

PENGEMBANGAN PRODUK ORIENTASI EKSPOR DAN INOVASI PRODUK PADA UMKM ROTAN INDAH JEPARA

A. Khoirul Anam¹⁾, Miftah Arifin²⁾, Anna Widiastuti³⁾, Zainul Arifin⁴⁾

¹⁾ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, email: anam@unisnu.ac.id

²⁾ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, email: miftah@unisnu.ac.id

³⁾ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, email: annafeb2013@unisnu.ac.id

⁴⁾ Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, email: zainularifin@unisnu.ac.id

Abstrak

Program pengabdian ini diarahkan pada pengembangan produk orientasi ekspor dan inovasi produk pada UMKM Rotan Indah Jepara. Nilai strategis UMKM mitra binaan adalah peningkatan daya saing menuju pasar sasaran ekspor, melalui pendekatan pemberdayaan UMKM pada penerapan teknologi tepat guna, peningkatan kualitas dan kuantitas produksi, serta penguatan kapasitas kelembagaan. Pendampingan terhadap Rotan Indah Jepara penting dilakukan mengingat peran strategis industri ini, dalam bentuk peningkatan kesejahteraan pelaku usaha, dan masyarakat sekitar. Dampak keberhasilan dari pelaksanaan program pengabdian ini dilihat dari dampak ekonomi maupun dampak sosial. Dampak dan manfaat kegiatan diantaranya dilihat dari peningkatan jumlah produksi dan omset penjualan, perubahan sosial, serta efektivitas dan peningkatan produktivitas, sebagai dampak dari adanya perubahan pola kerja, sistem dan teknologi yang digunakan.

Kata Kunci: kerajinan rotan, produk unggulan daerah, potensi ekspor, teknologi tepat guna.

Abstract

This community engagement program is directed at developing export-oriented products and product innovation of Rattan Indah Jepara MSMEs. The strategic value of the fostered MSME partners is increasing competitiveness towards export target markets, through the approach to empowering MSMEs in the application of appropriate science and technology, increasing the quality and quantity of production, and strengthening institutional capacity. Assistancing to Rattan Indah Jepara is important given the strategic role of this industry, in the form of improving the welfare of business actors and the surrounding community. The impact of the success of the implementation of this program is seen from the economic impact as well as the social impact. The impacts and benefits of the activities can be seen from the increase in the amount of production and sales turnover, social changes, as well as the effectiveness and increase in productivity, as a result of changes in work patterns, systems and technology used.

Keywords: rattan handicrafts, regional superior products, export potential, appropriate technology.

PENDAHULUAN

Industri kerajinan rotan merupakan salah satu produk unggulan daerah yang telah lama berkembang di Kabupaten Jepara. Industri kerajinan rotan ini berpusat di sentra kerajinan rotan dan bambu yang berpusat di Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara. Hasil kerajinan rotan dari Kabupaten Jepara memiliki

kualitas yang tinggi sehingga mampu bersaing di pasar internasional. Produk yang dihasilkan dari kerajinan anyaman rotan, antara lain berbagai jenis souvenir dan mebelor berbahan baku rotan. Namun demikian, keberadaan kerajinan rotan juga mengalami pasang surut, sehingga perlunya peningkatan daya saing pengrajin rotan.

Perkembangan industri rotan juga dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya dapat dilihat dari

aspek strategi dan inovasi. Dari aspek strategi, perkembangan industri rotan ditunjang dari keberadaan paguyuban sentra industri serta model pengembangan klaster. Keberadaan sentra dan konsep pengembangan klaster dapat mendorong diseminasi dan menciptakan inovasi produk-produk baru, kualitas dan harga produk yang kompetitif, serta dukungan pemasaran *online* (Anam & Setyawan, 2019). Sedangkan dari aspek inovasi, dapat dilakukan melalui inovasi produk, proses maupun pemasaran (Bigliardi, Colacino, & Dormio, 2011). Inovasi bagi UMKM juga butuh didukung implementasi teknologi tepat guna (TTG), sehingga dihasilkan produk dengan kualitas baik dan proses pengerjaan lebih cepat (Anam & Susilo, 2018).

Sebagai upaya peningkatan daya saing bagi pengrajin rotan, dilaksanakan program pengabdian pada UMKM Rotan Indah Jepara yang berada di kawasan sentra kerajinan anyaman rotan dan bambu. Nilai strategis UMKM mitra binaan adalah peningkatan daya saing menuju pasar sasaran ekspor, melalui pendekatan pemberdayaan UMKM pada penerapan teknologi tepat guna, peningkatan kualitas dan kuantitas produksi, serta penguatan kapasitas kelembagaan. Pendampingan terhadap UMKM Rotan Indah Jepara penting dilakukan mengingat peran strategis industri ini, dalam bentuk peningkatan kesejahteraan pelaku usaha, dan masyarakat sekitar.

METODOLOGI PENGABDIAN

Tujuan dari pelaksanaan program pengabdian yaitu meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan mitra sehingga memacu pertumbuhan produk kerajinan rotan untuk pasar dalam negeri dan pasar global (kemandirian ekspor), meningkatkan kualitas dan kuantitas kerajinan rotan sebagai produk unggulan daerah yang berdaya saing, mempercepat difusi teknologi pada mitra melalui implementasi teknologi tepat guna.

Sedangkan target khusus yang akan dicapai yaitu adanya perluasan pasar ekspor bagi produk kerajinan rotan khususnya produk kerajinan anyaman rotan di Kabupaten Jepara, serta penguatan kerajinan anyaman rotan sebagai industri kreatif dengan ciri khas daerah. Metode pelaksanaan untuk pencapaian tujuan dibagi dalam tiga tahun pencapaian. *Tahun*

pertama, penguatan kelembagaan (tatakelola manajerial, kualitas & kuantitas produk). *Tahun kedua*, pengembangan produk orientasi ekspor dan inovasi produk. *Tahun ketiga*, pengembangan usaha, kemandirian ekspor (Gambar 1).

Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM mitra terbagi kedalam 4 bidang, yaitu permasalahan bidang produksi, manajerial, pemasaran dan SDM. *Peratama*, pada bidang produksi persoalan yang dihadapi yaitu UMKM terkendala pada proses produksi karena masih belum mencukupinya kapasitas mesin yang dimiliki dan kurangnya tenaga kerja bagian produksi. Pesanan dari konsumen seringkali meminta lebih cepat dari estimasi pengerjaan produknya. Selain itu juga terkendala cuaca, pada proses pengeringan yang membutuhkan sinar matahari. Proses produksi juga tergantung pada tenaga listrik PLN sehingga ketika ada pemadalam listrik PLN maka aktifitas produksi menjadi berhenti, serta minimnya peralatan produksi yang dimiliki. Permintaan atas desain dan spesifikasi produk yang tidak bisa dipenuhi oleh pihak UMKM karena keterbatasan kemampuan desain produk sesuai permintaan pesanan. Belum adanya inovasi dan pengembangan desain produk yang baru karena keterbatasan pengetahuan desain produk. UMKM belum memiliki standar operasional prosedur dalam setiap tahapan kegiatan atau operasional dalam proses produksinya. Karyawan dalam melaksanakan kegiatannya berdasarkan arahan langsung pemilik. Sehingga ketika pemilik pergi terkadang pekerja tidak bekerja sesuai dengan yang diinginkan atau yang diarahkan pemilik. Kualitas produk juga belum dapat dijamin kualitasnya dari produksi satu dengan produksi lainnya. Minimnya peralatan yang dimiliki, tidak sesuai dengan kapasitas produksi. Tempat produksi yang kurang memadai, jika ada pesanan yang lebih banyak tidak dapat dilayani karena keterbatasan area tempat produksi.

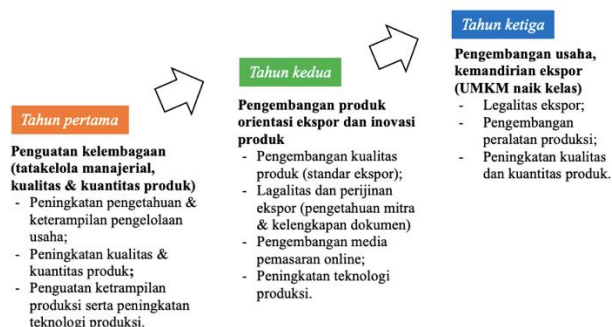
Kedua, permasalahan pada bidang Manajemen, terdapat beberapa permasalahan diantaranya UMKM belum memiliki sistem administrasi dan pengelolaan akuntansi yang terkomputerisasi, selain pihak UMKM juga tidak memiliki tenaga khusus yang menangani pengelolaan administrasi dan akuntansi. Sehingga untuk mengetahui secara tepat keuntungan usaha belum bisa, pemilik hanya memperkirakan keuntungannya. Juga berkaitan dengan auditing,

pajak, maupun pola manajemen yang professional. Pihak UMKM belum memiliki ijin usaha baik dari dinas perindustrian setempat, untuk proses perijinan membutuhkan biaya dan pengetahuan berkaitan perijinan, sehingga untuk pemasaran ke luar negeri terkendala perijinan pada produk kerajinan ekspor.

Ketiga, permasalahan yang dihadapi UMKM mitra pada aspek pemasaran yaitu Proses pemasaran masih mengandalkan sistem tradisional, dimana pemilik langsung turun ke pasar untuk memasarkan produknya, meskipun sudah ada website dan media sosial namun masih terbatas karena pengelolaannya masih dilaksanakan oleh pemilik perusahaan sebagai administratornya, sehingga kurang optimal.

Keempat, permasalahan dalam aspek Sumber Daya Manusia, meliputi: Kemampuan SDM utamanya dari kemampuan desain dan inovasi produk. Dari aspek tenaga kerja, dari tenaga kerja yang dimiliki oleh pihak UMKM belum ada ikatan perjanjian kerja (kontrak kerja), sehingga banyak karyawan yang keluar masuk, berdampak pada stabilitas proses produksi. Keamanan kerja dan jaminan keselamatan kerja bagi karyawan.

Untuk penyelesaian permasalahan tersebut, serta berdasarkan pada tujuan program pengabdian yang ditetapkan, maka disusun *milestone* program pengabdian pada UMKM mitra binaan sebagaimana Gambar 1.



Gambar 1. *Milestone* program pengabdian pada UMKM mitra binaan

Program pengabdian ini merupakan pelaksanaan tahun kedua, diarahkan pada pengembangan produk orientasi ekspor dan inovasi produk. Untuk menunjang ketercapaian target program pengabdian, beberapa kegiatan yang dilaksanakan diantaranya:

- 1) Pendampingan Penerapan Protocol Covid-19 pada UMKM mitra.

- 2) Peningkatan Peralatan Produksi dan Implementasi Teknologi Tepat Guna.
- 3) Peningkatan Kapasitas Pemasaran
- 4) Pendampingan dan pelatihan ekspor-impor
- 5) Pemanfaat Limbah Rotan menjadi Produk Bernilai Ekonomis Tinggi

PELAKSANAAN KEGIATAN

Pendampingan Penerapan Protokol Covid-19 pada UMKM Mitra

UMKM menjadi sektor usaha yang sangat terdampak adanya pandemic Covid-19. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM, sampai dengan 17 April 2020 sebanyak 37.000 pelaku UMKM terdampak pandemic Covid-19 (Setiawan, 2020). Kesulitan yang dialami oleh UMKM berupa penurunan penjualan karena pembatasan aktifitas di luar yang dilakukan oleh masyarakat. Kesulitan permodalan karena perputaran modal yang sulit sehubungan tingkat penjualan yang menurun. Adanya hambatan distribusi produk karena adanya pembatasan pergerakan penyaluran produk di wilayah-wilayah tertentu, dan adanya kesulitan bahan baku karena sebagai UMKM menggantungkan ketersediaan bahan baku dari sektor industri lain.

Demikian halnya UMKM Rotan Indah Jepara sebagai mitra binaan, persoalan pada masa pandemic ini diantaranya terjadi penurunan produksi serta adanya kekhawatiran dari karyawan atas dampak yang ditimbulkan dari pandemic Covid-19. Namun demikian, situasi pandemi Covid-19 memberikan tantangan sekaligus peluang bagi pelaku bisnis UMKM (Pakpahan, 2020). Terdapat beberapa solusi jangka pendek untuk mempertahankan eksistensi UMKM, yakni: protokol kesehatan ketat dalam menjalankan aktivitas ekonomi oleh UMKM; penundaan pembayaran hutang untuk menjaga likuiditas keuangan UMKM; bantuan keuangan bagi UMKM dan kebijakan struktural. Adanya pandemic Covid-19 ini juga dilakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) memberikan dampak yang sangat serius bagi para pelaku UMKM, penurunan penjualan, permasalahan aspek pembiayaan, masalah distribusi barang, dan kesulitan mendapatkan bahan baku mentah.

Melalui program pengabdian dilaksanakan pendampingan penerapan protocol Covid-19 di UMKM mitra binaan. Program yang dijalankan yaitu melakukan penyuluhan dan simulasi kerja dengan memenuhi standar protocol Covid-19 serta penyediaan sarana pendukung, yaitu:

- 1) Pengadaan sarana cuci tangan yang memadai di area tempat kerja yang mudah dijangkau;

- 2) Pengadaan masker bagi pekerja yang standar dan mencukupi;
- 3) Pengadaan thermometer, sebelum yang masuk area kerja seluruh karyawan di ukur suhu terlebih dahulu, untuk memastikan pekerja dalam kondisi sehat;
- 4) Pengadaan *hand sanitizer* bagi pekerja. Pembagian *hand sanitizer* bagi pekerja sebagai contoh untuk membudayakan hidup bersih baik di tempat kerja maupun di rumah;
- 5) Membuat papan informasi standar kerja dengan memenuhi protocol Covid-19, dan pamflet yang dibagikan kepada seluruh pekerja.



Gambar 2. Penerapan protocol Covid-19 pada UMKM mitra

Adapun target dari kegiatan ini yaitu 1) Penerapan protocol Covid-19 di tempat kerja UMKM mitra, sehingga menjadikan tempat kerja yang aman bagi seluruh pekerja; 2) Dimilikinya sarana penunjang untuk pencegahan Covid-19 di UMKM mitra binaan; dan 3) Dimilikinya video profile penerapan protocol Covid-19 pada UMKM mitra. Hal ini digunakan sebagai media promosi serta untuk menyakinkan konsumen bahwa proses produksi dan proses kerja di UMKM mitra binaan telah memenuhi dan menerapkan protocol Covid-19.

Peningkatan Peralatan Produksi dan Implementasi Teknologi Tepat Guna

Program berikutnya yang dilaksanakan yaitu peningkatan kapasitas dan peralatan produksi, dilaksanakan melalui kegiatan: 1) penambahan peralatan produksi dan diseminasi mesin/alat teknologi produksi; 2) pendampingan proses produksi yang berkualitas, dan 3) pendampingan inovasi desain produk.

Melalui program pengabdian ini juga dilakukan diseminasi teknologi ke masyarakat dan mengimplementasikan mesin/peralatan, berupa "*Kompresor; Jet Cleaner; Mesin Las MIG; Mesin Jahit; Mesin Obras; Tempat cuci tangan; Bangunan semi permanen*". Diseminasi teknologi ini guna

meningkatkan peralatan yang telah miliki sebelumnya diantaranya mesin kompresor, mesin tembak, mesin las, mesin bor kayu, alat potong kayu, alat potong besi, alat pemotong aluminium, alat pasah/ketam, mesin juwiter, mesin planer, alat rol aluminium, gunting solder dan *hardrayer*.

Diseminasi teknologi ini untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi, juga dilakukan perluasan tempat usaha, karena area produksi yang ada tidak mencukupi kapasitas dengan adanya penambahan peralatan dan program peningkatan produksi.

Peningkatan Kapasitas Pemasaran

Target pengabdian diantaranya yaitu inovasi pemasaran untuk menjangkau pasar lokal maupun internasional. Salah satu yang diupayakan bagi UMKM yaitu penguasaan pemasaran online. Kondisi saat ini UMKM mitra telah memiliki website namun pasif, serta Instagram dan Facebook namun belum digunakan sebagai media promosi dan pemasaran yang massif.

Berdasarkan data BPS hingga tahun 2018 total unit UMKM di Indonesia berjumlah 64,2 juta. Pada tahun 2020 Kementerian Kominfo mencatat sebanyak 9,4 juta UMKM sudah *Go online* dalam memasarkan produknya. Artinya masih ada sekitar 54,8 juta UMKM yang belum bisa memanfaatkan media online untuk memasarkan produknya. Ditambah lagi, saat ini pengusaha UMKM menghadapi tantangan bagaimana memenangkan pangsa pasar dengan mengoptimalkan, mengelola, dan menentukan strategi pemasaran ditengah pandemic Covid-19.

Masa *Post Pandemic* atau era *New Normal* ini mendorong pelaku UMKM melakukan *shifting* baik perilaku pengusaha (*behaviour*) maupun aktivitas bisnisnya (*economic activity*). Perubahan-perubahan tersebut perlukan agar UMKM dapat bertahan dan berkelanjutan. Perubahan aktivitas pengusaha yang sebelumnya mengabaikan kesehatan, sekarang menjadi mengutamakan protokol kesehatan dan memperhatikan aspek sosial. Selain itu, perubahan aktivitas bisnis ini juga mendorong evolusi usaha yang sebelumnya *offline*, sekarang menjadi *online* (Silvatika, 2020).

Untuk itu dilakukan pendampingan dan pelatihan pengelolaan media pemasaran online dengan menyelenggarakan pelatihan Facebook Ads dan Instagram. Pelatihan ini langsung didampingi oleh pengusaha meubel yang telah sukses dalam penerapan media pemasaran *online* salah satunya yaitu penggunaan Facebook Ads dan Instagram sebagai media pemasaran *online*.

Dengan pelatihan dan pendampingan ini diharapkan UMKM mitra binaan dapat memperluas jangkauan pemasarannya tidak hanya di pasar lokal namun juga pasar internasional. Setiawati & Widyartati (2017) Media sosial merupakan sarana komunikasi yang efektif, dengan sarana tersebut para pelaku UMKM dapat meningkatkan pangsa pasar serta membantu keputusan bisnis. Dengan penggunaan media sosial dan melakukan *update* informasi di setiap harinya, para pelaku UMKM dapat meningkatkan volume penjualan.



Gambar 2. Pelatihan Facebook Ads, Instagram dan Fotografi produk

Kegiatan berikutnya yaitu dilakukan pendampingan dan pelatihan fotografi. Kualitas gambar-gambar produk yang ditampilkan di media sosial mencerminkan kualitas hasil produksi serta citra perusahaan. Sebelumnya UMKM mitra binaan dalam menampilkan foto-foto produk baik di website, Instagram maupun Facebook hanya asal jepret dari kamera ponsel serta tanpa dilakukan pengaturan posisi maupun kualitas gambar, sehingga menjadi kurang menarik. Untuk itu dilakukan pendampingan dan pelatihan fotografi.

Dalam hal ini UMKM mitra juga perlu menyiapkan ruang *display* yang terjangkau namun memenuhi untuk pengambilan gambar yang bagus. Selain itu juga dilakukan pendampingan agar untuk setiap produk yang dibuat sebelum di jual atau dikirim kepada pemesan, untuk terlebih dahulu dilakukan pemotretan. Persoalan umum bagi UMKM adalah tidak memiliki stok barang untuk *display*, biasanya UMKM memproduksi barang sesuai pesanan dan barang jadi langsung diserahkan kepada pembeli, sehingga UMKM tidak memiliki produk yang *didesplay* sebagai contoh, maupun yang di dokumentasikan dalam bentuk katalog.

Target dari kegiatan ini yaitu 1) Dimilikinya ruang/atau *space* yang disiapkan untuk pengambilan gambar untuk setiap produk yang dibuat sebelum dijual atau diserahkan kepada pemesan; 2) Dimilikinya katalog produk, dengan kualitas gambar yang baik; 3) Pengelolaan Instagram sebagai media promosi dengan kualitas tampilan gambar-gambar produk yang menarik; dan 4) Pengelolaan Facebook Ads, serta dimilikinya *market place* oleh UMKM mitra.

Pendampingan dan Pelatihan Ekspor-Import

Sesuai dengan target pelaksanaan pengabdian pada UMKM binaan yaitu peningkatan produk unggulan daerah potensi ekspor. Selama ini UMKM binaan telah melakukan ekspor namun dengan cara bergabung dengan perusahaan yang lebih besar. Artinya dari sisi kualitas produk yang dihasil UMKM telah baik dan dapat diterima oleh pasar global. Sehingga pihak UMKM perlu didorong untuk dapat melakukan ekspor produknya secara mandiri.

Pelatihan ekspor-import bagi UMKM ini untuk memberikan pengetahuan dan ketrampilan berkaitan dengan pengurusan ekspor-import, mulai dari legalitas, dokumen yang perlu disiapkan dan proses yang dilaksanakan untuk pelaksanaan ekspor, seperti: *Commercial Invoice*, *Packing List*, *BL (Bill of Lading)*, *COO (Certificate of Origin)*, *ISPM (International Standart Packing Material)*, *Fumigation*, *Phitosanitary*, *SVLK*, *Flegt (Europe Countries)*, *L/C (Letter of Credit)*. Dengan pengetahuan dan ketrampilan melakukan pengurusan ekspor-import ini diharapkan menjadikan motivasi bagi UMKM untuk lebih berani melangkah dan melebarkan pasar menjangkau konsumen manca negara.

Target dari pendampingan ini yaitu 1) Dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan mengurus ekspor, sehingga menjadi motivasi bagi UMKM; dan 2) Melengkapi dokumen dan legal yang diperlukan untuk proses ekspor;



Gambar 3. Pelatihan Ekspor-Import

Pemanfaat Limbah Rotan menjadi Produk Bernilai Ekonomis Tinggi

Salah satu upaya yang dilakukan untuk mendorong agar UMKM mitra tetap dapat bertahan selama masa pandemic Covid-19 ini diantaranya yaitu melakukan inovasi dengan produksi barang-barang yang dalam masa pandemic ini sedang diminati yaitu pembuatan vas bunga, sangkar burung dan tas ayam. Proses produksinya sendiri menggunakan bahan baku limbah rotan sehingga benar-benar dapat membantu perolehan pendapatan serta likuitas keuangan dari UMKM.

Limbah rotan sisa hasil produksi yang tidak digunakan ketika dikumpulkan ternyata jumlahnya cukup banyak dan tidak dimanfaatkan, selama ini menjadi sampah menumpuk kemudian dibakar (Gambar 4). Sisa rotan hasil produksi tersebut sebetulnya dapat digunakan untuk membuat produk yang bernilai ekonomis tinggi.



Gambar 4. Limbah Rotan

Melalui program pendampingan ini dilakukan inovasi dengan memanfaatkan sampah sisa rotan yang tidak terpakai tersebut, sehingga dapat bernilai ekonomis. Dari kebutuhan bahan baku rotan UMKM mitra program untuk setiap bulannya rata-rata sejumlah 600 kg rotan, dari jumlah tersebut menghasilkan limbah sekitar 75 kg. Limbah rotan tersebut kalau digunakan untuk membuat sangkar burung bisa menghasilkan sekitar 225 unit sangkar burung (Gambar 5). Adapun data produksi untuk saat ini, menghasilkan tas ayam sejumlah 500 pcs, dan sangkar burung sejumlah 100 pcs, sedangkan untuk vas bunga saat ini baru tahap pengembangan yaitu pembuatan contoh untuk *prototype* produk.

Adapun harga untuk sangkar burung yaitu Rp.170.000,- per unit, vas bunga dengan harga mulai Rp.15.000,- dan tas ayam dengan harga Rp.40.000,-. Sedangkan pasar sasaran yang dituju selain pasar lokal daerah Jepara, juga dilakukan penjualan ke beberapa kota yaitu Semarang, Jakarta, Jawa Timur, Kalimantan dan Sumatra. Permintaan untuk Sangkar Burung dan Tas Ayam sangat tinggi. Saat ini dengan kapasitas produksi yang ada dapat laku terjual semua,

bahkan berapapun produk yang dihasilkan dapat ditampung oleh pasar, karena kebutuhan untuk produk tersebut terus meningkat.



Gambar 5. Pemanfaat Limbah Rotan Menjadi Produk Bernilai Ekonomi



Gambar 6. Sangkar Burung dan Tas Ayam

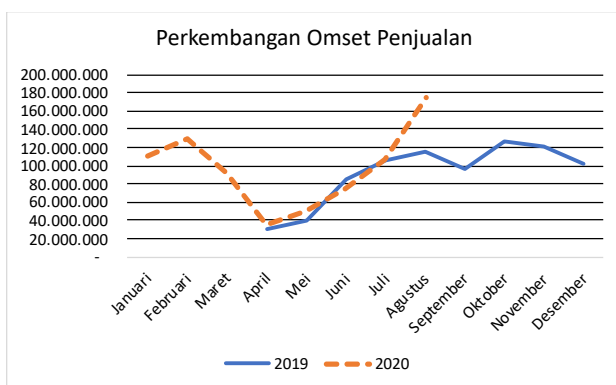
Produksi vas bunga dengan memanfaatkan limbah rotan saat ini dinilai cukup produktif, dikarena melihat respon pasar saat ini sedang marak penjualan bunga, terutama pada masa pandemic banyak orang yang tertarik untuk menanam dan mengkoleksi berbagai jenis tanaman hias. Melalui inovasi limbah rotan ini menjadi nilai tambah bagi UMKM mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Melalui program pengabdian ini, target yang ingin dicapai yaitu adanya peningkatan kapasitas produksi sejumlah 25% untuk tahun 2019 (tahun pertama), sejumlah 50% untuk tahun 2020 (tahun kedua), dan sejumlah 75% untuk tahun 2021 (tahun ketiga). Untuk itu dilaksanakan berbagai program untuk mencapai target tersebut diantaranya yaitu peningkatan kapasitas dan peralatan produksi. Dilaksanakan melalui kegiatan a) penambahan

peralatan produksi dan diseminasi mesin/alat teknologi produksi; b) pendampingan proses produksi yang berkualitas; dan c) pendampingan inovasi desain produk, serta perluasan area produksi.

Berdasarkan grafik 1, menunjukkan data produksi tahun 2019. Data ditunjukkan mulai bulan April, hal ini dikarenakan program pengabdian ini dilaksanakan mulai bulan April 2019 kemudian dilakukan pendampingan tatakelola dan mulai diminta untuk melakukan pencatatan data produksi dengan baik. Dari grafik tersebut untuk bulan April sampai Desember 2019 menunjukkan adanya peningkatan sekitar 20%.



Grafik 1. Perkembangan Omset Penjualan UMKM mitra program.

Pendampingan pada tatakelola manajerial dan usaha menunjukkan hasil bahwa UMKM mitra dapat melihat bagaimana perkembangan usahanya dan termonitor perkembangan produksi untuk setiap bulannya. Tatakelola usaha dari UMKM mitra menjadi lebih baik dan ada perubahan *mindset* dari pengusaha UMKM dimasyarakat dapat lebih memberikan dampak ekonomi lebih luas dan meningkatkan kesejahteraan daerahnya.

Sedangkan untuk data produksi tahun 2020 menunjukkan bahwa untuk bulan Maret sampai Juni terjadi penurunan produksi yang cukup signifikan, terutama pada bulan April dan Mei, hal ini dikarenakan adanya pandemic Covid-19 yang berimbas pada penjualan yang dilakukan oleh UMKM mitra. Pandemic Covid-19 ini sangat berdampak pada UMKM mitra program dan menjadikan penurunan produksi sekitar 30%. Maka sasaran program pengabdian yang dilakukan yaitu dilakukan pendampingan penerapan protocol Covid-19 untuk memberikan rasa aman kepada para pekerja dan meyakinkan kepada konsumen bahwa proses produksi yang dilakukan oleh UMKM telah memenuhi standar dan protocol Covid-19.

Perkembangan berikutnya yaitu pada bulan Juli dan Agustus terlihat peningkatan yang cukup signifikan, hal ini antara lain didorong adanya pelonggaran aturan dari pemerintah namun dengan tetap menerapkan protocol Covid-19 yaitu adaptasi kehidupan baru atau *New Normal*. Dengan adanya pelonggaran ini penjualan untuk sasaran luar kota maupun luar provinsi dapat berjalan, sehingga jumlah produksi meningkat dari bulan sebelumnya. Namun demikian terdapat beberapa pesanan konsumen pada bulan Januari dan Februari sebelum adanya pandemic Covid-19 hingga saat ini belum dapat dikirim karena terkendala penerapan PSSB, pada saat barang selesai di produksi diberlakukan aturan PSBB oleh pemerintah, sehingga barang-barang tersebut tidak dapat dikirim, dan oleh konsumen juga ada beberapa yang menyatakan agar menunda pengiriman sampai kondisi memungkinkan. Hal ini tentu saja berdampak pada kondisi likuiditas UMKM serta penumpukan barang di tempat produksi, permasalahan menjadi lebih sulit bagi UMKM karena kendala tidak memiliki gudang/tempat penyimpanan khusus untuk stok barang jadi.

Sedangkan jika dilihat dari data produksi untuk bulan Juli dan Agustus 2020 terdapat peningkatan jumlah produksi sekitar 50%. Demikian halnya jika dibandingkan dengan produksi pada bulan yang sama di tahun 2019, untuk tahun 2020 terdapat peningkatan jumlah produksi dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Adapuan daerah pemasaran untuk produk rotan yang dihasilkan UMKM mitra yaitu Jakarta, Bali, Bandung dan Kalimantan. Sedangkan untuk produk dengan sasaran ekspor penjualan dilakukan dengan cara sub-penjualan dengan perusahaan lain yang lebih besar yang berlokasi di Jepara dan Semarang untuk jenis produk sofa, kursi dan ayunan rotan sintesis, dan produk kursi rotan alam. Kualitas produk yang dihasilkan oleh UMKM mitra sudah berkualitas ekspor, namun belum siap untuk melakukan ekspor secara mandiri. Melalui program pengabdian ini, dengan target antara lain adanya kemandirian ekspor oleh UMKM mitra program.

Dampak keberhasilan dari pelaksanaan program pengabdian ini dilihat dari dampak ekonomi maupun dampak sosial. Dampak dan manfaat kegiatan diantaranya dilihat dari peningkatan jumlah produksi dan omset penjualan, perubahan sosial, serta efektivitas dan peningkatan produktivitas, sebagai dampak dari adanya perubahan pola kerja, sistem dan teknologi yang digunakan. Perubahan

sosial merupakan perubahan yang terjadi sebagai suatu variasi dari cara hidup dengan paradigma baru dikarenakan adanya perubahan kondisi, budaya, material, difusi teknologi ataupun penemuan-penemuan baru dalam masyarakat (Murtiasri & Pendahuluan, 2010).

Dampak ekonomi yang diperoleh antara lain dari adanya peningkatan jumlah produksi tahun 2019 sekitar 20%, sedangkan untuk tahun 2020 meskipun ada penurunan yang signifikan pada yaitu pada bulan Maret-Juni sekitar 30% dampak dari adanya pandemic Covid-19, namun terjadi peningkatan jumlah produksi pada bulan Juli & Agustus 2020 terdapat peningkatan jumlah produksi sekitar 50%. Hal ini menunjukkan bahwa, salah satu sasaran dari program pengabdian ini dengan adanya pandemic Covid-19 yaitu dilakukan pendampingan agar UMKM mitra tetap eksis dan berkembang selama masa krisis dampak dari pandemic Covid-19, dimana kita ketahui bahwa adanya pandemic Covid-19 ini menjadikan penurunan dan kesulitan pada sektor ekonomi, dan UMKM termasuk sektor yang sangat terdampak.

Perkembangan ekonomi lainnya yaitu ditunjukkan adanya peningkatan jumlah omset penjualan. Peningkatan omset ini disebabkan salah satunya karena peningkatan kapasitas produksi dampak dari diseminasi dan peningkatan mesin produksi serta upaya promosi dan pelayanan konsumen yang lebih baik sebagai dampak dari program tatakelola manajerial dan pengembangan media pemasaran online. *Value added* yang lain ditunjukkan adanya penghematan yang cukup signifikan dari pola manajemen yang baik dan proses produksi yang lebih efisien sehingga mampu mengurangi biaya produksi yang berdampak pada meningkatkan kapasitas produksi, serta pemanfaatan limbah rotan yang selama ini menjadi sampah dan dibakar, dilakukan inovasi menjadi produk yang bernilai ekonomis tinggi.

Sedangkan dampak sosial yang diperoleh diantaranya, meskipun dalam kondisi sulit (krisis) dampak dari adanya pandemic Covid-19, namun UMKM mitra tetap produksi dengan mempertahankan karyawan yang ada. Sebelum adanya pandemic, UMKM mitra ada peningkatan jumlah karyawan pada bagian produksi, ini menunjukkan bahwa keberadaan UMKM mitra memberikan peluang kerja bagi masyarakat sekitar dan tetap mempertahankan dan memberikan kompensasi tetap pada karyawan. Jika dibandingkan dengan yang bekerja di pabrik dan sektor lain di Jepara, dilakukan pengurangan jumlah karyawan atau memberlakukan kerja shift bagi karyawannya,

namun selama masa krisis UMKM mitra tetap mempertahankan karyawan yang ada.

Dampak sosial yang sangat berarti yaitu adanya perubahan pola pikir pada pengusaha UMKM menjadi seorang *entrepreneur*, keberanian dan motivasi pengrajin dalam melakukan perubahan, keluar dari zona nyaman bahwa bekerja dari yang biasanya dianggap sudah cukup untuk dapat memenuhi kebutuhan, menjadi mental seorang *entrepreneur* yang handal dan terus meningkatkan daya saing.

Dampak penting lain yaitu adanya peningkatan pengetahuan dan ketrampilan dari UMKM mitra, melalui program pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan melalui pengabdian masyarakat ini. Tahun kedua pelaksanaan pengabdian ini dengan sasaran yaitu pengembangan produk orientasi ekspor dan inovasi produk. Maka program yang dilaksanakan yaitu Pengembangan kualitas produk (standar ekspor); Legalitas dan perijinan ekspor (pengetahuan mitra & kelengkapan dokumen); Pengembangan media pemasaran online; dan Peningkatan teknologi produksi. Kegiatan yang telah dijalankan yaitu pelatihan dan pendampingan pemasaran online, pelatihan dan pendampingan ekspor-impor, pelatihan dan pendampingan tatakelola manajerial dan pengelolaan keuangan serta pelatihan dan pendampingan inovasi produk. Dari berbagai kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan tersebut memberikan dampak adanya peningkatan pengetahuan dan skill dari UMKM mitra program.

Dampak lain dari program pengabdian ini yaitu peningkatan peralatan produksi, melalui program diseminasi mesin dan peralatan produksi. Dengan peningkatan mesin dan peralatan ini, maka target yang dituju yaitu akan meningkatkan baik kuantitas maupun kualitas produk yang dihasilkan. Dengan alat penunjang ini artinya UMKM mitra menggunakan mesin dan peralatan modern dalam proses produksinya, sehingga produksi yang dilaksanakan menjadi lebih cepat dan kualitas lebih baik.

PENUTUP

Kesimpulan

Kualitas produk yang dihasilkan oleh UMKM mitra sudah berkualitas ekspor, namun belum siap untuk melakukan ekspor secara mandiri. Melalui program pengabdian ini, dengan target antara lain adanya kemandirian ekspor oleh UMKM mitra program. Metode pelaksanaan untuk pencapaian

tujuan dibagi dalam tiga tahun pencapaian. *Tahun pertama*, penguatan kelembagaan (tatakelola manajerial, kualitas & kuantitas produk). *Tahun kedua*, pengembangan produk orientasi ekspor dan inovasi produk. *Tahun ketiga*, pengembangan usaha, kemandirian ekspor. Dampak keberhasilan dari pelaksanaan program pengabdian ini dilihat dari dampak ekonomi maupun dampak sosial. Dampak dan manfaat kegiatan diantaranya dilihat dari peningkatan jumlah produksi dan omset penjualan, perubahan sosial, serta efektivitas dan peningkatan produktivitas, sebagai dampak dari adanya perubahan pola kerja, sistem dan teknologi yang digunakan.

Saran

Menjadi persoalan bagi usaha kecil adalah konsistensi dari pelaksanaan standar pengelolaan usaha maupun pencatatan transaksi keuangan. Alasan klasik yang selalu diutarakan adalah kesibukan, sedangkan ketika diminta untuk rekrutmen karyawan khusus yang menangani administrasi dengan pertimbangan kapasitas yang masih kecil menunggu nanti kalau kapasitas sudah besar dan memerlukan pengelolaan administrasi dengan tenaga admin khusus. Untuk itu perlu dilakukan monitoring berkala dan rutin, pada setiap target capaian sesuai program yang dijalankan.

Berkaitan dengan target kemandirian ekspor, telah dilakukan pelatihan ekspor impor dan dihubungkan dengan perusahaan *forwarding*, berikutnya perlu dilakukan jejaring dengan pengusaha ekspor di Jepara maupun dari daerah lain, untuk menumbuhkan motivasi bahwa ekspor bagi UMKM adalah sesuatu yang sangat mungkin.

Perlu dilakukan jejaring dengan pemerintah, dengan melibatkan UMKM dalam program-program yang dijalankan oleh pemerintah. UMKM mitra didorong untuk keterlibatan dalam program-program pameran skala internasional maupun pameran virtual, untuk membuka wawasan pengusaha UMKM.

Persoalan area produksi yang sempit kurang memadai, dengan peningkatan mesin dan peralatan produksi berdampak pada kebutuhan area produksi yang luas, serta kebutuhan kantor untuk pengelolaan administrasi. Area produksi yang menyatu dengan rumah tinggal, dan penataan layout produksi dan barang-barang yang kurang tertata menjadi kendala. Agenda berikutnya adalah pendampingan penataan dan layout produksi yang baik.

Untuk perluasan area pemasaran terutama pemasaran *online*, perlu pendampingan dalam

pengelolaan pemasaran *online*, baik pada website maupun sosial media, terutama pada pembuatan konten untuk promosi.

DAFTAR PUSTAKA

- Anam, A. K., & Setyawan, M. (2019). Strategi Pengembangan Produk Unggulan Daerah Berbasis Klaster Pada Sentra Kawasan Industri Rotan Di Kabupaten Jepara. *MANDAR (Management Development and Applied Research Jpurnal)*, 1(2), 1–8.
- Anam, A. K., & Susilo, E. (2018). Peningkatan Produktivitas dan Manajemen Usaha pada Pengrajin Anyaman Rotan Melalui Implementasi Teknologi Tepat Guna. *Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 185–191.
- Bigliardi, B., Colacino, P., & Dormio, A. I. (2011). Innovative characteristics of small and medium enterprises. *Journal of Technology Management and Innovation*. <https://doi.org/10.4067/S0718-27242011000200006>
- Murtiasri, E., & Pendahuluan, A. (2010). Peningkatan Kualitas Produk dan Kompetensi Pengrajin Wayang Kulit Menuju Pasar Sasaran Ekspor. *DIAN MAS*, 4(2), 71–82.
- Pakpahan, A. K. (2020). Covid-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*. <https://doi.org/10.26593/jihi.v0i0.3870.59-64>
- Setiawan, S. R. D. (2020). Sebanyak 37.000 UMKM Terdampak Virus Corona. Retrieved September 1, 2020, from <https://money.kompas.com/read/2020/04/17/051200426/sebanyak-37.000-umkm-terdampak-virus-corona>
- Setiawati, I., & Widyartati, P. (2017). Pengaruh Strategi Pemasaran Online Terhadap Peningkatan Laba UMKM. In *Strategi Komunikasi Pemasaran* (pp. 343–347).
- Silvatika, B. A. (2020). Technosociopreneur, New Model UMKM di Era New Normal. In *Prosiding Seminar Stiarni* (pp. 29–35).