

# PEMBERDAYAAN UMKM ALAT PERMAINAN EDUKATIF TERDAMPAK PANDEMI DI WONOREJO

Eko Sri Haryanto<sup>1</sup>, Tri Prasetyo Utomo<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Institut Seni Indonesia Surakarta

## ABSTRAK

Program Kemitraan Masyarakat “Pemberdayaan UMKM Alat Permainan Edukatif Terdampak Pandemi di Wonorejo” ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing mitra binaan dalam menghadapi pasar yang lebih luas. Mitra pertama dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah adalah UKM APE Otak-atik, UKM ini mempunyai segmentasi pada khalayak masyarakat umum serta toko-toko buku dan alat tulis yang berlokasi di daerah Wonorejo Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah. Potensi pengembangan produk APE (Alat permainan Edukatif) masih sangat terbuka. Keterbatasan kemampuan sumber daya manusia, jaringan bisnis, serta keterbatasan jumlah dan jenis peralatan menyebabkan mitra kurang mampu dalam memanfaatkan peluang yang ada. Setelah dilakukan pendampingan, diharapkan mitra mampu menjadi pengrajin yang lebih tangguh. Mitra dapat mengembangkan desain, produksi, pasar, nilai jual produk, sehingga mampu menambah penghasilan keluarga, selanjutnya agar lebih banyak lagi menyerap tenaga kerja yang berasal dari lingkungan masyarakat sekitarnya. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan selama kurun waktu delapan bulan. Kegiatan yang dilaksanakan berupa; hibah peralatan guna penggunaan alat produksi dengan teknologi tepat guna, pelatihan manajemen, dan pelatihan penjualan online. Setelah mendapatkan sentuhan desain yang baik, manajemen yang tepat, modernisasi alat produksi, media promosi dan melakukan penjualan online diharapkan mampu meningkatkan daya saing mitra dalam menghadapi pasar bebas..

**Kata kunci:** PKM, Pemberdayaan UMKM, APE, Wonorejo.

## ABSTRACT

*The Community Partnership Program "Empowerment of UMKM Empowerment of Educational Game Tools Affected by a Pandemic in Wonorejo" aims to increase the competitiveness of fostered partners in facing a wider market. The first partner for this community service activity is UKM APE Otak-atik, this UKM has a segmentation in the general public as well as book and stationery shops located in the Wonorejo area, Karanganyar Regency, Central Java. The potential for developing APE products (Educative Game Tools) is still very wide open. Limited human resource capabilities, business networks, and limitations in the number and type of equipment prevent partners from taking advantage of existing opportunities. After the assistance is given, it is hoped that the partners will be able to become more resilient craftsmen. Partners can develop the design, production, market, and selling value of products, to increase family income, then absorb more labor from the surrounding community. This community service activity was carried out for eight months. Activities carried out in the form of; equipment grants for the use of production equipment with appropriate technology, management training, and online sales training. After getting a touch of good design, good management, modernization of production equipment, promotional media, and online sales, it is expected to be able to increase the competitiveness of partners in facing the free market.*

**Keywords:** PKM, MSME Empowerment, APE, Wonorejo.

## PENDAHULUAN

### 1. Analisa Situasi

Pendidikan menurut Undang-undang Sistem Pendidikan Nasional Nomor 20 Tahun 2003 adalah: usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa, dan negara. Sumber belajar dapat diolah atau dikreasi dengan berbagai metode agar anak lebih mudah mencerna nilai-nilai yang terkandung di dalamnya. Dalam usaha mengkreasi itu, sumber belajar bisa menjadi alat yang dapat berfungsi membantu proses belajar anak. Hal ini sering disebut Alat dan atau Aktivitas Permainan Edukatif (APE)(1) Alat Permainan Edukatif (APE) adalah alat permainan yang sengaja dirancang secara khusus untuk kepentingan pendidikan. Alat permainan edukatif merupakan media dari sistem yang pada dasarnya adalah proses yang sistematis dan sinergi dengan berbagai komponen seperti bahan kegiatan, prosedur didaktif, pengelompokan anak. APE adalah segala sesuatu yang dapat dipergunakan sebagai sarana atau peralatan untuk bermain yang mengandung nilai pendidikan edukatif dan dapat merangsang otak pengembangan seluruh aspek kemampuan (potensi) jarak. (2) Metode bermain merupakan salah satu hal yang penting dalam mencapai tujuan pembelajaran anak. Oleh sebab itu pendidik hendaknya membimbing jalannya permainan itu agar jangan sampai menghambat perkembangan anak dalam segi kognitif, afektif dan psikomotorik dan anak juga diberi tempat dan kesempatan yang seluas-luasnya untuk bermain (3) Ketepatan penggunaan Alat Permainan Edukatif (APE) dalam melaksanakan kegiatan didasarkan pada aspek perkembangan yang ingin dicapai. Aspek tersebut meliputi perkembangan kemampuan kognitif, kemampuan seni, kemampuan bahasa, kemampuan fisik-motorik, kemampuan berhitung permulaan dan kemampuan baca-tulis(2).

Dalam memenuhi kebutuhan APE potensi sentra kerajinan alat peraga edukatif ini perlu dikembangkan dan mendapatkan sentuhan bantuan dari berbagai pihak terkait, khususnya kalangan pemerintah dan Perguruan Tinggi. Bantuan peralatan penunjang kecepatan produksi sangat dibutuhkan, disamping itu pelatihan desain, pelatihan teknik konstruksi, dan teknik(4). Kondisi pandemi Covid-19 membuat mengalami penurunan drastis, sementara pasar eksport mendapatkan saingan yang sangat ketat, terutama pada desain dan murahnya tenaga kerja di China dan negara Asia lainnya. (5)

Keberadaan UMKM diharapkan dapat mampu membantu meringankan pemerintah dalam menyediakan lapangan kerja dan menyejahterakan masyarakat sekitar, efek positifnya ialah menghidupkan usaha perekonomian terutama di kalangan masyarakat bawah. Pada masa pandemi ini UMKM APE dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif dalam membuat desain produk, mempromosikan, menjalankan manajemen usaha serta membuka penjualan secara online.

### 2. Profil Mitra

Otak Atik Craft merupakan UMKM APE yang dimiliki oleh Bapak Eko Mulyono. Bahan baku utama yang dipergunakan adalah papan medium density fiberboard (MDF). Usaha ini dimulai sekitar pertengahan tahun 2008. Kapasitas produksi 7500 pcs/ bulan dengan 30 varian desain gambar. Jumlah alat produksinya 8 unit, meliputi alat potong, alat penghalus, alat cetak, dan alat finishing. Produk utama Otak Atik Craft adalah mainan puzzle dengan berbagai macam karakter: karakter alat transportasi, karakter hewan, karakter buah dan karakter tokoh-tokoh kartun yang dianggap polpuler. Segmentasi pasar dari produk Otak Atik

Craft adalah toko buku dan peralatan kantor. Sistem pemasarannya melalui para distributor yang masuk ke toko, selanjutnya toko akan melakukan pesanan ulang ke distributor jika produk tersebut terjual habis. Pada masa awal merintis pemilik melakukan pemasaran sendiri ke toko-toko tersebut, bahkan tidak jarang yang bersangkutan membuka lapak kaki lima khusus mainan anak dan bayi. Harga jual puzzle tergantung dari ukuran dan tingkat kesulitan. Saat ini Otak Atik Craft memiliki tenaga kerja 10 orang yang meliputi: tenaga potong, tenaga perekatan, tenaga perakitan dan tenaga finishing.

Sejauh ini produksi masih dilakukan dengan cara manual, masih menggunakan alat-alat yang relatif sederhana, sehingga kapasitas produksi belum bisa memenuhi permintaan pasar. Pesanan membludak apabila menjelang tahun ajaran baru, sementara stok dan kapasitas produksi masih terbatas. Kekurangan utama dari UKM Otak Atik Craft ini adalah desain yang masih konvensional, belum memiliki diferensiasi dengan pesaing sejenis. Otak Atik Craft belum memiliki materi promosi dan publikasi yang menarik baik dalam bentuk cetak maupun online, disamping menginginkan juga penjualan online melalui marketplace. Ada keinginan yang tinggi dari pemilik untuk mengenalkan produk mereka lewat jaringan internet, akan tetapi belum memiliki SDM yang memiliki kompetensi dibidang tersebut. Harapan pemilik dengan menjadi mitra keinginan tersebut dapat dibantu untuk segera direalisasikan.

### **3. Potensi dan peluang usaha mitra**

Permintaan konsumen terhadap kebutuhan APE masih cukup baik, seiring dengan kepedulian orang tua dan sekolah terhadap Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD). Penjualan produk masih melalui pihak ketiga (distributor), belum langsung pada konsumen/pengguna, harga jual masih rendah karena terjadi persaingan harga antara pengrajin APE sejenis dan penentuan harga oleh distributor. Daerah cakupan pemasaran selama ini meliputi; Jakarta, Bandung, Surabaya, dan beberapa wilayah di luar Jawa.

### **4. Produksi dan manajemen usaha**

Desain dari Otak Atik Craft masih konvensional, belum memiliki banyak produk dengan desain baru yang mengikuti selera dan kebutuhan konsumen. Jumlah produksi masih terbatas, kemampuan produksi belum dapat mencukupi kebutuhan pasar, baik secara kuantitas maupun kualitas. Jenis produk yang dikerjakan 30 item, kapasitas produksi baru 100 unit/hari. Alat produksi berupa; meja potong, bor duduk, mesin amplas, dan alat pengemas. Bahan baku masih cukup melimpah tersedia dilapangan. Peralatan juga masih relatif sederhana, perlu modernisasi dan penambahan alat dengan kapasitas dan kemampuan yang lebih baik. Manajemen usaha masih dijalankan secara kekeluargaan, aliran kas belum tercatat dengan baik.

### **5. Persoalan kondisi sumber daya yang dihadapi mitra**

Sumber daya masih terbatas, baik secara kualitas maupun kuantitas. Pekerja tetap hanya lima orang sementara pekerja borongan ada empat orang. Pekerjaan meliputi; pembahanan, sending/ pengamplasan, finishing, pengemasan, pengiriman, dan lain sebagainya

## **6. Permasalahan Mitra**

Permasalahan Mitra UMKM APE Otak Atik Craft berdasarkan prioritas kebutuhan mitra adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana mengembangkan desain produk dari produk APE yang masih relatif sederhana/ konvensional, agar mempunyai desain yang lebih baik dari kompetitor produk sejenis?
- b. Bagaimana meningkatkan kapasitas produksi dan menaikkan omset yang masih terbatas, baik secara kuantitas maupun kualitas?
- c. Bagaimana menerapkan penggunaan alat bantu produksi yang tepat untuk meningkatkan produktivitas?
- d. Bagaimana meningkatkan kemampuan manajemen UMKM agar tertata dengan baik?
- e. Bagaimana penggunaan media promosi cetak dan online yang menarik dan tepat sasaran?
- f. Bagaimana meningkatkan penjualan yang masih konvensional, dengan memanfaatkan teknologi informasi internet agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas?

## **7. Solusi yang ditawarkan**

- a. Perancangan dan pembuatan desain baru APE yang lebih bervariasi, menarik serta dibutuhkan konsumen, diharapkan dapat menambah desain baru.
- b. Kapasitas produksi masih terbatas, kapasitas produksi dapat ditingkatkan dengan penggunaan alat produksi TTG (Teknologi Tepat Guna). Diharapkan dengan penggunaan alat bantu yang tepat dapat menambah kapasitas produksi sampai dengan 20%. Disamping itu produk perlu adanya control kualitas yang lebih baik agar pelanggan puas.
- c. Menerapkan penggunaan alat bantu produksi yang tepat guna, selain menambah aset peralatan juga menambah kecepatan produksi. ditargetkan memiliki tambahan alat bantu produksi TTG.
- d. Meningkatkan kemampuan manajemen produksi, keuangan, dan pemasaran agar tertata dengan baik, target minimal dapat memelihara alur kas untuk usaha dan alur kas untuk rumah tangga.
- e. Jenis media promosi masih belum diolah dengan baik, solusinya dibuat media promosi yang menarik dan penambahan media lain berupa flayer profil produk dan kartu nama. Cara promosi masih konvensional dari mulut-kemulut, solusinya dengan memiliki akun sosial media yang aktif serta mampu memanfaatkan perkembangan teknologi informasi melalui media online agar produk dapat dipromosikan pada calon konsumen secara lebih cepat dan lebih luas. Ditargetkan memiliki 2 akun media online.
- f. Penjualan yang masih konvensional serta melalui pihak ketiga mengakibatkan harga produk masih relatif rendah, perlu branding dan reposisioning agar produk dapat langsung menjangkau ke konsumen serta di lingkungan menengah atas, sehingga harga jual lebih baik, dengan peningkatan kualitas produk dan kemasan yang lebih menarik. Perlu inovasi penjualan online dengan pembuatan akun marketplace dan pelatihan penjualan online. Sehingga targetnya mitra memiliki akun marketplace dan mampu melakukan transaksi penjualan dengan baik.

## 8. Luaran Kegiatan

Luaran wajib;

1. Peningkatan keberdayaan mitra dalam meningkatkan produksi, aset, dan penjualan,
2. Prosseding ISBN dari Seminar nasional,
3. Video kegiatan yang diunggah di youtube,
4. Publikasi media online nasional,

Luaran Tambahan;

1. HKI,
2. Alat bantu produksi,
3. Akun sosmed,
4. Akun marketplace

## MATERI DAN METODE

Metode pelaksanaan yang diterapkan untuk pemecahan permasalahan adalah sebagai berikut :

1. Pelatihan
  - a. Pelatihan penggunaan dan bantuan alat yang lebih modern agar kecepatan dan jumlah produksi meningkat serta bantuan alat produksi.
  - b. Pelatihan Manajemen sederhana dan pemasaran agar lebih profesional dalam mengatur produksi, keuangan dan pemasaran
  - c. Pelatihan penjualan dan pembuatan akun yang memanfaatkan, sosial media dan marketplace guna mengembangkan pasar yang lebih luas.
  - d. Pembuatan desain APE yang menarik yang dibutuhkan dan diminati konsumen laus.

### 2. Diskusi

Diskusi dilakukan bersama tim PKM dan Mitra. Diskusi dilakukan untuk bersama-sama mencari akar permasalahan serta solusi permasalahan mitra.

### 3. Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dilakukan pada setiap tahap kegiatan diselesaikan, sementara evaluasi dilakukan pada saat tengah dan akhir kegiatan. Hal tersebut dilakukan guna melihat sejauh mana target luaran dari kegiatan dicapai berikut dampak serta, tindak lanjut kegiatan kedepannya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM terdapat beberapa penyesuaian, hal tersebut mengingat kondisi pasca pandemic dan aktivitas mitra yang cukup padat karena bertambah banyaknya pesanan produk. Gambaran implementasi Ilmu Pengetahuan teknologi dan Seni (IPTEKS) yang diterapkan kepada mitra UMKM APE sesuai dengan rumusan permasalahan diatas adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Gambaran IPTEKS yang diterapkan

Tahap-tahap pelaksanaan kegiatan PPM ini meliputi:

1. Koordinasi Tim.
2. Koordinasi dengan Mitra PKM
3. Hibah Alat Bantu Prproduksi
4. Pelatihan

Kegiatan pelatihan selain diikuti oleh UMKM APE juga diikuti oleh UMKM lain dan mahasiswa yang memiliki bidang usaha, hal tersebut agar pelaitah ini berdampak lebih luas.

1. Pelatihan Manajemen
2. Pelatihan Media Visual
3. Pelatihan Media Video
4. Pelatihan Media Online
5. Pembuatan Akun Sosial Media

6. Pembuatan Akun Marketplace
7. Pengajuan HKI Seni Terapan
8. Publikasi Media Online
9. Publikasi Youtube
10. Pembuatan Desain Baru



Gambar 2 Satu dari 3 desain seni terapan yang dibuat.



Gambar 3. Penyerahan alat bantu produksi (TTG)



Gambar 4. Pelatihan pembuatan video produk yang representatif.





Gambar 5. Pelatihan manajemen sederhana untuk UMKM.

### **KESIMPULAN**

Secara umum Kegiatan Program Pengabdian Masyarakat “Pemberdayaan UMKM Alat Permainan Edukatif Terdampak Pandemi di Wonorejo” berjalan lancar dan baik. Mitra merasakan dampak yang cukup signifikan terhadap permasalahan usahanya. Ada beberapa penyesuaian kegiatan dari rencana awal, khususnya pada pembuatan alat bantu produksi agar lebih tepat guna. Selain itu terdapat luaran tambahan juga merupakan indikator dari keberhasilan kegiatan ini.

### **Catatan Akhir:**

Pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat ini berjalan baik karena didukung oleh LP2MP3M ISI Surakarta, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan serta kerja sama yang baik dari mitra UMKM serta dukungan Tim yang baik.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Hasanah U. Penggunaan Alat Permainan Edukatif (Ape) Pada Taman Kanak-Kanak Se-Kota Metro. *AWLADY J Pendidik Anak*. 2019;5(1):20.
- Syamsuardi. Penggunaan Alat Permainan Edukatif (APE) di Taman Kanak-Kanak PAUD Polewali Kecamatan Tanete Riattang Barat Kabupaten Bone. *J Publ Pendidik*. 2012;II(1):59–67.
- Abdul Khobir. Upaya Mendidik Anak Melalui Permainan Edukatif. *Forum Tarb [Internet]*. 2009;7(2):195–208. Available from: <http://e-journal.iainpekalongan.ac.id/index.php/forumtarbiyah/article/view/262>
- Berbasis KI. I b M Industri Kecil dan Alat Peraga Edukatif ( APE ) Pedan Jawa Tengah dengan Klaten. 2014. 1–34 p.
- Haryanto ES. Peningkatan Daya Saing Pengrajin Ape Chello Toys Di Klaten. *Abdi Seni [Internet]*. 2020;11(2):130–6. Available from: <https://jurnal.isi-ska.ac.id/index.php/abdiseni/article/view/3469>