

Makalah Program Pengabdian kepada Masyarakat

**PENYUSUNAN “ANALISIS SITUASI” DALAM USULAN
PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT:
IPTEKS BAGI PRODUK EKSPOR (IbPE)**



Makalah ini disampaikan pada kegiatan
“Pelatihan Penulisan Proposal PPM Program DPPM untuk Dosen FISE”
pada tanggal 7 Maret 2011
di Ruang Ki Hajar Dewantara FISE UNY

Disusun Oleh:

Dra. Regina Tutik Padmaningrum, M.Si

**JURUSAN PENDIDIKAN KIMIA
FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2011**

**PENYUSUNAN “ANALISIS SITUASI” DALAM USULAN PROGRAM
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT: IPTEKS BAGI
PRODUK EKSPOR (IbPE)**

Oleh:

Regina Tutik Padmaningrum
Jurdik Kimia FMIPA UNY
reginatutik65@yahoo.com

Pengertian IbPE

Program IPTEKS bagi Produk Ekspor (IbPE) merupakan jelmaan dari Vucer Multi Tahun (VMT) yang dirumuskan dan dilaksanakan sejak tahun 1997-1998. VMT dilaksanakan sebagai bentuk kontribusi sekaligus respons PT atas resesi ekonomi yang dialami Indonesia pada saat itu. Demikian pula ketidaksiapan pengusaha mikro atau kecil untuk berkembang, mengadopsi teknologi baru dan melakukan perluasan pemasaran ekspor atau pemasaran antar pulau, menjadi alasan lain direalisasinya VMT. Transformasi VMT menjadi IbPE menjadi konsekuensi logis dihapuskannya program Vucer dari program pengabdian kepada masyarakat.

Program IbPE merupakan satu kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk penerapan dan pengembangan hasil riset perguruan tinggi (PT), berlangsung selama 3 (tiga) tahun. Persoalan yang ditangani meliputi seluruh aspek bisnis usaha kecil atau usaha menengah sejak bahan baku sampai ke pemasaran produk. Demikian juga persoalan produksi dan manajemen perusahaan, menjadi bidang garapan wajib IbPE. UK mitra yang dipilih harus mampu menghasilkan produk atau komoditas ekspor, yang berpeluang ekspor atau yang secara tidak langsung dibawa ke luar negeri yaitu produk-produk yang dijual-belikan di wilayah-wilayah kunjungan wisatawan mancanegara. Kelompok Usaha Kecil dan Usaha Menengah yang selanjutnya disebut UKM. Dengan demikian, pemilihan UKM mitra dan kualifikasi para pelaksana harus lebih selektif. Di samping itu, kriteria UKM mitra lain yang wajib dicermati adalah kesediaan dan kemampuannya untuk menyediakan dana kontribusi program. Jika salah satu UKM mitra adalah eksportir, maka pengusul PT disarankan untuk membuat Memorandum of Understanding (MoU) antara pihak eksportir dengan lembaga (LPM/LPPM/UPPM PT).

Pengusul program harus memahami bahwa 1) UKM mitra berdiri sejajar dengan PT; 2) UKM mitra bukan usaha yang baru tumbuh tetapi yang telah berproduksi dan menghasilkan produk ekspor atau potensial ekspor; 3) Produk yang dihasilkan juga bukan produk yang sama sekali baru; dan 4) UKM mitra membutuhkan bantuan penerapan sains, teknologi dari PT.

Misi program IbPE adalah meletakkan UKM pada posisi sains, teknologi, ekonomis yang berskala global.

Sedangkan tujuan program IbPE adalah untuk:

1. Memacu pertumbuhan ekspor produk Indonesia melalui pertumbuhan pasar yang kompetitif,
2. Meningkatkan pengembangan UKM dalam merebut peluang ekspor melalui peningkatan kualitas produk dan pemasaran,
3. Mempercepat difusi teknologi dan manajemen masyarakat perguruan tinggi ke masyarakat industri,
4. Mengembangkan proses link & match antara PT, industri, Pemda, dan masyarakat luas.

Luaran program yang diharapkan dalam bentuk perubahan:

- 1) nilai aset dan omzet UKM,
- 2) jumlah dan mutu produk yang dipasarkan,
- 3) pasar produk,
- 4) kesehatan lingkungan,
- 5) jumlah tenaga kerja UKM.

Pendanaan Program IbPE berasal dari minimal 2 (dua) sumber, yaitu: 1) DIPA DIT. LITABMAS dan 2) UKM. Komposisi kedua sumber dana adalah flat selama 3 (tiga) tahun, yaitu masing-masing Rp 100 juta,- DIPA DIT. LITABMAS dan Rp 25 juta,- dana UKM. Sumber dana lain misalnya dari Pemerintah Daerah, Lembaga Pemerintah lainnya atau Lembaga Swasta (CSR) dimungkinkan untuk dijadikan penyerta. Tahap pencairan dana DIPA DIT. LITABMAS adalah sebagai berikut: tahap I 70% dan tahap II 30% yang dibayarkan setelah Laporan Akhir/Tahunan diterima DIT.LITABMAS tepat waktu.

Masyarakat Sasaran IbPE

Dalam pelaksanaannya, PPM memerlukan mitra atau partner kerja. Hal ini berarti bahwa masyarakat dosen tidak bekerja sendiri dan menyerahkan hasil kerjanya langsung kepada masyarakat partnernya. Akan tetapi, dosen mengkonstruksikan solusi permasalahan melalui cara memotivasi, membimbing, memberi ilmu pengetahuan dan/atau teknologi, melatikhannya kepada masyarakat, sehingga misi PPM tercapai. Partner PPM atau masyarakat sasaran selengkapnya dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- Masyarakat Dunia Usaha,
- Masyarakat di Instansi Pemerintah,
- Perorangan atau Kelompok Masyarakat,
- Unit Layanan Masyarakat Profit dan Non Profit,
- Masyarakat Perguruan Tinggi Dalam Negeri, dan
- Masyarakat atau Institusi di Luar Negeri

Luaran Kegiatan IbPE

Perubahan program PPM dan alokasi dananya membawa transformasi bentuk luaran kegiatan. Jika sebelumnya luaran PPM yang dituntut DIT. LITABMAS adalah Laporan Akhir, maka sejak direalisasikannya program PPM Tahun 2009, luaran kegiatan disamakan dengan riset, yaitu artikel. Tergantung dari besaran nominal dana program, skala edar artikel juga berbeda. Untuk program PPM dengan dana sebesar Rp 50 juta,-, seperti IbM, artikel yang disusun wajib dipublikasikan dalam jurnal berskala nasional. Sedangkan yang didanai sebesar Rp 100 juta,-, seperti IbK, IbIKK, IbPE dan IbW, artikelnya wajib dipublikasikan pada level internasional. Artikel yang dikirimkan ke pengelola jurnal atau majalah PPM baik nasional maupun internasional, dihimbau untuk menyampaikannya juga ke DIT. LITABMAS.

Rambu-rambu Penulisan Usulan IbPE

1. Struktur Dasar Usulan

Struktur dasar usulan adalah sebagai berikut:

Sampul Muka

Halaman Pengesahan

Judul

1. Analisis Situasi
2. Permasalahan UKM
3. Solusi yang ditawarkan
4. Target Luaran Tahunan
5. Kelayakan PT
6. Biaya Pekerjaan

Lampiran –lampiran (DP2M Ditjen Dikti, 2009)

Beberapa kriteria yang harus diperhatikan dalam penyusunan proposal IbPE adalah:

1. **Judul:** cukup ringkas hanya menyatakan usaha dari mitra, nama kota dan propinsi. Contoh berikut adalah judul kegiatan IbPE yang telah didanani selama 3 tahun berturut-turut, tahun 2009, 2010 dan 2011.

Contoh judul: IbPE KERAJINAN BAMBU DI SLEMAN DIY

2. Analisis Situasi

Penyusunan analisis situasi mengacu rambu-rambu sebagai berikut:

- 1) Uraikan sedetil mungkin namun ringkas kondisi eksisting masing-masing

UKM yang meliputi keseluruhan aspek bisnis UKM berikut:

- a. Bahan Baku (Suplai, Mutu, Alternatif sumber)
- b. Produksi (Peralatan, Kapasitas, In process control, Nilai investasi)
- c. Proses (Lay-out, Jaminan mutu produk)
- d. Produk (Jenis, Jumlah, Spesifikasi, Mutu)
- e. Manajemen (Production planning, Accounting-Bookkeeping,
- f. Auditing, Perpajakan, Pola manajemen, HKI, Inventory)
- g. Pemasaran (Pasar, Teknik pemasaran, Harga jual produk,
- h. Konsumen)
- i. SDM (Kualifikasi dan jumlah, Peluang training)
- j. Fasilitas (Ruang administrasi, Ruang produksi, Ruang
- k. penyimpanan, Show room, Akses ke Jalan raya, Listrik,
- l. Telekomunikasi)
- m. Finansial (Modal, Cash-flow, IRR)

- 2) Uraikan Pola Hubungan Kerja antar Kelompok UKM yang akan bermitra

- 3) Ungkapkan seluruh permasalahan teknis ataupun administratif yang teridentifikasi tim pengusul (mengacu kepada uraian situasi dan kondisi mitra yang dituliskan sebelumnya) dalam setiap aspek bisnis UKM berikut: Bahan Baku, Produksi, Proses, Produk, 3. Manajemen, Pemasaran, SDM, Fasilitas dan Finansial (DP2M Ditjen Dikti, 2009)

Contoh Analisis Situasi

Sebagian besar masyarakat Minggir dan Moyudan, Sleman, DIY merupakan perajin bambu baik sebagai industri rumah tangga maupun sebagai industri kecil dan menengah. Industri kerajinan bambu merupakan mata pencaharian pokok bagi sebagian besar masyarakat setempat dan bahkan bagi masyarakat pendatang. Di daerah sentra industri kerajinan bambu terdapat beberapa perusahaan kategori Usaha Kecil dan Menengah yang telah memproduksi kerajinan bambu secara besaran-besaran dan beberapa diantaranya telah melakukan ekspor. Dua di antaranya adalah „Tunggak Semi“ dan “Karti Aji” Bambu *Handicraft*.

Tunggak Semi “Bambu *Handicraft*” yang berlokasi di Malangan, Sumberagung, Moyudan, Sleman, DIY beroperasi sejak tahun 1965. Dalam perkembangannya mengalami pasang surut, namun sejak tahun 1979 sebenarnya sudah mengekspor produknya. Sejak tahun 1987 sampai sekarang, perusahaan ini dipimpin oleh Bapak Suryadi. UKM lainnya yaitu Karti Aji “Bambu *Handicraft*” berdiri pada tahun 1986 di dusun Toglengan, Sendangarum, Minggir, Sleman, DIY. Perusahaan ini dipimpin oleh pemiliknya yaitu Bapak Parijo, juga sudah mengekspor produknya. Kedua UKM ini saling bekerja sama dalam pemasaran. Denah lokasi kedua UKM dapat dilihat pada Lampiran 1 (Regina Tutik Padmaningrum, 2009).

Analisis Situasi mengenai Bahan Baku

Bahan baku kerajinan yang diproduksi kedua UKM ini adalah bambu apus. Bahan baku ini melimpah di sekitar UKM sehingga UKM dengan mudah mendapatkan bambu dengan harga relatif murah dan dapat memilih yang berkualitas. Bambu yang berkualitas untuk anyaman adalah yang basah, lurus, beruas panjang, dan cukup umur. Pengusaha tidak perlu membeli bambu ke kebun namun tinggal

memesan kepada pengepul langganannya. Beberapa bahan yang dipergunakan untuk membuat variasi/kombinasi adalah bambu wulung, bambu kuning, serat pandan, serat enceng gondok, lidi, mendong, kain strimin, kayu, dan tempurung kelapa. Bahan-bahan ini diperoleh dari daerah Kulonprogo yaitu Sentolo, Kalibawang, Glagah, dan Boro, daerah Purwokerto, serta Bantul (Regina Tutik Padmaningrum, 2009).

Analisis Situasi mengenai Produksi

Proses produksi kerajinan bambu lebih banyak membutuhkan peralatan kecil/sederhana seperti pisau dan gunting daripada mesin. Meskipun demikian juga dibutuhkan mesin produksi seperti mesin pengering, pengerat, pemotong, dan pembentuk jeruji. UKM Karti Aji telah memiliki mesin pengerat, pemotong bambu, pengering, pembangkit listrik/genset dan pengukur kadar air. Pengukur kadar air merupakan luaran dari tim pelaksana program VMT tahun 2009 yaitu Regina Tutik P dkk, pada tahun I kegiatan. UKM Tunggak Semi memiliki mesin pengampelas, pemotong, perata, dan pengering. Mesin pengering ini merupakan luaran nyata dari tim pelaksana program VMT tahun 2009 yaitu Regina Tutik P dkk, pada tahun I kegiatan.

Kapasitas produksi kedua UKM per bulan berkisar 30.000-40.000 produk dengan nilai investasi UKM Tunggak Semi sebesar Rp. 180.000.000,00 (seratus delapan puluh juta rupiah) dan Karti Aji sebesar Rp. 315.000.000,00 (tiga ratus limabelas juta rupiah) (Regina Tutik Padmaningrum, 2010).

Analisis Situasi mengenai Proses Produksi Kerajinan Bambu



Kerajinan bambu dibuat dengan tahap-tahapan (1) pemilihan bambu, (2) pembersihan dan pemotongan bambu, (3) pembuangan kulit dan pengeratan bambu atau pembuatan jeruji (lidi) bambu, (4) pembentukan sesuai model (pengayaman), (5) pewarnaan dan pengawetan, (6) pengeringan, dan (7) pengemasan. Jenis bambu untuk kerajinan adalah bambu apus. Bambu ini dipilih yang masih basah, lurus, dan beruas panjang. Setelah dipilih bambu yang baik, bambu dibersihkan dari daun, ranting, dan kotoran yang menempel di kulit bambu. Kemudian dilakukan pelepasan kulit bambu


dan pengeratan bambu dengan pisau atau mesin pengerat. Setelah diperoleh keratan bambu dengan ukuran tertentu (sesuai kebutuhan), keratan kemudian dianyam sesuai model/bentuk yang diinginkan. Setelah model jadi, bentuk dirapikan, dibersihkan dari serat yang tersisa baru kemudian dicelup pada cairan pewarna dan sekaligus pengawet sambil dipanaskan. Setelah proses ini selesai, produk dicuci dengan air dingin untuk menghilangkan sisa pewarna dan pengawet yang tidak terserap serat bambu. Proses selanjutnya adalah pengeringan di bawah sinar matahari dan bila sudah kering dilakukan pengemasan (Regina Tutik Padmaningrum, 2009).

Analisis Situasi mengenai Produk

Jenis produk kerajinan bamboo dari kedua UKM dapat digolongkan sebagai *fashionable*, souvenir, benda fungsional, dan interior. Selain itu, jenis produk digolongkan berdasar bentuknya yaitu keranjang beralas kotak, keranjang bertutup, keranjang bertangkai, tas bertangkai, dan lain-lain. Kedua UKM ini memproduksi lebih dari 150 jenis produk. Jenis produk dari kedua UKM hampir mirip karena kedua UKM bekerjasama dalam pemasaran, saling menyuplai untuk mencukupi pesanan yang tidak dapat dipenuhi oleh masing-masing UKM. Spesifikasi produk dari kedua UKM dapat dilihat pada Tabel 1 dan 2.

Tabel 1. Spesifikasi Produk Kerajinan Bambu dari UKM I

Jenis Produksi	Contoh Produk	Kapasitas Produksi per bulan	Rata-rata Harga Jual Per unit (Rp)	Gambar Contoh Produk
Table top	Tempat Vas Bunga	5.000	5.000,00	
	Tempat buah	5.000	25.000,00	

	Tempat pernak- pernik	5.000	15.000,00	
--	-----------------------------	-------	-----------	---

Sumber: Regina Tutik Padmaningrum, 2009).

Analisis Situasi mengenai Manajemen

Manajemen perusahaan pada UKM mitra masih sangat sederhana. Kedua pemilik UKM sekaligus merangkap sebagai manajer, pemasar, bahkan kadang juga sebagai tenaga produksi. Banyak pekerjaan pada proses produksi yang masih harus ditangani oleh pemilik seperti pencelupan ke pewarna dan pengawet juga finishing dengan pengecatan. Produk kerajinan bambu dari kedua UKM belum ada yang memiliki hak paten. Pembukuan secara rinci terhadap kapasitas produksi dan keuangan juga belum tertangani dengan baik. Manajemen pemasaran masih sangat sederhana. Pembukuan produk dan pemasaran belum optimal. Pegawai administrasi baru dimiliki oleh UKM Tunggak Semi sedang Karti Aji belum memiliki pegawai administrasi (Regina Tutik Padmaningrum, 2009).

Analisis Situasi mengenai. Pemasaran

Pemasaran dilakukan melalui penjualan secara langsung, pemesanan perorangan, pemesanan dan ekspor oleh eksportir, penitipan barang ke showroom beberapa hotel dan toko "Progo". Konsumen dari kedua UKM adalah wisatawan domestik maupun asing, hotel, rumah makan, toko souvenir, toko oleh-oleh, dan pengeksport. Wilayah pemasaran produk kedua UKM tersebar secara lokal (DIY), regional (Jateng, Jatim, Jabar, DKI), nasional (Medan, Bali, Kalimantan), dan internasional (Amerika, Malaysia, Eropa). Harga jual produk kerajinan bamboo berkisar Rp. 5.000,00-Rp. 150.000,00. Ekspor secara langsung (tanpa melalui eksportir) belum dilaksanakan karena UKM belum mengetahui caranya.

Promosi dilakukan dengan membagi kartu nama dan mengikuti pameran. Awalnya kedua UKM belum memiliki media promosi seperti buku catalog, CD catalog, brosur, dan *web base marketing*. Pada tahun I kegiatan, media promosi ini

telah dikembangkan oleh tim pelaksana VMT untuk UKM Karti Aji Regina Tutik Padmaningrum, 2010).

Analisis Situasi mengenai Sumber Daya Manusia

Jumlah dan kualifikasi sumber daya manusia pada kedua UKM dijabarkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Kualifikasi dan jumlah sumber daya manusia pada kedua UKM

Kualifikasi	Jumlah	
	UKM: Tunggak Semi	UKM: Karti Aji
Pegawai administrasi	1	0
Pegawai tetap, laki-laki	45	14
Pegawai tetap, perempuan	45	15
Pegawai lepas, borongan	100	200
Berijazah SMA	145	15
Berijazah SMP	136	180
Berijazah SD	20	34

Analisis Situasi mengenai Fasilitas Perusahaan

Fasilitas ruang administrasi, ruang produksi, ruang penyimpanan, dan showroom, yang dimiliki kedua UKM dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Fasilitas perusahaan pada kedua UKM

FASILITAS	UKM I: Tunggak Semi	UKM II: Karti Aji
Ruang administrasi	12 m ²	9 m ²
Ruang produksi	5000 m ²	2500 m ²
Ruang penyimpanan	30 m ²	15 m ²
Showroom,	30 m ²	Tidak ada

Awalnya UKM Karti Aji belum memiliki showroom khusus. Pada tahun I kegiatan yaitu tahun 2009, tim pelaksana VMT (Regina Tutik P, dkk) menata ruang tamu menjadi showroom.

Fasilitas telekomunikasi yang dimiliki kedua UKM adalah telepon rumah dan handpone. Fasilitas listrik memadai. Kedua UKM mudah terjangkau konsumen karena UKM Tunggak Semi berlokasi kurang lebih 100 m dan UKM Karti Aji berlokasi 400 m dari jalan raya yaitu Jalan Godean yang menghubungkan kota Yogyakarta dengan kabupaten Kulonprogo.

Analisis Situasi mengenai Finansial

Pada tahun 2009, UKM Karti Aji mempunyai modal Rp. 315.000.000,00 (tigaratus limabelas juta rupiah) dan UKM Tunggak Semi memiliki modal Rp. 180.000.000,00 (seratus delapan puluh juta rupiah). Pada tahun 2009, UKM Karti Aji mendapat bantuan beberapa mesin produksi dari PT Pusri dan Ditjen IKM Deperindag. Selain itu, bantuan juga diperoleh dari Pelaksana Program VMT DP2M Dikti yaitu Regina Tutik P. dkk sebesar Rp. 15.000.000,00 (limabelas juta rupiah) berupa media promosi (kartu nama, buku atalog, CD katalog, brosur, web base marketing) dan pengukur kadar air sedang UKM Tunggak Semi mendapat 1 unit mesin pengering seharga Rp. 25.000.000,00 (duapuluhlima juta rupiah).

Analisis Situasi mengenai Pola hubungan Kerja antar Kelompok UKM Mitra.

Kedua UKM berdomisili berdekatan yaitu dusun Malangan, Sumberagung, Moyudan, Sleman dan dusun Toglengan, Sendangarum, Minggir, Sleman. Antara kedua UKM sasaran menjalin kerjasama dalam bidang pemasaran. Bila salah satu UKM menerima pesanan dalam jumlah besar dengan model tertentu dan tidak mampu melayaninya maka pemenuhan pesanan tersebut dilakukan bersama.

DAFTAR PUSTAKA

DP2M Ditjen Dikti.(2009). *Panduan Pelaksanaan Hibah Program Pengabdian kepada Masyarakat DP2M Ditjen Dikti*. Jakarta: DP2M Ditjen Dikti

Regina Tutik Padmaningrum, dkk,(2009). *IbPE Kerajinan Bambu di Sleman, Tahun I*. Yogyakarta: LPPM UNY

Regina Tutik Padmaningrum, dkk,(2010). *IbPE Kerajinan Bambu di Sleman, Tahun II*. Yogyakarta: LPPM UNY