

Peningkatan Manajemen Usaha Dan Model Desain Kerajinan Bubut Kayu Di Blora

Kesi Widjanti¹, Dea Aulia Widyaevan², Eviatiwi Kusumaningtyas Sugiyanto³

¹Universitas Semarang, Jl. Soekarno Hatta, Tlogosari Kulon, Kec. Pedurungan, Kota Semarang, Jawa Tengah 59160, kesi_widjanti@yahoo.com

²Universiti Telkom Bandung, Jl. Telekomunikasi Jl. Terusan Buah Batu No.01, Sukapura, Kec. Dayeuhkolot, Kota Bandung, Jawa Barat 40257, widyaevan@gmail.com

³Universitas Semarang, Jl. Soekarno Hatta, Tlogosari Kulon, Kec. Pedurungan, Kota Semarang, Jawa Tengah 59160, eviatiwi.sugiyanto@gmail.com

Abstrak

Fokus dari pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah upaya pengembangan usaha kerajinan kayu “Barokah Craft” dan “UD Jati Wijaya” melalui manajemen usaha dan produksi. Kedua usaha ini saling mendukung dalam hal “kolaborasi pemasaran” untuk memenuhi pesanan dan keperluan event pameran, dengan cara tukar menukar produk dalam upaya kelengkapan variasi produk yang bersinergi untuk bisa meningkatkan daya saing. Target capaian luaran program PKM adalah peningkatan kemampuan manajemen usaha, pengetahuan estetika seni yang berdampak pada peningkatan kualitas produk, kapasitas produksi, peningkatan keragaman model desain produk serta jangkauan pasarnya lebih luas, yang pada akhirnya dapat meningkatkan volume penjualan. Metode pendekatan yang digunakan dengan pelatihan partisipatif. Hasil kegiatan PKM adalah perbaikan model desain produk kerajinan bubut kayu, dan peningkatan manajemen usaha dari aspek produksi, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran.

Kata Kunci: manajemen, desain, kerajinan Kayu, PKM

Abstract

The focus of the implementation of Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) are the development of "Barokah Craft" and "UD Jati Wijaya" woodcraft business through business management and production. Both of these businesses support each other in terms of "marketing collaboration" to fulfill orders and exhibition event needs, by exchanging products in an effort to complete a variety of synergized products to be able to increase competitiveness. The achievement target of the PKM program is to improve business management capabilities, knowledge of aesthetic arts that have an impact on improving product quality, production capacity, increasing diversity in product design models and broader market reach, which in turn can increase sales volume. The method of approach used with participatory training. The results of PKM activities are improving the design model for woodcraft products, and improving business management from aspects of production, financial management, and marketing strategies.

Key Words: Management, Design, Woodcraft, PKM

Pendahuluan

Wilayah Kabupaten Blora disebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Grobogan, sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Pati dan kabupaten Rembang, sebelah selatan dan timur berbatasan dengan Kabupaten Ngawi. Perdagangan merupakan salah satu penopang perekonomian masyarakat Blora, nampak dalam kegiatan ekspor dimana komoditas utama ekspor terkait dengan hasil kayu jati. Produk-produk kayu yang banyak tersedia yaitu berupa kayu olahan, mebel, serta kerajinan kayu. Untuk itu sebagai upaya meningkatkan perekonomian Kabupaten Blora, perlu ditingkatkan daya saing industri kerajinan kayu jati sebagai salah satu isu strategis penguatan pengelolaan potensi ekonomi lokal dengan focus pada penguatan daya saing, akses pasar, modal, produk, dan sarana produksi. Seiring dengan isu strategis tersebut, kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini ditujukan untuk meningkatkan daya saing melalui peningkatan manajemen usaha dan estetika seni Kerajinan Bubut Kayu Jati di Kecamatan Tunjungan dan Blora.

Kecamatan Tunjungan dan Kecamatan Blora banyak terdapat usaha kecil mikro dan menengah kerajinan bubutan kayu. Kegiatan home industri kerajinan bubutan kayu merupakan home industri potensial untuk dikembangkan, hal ini karena potensi sumberdaya yang ada di Kabupaten Blora, belum dioptimalkan dalam pemanfaatannya. Kerajinan bubutan kayu jati sebagai produk unggulan yang mempunyai ciri khas masyarakat Blora, dimana pada era tahun 1980-1990, industri ini mengalami zaman keemasan, dan dapat meningkatkan kehidupan kesejahteraan masyarakat.

Pengusaha mikro industri kerajinan kayu jati, yang menjadi pada pengabdian masyarakat yaitu 1) Usaha Barokah Craft yang dimiliki oleh Bp Taovik di Dk Maguan Rt.03 Rw 01 Desa Tamnrejo, Kecamatan Tunjungan yang dijadikan Mitra 1 dan, 2) Usaha UD. Jati Wijaya yang dimiliki oleh Bp Sujono di Jl Pringgading No.66 Blora sebagai (Mitra 2). Kedua usaha ini melakukan “kolaborasi pemasaran”, dengan cara tukar menukar produk untuk penjualannya melalui pesanan atau secara langsung di event-event pameran. Permasalahan yang dihadapi mitra UMKM meliputi Aspek Manajemen Usaha dan Desain Produk. Manajemen usaha yang dilaksanakan kedua mitra masih sangat sederhana, baik pada manajemen produksi, keuangan maupun pemasaran. Kemampuan yang masih kurang dalam hal manajemen usaha ini salah satunya kemungkinan disebabkan tingkat pengetahuan para pengrajin dan pemiliknya. Usaha Mitra 1 dimulai sejak tahun 2011, dengan omset Rp 45.5 juta/bulan dengan tenaga kerja 4 orang dan menghasilkan produk kerajinan kayu berupa karpet anyaman kayu jati. Sedangkan Usaha Mitra 2 didirikan sejak tahun 2007 dengan omset Rp 9-10 juta/bulan dengan tenaga kerja 4 orang, menghasilkan produk kerajinan kayu jati berupa meja, kursi, vas bunga, telenan dan sebagainya.

Pengelolaan keuangan kedua mitra ini masih sederhana dimana belum ada ada pembukuan laporan rugi laba, perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan cash flow sehingga penentuan harga produknya tidak bisa bersaing. Pada aspek produksi dan desain, produk yang dihasilkan mengalami kejenuhan pasar, kedua mitra kesulitan untuk menghasilkan variasi produk yang

berdaya saing tinggi dan diminati pasar. Selain persoalan tersebut, permasalahan lainnya adalah aspek pasar yang berhubungan dengan pengetahuan penggunaan internet untuk akses pemasaran. Kedua mitra kurang mampu dalam penggunaan Teknologi Informasi untuk pemasaran. Secara garis besar permasalahan mitra dapat dijelaskan dalam tabel 1.1

Tabel 1 Permasalahan Mitra

No.	Permasalahan	Mitra 1	Mitra 2
1	Manajemen Pemasaran	Jangkauan pemasaran kurang, dan kurang bisa memanfaatkan media sosial sebagai fungsi pemasaran	Kurang Pengetahuan pemasaran menggunakan internet, belum jelas segmentasi pasarnya
2	Manajemen Keuangan	Perhitungan Harga Pokok Produksi Tidak ada dan terbatas akses ke lembaga keuangan	Pencatatan keuangan keluarga dan usaha tidak dipisahkan. Manajemen Keuangan usaha dan keluarga jadi satu. Perhitungan Cashflow tidak ada
3	Manajemen Produksi	Kurangnya pengetahuan manajemen persediaan bahan baku dan teknologi produksi	Pengetahuan persediaan dan Teknologi penunjang proses kurang
4	Aspek Desain Produk	Rendahnya kreasi desain produk	Desain produk kurang bervariasi, kurang modern

Metode Pelaksanaan

Metode Pendekatan

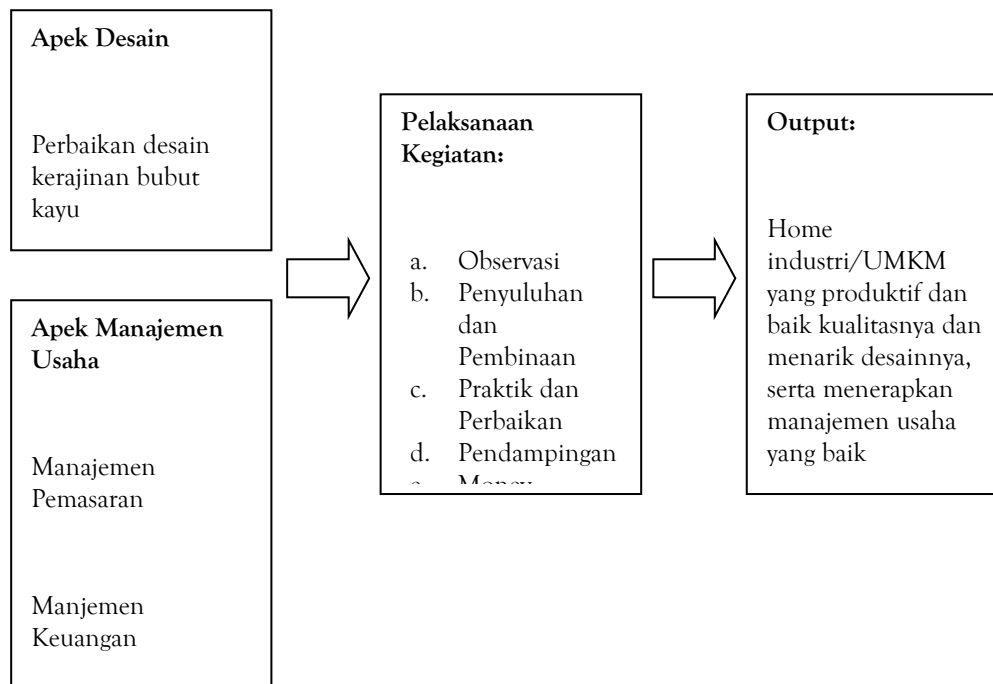
Pelaksanaan program PKM ini dilaksanakan dengan metode pendekatan partisipatif, artinya mitra binaan secara aktif dilibatkan dalam setiap tahapan dan kegiatan pembinaan yang akan dilakukan melalui penyuluhan, diskusi dan praktik bersama.

Prosedur Kerja

Sesuai dengan metode pendekatan yang dilaksanakan maka langkah langkah yang dilakukan yaitu:

1. Observasi
2. Demonstrasi model desain sesuai trend pasar
3. Pelatihan tentang manajemen keuangan, perhitungan HPP
4. Pelatihan penggunaan internet untuk strategi pemasaran online

Gambar 1 Metode Pelaksanaan Kegiatan



Sumber: dokumen penulis

Hasil Dan Pembahasan Manajemen Pemasaran

Kegiatan pada aspek pemasaran yaitu pelatihan pemasaran online dan pemanfaatan media sosial untuk pemasaran. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan bagaimana memasarkan produk secara *online* sehingga dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Dalam kegiatan ini mitra juga dilatih untuk mengelola blog sebagai media pemasaran *online*. Blog ini dapat digunakan untuk pemasaran bersama kedua mitra. Sehingga mitra tetap dapat melakukan kolaborasi pemasaran secara online. Alamat blog yang digunakan untuk pemasaran online kedua mitra yaitu *keraijatiblora.blogspot.com*. Selain itu kedua mitra juga diberikan media pemasaran lain yaitu berupa brosur dan MMT atau spanduk penunjuk jalan lokasi kerajinan, sebagai upaya memperkenalkan keberadaan usaha mitra untuk masyarakat Blera dan sekitarnya.

Manajemen Keuangan

Pelatihan dalam aspek keuangan dalam hal ini adalah pelatihan pembukuan sederhana dan penentuan harga pokok produksi. Adapun materi yang disampaikan antara lain transaksi keuangan, pencatatan keuangan, buku kas, buku piutang, buku utang, identifikasi biaya produksi, dan metode perhitungan harga pokok. Berdasarkan observasi dan wawancara diperoleh hasil bahwa sebelum ada pelatihan, mitra tidak memiliki pembukuan keuangan, keuntungan usaha tidak dapat terdeteksi secara benar dan penentuan harga pokok produksi

hanya berdasarkan perkiraan. Setelah pelaksanaan pelatihan kedua mitra mampu membuat pembukuan sederhana dan mampu menghitung harga pokok produksi. Dengan hasil tersebut mitra dapat menghitung keuntungan usaha yang sebenarnya dan mampu menentukan harga jual yang bersaing di pasar. Dalam praktek implementasi program ini, kedua mitra masih memerlukan pendampingan untuk membiasakan diri dalam melakukan pencatatan keuangan usaha.

Gambar 2. Tampilan Perhitungan Harga Jual dengan Exceel

Gambar 2. Tampilan Perhitungan Harga Jual dengan Exceel

Manajemen Produksi

Kegiatan aspek produksi dilaksanakan melalui fasilitasi mesin dan peralatan produksi untuk kedua mitra. Fasilitasi mesin dan peralatan tersebut bertujuan untuk menunjang proses produksi mitra dalam menghasilkan variasi produk baru yang diminati pasar. Adapun fasilitas mesin yang diberikan yaitu berupa mesin jointer, gendra, mesin bor dan kompresor. Evaluasi program dilakukan selama 2 (dua) kali, pertama untuk melihat apakah pelatihan sudah dipraktekkan dan kedua untuk melihat perkembangan produksi. Berdasarkan observasi dan wawancara, kedua mitra mengatakan bahwa dengan peralatan yang lengkap dan memadai, proses produksi menjadi lebih cepat dan mudah, serta mitra mampu menghasilkan variasi produk yang diminati oleh pasar.

Gambar 3. Produk yang Proses Produksi Mitra



Sumber: dokumen penulis

Desain Produk

Iptek yang ditranfer kepada mitra dalam aspek desain produk meliputi peningkatan model desain sesuai trend pasar, penggunaan alat-alat yang digunakan untuk membuat desain, dan kemampuan pemilihan bahan baku dan bahan pelengkap yang menarik. Kegiatan dilaksanakan dengan metode *workshop*, yaitu mitra membuat variasi produk sesuai desain yang dirancang oleh Tim PKM. Manfaat dari kegiatan ini adalah mitra mampu membuat produk yang diminati oleh pasar serta mampu mengurangi kejenuhan pasar akan produk kerajinan kayu yang umum dijual belikan. Berdasarkan observasi dan wawancara, mitra tidak mengalami kesulitan dalam membuat variasi produk, karena pada dasarnya mitra adalah para pengrajin yang telah memiliki bakat dan jiwa seni. Workshop ini juga mampu meningkatkan pengetahuan estetika seni kerajinan kayu untuk kedua mitra.



Gambar 4. Desain Produk Kerajinan Kayu Jati

Simpulan

Kegiatan PKM ini dilaksanakan untuk memberikan solusi atas permasalahan mitra dalam aspek manajemen usaha dan desain produk. Aspek-aspek yang menjadi fokus dalam kegiatan ini adalah manajemen pemasaran, manajemen keuangan, manajemen produksi dan desain produk. Kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan PKM kerajinan bubut kayu jati Blora adalah:

1. Aspek Manajemen Usaha

Pelaksanaan pelatihan dan workshop untuk peningkatan manajemen usaha dari aspek produksi, pengelolaan keuangan dan pemasaran. Iptek yang ditranfer kepada mitra yaitu metode pemasaran online dan pengelolaan website/blog, metode pembukuan sederhana dan penentuan harga pokok produksi, serta fasilitasi mesin produksi

2. Aspek Desain Produk

Iptek yang ditransfer pada kegiatan desain produk yaitu peningkatan skill rancang model produk kayu jati dan pengenalan model trend pasar untuk kerajinan kayu.

Adapun kendala yang dihadapi adalah menumbuhkan kesadaran dan kebiasaan mitra untuk tertib melaksanakan administrasi keuangan. Selanjutnya saran yang diberikan mitra harus selalu update perkembangan selera pasar dan selalu mengakses pengetahuan dimana saja khususnya media online untuk melihat desain-desain produk yang sedang trend dan melakukan pemasaran online untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Ucapan Terimakasih

Kami berterima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jendral Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi yang telah membiayai hibah pengabdian masyarakat (PKM) ini sesuai Kontrak Pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat Nomor: 013/L6/AK/SP2H/PPM/2019, tanggal 8 April 2019.

Daftar Pustaka

Buku

Djudju Sudjana, 2001, *Metode dan Teknik Pembelajaran Partisipatif*, Bandung, Nusantara Press

Jurnal

Bharadwaj, S. G., Varadarajan, P. R., & Fahy, J. 1993. "Sustainable Competitive Advantage in Service Industries: A Conceptual Model and Research Propositions". *Journal of Marketing*

Grant, R. M. 1991. The Resource Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. *California Management Review*.(Spring). 114-133.

Hunt, S. D. 1997. Resource advantage theory: An evolutionary theory of competitive firm behavior. *Journal of Economic Issues*, Vol. 31(1), 59-75.

- Kuratko, D. F., Montagno, R. V., & Honrnsby, J. S. 1990. Development an entrepreneurial assessment instrument for an effective corporate entrepreneurial environment. *Strategic Management Journal* 11: 49-58
- Naver, J.C. and Slater, S.F. (1990) The effect of market orientation on business profitability. *Journal of Marketing* 54, 20-35.
- Rahab & Sudjono, 2012 Pengembangan Kapabilitas Keinovasian IKM Berbasis Pada Orientasi Kewirausahaan Dan Pembelajaran Organisasional, *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, Volume 1 No 1 januari 2012 halamam 29-37
- Widjajanti, Kesi (2015). Marketing Collaboration and SME Strategy Implementation in Blora, Indonesia. *Asean Marketing Journal*, VII, No 1. 28-39. June. Management Research Center (MRC) Department of Management, Faculty of Economis and Business, Universitas Indonesia
- Widjajanti, Kesi (2011) Model pemberdayaan masyarakat *Journal Ekonomi Pembangunan* Volume 12, No.1. Juni. Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta
- Zahra, Shaker, A., Ireland, R. D., and Hitt, M. A. 2000. International expansion by new firms: International diversity, mode of market entry, technological learning and performance. *Academy of Management Journal*, 43: 925-950.
- Widjajanti, Kesi and Widodo (2016) "Improving Organizational Innovation by Human Capital, Knowledge Sharing and Organizational Learning Base, *International Business Management*, Vol 10 (9), pp. 1599-1609

Kutipan

- Porter, Michael E. 1980. "Competitive Strategy "Techniques for Analyzing Industries and Competitors" *New York The free Press*
- Suliyanto dan Rahab, 2010. Peran orientasi pasar, kewirausahaan, pembelajaran organisasi pada kinerja UKM di Wilayah Kabupaten Banyumas (Laporan Penelitian). Purwokerto. Fakultas Ekonomi Universitas jendral Soedirman
- Sulastri. 2006. *Pilihan Strategi Diversifikasi Dan Implikasinya: Sebuah Pengembangan Model Teoritik*, Disertasi Program Studi Doktor (S3) Ilmu Ekonomi Universitas Diponegoro
- Widjajanti, Kesi.(2011) An Empirical Examination of Relation between Corporate Entrepreneurship and Performance *Proceeding The 6th International Conference on Business and Management Research*, Ateneo de Manila University Graduate School of Business, Philippines
- Widjajanti, Kesi.(2014). SMEs AND LEs Marketing Collaboration To Develop Creative Industry Market *Proceeding The 9th International Conference on Business and Management Research*, Kyoto University, Japan