

IBM PENGEMBANGAN UMKM LAMPU HIAS ELEMEN INTERIOR DI SURAKARTA (DRAFT)

R. Ernasthan BS

Fakultas Seni Rupa dan Desain, Institut Seni Indonesia Surakarta

Email: ernasthan@isi-ska.ac.id

Agung Purnomo

Fakultas Seni Rupa dan Desain, Institut Seni Indonesia Surakarta

Email: agung70@isi-ska.ac.id

ABSTRACT

Community service activities are aimed at improving the competitiveness of the assisted partners in facing the market development. Potential development of this decorative lamp product is still very open. Both partners both use solid waste raw materials from surrounding industries. The first partner is a craftsman Solo Batik KALINDA lamp that uses the main material waste of furniture production. The second partner is a craftsman Solo RAIHAN CRAFT Decorative lamps that use the remaining threads of textile industry. Both partners are located in the Surakarta municipality. Design limitations, human resources, business networks, and limited number and types of equipment cause poor partners to take advantage of the business development opportunities of the two craftsmen. After accompaniment, the partners are expected to be able to be a strong craftsman, so as to increase production, design, so as to increase family income, then more to absorb the labor that comes from the surrounding community environment. This community service activity is carried out over a period of ten months. The planned activities are; workshop design, workshop on the use of production tools with appropriate technology, simple management training, workshop on promotional materials and marketing. After getting a good touch of design, proper management, modernization of production tools, attractive promotional media is expected to increase the competitiveness of partners in the face of the market.

Keywords: *competitiveness, ornamental lamp craftsman*

PENDAHULUAN

Isue Pedagang Kaki Lima (PKL) mencuat menjadi isu terbaru kota Surakarta setelah perkembangannya menimbulkan banyak permasalahan. Pada satu sisi pemerintah kota (pemkot) wajib mengembangkan dan memberdayakan ekonomi kerakyatan sebagai salah satu sumber penghidupan masyarakat kota, tetapi disisi lain dapat pula menimbulkan dampak buruk bagi kebersihan, keamanan, keindahan, dan pelanggaran pendirian tempat usaha tidak pada tempat peruntukan. Pemkot dalam hal ini Walikota Surakarta dan Dinas Pengelola PKL merasa perlu mengatur PKL di kota Surakarta. Pemkot pada dasarnya mengakui keberadaan PKL di kota Surakarta sebagai salah satu sektor usaha ekonomi yang juga berfungsi sebagai katup pengaman ketenagakerjaan. Pemkot merasa perlu menata dan menertibkan agar keberadaannya tetap menjamin kenyamanan, keamanan dan ketertiban bagi masyarakat dan para pengunjung di kota Surakarta. Salah satu program penertiban PKL adalah melakukan penataan dan relokasi. Sebagai salah satu solusinya

adalah menempatkan mereka dilokasi baru yang dianggap strategis untuk lokasi berdagang.

Keberadaan PKL dalam hal ini pelaku UMKM yang kreatif dapat membantu meringankan pemerintah dalam menyediakan lapangan kerja serta dapat menyejahterakan masyarakat, efek positifnya ialah menghidup usaha perekonomian terutama di kalangan masyarakat bawah. Ngarsopuro Night Market merupakan salah satu lokasi yang menjadi tempat relokasi jualan bagi UMKM, tentu saja dengan seleksi agar produknya dapat mendukung pariwisata kota. Meski mengandung kata 'market' alias pasar, Ngarsopuro Night Market bukanlah pasarbiasa di manaparape dagang bebas menggelar barang dagangannya. Konsep awal Ngarsopuro Night Market sebenarnya adalah semacam ruang pameran outdoor bagi para penggiat UMKM dari Kota Solo dan sekitarnya buat memamerkan baranghasil kreasi mereka di Ngarsopuro Night Market. Yang diutamakan mereka yang memproduksi barang-barang yang mengandung karakter Solo seperti batik, aneka pernik-pernik, makanan ringan, fashion, mainananak tradisional, dan lain sabagainya.

Letak Ngarsopuro Night Market sangat strategis, yaitu berada di depan Pura Mangkunegaran dan berdekatan dengan Keraton Kasunanan Surakarta, membuat Ngarsopuro Night Market selalu banyak dikunjungi wisatawan setiap malam Minggu. Selain bisa melihat-lihat barang kreasi UMKM Kota Solo yang tiap Minggu selalu berubah, di Ngarsopuro Night Market dapat juga bisa menonton pertunjukan budaya yang sering diadakan di tengah Ngarsopuro Night Market. Pada saat tertentu bias belanja sambil nonton pertunjukan keroncong, musik etnis, jazz atau akustik. Waktu buka Ngarsopuro Night Market sangat terbatas, hanya dari jam 18-00 sampai 22.00 WIB (hanya empat jam saja). Menjelang magrib tenda-tenda para penggiat UMKM sudah berdiri di lokasi.



Gambar 01. Stand Lampu Batik Solo Kalindadi Night Market Ngarsopuro Surakarta (Dok. Kalinda)



Gambar 02. Stand Lampu Hias Solo Raihan Craftdi Night Market Ngarsopuro Surakarta (Dok. Raihan Craft)

Kedua UMKM calon mitra merupakan anggota paguyuban Night Market Ngarsopura Surakarta dibawah binaan Dinas UMKM dan Koperasi Kotamadya Surakarta serta Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kotamadya Surakarta. Mereka menggelar lapaknya setiap malam minggu dan malam-malam tertentu menjelang hari libur yang telah ditentukan oleh dinas terkait.



Gambar 03. Pembuatan pola lampu batik Solo Kalinda (Dok. Penulis)



Gambar 04. Proses pengelemen dan perekatan benang pada balon (Dok. Penulis)

Rumusan permasalahan mitra:

1. Bagaimana mengembangkan desain produk kerajinan dan mebel berbahan limbah kayu agar meningkatkan nilai jual?
2. Bagaimana menerapkan penggunaan alat bantu produksi yang tepat untuk meningkatkan produktifitas?
3. Bagaimaa cara membekali kemampuan manajemen yang baik?
4. Bagaimana menampilkan produk pendukung produk dalam bentuk materi promosi yang menarik?
5. Bagaimana meningkatkan metode pemasaran yang masih konvensional dengan memanfaatkan teknologi informasi digital agar dapat menjangkau pasar yang lebih besar?

METODE YANG DIGUNAKAN

Berdasarkan analisis situasi di lapangan pada kedua mitra tersebut didapatkan permasalahan yang kurang lebih sama, yakni: kapasitas produksi yang masih rendah, desain kemasan yang masih konvensional, kemampuan manajemen yang rendah,

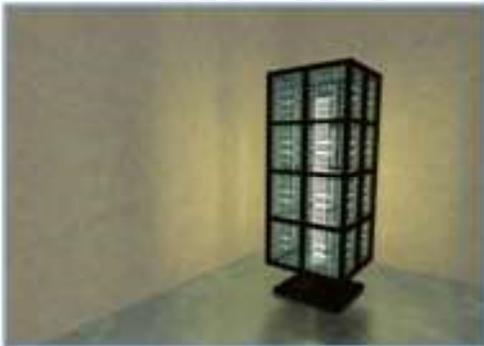
terbatasnya pasar, tidak memiliki media promosi yang cukup menarik. Dari kebutuhan yang berhasil diidentifikasi selanjutnya dicoba diterapkan beberapa program, antara lain :

- a. Pembuatan desain kerajinan dan mebel dari limbah yang lebih bagus
- b. Workshop manajemen produksi, keuangan, dan pemasaran
- c. Pembuatan media promosi yang menarik.
- d. Penggunaan alat bantu produksi yang lebih tepat dan cepat

PELAKSANAAN PROGRAM

A. Pengembangan Desain

Desain lampu hias semakin berkembang dengan pesat, perkembangan desain tidak lepas dari interior dimana lampu tersebut dipergunakan. Perkembangan desain interior juga seiring dengan perkembangan arsitekur dan tema yang sekarang disukai oleh konsumen. Desain minimalis banyak dipergunakan mengingat banyak keterbatasan lahan pada beberapa wilayah perkotaan.



Gambar 05. Desain baru Kalinda menggunakan cengkeh sebagai penunjang aroma therapy
(Dok. Penulis)



Gambar 06. Desain baru produk Rayhan Craft dengan bentuk tabung motif batik tradisional
(Dok. Penulis)

B. Media Promosi

1. Web/Blog
2. Instagram
3. Facebook
4. Kartu nama
5. Leaflet



Gambar 07. www.kalindalampubatik.wordpress.com



Gambar 08. www.rayhancraftblog.wordpress.com



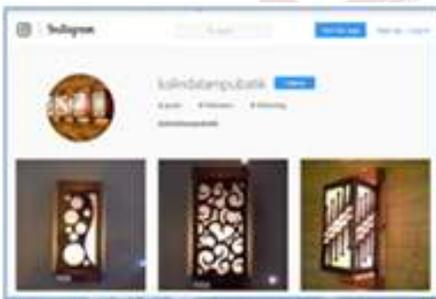
Gambar 09. <https://www.facebook.com/Kalinda-lampu-batik-1225606297585360/>



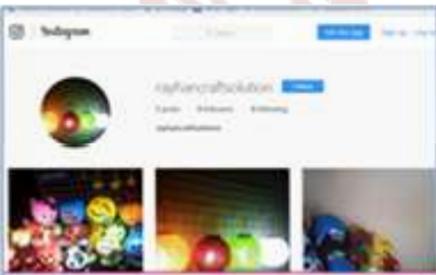
Gambar 10. <https://www.facebook.com/Rayhancraft-159914031252261/>



Gambar 14. Kartu nama lampu batik Kalinda (Dok. Penulis)



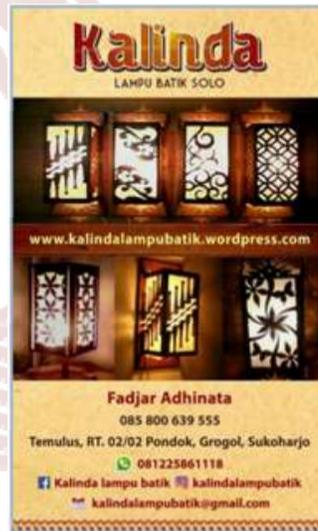
Gambar 11. [instagram@kalindalampubatik](https://www.instagram.com/kalindalampubatik)



Gambar 12. [instagram@kalindalampubatik](https://www.instagram.com/kalindalampubatik)



Gambar 13. Leaflet lampu batik Kalinda (Dok. Penulis)



Gambar 15. Leaflet lampu batik Kalinda (Dok. Penulis)



Gambar 16. Kartu nama Kalinda (Dok. Penulis)

C. Alat Bantu Produksi

1. Meja display
2. Mesin potong
3. Mesin trimer
4. Alat finishing
5. Alat pengering



Gambar 17. Rak display portable
(Dok. Penulis)



Gambar 18. Mesin potong
(Dok. Penulis)



Gambar 19. Mesin trimer (Dok. Penulis)



Gambar 20. Alat Finishing (Dok. Penulis)

SIMPULAN

Kegiatan program pengabdian masyarakat ini diharapkan mampu memberikan manfaat lebih pada Pengrajin lampu hias dengan memberikan solusi beberapa permasalahan yang dihadapi. Selanjutnya mitra diharapkan mengelola usahanya dengan baik, mampu bersaing dan mengembangkan pasar lebih luas. Pada akhirnya mitra mendapatkan penghasilan yang lebih baik sehingga mampu menaikkan kesejahteraan keluarga dan masyarakat sekitarnya.

Pengrajin harus memiliki kemampuan membuat desain yang fungsional dan juga mampu memenuhi tuntutan trend desain yang sedang berkembang. Memiliki kualitas produksi yang baik. Memiliki media promosi yang menarik dan menjangkau konsumen yang lebih luas, sehingga mampu memperluas pasar

DAFTAR PUSTAKA

Daliman, Humaniora, Vol.XII, No.2/ 2000, Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
<http://kominfokra.blogspot.com/2011/05/pengembangan-dan-penguatan-umkm>
<http://www.ideaonline.co.id/iDEA/Berita/Properti/Triwulan-Pertama-Tahun-2011>.