

ARTIKEL



PENINGKATAN PRODUKTIVITAS KELOMPOK PENGRAJIN KIPAS DI JIPANGAN MELALUI KONSEP PROSES PRODUKSI TERPADU

Oleh :

APRI NURYANTO, M.T.

NIP. 19740421 200112 1 001

PENNY RAHMAWATY, M.Si.

NIP. 19660202 200604 2 001

SUTOPO, M.T.

NIP. 19710313 200212 1 001

PARYANTO, M.Pd.

NIP. 19780111 200501 1 001

Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan Nasional,
sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Program Pengabdian kepada Masyarakat,
Nomor: 035/SP2H/PP/DP2M/III/2010 Tanggal 1 Maret 2010

**FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2010**

Peningkatan Produktivitas Kelompok Pengrajin Kipas di Jipangan Melalui Konsep Proses Produksi Terpadu

Oleh: Apri Nuryanto, Sutopo, Paryanto, Penny Rahmawaty
FT. Universitas Negeri Yogyakarta

Abstract

Community Service activities are conducted with the aim to overcome the various problems faced by artisans bamboo fan group partners "Mas Panji", so as to increase the productivity of the craftsmen. The problem faced by the partners is not already own bamboo splitting technology, yet its ability to use the Internet as a marketing medium, yet it has the ability to make design fan with a computer program, and yet its capabilities in the field of business management. Activity in question is by applying the concept of an integrated production process.

The concept of integrated production processes are translated into four activities, namely training in the use the internet as a medium for marketing, graphic design training, business management training and the use of splitting machine in the process bamboo splitting. The method used in this training are lectures, demonstrations, discussions and direct practice by the trainee.

The results of this activity is to own one unit of bamboo splitting machine, artisans have the ability to use the Internet as a marketing medium, craftsmen are able to make design fan with variations, and craftsmen to create business development plans craft bamboo fan. By having some of these, all members of the partners were helped in overcoming the various problems they face. Group bamboo craftsman fan "Mas Panji" become more enthusiastic in developing the cultivation. Finally, we as a community service team, also felt proud to assist partners in tackling the problems they face is to give provisions to the concept of integrated production capabilities.

Keywords: *integrated production process*

A. PENDAHULUAN

1. Analisis Situasi

Salah satu produk unggulan dari daerah kabupaten Bantul adalah produk kerajinan bambu. Sebagai daerah pedesaan, potensi daerah Bantul sangat mendukung berkembangnya industri kerajinan bambu. Tanaman bambu sangat mudah didapatkan di daerah Bantul. Hampir di seluruh wilayah Bantul dapat dijumpai tanaman bambu, bahkan masyarakatnya seolah menjadikan kewajiban untuk menanam bambu di pekarangan rumahnya. Jenis tanah di Bantul sebagian besar merupakan jenis tanah yang lembab, hal ini sangat cocok untuk

pertumbuhan tanaman bambu, sehingga di wilayah Bantul ini tanaman bambu dapat tumbuh dan berkembang dengan pesat. Kondisi tersebut menjadikan tumbuh dan berkembangnya industri kerajinan bambu di Bantul, karena untuk masalah bahan baku yaitu bambu, mereka tidak merasa menjadi kendala untuk memperolehnya. Salah satu produk unggulan kabupaten Bantul adalah kerajinan kipas berbahan baku bambu.

Industri kecil yang menjadi mitra dalam kegiatan Ipteks ini adalah kelompok industri kerajinan kipas yang berada di desa Jipangan Kabupaten Bantul. Desa Jipangan terletak disebelah selatan desa wisata Kasongan dan berada dalam wilayah kelurahan Bangunjiwo kecamatan Kasihan. Usaha kerajinan kipas di desa Jipangan ini dimulai sekitar tahun 1987 dan hingga saat ini terdapat 25 pengrajin kipas atau sekitar 40% dari jumlah kepala keluarga yang ada di desa Jipangan. Saat ini telah berdiri sebuah kelompok pengrajin kipas dari Jipangan dengan nama "Mas Panji" yang mempunyai kepanjangan Masyarakat Pengrajin Jipangan dengan kantor sekretariat beralamat di desa Jipangan RT. 04, Bangunjiwo, Kasihan, Kabupaten Bantul. Mas Panji didirikan dengan tujuan sebagai sarana komunikasi antar perajin dalam rangka membangun dan mengembangkan usaha kerajinan di desa Jipangan.

Setiap pengrajin memiliki tenaga kerja sekitar 7 orang, dan seluruhnya merupakan warga desa Jipangan. Sehingga usaha kerajinan kipas bambu ini telah berhasil mengangkat perekonomian masyarakat desa Jipangan, setelah pada tahun 2006 kegiatan perekonomian mereka diluluhlantakkan oleh bencana gempa bumi. Kipas dari Jipangan ini menggunakan bahan baku bambu yaitu untuk membuat kerangka kipas. Bambu yang digunakan sebagai bahan kerangka kipas adalah bambu wulung atau bambu hitam, hal ini karena bambu wulung memiliki serat yang halus tidak banyak serabut. Tanaman bambu masih sangat mudah didapatkan dari wilayah desa Jipangan dan sekitarnya, sehingga pengrajin tidak menemui kendala dari bahan dasar. Namun bila harus membeli bambu dari pedagang, dapat dibeli dengan harga Rp. 12.000 per batang dengan panjang sekitar 10 meter.

Produksi kipas dari Jipangan ini, setiap pengrajin per hari mampu membuat 40 kipas, sehingga rata-rata per bulan produk kipas bambu dari Jipangan bisa memproduksi mencapai 3.000 kipas. Harga kerajinan kipas bambu dari Jipangan yang kecil Rp. 800 per buah, kemudian yang standar antara Rp. 2.000 hingga Rp. 3.000, dan yang besar Rp. 8.000. Sedangkan yang ukuran super bisa mencapai harga Rp. 30.000 hingga Rp. 50.000. Tetapi ada pesanan khusus sesuai dengan permintaan dengan harga sesuai dengan ukuran kipasnya. Produk kipas bambu Jipangan selain dipasarkan di wilayah Bantul dan Yogyakarta, juga sampai diluar daerah yaitu Bandung, Jakarta, dan Bali, serta telah diekspor ke Australia walaupun lewat eksportir.

Proses pembuatan kipas dimulai dari pemotongan bambu, dilanjutkan dengan pengiratan, kemudian pembuatan kontur, proses pemutihan bambu, proses pengeringan bambu, dan terakhir proses *finishing*. Keterangan dari pengurus Mas Panji bahwa dari 25 pengrajin yang ada, ternyata hanya ada 5 pengrajin yang mampu melakukan proses produksi hingga proses *finishing*. Sehingga pengrajin yang lain hanya menghasilkan produk setengah jadi yaitu bambu hasil iratan yang dilakukan secara manual, kemudian disetorkan ke pengrajin yang mampu melakukan proses finishing. Hasil observasi yang telah dilakukan tim pengabdian mendapatkan keterangan bahwa hambatan pengrajin adalah tidak mampu melakukan proses finishing karena kekurangan modal dan kemampuan membuat desain model produk kipas. Dari kelima pengrajin yang mampu melakukan proses produksi hingga *finishing* ternyata produk jadi kipas mempunyai kualitas yang kurang bagus. Kerangka kipas masih terlihat kasar dengan ketebalan yang tidak konsisten, bentuknya monoton/variasi konturnya kurang, dan pengembangan desain kipas terbatas. Disamping kekurangan di atas, pengrajin kipas yang tergabung dalam Mas Panji juga masih mengalami kendala yaitu informasi pemasaran yang terbatas. Hal tersebut terungkap dari keluhan beberapa pengrajin yang sempat ditemui, bahwa mereka mengaku kualitas produk kipas yang mereka hasilkan masih kalah dengan produk

kipas dari daerah lain, terutama dari desain model produk kipas dari Jipangan ini kurang variatif dan terlihat masih kasar, sehingga beberapa konsumen beralih ke produk kipas dari daerah lain. Pada pertengahan tahun 2008 pernah ada konsumen dari Australia yang akan memesan 100.000 kipas, namun hal itu gagal karena pengrajin tidak sanggup memenuhi target tersebut dalam waktu yang ditentukan, karena keterbatasan peralatan yang dimiliki oleh pengrajin. Disamping itu konsumen menilai kualitas kipas yang dihasilkan kurang memuaskan yaitu kerangka bambu masih terlihat kasar dan yang utama adalah desain model hanya satu macam sehingga kurang variatif. Pengrajin juga mengaku bahwa informasi pemasaran produk kipas sangat terbatas. Saat mengikuti pameran, hanya pesanan-pesanan kecil dari daerah lokal-lah yang langsung ke pengrajin, dan bila ada pesanan dari luar daerah dan luar negeri itupun melewati pedagang besar atau eksportir dari Jakarta, sehingga omset yang diterima oleh pengrajin tidak maksimal. Meskipun demikian, pengrajin kipas Jipangan tidak mudah putus asa, organisasi yang sudah mereka dirikan yaitu Mas Panji terus melakukan berbagai upaya untuk lebih mamajukan usaha kerajinan di desanya.

Bermodal kemampuan seadanya mereka terus berusaha untuk dapat selalu berproduksi dan pengurus Mas Panji terus berusaha membangun hubungan dengan berbagai pihak dalam rangka untuk pemasaran produk kerajinan kipas. Selama ini mereka telah berhubungan baik dengan dinas perindustrian, perdagangan dan koperasi Kabupaten Bantul. Namun hubungan tersebut sebatas memberikan informasi kepada pengrajin bilamana ada kegiatan-kegiatan pameran. Mas Panji sangat berharap untuk dapat menjalin hubungan kerjasama dengan pihak perguruan tinggi agar dapat memberikan bantuan baik berupa pelatihan, penerapan teknologi, perbaikan manajemen, sistem pemasaran yang efektif sehingga dapat meningkatkan produktivitas pengrajin anggota Mas Panji.

Melihat betapa kompleksnya permasalahan yang dihadapi industri mitra dan keterbatasan dari tim pelaksana Ipteks, maka perlu prioritas terhadap permasalahan yang akan

diatasi melalui kegiatan Ipteks ini. Setelah berdiskusi dengan kelompok pengrajin "Mas Panji" dengan mempertimbangkan kemampuan tim pelaksana Ipteks, maka permasalahan yang diprioritaskan untuk diatasi melalui kegiatan Ipteks ini adalah 1) penerapan teknologi tepat guna dalam proses produksi, 2) peningkatan kemampuan dalam mendesain kipas, 3) penggunaan teknologi informasi sebagai media pemasaran produk, 4) perbaikan sistem manajemen.

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra tersebut diatasi dengan menerapkan konsep proses produksi terpadu yang mencakup teknologi tepat guna, kompetensi (skill), dan manajemen. Konsep tersebut diwujudkan dalam empat kegiatan, yaitu: 1) pembuatan mesin irat bambu untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas kerangka kipas, 2) pelatihan desain grafis untuk memberikan keterampilan mendesain model kipas dengan program komputer, 3) pelatihan desain web untuk mendukung pemasaran produk kipas, 4) pelatihan manajemen usaha.

2. Tujuan dan Manfaat Kegiatan

Tujuan dan manfaat dilaksanakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

- 1) Kelompok pengrajin kipas dapat membuat desain yang lebih variatif terhadap produk kipas yang dihasilkan.
- 2) Kelompok pengrajin kipas dapat meningkatkan kuantitas produknya dengan waktu yang lebih singkat.
- 3) Mempunyai jaringan pemasaran yang lebih luas dengan teknik pemasaran yang murah dan cepat.
- 4) Kualitas produksi lebih terjaga, karena dengan menggunakan teknologi tepat guna didapatkan kerangka kipas yang rapi, bersih, dengan ketebalan sama.

- 5) Kelompok pengrajin kipas memiliki kompetensi manajemen usaha untuk menjalankan bisnisnya, sehingga bisa membuat *strategy marketing* sendiri.
- 6) Kelompok pengrajin kipas akan memiliki kemandirian dalam hal proses produksi, pemasaran dan menjalankan usahanya.
- 7) Mengurangi ketergantungan kelompok pengrajin kipas dari pihak lain.
- 8) Meningkatkan omzet pendapatan kelompok pengrajin kipas.

3. Landasan Teori

1) Desain Grafis

Desain grafis adalah salah satu bentuk seni lukis (gambar) terapan yang memberikan kebebasan kepada sang desainer (perancang) untuk memilih, menciptakan, atau mengatur elemen rupa seperti ilustrasi, foto, tulisan, dan garis di atas suatu permukaan dengan tujuan untuk diproduksi dan dikomunikasikan sebagai sebuah pesan. Gambar maupun tanda yang digunakan bisa berupa tipografi atau media lainnya seperti gambar atau fotografi. Desain grafis umumnya diterapkan dalam dunia periklanan, *packaging*, perfilman, dan lain-lain. Menurut Suyanto desain grafis didefinisikan sebagai "*aplikasi dari keterampilan seni dan komunikasi untuk kebutuhan bisnis dan industri*".

Pelatihan desain grafis bertujuan untuk memberikan kemampuan dalam mendesain bentuk kerangka kipas dan model kipas dengan menggunakan program komputer. Sehingga diharapkan produk kipas yang dihasilkan mempunyai variasi model yang unik dan beragam, yang pada akhirnya akan menambah daya saing terhadap produk kipas yang dihasilkan. Materi yang akan diajarkan dalam pelaksanaan pelatihan desain grafis adalah:

- a. Konsep Warna
- b. Penggunaan Perangkat Lunak
- c. Format Gambar

- d. Kategori Desain Grafis
- e. Program Pengolah Grafik/Grafis

2) Desain Web

Tujuan utama dari pelatihan desain web ini adalah untuk memberikan kemampuan penggunaan internet. Media internet ini bisa dijadikan sebagai sarana yang efektif untuk memperluas jaringan pemasaran produk kipas, sehingga calon konsumen bisa berhubungan langsung kepada pengrajin.

Para pakar desain mengatakan “*Webdesign isn't art*”, karena hasil karya tersebut merupakan kompilasi dari berbagai hasil keahlian dan perpaduan gambar serta *layout*. Kesatuan semua elemen tersebut tidak hanya menghasilkan sebuah estetika yang menyenangkan tetapi juga dapat menjalin sebuah komunikasi interaktif dan juga adanya fasilitas kemudahan untuk mengakses isi web tersebut. Pada saat ini para *webdesigner* membutuhkan “*Strategi*”. Sebuah strategi dimana kita harus bisa menggabungkan cita-cita atau harapan sebuah organisasi ke dalam sebuah design.

Sebuah desain yang cerdas dan fokus tidak hanya kelihatan *fantastic* atau ngetrend. Tetapi perlu dipikirkan fokus dari tujuan web tersebut dibuat. Contohnya : Sebuah web jualan computer atau komunitas *game* pasti akan dibanjiri file-file *image* terlihat lebih bagus. Sebuah blog yang berisi opini/pengalaman pribadi tidak harus dengan design yang mewah bisa jadi cukup dibuat dengan simpel dengan warna yang sedikit asalkan unik, ringan dan mudah dalam menjelajah dan mengomentari blognya.

Enam langkah sebagai bagian dari strategi dalam sebuah desain web:

a. Menetapkan Tujuan Sebuah Web

Salah satu yang harus dipastikan ketika akan mengerjakan sebuah pekerjaan web desain adalah tujuan akhir dari sang pemilik web. Apakah yang ingin dicapai ketika menginginkan sebuah web baru atau redesain web? Apa yang menjadi tujuan utama dari web tersebut.

Website bukanlah bagian dari sebuah seni, tetapi merupakan tampilan yang menampung berbagai fungsi dari sebuah *server*. Fungsi yang dimaksud bisa berarti : menjual produk, berita, hiburan, olahraga, *diary*, komunitas dsb.

b. Identifikasi target *audience* yang melihat

Siapa yang disasar sebagai calon pengunjung sangat berpengaruh kepada tampilan dan fungsi sebuah web. Ada beberapa aspek desain yang akan mempengaruhi design web tersebut, seperti umur, kelamin, profesi dan kompetensi. Sebagai contoh, website yang berisi game untuk kaum muda sangat membutuhkan desain yang “wah” dengan aturan yang lebih detail mengingat *audience*-nya merupakan *user* cerdas.

c. Menentukan *Brand* dari sebuah web

Banyak sekali *webdesigner* memakai jalan pintas untuk mencari inspirasi yang didasarkan pada tren desain yang ada. Tombol *glossy*, *gradient* dan efek refleksi bisa jadi sangat cocok untuk beberapa web. Tetapi bisa jadi tidak cocok dengan *Brand* yang sedang diusung. Memikirkan warna, perasaan yang akan disampaikan semestinya harus memberikan kekuatan untuk *Brand* web tersebut. Web *Carbonica* diatas bermaksud mengajak mengurangi emisi karbon. Cantik sekali, *designer* menggunakan gambar dan *texture* kertas hasil *recycle*. Warna juga diambil dari warna bumi yang hijau dan coklat. Desain *restaurantica* bertujuan agar pengunjung serasa didalam restaurant dengan segal pernik-perniknya.

d. Tujuan Akhir Desain

Tujuan akhir dari sebuah desain web adalah mengetahui kegunaan web, membuat target, identifikasi calon user dan menetapkan brand. Tujuan utama adalah menarik user untuk mendaftar (subscriber) ke dalam web yang kita desain. Maka setidaknya ada 3 langkah untuk mendukung target tersebut :

- Persingkat text atau keterangan. Jangan gunakan bahasa terlalu detail sehingga membingungkan pengunjung
- Perjelas tombol atau kolom ‘pendaftaran’ dengan warna atau gambar khusus sehingga mudah untuk ditemukan
- Persingkat item-item registrasi. Calon pendaftar hanya mengisi yang penting-penting saja. Untuk formulir lebih detail bisa dilakukan ketika sudah mendaftar di lain waktu.

Bagaimana cara menerapkan design strategi untuk brand dan audience? Jika website tersebut focus di ‘*entertainment*’ maka buatlah design yang ‘*experience*’. Bebas menggunakan banyak warna dan gambar untuk menajamkan design. Jika web yang dibuat focus kepada penyampaian informasi misalnya blog, atau majalah. Maka buatlah dengan efisien dan menarik. Navigasinya jelas dan tidak membingungkan. *Stubmatic* (Layanan tiket online) mengutamakan gambar sebagai penjelasan.

e. Tool Analysis Target

Web sudah jadi dan bisa dinikmati. Ini saatnya nuntuk melihat atau mengukur target kesuksesan. Jika menginginkan user pendaftar sebanyak-banyaknya, maka lihatlah perubahan ketika design dirubah. Jika itu sebuah blog, silahkan cek di RSS statistiknya. Jika ingin mengetahui kadar interaksi dengan pengunjung, lihatlah berapa banyak posting komentar atau posting feedback yang dibuat.

f. Kaizen

Sebuah filosofi dari Jepang, yaitu kai artinya perubahan dan zen artinya baik. *Continuous Improvement* adalah inti dari Kaizen. Ketika bekerja dalam dunia web, kita harus berpikir

bahwa yang sudah terpublish tidak ada versi finalnya. Kita akan selalu melakukan perbaikan terus-menerus sampai sempurna. Ide perbaikan bisa dari kita sendiri dan bisa juga menjangkau masukan dari pengunjung.

B. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Ceramah

Metode ceramah digunakan dalam seluruh kegiatan pelatihan yang dilaksanakan, yaitu dalam proses penyampaian materi pelatihan. Disamping itu digunakan juga dalam memberikan motivasi kepada pengrajin untuk selalu bertahan dan meningkatkan semangat berusaha, sebagai modal utama dalam meningkatkan produktivitas para pengrajin kipas.

2. Diskusi

Metode diskusi digunakan dalam seluruh kegiatan pelatihan. Dengan adanya diskusi ini, sebagai media komunikasi saat pelatihan berlangsung sehingga terjadi komunikasi dua arah antara pemateri dan para pengrajin. Disamping itu para pengrajin langsung dapat menanyakan hal-hal yang belum dipahaminya kepada pemateri, sehingga materi yang dijelaskan dapat diterima atau dipahami dengan maksimal oleh para pengrajin

3. Demonstrasi

Metode demonstrasi digunakan dalam pelatihan internet, pelatihan desain grafis dan dalam proses menjelaskan cara pengoperasian mesin irat bambu. Penggunaan metode demonstrasi ini lebih memberikan kemudahan kepada para pengrajin dalam memahami materi

yang disampaikan, sehingga para pengrajin lebih cepat dalam menyerap/memahami materi yang disampaikan.

4. Praktik Langsung

Metode praktik langsung digunakan saat pelatihan internet, pelatihan desain grafis dan pelatihan pengoperasian mesin irat bambu. Setelah pemateri menjelaskan dan mendemonstrasikan materi pelatihan, kemudian para pengrajin dipersilahkan praktik langsung mencoba materi yang telah disampaikan. Dengan demikian para pengrajin langsung dapat mengaplikasikan materi yang telah didapatkan, tentunya dengan bimbingan pemateri.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan utama untuk meningkatkan produktivitas para pengrajin kipas yang tergabung dalam kelompok "Mas Panji" di dusun Jipangan Bangunjiwo Kasihan Bantul. Adapun hasil kegiatan yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut:

- 1) Pelatihan internet sebagai media pemasaran
 - a. Pengrajin memiliki kemampuan menggunakan internet sebagai media pemasaran yang efektif dan murah.
 - b. Tercipta sebuah web kelompok pengrajin kipas "Mas Panji".
 - c. Tercipta 5 buah akun Facebook yang dimiliki oleh 5 orang pengrajin.

- 2) Pelatihan desain grafis
 - a. Pengrajin memiliki kemampuan membuat desain kipas dengan menggunakan kosep desain grafis dengan program *Corel Draw*.

- b. Tercipta berbagai model desain kipas yang didesain oleh para pengrajin.
- 3) Pelatihan manajemen usaha
- a. Meningkatnya kemampuan, pengetahuan dan semangat wirausaha para pengrajin kipas.
 - b. Meningkatnya kemampuan yang dimiliki para pengrajin kipas dalam menyusun pembukuan usaha.
 - c. Meningkatnya pengetahuan dan kemampuan para pengrajin kipas dalam manajemen usaha terutama manajemen pemasaran dalam rangka meningkatkan pendapatan usaha.
 - d. Para pengrajin memiliki 2 neraca pembukuan yang rapi.
- 4) Pembuatan mesin irat bambu
- a. Kelompok pengrajin kipas "Mas Panji" memiliki satu unit mesin irat bambu (gambar 1).
 - b. Proses pengiratan bambu menjadi lebih cepat serta hasilnya seragam, rapi, dan halus.
 - c. Produktivitas para pengrajin kipas meningkat.

2. Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah berjalan dengan lancar dan cukup sukses. Hal ini terlihat dari hasil kegiatan yang telah dicapai dan dirasakan oleh para pengrajin kipas. Kegiatan pelatihan internet telah menghasilkan kemampuan yang dimiliki oleh pengrajin dalam menggunakan internet sebagai media dalam pemasaran. Sehingga para pengrajin dapat memperluas jaringan pemasaran dan dapat langsung berhubungan dengan calon konsumen. Hal ini akan mengurangi ketergantungan para

pengrajin terhadap keberadaan pengepul. Dengan kontak langsung terhadap calon konsumen maka keuntungan dari harga jual yang diterima para pengrajin lebih meningkat.

Kegiatan pelatihan desain grafis telah memberikan kemampuan kepada para pengrajin dalam membuat desain kipas dengan menggunakan program komputer *Corel Draw*. Dengan bantuan program komputer ini, desain dapat dibuat dengan mudah dan lebih rapi. Sehingga para pengrajin dapat membuat variasi desain sesuai dengan kehendaknya atau dapat menyesuaikan dengan keinginan calon konsumen, dengan demikian desain yang dimiliki tidak monoton. Dan pada akhirnya akan meningkatkan daya saing kipas bambu yang dihasilkan.



Gambar 1. Mesin Irat Bambu

Kegiatan pelatihan manajemen usaha telah memberikan kemampuan kepada para pengrajin dalam mengelola usaha yang dijalani dengan menerapkan prinsip-prinsip manajemen yang benar dan rapi. Pengrajin telah mampu menyusun neraca pembukuan yang rapi dan tertata, serta mengerti tentang manajemen pemasaran yang baik dan efektif. Sehingga

pada akhirnya akan jelas berapa modal yang dikeluarkan, berapa ongkos produksi yang diperlukan, serta berapa keuntungan yang didapatkan.

Kegiatan pembuatan mesin irat bambu telah membantu sekali kepada para pengrajin. Para pengrajin telah dapat meningkatkan produktivitasnya dan dapat memenuhi pesanan sesuai dengan waktu yang ditentukan. Mesin ini berkapasitas mampu melakukan pengiratan 10 batang bambu per jam, dan didesain sangat sederhana sehingga para pengrajin sangat mudah dalam mengoperasikan maupun dalam perawatannya. Hasil iratan dengan menggunakan mesin ini adalah lebih cepat, rapi, halus dan seragam ketebalannya, sehingga produk kipas yang dihasilkan sangat kompetitif.

D. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dicapai, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

- 1) Kegiatan pelatihan penggunaan internet mampu meningkatkan kemampuan para pengrajin dalam usaha pemasaran yang efektif, efisien dan murah, sehingga para pengrajin dapat memperluas jaringan pemasaran dan dapat langsung berhubungan dengan calon konsumen.
- 2) Kegiatan pelatihan desain grafis mampu meningkatkan kemampuan para pengrajin dalam membuat desain kipas, sehingga desain kipas yang dimiliki lebih variatif.
- 3) Kegiatan pelatihan manajemen usaha mampu meningkatkan kemampuan para pengrajin kipas dalam mengelola usahanya dengan menerapkan prinsip-prinsip manajemen yang baik dan tertata.
- 4) Kegiatan hibah mesin irat bambu mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil iratan sehingga akan mampu meningkatkan produktivitas para pengrajin kipas.

2. Saran

- 1) Mengingat permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka program kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini perlu dilanjutkan, sehingga permasalahan yang dihadapi dapat diselesaikan secara tuntas.
- 2) Para pengrajin hendaknya selalu merawat apa yang telah dihibahkan dan menerapkan berbagai materi yang telah didapatkan selama pelatihan, sehingga kualitas dan kuantitas hasil produksi dapat selalu ditingkatkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Biro Pusat Statistik. 2000. *Pengukuran dan Analisis Ekonomi Kinerja Penyerapan Tenaga Kerja, Nilai Tambah, dan Ekspor Usaha kecil Menengah serta peranannya terhadap Tenaga kerja Nasional dan Produk Domestik Bruto*. Jakarta.
- BPS. 2001. *Profil Industri Kecil dan Kerajinan Rumah Tangga: Tahun 1999*, Jakarta.
- Jafar Hafsa. 2004. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)*. Infokop Nomor 25 Tahun XX.
- Kuncoro, M. 2002. *Analisis Spasial dan Regional: Studi Aglomerasi dan Kluster Industri Indonesia*. Yogyakarta: UPP-AMP YKPN.
- Noer Soetrisno. 2002. *Pengembangan UKM, Ekonomi Rakyat Dan Penanggulangan Kemiskinan*. Jakarta.
- Raymond A. Noe. 1994. *Employee Training and Development*
- Shujiro Urata Ph.D. 2000. *Policy Recommendation for SME Promotion in the Republic of Indonesia*, JICA Senior Advisor to Coordination Minister of Economy, Finance and Industri, Jakarta.
- Sumardjo, 2004, *Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis*, Penerbit Penebar Swadaya, Jakarta.
- Tambunan, T. 1999. *Perkembangan Industri Skala Kecil Di Indonesia*. Jakarta: PT. Mutiara Sumber Widya.
- Tarsis Tarmudji. 1996. *Prinsip-prinsip Wirausaha*. Yogyakarta: Liberty.
- Toha, M t.th. 1997. *Permasalahan Industri Kecil Kotamadya Yogyakarta*, Yogyakarta : IKIP Irats.