

Pendampingan dan Peningkatan UKM Berbahan Kardus bernilai Unik di Surabaya Jawa Timur

Agus Budianto¹, Suparjo², Suhartini³

¹Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

Email: budichemical@itats.ac.id

²Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

³Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

Ringkasan

Peningkatan ekspor hasil UKM merupakan salah satu tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat, terutama skim Iptek bagi Produk Export (IBPE) Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya (ITATS). Tim IBPE ITATS bekerjasama dengan “DusDukDuk” sebagai pengrajin kertas kardus. Pengrajin ini berlokasi di Jalan Semolowaru Indah II Surabaya. DusDukDuk memanfaatkan kertas kardus menjadi barang yang mempunyai nilai tambah. Hal ini menjadikan produk DusDukDuk bisa terjual di pasar Internasional. Produk yang dihasilkan adalah berupa kursi, furnitur, elemen interior, mainan, souvenir, merchandise, dan dekorasi. Permasalahan pada UKM ini adalah sistem pemasaran yang kurang optimal, pemasaran hanya menggunakan brosur dan mengikuti pameran. Tujuan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kualitas produk UKM ini sehingga meningkatkan peluang ekspor. Kegiatan dilakukan dengan metode pendampingan dalam memperbaiki beberapa aspek. Pendampingan berhasil membuat website pemasaran yang berkualitas dan berbahasa internasional. Hasil kegiatan juga berhasil meningkatkan UKM DusDukDuk untuk melakukan perbaikan dengan memiliki struktur organisasi fungsional dan marketing online berbasis ekspor. Peningkatan jumlah produk terjual dari kegiatan ini dalam enam bulan menunjukkan peningkatan penjualan hingga 30 % dibandingkan tahun sebelumnya.

Kata kunci: Produk ekspor, kertas semen, kardus, pendampingan, IBPE

Pendahuluan

Kertas bekas kardus biasanya dibuang begitu saja, tetapi dengan tangan-tangan terampil dari UKM maka kertas-kertas bekas itu menjadi barang yang mempunyai *added value* sehingga bisa bersaing di pasar Internasional. Kertas kardus bisa dijadikan berbagai antara lain furnitur, elemen interior, mainan, souvenir, merchandise, dan dekorasi.

UKM berbahan kardus bernama Pengrajin “DusDukDuk” didirikan oleh mahasiswa ITS Jurusan Desain produk terdiri dari 7 mahasiswa. Usaha ini berawal dari tugas kuliah, yang akhirnya dikembangkan ke dalam suatu usaha, dimana produk-produknya semakin diminati masyarakat dari dalam negeri dan luar negeri. Produk dari bahan kardus ini dapat dikatakan unik karena produk-produk yang dihasilkan bisa langsung diaplikasikan secara nyata misalkan produk furniture

berupa sofa bisa diduduki dengan beban maksimal 120 kg. Pada saat berkunjung dilokasi terlihat banyak sekali display produk dari bahan kardus yang dibentuk berbagai macam produk dari mulai produk furnitur sampai dengan mainan anak-anak.

Pengrajin “DusDukDuk” sebagai pengrajin kertas kardus, usaha ini berdiri sejak tahun 2013.



Gambar 1.1 Produk UKM DusDukDuk dari bahan baku kertas kardus

Usaha Pengrajin “**DusDukDuk**” menggunakan bahan baku utama adalah kertas kardus polos ukuran 2 cm x 2, 4 cm. Mutu kertas kardus ukuran ketebalan 2,2 mm (E-Fluet) dan ketebalan 4,4 mm (C-Fluet). Bahan baku kertas kardus polos diperoleh dari pembelian langsung ke pabrik dan juga berasal dari pengepul. Pengrajin “**DusDukDuk**” menggunakan peralatan yang dimiliki sendiri dan peralatan kerjasama. Peralatan yang dimiliki sendiri berupa cutter, alat potong, sedangkan peralatan yang kerjasama adalah Potong Laser dan pisau (rotter). Kondisi awal tahun 2017 kapasitas produksi dari semua macam produk adalah 200 unit/bulan atau 2.400 unit pertahun. Harga produk berkisar antara Rp. 120.000 sampai dengan Rp. 1.600.000.

Produksi Desain meja, kursi serta elemen interior didesain oleh anggota tim sendiri. Konsep lepas pasang, ergonomi serta estetika adalah konsep utama produk. Produksi dilakukan anggota tim dibantu beberapa tenaga kerja yang kompeten. Seluruh pembuatan produk dilakukan secara manual, baik proses pemotongan sampai pemasangan. Produk dipasang dengan kombinasi struktur yang telah didesain. Jenis produk yang dihasilkan adalah furniture, elemen interior, jam, logo, pajangan, pola praktis, mainan, souvenir, merchandise, instalasi dekorasi.

Showroom DusDukDuk memiliki beberapa produk antara lain furnitur, elemen interior, mainan, souvenir, merchandise, dan dekorasi. Produk tersebut jumlah stock untuk semua item kurang lebih 80 unit. Spesifikasi bahan baku kardus harus memiliki ketebalan 2 mm dan 4 mm. Dan untuk spesifikasi produk dapat dilihat dari bahan, ukuran, kerumitan desain. Pengrajin sudah mendaftar member brand dengan nama ” **DusDukDuk**”. Rencana ke depan pengrajin ingin mendaftar dalam bidang usaha CV.

Saat pertama tim IbPE ITATS mengunjungi tempat lokasi DusDukDuk pengelolaan manajemen dilakukan dengan secara sederhana. produksi yang dilakukan sesuai dengan order, even pameran, dan juga dijadikan stock di *showroom*. tempat yaitu proses desain & packaging dan proses

laser & rotter. Pada bagian *accounting* dan *auditing*, DusDukDuk menerapkan sistem *inventory*, sistem ini dilakukan untuk mengetahui keluar masuknya barang yang dilakukan sendiri oleh karyawan DusDukDuk.

Pasar dari produk ini adalah para masyarakat dari dalam negeri dan luar negeri. Pasar dalam negeri di Jalan Semolowaru Indah II Surabaya dan kota besar di Jawa. Pasar yang ada di luar negeri adalah Italia dan Australia. Teknik pemasaran yang dilakukan untuk offline melalui pameran dan showroom. Sedangkan online melalui website, facebook dan Instagram.

Fasilitas yang dimiliki oleh mitra Pengrajin “**DusDukDuk**” adalah laptop, cutter, mesin potong, fasilitas yang kerjasama adalah laser dan rotter. Hasil dari penjualan produk jadi digunakan sebagai modal untuk melakukan proses produksi berikutnya. Masing-masing mitra dalam menentukan keuntungan untuk produk yang dijual ke customer kurang lebih 30% dari harga produksi.

Permasalahan UKM DusDukDuk diamati, diklasifikasi sesuai aspeknya. Aspek UKM yang ditemukan permasalahannya dicari akar permasalahan dan memilih usaha untuk menyelesaikan akar masalah dengan cara kerjasama. Kesepakatan antara tim IBPE ITATS dan tim DusDukDuk mitra berhasil menentukan aspek-aspek mana saja yang perlu mendapatkan solusi dari permasalahan yang dihadapi. Adapun aspek-aspek tersebut adalah sebagai berikut:

1. Aspek Manajemen dan Produksi

Pembagian tugas dalam pembuatan produk yang dilakukan oleh mitra pada saat ini masih belum teridentifikasi dengan jelas, karena pengelolaan secara administrasi, pemasaran, perencanaan, desain semua dilakukan oleh pemilik. Proses produksi pada mitra proses produksi semua dilakukan oleh tim yang juga sebagai pemilik yang terdiri dari 4 mahasiswa.

2. Aspek Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan UKM DusDukDuk pada saat ini menggunakan website, dan pameran. Website yang ada

dalam bentuk format bahasa Indonesia dan bukan merupakan website marketing. Website ini belum memiliki menu pemesanan, pembayaran, konektivitas pengiriman serta konektivitas perbankan, sehingga perlu kesempurnaan pada website tersebut sehingga pemasaran lebih luas lagi di pasar internasional (Wiranata. 2013). Pemasaran dibagi menjadi tiga bagian yaitu jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Strategi pemasaran yang sudah dilaksanakan diberikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Jenis Iklan dan Rincian Pemasaran Dus Duk Duk

Jenis Iklan	Rincian
Brosur	Brosur diberikan sebagai perkenalan produk kepada masyarakat saat pameran
Kartu Nama	Memberikan kartu nama disetiap pameran
X-Banner	Diletakkan dalm setiap pameran sebagai media pemberitahu masyarakat
Media Online	Media online digunakan untuk media kegiatan terbaru Dus Duk Duk kepada masyarakat

DusDukDuk melakukan pameran secara langsung untuk mempromosikan produk DusDukDuk. Kegiatan pameran ini memberikan kesempatan pada konsumen untuk melihat dan mencoba produk secara langsung. Selain itu, pemesan dapat langsung memesan di tempat dan konsultasi desain yang diinginkan. Tim berhasil menjual produk pada pameran Ide Art Despro, ITS Expo, dan Jatim Kreatif Expo.

Solusi Dan Target Luaran

Pada bagian solusi dan target luaran bertujuan untuk mencari solusi dari permasalahan yang dihadapi mitra. Berikut adalah tabel solusi dan target luaran yang diharapkan untuk dapat menyelesaikan

permasalahan mitra. Pada bidang produksi prioritas masalah yang harus diselesaikan adalah belum maksimalnya kapasitas produksi. Metode penyelesaiannya adalah penerapan pengendalian perencanaan produksi. Tim Pelaksana IbPE ITATS memebrikan pelatihan perencanaan dan pengendalian produksi. Permasalah kedua adalah bidang proses, pada bidang ini UKM masih sedikit memiliki diversifikasi produk. Tim pelaksana IBPE memberikan alternatif solusi penambahan jenis produk terutama collections fashion. Permasalahan ketiga adalah UKM ini belum menerapkan organisasi fungsional secara jelas. Tim pelaksana IBPE memberikan konseling mengenai struktur organisasi fungsional. Permasalahan berikutnya adalah beleum memiliki website pemasaran, Tim IT IBPE ITATS siap membantu membuatkan website pemasaran beserta konten yang terhubung dengan jasa pengiriman. Website pemasaran dibuat dengan dwi Bahasa yakni bahasa Indonesia dan bahasa Inggris.

Metode Pelaksanaan

Setelah membuat solusi dan target luaran, maka langkah selanjutnya adalah menentukan metode pelaksanaan sehingga target tersebut dapat tercapai. Pada aspek produksi metode pelaksanaan di gunakan untuk memaksimalkan kapasitas produksi dengan penerapan pengendalian perencanaan produksi serta diversifikasi produk, kodifikasi produk. Penadampingan terhadap aspek produksi merupakan bagian penting dalam keberhasilan peningkatan ekspor (Budianto, 2017). Metode yang digunakan adalah melakukan konsultasi perencanaan pengendalian produksi, konsultasi tambahan desain produk baru, dan penyusunan kode produk beserta spesifikasi dan panduan penggunaan produk.

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan IBPE ini adalah sebagai berikut:

1. Metode Konsultasi

Metode konsultasi dilakukan untuk menentukan prioritas masalah, sumber daya yang ada, kekuatan kelemahan dan harapan yang ingin dicapai. Dari konsultasi ini

- diperoleh strategi dan cara yang terbaik untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
2. Metode ceramah dan workshop
Metode ceramah dan workshop digunakan dalam seluruh kegiatan pelatihan. Metode ceramah cocok untuk proses penyampaian materi pelatihan. Metode ceramah digunakan juga dalam memberikan motivasi kepada pengrajin berbahan Kardus untuk selalu bertahan dan meningkatkan semangat berusaha sebagai modal utama dalam meningkatkan produktivitas. Penggunaan metode workshop dan pelatihan dalam pendampingan UKM terbukti meningkatkan produktivitas (Suhartini, S. Alfiah & Budianto, 2016).
 3. Metode Diskusi
Diskusi digunakan untuk menyempurnakan program, menyamakan persepsi serta mencari masalah yang timbul dalam menjalankan program untuk mencapai tujuan kegiatan. Diskusi ini sebagai media komunikasi saat kegiatan berlangsung sehingga terjadi komunikasi dua arah antara tim pelaksana IbPE dan pengrajin. Disamping itu para pengrajin langsung dapat menanyakan hal-hal yang belum dipahaminya kepada pematery, sehingga materi yang dijelaskan dapat diterima atau dipahami dengan maksimal oleh para pengrajin. Metode Diskusi dengan fasilitator terbukti meningkatkan motivasi dan sikap peserta (Handayani, Emilia, & Wahyuni, 2009).
 4. Bantuan Teknis
Tim IbPE ITATS menyediakan tenaga ahli untuk membuat website pemasaran. Tenaga ahli selain memiliki kemampuan membuat web juga memiliki pengetahuan tentang e-commerce. E-commerce dapat memudahkan promosi secara interaktif, saluran distribusi yang mudah diakses, penghematan biaya

promosi, mengurangi tugas administratif, Responsif dalam pelayanan pelanggan, efektif berkomunikasi dengan pelanggan dan penanganan pemesanan (Irmawati, 2011).

Pada Aspek Proses mitra belum menerapkan organisasi fungsional, sehingga seseorang bisa mengerjakan banyak tugas. Hal ini menyebabkan kualitas produksi bisa bervariasi dan person mudah jenuh. Kelemahan ini juga disadari oleh pemilik UKM DusDukDuk, oleh karena itu tim IBPE ITATS menyusun solusi dan metode yang tepat untuk hal ini. Metode yang digunakan adalah konsultasi dan diskusi tentang struktur organisasi. Struktur organisasi yang dipilih disesuaikan dengan tujuan organisasi. Aspek pemasaran terutama penggunaan website selama ini masih menggunakan website biasa. Website yang ada hanya memperkenalkan produk dan perusahaan, namun demikian pemesanan dan ongkos serta harga belum bisa ditampilkan dan belum bisa dibuat sebagai website e-commerce. Tim IbPE ITATS membantu merencanakan website e-commerce yang terhubung dengan harga rupiah dan dollar secara update. Website baru juga berhasil menjadikan website untuk memesan, memilih produk, memilih jasa pengiriman dan ongkos kirim.

Pembahasan

Kegiatan pendampingan UKM DusDukDuk dilakukan secara bertahap. Tahap pertama adalah memberikan konsultasi pentingnya organisasi yang tertata dengan baik. Selama ini pengerjaan dilakukan secara serabutan oleh seluruh tim. Pihak pemilik DusDukDuk juga merasakan berat dan sulitnya mendukung manajemen ini. Pihak DusDukDuk memahami pentingnya pembagian tugas dalam organisasi ini. Penataan dimulai dengan adanya pembagian tugas dan wewenang masing masing person untuk mencapai tujuan UKM. Pembagian tugas serta kewajiban hadir menyebabkan kemudahan dalam organisasi. Tim produksi, tim pemasaran, tim pameran dan tim IT masing masing memiliki tugas secara fungsional. Pemilik DusDukDuk

merasakan manfaat adanya pembagian tugas ini terutama kemudahan dalam koordinasi.



Gambar 4.1. Pendampingan Tim IbPE pada peningkatan ekspor produk berbahan kertas kardus



Gambar 4.2. Pendampingan desain Produk Mitra



Gambar 4.3. Karya desain Produk Mitra



Gambar 4.5. Kursi berbahan kardus karya desain Produk Mitra

Kesimpulan

Setelah pelaksanaan kegiatan pendampingan program IbPE ini maka dapat diambil beberapa kesimpulan:

1. Manajemen Pengrajin DusDusDuk memiliki niat dan visi yang baik untuk meningkatkan kualitas produk, diversifikasi produk dan usaha peningkatan export.

2. Kegiatan pendampingan terhadap Pengrajin DusDusDuk dapat meningkatkan jumlah jenis produk. Selama pendampingan minimal 6 produk terbaru terbentuk.
3. Strategi pemasaran dikembangkan dengan membentuk website ecommerce yang menarik dan terhubung dengan kurir pengiriman dan dibuat dalam dua bahasa.
4. Terjadi peningkatan pemasaran produk dibandingkan awal kegiatan dengan jumlah kenaikan 30%.

Referensi

- Budianto, A. suparjo; S. (2017). PENINGKATAN EXPORT PRODUK BERBAHAN KERTAS. In *Seminar Nasional Sains dan Teknologi Terapan V* (pp. 7–12). Surabaya: LPPM ITATS.
- Handayani, S., Emilia, O., & Wahyuni, B. (2009). Efektivitas Metode Diskusi Kelompok Dengan Dan Tanpa Facilitator in Improving Knowledge , Attitude and Motivation of. *Berita Kedokteran Masyarakat*, 25(3), 133–141.
- Irmawati, D. (2011). Pemanfaatan E-Commerce Dalam Dunia Bisnis. *Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis*, 4(November), 113–121.
- Suhartini, S. Alfiah, T., & Budianto, A. (2016). Peningkatan Produktivitas pada UKM melalui Iptek Bagi Masyarakat (Studi kasus di Sentra Pengrajin Kampoeng Batik Jetis Sidoarjo). *PublikasiJurnal Teknik Industri, Universitas 45 Surabaya*, 19(1), 15–19.