



## SWOT ANALISIS UKM ANYAMAN BAMBU MENGHADAPI TUNTUTAN GLOBAL STUDI KASUS PENGRAJIN ANYAMAN BAMBU DUSUN KARANGTALUN, WUKIRSARI, IMOIRI, BANTUL, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

Sri Muryantini<sup>1</sup>, Istiana Rahatmawati<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta

Email: <sup>1</sup> sri.muryantini@upnyk.ac.id; <sup>2</sup> istiana.rahatmawati@upnyk.ac.id

### Abstract

*This study aims to determine the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the bamboo woven craft business in facing global demands. The research was conducted by taking the case of woven bamboo craftsmen in the hamlet of Karangtalun, Wukirsari, Imogiri, Bantul, DIY. The method used in this research is descriptive qualitative. The data were obtained through surveys and field observations, Focus Group Discussions and depth interviews with community leaders and supported by secondary data in the form of information and documents (printed books, e-books, scientific articles from the internet. The results of this study indicate that there is a strong will to follow the development of the times is supported by government guidance and academic assistance, the weakness lies in the mastery of tools and technology, the role in the family so that it cannot focus totally on work, dependence on raw materials because there are no woven bamboo business opportunities, especially for meeting needs The threat faced is the price of raw materials which is increasing while the selling price is fixed. In addition, the location of this business includes areas prone to earthquakes and landslides. The conclusion of this research is that innovation training and product diversification efforts are needed to obtain added value from raw materials used.*

**Keywords:** SWOT Analysis, SMEs, Global Demands

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman usaha kerajinan anyaman bambu dalam menghadapi tuntutan global. Penelitian dilakukan dengan mengambil kasus pengrajin anyaman bambu dusun Karangtalun, Wukirsari, Imogiri, Bantul, DIY. Metode yang digunakan dalam Penelitian ini adalah Deskriptif Kualitatif. Data didapat melalui survey dan observasi lapangan, *Focus Group Discussion* dan *Depth interview* dengan tokoh masyarakat dan didukung oleh data sekunder berupa informasi dan dokumen (buku cetak, *e-book*, artikel ilmiah dari internet. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada kemauan kuat untuk maju mengikuti perkembangan jaman didukung oleh binaan pemerintah dan dampingan akademisi, kelemahan ada pada penguasaan alat dan teknologi, peran dalam keluarga sehingga tidak bisa focus secara total pada pekerjaan, ketergantungan bahan baku karena tidak ada di

wilayahnya. Peluang bisnis anyaman bambu masih sangat terbuka utamanya untuk pemenuhan kebutuhan dalam negeri. Adapun ancaman yang dihadapi adalah harga bahan baku yang semakin naik sedangkan harga jual tetap. Selain itu wilayah lokasi usaha ini termasuk daerah rawan bencana gempa bumi dan tanah longsor. Kesimpulan dari penelitian ini dibutuhkan upaya pelatihan inovasi dan difersifikasi produk agar didapat nilai tambah dari bahan baku yang digunakan.

**Kata Kunci:** Analisis SWOT, UKM, Tuntutan Global

---

## **PENDAHULUAN**

Dukuh Karangkulon terletak di Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Secara geografis, Dukuh Karangkulon terletak pada koordinat 07°55'45" – 07°55'30" LS dan 110°23'27" – 110°24'30" BT (Latifa Muliawati, “Perencanaan Lanskap Wisata Dukuh Karangkulon Di Desa Batik Wukirsari Imogiri Yogyakarta”.

<https://docplayer.info/52894982-Perencanaan-lanskap-wisata-dukuh-karangkulon-di-desa-batik-wukirsari-imogiri-yogyakarta-latifa-muliawati.html>.

Diakses pada 5 Februari 2021). Pada bagian Utara, Dukuh Karangkulon berbatasan dengan Dukuh Nagasari I, bagian Selatan dengan Dukuh Kedungbuweng, kemudian pada bagian Timur berbatasan dengan Dukuh Giriloyo dan bagian Barat berbatasan dengan Dukuh Tilaman. Dukuh Karangkulon memiliki luas 105,83 Ha dengan sembilan Rukun Tetangga (RT) (lihat Lampiran). Universitas Pembangunan Nasional (UPN) Veteran Yogyakarta, melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) resmi menjadikan Padukuhan Karangtalun, Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul sebagai desa binaan menuju kawasan wisata berbasis budaya (“UPN Veteran Yogyakarta Dampingi Karangtalun Bantul Jadi Kawasan Wisata Berbasis Budaya”.

<https://jogja.tribunnews.com/2020/10/28/upn-veteran-yogyakarta-dampingi-karangtalun-bantul-jadi-kawasan-wisata-berbasis-budaya>. Diakses pada 5 Februari 2021). Rektor UPN, DR. Muhammad Irhas Effendi, MS mengatakan desa binaan merupakan upaya untuk mengimplementasikan visi dan misi dari Universitas Pembangunan Nasional Yogyakarta, melalui Tridharma perguruan tinggi, yaitu Pendidikan, Penelitian dan Pengabdian. Desa binaan adalah bagian



dari pengabdian UPN kepada masyarakat, dengan tetap berlandaskan pada nilai-nilai bela Negara (*Ibid*)

Wujud nyata kegiatan pembinaan UPN Veteran Yogyakarta adalah dengan menjadikan Pedukuhan Karangtalun dan wilayah Desa Imogiri sebagai lokasi KKN mahasiswa. Berdasarkan hasil temuan permasalahan yang ada pada masyarakat dari laporan KKN kemudian ditindak lanjuti dengan pendampingan secara berkelanjutan. Salah satunya dengan pengajuan proposal ini sekaligus memanfaatkan hibah internal Pengabdian Bagi Masyarakat LPPM UPN "Veteran" Yogyakarta. Kegiatan pendampingan ini dimaksudkan untuk membangun *co-creation*, atau mengkreasikan program-program berbasis potensi dan kemampuan yang dimiliki oleh masyarakat. Mayoritas masyarakat Karangtalun memiliki keahlian menganyam bambu secara turun temurun bahkan sampai filosofi "Pring" dan makna anyaman sebagai mempererat tali persaudaraan yang pada mulanya diajarkan oleh Sunan Kalijaga. Namun hasil produksi anyaman bambu Karangtalun sampai saat ini masih sama seperti yang dulu dan peralatan yang digunakan juga masih tradisional sehingga untuk memproduksi banyak menyita waktu, dan dengan peralatan sederhana tidak memungkinkan untuk melakukan inovasi produk. Meskipun mereka mempunyai kemampuan dan ketrampilan yang bagus karena sering mendapat pelatihan dari berbagai instansi terkait dengan UMKM kerajinan bambu tapi terkendala untuk berkembang karena ketiadaan alat yang dibutuhkan. Di sisi lain ketrampilan mereka menganyam bambu tidak disertai dengan kemampuan menjualnya. Hasil anyamannya langsung disetorkan ke pedagang di pasar dengan harga yang kurang memuaskan. Untuk itu diperlukan pendampingan melalui pengabdian bagi masyarakat agar masyarakat pengrajin anyaman bambu melakukan usahanya secara profesional dengan memahami pengetahuan tentang manajemen usaha, inovasi produk dan penjualan secara online sesuai tuntutan jaman.

Berdasarkan analisis di atas, maka permasalahan yang dihadapi mitra adalah

1. Produk hasil anyaman bambu masih konvensional
2. Peralatan yang digunakan masih sangat tradisional

3. Tidak memiliki kemampuan memasarkan produk anyamannya
4. Tidak memiliki kemampuan untuk melihat ke depan akan kebutuhan konsumen yang berubah menurut jaman

Secara terperinci rencana kegiatan yang akan dilaksanakan adalah sebagai berikut:

1. Pelatihan anyaman bambu yang modern.
2. Pelatihan seni kria handycraft untuk menghasilkan anyaman yang lebih modern dan memiliki daya saing.
3. Pelatihan pewarnaan bambu untuk menghasilkan model yang lebih baik dan menarik.
4. Pembelian alat-alat yang lebih modern sehingga pengerjaan hasil anyaman bambu waktunya lebih efektif dan efisien.
5. Pelatihan pemasaran hasil anyaman bambu.

Tabel 1. Rencana Target Capaian Luaran

NO	JENIS LUARAN	INDIKATOR CAPAIAN
1.	Publikasi ilmiah di jurnal/prosiding	Submit
2.	Pemakalah dalam pertemuan ilmiah	Prosiding
3.	video kegiatan	Produk
4.	poster ukuran A0 landscape maksimal 2 MB	Produk
5.	Buku (ISBN)	Tersertifikasi
6.	Hak Kekayaan Intelektual	Terdaftar
7.	Teknologi Tepat Guna	Produk
8.	Peningkatan keberdayaan mitra sesuai permasalahan yang dihadapi	Peningkatan Pendapatan

## METODE DAN PELAKSANAAN

### Metode

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah Ceramah, diskusi, pelatihan, praktek dan pendampingan. Ceramah dan diskusi dilaksanakan untuk penyampaian materi tentang anyaman bambu yang lebih modern. Materi yang disampaikan sebagai hasil analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk menentukan strategi pengembangan produk kerajinan anyaman bambu dengan melihat faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yaitu: faktor kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weaknesses*). Faktor eksternal yaitu: peluang



(*opportunity*) dan ancaman (*threat*) (Rangkuti, F. 2011). Analisis SWOT terhadap pengrajin di dusun Karangtalun sebagai berikut:

#### **Strength/kekuatan**

1. Masyarakat Karangtalun sudah menguasai anyaman bambu.
2. Adanya keinginan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia.
3. Masyarakat sadar akan kemajuan jaman dan persaingan global.
4. Melihat peluang pasar dalam dan luar negeri (*go green*) yang masih cukup besar.
5. Adanya dukungan pemerintah setempat dan tokoh masyarakat.
6. Mempunyai pendamping dari perguruan tinggi (merupakan desa binaa upn).
7. Masyarakat semangat untuk belajar dan pandai memanfaatkan waktu luang.

#### **Weaknesses/kelemahan**

1. Kekurangan modal usaha.
2. Bahan baku produksi dibeli dari luar wilayah.
3. Tidak berdaya menentukan harga jual.
4. Tidak melakukan pembukuan usaha.
5. Bersifat perseorangan/belum terorganisir.
6. Tidak ada pelatihan karena tidak ada dana untuk membayar pelatih.
7. Tidak punya jejaring untuk pemasaran produknya.

#### **Opportunitis/peluang**

1. Kondisi tanah di Karangtalun bisa ditanami bambu.
2. Jaminan terjualnya produk (antar warga Karangtalun).
3. Sifat gotong royong masih kuat sehingga mudah diorganisir.
4. Masyarakatnya siap belajar pemasaran online.
5. Pengrajin siap kerjasama dengan yang sudah lebih maju/sudah ekspor.
6. Adanya peluang mendapatkan bantuan dan pembinaan dari pemerintah.
7. Terjaminnya keberlanjutan usaha sebagai pendukung wisata dan memperkuat keistimewaan Daerah Istimewa Yogyakarta.

#### **Threat/ancaman**

1. Persaingan dengan produk luar negeri yang sudah menggunakan teknologi canggih.

2. Kelangkaan bahan baku.
3. Harga bahan baku selalu naik sementara harga jual tetap.
4. Hasil anyaman *out old date*/tradisional.
5. Tidak bisa memenuhi permintaan dalam jumlah besar.
6. Tidak memiliki sistem distribusi produk.
7. Tidak memiliki kemasan, merk, label, *brand*.

**Pelatihan dan praktek** seni kria handycraft dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan tentang berbagai macam anyaman bambu yang lebh modern dan memiliki daya saing. Dalam pelatihan ini juga diajarkan tentang cara mewarnai bambu.

**Pendampingan** juga dilakukan dari sejak awal pengabdian masyarakat hingga pemasaran yang dilakukan berjalan dengan lebih baik. Dalam program ini metode yang digunakan untuk mendukung realisasi adalah transfer teknologi dengan merencanakan kegiatan penyuluhan, menyelenggarakan pelatihan dan pendampingan. Metode pelaksanaan secara rinci disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Metode Pelaksanaan Kegiatan PbM

NO	MATERI	PAKAR	WAKTU
1.	Ceramah tentang handycraft di pasaran internasional & diplomasi perdagangan untuk kemungkinan eksport	Ibu Sri Muryantini	22 April 2021
2.	Ceramah tentang manajemen usaha UMKM kerajinan	Ibu Istiana Rahatmawati	6 Mei 2021
3.	Pelatihan anyaman bambu yang modern oleh pakar seni kria handycraft	Bapak Wasito dan Ibu Dewi	17 Juni 2021 20 Juni 2021
4.	Praktek penggunaan alat produksi	Pengrajin	17 Juni 2021 20 Juni 2021 1 Juli 2021
5.	Pelatihan pewarnaan bambu	Bapak Wasito	1 Juli 2021
6.	Ceramah tentang pemasaran online	Sri Muryantini & Istiana Rahatmawati	15 Juli 2021
7.	Ceramah Pemasaran hasil anyaman bambu (dilaksanakan bersamaan dengan Ceramah tentang handycraft di pasaran	Istiana Rahatmawati & Sri Muryantini	22 April 2021



internasional & diplomasi perdagangan untuk kemungkinan eksport)		
--	--	--

### **Pelaksanaan Kegiatan**

Di Dusun Karangtalun pada 22 April 2021, dilaksanakan ceramah tentang "handycraft di pasaran internasional & diplomasi perdagangan untuk kemungkinan eksport" oleh Ibu Sri Muryantini dengan dibantu Ibu Istiana Rahatmawati. Dalam acara ini dihadiri 25 pengrajin dan termasuk peneliti. Peserta yang hadir semua adalah pengrajin dengan latar belakang pendidikan yang berbeda dari mulai SD hingga SMA. Ceramah diadakan di rumah Bapak Tugiran yang selalu dipakai sebagai tempat pertemuan warga dusun Karangtalun.



Dalam ceramah "Pemasaran hasil anyaman bambu" dilaksanakan bersamaan dengan Ceramah tentang handycraft di pasaran internasional & diplomasi perdagangan untuk kemungkinan eksport.

Pada 6 Mei 2021 di Dusun Karangtalun, dilaksanakan ceramah tentang "manajemen usaha UMKM kerajinan" oleh Ibu Istiana Rahatmawati dengan dibantu Ibu Sri Muryantini.



Bapak Taufiq memberi sambutan pembukaan ceramah



Ibu Istiana memberikan ceramah



Ibu-ibu yang hadir dalam ceramah yang kedua



Dalam acara ini dihadiri 30 pengrajin dan termasuk peneliti. Peserta yang hadir semua adalah pengrajin dengan latar belakang pendidikan yang berbeda dari mulai SD hingga SMA.

Pada 17 Juni 2021, dilaksanakan Pelatihan anyaman bambu yang modern oleh pakar seni kria handicraft. Pakarnya adalah Bapak Wasito. Dalam pelatihan kali ini yang diajarkan adalah “pembuatan besek” yang merupakan dasar dari pembuatan anyaman bambu. Ternyata banyak para pengrajin yang tidak menguasai teknik ini. Dalam acara ini dihadiri 40 pengrajin dan termasuk peneliti. Peserta yang hadir semua adalah pengrajin dengan latar belakang pendidikan yang berbeda dari mulai SD hingga SMA.



Bapak Wasito, Bapak Taufik dan Ibu Dukuh Dewi Imawati



Ibu-ibu yang hadir



Pelatihan membuat besek dimulai



Ibu Ash dan Bapak Endri sudah mahir karena beliau adalah yang membawahi Awung Mustika



Pada 20 Juni 2021, dilaksanakan pelatihan anyaman bambu yang modern oleh Ibu Dewi pakar seni kria handicraft. Dalam pelatihan kali ini para pengrajin diajarkan cara membuat Tumbu (bakul besar bertutup (untuk tempat beras dsb)).





Dalam acara ini dihadiri 45 pengrajin dan termasuk peneliti. Peserta yang hadir semua adalah pengrajin dan mahasiswa KKN dengan latar belakang pendidikan yang berbeda dari mulai SD hingga Perguruan Tinggi karena pelatihan ini tidak hanya diikuti oleh ibu2 dan bapak2 namun juga oleh para mahasiswi UPN yang sedang KKN di Dusun Karangtalun.

Alat-alat pengrajin diserahkan pada tanggal 17 Juni 2021 oleh tim peneliti atas nama LPPM UPN Veteran Yogyakarta kepada Ketua Awung Mustika dan . Praktek penggunaan alat produksi oleh pengrajin dilaksanakan pada 17 Juni 2021, 20 Juni 2021 dan 1 Juli 2021 pada saat pelatihan membuat besek, tumbu dan pewarnaan bambu.



Pada 1 Juli 2021 dilaksanakan pelatihan pewarnaan bambu oleh Bapak





Pewarnaan bambu yang digunakan adalah pewarna untuk kue. Ini diambil dengan harapan besek yang diwarnai jika dipakai untuk tempat/wadah makanan tidak akan berbahaya bagi pemakainya. Setelah pewarnanya siap (pewarnanya harus dicampur dengan air hangat) lalu dimasukkan potongan bambu ke dalam dan ditunggu sekitar 10 menit lalu diangkat dan dijemur. Dalam pewarnaan hari ini diambil dua warna saja yaitu hijau dan merah. Setelah bambu yang diwarnai kering lalu dimulai anyamannya sampai menjadi besek yang berwarna warni atau satu warna saja. Dalam pelatihan pewarnaan besek diikuti semua anggota Awung Mustika. Pelatihan dimulai jam 08.00 dan selesai jam 17.00.

Pada 15 Juli 2021, dilaksanakan ceramah tentang “pemasaran online” oleh Sri Muryantini & Istiana Rahatmawati. Ceramah pemasaran online ini dilakukan dengan melalui WhatsApp dikarenakan pada masa itu dusun Karangtalun



pengrajinnya banyak yang terkena Covid19, sehingga peneliti takut untuk memberi pelatihan secara offline.



## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Berdasarkan analisa SWOT, maka untuk untuk kekuatan masyarakat/pengrajin Karangtalun sudah menguasai dasar anyaman bambu dengan lebih baik lagi, dengan pelatihan tentang besek dan tumbu. Terlihat antusias dari pengrajin dalam mengikuti semua pelatihan yang diadakan walaupun pada saat awal ceramah tentang anyaman dan cara penjualannya masih sedikit peserta yang datang karena adanya keraguan diantara mereka. Ini terjadi karena

selama ini pelatihan yang diikuti oleh pengrajin hanya sebatas pelatihan saja yang kadang-kadang tidak semua peserta memahami lebih baik. Adanya keinginan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia dari pengrajin yang sebagian besar lulusan SD, mereka sadar akan kemajuan jaman dan persaingan global serta peluang pasar dalam dan luar negeri (*go green*) yang masih cukup besar. Serta adanya pendampingan dari perguruan tinggi (karena merupakan desa binaa upn). Adanya dukungan pemerintah setempat dan tokoh masyarakat terhadap kegiatan anyaman bambu serta semangat untuk belajar dan pandai memanfaatkan waktu luang.

Adanya kelompok pengrajin (Awung Mustika) sebagai kekuatan faktor internal. Kelompok ini lebih berkembang dibandingkan pengrajin yang tidak tergabung dalam kelompok, karena lebih saling berbagi pengalaman dan terdata oleh dinas/instansi terkait dalam pemantauan perkembangannya (dalam hal ini tingkat dukuh dan desa).

Faktor kelemahan dalam pengembangan kerajinan anyaman bambu dusun Karangtalun yang paling menonjol adalah bahan baku produksi dibeli dari luar wilayah, Tidak punya jejaring untuk pemasaran produknya serta keterampilan pengrajin dalam menciptakan desain baru. Desain baru dan inovasi dalam produk kerajinan merupakan hal yang sangat penting karena terkait dengan kepuasan konsumen dalam memakai produk kerajinan bambu. Penguasaan teknologi yang baik dapat meningkatkan kualitas produk dan kuantitas produk. Kendala lain yang di hadapi oleh pengrajin adalah kurangnya permodalan, sehingga pengrajin kurang dapat menjalankan usahanya dengan baik, dan akan mempengaruhi kontinuitas pembuatan produk. Kurangnya akses terhadap sumber permodalan karena tidak adanya jaminan dari pengrajin untuk mengajukan pinjaman kepada bank, hal ini dapat diminimalisir dengan dibentuknya koperasi simpan pinjam bagi pengrajin, tetapi sebagian besar pada lokasi sentra kerajinan tidak terdapat koperasi simpan pinjam (Nani Junaeni, Abubakar, 2020:19-29).

Selain analisis mengenai faktor internal dalam analisis SWOT juga dilakukan analisis faktor eksternal berupa peluang dan ancaman dalam pengembangan kerajinan anyaman bambu. Faktor eksternal adalah faktor yang



dapat mendukung atau merupakan permasalahan di luar kekuatan dan kelemahan pada usaha kerajinan. Opportunitis/peluang dari dusun Karangtalun adalah kondisi tanah dan adanya lahan di Karangtalun sebenarnya bisa ditanami bambu. Namun tidak ada satu pun masyarakatnya yang menanam bambu.

Selain itu, jaminan terjualnya produk anyaman bambu antar warga Karangtalun sendiri cukup besar, karena ada kelompok pemelihara burung perkutut yang menggunakan besek untuk menjual burung-burungnya. Namun kelompok ini seringkali membeli besek di pasar.

Pengrajin juga siap kerjasama dengan yang sudah lebih maju/sudah ekspor. Namun yang menghubungkan tidak ada. Peran Dinas Perindustrian dan Perdagangan sebagai wakil pemerintah diperlukan terutama untuk meningkatkan mutu produk kerajinan serta pemasaran produk yang dihasilkan. Dukungan pemerintah dalam hal pemasaran produk sangat diharapkan baik oleh pengrajin maupun pengumpul/pelaku usaha, dukungan yang diberikan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan selain pelatihan pembuatan desain juga mengikutkan pengrajin dalam kegiatan pameran, namun karena dukungan ini sangat minim sehingga masih menjadi keluhan pengrajin dan pengumpul/pengusaha. Dukungan yang dibutuhkan adalah dengan mendatangkan pembeli dari luar terutama untuk ekspor sehingga produk kerajinan yang diproduksi langsung dijual kepada pembeli, tidak melalui perantara, hal ini yang memperpanjang rantai pemasaran dengan keuntungan yang lebih kecil dibanding pembeli memesan secara langsung melalui pengrajin.

Adanya sifat gotong royong masih kuat sehingga mudah diorganisir dan adanya peluang mendapatkan bantuan dan pembinaa dari pemerintah. Terjaminnya keberlanjutan usaha sebagai pendukung wisata dan memperkuat keistimewaan Daerah Istimewa Yogyakarta.

Faktor ancaman yang paling menonjol adalah adanya ketergantungan terhadap ketergantungan pengrajin terhadap pengepul sehingga mereka tidak dapat menentukan harga sementara harga bahan baku selalu naik sementara harga jual tetap. Selain itu hasil anyamannya masih *out old date*/tradisional karena

untuk memenuhi permintaan pasar tradisional. Juga tidak bisa memenuhi permintaan dalam jumlah besar karena alat yang digunakan masih tradisional. Dan juga tidak memiliki kemasan, merk, label, *brand*.

Pengenalan penjualan online juga diajarkan, Muhammad Sholeh di dalam artikelnya yang berjudul “5 Hal Yang Perlu Dilakukan Jika Anda Ingin Menembus Pasar Internasional” mengatakan jika anda ingin produk atau brand anda sampai ke luar negeri, berikut ini ada beberapa hal yang bisa Anda lakukan untuk menembus pasar internasional yang ketat, diantaranya (<https://kirim.email/menembus-pasar-internasional/>. Diakses pada 3 Januari 2021):

1. Pahami regulasi yang berlaku
2. Riset pasar luar negeri
3. Tingkatkan terus standar kualitas produk anda
4. Bidik target market anda dengan platform e-commerce dan periklanan
5. Jangan lupakan email list bulding

Namun pada tulisan yang lain, mengatakan strategi menembus pasar internasional maka perhatikan 10 hal berikut ini (<https://accurate.id/bisnis-ukm/tips-agar-bisnis-menembus-pasar-internasional/>. Diakses pada 3 Januari 2021):

1. Pelajari Regulasi dan Persyaratan
2. Melakukan Riset untuk Pasar Baru
3. Buat Rencana yang Matang
4. Memilih Cara Penetrasi Pasar yang Tepat
5. Mulai Lakukan Pemasaran
6. Cek Ulang Legalitas Bisnis
7. Pilih Transportasi Logistik yang Tepat
8. Jalin Komunikasi yang Baik
9. Metode Pembayaran Internasional
10. Lakukan Pencatatan pada Setiap Transaksi yang Terjadi

Dalam penjualan online ini, mahasiswa KKN dari UPN juga memberikan pengajaran pada ibu-ibu, bapak-bapak dan Karangtaruna. Mereka juga memberikn stiker untuk penjualan onlinenya. Rencana KKN UPN mendatang yag saya pegang



di Dengkeng, Jatirejo dan Nogosari II juga akan memberikan pelatihan penjualan online, saya berharap dari Karangtalun juga akan dapat bergabung biar lebih paham lagi.

Pengenalan pelatihan anyaman memang masih tingkat dasar dan pewarnaan saja karena tidak semua pengrajin Awung Mustika bisa melakukan dengan baik. Dengan melalui pelatihan ini terlihat pengrajin sangat antusias untuk membuat anyamannya menjadi lebih halus dan lebih baik. Pengrajin Awung Mustika Karangtalun, sadar jika anyaman bambu dari berbagai daerah di Indonesia sudah bisa menembus pasar internasional seperti anyaman bambu Kota Binjai, Sumatera Utara. Malaysia mengakui hasil produk bambu perajin Binjai lebih berseni dan termasuk lebih berkualitasnya bambu Sumut dibandingkan yang ada di negara itu ("Malaysia Minati Kerajinan Bambu Binjai Sumut". <https://sumbar.antaraneews.com/berita/22571/malaysia-minati-kerajinan-bambu-binjai-sumut>. Diakses pada 3 Januari 2021).

Oleh karena itu, pengrajin Awung Mustika terus berlatih dan berlatih. Baik secara kelompok maupun ikut pelatihan dari pemerintah yang baru-baru ini diadakan di desa Wukirsari, yaitu pembuatan rantang dari anyaman bambu.

Solusi yang dilakukan oleh peneliti adalah memberikan bambu dan pewarna gratis untuk latihan juga menyerahkan beberapa alat yang diperlukan oleh mereka untuk memudahkan pemotongan dan menghaluskan bambunya.



Beberapa yang menjadi faktor pendorong adalah sifat gotong royong yang cukup tinggi dari pengrajin, keinginan untuk belajar yang cukup tinggi dengan

waktu yang sempit hal ini terlihat dari pengrajin yang tidak mengerti langsung tanya dan langsung diajari oleh pelatih.

Faktor penghambatnya adalah kekurangan biaya, peralatan yang dipunyai kurang memadai walaupun sudah diberikan tapi masih kurang mendukung, waktu pelatihan kurang banyak, serta kurangnya memiliki inisiatif dalam membuat berbagai model. Mungkin karena jarang mereka jalan-jalan ke pusat-pusat penjualan barang anyaman bambu.

Dari beberapa pengrajin, saya menanyai sambil mengerjakan anyaman tentang manfaat yang dirasakan adanya pelatihan ini, rata-rata mereka menyatakan puas dan berharap ada kelanjutan anyaman bambu ini hingga dapat terjual ke luar negeri dan mereka berharap dapat menjualnya secara online dengan harga yang ditentukan oleh mereka sendiri. Selain itu, setelah selesai pelatihan, para pengrajin memperoleh beberapa order anyaman bambu yang tidak seperti dulu lagi yaitu hanya tambir saja. Dan ini satu kemajuan yang sangat menyenangkan bagi peneliti khususnya UPN sebagai desa binaannya.

## **PENUTUP**

### **Simpulan**

Kekuatan masyarakat/pengrajin Karangtalun sudah menguasai dasar anyaman bambu dengan lebih baik lagi, dengan pelatihan tentang besek dan tumbu. Terlihat antusias dari pengrajin dalam mengikuti semua pelatihan yang diadakan walaupun pada saat awal ceramah tentang anyaman dan cara penjualannya masih sedikit peserta yang datang karena adanya keraguan diantara mereka. Ini terjadi karena selama ini pelatihan yang diikuti oleh pengrajin hanya sebatas pelatihan saja yang kadang-kadang tidak semua peserta memahami lebih baik.

Adanya keinginan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia dari pengrajin yang sebagian besar lulusan SD, mereka sadar akan kemajuan jaman dan persaingan global serta peluang pasar dalam dan luar negeri (*go green*) yang masih cukup besar. Serta adanya pendampingan dari perguruan tinggi (karena merupakan desa binaan upn). Adanya dukungan pemerintah setempat dan tokoh



masyarakat terhadap kegiatan anyaman bambu serta semangat untuk belajar dan pandai memanfaatkan waktu luang.

Adanya kelompok pengrajin (Awung Mustika) sebagai kekuatan faktor internal. Kelompok ini lebih berkembang dibandingkan pengrajin yang tidak tergabung dalam kelompok, karena lebih saling berbagi pengalaman dan terdata oleh dinas/instansi terkait dalam pemantauan perkembangannya (dalam hal ini tingkat dukuh dan desa).

Faktor kelemahan dalam pengembangan kerajinan anyaman bambu dusun Karangtalun yang paling menonjol adalah bahan baku produksi dibeli dari luar wilayah, Tidak punya jejaring untuk pemasaran produknya serta keterampilan pengrajin dalam menciptakan desain baru. Desain baru dan inovasi dalam produk kerajinan merupakan hal yang sangat penting karena terkait dengan kepuasan konsumen dalam memakai produk kerajinan bambu. Hal ini para pengrajin sudah diberi beberapa model tentang anyaman bambu, baik yang lokal maupun anyaman bambu yang sudah menembus ke pasaran internasional.

Kendala lain yang dihadapi oleh pengrajin adalah kurangnya permodalan, sehingga pengrajin kurang dapat menjalankan usahanya dengan baik, dan akan mempengaruhi kontinuitas pembuatan produk. Kurangnya akses terhadap sumber permodalan karena tidak adanya jaminan dari pengrajin untuk mengajukan pinjaman kepada bank, hal ini dapat diminimalisir dengan dibentuknya koperasi simpan pinjam bagi pengrajin, tetapi sebagian besar pada lokasi sentra kerajinan tidak terdapat koperasi simpan pinjam. Ini adalah masalah lain yang dihadapi oleh pengrajin yang seharusnya bias bekerja sama dengan mahasiswa KKN untuk mencari modal dari pemerintah.

Selain analisis mengenai faktor internal, analisis faktor eksternal yang berupa peluang dan ancaman dalam pengembangan kerajinan anyaman bambu juga faktor penting. Faktor eksternal adalah faktor yang dapat mendukung atau merupakan permasalahan di luar kekuatan dan kelemahan pada usaha kerajinan. Opportunitis/peluang dari dusun Karangtalun adalah kondisi tanah dan adanya lahan di Karangtalun sebenarnya bisa ditanami bambu. Namun tidak ada satu pun masyarakatnya yang menanam bambu.

Selain itu, jaminan terjualnya produk anyaman bambu antar warga Karangtalun sendiri cukup besar, karena ada kelompok pemelihara burung perkutut yang menggunakan besek untuk menjual burung-burungnya. Namun kelompok ini seringkali membeli besek di pasar.

Pengrajin juga siap kerjasama dengan yang sudah lebih maju/sudah ekspor. Namun yang menghubungkan tidak ada. Peran Dinas Perindustrian dan Perdagangan sebagai wakil pemerintah diperlukan terutama untuk meningkatkan mutu produk kerajinan serta pemasaran produk yang dihasilkan. Dukungan pemerintah dalam hal pemasaran produk sangat diharapkan baik oleh pengrajin maupun pengumpul/pelaku usaha, dukungan yang diberikan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan selain pelatihan pembuatan desain juga mengikutkan pengrajin dalam kegiatan pameran, namun karena dukungan ini sangat minim sehingga masih menjadi keluhan pengrajin dan pengumpul/pengusaha. Dukungan yang dibutuhkan adalah dengan mendatangkan pembeli dari luar terutama untuk ekspor sehingga produk kerajinan yang diproduksi langsung dijual kepada pembeli, tidak melalui perantara, hal ini yang memperpanjang rantai pemasaran dengan keuntungan yang lebih kecil dibanding pembeli memesan secara langsung melalui pengrajin.

Terjaminnya keberlanjutan usaha anyaman bambu sebagai pendukung wisata Watu Onggo dan memperkuat keistimewaan Daerah Istimewa Yogyakarta.

Faktor ancaman yang paling menonjol adalah adanya ketergantungan terhadap ketergantungan pengrajin terhadap pengepul sehingga mereka tidak dapat menentukan harga sementara harga bahan baku selalu naik sementara harga jual tetap. Selain itu hasil anyamannya masih *out old date*/tradisional karena untuk memenuhi permintaan pasar tradisional. Juga tidak bisa memenuhi permintaan dalam jumlah besar karena alat yang digunakan masih tradisional. Dan juga tidak memiliki kemasan, merk, label, *brand*. Dalam penjualan online ini, mahasiswa KKN dari UPN juga memberikan pengajaran pada ibu-ibu, bapak-bapak dan karangtaruna. Mereka juga memberikn stiker untuk penjualan onlinenya. Rencana KKN UPN mendatang yag saya pegang di Dengkeng, Jatirejo dan Nogosari



II juga akan memberikan pelatihan penjualan online, saya berharap dari Karangtalun juga akan dapat bergabung biar lebih paham lagi.

Oleh karena itu, pengrajin Awung Mustika terus berlatih dan berlatih. Baik secara kelompok maupun ikut pelatihan dari pemerintah yang baru-baru ini diadakan di desa Wukirsari, yaitu pembuatan rantang dari anyaman bambu.

Solusi yang dilakukan oleh peneliti adalah memberikan bambu dan pewarna gratis untuk latihan juga menyerahkan beberapa alat yang diperlukan oleh mereka untuk memudahkan pemotongan dan menghaluskan bambunya.

### **Saran**

Saya berharap pelatihan anyaman bambu ini masih dapat dilakukan hingga 4 tahun ke depan yang insya Allah akan diajukan secara nasional dengan mendirikan toko untuk penjualannya langsung dan penjualan ke pasar internasional. Pelatihan anyaman bambu yang berikutnya akan sering dan banyak macamnya agar pengrajin lebih mengenal lagi berbagai anyaman bambu yang mampu dijual di pasaran nasional maupun internasional.

Selain itu, semoga ada kelompok pengabdian lainnya untuk menanam bambu di dusun Karangtalun sehingga bahan bakunya tidak lagi didatangkan dari luar desa namun dihasilkan sendiri, karena peneliti melihat masih banyak tanah yang kosong yang bisa ditanami bambu.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta, yang telah memberikan dukungan dana untuk pengabdian ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada pihak-pihak yang telah berkontribusi positif pada pengabdian masyarakat dengan menjelaskan bentuk kontribusi yang telah diberikan, yaitu:

1. Ka LPPM, Bapak Dr. Hendro Wijanarko, MM
2. Kapus Abdimas, Bapak Dr. Humam Santoso, M.Si
3. Ibu Kepala Dusun Karangtalun Dewi Imawati
4. Bapak-bapak dan Ibu-ibu Awung Mustika

## DAFTAR PUSTAKA

- “Malaysia Minati Kerajinan Bambu Binjai Sumut”. <https://sumbar.antaranews.com/berita/22571/malaysia-minati-kerajinan-bambu-binjai-sumut>. Diakses pada 3 Januari 2021.
- “UPN Veteran Yogyakarta Dampingi Karangtalun Bantul Jadi Kawasan Wisata Berbasis Budaya”. <https://jogja.tribunnews.com/2020/10/28/upn-veteran-yogyakarta-dampingi-karangtalun-bantul-jadi-kawasan-wisata-berbasis-budaya>. Diakses pada 5 Februari 2021.
- <https://accurate.id/bisnis-ukm/tips-agar-bisnis-menembus-pasar-internasional/>. Diakses pada 3 Januari 2021.
- Latifa Muliawati, “Perencanaan Lanskap Wisata Dukuh Karangkulon Di Desa Batik Wukirsari Imogiri Yogyakarta”. <https://docplayer.info/52894982-Perencanaan-lanskap-wisata-dukuh-karangkulon-di-desa-batik-wukirsari-imogiri-yogyakarta-latifa-muliawati.html>. Diakses pada 5 Februari 2021.
- Nani Junaeni, Abubakar. Agustus 2020. “Analisis Strategi Pengembangan Produk Kerajinan Anyaman Bambu Di Pulau Lombok, Nusa Tenggara Barat”. *Jurnal Agrimanex*. Vol. 1. No. 1. Hal. 19-29.
- Rangkuti, F. 2011. *SWOT Balanced Scorecard: Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja Risiko*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sholeh, Muhammad. “5 Hal Yang Perlu Dilakukan Jika Anda Ingin Menembus Pasar Internasional”. <https://kirim.email/menembus-pasar-internasional/>. Diakses pada 3 Januari 2021.