

PENINGKATAN KUALITAS PRODUK FIGURA KALIGRAFI DALAM RANGKA MEMACU PERTUMBUHAN EKSPOR MELALUI PASAR YANG KOMPETITIF

Rina Fiati^{1*}, Zuliyati²

¹ Program Studi Teknik informatika, Fakultas Teknik, Universitas Muria Kudus
Gondangmanis, PO Box 53, Bae, Kudus 59352

² Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muria Kudus
Gondangmanis, PO Box 53, Bae, Kudus 59352

*Email : rfiati003@yahoo.com

Abstrak

Tujuan dari kegiatan ini adalah memacu pertumbuhan ekspor produk Pigura Kaligrafi Indonesia melalui pertumbuhan pasar yang kompetitif, meningkatkan pengembangan Pengrajin Pigura Kaligrafi dalam merebut peluang ekspor melalui peningkatan kualitas produk dan pemasaran Pigura Kaligrafi. Metode yang digunakan adalah BinteK (Bimbingan Teknologi), pendampingan serta penguatan dalam proses produksi. Melalui metode tersebut proses produksi akan menjadi efektif dan efisien, sehingga menghasilkan produk berkualitas. Hasil dari kegiatan yaitu peningkatan nilai aset dan pendapatan Pengrajin Pigura Kaligrafi, peningkatan kuantitas dan kualitas Pigura Kaligrafi yang dipasarkan, peningkatan pemasaran produk dan proses produksi semakin efektif dan efisien.

Kata Kunci : Ekspor, Kaligrafi, Kualitas, Pigura, UMKM

1. PENDAHULUAN

Potensi industri kecil yang produktif adalah industri kecil yang utamanya bergerak dibidang *souvenir/handycraft*. UMKM yang mempunyai peranan besar dalam ekspor adalah UMKM yang mengandalkan keahlian tangan (*hand made*), seperti kerajinan perhiasan, ukiran kayu dan termasuk juga Kerajinan Pigura Kaligrafi. Karakteristik tersebut merupakan keunggulan kompetitif dan komparatif UMKM, di mana lebih banyak mengandalkan keterampilan tangan, sehingga cenderung bersifat padat karya. Usaha skala besar yang cenderung bersifat padat modal, tentunya akan sulit masuk ke dalam dunia usaha ini. Di sisi lain, hal ini memberikan gambaran pentingnya UMKM dalam penyerapan tenaga kerja, utamanya pada saat krisis ekonomi.

Mitra kegiatan pengabdian adalah dua UMKM Pengrajin Pigura Kaligrafi yaitu UD Roza Jaya di Kota Demak, Endah Pigura di Kota Kudus, Provinsi Jawa Tengah. Mitra tersebut merupakan pengusaha kecil Pengrajin Pigura Kaligrafi, yang menghasilkan produk kaligrafi beserta piguranya sehingga produk yang dijual merupakan satu kesatuan yang tidak bisa dipisahkan antara kaligrafi dan piguranya. Produk kerajinan Pigura Kaligrafi tersebut berpeluang ekspor dan secara tidak langsung telah dibawa ke luar negeri, karena pigura kaligrafi telah diperjual-belikan di wilayah-wilayah kunjungan wisatawan Manca Negara serta agen yang berada di luar pulau Jawa, sehingga mitra diklasifikasikan sebagai Eksportir Tidak Langsung (*Indirect Exporter*)

UMKM yang berorientasi ekspor, menurut (Tambunan, 2006) dalam Jurnal Pengkajian Koperasi dan UMKM No 1 Tahun 1) diklasifikasikan menjadi dua, yakni Produsen Eksportir (*Direct Exporter*) dan Eksportir Tidak Langsung (*Indirect Exporter*). UMKM Produsen Ekspor adalah UMKM yang menghasilkan produk ekspor dan menjualnya secara langsung kepada pembeli dari luar negeri (*buyer*) atau importir. Sementara itu, UMKM Eksportir Tidak Langsung adalah UMKM yang menghasilkan produk ekspor, yang melakukan kegiatan ekspor secara tidak langsung dengan *buyer/importir*, tetapi melalui agen perdagangan ekspor atau eksportir dalam negeri. Apabila ditilik dari nilai pangsa ekspor, pangsa nilai ekspor UMKM Eksportir Tidak Langsung sebesar 99,02 persen, sedangkan pangsa ekspor UMKM Produsen Eksportir sebesar 0,98 persen. Namun demikian, tingkat perolehan keuntungan yang diperoleh UMKM Produsen Eksportir lebih besar dibandingkan dengan UMKM Eksportir Tidak Langsung.

Data dari Dinas Perindustrian, UMKM dan Koperasi menunjukkan bahwa Pengrajin Pigura Kaligrafi saat ini belum begitu tersentuh keberadaannya dan memang belum terdata, dimana pengrajin tersebut merupakan salah satu industri kerajinan menghasilkan produksi berbagai macam

figura untuk berbagai seni kaligrafi yang merupakan souvenir khas untuk wisatawan. Dalam pengalaman berbelanja, *experience* lebih dari sekedar mendapatkan produk apa yang diinginkan oleh konsumen, tetapi juga pada semua *event* dan aktivitas yang merupakan bagian dari proses berbelanja, seperti desain lingkungan/kawasan belanja, pelayanan staf, bagaimana sambutan karyawan, dan apa yang dirasakan konsumen ketika berbelanja (Meyer,F.,Dharmayanti.,D,2014). *Customer loyalty* diartikan sebagai komitmen yang mendalam dari konsumen untuk membeli kembali atau berlangganan atas produk/jasa yang disukai secara konsisten di masa depan, sehingga menyebabkan pembelian merek yang sama, meskipun ada pengaruh situasional dan upaya pemasaran yang menyebabkan potensi untuk beralih (Oliver 1999).

2. METODOLOGI

Implementasi Ilmu Pengetahuan dan Teknologi bagi Produk Ekspor ini bertujuan untuk melakukan pemberdayaan pengrajin Pigura Kaligrafi sehingga meningkatkan produksi dan kualitas Pigura Kaligrafi melalui pemanfaatan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi. Implementasi Iptek yang dilakukan menawarkan beberapa solusi untuk memecahkan permasalahan dengan metode yang dilaksanakan dalam kegiatan adalah Pelatihan dan Bimbingan teknologi (BinteK), pendampingan penggunaan sarana dan prasarana produksi yang tepat guna, pada masing-masing aspek ekonomis yang saling terkait dibawah ini.

2.1. Bahan Baku dan Produk

Pendampingan dan penguatan dalam produksi berkaitan dengan pemilihan bahan baku pembuatan kaligrafi dan pigura, sehingga pengrajin memiliki kemampuan untuk menghasilkan produk yang berkualitas, diversifikasi atau penganekaragaman produk, serta tidak hanya bertumpu pada produk-produk tradisional. Selain itu diharapkan akan menghasilkan produk yang berdaya saing sebagai upaya meningkatkan kualitas dan inovasi produk.

2.2. Proses Produksi dan Fasilitas

Pendampingan dan penguatan dalam proses produksi berkaitan penggunaan sarana prasarana tepat guna dalam pembuatan kaligrafi dan pigura. Dengan menggunakan peralatan yang berbasis mesin akan menjadikan proses produksi menjadi lebih efektif dan efisien.

2.3. Manajemen, Finansial, SDM dan Pemasaran

Pendampingan dan penguatan manajemen produksi maka diharapkan pengrajin dapat menyusun rencana produksi, sehingga produksi dapat terpenuhi sesuai kapasitas, tidak terjadi kelebihan produksi ataupun sebaliknya. Pendampingan dalam administrasi , pembukuan (akuntansi) dan perpajakan diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan teknis dalam kegiatan yang berkaitan dengan ekspor dan penyusunan laporan keuangan, dengan menggunakan teknologi komputer yaitu software program akuntansi khusus untuk usaha kecil (Perreault, 2009). Metode dalam pemasaran memperluas jaringan pemasaran melalui pemasaran *on line*, membantu fasilitasi dalam mempromosikan produk Kerajinan Pigura Kaligrafi, melalui jalur diplomasi, temu bisnis, dan pameran, baik pada *event* bilateral maupun multilateral. Pembuatan e-commerce , web dan blog *E-Commerce* akan menjadikan Produk Pigura Kaligrafi dikenal luas baik dalam negeri maupun luar negeri, sehingga pangsa pasar akan berkembang. Dengan berbagai bimbingan teknologi, pendampingan, training dan penguatan yang diberikan kepada pekerja dan pemilik usaha akan menjadikan kualitas SDM meningkat, sehingga akan mampu menerima materi yang akan diberikan. Membantu Pemetaan *demand* dan *supply* pada tempat tujuan ekspor. Hal ini akan sangat membantu Pengrajin Pigura Kaligrafi dalam menentukan konsumen .

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini memberikan kesempatan kepada institusi untuk bertindak sebagai lembaga layanan terhadap permasalahan yang dihadapi oleh Pengrajin , dan membangun komunikasi melalui artikel ilmiah, dan pada tahap-tahap selanjutnya dengan menjadikan perguruan tinggi sebagai nara sumber ilmiah untuk membantu memecahkan berbagai masalah yang dihadapi

terkait ilmu pengetahuan, teknologi dan aplikasinya. Adapun hasil dari kegiatan ini dijelaskan dalam berbagai aspek ekonomis dibawah ini.

3.1. Bahan Baku dan Produk

Penggunaan alternatif bahan pigura kayu yaitu fiber menjadi keunggulan dalam produk karena motif yang variatif, tahan lama karena tidak dimakan rayap. Selain itu untuk kaligrafi menggunakan bahan substitusi dengan berbagai kelebihan seperti bahan kuningan diganti dengan bahan foil, karena mengurangi resiko karat atau jamur.

Jenis, Spesifikasi Produk Pigura Kaligrafi yang sangat beragam sangatlah perlu adanya inventarisasi dan pengkodean melalui Katalog baik secara manual maupun secara komputerisasi yang nantinya akan dihubungkan dengan *TV Wall* akan memudahkan buyer untuk melihat jenis dari Produk Pigura Kaligrafi. Gambar 1 dibawah ini merupakan gambar berbagai produk pigura Kaligrafi.

3.2. Proses Produksi dan Fasilitas

Penggunaan sarana dan prasarana berbasis mesin, seperti mesin injek khusus sudut pigura, penggunaan gergaji miter khusus untuk memotong sudut pigura, alat pemasang skrup, paku tembak dan lain sebagainya. Dengan fasilitas dan proses efektif dan efisien menjadikan produk yang dihasilkan menjadi berkualitas. Gambar 1 gambar penggunaan sarana prasarana berbasis mesin, tidak lagi menggunakan alat manual.



Gambar 1. Peralatan berbasis mesin

3.3. Manajemen, Finansial, SDM dan Pemasaran

Hasil yang lainya adalah adanya sistem manajemen yang lebih tertata, kemudian adanya pengelolaan administrasi keuangan yang lebih baik. Adanya peningkatan dan perluasan pemasaran melalui pemasaran on line serta web UMKM khususnya Pengrajin Pigura Kalirafi.

4. KESIMPULAN

Beberapa kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan hasil dan pembahasan adalah sebagai berikut:

- (1) Melalui pendampingan dan penguatan dalam proses produksi, menjadikan bahan baku yang digunakan dalam Pigura kaligrafi menjadi berkualitas, serta terciptanya proses produksi yang efektif dan efisien.
- (2) Adanya diversifikasi produk serta produk Pigura Kaligrafi yang lebih berkualitas dan memiliki a saing yang lebih tinggi.
- (3) Adanya perluasan daerah pemasaran baik lokal, nasional maupun internasional sehingga pendapatan pengrajin pada khususnya meningkat serta peningkatan pendapatn daerah pada umumnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian Masyarakat mengucapkan terimakasih kepada Direktorat Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jendral Perguruan Tinggi, Kementerian Pendidikan Nasional yang telah membiayai kegiatan Iptek Produk Ekspor tahun 2015 ini sesuai dengan Surat

Perjanjian Pelaksanaan Kegiatan No: Nomor : 008/LPM UMK/K6/KM/PPM_BATCH_I/2015, Tanggal 18 April 2015

Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada UD Roza Jaya Desa Tembiring Demak, Endah Pigura Desa Wergu Wetan Kudus yang telah bersedia menjadi Mitra Pengabdian, Dinas Perindustrian, Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak dan Kabupaten Kudus , serta semua civitas akademik Universitas Muria Kudus yang telah memberikan sumbangan baik moril maupun spiritual sehingga kegiatan ini berhasil dilaksanakan.

DAFTAR PUSTAKA

Biro Pusat Statistik, Kota Kudus Dalam Angka 2014

Biro Pusat Statistik, Kota Demak Dalam Angka 2014

Biro Pusat Statistik, Jawa Tengah Dalam Angka 2011 Chzmin R Muhammad, 2011, Model Manajemen Produksi Tepat Guna pada UKM Sektor Makanan Ringan dengan Kriteria Zero Inventory, Prosiding SNA PI Sains, Teknologi dan Kesehatan ISSN 2089,3582

Meyer .,F., Dharmayanti,D., Pengaruh Experince Quality terhadap customer loyalty dengan perceived value dan brand image sebagai variable intervening di De Soematra 1910 Surabaya, Jurnal Manajemen Pemasaran, Vol.8 , No.2 Oktober 2014 doi: 10.9744/pemasaran.8.2.70-8 , ISSN 1907-235X, Program Manajemen Pemasaran, Universitas Kristen Petra

Oliver, R.L. (1999). *Whence Consumer Loyalty?*. *Journal of Marketing (Special Issue)*. 63, pp. 33-44.

Perreault, 2009, Pemasaran Dasar : Pendekatan Manajerial Global Buku 2 , Salemba Empat
Tambunan, 2003, , Hambatan Usaha Kecil dan Menengah dalam Kegiatan Ekspor. Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM No 1 Tahun 1

Zuliyati Lie Liana, 2012, Proceeding : Desain Produk Multi Media Card bagi Kelompok Pengrajin Pigura, YWMI

<http://www.Jatengprov.go.id/>

<http://www.kuduskab.go.id>

<http://www.demakkab.go.id/>

http://suaramerdeka.com/v1/index.php/read/news/2011/04/26/83946/Investasi_Industri-Kerajinan-Menurun

http://www.umkmonline.com/detail_berita.