

PKM PENGEMBANGAN INDUSTRI TENUN LURIK MELALUI MODEL PEMASARAN BERBASIS WEB DI CAWAS KABUPATEN KLATEN

Y. Anni Aryani ¹⁾
Doddy Setiawan ²⁾
Evi Gantowati ³⁾
Irwan Trinugroho ⁴⁾

^{1,2,3,4)} Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret
e-mail: ¹⁾ y_anniaryani@staff.uns.ac.id

ABSTRACT

This activity will be carried at Mlese Cawas Klaten, Central Java. This area has potential that has been passed down from generation to generation to produce traditional striated fabrics and processed products. The people living around the area are mostly weavers and weaving workers. The village has the potential to develop lurik weaving skills. The main problems that exist for the craftsmen include management problems, especially marketing problems, production processes that are not optimal and have not carried out efficiency. This service activity will be carried out using several approaches, including conducting training in management and skills, training on web-based marketing methods for craftsmen and applying skir technology for efficiency of the production process.

Keywords: *Lurik, productivity, craftsmen, production*

PENDAHULUAN

Kecamatan Cawas merupakan wilayah yang ada di Kabupaten Klaten Jawa Tengah. Wilayah tersebut terletak perbatasan dengan Kabupaten Sukoharjo memiliki potensi yang turun temurun sejak puluhan tahun dalam menghasilkan kain lurik dan olahannya yang dikerjakan secara tradisional. Pada tahun 1960-an, Kabupaten Klaten pernah menjadi pusat produksi lurik Jawa Tengah. Industri lurik makin tergerus pada Orde Baru ketika pabrik tekstil dan konglomerasi bermunculan.

UKM Tenun Tradisional milik Sunardi sebagai pengrajin kain lurik. Produk-produk tenun lurik selama ini diproduksi untuk memenuhi pesanan di wilayah Klaten, Sukoharjo, Solo dan Jogjakarta. Sedangkan UKM Arga ATM adalah UKM yang menjalankan usaha pemasaran produksi kain lurik dan produk-produk handycraf yang berbahan dasar yang berasal dari tenun. UKM tersebut dalam menjalankan usahanya dilakukan secara turun temurun dengan melibatkan para warga disekitar lokasi.

Kegiatan industri tenun lurik tersebut tergolong prospektif. Kebutuhan bahan baku secara umum mudah untuk didapatkan. Masalah yang berkaitan dengan bahan baku tertelak pada jumlah stok bahan baku yang tidak besar, mengingat UKM ini tergolong sebagai UKM yang sangat kecil. Peralatan yang digunakan untuk melakukan proses pembuatan lurik di UKM Tenun Tradisional terdiri dari alat-alat yang sifatnya tradisional, misalnya ATBM (alat tenun bukan mesin) dan alat pemutar benang. Kondisi tersebut belum menggambarkan keadaan yang maksimal untuk menghasilkan produk lurik yang lebih baik dan lebih banyak.

Kondisi pengelolaan manajemen, keuangan dan administrasi masih menggunakan pola manajemen dengan pembukuan yang bersifat sangat sederhana, demikian pula dalam mencatat hasil produksi dan perencanaan produksi bahkan dalam hubungannya dengan pengendalian mutu produksi yang dilakukan belum menggambarkan pengelolaan yang efektif. Dalam hubungannya dengan masalah pemasaran produk-produknya, UKM ini belum dapat mengelola

secara maksimal, karena bentuk pemasaran selama ini yang dilakukan sebagian besar menunggu untuk menerima pesanan. Oleh karena itu perlu

Fasilitas yang dimiliki oleh kedua UKM tersebut adalah masih sangat sederhana kondisi lantai dan fisiknya di antaranya: ruang untuk proses produksi masih kurang memadai. Sedangkan untuk peralatan yang digunakan dalam proses produksinya juga masih sangat sederhana dan sangat konvensional, sehingga tingkat produktivitas yang dilakukan tidak dapat dilakukan secara maksimal. Beberapa permasalahan yang dihadapi UKM adalah masalah bahan baku, manajemen, produksi dan pemasaran. Bahan baku berupa kain lurik untuk UKM Tenun Tradisional dan benang tenun untuk diperoleh dari wilayah sekitarnya di Kabupaten Klaten, demikian pula untuk bahan pelengkap. Permasalahan dalam Bahan Baku terletak pada kestabilan persediaan bahan baku dalam rangka untuk kesinambungan proses produksinya. Kedua, Proses produksi untuk UKM Tenun Tradisional selama ini dilakukan untuk memenuhi pesanan, walaupun beberapa pesanan tidak dapat terpenuhi karena keterbatasan jumlah produksi. Sedangkan untuk UKM Arga TBM menerima bahan lurik dan memodifikasi menjadi olahan untuk produk handycraf. Selanjutnya masalah manajemen, Kedua UKM menerapkan sistem pembukuan, administrasi keuangan sangat tradisional. Pencatatan dalam pembukuan yang dilakukan masih sangat sederhana dan bahkan kadang-kadang tidak dilakukan pencatatan. Belum dilakukan juga masalah perencanaan keuangan karena sistem keuangan yang dilakukan masih menggabungkan dengan keuangan keluarga. Terakhir, model penjualan yang dilakukan UKM Tenun Tradisional lebih mendasarkan atas dasar pesanan, sedangkan UKM Arga TBM model pemasaran hanya dilakukan dengan menjual langsung ke konsumen dan atas dasar pesanan serta menitipkan produknya (olahan handycraf berbahan lurik) ke toko.

Maka dari itu, kegiatan pengabdian ini akan dilakukan dengan melihat tiga aspek utama yaitu proses produksi, manajemen dan administrasi, dan pemasaran. Kegiatan ini ditujukan agar UKM mitra memiliki tambahan alat untuk mempermudah produksi. Selain itu UKM menjalankan usahanya dengan sederhana dan tradisional. Maka dari itu, Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan pengadaan alat bantu untuk proses serta melakukan pendampingan dan pelatihan untuk tata kelola pelaksanaan usaha agar UKM mitra dapat lebih kreatif, inovatif dan lebih berkembang.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Mengacu pada permasalahan pada UKM mitra, maka diperlukan metode pendekatan guna mendukung realisasi program pengabdian yaitu dengan metode penerapan yang dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

Tabel 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Permasalahan UKM	Penyelesaian Masalah pada UKM Sunardi (UKM I)	Penyelesaian Masalah pada UKM Tenun Arga TBM (UKM II)	Metode Pelaksanaan yang Digunakan
1	2	3	4
Produksi dan Proses produksi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alat pemotif/Skir mesin 2. Dinamo skir mesin 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perangkat wifi 2. Etalase tempat produk 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan metode peragaan tentang alat yang akan diterapkan. 2. Melakukan peragaan penggunaan mesin pemotif/skir untuk pembuatan lurik 3. Melakukan pelatihan dan pendampingan pemasaran berbasis web serta dilakukan pendampingan.

1	2	3	4
Manajemen dan administrasi	1. Pembukuan akuntansi sederhana dan proses pendampingannya 2. Pelatihan manajemen dan kewirausahaan	1. Pembukuan akuntansi sederhana dan proses pendampingannya 2. Pelatihan manajemen dan kewirausahaan	1. Melakukan pertemuan dengan para UKM sejenis dan para pengrajin Metode instruksional dan dialog melalui kegiatan program pelatihan SDM (manajemen sederhana) peningkatan dan pengembangan model berwirausaha
Pemasaran	Peningkatan perluasan pasar, melalui pemasaran berbasis web-blog	Peningkatan perluasan pasar, melalui pemasaran berbasis web-blog	1. Metode instruksional dan tentang program pemasaran. 2. Penerapan model pemasaran web blog dengan melatih para UKM cara memasarkan dengan menggunakan web

HASIL, PEMBAHASAN DAN DAMPAK

Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan melihat beberapa aspek pada UKM Mitra, yaitu masalah proses produksi, manajemen dan administrasi, serta sumber daya manusia. Pada tahap laporan kemajuan ini, kegiatan yang sudah dilakukan adalah pada bagian produksi dan manajemen serta administrasi UKM. Beberapa tahapan yang telah dilakukan meliputi:

1. Produksi dan proses produksi

Banyak UMKM yang sebenarnya dibanjiri pesanan, tetapi tidak mampu memenuhi permintaan dikarenakan beberapa hal. Misalnya, masalah sumber daya manusia/ karyawan yang sering izin bekerja untuk masalah social. Selain itu, jika proses produksi yang masih manual membuat proses produksi menjadi relative lama, sehingga pelaku UKM tidak berani untuk menerima pesanan dalam jumlah yang besar. Dengan adanya permasalahan tersebut, untuk UKM Tenun tradisional (UKM 1) dilakukan pengadaan dynamo skir mesin untuk menggantikan tenaga manusia. Dengan pengadaan alat tersebut, proses bisa lebih cepat dan karyawan bisa mengerjakan hal lainnya.

UKM 2 yaitu UKM Arga ATBM merupakan usaha dagang sehingga permasalahannya adalah pada proses pemasaran produk. Selama ini UKM hanya menjual di toko-toko atau di Ngarsopuro. Untuk itu, karena ingin merambah ke *e-commerce* kegiatan pegabdian ini memberli alat wifi. Alat ini tujuannya agar dapat memperlancar promosi.

2. Manajemen dan Administrasi

Pada UKM Mitra pada awalnya sudah melakukan pencatatan yang sangat sederhana. Catatan dilakukan di buku tulis mengenai pengeluaran untuk melakukan membayar karyawan dan membeli bahan baku serta berapa pendapatan yang diterima saat penjualan. Maka dari itu kegiatan yang dilakukan oleh tim pengabdian dalam kegiatan ini adalah:

a. Pendampingan proses pembukuan akuntansi sederhana untuk UKM

Pada UKM, pencatatan aktivitas usahanya sangat diperlukan untuk dapat mengetahui kinerja usaha dan posisi keuangan. Hal ini untuk menunjukkan apakah usaha yang dilakukan menunjukkan peningkatan/penurunan, serta berapakah hasil laba/rugi usaha. Dengan memiliki pencatatan/pembukuan usaha, maka suatu usaha diharapkan

dapat berkembang dengan adanya tambahan permodalan. Kegiatan pendampingan yang dilakukan ke UKM Mitra melalui pendekatan instruksional dan diskusi. Tim pengabdian menyusun buku kas dan buku daftar aset.

b. Pelatihan manajemen dan kewirausahaan

Pada pelatihan manajemen dan kewirausahaan ini juga diikuti oleh para pemuda di sekitar lokasi UKM. Hal ini bertujuan agar para pemuda yang juga tertarik untuk melakukan wirausahaan produksi lurik maupun handycraft dapat segera memulai usahanya. Kegiatan pelatihan ditujukan agar para UKM maupun calon wirausaha mendapatkan pengetahuan mengenai cara-cara yang dapat diterapkan dalam mengatur dan mengelola uang yang dimiliki untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pengelolaan keuangan ini terkait dengan konsep entitas bisnis. Konsep tersebut menjelaskan mengenai pemisahan antara keuangan pribadi (keluarga) dengan keuangan entitas usaha. Dengan diterapkannya konsep entitas bisnis, maka diharapkan UKM dapat berkembang dan mendapatkan hasil yang nyata dari usahanya. Selain itu juga diberikan materi mengenai bagaimana menumbuhkan jiwa dan semangat dalam berwirausaha. Selama pelatihan, para UKM dan pemuda antusias terhadap materi yang disampaikan. Walaupun para peserta juga menyampaikan bahwa konsep tersebut sangat bagus, tetapi dalam praktiknya sering tidak dilakukan. Tim pengabdian masyarakat juga memberikan motivasi agar para pelaku usaha terus semangat dengan usaha yang dijalankannya.

3. Pemasaran

Pada aspek pemasaran adalah melakukan kegiatan pendampingan dalam peningkatan pemasaran melalui Pelatihan web diberikan pada kelompok pengrajin lurik yang diketuai Sunardi (UKM Tenun Tradisional), peningkatan perluasan pasar, melalui pemasaran berbasis web-blog dengan pelatihan web serta pendaftaran *ecommerce*. Terdapat hambatan yang tim pengabdian alami dalam melakukan pendampingan terhadap UKM. Hambatannya yaitu ketakutan dari pihak UMKM mengenai data pribadi yang harus di *upload* dalam internet. Untuk itu tim pengabdian berusaha meyakinkan UKM mengenai keamanan masalah data.

KESIMPULAN

Pada kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat memberikan solusi atas permasalahan yang terjadi di UKM Mitra. Kegiatan pengabdian ini terdiri dari solusi atas permasalahan pada kegiatan produksi, manajemen dan administrasi, serta pemasaran. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar UKM tersebut dapat lebih memperkuat kemampuan secara eksternal (proses produksi, manajemen dan administrasi) serta secara eksternal yaitu melalui kegiatan pemasaran. Tahapan kegiatan sudah dilaksanakan pada proses produksi dan manajemen serta administrasi dan pemasaran. Untuk tahapan selanjutnya yaitu penambahan koordinasi atau pelatihan untuk pemasaran dan pengadaan alat motif untuk UKM 1.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian Masyarakat dalam kegiatan ini mengucapkan terima kasih kepada:

- a. LPPM Universitas Sebelas Maret yang telah memfasilitasi pendanaan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini.
- b. Mitra UKM Kegiatan Pengabdian Masyarakat di Kec.Cawas Kab. Klaten.

DAFTAR PUSTAKA

- Jafar Hafshah. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM). Infokop Nomor 25 Tahun XX.
- Kenneth N. Wexley. 1991. Developing and Training Human Resources in Organizations.

- Kuncoro, M. 2002. Analisis Spasial dan Regional: Studi Aglomerasi dan Kluster Industri Indonesia. Yogyakarta: UPP-AMP YKPN.
- Meryana, Ester. 2012. "Tiga Hal yang Buat UMKM Tahan Krisis", <https://ekonomi.kompas.com/read/2012/03/28/11093274/Tiga.Hal.yang.Buat.UMKM.Tahan.Krisis>.
- Panduan Penelitian dan Pengabdian kepada masyarakat Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM UNS) Edisi XII tahun 2019.
- Rianti, A A dan D. Swadana. 2012. Pembukuan Sederhana Usaha Dagang dan Jasa (Untuk Perusahaan Kecil dan Menengah). Jakarta: Laskar Aksara.
- Vanderbeck, Edward J. 2010. Principles of Cost Accounting, 15th edition, South Western, Cengage Learning