

LAPORAN AKHIR
IPTEKS BAGI MASYARAKAT (IbM)



IbM PENGEMBANGAN UMKM LAMPU HIAS
ELEMEN INTERIOR DI SURAKARTA

Oleh :

Raden Ernasthan BS, S.Sn, M.Sn NIDN. 0004106909

Agung Purnomo, S.Sn, M.Sn NIDN. 0008297008

Dibiayai oleh :

Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan
Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi
Sesuai dengan Kontrak Penelitian
Nomor: 062/SP2H/PPM/DRPM/IV/2017

INSTITUT SENI INDONESIA SURAKARTA

Oktober 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : IbM Pengembangan UMKM Lampu Hias Elemen Interi
di Surakarta

Peneliti/Pelaksana

Nama Lengkap : RADEN ERSNATAN BUDI, S.E., M.Sn
Perguruan Tinggi : Institut Seni Indonesia Surakarta
NIDN : 0004106909
Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
Program Studi : Desain Interior
Nomor HP : 08122627977
Alamat surel (e-mail) : ernest.prasetyo@yahoo.com

Anggota (1)

Nama Lengkap : AGUNG PURNOMO S.Sn., M.Sn.
NIDN : 0029087006
Perguruan Tinggi : Institut Seni Indonesia Surakarta

Institusi Mitra (jika ada)

Nama Institusi Mitra : -
Alamat : -
Penanggung Jawab : -
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 1 tahun
Biaya Tahun Berjalan : Rp 50,000,000
Biaya Keseluruhan : Rp 50,000,000



Monggetahui,
Dekan FSRD
(Ranang Agling Sugihartana, S.Pd, M.Sn)
NIP/NIK 197111102003121001

Kota Surakarta, 23 - 10 - 2017
Ketua,

(RADEN ERSNATAN BUDI, S.E., M.Sn)
NIP/NIK 196910041999031001



Menyetujui,
Ketua LPPMPP

(Dr. RM. Pramutama, M.Hum)
NIP/NIK 196810121995021001

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian kepada Masyarakat : IbM Pengembangan UMKM Lampu Hias Elemen Interior di Surakarta

2. Tim Pelaksana :

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu
1	R Ernasthan BS, S.Sn, M.Sn	Ketua	Desain Interior	ISI Surakarta	10 bln
2	Agung Purnomo, S.Sn, M.Sn	Anggota 1	Desain Interior	ISI Surakarta	10 bln

3. Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat :

- a. UMKM Lampu Batik KALINDA
- b. UMKM Lampu Hias RAIHAN CRAFT

4. Masa Pelaksanaan :

Mulai : Bulan Maret Tahun : 2017
Berakhir : Bulan Desember Tahun : 2017

5. Usulan Biaya DRPM Ditjen Penguatan Risbang :

- Tahun ke-1 Rp. 50.000.000,-

6. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat :

Mitra 1 : Dukuh Ngipang, RT.04/28, Kalurahan Kadipiro, Kecamatan Banjarsari, Kotamadya Surakarta, Propinsi Jawa Tengah
Mitra 2 : Jl. Pulanggeni No.23, RT.03/06, Kalurahan Tipes, Kecamatan Laweyan Kotamadya Surakarta, Propinsi Jawa Tengah

7. Mitra yang terlibat (uraikan apa kontribusinya)

8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan :

Keterbatasan kemampuan sumber daya manusia, jaringan bisnis, serta keterbatasan peralatan serta ketergantungan proses finishing terhadap cuaca menyebabkan mitra kurang mampu dalam memanfaatkan peluang mengembangkan usaha ini dengan maksimal. Setelah dilakukan pendampingan, diharapkan mitra mampu menjadi pengrajin yang lebih tangguh, sehingga dapat meningkatkan produksi, kualitas desain, agar meningkatkan nilai jual produk, sehingga mampu menambah penghasilan keluarga, selanjutnya dapat lebih banyak lagi menyerap tenaga kerja yang berasal dari lingkungan masyarakat sekitarnya.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan selama kurun waktu satu tahun. Kegiatan yang direncanakan berupa ; workshop penggunaan alat produksi dengan teknologi tepat guna, pelatihan manajemen, workshop pembuatan pemasaran, serta workshop pengembangan desain produk yang diminati oleh pasar. Setelah mendapatkan sentuhan desain yang baik, manajemen yang tepat, modernisasi alat produksi, media promosi yang menarik diharapkan mampu meningkatkan daya saing mitra dalam menghadapi pasar.

9. Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran (uraikan tidak lebih dari 50 kata, tekankan pada manfaat yang diperoleh)

Kontribusi kegiatan ini terhadap UMKM lampu hias adalah memberikan solusi beberapa permasalahan yang dihadapi. Selanjutnya mitra diharapkan mampu mengelola usaha, bersaing dan mengembangkan pasar lebih luas Pada akhirnya mitra mendapatkan penghasilan yang lebih baik sehingga mampu menaikkan kesejahteraan keluarga dan masyarakat sekitarnya.

10. Rencana luaran berupa jasa, sistem, produk/barang, paten, atau luaran lainnya yang ditargetkan :

- a. Peningkatan desain, kuantitas dan kualitas produk
- b. Peningkatan pemahaman dan ketrampilan mitra binaan
- c. Kebaharuan produk/barang dan kemasan produk mitra binaan
- d. Peningkatan kesejahteraan mitra binaan

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	1
HALAMAN PENGESAHAN	2
IDENTITAS DAN URAIAN UMUM	3
DAFTAR ISI	4
RINGKASAN	5
BAB 1. PENDAHULUAN	6
1.1. Analisis Situasi	6
1.2. Permasalahan Mitra	17
BAB 2. SOLUSI DAN TARGET LUARAN	18
2.1. Solusi yang ditawarkan	18
2.2. Target Luaran	20
BAB 3. METODE PELAKSANAAN	20
BAB 4. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI	21
4.1. Kompetensi Perguruan Tinggi	21
4.2. Kompetensi Pengusul	24
BAB 5. PELAKSANAAN PROGRAM	24
A Pengembangan Desain	24
B Media Promosi	25
C Pemberian dan Pelatihan Alat Bantu	27
D Seminar dan Pameran Hasil PPM	29
E Upload Laporan, Berkas Seminar Hasil, dan Penggunaan Anggaran	35
BAB 6. PENUTUP	43
6.1 Kesimpulan	43
6.2 Saran	43
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN	45

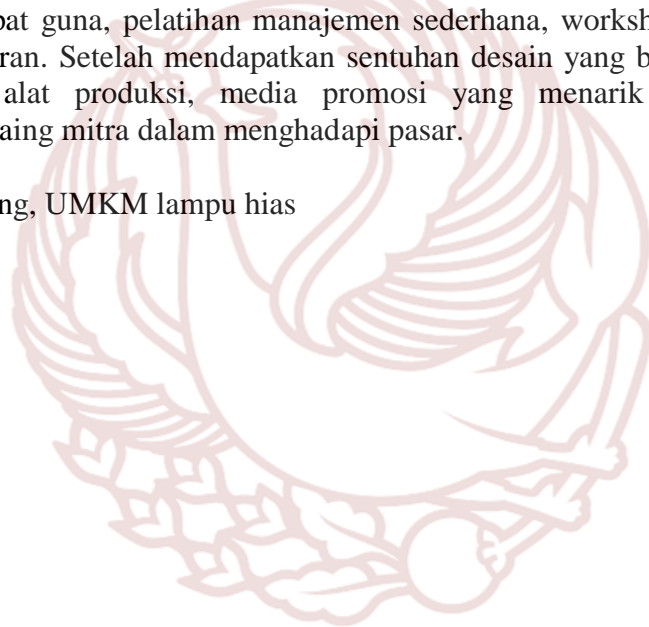
RINGKASAN PROPOSAL

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan meningkatkan daya saing mitra binaan dalam menghadapi perkembangan pasar. Potensi pengembangan produk UMKM Lampu Hias ini masih sangat terbuka. Kedua mitra sama-sama menggunakan bahan baku limbah padat dari industri disekitarnya. Mitra pertama adalah UMKM Lampu Batik Solo KALINDA yang menggunakan bahan utama limbah sisa produksi mebel. Mitra kedua adalah UMKM Lampu Hias Solo RAIHAN CRAFT yang menggunakan benang sisa pintalan industri tekstil. Keduanya mitra tersebut berada di wilayah Kotamadya Surakarta.

Keterbatasan desain, sumber daya manusia, jaringan bisnis, serta keterbatasan jumlah dan jenis peralatan menyebabkan mitra kurang mampu dalam memanfaatkan peluang mengembangkan usaha dari kedua UMKM tersebut. Setelah dilakukan pendampingan, diharapkan mitra mampu menjadi pengrajin yang tangguh, sehingga dapat meningkatkan produksi, desain, sehingga mampu menambah penghasilan keluarga, selanjutnya dapat lebih banyak lagi menyerap tenaga kerja yang berasal dari lingkungan masyarakat sekitarnya.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan selama kurun waktu sepuluh bulan. Kegiatan yang direncanakan berupa ; workshop desain, workshop penggunaan alat produksi dengan teknologi tepat guna, pelatihan manajemen sederhana, workshop pembuatan materi promosi dan pemasaran. Setelah mendapatkan sentuhan desain yang baik, manajemen yang tepat, modernisasi alat produksi, media promosi yang menarik diharapkan mampu meningkatkan daya saing mitra dalam menghadapi pasar.

Kata kunci : daya saing, UMKM lampu hias



BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Analisa Situasi

Pedagang Kaki Lima (PKL) mencuat menjadi isu terbaru kota Surakarta setelah perkembangannya menimbulkan banyak permasalahan. Disatu sisi pemerintah kota (pemkot) wajib mengembangkan dan memberdayakan ekonomi kerakyatan sebagai salah satu sumber penghidupan masyarakat kota, tetapi disisi lain menimbulkan dampak buruk bagi kebersihan, keamanan, keindahan, dan pelanggaran pendirian tempat usaha tidak pada tempat peruntukan. Pemkot dalam hal ini Walikota Surakarta, Wakil Walikota (Wawali), 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.

Sektor PKL. sebagai salah satu usaha sektor informal telah menjadi alternatif pilihan usaha sebagian anggota masyarakat mengais rejeki. Menurut data dari Dinas Pasar kota Surakarta, pada tahun 2001 jumlahnya baru mencapai kurang lebih 3.000, sekarang diperkirakan telah naik dua kali lipat (6.000-an). Hampir di seluruh ruang kota yang memiliki potensi ekonomis berkembang menjadi kawasan PKL. Mereka menempati lokasi-lokasi strategis kota dan tidak memperdulikan keindahan, konsep peruntukan lahan dan daerah larangan (alun-alun dan lapangan) seperti di atur dalam Perda No.8/95. Kawasan monumen '45 Banjarsari yang peruntukkannya sebagai situs perjuangan dan taman kota telah berkembang menjadi pusat klitikan untuk aneka jenis barang baru maupun bekas, Alun-alun Utara di gunakan sebagai tempat mangkal beberapa PKL pakaian, sekitar Stadion Manahan di jadikan arena berbagai jenis PKL, sekitar Pasar Klewer menjadi kawasan perdagangan makanan/buah dan pakaian, sepanjang jalan Veteran banyak digelar aneka barang klitikan, jalan Dr. Radjiman banyak penjual pakaian bekas, buah-buahan dan banyak lokasi lain didirikan bangunan warung makan semi permanen. Keberadaan PKL sebenarnya memiliki beberapa keunggulan. Salah satunya mampu berperan sebagai katup pengaman bagi ketenagakerjaan di kota Surakarta saat terjadi krisis ekonomi.¹

¹ <http://journals.ums.ac.id/index.php/jpis/article/view/879>

PKL di kawasan Night Market Ngarsopuro merupakan salah satu alternatif tujuan relokasi, disamping juga untuk menampung perkembangan industri kreatif di wilayah kota yang makin marak. Pembangunan kawasan Night Market Ngarsopuro juga merupakan upaya mengembalikan kawasan yang dahulunya sangat padat dan tidak teratur menjadi kawasan yang tertata rapi dan dapat menampilkan kekhasan budaya. Kawasan yang memiliki penampilan khas diperkuat dengan kegiatan ekonomi dan sosial yang menampilkan kegiatan kesenian dan kerajinan khas dari Solo menambah daya tarik bagi pengunjung dan promosi wisata.

Keberadaan UMKM membantu meringankan pemerintah dalam menyediakan lapangan kerja dan menyejahterakan masyarakat, efek positifnya ialah menghidupkan usaha perekonomian terutama di kalangan masyarakat bawah. Persaingan produk UMKM makanan olahan diramaikan oleh pelaku usaha lokal maupun produk impor, baik legal atau illegal dari China, Malaysia, Singapura, Thailand dan Jepang. Di Indonesia jumlah UMKM di bidang pangan berkisar 12 juta usaha. Indonesia memiliki kualitas rasa yang mampu bersaing, namun kurang menarik perhatian konsumen. Hasil kajian Pemasaran Produk UMKM melalui jaringan ritel besar menunjukkan pelaku UMKM yang bergerak di bidang pangan sebagian besar belum memenuhi standarisasi produk dan kemasan. Berdasarkan prosentase, UMKM di bidang pangan yang tidak memiliki barcode mencapai 88,24 persen dan yang tidak memiliki inovasi produk mencapai 67,65 persen serta tanpa label 79,41 persen²

UMKM terbukti berkontribusi sebesar 56,92% dari penyumbang PDB Indonesia atau setara Rp 1.213.25 triliun dan menyerap 97,3% total angkatan kerja. Krisis moneter yang pernah terjadi pada tahun 1998 kemudian terjadi beberapa kali yang mempengaruhi perekonomian Indonesia hingga sekarang tahun 2015, misalnya akibat menguatnya Dollar Amerika, pengaruh naik turunnya harga BBM, iklim dan lain-lain membuktikan bahwa sektor UMKM ini memiliki ketangguhan dalam menghadapi fluktuasi krisis ekonomi dibanding usaha berskala besar yang pada saat bersamaan dirisaukan oleh perlambatan, penurunan bahkan harus mengurangi karyawannya. Usaha UMKM tetap berlanjut, mereka rela mengurangi margin keuntungan dan setia kepada konsumen dengan harga jual yang tetap terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah dan harga yang relatif stabil. Jika kondisi sangat menekan mereka berupaya dengan memperkecil produk atau mengurangi volume,

² <http://www.depkop.go.id/index.php>

dibandingkan dengan produsen kelas besar yang akan menyesuaikan diri dengan menaikkan harga.³

Meski mengandung kata ‘market’ alias pasar, Ngarsopuro Night Market bukanlah pasar biasa di mana para pedagang 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 barang hasil kreasi mereka di Ngarsopuro Night Market. Yang diutamakan sih mereka yang memproduksi barang-barang yang mengandung karakter Solo seperti batik, aneka pernik-pernik, kue kering/ basah, fashion, mainan anak tradisional, bahkan ada juga loh gerai batu akik di Ngarsopuro Night Market, travelers.

Letak Ngarsopuro Night Market yang sangat strategis, yaitu berada di depan Pura Mangkunegaran dan berdekatan dengan Keraton Kasunanan Surakarta, membuat Ngarsopuro Night Market selalu dibanjiri pengunjung tiap malam Minggu. Selain bisa melihat-lihat barang kreasi UMKM Kota Solo yang tiap Minggu selalu berubah, di Ngarsopuro Night Market kamu juga bisa menonton pertunjukan budaya yang sering diadakan di tengah Ngarsopuro Night Market. Di saat-saat tertentu bisa belanja sambil nonton pertunjukan keroncong, musik etnis, jazz atau akustik yang penggerakannya adalah sebuah komunitas mahasiswa di Solo. Waktu buka Ngarsopuro Night Market sangat terbatas, hanya dari jam 18-00 sampai 22.00, alias hanya empat jam aja. Menjelang magrib tenda-tenda para penggiat UMKM sudah didirikan di lokasi.



Gambar 01. Gerbang portable pintu masuk Night Market Ngarsopuro Surakarta disore hari (Dok. Penulis)



Gambar 02. Stand Lampu Batik Solo Kalinda di Night Market Ngarsopuro Surakarta (Dok. Fadjar)

³ Priyono, 2014:8



Gambar 03. Stand Lampu Hias Solo **Raihan Craft** di Night Market Ngarsopuro Surakarta (Dok.Raihan Craft)



Gambar 04. Suasana keramaian pengunjung di lokasi Night Market Ngarsopuro Surakarta (Dok. Penulis)



Gambar 05. MMT Lampu Hias Solo Raihan Craft di Night Market Ngarsopuro Surakarta (Dok.Raihan Craft)



Gambar 06. MMT Lampu Batik Solo Kalinda di workhopnya di Ngipang, Banjarsari 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. Kedua mitra binaan tersebut juga sangat antusias dalam melakukan kerjasama dengan Institusi ISI, karena sebagian besar anggota paguyuban di dominasi oleh para entrepreneur muda yang merintis usahannya.

Mitra I : UMKM Lampu Batik Solo KALINDA

Kayu jati yang sudah termasyhur dengan kekuatannya, ia jadikan sebagai bahan baku untuk lampu hiasnya. Biasanya kayu jati yang ia peroleh akan dibersihkan kemudian diberi pola, setelah itu akan dipotong sesuai pola, diampelas dan dipernis. Kemudian dirakit menjadi satu kotak dengan bohlam lampu kuning di dalamnya. Sederhana saja. Usaha ini dimulai sejak tahun 2010. Dalam sehari Lampu Batik Solo hanya bisa menghasilkan dua hingga tiga lampu saja. Lampu Batik Solo ini sudah melanglang buana hingga Kanada, Jepang, India setelah hadir juga di Jakarta, Semarang, dan Sulawesi. Ada berbagai motif yang sudah sering terjual, mulai dari motif berbagai macam batik, motif oriental, logo perusahaan ataupun logo klub sepakbola, nama atau inisial nama, hingga motif yang bernuansa religi. Khusus untuk motif batik, Fajar biasa mengadopsi bermacam-macam motif. Mulai dari batik khas Jawa Tengah, Jawa Barat, hingga Kalimantan. Menurutnya, corak batik yang paling laris adalah bentuk parang dan kawung dengan sentuhan batik Solo. Pembeli juga bisa memesan motif dengan nama sebagai ukiran yang tertera di kerajinan ini..

Untuk harga, Lampu Batik Solo ini bisa didapatkan mulai dari Rp125.000 dengan dimensi 17×11,5×35 cm, hingga lampu meja dengan ukuran 30x12x40,5 cm dengan harga Rp. 275.000. Pembeli bisa mengunjungi Lampu Batik Solo ini setiap malam Minggu di Night Market Ngarsopuro di deretan stan nomor 7. Atau bisa juga mengunjungi rumah sang pemilik di Ngipang RT 04, RW 28, Kadipiro, Banjarsari, Solo. Fajar Adhinata berkeinginan memanfaatkan limbah jati menjadi sesuatu yang mempunyai nilai jual yang lebih tinggi. Mengusung nama Lampu Batik Solo, Fajar mulai berkesperimen membentuk motif-motif untuk lampunya.



Gambar 06. Bahan baku produksi
(Dok. Sayuti)



Gambar 07. Pembuatan pola
(Dok. Sayuti)



Gambar 08. Bahan baku produksi
(Dok. Sayuti)



Gambar 09. Alat produksi
(Dok. Sayuti)



Gambar 10. Motif oriental
(Dok. Sayuti)



Gambar 11. Motif batik mega mendung
(Dok. Sayuti)



Gambar 12. Lampu meja (Dok. Sayuti)



Gambar 13. Lampu dinding (Dok. Sayuti)

Mitra II : UMKM Lampu Hias Solo RAIHAN CRAFT

UMKM Lampu Hias Solo RAIHAN CRAFT merupakan usaha mikro yang memfokuskan benang industri pemintaran dan kain flanel sebagai aksentuasi hiasan. Usaha Raihan Craft yang dimiliki oleh Galuh ini beralamat di Jalan Pulanggeni No.23, RT.03/06, Kalurahan Tipes / Kecamatan Laweyan. Penjualan untuk pasar lokal ada di Lapak Night market Ngarsopuro dan di Tipes, sementara penjualan via online, menggunakan media FB, OLX, BBM, dan media online lainnya. Lewat online produk Raihan Craft sudah merambah ke beberapa kota di Indonesia, diantaranya adalah Semarang, Jakarta, Yogyakarta, Makassar dan Riau. Produk lampu hias ini memiliki beberapa karakter unik, sesuai dengan segmentasi pasar, diantaranya adalah desain figur boneka kartu untuk anak-anak, desain figur sepak bola bagi remaja pria, figur feminim romatis dan lucu-lucu untuk remaja putri. Disamping itu Raihan craft juga melayani custom (desain sesuai permintaan customer/pelanggan), biasanya dipakai untuk event-event tertentu. Alat dan bahan pendukungnya relatif sederhana, yakni lem solder plastik untuk merekatkan bagian-bagian lampu, lem kayu untuk merekatkan benang, balon untuk membuat kerangka model lampu, perlengkapan kelistrikan meliputi lampu bohlam, kabel dan fitting untuk menyalakan lampu hias. Harga produk raihan Craft berkisar antara Rp. 40.000,- sd Rp. 80.000,-, omset perbulan sekitar 5-7 juta. Sementara

kapasitas produksi selama ini hanya mampu 60 – 100 buah lampu hias setiap bulan tergantung model yang dibuat.



Gambar 14. Rumah produksi Raihan Craft di Kerten, Laweyan Surakarta (Dok. Sayuti)



Gambar 15. Tempat Rak display penyimpanan produk (Dok. Sayuti)



Gambar 16. Pengukuran balon untuk menyamakan bentuk dan diameter (Dok. Sayuti)



Gambar 17. Proses pengeleman dan perekatan benang pada balon (Dok. Sayuti)



Gambar 18. Pengeleman pada feting /udukan lampu (Dok. Sayuti)



Gambar 19. Pembuatan pola pada flanel sebagai hiasan lampu hias (Dok. Sayuti)

Kendala yang dihadapi pada ketersediaan bahan baku yang semakin naik, terbatasnya SDM, kendala lain adalah proses pengeringan yang relatif lama sekitar tiga jam (dalam kondisi cuaca kering), perlu kemitraan untuk mencari solusi dari permasalahan tersebut. Program pengabdian masyarakat berusaha memberikan rekomendasi, diantaranya berupa : pelatihan manajemen layout produksi pada industri kecil, menjalin kemitraan dengan pabrik pemintalan benang yang ada di Surakarta dengan memanfaatkan limbah benang yang terbang/tidak terpakai, memberikan introduksi penggunaan alat pengering buatan, serta sistem kerja per unit komponen dengan memanfaatkan masyarakat sekitar. Tenaga kerja masih dari kalangan kerabat sendiri sejumlah empat orang.



Gambar 20. Lampu hias berbagai macam karakter (Dok. Sayuti)



Gambar 21 Lampu hias berbagai macam karakter (Dok. Sayuti)



Gambar 22. Lampu hias karakter polos, untuk dekoratif cafe (Dok. Sayuti)



Gambar 23. Lampu hias karakter kaligrafi Arab (Dok. Sayuti)



Gambar 24. Lampu hias karakter bola (Dok. Sayuti)



Gambar 25. Lampu hias karakter club bola (Dok. Sayuti)



Gambar 26. Lampu hias karakter club bola (Dok. Sayuti)



Gambar 27. Lampu hias karakter club bola (Dok. Sayuti)



Gambar 28. Katalog produk lampu hias berbagai karakter (Dok. Sayuti)



Gambar 29. Lampu hias karakter custom / pesanan khusus (Dok. Sayuti)

1.2. Permasalahan Mitra

Dari paparan tersebut di atas, maka dapat dipetakan permasalahan Mitra UMKM Pengrajin Lampu Hias Interior berdasarkan prioritas kebutuhan mitra adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana mengembangkan desain produk kerajinan dan mebel berbahan limbah kayu agar mempunyai diferensiasi yang lebih baik dari produsen sejenis?
2. Bagaimana meningkatkan kapasitas produksi masih terbatas, baik secara kuantitas maupun kualitas?
3. Bagaimana menerapkan penggunaan alat bantu produksi yang tepat untuk meningkatkan produktifitas?
4. Bagaimaa cara membekali kemampuan manajemen produksi, keuangan, dan pemasaran agar tertata dengan baik?
5. Bagaimana cara meningkatkan pekerja masih terbatas, baik secara kualitas maupun kuantitas?
6. Bagaimana menampilkan produk pendukung produk yang lebih menarik dalam bentuk tampilan mini shoroom, materi promosi masih yang masih terbatas?
7. Bagaimana meningkatkan metode pemasaran yang masih konvensional dengan memanfaatkan teknologi informasi digital agar dapat menjangkau pasar yang lebih besar?

BAB 2. SOLUSI DAN TARGET LUARAN

2.1. Solusi yang Ditawarkan

2.1.1. Solusi yang Ditawarkan pada Mitra I UMKM Lampu Batik Solo Kalinda

No	PRIORITAS MASALAH	SEBELUM MENJADI MITRA	REKOMENDASI	SOLUSI YANG DI TAWARKAN
1	Produk	Desain biasa	Desain inovatif	Dibuat desain-desain baru yang lebih menarik, dengan melihat isue trend yang berkembang dimasyarakat
		Kuantitas terbatas (100 pcs / bulan)	Kuantitas lebih banyak (150 pcs / bulan)	Penggunaan mesin dengan TTG serta training penggunaan alat tersebut untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk
		Jenis produk (10)	Jenis produk (15)	Penambahan desain-desain baru sesuai kebutuhan pasar
		Kualitas masih kurang standart	Memiliki standarisasi yang lebih baik	Membuat standard penjaminan mutu serta QC (Quality Control) yang baik agar produk lebih terjamin kualitasnya.
		Finishing tergantung alam / cuaca	Finishing menggunakan alat bantu	Penggunaan mesin dengan TTG (Teeknologi Tepat Guna) serta training singkat penggunaan alat tersebut untuk meningkatkan jumlah produk tanpa terngtung cuaca
2	Manajemen	Administrasi (belum tertata)	Administrasi (tertata rapi)	Dilakukan pelatihan manajemen sederhana untuk UKM agar mitra bisa lebih tertib dan mudah melakukan pembukuan
3	SDM	Skill belum terlatih	Skill terlatih	Dilakukan pelatihan agar Terlatih menggunakan mesin TTG
		Jumlah sedikit (4)	Bertambah banyak (6)	Dengan melibatkan tenaga kerja dari lingkungan sekitar
4	Promosi	Showcase belum ditata dengan baik	Showcase (tertata rapi)	Display dan mini shoroom dibuat agar lebih menarik
		Materi promosi (belum efektif)	bermacam (materi yang efektif)	Penambahan materi promosi promosi baik dan tepat sasaran
		Jangkauan Pasar (retail)	Jangkauan pasar (reseller)	Ekspansi pasar lebih luas, dengan media yang efektif
		Sistim pemasaran (offline)	Menggunakan marketing (online)	Pelatihan aplikasi teknologi digital bagi tenaga marketing
5	Omset	Sebelum (Rp. 50.000.000,-)	Sesudah (Rp. 75.000.000,-)	Diharapkan ada peningkatan jumlah omset 50 % setelah ada kenaikan harga dan jumlah produk

2.1.2. Solusi yang Ditawarkan pada Mitra I UMKM Lampu Hias Solo Raihan Craft

No	PRIORITAS MASALAH	SEBELUM MENJADI MITRA	REKOMENDASI	SOLUSI YANG DI TAWARKAN
1	Produk	Desain biasa	Desain inovatif	Dibuat desain-desain baru yang lebih menarik, dengan melihat isue trend yang berkembang dimasyarakat
		Kuantitas Terbatas (100 pcs / bulan)	Kuantitas lebih banyak (150 pcs / bulan)	Penggunaan mesin dengan TTG (Teeknologi Tepat Guna) serta training singkat penggunaan alat tersebut untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk
		Jenis produk (20)	Jenis produk (30)	Penambahan desain-desain baru sesuai kebutuhan pasar
		Kualitas masih kurang standart	Kualitas yang lebih baik	Membuat standard penjaminan mutu serta QC (Quality Control) yang baik agar produk lebih terjamin kualitasnya.
		Finishing tergantung alam / cuaca	Finishing menggunakan alat bantu	Penggunaan mesin dengan TTG (Teeknologi Tepat Guna) serta training singkat penggunaan alat tersebut untuk meningkatkan jumlah produk tanpa terngtung cuaca
2	Manajemen	Administrasi (belum tertata)	Administrasi (tertata rapi)	Dilakukan pelatihan manajemen sederhana untuk UKM agar mitra bisa lebih tertib dan mudah melakukan pembukuan
3	SDM	Skill belum terlatih	Skill terlatih	Dilakukan pelatihan agar Terlatih menggunakan mesin TTG
		Jumlah sedikit (2)	Bertambah banyak (4)	Dengan melibatkan tenaga kerja dari lingkungan sekitar
4	Promosi	Showcase belum ditata dengan baik	Showcase (tertata rapi)	Display dan mini shoroom dibuat agar lebih menarik
		Materi promosi (belum efektif)	bermacam (materi yang efektif)	Penambahan materi promosi promosi baik dan tepat sasaran
		Jangkauan Pasar (pulau Jawa)	Jangkauan pasar (nasional)	Ekspansi pasar lebih luas, dengan media yang efektif
		Sistim pemasaran (media sosial)	Menggunakan marketing (web)	Pelatihan aplikasi teknologi digital bagi tenaga marketing
5	Omset	Sebelum (Rp. 4.000.000,-)	Sesudah (Rp. 6.000.000,-)	Diharapkan ada peningkatan jumlah omset 50 % setelah ada kenaikan harga dan jumlah produk

2.2. Target Luaran

Rencana Target Luaran Capaian

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
1	Publikasi ilmiah di jurnal /prosiding	Draf
2	Publikasi pada media masa (cetak/elektronik)	Draf
3	Peningkatan omzet pada mitra yang bergerak dalam bidang ekonomi	Ada
4	Peningkatan kuantitas dan kualitas produk	Ada
5	Peningkatan pemahaman dan ketrampilan masyarakat	Ada
6	Peningkatan ketentraman /kesehatan masyarakat (mitra masyarakat umum)	Tidak Ada
7	Jasa, model, rekayasa sosial, sistem, produk/barang	Penerapan
8	Hak kekayaan intelektual (paten, paten sederhana, hak cipta, merek dagang, rahasia dagang, desain produk industri, perlindungan varietas tanaman, perlindungan topografi)	draf
9	Buku Ajar	Tidak Ada

- 1) Isi dengan tidak ada, draf, submitted, reviewed, accepted, atau published
- 2) Isi dengan tidak ada, draf, proses editing, atau sudah terbit
- 3) Isi dengan ada atau tidak ada
- 4) Isi dengan tidak ada, draf, produk, atau penerapan
- 5) Isi dengan tidak ada, draf, terdaftar, atau granted
- 6) Isi dengan tidak ada, draf, proses editing, atau sudah terbit ber ISBN

BAB 3. METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan analisis situasi dilapangan 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 :

1. Pelatihan dan pembuatan desain kerajinan dan mebel yang lebih menarik
2. Pelatihan dan hibah penggunaan alat bantu produksi yang lebih cepat
3. Coaching manajemen produksi, keuangan, dan pemasaran
4. Coaching marketing online

Sedangkan metode pelaksanaan yang diterapkan untuk pemecahan permasalahan adalah sebagai berikut :

1. Dilakukan introduksi materi pembekalan pemahaman pentingnya pengembangan/ inovasi desain perlengkapan untuk meningkatkan kuantitas/ jumlah dan kualitas/nilai

jual suatu produk, selanjutnya diberikan pelatihan untuk membuat desain yang bagus sesuai dengan segmentasi pasar.

2. Dilakukan introduksi materi pembekalan pemahaman pentingnya menggunakan alat yang lebih modern dan tepat guna, serta perlunya membangun jaringan suplier bahan baku yang lebih luas.
3. Dilakukan introduksi materi pembekalan pemahaman pentingnya manajemen produksi yang baik, strategi pemasaran, menggunakan media promosi berupa katalog produk dan brosur untuk mempromosikan produk yang dapat menarik minat konsumen.
4. Dilakukan introduksi materi pembekalan pemahaman pentingnya marketing online yang baik untuk membangun jejaring pasar yang lebih luas

BAB 4. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

1.1. Kompetensi Perguruan Tinggi

LPPMPP ISI Surakarta merupakan wadah bagi penelitian dan pengabdian masyarakat di lingkungan ISI Surakarta yang memiliki dua fakultas, yakni Fakultas Seni Pertunjukan dan Fakultas Seni Rupa dan Desain. Lingkup bidang pengusul program pengabdian pada masyarakat berasal dari Fakultas Seni Rupa dan Desain berupaya mengembangkan **kegiatan program pengabdian masyarakat yang sesuai dengan disiplin ilmu dan kompetensi pada bidang industri kreatif bidang seni dan desain**. Kegiatan pengabdian ini sejalan dengan program Tri Dharma Perguruan Tinggi. Jenis dan model pembinaan pada kegiatan ini **sangat sesuai dengan kompetensi dari Institut Seni Indonesia (ISI) Surakarta**

1.2. Kompetensi Tim Pengusul

Kompetensi dari masing-masing anggota tim pengusul program kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah :

1.2.1. R Ernesthan BS, S.Sn, M.Sn

Bidang ilmu adalah desain Interior, mempunyai kegiatan penelitian dan pengabdian masyarakat yang relevan sebagai berikut :

TAHUN	PENGALAMAN PENELITIAN DAN PENGABDIAN	TUGAS YANG RELEVAN
2008	Memberi pelayanan pada masyarakat berupa pelatihan asesories interior kepada siswa SMA Negeri 7 Surakarta (sebagai pembimbing)	a. Mengkoordinasi kegiatan b. Survey awal kelayakan lokasi kegiatan dan usaha
2008	Memberi pelayanan pada masyarakat berupa pendidikan melalui Pameran media “Switch On”, Judul karya “ Thanks to Obstacle (Seni Instalasi)	c. Motivasi wirausaha d. Pelatihan pembukuan e. Manajemen produksi f. Pelatihan dan pengembangan desain g. Evaluasi dan laporan
2012	Memberi pelayanan pada masyarakat berupa pelatihan “Desain Acessories, Interior, dengan Spesifikasi Produk Sign System pada UKM Cor Logam Kec. Pedan, Kab. Klaten”	
2013	Memberi pelayanan pada masyarakat berupa konsultasi ‘Program Konsultasi On Air FSRD ISI Surakarta’ di Radio RRI Surakarta	
2012	Pelatihan “Desain Accessories, Interior, dengan Spesifikasi Produk Sign System pada UKM Cor Logam Kec. Pedan, Kab. Klaten	
2015	Pengembangan Desain dan Peningkatan Kapasitas Produksi pada Kerajinan Limbah Perca	

1.2.2. Agung Purnomo, S.Sn, M.Sn

Bidang Ilmu adalah Desain Interior, dengan pengalaman pengabdian yang relevan serta tugas yang sesuai dengan relevansi dan pengalaman kemasyarakatan adalah sebagai berikut :

TAHUN	PENGALAMAN PENELITIAN DAN PENGABDIAN	TUGAS YANG RELEVAN
2010	Memberi latihan kepada masyarakat (SMA Negeri 1, SMA Negeri 2 dan SMA Negeri 3 Wonogiri)	<ol style="list-style-type: none">1. Survey awal kelayakan lokasi kegiatan dan usaha2. Pelaksanaan pelatihan penggunaan alat bantu produksi untuk meningkatkan efisiensi produksi3. Melaksanakan produksi produk4. Inovasi desain5. Evaluasi dan laporan
2010	Memberi pelayanan kepada masyarakat dalam bentuk workshop kepada Siswa SMA Negeri 1 Purworejo.	
2011	Memberi pelayanan kepada masyarakat dalam bentuk pameran dalam rangka HUT Taman Balekambang Surakarta	
2011	Memberi pelayanan kepada masyarakat (sebagai Dosen Pembimbing Lapangan dalam kegiatan KKN di Kab. Klaten)	
2012	PKM Dosen Desain Interior pada Sentra Industri Logam di Pedan Kab. Klaten	
2014	Seminar dalam Pengabdian Kepada Masyarakat FSRD ISI Surakarta di Kabupaten Pacitan 18 Januari 2014.	
2015	IbM Pengembangan Desain dan Peningkatan Kapasitas Produksi pada Kerajinan Limbah Kaca	

BAB V. 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.

1. Inovasi Desain Produk Mitra A (Kalinda)

a. *Table Lamp*



Gambar 29. Desain lampu dengan menggunakan cengkeh (Dok. Penulis)



Gambar 30. Desain lampu dengan menggunakan cengkeh (Dok. Penulis)

2. Inovasi Desain Produk Mitra B (Rayhan)

a. Desain Lampu Tabung



Gambar 31. Desain lampu benang motif tradisional (Dok. Penulis)



Gambar 32. Desain lampu benang motif tradisional (Dok. Penulis)

B. Media Promosi

Media promosi meliputi medi offline dan online, media offline yang paling efektif adalah kartu nama dan leaflet, sementara media online yang akhir-akhir ini dianggap populer adalah intahram , facebook dan blog/web.

1. Online

a. Web / Blog



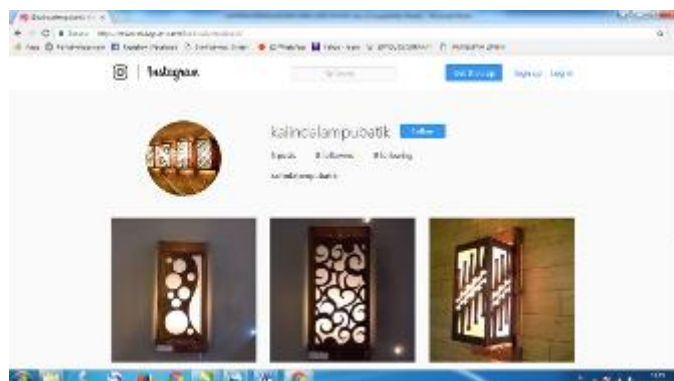
Gambar 33. <https://www.facebook.com/Kalinda-lampu-batik-1225606297585360/>

b. Facebook / FB



Gambar 34. <https://www.facebook.com/Rayhancraft-159914031252261/>

c. Instagram / IG



Gambar 35. [instagram@kalindalampubatik](https://www.instagram.com/kalindalampubatik)



Gambar 36. instagram@rayhancraftsolution

2. Offline

1. Kartu Nama



Gambar 37. Kartu nama Kalinda
(Dok. Penulis)



Gambar 38. Kartu nama Rayhan Craft
(Dok. Penulis)

2. Leaflet



Gambar 39. Kartu nama Kalinda
(Dok. Penulis)



Gambar 40. Kartu nama Rayhan Craft (Dok. Penulis)

C. Pemberian dan Pelatihan Alat Bantu

Pemberian hibah alat bantu juga disertai dengan introduksi pemakaian alat-alat tersebut, bagi mitra yang belum pernah menggunakan, alat bantu tersebut diharapkan dapat menambah kapasitas produksi, kualitas, serta menambah jumlah penjualan.

1. Scroll Saw



Gambar 43. Scroll Saw (Dok. Penulis)

2. Meja Display Portable



Gambar 44. Meja display portable untuk jualan
(Dok. Penulis)



Gambar 45. Meja display portable untuk jualan
(Dok. Penulis)

3. Trimer



Gambar 46. Mesin Trimer (Dok. Penulis)

4. Kipas



Gambar 47. Kipas angin untuk pengeringan lem lampion benang
(Dok. Penulis)

5. Alat Finishing



Gambar 48. Alat Finishing (Dok. Penulis)

6. Penyerahan alat bantu



Gambar. Serah terima alat bantu (Dok. Penulis)



Gambar 50. Pendampingan desain dan pemasaran (Dok. Penulis)



Gambar 51. Serah terima media promosi dan rak jualan portable (Dok. Penulis)

1. Pelatihan dan Pendampingan

Pelatihan dilakukan secara berkesinambungan, dimulai dari pelatihan desain, pemasaran dan penggunaan media online serta pembukuan praktis untuk UMKM



Gambar 52. Pendampingan manajemen (Dok. Penulis)



Gambar 53. Pendampingan desain (Dok. Penulis)



Gambar 54. Membuat sketsa desain pada bahan kayu (Dok. Penulis)



Gambar 55. Pendampingan mitra (Dok. Penulis)

D. Pameran dan Seminar Hasil PPM



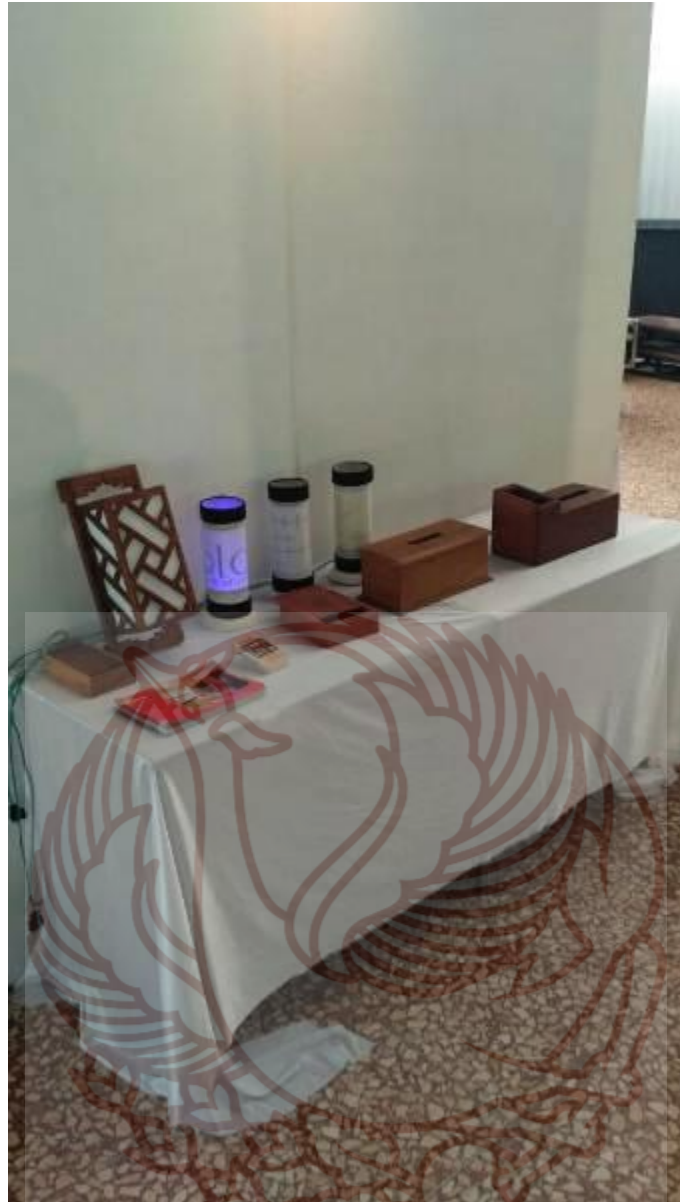
Gambar 56. Sertifikat makalah Seminar Hasil PPM (Dok. Penulis)



Gambar 57. Seminar hasil PPM (Dok. Penulis)



Gambar 58. Pameran Hasil PPM (Dok. Penulis)



Gambar 59. Pameran Hasil PPM (Dok. Penulis)



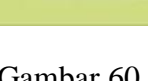
IBM PENGEMBANGAN UMKM LAMPU HIAS ELEMEN INTERIOR DI SURAKARTA

R Ernasthan BS, S.Sn, M.Sn NIDN. 0004106909
Agung Purnomo, S.Sn, M.Sn NIDN. 0008297008



Dokumentasi

MITRA 1



Abstrak

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan meningkatkan daya saing mitra binaan dalam menghadapi perkembangan pasar. Polusi pengembangan produk UMKM Lampu Hias ini masih sangat terbatas. Kedua mitra saat ini menggunakan bahan baku limbah padat dari industri disekitarnya. Mitra pertama adalah UMKM Lampu Baik Solo KALINDA yang menggunakan bahan utama limbah sisa produksi mebel. Mitra kedua adalah UMKM Lampu Hias Solo RAIHAN CRAFT yang menggunakan barang sisa produksi industri tekstil. Keduanya mitra tersebut berada di wilayah Kotamadya Surakarta. Keterbatasan desain, sumber daya manusia, jaringan bisnis, serta ketertarikan jumlah dan jenis peredaran menyebabkan mitra kurang mampu dalam memanfaatkan peluang serta mengembangkan usaha dari kedua UMKM tersebut. Setelah dilakukan pendampingan, diharapkan mitra mampu menjadi pengrajin yang unggul, sehingga dapat meningkatkan produksi, desain, agar mampu menembus pangsa pasar kakuang, serta meningkatkan daya saing mitra. Kegiatan yang dilaksanakan berupa : acakbing desain, workshop penggunaan alat produksi dengan teknologi tepat guna, pelatihan manajemen sederhana, workshop pembuatan materi promosi dan pemasaran. Setelah melakukan kerfutan desain yang baik, manajemen yang tepat, modernisasi alat produksi, media promosi yang menarik diharapkan mampu meningkatkan daya saing mitra dalam menghadapi pasar.

Latar Belakang

Kebijakan PKL dalam hal ini pelaku UMKM yang kreatif dapat membantu meringankan pemerintah dalam menyediakan lapangan kerja serta dapat menyehatkan masyarakat, jika positifnya akan menciptakan usaha penekananan terutama di kalangan masyarakat bawah. Ngarsopuro Night Market merupakan salah satu lokasi yang menjadi tempat rekreasi jalan bagi UMKM, itu saja dengan seleksi agar produksinya dapat mendukung pariwisata kota. Night Market sebenarnya adalah semacam ruang pameran outdoor bagi para penggiat UMKM dari Kota Solo dan sekitarnya untuk memamerkan barang hasil kreasi mereka di Ngarsopuro Night Market. Yang dutampilkan mereka yang memproduksi barang-barang yang mengandung karakter Solo seperti batik, aneka pemakan-pemakan, makanan ringan, fashion, mainan anak tradisional, dan lain sebagainya. Kedua UMKM calon mitra merupakan anggota paguyuban Night Market Ngarsopuro Surakarta dibawah binaan Dinas UMKM dan Koperasi Kotamadya Surakarta serta Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kotamadya Surakarta. Kedua penggiat lapaknya selanjutnya misal misal, misal dan malam-malam tertentu menggelar hari pasar yang telah ditentukan oleh dinas terkait. Kedua UMKM memproduksi lampu hias, dari bahan-bahan kayu dan yang satu berbahan logam. Polusi kedua UMKM tersebut tidak cukup laku untuk dijual, terutama terkait dengan desain dan pemasaran yang lebih bervariasi dan luas.

Permasalahan

Bagaimana mengembangkan desain produk kerajinan dan mebel berbahan limbah kayu agar mempunyai difaransi yang lebih baik dan praktis secara. Bagaimana meningkatkan kualitas produksi baik secara kuantitas maupun kualitas. Bagaimana menerapkan alat bantu produksi yang tepat untuk meningkatkan produktifitas. Bagaimana cara membuat manajemen produksi, keuangan, dan pemasaran. Bagaimana menampilkan produk pendukung produk yang lebih menarik. Bagaimana meningkatkan metode pemasaran yang lebih konvensional dengan memanfaatkan perkembangan teknologi dan informasi agar dapat menjadikan pasar yang lebih besar.

Target & Luaran

Daftar Publikasi ilmiah/jurnal/prosiding
Daftar Publikasi pada media massa (cetak/elektronik)
Desain Produk/branding
Peningkatan minat para mitra yang bergerak dalam bidang ekonomi
Peningkatan kualitas dan kualitas produk
Peningkatan pemahaman dan keterampilan masyarakat

Metode

Pembuatan desain kerajinan lampu hias yang lebih menarik
Hibah dan pelatihan menggunakan alat bantu produksi yang lebih tepat
Pendampingan manajemen produksi, keuangan, dan pemasaran
Pembuatan media promosi/cetak dan pelatihan marketing online
Pembuatan cetak / offline yang menarik

Hasil Capaian

Desain kerajinan baru yang lebih menarik
Penggunaan alat bantu produksi yang lebih tepat
Peningkatan manajemen produksi, keuangan, dan pemasaran
Memiliki dan menggunakan media online
Memiliki media promosi cetak yang menarik

Simpulan

Desain lampu hias semakin berkembang dengan pesat, perkembangan desain tidak lepas dari inovasi dimana lampu semakin diperkembangkan. Perkembangan desain interior juga seiring dengan perkembangan arsitektur dan tema yang sekarang disukai oleh konsumen. Kegiatan program pengabdian masyarakat ini diharapkan mampu memberikan manfaat lebih pada pengrajin lampu hias dengan memberikan solusi beberapa permasalahan yang dihadapi. Selanjutnya mitra diharapkan mengkolaborasi usahanya dengan baik, mampu bersaing dan mengembangkan pasar lebih luas. Pada akhirnya mitra diharapkan pengrajin yang lebih baik sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan keluarga dan masyarakat sekitarnya. Pengabdian ini memiliki nilai-nilai yang lebih fungsional dan juga mampu memenuhi tuntutan trend desain yang sedang berkembang. Memiliki kualitas produk yang baik. Memiliki media promosi yang menarik dan menjangkau konsumen yang lebih luas, sehingga mampu mempromosikan pasar.

Pustaka

Dalman, Humankora, Vol.XII, No.2/ 2000, Universitas Gajah Mada - Yogyakarta
<http://www.hikarya.blogspot.com/2011/05/pengembangan-dan-pengujian-umkm>
<http://www.ikswonline.co.id/ID/AlBerita/Perpustakaan/Perdana-Setahun-2011>



Terimakasih Kepada
Direktorat Pendidikan Tinggi
Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi
LPPMPP ISI Surakarta



Gambar 60. Poster Hasil PPM (Dok. Penulis)

UM PENGEMBANGAN UMKM LAMPU HIAS ELEMEN INTERIOR DI SURAKARTA

R Ernasthan BS, S.Sn, M.Sn
Fakultas Seni Rupa dan Desain, ISI Surakarta
ernasthan@isi-ska.ac.id

Agung Purnomo, S.Sn, M.Sn
Fakultas Seni Rupa dan Desain, ISI Surakarta
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

1. PENDAHULUAN

Isue Pedagang Kaki Lima (PKL) mencuat menjadi isu terbesar Kota Surakarta adalah

menjamin kenyamanan, keamanan dan ketertiban bagi masyarakat dan para pengunjung di kota Surakarta. Salah satu program penertiban PKL adalah melakukan

Gambar 61. Draf artikel ilmiah (Dok. Penulis)

HARAPAN BERSINAR DARI LAMPU BATIK SOLO



Lampu unik dapat menjadi salah satu oleh-oleh saat berkunjung ke Solo. Keunikan dari lampu ini bisa terletak dari bahan dasar pembuatannya, cara membuatnya ataupun jenis ornamen yang ada. Berikut ini kami sajikan beberapa tempat produksi lampu unik yang ada di Solo. Lampu Batik Solo merupakan salah satu jenis lampu unik yang terbuat dari limbah kayu jati dipadu dengan kain keras yang dihias dengan motif batik ataupun motif lainnya. Lampu Batik Solo ini dirintis oleh Fajar Adhinata pria kelahiran 2 Februari 1986 lalu. Dengan harga dikisaran sekitar Rp125.000-Rp. 300.000-an ini, Lampu Batik Solo juga bisa ditemukan di salah satu stan *Night Market Ngarsopuro* yang digelar setiap malam minggu. Tempat produksi yang dulu berada di daerah Ngipang, Banjarsari, Surakarta berpindah ke Grogol, Solo Baru, Sukoharjo dikarenakan bertambah luasnya kebutuhan untuk produksi

Pada tahun ini UKM Ngarsopuro tersebut mendapatkan pendampingan dari LPPMPP ISI Surakarta, bersama dengan UKM lampu Rayhan Craft. Pendampingan meliputi ; desain, promosi, strategi penjualan, manajemen dan produksi. Tim yang diketuai oleh Raden

Gambar 62. Draf publikasi media massa (Dok. Penulis)

Lampiran I
Peraturan Menteri Kehakiman RI
Nomor : M.01-HC.03.01 Tahun 1987

Kepada Yth. :
 Direktur Jenderal HKI
 melalui Direktur Hak Cipta,
 Desain Industri, Desain Tata Letak,
 Sirkuit Terpadu dan Rahasia Dagang
 Di Jakarta

PERMOHONAN PENDAFTARAN CIPTAAN

- I. Pencipta :
- | | |
|--------------------|--|
| 1. Nama | : Raden Emasthan BS, S.Sn, M.Sn |
| 2. Kewarganegaraan | : Indonesia |
| 3. Alamat | : Jl. Wijaya Kusuma II No. 2, Tipe RT.02/RW.14, Serengan,
Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia |
| 4. Telepon | : 0271 495 839 |
| 5. No. HP & E-mail | : +62 812 1584 366 & e_sriharyanto@yahoo.com |
- II. Pemegang Hak Cipta :
- | | |
|--------------------|--|
| 1. Nama | : Fadjar Adhinata |
| 2. Kewarganegaraan | : Indonesia |
| 3. Alamat | : Temulus, RT.02/RW.02, Solo Baru, Grogol, Sukoharjo
Jawa Tengah, Indonesia |
| 4. Telepon | : +62 822 5861 118 |
| 5. No. HP & E-mail | : +62 822 5861 118 & katindalampubank@gmail.com |
- III. Kuasa :
- | | |
|--------------------|---|
| 1. Nama | : |
| 2. Kewarganegaraan | : |
| 3. Alamat | : |
| 4. Telepon | : |
| 5. No. HP & E-mail | : |
- IV. Jenis dari judul ciptaan yang dimohonkan : **Lampu Cengkeh**
- V. Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 15 September 2017
- VI. Uraian ciptaan : **Lampu Cengkeh** ; desain lampu meja, dengan perpaduan material alam limbah kayu jati dengan penambahan material cengkeh sebagai elemen penunjang estetis dan aroma therapy. Kayu jati dan cengkeh yang merupakan kayu dan bahan rempah khas Indonesia.

Surakarta, 15 September 2017

Tanda Tangan :
 Nama Lengkap : Raden Emasthan BS, S.Sn, M.Sn

Gambar 63. Draf HKI (Dok. Penulis)

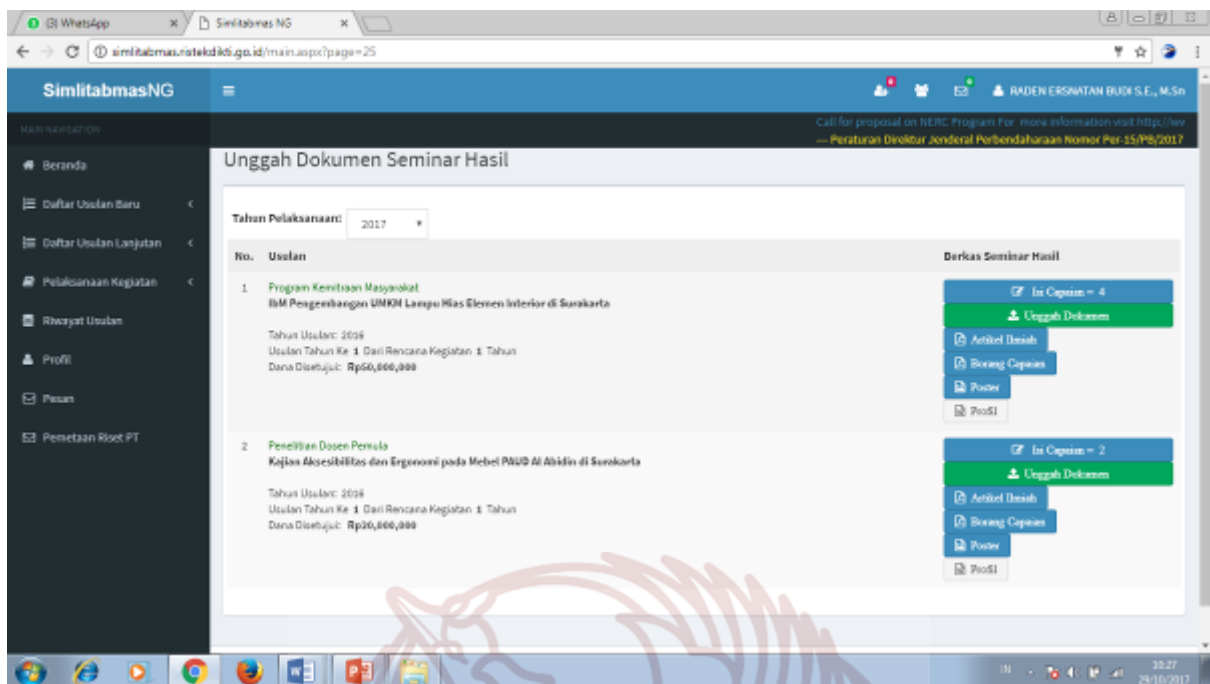
E. Upload Laporan Kemajuan, Berkas Seminar Hasil dan Penggunaan Anggaran

Copyright © 2012-2017 DITIRabmas. All rights reserved. Versi 2.0b

Gambar 64. Laporan kemajuan (Dok. Penulis)

Copyright © 2012-2017 DITIRabmas. All rights reserved. Versi 2.0b

Gambar 65. Unggah dokumen penggunaan anggaran (Dok. Penulis)



Gambar 66. Unggah dokumen seminar hasil (Dok. Penulis)

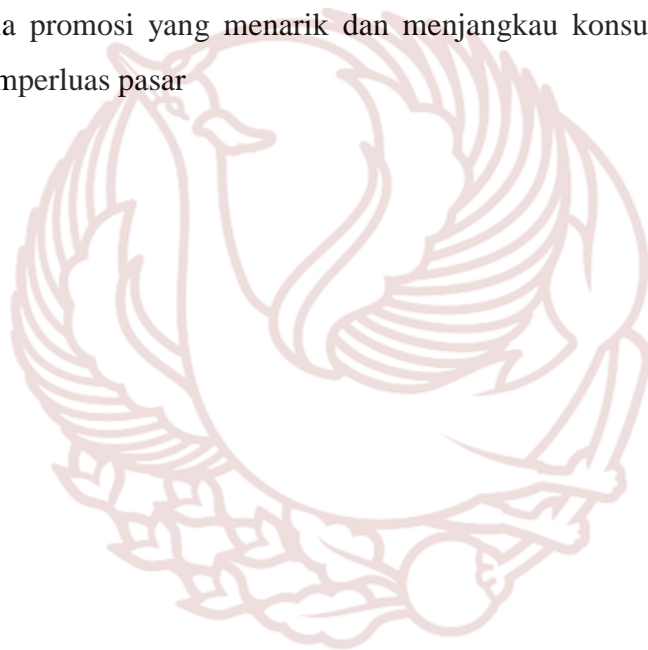
BAB 6. PENUTUP

A. Kesimpulan

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.

B. Saran

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>



LAMPIRAN

