

## Pelatihan Manajemen Produksi Dan Pemasaran Untuk Mendukung Eduwisata Desa Panjangrejo Bantul

**Lela Hindasahi<sup>1</sup>, Rini Juni Astuti<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Jl Brawijaya Kasihan Bantul  
Yogyakarta 55183 Telp 089620353896  
Email: [lela.hindasah@gmail.com](mailto:lela.hindasah@gmail.com)

### Abstrak

Desa Panjangrejo dikenal sebagai desa kerajinan gerabah. Selain sebagai desa yang menghasilkan kerajinan gerabah, Desa Panjangrejo juga dikenal sebagai **desa eduwisata**, karena menawarkan wisata desa berupa kunjungan ke sentra kerajinan. Sebagian besar wisatawan yang datang adalah siswa SD disekitar desa yang melihat langsung cara pembuatan gerabah. Terdapat beberapa permasalahan yang menjadi kendala di sentra kerajinan ((1) masih kurangnya pengetahuan pengrajin dalam mengembangkan usahanya (2) masih kurangnya pengetahuan pengrajin dalam mengembangkan eduwisata. Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan manajemen usaha Kerajinan gerabah yang meliputi (1) penguatan produksi yang mendukung eduwisata (2) pemanfaatan teknologi informasi melalui e marketing untuk mendukung usaha pengrajin dan desa wisata (3) penguatan manajemen eduwisata. Metode yang dipergunakan untuk pemecahan masalah tersebut yaitu FGD dan pelatihan. Kegiatan yang dilakukan meliputi: (1) FGD dalam menentukan strategi yang akan dilakukan dengan melibatkan semua komponen masyarakat yang meliputi aparat desa dan pengrajin(2) pelatihan manajemen produksi dan pemasaran untuk mendukung eduwisata (3)Pelatihan eduwisata (4) Pembentukan kelompok Sadar Wisata.

Keyword: eduwisata, Panjangrejo, kerajinan gerabah

### Pendahuluan

Kerajinan gerabah merupakan industry kreatif. Industri kreatif adalah industry yang berasal dari pemanfaatan kreativitas keterampilan serta bakat individu yang menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan melalui penciptaan berbagai macam produk atau jasa (Tambunan, 2017).Salah satu sentra kerajinan gerabah berada di Desa Panjangrejo, Pundong, Bantul, Yogyakarta. Desa Panjangrejo berada sekitar 20 km dari kota Yogyakarta. Wilayah Desa Panjangrejo terdiri dari 16 Pedukuhan. Luas Wilayah Desa Panjangrejo Kurang Lebih 528.3580 Ha dengan Batas-batas wilayah: sebelah utara Desa Srihardono. Sebelah Selatan desa Seloharjo dan desa Donotirto, sebelah Timur Desa Srihardono dan sebelah Barat Desa Mulyodadi dan Desa Sidomulyo. Secara geografis wilayah Desa Panjangrejo memiliki tanah yang subur untuk pertanian sehingga sebagian besar matapencaharian Panjangrejo bekerja sebagai petani. Selain sebagai petani, sebagian warga Panjangrejo yang tinggal di Pedukuhan Jetis, Watu, Gedong, Semampir, Gunung Puyuh menekuni pekerjaan

sampingan sebagai perajin gerabah. Berikut tabel 1 distribusi mata pencaharian di Desa Panjangrejo.

Tabel 1. Mata pencaharian di Desa Panjangrejo

Mata Pencaharian	Orang
Petani	12.004 orang
Buruh tani	2.045 orang
Pengusaha	5 orang
Buruh industri dan lain-lain	2.972 orang
<b>Pengrajin</b>	<b>437 orang</b>
Pengangkutan	0 orang
Pegawai Negeri	1.510 orang
TNI/Polri	176 orang
Peternak	4.786 orang
Buruh bangunan	227 orang
Buruh pertambangan	511 orang
Nelayan	30 orang
Bengkel	61 orang
Toko	282 orang
Sablon	4 orang
Pedagang	4.786 orang

Sumber: <https://desapanjangrejo.wordpress.com/kependudukan>

Berdasarkan data tabel 1, jumlah pengrajin 437 orang yang merupakan pengrajin jumlah kerajinan gerabah ada 96 usaha yang tersebar di 4 pedukuhan. Jumlah pengrajin yang paling banyak sekitar 60% dari dusun Jetis, sisanya tersebar di dusun yang lain.

Desa Panjangrejo menjadi desa wisata berdasarkan pariwisata berbasis komunitas, masyarakat merupakan pemilik sekaligus pengelolanya. Pemerintah mendukung Desa Panjangrejo menjadi desa wisata dengan memfasilitasi Showroom Gerabah di dusun Jetis. Showroom ini mewadahi para pengrajin gerabah untuk memasarkan produknya. Dengan fasilitas tersebut diharapkan akan meningkatkan perkembangan kerajinan gerabah. Kearifan lokal menjadi hal utama dalam pengelolaan kepariwisataan berbasis masyarakat desa di desa Panjangrejo.

Produk kerajinan di desa Panjangrejo sangat potensial untuk dikembangkan. Berikut potensi berkembangnya industri kerajinan gerabah di desa Panjangrejo:

1. Letak geografis desa Panjangrejo merupakan lokasi yang strategis, karena merupakan jalur wisata Yogyakarta-Parangtritis
2. Pilihan obyek wisata yang cukup beragam mulpembuatan gerabah sampai dengan showroom di rumah-rumah penduduk

3. Jenis industri rakyat dan industri kerajinan yang bervariasi
4. Jumlah penduduk yang relatif banyak
5. Adanya sentra industri yang difasilitasi oleh pemerintah, diantaranya adanya showroom
6. Adanya berbagai bentuk kesenian tradisional yang masih terpelihara dengan baik

Adapun pendukung berkembangnya usaha kerajinan gerabah di Panjanglejo sebagai berikut:

1. Yogyakarta yang terkenal sebagai kota tujuan wisata dan adanya minat pariwisata yang tinggi pada masyarakat
2. Peluang pasar yang relatif masih besar
3. Produk industri kerajinan masih mungkin dikembangkan

Pada awalnya gerabah yang dihasilkan di Desa Panjanglejo sebatas perlengkapan alat rumah tangga, utamanya kebutuhan dapur. Daerah pemasaran baru sebatas Bantul. Seiring perkembangan waktu, usaha gerabah di Desa Panjanglejo bukan hanya untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, perajin mulai mengembangkan bentuk gerabah yang lebih menarik. Sehingga gerabah hasil buatan Panjanglejo dijual untuk dijadikan oleh-oleh wisatawan yang berkunjung ke Yogyakarta. Gerabah Panjanglejo dipasarkan di Kasongan yang merupakan sentra dalam pemasaran gerabah di Yogyakarta. Produk yang ditawarkan pun semakin bervariasi tidak hanya barang kebutuhan rumah tangga tetapi untuk souvenir pernikahan.

*Gambar 1. Salah satu showroom gerabah dan souvenir pernikahan di dusun Watu*



Sumber: dokumen penulis

Sebagian besar pengrajin menggunakan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri. Biaya yang paling besar yaitu komponen pembelian bahan baku dan kayu bakar. Kayu bakar digunakan untuk membakar gerabah sedangkan pengeringannya menggunakan sinar matahari. Industri kerajinan rumah tangga ini sebagian besar menggunakan tenaga kerja kurang dari 4 orang.

Kegiatan pengabdian ini untuk menjadikan **usaha kerajinan gerabah dalam mendukung eduwisata di Desa Panjanglejo**. Meningkatkan kualitas manajemen usaha kerajinan gerabah untuk menjadi desa wisata perlu penguatan manajemen dan sinergi antar

pengrajin, desa dan pihak yang terkait lainnya. Masih banyak potensi yang belum optimal. Berdasarkan hal tersebut, tujuan pengabdian untuk memberikan penguatan dalam:

a. Aspek Produksi

Untuk mendukung eduwisata, maka perlu penataan layout produksi dan desain produk yang unik atau menarik. Berdasarkan hal tersebut perlu peningkatan keterampilan dalam desain produk dan menumbuhkan kesadaran pentingnya penataan layout yang menarik untuk dikunjungi. Peningkatan kesadaran dalam penataan layout dan desain produk merupakan hal yang penting karena para pelaku usaha kecil biasanya hanya fokus untuk menciptakan suatu produk namun tidak memperhatikan desain produk maupun layout. (Munawarah, dkk 2017). sehingga perlu peningkatan kemampuan dalam desain gerabah yang diminati oleh konsumen.

b. Aspek Pemasaran

Strategi pemasaran adalah cara atau langkah yang digunakan oleh wirausahawan untuk menarik minat konsumen dan pasar. Dimensi strategi pemasaran merupakan salah satu kombinasi dari beberapa variabel yang digunakan sebagai sarana oleh perusahaan untuk memenuhi atau melayani kebutuhan serta keinginan konsumen (Hilmawan Aрга Pamungkas dan Hidayatulloh, 2019).

Usaha gerabah dihadapkan pada berbagai peluang dan ancaman baik yang berasal dari luar maupun dari dalam negeri. Untuk itu dituntut untuk selalu mengerti dan memahami apa yang terjadi dipasar dan apa yang menjadi keinginan konsumen, serta berbagai perubahan yang ada di lingkungan bisnisnya sehingga mampu bersaing. Usaha gerabah dituntut untuk memilih dan menetapkan strategi yang dapat digunakan untuk menghadapi persaingan. Beberapa factor yang membuat usaha kerajinan gerabah harus merubah strategi adalah; semakin banyaknya pesaing (perusahaan) baru, merek baru, nilai guna baru, harga yang bersaing dan banyaknya agen / distributor sebagai perantara serta kebutuhan dan keinginan konsumen /pelanggan yang setiap saat berubah. Faktor keragaman produk, penetapan harga dan lokasi menjadi perhatian yang serius dari pengrajin.

Konsep pemasaran menyatakan bahwa pencapaian tujuan organisasi tergantung pada kemampuan perusahaan memahami kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memenuhinya secara efektif dan efisien dibanding pesaing (Pelupessy, 2017). Promosi merupakan hal yang penting dalam usaha (Astuti dkk, 2016). Untuk mendukung eduwisata perlu disinergikan dalam melakukan promosi, bukan hanya promosi produk kerajinan tapi juga promosi desa wisatanya. Pemasaran Desa Panjangrejo sebagai desa wisata belum optimal. Kegiatan yang sudah berjalan berupa wisata edukasi dengan segmen siswa sekolah masih terbatas hanya disekolah yang ada sekitar desa Panjangrejo.

## Metode Pelaksanaan

### 1. Metode Pelaksanaan

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh kerajinan gerabah, maka metode yang digunakan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan metode pelatihan dan pendampingan yang partisipatif yaitu mitra pengabdian terlibat dalam setiap kegiatan mulai dari identifikasi, analisis perencanaan kegiatan dan pelaksanaan kegiatan. Melalui metode ini permasalahan yang teridentifikasi dan tindakan yang akan dilakukan merupakan usulan yang sifatnya *bottom up*, sehingga tindakan yang dilakukan akan tepat sasaran dan mampu mengatasi masalah secara optimal.

Sesuai dengan metode dan pendekatan *bottom up* yang digunakan, maka langkahlangkah yang digunakan adalah sebagai berikut: 1) Survei awal lapangan. Kegiatan survey awal dilakukan untuk mengetahui profil UMKM mitra baik dari aspek demografi, geografi, kemitraan, aspek sosial ekonomi, dan lain sebagainya. Data yang didapatkan akan diolah dan disajikan secara deskriptif. 2) Analisis kebutuhan. Teknik analisis kebutuhan UMKM mitra menggunakan teknik SWOT, dengan tujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha mitra dalam upaya untuk peningkatan manajemen usaha. Dengan diketahui aspek tersebut, akan diketahui potensi dari UMKM mitra untuk selanjutnya dapat diberdayakan dan dimaksimalkan.

Sebelum melakukan pelatihan, dilakukan pemetaan potensi kerajinan gerabah terlebih dulu. Identifikasi tersebut untuk:

- a. Menentukan level pengetahuan maupun keterampilan yang dimiliki pengrajin
- b. Menentukan potensi ekonomi di desa Panjanglejo, terutama dari kerajinan gerabah

Setelah pemetaan potensi kerajinan gerabah, langkah berikutnya sebagai berikut:

- a. Pelatihan dan pendampingan manajemen usaha sehingga meningkatkan kompetensi pengrajin gerabah agar produk terus berkembang dan berdampak pada peningkatan taraf ekonomi bagi anggota mitra. Pelatihan manajemen yang meliputi: manajemen operasi dan manajemen pemasaran. Pelatihan ini juga untuk mendukung eduwisata
- b. Mengoptimalkan media social untuk sarana promosi eduwisata Desa Panjanglejo
- c. Pengadaan perlengkapan yang mendukung promosi eduwisata
- d. Evaluasi kegiatan

Tabel 2. Metode yang dipergunakan

Permasalahan/solusi	Metode yang dipergunakan
Permasalahan Produksi	
<b>Bagaimana meningkatkan kualitas produk dan tempat produksi sehingga mendukung eduwisata</b>	

Permasalahan/solusi	Metode yang dipergunakan
<p><b>Peningkatan manajemen produksi dan peningkatan kesadaran dalam mendukung eduwisata</b></p> <p>Persoalan Pemasaran</p> <p><b>Bagaimana meningkatkan volume penjualan</b></p> <p><b>Melakukan promosi melalui media e marketing</b></p>	<p>Pelatihan manajemen produksi</p> <p>Pelatihan eduwisata</p> <p>Pelatihan Manajemen Pemasaran dan e marketing</p> <p>Penyediaan sarana promosi berupa e marketing dalam mendukung eduwisata</p>

### Hasil dan Pembahasan

1. Pada tahap awal, dilakukan diskusi dengan pengrajin Desa Panjangrejo dan aparat Desa Panjangrejo. Berdasarkan hasil diskusi dengan pengrajin dan aparat Desa Panjangrejo, diperoleh hasil sebagai berikut
  - a. Kerajinan gerabah di desa Panjangrejo memiliki prospek yang bagus, namun kendalanya masih terbatas manajemen usaha dari pengrajin gerabah.
  - b. Pemerinatah desa sudah memfasilitasi pembuatan show room untuk meningkatkan pariwisata di desa Panjangrejo, namun penggunaannya belum optimal
  - c. Belum terbentuknya kelompok sadar wisata untuk mendukung eduwisata
  - d. Penentuan skala prioritas kegiatan yang akan dilaksanakan
2. Menjalin kerjasama dengan dinas Koperasi dan UMKM dan Dinas Pariwisata untuk mengembangkan eduwisata di Desa panjangrejo
3. Pelatihan “ Pengembangan Kerajinan untuk Mendukung Eduwisata di Desa Panjangrejo) Bertempat Bale Desa Panjangrejo dengan narasumber:
  1. Tim Pengabdian : dengan tema “ Pengembangan Kerajinan untuk mendukung eduwisata di Panjangrejo”
  2. Dinas Koperasi dan UMKM dengan tema” Pengembangan UMKM untuk Mendukung Eduwisata Gerabah di Panjangrejo Pundong Bantul”
  3. Dinas Pariwisata dengan tema” Prospek Eduwisata di Desa Panjangrejo dan Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Eduwisata”

Setelah pelatihan dilakukan evaluasi pelatihan. Evaluasi pelatihan merupakan tahapan evaluasi yang disusun untuk dapat melihat sejauh mana penguasaan peserta terhadap materi pelatihan yang diberikan. Lebih khususnya untuk melihat ilmu (*knowledge*) apa saja yang sudah dipelajari oleh peserta, keterampilan (*skill*) apa saja yang sudah ditingkatkan serta perubahan apa yang terjadi pada sikap (*attitude*) peserta. Berdasarkan hasil evaluasi pelatihan, 84% dari

peserta mengalami peningkatan pengetahuan yang berkaitan dengan usaha dan peningkatan pengetahuan yang berkaitan dengan informasi kerjasama dengan instansi terkait.

*Gambar 2. Pembicara dari dinas pariwisata dan dinas koperasi dan UMKM*



Sumber: dokumen penulis

*Gambar 3. Peserta Pelatihan*



Sumber: dokumen penulis

Pelatihan diikuti oleh 41 orang peserta yang terdiri dari pengrajin gerabah dan pengrajin tembaga di Desa Panjangejo. Kegiatan dilaksanakan mulai jam 12.30 sampai dengan jam 16,00, di Desa Panjangejo. Sebelum pelatihan peserta diminta untuk mengisi kuesioner, setelah selesai juga dilakukan post test. Evaluasi pelatihan terdiri dari 4 item pertanyaan sebagai berikut:

Berdasarkan hasil pre test dan post test diperoleh hasil sebagai berikut

Tabel 3. Hasil Evaluasi Prosentase Peserta yang mengalami peningkatan pengetahuan setelah training

No	Pernyataan	Prosentase peserta
1	Pengetahuan berkaitan dengan manajemen usaha	92%
2	Pengetahuan tentang pengelolaan usaha untuk mendukung eduwisata	95%
3	Pengetahuan yang berkaitan dengan faktor yang menjadi kunci kesuksesan eduwisata	85%
4	Informasi yang berkaitan dengan dukungan dinas untuk usaha maupun desa wisata	87%

Berdasarkan tabel 4. diatas, perbandingan hasil pretest dan posttest, di peroleh kesimpulan sebagai berikut:

- a. Pengetahuan peserta yang berkaitan dengan manajemen usaha, 92% dari peserta yang mengikuti pelatihan mengalami peningkatan pengetahuan tentang manajemen usaha setelah mengikuti pelatihan
  - b. Pengetahuan peserta tentang pengelolaan usaha untuk mendukung eduwisata , 95% dari peserta mengalami peningkatan pengetahuan tentang pengelolaan usaha yang mendukung eduwisata setelah mengikuti pelatihan
  - c. Pengetahuan peserta yang berkaitan dengan faktor yang menjadi kunci kesuksesan eduwisata, 85% dari peserta mengalami peningkatan pengetahuan tentang faktor kunci kesuksesan eduwisata setelah mengikuti pelatihan
  - d. Berdasarkan item pertanyaan “informasi yang didapatkan yang berkaitan dengan dukungan dinas untuk usaha maupun desa wisata”, 87 % dari peserta mengalami peningkatan pemahaman yang berkaitan dengan networking untuk eduwisata di Panjanglejo setelah mengikuti pelatihan.
5. Diskusi “Pengembangan Eduwisata dengan aparat desa Panjanglejo”, Kegiatan yang dilakukan meliputi:
- a. Mempresentasikan pelaksanaan pengabdian yang sudah berjalan
  - b. FGD pengembangan eduwisata Desa Panjanglejo  
Diskusi untuk pengembangan Desa Panjanglejo, berdasarkan hasil temuan di lapangan dan program pengabdian yang sudah dijalankan. Masukkan dan saran untuk pengembangan eduwisata di Desa Panjanglejo
  - c. Inisiasi pembentukan kelompok Sadar Wisata  
Pembentukan kelompok sadar wisata untuk pengrajin di Panjanglejo. Kelompok sadar wisata yang dibentuk terdiri dari kelompok pengrajin gerabah dan kelompok pengrajin tembaga
  - d. Follow up

Setelah pembentukan kelompok sadar wisata, tahap berikutnya yaitu penyerahan berkas kelompok sadar wisata ke dinas pariwisata untuk dilakukan kerjasama lebih lanjut.

*Gambar 4. Menjelaskan program pengabdian yang sudah berjalan*



Sumber: dokumen penulis

### **Simpulan**

Berikut ini kegiatan yang dilakukan dalam pelatihan produksi dan pemasaran untuk mendukung eduwisata di Desa Panjangrejo, Pundong, Bantul Yogyakarta:

- a. Melakukan pemetaan potensi dan permasalahan di Desa Panjangrejo
- b. Menjalin kerjasama dengan dinas Koperasi dan UMKM untuk peningkatan kemampuan manajemen usaha untuk mendukung eduwisata di Desa Panjangrejo
- c. Menjalin kerjasama dengan dinas pariwisata untuk pengembangan desa Panjangrejo menjadi desa wisata
- d. Melakukan pelatihan untuk pengrajin gerabah di desa Panjangrejo, untuk meningkatkan pengelolaan usaha sehingga mendukung eduwisata di Desa Panjangrejo
- e. Melakukan FGD dan diseminasi hasil pengabdian dengan aparat Desa Panjangrejo
- f. Melakukan inisiasi pembentukan kelompok Sadar Wisata di Panjangrejo dan memfasilitasi e marketing untuk desa wisata

### **Ucapan Terima Kasih**

Trimakasih kepada LP3M yang sudah memberikan pendanaan

### **Daftar Pustaka**

Asturi, RJ (2018), Pengembangan Bisnis, Lab Manajemen, UMY Yogyakarta  
Munawaroh., Mdkk (2018), Perencanaan Bisnis, Gramasurya Yogyakarta

Pelupessy. M,( 2017), Analisis Kinerja Pemasaran Pada Industri Olahan Gerabah Di Kabupaten Takalar Provinsi Sulawesi Selatan, Jurnal Manis Volume 1 Nomor 1, Januari 2017

Pamungkas H A, Hidayatulloh A,2019, Faktor penentu perkembangan umkm gerabah kasongan bantul Yogyakarta, INOVASI, 15 (1) 2019, 65-71,

<http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/INOVASI>

Tambunan (2017), Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Ghalia Indonesia, Bogor