

**PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA KERAJINAN BAMBU DESA BABAKAN  
KECAMATAN LOSARI KABUPATEN BREBES MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK  
DAN E-COMMERCE**

THE IMPROVEMENT OF BAMBOO CRAFT BUSINESS REVENUES IN BABAKAN VILLAGE  
BREBES DISTRICT THROUGH PRODUCT DIVERSIFICATION AND E-COMMERCE

<sup>1</sup>Ponoharjo, <sup>2</sup>Yanti Puji Astutie, <sup>3</sup>Ira Maya Hapsari

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Pancasakti Tegal

email : <sup>1</sup>ponoharjo@yahoo.com; <sup>2</sup>yantie.cc@gmail.com; dan <sup>3</sup>mayahabibie77@gmail.com

**Abstract.** *This program aims to increase the income of bamboo handicraft business in Babakan Village, Losari District, Brebes District with target to make Babakan villagers as a learning and empowering society in the middle of business environment change. The effort will be done through the exploration of the potential of the village that is the product diversification and the way of sales that follow the current business development that is e-commerce. The potential of the current village that is the craft with bamboo raw materials which available in the vicinity of the population. The readiness of the Community Craft Industry (IKM) in the face of business competition demands many innovations to create a benchmark of products and increasing of sales. The creativity of entrepreneurs needed particularly in the process of strategic decision making so as not to be left behind by competitors. This courage requires the help and roles of third parties such as universities (PT) who have experts and theories that ready to be practiced in the field. Lecturers with students expected to be more sensitive to the problems of the surrounding community and provide the solutions along with their partners. With managerial cooperation, IKM expected to be able to measure the strengths and weaknesses in dealing with competitors, and can continue to innovate so as to expand the scale of sales. The success of the collaboration of PT and IKM also depends on the support of all parties including from the Ministry of Research Technology and Higher Education*

**Keywords:** *bamboo craft, product diversification, e-commerce, revenue improvement*

**Abstrak.** *Program Kuliah Kerja Nyata Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (KKN-PPM) ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan usaha kerajinan bambu di Desa Babakan Kecamatan Losari Kabupaten Brebes dengan target sasaran menjadikan warga desa Babakan sebagai masyarakat pembelajar dan berdaya di tengah perubahan lingkungan bisnis. Usaha tersebut akan dilakukan melalui penggalian potensi desa yaitu diversifikasi produk serta cara penjualan yang mengikuti perkembangan bisnis saat ini yaitu e-commerce. Potensi desa saat ini yang menjadi andalan adalah kerajinan dengan bahan baku bambu yang tersedia di sekitar wilayah penduduk. Kesiapan Industri Kerajinan Masyarakat (IKM) dalam menghadapi persaingan bisnis menuntut banyak inovasi sehingga tercipta benchmark produk dan peningkatan penjualan. Kreativitas pengusaha sangat dibutuhkan terutama dalam proses pengambilan keputusan strategis agar tidak tertinggal dengan pesaing. Hal ini membutuhkan bantuan dan peran pihak ketiga misalnya Perguruan Tinggi (PT) yang memiliki tenaga ahli dan teori yang siap dipraktikkan di lapangan. Dosen bersama dengan mahasiswa diharapkan mampu lebih peka terhadap permasalahan masyarakat sekitar dan dapat memberikan solusi penyelesaiannya bersama dengan mitra. Dengan kerja sama secara manajerial diharapkan IKM mampu mengukur kekuatan dan kelemahan dalam menghadapi pesaing, serta dapat terus berinovasi sehingga dapat*

*memperluas skala penjualan. Keberhasilan kolaborasi PT dan IKM juga tergantung pada dukungan semua pihak diantaranya dari Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi*

***Kata Kunci: kerajinan bambu, diversifikasi produk, e-commerce, peningkatan pendapatan***

## **1. Pendahuluan**

Negara Indonesia sedang terus melakukan pembenahan dan pembangunan seiring perkembangan lingkungan. Salah satunya adalah pembangunan wilayah pedesaan yang meliputi pembangunan infrastruktur serta pemberdayaan masyarakat desa. Salah satu wujud pembenahan di bidang kebijakan adalah dibentuknya Direktorat Jenderal Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat Desa (Ditjen PPMD) yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Kementerian Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi. Ditjen PPMD bertugas menyelenggarakan perumusan dan pelaksanaan kebijakan di bidang pembinaan pengelolaan pelayanan sosial dasar, pengembangan usaha ekonomi desa, pendayagunaan sumber daya alam dan teknologi tepat guna, pembangunan sarana prasarana desa, dan pemberdayaan masyarakat desa sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan.

Hal tersebut sesuai dengan tugas dan kewajiban Perguruan Tinggi (PT) dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Salah satu wujud kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah diselenggarakannya Kuliah Kerja Nyata (KKN) sebagai matakuliah wajib bagi mahasiswa strata satu di PT. Fungsi KKN adalah memperpendek jarak antara masyarakat dengan PT terutama masyarakat pedesaan. Kuliah Kerja Nyata Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (KKN-PPM) dibentuk sebagai salah satu alternatif metode KKN yang bertujuan lebih teknis yaitu penyelesaian masalah yang ada di desa dengan mengkolaborasikan peran dosen, mahasiswa serta masyarakat secara bersama-sama dengan konsep *working with community* (Kementerian Riset, 2016).

Desa Babakan adalah sebuah desa di Kecamatan Losari Kabupaten Brebes Jawa Tengah. Desa berada di perbatasan Jawa Tengah dan Jawa Barat yang memakai bahasa Sunda sebagai bahasa sehari-hari karena kedekatan wilayah. Desa Babakan merupakan desa terluas di Kecamatan Losari dengan jumlah penduduk paling sedikit. Desa Babakan memiliki potensi yang lebih dibandingkan dengan desa-desa yang ada di Kecamatan Losari, diantaranya kondisi alam dimana banyak pohon bambu di sekitar wilayah tersebut. Faktor tersebut menjadikan Desa Babakan sebagai Desa Vokasi pertama di Kecamatan Losari Kabupaten Brebes. Desa Babakan ditunjuk sebagai desa vokasi KKN Universitas Pancasakti Tegal pada awal tahun 2009. Adapun bentuk kegiatan yang ada di dalam kelompok vokasi adalah menggali potensi yang ada di desa tersebut seperti kerajinan bambu, usaha sablon, produksi susu sapi perah, usaha jahit menjahit, usaha mesin las dan manisan terong.

Dari sekitar 2.185 jumlah penduduk yang ada di desa Babakan, tidak lebih dari setengahnya adalah lulusan pendidikan umum. Sedangkan sisanya adalah penduduk yang putus sekolah ataupun memang tidak bersekolah. Pendidikan selalu menjadi permasalahan yang selalu muncul di desa Babakan. Hal ini disebabkan oleh berbagai macam faktor terutama faktor ekonomi. Sehingga permasalahan-permasalahan seperti inilah yang menjadi kendala terhadap peningkatan sumberdaya manusia di desa Babakan.

Dari hasil observasi lapangan permasalahan yang dihadapi dalam pelaksanaan KKN Vokasi di desa Babakan yang ingin diperbaiki dengan program KKN-PPM antara lain adalah:

1. Permasalahan mengenai Sumber Daya Manusia (SDM)  
Masyarakat desa Babakan yang berjenis laki-laki kebanyakan merantau ke Jakarta sebagai buruh atau tukang. Padahal di desanya sendiri terdapat kerajinan bambu yang dapat menjadi potensi usaha akan tetapi mereka kurang berminat untuk berwirausaha sebagai pengrajin bambu. Hanya sebagian kecil orang yang ingin menjadi sebagai pengrajin bambu. Hal ini menjadi kendala kurangnya sumber daya manusia sebagai wirausahawan pengrajin bambu. Untuk itu perlu dilakukan pengembangan mengenai sumber daya manusia agar warga masyarakat desa Babakan lebih berminat untuk membuat kerajinan bambu dan menumbuhkan jiwa *entrepreneur* yang hasilnya berupa produk kerajinan bambu sehingga usaha tersebut akan dapat berkembang baik skala local maupun global.
2. Permasalahan proses produksi kerajinan bambu  
Kurangnya tenaga kerja (pengrajin bambu) berakibat pada pemesanan kerajinan bambu tidak dapat dilaksanakan dalam tempo yang cepat. Sehingga berakibat proses produksi kerajinan bambu membutuhkan waktu pengerjaan yang cukup lama. Misalnya untuk menghasikan 1 set meja kursi dibutuhkan waktu lima hari oleh dua orang.
3. Permasalahan biaya produksi.  
Dalam proses produksi dibutuhkan modal yang cukup besar. Misalnya dalam pembuatan lampion gantung membutuhkan modal sebanyak Rp 400.000. Sedangkan harga jual dari lampion gantung hanya berkisar Rp 700.000 termasuk dengan ongkos kirim. Permasalahan yang terjadi terkait masalah biaya produksi diantaranya juga keterbatasan modal karena kurangnya pengetahuan, pengalaman para pengrajin bambu sendiri misal jika memperoleh pesanan dalam jumlah banyak maka dibutuhkan modal yang banyak pula. Yang terjadi adalah pengrajin takut untuk meminjam modal ke koperasi atau bank disebabkan kekhawatiran tidak mampu melunasi cicilan pinjaman terkait dengan penjualan yang tidak menentu. Hal ini yang menjadi permasalahan dalam biaya produksi, bagaimana caranya memperoleh modal yang cukup besar agar mendapatkan laba yang cukup tinggi.  
Selain itu terdapat kendala dalam biaya tenaga yaitu pada Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) yang cukup mahal serta biaya *overhead* pabrik (BOP) dimana pengrajin belum mampu mengefisiensikan BOP agar harga jual bisa lebih murah serta mempercepat proses produksi bambu dengan mengefisiensikan waktu produksi.
4. Permasalahan alat produksi  
Dalam proses produksi, pengrajin bambu di desa Babakan masih menggunakan peralatan yang masih sederhana sehingga menyebabkan kurangnya efisiensi waktu dalam proses produksi dan menghasilkan tekstur yang kurang menarik. Dalam menyeleksi hasil produksi serta peralatan yang diperlukan masih banyak kekurangan, yang berakibat sulitnya mempertahankan kualitas. Hal ini dapat dilihat pada cara *finishing* produk yang kurang bagus dalam meningkatkan nilai tambah. Maka diperlukan adanya peralatan produksi yang lebih canggih agar hasil produk lebih bagus dan menarik sehingga *customer* dapat tertarik dengan keunikan produk kerajinan bambu sehingga memiliki nilai jual yang tinggi.
5. Permasalahan pemasaran dan penjualan

Permasalahan terkait pemasaran dan penjualan produk kerajinan bamboo diantaranya adalah:

- a. kurangnya keterampilan teknis dalam teknologi proses pengemasan
  - b. kurangnya variasi hasil produksi yang inovatif, sehingga ketertarikan konsumen terhadap hasil produksi rendah. Produk yang dihasilkan tidak mampu bersaing di pasar
  - c. kurangnya ruang lingkup pemasaran yaitu terbatas hanya di wilayah Brebes misalkan ke kantor dinas-dinas yang ada di wilayah Brebes selain di desa Babakan itu sendiri dan sekitarnya
  - d. kurangnya sarana pemasaran yakni hanya melalui katalog sederhana
  - e. kurangnya penggunaan teknologi informasi dalam pemasaran produk seperti penjualan melalui internet: pengtrjin tidak memiliki akun website sendiri sebagai sarana untuk menjual *online*, akun *Online Shop* yaitu Bulalapak, Tokopedia, dan Shopee .
6. Permasalahan nilai jual

Dari kerajinan bambu yang dihasilkan nilai jual yang ditentukan sangat rendah dimana tidak sesuai dengan hasil produk dan biaya produksi yang dikeluarkan. Hal ini di sebabkan karena kurangnya peminat produk kerajinan bambu dan di anggap sebelah mata dengan bersaingnya produk furnitur yang terlihat mewah dan murah.

Dari penjelasan yang diuraikan dalam permasalahan tersebut maka perlu dilakukan solusi pemecahan masalah yang dapat diselesaikan dengan tepat dan benar agar terjadi perbaikan sehingga usaha kerajinan bambu dapat berkembang lebih maju. Untuk menyelesaikan permasalahan di atas, usulan solusi yang ditawarkan adalah:

#### 1. Diversifikasi Produk

Pada dasarnya strategi diversifikasi produk merupakan salah satu strategi yang penting di dalam meningkatkan volume penjualan. Menurut (Tjiptono, 2010) strategi diversifikasi adalah suatu upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar yang baru, atau keduanya, dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas, dan fleksibilitas.

Diversifikasi dapat dilakukan melalui tiga cara, yaitu:

- a. Diversifikasi Konsentris: dimana produk-produk baru yang diperkenalkan memiliki kaitan atau hubungan dalam hal pemasaran, teknologi dengan produk yang sudah ada.
- b. Diversifikasi Horisontal: dimana perusahaan menambah produk-produk baru yang tidak berkaitan dengan produk yang sudah ada, tetapi dijual kepada pelanggan yang sama.
- c. Diversifikasi Konglomerat: dimana produk-produk yang dihasilkan sama sekali baru tidak memiliki hubungan dalam hal pemasaran maupun teknologi dengan produk yang sudah ada dan dijual kepada pelanggan yang berbeda.
- d. Menurut (R.S.H.J.Nijman & Wolk, 1983) diversifikasi sebagai suatu bagian daripada strategi produk adalah perluasan pengembangan barang dan jasa yang telah ditawarkan oleh perusahaan, dengan jalan penambahan produk atau jasa yang baru. Yang dimaksud baru, yakni di dalam rangka pengembangan barang yang ada. Dalam hal ini, dibedakan antara diversifikasi praktis, yang berarti peningkatan jumlah warna, model, ukuran, dan sebagainya, dengan diversifikasi strategis, yang mengandung konsekuensi produk yang sama sekali berlainan.

## 2. Penjualan E-commerce

Electronic Commerce (Perniagaan Elektronik), sebagai bagian dari Electronic Business (bisnis yang dilakukan dengan menggunakan electronic transmission), oleh para ahli dan pelaku bisnis telah dicoba dirumuskan definisinya. Secara umum e-commerce dapat didefinisikan sebagai segala bentuk transaksi perdagangan /perniagaan barang atau jasa (trade of goods and service) dengan menggunakan media elektronik (Suyanto, 2003). Jelas, selain dari yang telah disebutkan di atas bahwa kegiatan perniagaan tersebut merupakan bagian dari kegiatan bisnis. Dapat disimpulkan bahwa “e-commerce is a part of e-business”. Dalam implementasinya, keuntungandari e-commerce tidak saja dirasakan oleh para pebisnis tetapi juga dapat dirasakan oleh konsumen, masyarakat luas dan pemerintah.

## 3. Pengelolaan Keuangan Usaha

Manajemen keuangan adalah cara mengelola sumber-sumber dana dan mengalokasikan dana tersebut secara efektif dan efisien dalam suatu kegiatan usaha atau bisnis (Husnan & Pudjiastuti, 1996). Tujuan manajemen keuangan adalah untuk memaksimalkan “keuntungan” melalui perencanaan dan pengelolaan keuangan secara sistemik. Manajemen keuangan wirausaha harus lebih simpel, sederhana dan aplikatif, namun tetap dalam ketentuan yang standard dan lazim. Untuk itu perlu mempertimbangkan karakternya yang memiliki kecepatan perputaran dan jenis usaha yang relatif sederhana (baik dalam skala usaha maupun SDMnya). Industri Kecil Menengah (IKM) juga diwajibkan membuat Laporan Keuangan yang baik agar setiap transaksi dalam kegiatan usaha dicatat dan disusun sesuai aturan yang lazim. Penyusunannya dalam bentuk catatan akuntansi sederhana melalui proses akuntansi yang dimulai dari identifikasi data sampai dengan analisis Laporan Keuangan.

Cara pemberdayaan di atas akan dilakukan secara teorganisasi bersama dengan mahasiswa peserta KKN dan melibatkan pakar sesuai bidang. Mahasiswa bertugas sebagai event management yang menyambungkan kebutuhan masyarakat desa dengan keberadaan para pakar sesuai jadwal yang ditentukan. Selanjutnya embrio IKM ini akan terus dipantau dari Perguruan Tinggi dengan komunikasi yang intensif dengan para pengrajin dan petugas sesuai struktur organisasi IKM yang dibentuk. Pemantauan dilakukan pada kesepuluh program yang dilakukan. Pemantauan ini merupakan usaha agar tujuan program KKN-PPM dapat terus berkelanjutan.

Mitra usaha kerajinan bambu beralamat di Desa Babakan Kecamatan Losari Kabupaten Brebes. Lokasi ini berjarak sekitar 46 kilometer dari Universitas Pancasakti Tegal. Perjalanan ke lokasi mitra membutuhkan waktu sekitar 2 jam disebabkan oleh kondisi jalan yang kurang bagus terutama ketika memasuki gerbang menuju desa setelah jalan utama Pantura.

## 2. Metode Pelaksanaan

Tujuan program KKN-PPM ini adalah membantu meningkatkan keahlian masyarakat melalui pembelajaran pada usaha kerajinan bamboo, serta meningkatkan tingkat keberdayaan usaha sehingga mampu bersaing dan meningkatkan pendapatan. Melalui program ini diharapkan mitra memperoleh kemampuan dalam mengukur kekuatan dan kelemahan bisnis dengan mengelola potensi sumber daya secara optimal. KKN-PPM diharapkan dapat mendorong peningkatan penjualan serta dapat membantu menetapkan kebijakan dan strategi usaha seiring perkembangan lingkungan bisnis.

Kepercayaan diri mitra sangat dibutuhkan dalam meningkatkan posisi tawar (*bargaining position*) mereka dalam pembangunan kawasan serta pemanfaatan sumber daya lingkungan. Diharapkan di masa mendatang mitra dapat menjadi usaha andalan yang potensial bagi masyarakat Brebes dan sekitarnya. Dengan tujuan di atas maka pelaku pelatihan wirausahawan diharuskan terus mengasah kepekaan sosial dalam memahami masalah dan dapat merancang solusi melalui program kerja yang bersifat komprehensif, visioner, dan tuntas. Selain faktor – faktor motivasional, terdapat pula sejumlah latar belakang yang mempengaruhi pembentukan jiwa wirausaha, diantaranya adalah pendidikan, nilai pribadi, nilai pribadi, usia, serta pengalaman kerja.

Sebagai upaya mewujudkan program tersebut perlu dilakukan perencanaan program yang matang. Berdasarkan pembahasan sebelumnya terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam kegiatan KKN-PPM dengan mitra usaha kerajinan bambu yaitu:

1. Program yang diberikan merupakan usaha sadar yang bersifat terencana, sistematis, dan berkesinambungan,
2. Metode pelaksanaan bertumpu pada kemampuan pengelolaan potensi sumber daya mitra secara optimal, dan
3. Tujuan program adalah membantu memperkuat daya saing mitra sebagai sarana untuk mencapai kesejahteraan secara berkelanjutan.

Untuk itu pemberdayaan masyarakat yang diusulkan dalam program KKN-PPM ini adalah sebagai berikut:

1. Melakukan pembentukan kelompok usaha atau embrio IKM  
Yaitu melakukan pengumpulan para pengrajin bambu dan membentuk usaha sebagai suatu bisnis dengan *profit oriented* yang lebih profesional. Embrio IKM ini selanjutnya akan dibentuk sebagai suatu badan usaha yang berbadan hukum dengan nama sesuai kesepakatan bersama.
2. Menyusun struktur organisasi embrio IKM  
Tim bersama mitra menyusun struktur organisasi dan tugas pada masing-masing departemen. Apabila dipandang perlu akan melakukan perekrutan karyawan terutama pada bagian administrasi penjualan online.
3. Melakukan pelatihan desain produk  
Pelatihan desain meliputi pemberian tambahan pemahaman mengenai bentuk-bentuk produk hasil bahan baku bambu yang kemungkinan diminati masyarakat selain hanya produk yang selama ini dibuat yaitu mebel set, seperti produk-produk kerajinan yang diminati hotel dan rumah sebagai souvenir atau hiasan ruangan, alat rumah tangga, souvenir khas sebagai hadiah, dll.
4. Mengenalkan penggunaan perakatan produksi yang lebih modern  
Mitra akan diperkenalkan pula dengan teknologi baru yang memberikan *output* produk yang lebih bagus dan lebih bernilai jual. Teknologi tersebut meliputi perlakuan bahan baku, peralatan proses serta peralatan *finishing* produk.
5. Melakukan pelatihan dan praktik pembuatan toko *online*  
Berupa pelatihan dan pendampingan pembuatan toko online pada situs jual beli *online* yang terpercaya. Pelatihan dilakukan langsung dengan praktik dan secara intensif terus didampingi oleh pakar Teknologi Informasi dengan operator mitra yaitu karyawan administrasi yang telah dipilih.
6. Melakukan pelatihan pemotretan produk untuk diunggah di toko *online*  
Sebagai salah satu nilai produk ketika dipasarkan melalui media *online*, maka tampilan produk menjadi perhatian utama bagi pembeli. Maka akan dilakukan

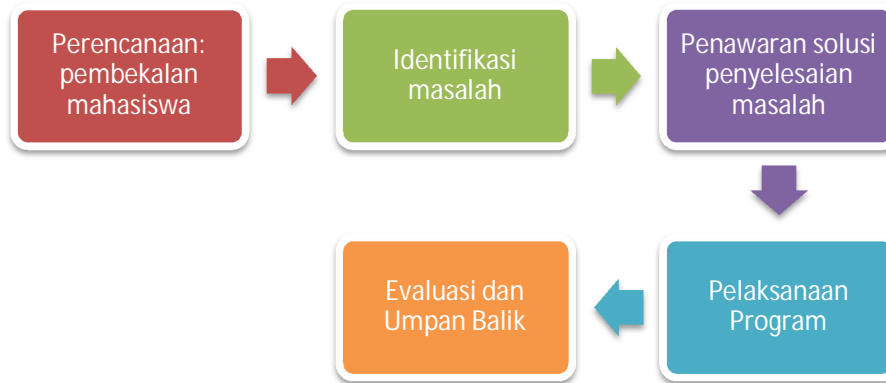
pelatihan dan pendampingan intensif tentang cara memotret produk dengan pilihan *angel* yang bagus serta cara *posting* di laman toko *online* yang telah dibuat.

7. Melakukan pelatihan pengepakan kemasan  
Pengepakan merupakan bagian dari pelayanan *e-commerce*. Untuk itu dibutuhkan keahlian khusus agar proses pengiriman barang dapat dilakukan dengan tanpa mengubah kondisi barang mengingat barang yang dijual adalah produk kerajinan yang rentan terhadap proses pengiriman barang yang tidak sempurna.
8. Melakukan praktik pengiriman barang  
Setelah pengepakan mitra akan diperkenalkan dengan jasa pengirimn yang memungkinkan bagi produk dan berlokasi dekat dengan mitra. Mitra akan didampingi melakukan perjanjian dengan perusahaan jasa pengiriman agar mendapatkan prioritas pelayananan maupun biaya pengiriman.
9. Melakukan pelatihan pengelolaan usaha  
Sebagai usaha dengan orientasi profit, maka mitra perlu diberikan pelatihan mengenai pengelolaan keuangan suatu usaha agar IKM yang dibentuk dapat terus berkembang dan berkelanjutan, dalam arti dapat menjadi usaha yang menguntungkan dari sisi bisnis. Selain itu diberikan pelatihan pelaporan keuangan praktis bagi IKM. Seperti hasil penelitian tim pelaksana program bahwa kualitas pelaporan keuangan UMKM di Indonesia masih rendah (Astutie & Fanani, 2016) sehingga perlu untuk memberikan sosialisasi dan workshop mengenai pelaporan keuangan kepada pengelola IKM yang telah dibentuk.
10. Melakukan pelatihan perhitungan Harga Pokok Penjualan  
Menentukan harga jual sangat penting dalam suatu usaha. Tim pengusul akan melakukan pelatihan perhitungan harga bahan baku, jam kerja perngrajin, serta perhitungan biaya overhead selanjutnya menentukan margin keuntungan untuk dapat menentukan berapa harga penjualan yang pastas bagi mitra.

Persiapan program merupakan tahap awal yang harus diikuti oleh mahasiswa peserta KKN. Sedangkan dosen pengusul melakukan persiapan dengan mengadakan pertemuan intensif mengenai pemilihan solusi serta perekrutan pakar yang akan diikutsertakan dalam pelatihan-pelatihan. Sesuai kurikulum Universitas mahasiswa yang telah menyelesaikan 110 SKS diperbolehkan mengikuti program KKN dengan cara mendaftar secara online di laman LPPM. Tahap selanjutnya mahasiswa menerima pengumuman penempatan desa lokasi KKN, kemudian mengikuti pembekalan sesuai jadwal yang diakhiri dengan ujian kelulusan calon peserta KKN. Pada saat pembekalan mahasiswa diperkenalkan dengan Dosen Pendamping Lapangan (DPL) masing-masing di setiap desa. Selanjtnya sesuai jadwal mahasiswa akan diluncurkan ke desa masing-masing dan diserahkan kepada pemerintah daerah setempat.

Pelaksanaan program KKN-PPM mengikuti jadwal yang telah ditentukan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Pancasakti Tegal yaitu setelah Ujian Akhir Semester periode Genap dengan jangka waktu dua bulan (delapan minggu). Pada saat pelaksanaan PT yang terdiri dari tim dosen dan mahasiswa secara intensif melakukan pertemuan untuk membahas jadwal pelatihan dan pembekalan bagi mitra pengrajin bambu. Pertemuan dilakukan di desa Babakan sebagai lokasi KKN dan mahasiswa diberi tanggung jawab sebagai pengelola acara dengan cara membagi setiap program ke dalam beberapa tim kecil. Jadwal kegiatan dibuat seefektif mungkin dan fleksibel mengikuti rutinitas mitra. Tim dosen melakukan pendekatan kepada pakar sebagai nara sumber dan membangun teknologi yang akan digunakan

sebagai solusi permasalahan, serta perubahan-perubahan yang diperlukan selama pelaksanaan program. Komunikasi antara dosen dan mahasiswa dilakukan melalui sms, whatsapp, telepon maupun email. Keuangan program menjadi tanggung jawab tim dosen dibantu oleh mahasiswa pada proses pencatatan. Adapun langkah-langkah program yang akan dilaksanakan adalah sebagai berikut:



**Gambar1. Alur Pelaksanaan Program**

Perencanaan meliputi pembekalan mahasiswa peserta KKN dilakukan sebelum program dilaksanakan mengikuti jadwal Universitas. Identifikasi masalah dilakukan oleh tim pengusul setelah dosen berpengalaman menjadi DPL di desa tersebut pada tahun-tahun sebelumnya dan wawancara khusus sebelum pengusulan proposal. Selanjutnya tim melakukan pertemuan untuk membahas apa saja solusi penyelesaian masalah yang akan ditawarkan beserta rencana metode pelaksanaannya. Pelaksanaan program meliputi pelatihan desain produk, pembangunan sistem penjualan online, pelatihan pemotretan produk, pelatihan pengepakan produk, dan pelatihan pengelolaan keuangan usaha dilakukan dengan jadwal yang telah teorganisir disusun oleh mahasiswa. Pelaksanaan program dilakukan selama kegiatan KKN berlangsung. Setelah selesai pelaksanaan program, dilakukan evaluasi atas tingkat keberhasilan program serta target yang telah direncanakan yang dibandingkan dengan realisasi. Selanjutnya dilakukan umpan balik atas evaluasi agar keberhasilan program dapat diukur sesuai rencana sebelumnya.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Universitas Pancasakti Tegal terus membangun fasilitas yang diutamakan untuk kebutuhan proses belajar mengajar bagi mahasiswa sehingga menghasilkan lulusan yang berdaya saing tinggi. Namun demikian tidak menutup kemungkinan fasilitas tersebut dimanfaatkan bagi kebutuhan masyarakat sehingga peran kampus sebagai penunjang kemakmuran masyarakat semakin terlihat. Fasilitas yang dimiliki Universitas Pancasakti Tegal sehubungan dengan program KKN-PPM ini adalah:



**Tabel 1**  
**Fasilitas Perguruan Tinggi**

No	Jenis Fasilitas	Lokasi
1	Laboratorium Akuntansi	Fakultas Ekonomi
2	Laboratorium Komputer	Universitas
3	Laboratorium Teknik Mesin	Fakultas Teknik
4	Jasa Inkubator Bisnis	Fakultas Ekonomi
5	Galeri Investasi	Fakultas Ekonomi

Sumber: Data primer

Dengan fasilitas di atas diharapkan solusi permasalahan mitra dapat lebih efektif dilaksanakan, dengan menggabungkan dengan mendatangkan pakar praktisi dari pihak luar PT sehingga mitra pengrajin dapat lebih cepat mengikuti program pembelajaran.

### Kinerja Produksi

Pelaksanaan KKN-PPM Desa Babakan Kecamatan Losari Kabupaten Brebes memiliki program melakukan pelatihan desain produk dan membangun peralatan produksi yang lebih modern dengan fokus program berbasis kesesuaian dengan tingkat sumber daya manusia yang ada. Untuk itulah bantuan kinerja produksi yang diberikan disesuaikan dengan kebutuhan riil usaha saat ini. Usaha yang telah dilakukan adalah dengan mengirimkan 2 (dua) orang *leader* pengrajin Dengan pemberian terpal dan beton landasan diharapkan nantinya mitra tidak lagi untuk mengikuti pelatihan intensif desain produk kerajinan bambu di Desa Wisata Bambu Brajan, Sendang Agung Minggir, Kabupaten Sleman Yogyakarta.

Desa Wisata Brajan sudah terlebih dahulu mengembangkan ketajinan bambu dan telah menjadi produk unggulan Kabupaten Sleman. Diketahui oleh bapak Sulisman, produksi kerajinan bambu masyarakat Brajan bahkan sudah diekspor ke beberapa Negara tetangga. Untuk itulah pelaksana program KKN-PPM merasa perlu untuk mengirimkan *leader* pengrajin agar bisa memperoleh wawasan dan keterampilan lebih mendalam mengenai produk kerajinan bambu. Kegiatan pelatihan dilaksanakan selama seminggu pada akhir bulan Mei, yaitu 24-30 Mei 2017. Beberapa dokumentasi pelaksanaan kegiatan pengiriman leader pengrajin adalah sebagai berikut:





**Gambar 2. Pelatihan Intensif Leader Pengrajin**

Dengan pelatihan intensif tersebut leader pengrajin memperoleh pengetahuan mengenai diversifikasi produk kerajinan bambu, dibanding produk yang selama ini mereka buat. Di samping itu leader pengrajin juga memperoleh tambahan kemampuan dalam penggunaan alat produksi baru yang lebih modern berupa *electronic drill* serta pengkombinasian dengan alat lain yang menghasilkan penghematan jam kerja produksi sehingga menghemat tenaga kerja. Berikut gambar peralatan yang diperoleh *leader* pengrajin:



**Gambar 3. Peralatan Modern**

Perhitungan jam kerja sebelum dan sesudah penggunaan alat produksi baru adalah sebagai berikut:

**Tabel 2**  
**Perhitungan Jam Kerja**

No	Uraian Kegiatan	Sebelum Penggunaan		Sesudah Penggunaan	
		Jam Kerja	Start Sesudah	Jam Kerja	Start Sesudah
1.	Persiapan bambu (pengeritan)	1.5 jam	0	1 jam	0
2.	Pemotongan eritan bambu	1 jam	1.5	30 mnt	1
3.	Penganyaman bambu	1 jam	2.5	1 jam	1.5
4.	Persiapan bahan lain	1 jam	3.5	30 mnt	2.5
5.	Pengeleman	1 jam	4.5	30 mnt	3
6.	Finishing	30 mnt	5.5	30 mnt	3.5
	Total Jam Kerja		6 jam		4 jam

Sumber: Data primer

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa diperoleh penghematan jam kerja sebesar 2 jam dari semula 6 jam kerja menjadi 4 jam kerja dengan penggunaan alat produksi bantuan KKN-PPM. Hal ini menunjukkan bahwa PPM yang dilakukan telah memberikan kontribusi langsung pada produktivitas usaha kerajinan bambu. Desain produk baru diharapkan akan lebih bernilai jual serta lebih mudah dihitung biayanya. Peralatan yang diberikan dapat menjadi tambahan alat pada proses produksi sehingga mempercepat waktu pembuatan, meskipun dibutuhkan tambahan biaya bahan pendukung yaitu pembelian alat dan biaya listrik. Namun implikasi penghematan jam kerja ini dapat berimbas kepada penghematan upah tenaga kerja dan biaya overhead dalam jangka panjang. Dengan metode cost and benefit akan diperoleh perhitungan bahwa penghematan yang dilakukan lebih besar dibanding tambahan biaya yang dibutuhkan.

### Kinerja Sumber Daya Manusia

Dari permasalahan SDM yang dihadapi, IKM Kerajinan Bambu Babakan telah melakukan *Training on Trainee* (ToT) pembuatan produk dengan desain yang lebih bisa dijual secara *online*. Selanjutnya dilakukan pelatihan intensif pengrajin di Posko KKN-PPM Desa Babakan Kecamatan Losari Kabupaten Brebes dilatih oleh kedua *leader* pengrajin yang telah dikirim untuk mengikuti ToT di Yogyakarta. Peserta pelatihan intensif adalah para pengrajin potensial dari desa Babakan. Pelatihan dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu:

1. Pelatihan pengiratan bambu  
Pada tahap ini pengrajin diberikan pelatihan cara memotong (mengerit) bambu dan menganyam dengan berbagai ukuran, pelatihan dilakukan 2 hari berturut-turut selama satu hari penuh setiap harinya. Kemudian pengrajin diberikan waktu 5 hari untuk mengerjakan anyaman sendiri di rumah yang dikumpulkan di pertemuan ke dua.
2. Pelatihan pembuatan produk  
Pengrajin mulai membuat produk sederhana selama dua hari berturut-turut. Kemudian pengrajin diberikan waktu 5 hari untuk mengerjakan produk sendiri di rumah dengan jumlah yang telah ditentukan oleh mahasiswa sebagai pelaksana lapangan kemudian dikumpulkan di pertemuan ke tiga.
3. Pelatihan pembuatan produk

Pengrajin mulai membuat produk yang lebih rumit selama dua hari berturut-turut. Kemudian pengrajin diberikan waktu 5 hari untuk mengerjakan produk sendiri di rumah dengan jumlah yang telah ditentukan oleh mahasiswa sebagai pelaksana lapangan kemudian dikumpulkan di pertemuan ke empat.

#### 4. Pelatihan *finishing* produk

Seluruh produk yang hampir jadi diselesaikan pada proses *finishing* dengan teknik dan alat yang modern, dan proses pengawetan produk dengan cara perendaman pada cairan H<sub>2</sub>O<sub>2</sub> atau *Hydrogen Peroxide*. Produk inilah yang akan menjadi barang dagangan pada *online shop* yang dibentuk.

Berikut dokumentasi kegiatan pelatihan:



**Gambar 4. Pelatihan Intensif Pengrajin**

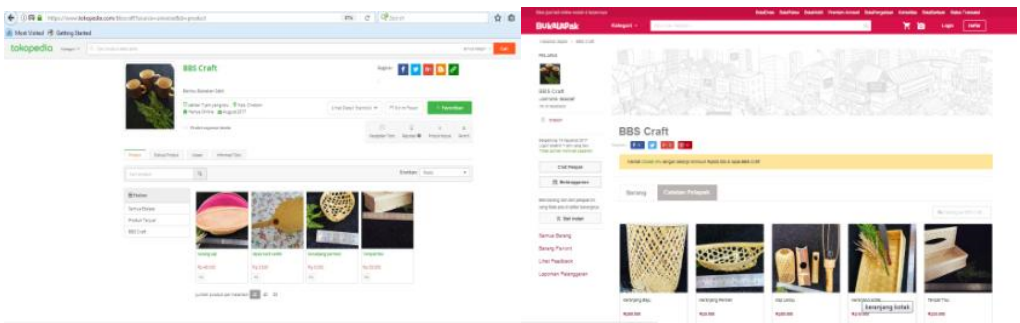
### **Kinerja Pemasaran**

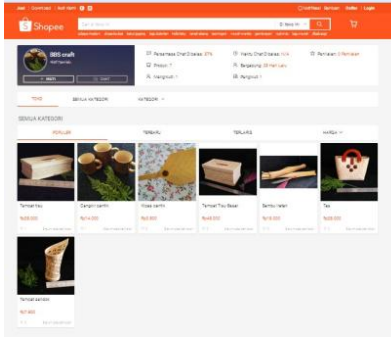
Dari permasalahan pemasaran yang dihadapi, IKM Kerajinan Bambu Babakan mengalami kesulitan menjual produk dan pelaksana KKN-PPM memberikan solusi pembuatan toko *online* sehingga produk dijual dengan metode *e-commerce*. Toko *online* yang telah disiapkan adalah: Bukapalack, Tokopedia, dan Shopee. Ketiga *online shop* tersebut dipilih karena dari kondisi dim lapangan mengenai kemampuan SDM di desa Babakan lebih memungkinkan untuk membuka *online shop* yang sudah dikelola oleh pemilik konten dan memiliki rekening bersama. Nama toko pada ketiga aplikasi tersebut adalah *BBS Craft*. Pembangunan *website* penjualan *online* secara pribadi dianggap kurang mampu untuk dilaksanakan. Admin *online shop* telah dipilih dari penduduk desa Babakan yang memiliki keterampilan Teknologi Informasi yaitu pada pemuda-pemudi yang bersekolah di SMK Jurusan Multimedia.

Proses pembuatan *online shop* berupa pembukaan konten, pembukaan rekening tabungan, pemilihan agen pengiriman, dan persiapan pengepakan. Kemudian pengunggahan foto produk serta penentuan harga jual produk beserta ongkos kirimnya.



Disepakati bersama bahwa nama IKM yang didirikan adalah “IKM Bambu Babakan Sakti” yang mengandung kata desa Babakan dan Perguruan Tinggi, yaitu Universitas Pancasakti Tegal. Hambatan yang ada diantaranya adalah masalah komunikasi dengan pengrajin tentang wawasan kewirausahaan. Hal tersebut wajar terjadi karena pengrajin pada awalnya adalah pekerja yang belum pernah memiliki usaha mandiri. Untuk itu dibutuhkan komunikasi dan motivasi agar pengrajin memahami keuntungan mengikuti pelatihan dan menjadi pemilik usaha kerajinan bambu secara mandiri. Karena itu KKN-PPM Kerajinan Bambu ini masih membutuhkan keberlanjutan di masa yang akan datang. Dokumentasi kegiatan penjualan *online*:





**Gambar 5. Pelatihan Online Shop**

### **Luaran Kegiatan**

Luaran yang telah dicapai sebagai implikasi dari program KKN-PPM ini terbagi menjadi tiga aspek, yaitu aspek produksi, aspek penjualan dan aspek keuangan, dengan penjelasan pada tahun pelaksanaan program sesuai indikator capaian sebagai berikut:

#### **1. Luaran Aspek Produksi**

- Peningkatan tingkat ketersediaan bahan baku sebesar 25%
- Peningkatan produksi barang hasil diversifikasi sebesar 20%
- Penurunan biaya produksi sebesar 10%
- Peningkatan kualitas produk berupa souvenir dan kerajinan sebesar 50%
- Penurunan tingkat polusi dan dampak AMDAL sebesar 80%
- Perluasan lokasi pengrajin dan kapasitasnya sebesar 20%
- Penambahan sumber daya manusia sebesar 50%

#### **2. Luaran Aspek Penjualan**

- Peningkatan omset penjualan sebesar 20%
- Perluasan wilayah pemasaran pada seluruh wilayah yang terjangkau baik dalam maupun luar negeri sebesar 50% dari produksi
- Perbaikan pelayanan penjualan sebesar 50%
- Perbaikan *display* produk yang dijual sebesar 35%

#### **3. Luaran Aspek Keuangan**

- Peningkatan laba sebesar 10%
- Peningkatan modal sebesar 30%
- Peningkatan rasio kas sebesar 10%
- Peningkatan *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 10%.

Ketiga aspek tersebut mulai dirasakan oleh pengrajin karena adanya diversifikasi produk dan penggunaan peralatan yang lebih modern.

### **4. Kesimpulan**

Dengan dilakukannya KKN-PPM Usaha Kerajinan BambuDesa Babakan Kecamatan Losari Kabupaten Brebes dapat disimpulkan bahwa:

1. Permasalahan utama yang dihadapi usaha kerajinan bambu adalah permasalahan produksi dan permasalahan pemasaran sesuai karakteristik usaha yang dilakukan.
2. Dibutuhkan usaha pelatihan produksi yang lebih beragam dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi yaitu berupa kerajinan untuk rumah tangga. Peningkatan SDM melalui KKN-PPM yang dilakukan Universitas Pancasakti merupakan program

- pengabdian berbasis naturalis yang berfokus pada peningkatan kesejahteraan masyarakat wilayah perbatasan Jawa Tengah-Jawa Barat secara berkelanjutan.
3. Kontribusi penghasilan pengrajin bambu terhadap pemenuhan kebutuhan rumah tangga sangat besar, para pengrajin dapat menjadi pemilik usaha mandiri meninggalkan profesi lama sebagai pekerja harian atau tukang batu dengan dampak urbanisasi.
  4. Dengan sistem pemasaran melalui *online shop* kerajinan bambu Desa Babakan semakin dikenal oleh masyarakat luas tanpa batas. Hal tersebut dapat memperkuat ciri khas daerah sebagai sentra kerajinan bambu. Implikasi lain secara langsung adalah mengurangi kemiskinan pada masyarakat perbatasan wilayah baik disebabkan oleh kemiskinan struktural, kemiskinan super-struktural dan kemiskinan kultural.

### Daftar pustaka

- Alkhafaji, A. F. (2003). *Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control in a Dynamic Environment*. New York: Haworth Press, Inc.
- Astutie, Y. P., & Fanani, B. (2016). Small to Medium-sized Enterprises and Their Financial Report Quality. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(4S).
- Husnan, S., & Pudjiastuti, E. (1996). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Hutama, P. A. (2012). *Manfaat E-commerce dalam Bisnis Perusahaan*. STMIK AMIKOM. Yogyakarta.
- Kementerian Riset, T., dan Pendidikan Tinggi (2016). *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi EDISI X (Vol. X)*. Jakarta.
- R.S.H.J.Nijman, & Wolk, S. E. V. D. (1983). *Strategi Pemasaran Modern*. Jakarta: Erlangga.
- Suyanto, M. (2003). *Strategi Periklanan Pada E-Commerce Perusahaan Top Dunia*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, F. (2010). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.