengembangkan usahanya.

E. Saran

1. Pemerintah terus memberikan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung terkait kebutuhan UKM khususnya dalam aspek manajemen operasional, pemasaran, keuangan dan akuntansi, sumber daya manusia juga permodalan, dan pendampingan bisnis dan teknologi.
2. UKM masih perlu untuk mengembangkan potensi dan sumber daya lokal yang dimiliki dengan tetap mempertahankan kearifan lokal sehingga memiliki kompetensi (unik, langka dan tidak mudah ditiru) baik dari pesaing lokal maupun mancanegara.
3. Program IbPE dapat menjadi salah satu media untuk menjembatani sinergitas dari pemerintah daerah, dunia pendidikan, perusahaan dan stakeholders lain.

f. Ucapan terimakasih

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada:

1. DP2M Dikti atas dukungan pendanaan yang telah diberikan.
2. LPPM UPN Veteran Yogyakarta atas semua dan dukungan fasilitas yang telah diberikan kepada tim pengabdian.
3. UKM Syiffa Handycraft dan Raffal Craft yang telah bersedia menjadi mitra pengabdian program IbPE dan seluruh partisipasinya.

g. Daftar pustaka

Annisa, d. (2008), Gender Dalam Program Penanggulangan Kemiskinan (kasus pelaksanaan P2KP di Desa Banjarwaru, Kecamatan Ciawi, Kabupaten bogor, Provinsi Jawa Barat), Skripsi, Program Studi Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat, Fakultas Pertanian, IPB.

Departemen Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah (2005). *Butiran Pembahasan Kelompok Lokakarya Nasional Pengembangan UKM Agribisnis dan Agroindustri Melalui Program Inkubator*, Kerjasama Institut Pertanian Bogor dengan Kementerian koperasi dan Usaha Kecil Menengah.

Dipta, I.W (2005), Pengembangan Kluster Bisnis Untuk Memperkuat Daya Saing Usaha Kecil dan Menengah, INFOKOP, No. 27, Tahun XX, p. 63-73

Dipta, I.W (2011), Model Pengembangan Wirausaha, INFOKOP, Volume 19, Juli, p. 53-66

DP2M DIKTI (2013), Panduan Pengusulan Hibah Pengabdian Kepada Masyarakat Melalui Sim-Litabmas, Jakarta, DP2M Ditjen Dikti

DP2M DIKTI (2013), Panduan Pelaksanaan Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Di Perguruan Tinggi Edisi IX, Jakarta, DP2M Ditjen Dikti

Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia nomor 81.2/kep/M.KUKM/VIII/2002

Muafi, Wahyuningsih, T., Effendi I, dan Sriyono (2012), Creating Entrepreneurs through Business Incubator, *International Journal of Research in Management & Technology (IJRMT)*, Vol. 2, No. 4, August, p. 463-468.

Wahyuningsih, T., Muafi., & Roostika, R. (2014), SMEs Empowerment Through IbPe (Iptek Bagi Produk Ekspor) Grant Program For Vinyl and Natural Fiber Crafts In Bantul Yogyakarta, *Australian Journal of Commerce Study (AJCS)* Vol.1 No.3 2014, p. 45-50.

<http://www.metrotvnews.com/metronews/read/2013/01/07/6/120760/Bantul-Komitmen-Pertahankan-Keberadaan-Perajin-Kecil>, Bantul Komitmen Pertahankan Keberadaan Perajin Kecil, Senin, 07 Januari 2013

<http://www.antaraneews.com/print/114626/pemerintah-siapkan-rp2-miliar-untuk-naikkan-ekspor-ukm> Pemerintah Siapkan Rp2 Miliar untuk Naikkan Ekspor UKM, accessed on Mei, 28, 2013

http://www.bantulkab.go.id/datapokok/0901_industri.html, INDUSTRI, PERDAGANGAN, KOPERASI DAN INVESTASI, accessed on mei, 28, 2013

<http://www.antarayogya.com/berita/326064/bantul-perluas-ekspor-kerajinan-ke-asia>, accessed on June 20, 2015

**PEMANFAATAN OLAHAN JAGUNG DALAM RANGKA
MENINGKATKAN PENGHASILAN MASYARAKAT**

Dr. Wisnalmawati, MM¹, Dr. Heru Tri Sutiono, MSi², dan Dra. Emmy Nurhariati, MHum³

¹ Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, UPN "Veteran"
Yogyakarta
email: wisnalupnyk@gmail.com

² Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, UPN "Veteran"
Yogyakarta
email: heruts@upnyk.ac.id

³ Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, UPN "Veteran"
Yogyakarta
email: emmy_@gmail.com

Abstract

Tujuan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan nilai produk dalam bentuk olahan jagung, meningkatkan keterampilan untuk mengolahan jagung, menghitung biaya produksi olahan jagung, memberikan penyuluhan tentang kewirausahaan dan merancang pengemasan jagung. Metoda yang dilakukan adalah mempraktekkan kegiatan-kegiatan yang telah disebutkan dan hasil dari praktek itu menghasilkan produk olahan jagung, pelatihan pengolahan jagung, menghitung biaya produksi, kewirausahaan dan pengemasan, implikasi dapat meningkatkan penghasilan Kelompok Wanita Tani (KWT) Melati.

Keywords: produk, profesional, biaya produksi, kewirausahaan dan pengemasan

I. PENDAHULUAN

Keterbatasan lahan membuat pola-pola bertani bergeser dari lahan yang tersedia luas, bertani di pekarangan yang tersisa membuat pertanian ini agak unik. Pertanian polybag adalah bertani menggunakan kantong-kantong plastic dirancang sesuai dengan jenis tanaman. Pertanian menggunakan polybag terbukti bahwa kualitas tanamannya tidak kalah dengan kualitas lahan pertanian yang terbentang luas. Kelompok Tani Melati (KWT Melati) telah menanam jagung dengan polybag. Hasilnya menunjukkan kualitas jagungnya baik, tetapi untuk beberapa tanaman lain kurang baik seperti, tanaman sayur kol, bawang, dll.

Sebetulnya masih ada lahan pekarangan milik anggota Kelompok Tani Melati (KWT Melati) untuk dimanfaatkan bertanam dengan polybag. Lahan-lahan yang tersedia untuk menanam jagung sekitar seratus batang jagung per anggota kelompok. Jumlah anggota sebanyak empat puluh orang, diperkirakan dapat menanam jagung sekitar 4000 batang, dengan jangka panen kurang lebih tiga bulan.

Se-Kabupaten Bantul hanya ada satu kelompok petani memilih bertani dengan cara polybag, yaitu Kelompok Tani Melati (KWT Melati) di desa Jagalan, Kecamatan Banguntapan Bantul. Lokasi ini sangat strategis terletak di kawasan ini sangat strategis terletak di kawasan industri perak dan obyek wisata sejarah. Sesungguhnya kelompok tersebut memiliki beragam keterampilan seperti membuat kuliner. Selain itu memiliki pengalaman menanam jagung dan mendapat penyuluhan dari Dinas pertanian, agar bisa menghasilkan jagung yang berkualitas baik. Permasalahan yang dihadapi dapat diatasi dengan cara bekerjasama dengan pihak perguruan tinggi dengan kelompok Wanita Tani karena perguruan dalam ini memberikan solusi untuk mengembangkan usaha. (Kotler, 2000) menjelaskan dalam pengembangan usaha perlu menetapkan harga jual dan mempromosikan produk. Longenecker, et al. (2001) ; Meredith, al (1995); Winardi, J (2005) ; Zimmerer, al (2002); Suryana, (2001) menjelaskan agar dapat meningkatkan penghasilan perlu kreatif dan inovatif.

Tujuan program kerjasama ini untuk mempraktekan berbagai olahan jagung, menetapkan harga jual jagung, merancang iklan untuk mempromosikan produk olahannya dan memberi penyuluhan tentang kewirausahaan agar anggota KWT Melati agar memperoleh penghasilan.

Tujuan khusus program ini pemanfaatan lahan pekarangan yang tidak dipakai menjadi produktif ditanami jagung untuk memperbanyak produksi jagung sehingga dapat memperbanyak juga olahan jagung sehingga meningkatkan ekonomi anggota KWT melati agar memperoleh penghasilan.

II. TUJUAN

1. Untuk menjual panennya dalam bentuk produk olahan
2. Untuk mengolah hasil panen secara profesional.
3. Untuk menghitung biaya produksi olahan jagung.
4. Untuk membina dan mengembangkan kewirausahaan bisnis.
5. Untuk mengemas jagung masih belum memiliki teknologi.

Solusi yang ditawarkan

1. Meningkatkan nilai produk dalam bentuk olahan jagung.
2. Meningkatkan keterampilan untuk keterampilan KWT memasak olahan jagung.
3. Menghitung biaya produksi olahan jagung.
4. Memberikan penyuluhan tentang kewirausahaan.

5. Merancang pengemasan olahan jagung.

Target Luaran

1. Produk olahan jagung baik tahan lama maupun siap dikonsumsi.
2. Buku untuk dibaca oleh masyarakat berkaitan dengan kewirausahaan.

III. METODE

Pelaksanaan kegiatan-kegiatan ini perlu perencanaan terjadwal.

D. JADWAL KEGIATAN

No	Kegiatan	Minggu ke																			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	Menyiapkan rancangan Pengabdian masvarakat																				
	Survey awal dan diskusi dengan mitra	x	x																		
2	Pelaksanaan program																				
	Penyiapan bahan			x	x																
	Pelaksanaan proses pengolahan jagung				x	x	x														
	Promosi hasil olahahan							x	x												
	Penyuluhan									x	x	x									
3	Seminar/Publi																				
	Penyusunan laporan												x	x	x	x					
	Menyiapkan naskah Buku dan mengirimkan																x	x	x	x	x

F. BIAYA PEKERJAAN

No	Uraian	Biaya yang diusulkan (Rp)	
		Jumlah	Persentase
1	Honararium peneliti	2.750.000	22 %
2	Bahan habis pakai	6.000.000	48 %
3	Perjalanan	2.000.000	16 %
	Publikasi buku dan Lain lain	1.750.000	14 %
	Jumlah	12.500.000	100 %

F.2 Bahan-bahan Habis Pakai

No	Nama Bahan	Volume	Biaya Satuan (Rp)	Biaya (Rp)
1	Produksi (Bahan baku Jagung)	200 Kg	Rp. 9.000	Rp. 1.800.000
2	Produksi (Bahan Pendukung)			Rp. 520.000
	Biaya pengemasan jagung 1			100.000
3	Sampel untuk (promosi)	200 kg		Rp 1.800.000
	Biaya pengemasan jagung 2			Rp. 200.000
3	Kertas HVS	3 rim	Rp. 30.000	Rp. 90.000
4	Flash disk 16 GB	1	Rp. 90.000	Rp. 90.000
5	Biaya konsumsi	7 orang x 10	Rp. 20.000	Rp. 1.400.000
	Jumlah			Rp. 6.000.000

F.4 Publikasi

No	Jumlah biaya	Volume	Biaya satuan	Biaya
1	Laporan Akhir	6 eks	Rp. 50.000	Rp. 300.000
2	Poster paper	1	Rp. 100.000	Rp. 100.000
3	Pembuatan buku	2	Rp. 150.000	Rp. 150.000
	Biaya Publikasi buku	1	Rp. 1.200.000	Rp.1.200.000
	Jumlah			Rp.1.750.000

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program dapat dilihat sebagai berikut hasil jagung yang sudah dipraktikkan oleh KWT Melati yaitu



Talam Jagung



Agar-agar Jagung

Pelatihan pengolahan



Kondisi di lapangan selama pengabdian dilakukan bersama mahasiswa membuat makanan dari jagung yang bernuansa tradisional seperti perkedel jagung.

Menghitung Biaya Produksi

Setelah dilakukan produk olahan jagung tentu yang harus dilakukan adalah menghitung harga jual jagung. Dalam menghitung harga jual yang harus diperhatikan adalah semua biaya-biaya yang muncul dari pengolahan jagung.

Biaya-biaya tersebut seperti biaya langsung dan tidak langsung. Biaya langsung seperti biaya tenaga kerja dan biaya bahan baku jagung, dan ditambah dengan bahan baku pendukung seperti gula, santan dan lain-lain. Semua dijumlahkan, totalnya merupakan biaya langsung. Kemudian biaya tidak langsung dapat dihitung dari biaya-biaya yang muncul dari pengolahan jagung seperti gas untuk proses produksi.

Kemudian untuk mendapatkan biaya dapat dijumlahkan biaya langsung dan tidak langsung. Setelah mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan tentu dapat dihitung harga jual produk olahan jagung. Tergantung dalam menentukan harga jual tergantung segmen pasar yang akan dibidik. Dalam masyarakat kita mengenal segmen bawah, menengah dan segmen atas.

A. Kewirausahaan

Kita sering mendengar tentang kata "Wirausaha", "Kewirausahaan" maupun "Wirausahawan" muncul pertanyaan apa beda "Wirausaha", "Kewirausahaan" maupun "Wirausahawan. Lebih jelasnya dapat dilihat sebagai berikut.

Wirausaha adalah kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk melihat dan menilai kesempatan-kesempatan dan tantangan bisnis, mengumpulkan sumber daya sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat dan mengambil keuntungan dalam rangka meraih kesuksesan.

Kewirausahaan adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Jadi semua orang dapat menjadi kewirausahaan, sehingga yang dimaksudkan dengan seorang Wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan- kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses/meningkatkan pendapatan. Intinya, seorang Wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki jiwa Wirausaha dan mengaplikasikan hakekat Kewirausahaan dalam hidupnya. Ciri-ciri orang ini adalah mempunyai keyakinan tinggi kepada Tuhan yang Maha Esa, jujur cerdas, dll. Dalam tindakannya lebih kearah positif dibanding negatif.



Pengemasan

Pengemasan adalah wadah suatu produk , produk jagung ini dikemasa dalam tempat yang disesuaikan dengan hasil olahan jagung dapat dilihat seteperti yang dilakukan oleh KWT Melati.

4. KESIMPULAN

Solusi yang ditawarkan

Meningkatkan nilai produk dalam bentuk olahan jagung., meningkatkan keterampilan untuk keterampilan KWT memasak olahan jagung, menghitung biaya produksi olahan jagung, Memberikan penyuluhan tentang kewirausahaan, merancang pengemasan olahan jagung. Target Luaran adalah produk olahan jagung baik tahan lama maupun siap dikonsumsi, buku untuk dibaca oleh masyarakat berkaitan dengan kewirausahaan {Hak Cipta}.

5. REFERENSI

- Kotler Philip (2000) Marketing Management, Milenium Edition , Northwestern University Longenecker, Justin G, Moore, Carlos.W ,And Petty, J William (2001) Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil (terjemahan) Jilid Kedua, Penerbit: Salemba Empat, Jakarta.
- Meredith, Geoffrey G, Nelson, Robert E, and Neck, Philip A(1995) Kewirausahaan: Teori dan Praktek, Penerbit: PT Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.

