

## Potensi Desa Temuwuh Kapanewon Dlingo Kabupaten Bantul pada Bidang Kewirausahaan

Sesarius O. S. Maundur<sup>1</sup>, William Susanto<sup>2</sup>, Muhammad Aldi Wahyu Mahardika<sup>3</sup>, Darwin Aldwin<sup>4</sup>, Veronica Lefiona Pischeta<sup>5</sup>, Maria Fransiska Pabundu<sup>6</sup>, Haryo Dhanesty Bayu Pradanika<sup>7</sup>, Ni Luh Ayu Mika Kusuma Mahayekti<sup>8</sup>, Fransisca Julia Dwi Santika<sup>9</sup>, Made Gesha Ary Nugraha<sup>10</sup>, Billy Aryon Isaac Perangin-angin<sup>11</sup>

Universitas Atma Jaya Yogyakarta, Jl. Mrican Baru No. 28, Mrican, Caturtunggal, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55281<sup>1</sup>

Email : [dewi.hardjanti@uajy.ac.id](mailto:dewi.hardjanti@uajy.ac.id)

Received 02 Desember 2021; Revised - ; Accepted for Publication 29 Juli 2022; Published 29 Juli 2022

**Abstract** — Temuwuh has a variety of village potentials in various aspects or fields, such as agriculture and furniture crafts. Of course, furniture is one of the most prominent objects for Temuwuh Village throughout Kapanewon Dlingo in Bantul Regency. In terms of entrepreneurship, there needs to be a mapping of how the potential of Temuwuh furniture village can be marketed properly and correctly, especially in the online marketplace era like today. Indirectly, this will provide enlightenment for the community to further develop the potential of their furniture with various ideas and appropriate steps in selling the potential of the village. The data was obtained by means of a literature study from the Central Statistics Agency, websites and various related articles. The analysis is carried out in groups by dividing the work portion to each member for each part. Regular meetings are also often held jointly and not individually in order to expedite the process and reduce working time. The journal results obtained came because of an assumption that there is a need for a more effective buying and selling process that is easily recognized by outsiders with an online marketplace, which is not yet obtained by the village community in general.

**Keywords** — *village potential, Temuwuh, furniture*

**Abstrak**— Temuwuh mempunyai beragam potensi desa dalam berbagai aspek atau bidang, seperti pertanian dan kerajinan mebel. Tentunya, mebel menjadi salah satu objek yang paling menonjol bagi Desa Temuwuh seantero Kapanewon Dlingo di Kabupaten Bantul. Dari segi kewirausahaannya, perlu adanya pemetaan mengenai bagaimana potensi desa mebel Temuwuh dapat dipasarkan secara baik dan benar, apalagi di era *online marketplace* seperti sekarang ini. Secara tidak langsung, hal ini akan memberikan masyarakat pencerahan untuk lebih mengembangkan potensi mebel yang mereka miliki dengan berbagai gagasan dan tata langkah yang tepat dalam penjualan potensi desa tersebut. Data diperoleh secara studi pustaka dari Badan Pusat Statistik, situs dan berbagai artikel terkait. Analisis dilaksanakan secara berkelompok dengan membagi porsi pekerjaan kepada masing-masing anggota untuk tiap-tiap bagiannya. Pertemuan rutin juga kerap diselenggarakan secara bersama dan tidak individualis guna melancarkan proses serta memangkas waktu kerja. Hasil jurnal yang didapatkan datang karena suatu anggapan akan perlunya proses jual-beli yang lebih efektif dan mudah dikenal masyarakat luar dengan *online marketplace* yang kiranya belum diperoleh oleh masyarakat desa pada umumnya.

**Kata Kunci**— *potensi desa, Temuwuh, mebel*

### I. PENDAHULUAN

Desa Temuwuh terdapat di Kecamatan Dlingo Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta. Desa Temuwuh ini berada di sebelah utara Desa Terong, Sebelah timur Desa Jatimulyo, Sebelah selatan Desa Dlingo dan sebelah barat Desa Muntuk. Desa Temuwuh terdiri dari 12 dusun dan 64 RT

yaitu Tekik, Temuwuh, Salam, Kapingan, Nglampengan, Jambewangi, Jurug, Tanjung, Lungguh, Ngunut, dan Tanjan.

Secara topografi, Desa Temuwuh merupakan daerah perbukitan yang berada di ketinggian antara 200 s/d 250 dpl dan kemiringan tanah antara 200 s/d 450. Pada beberapa tempat di sisi barat dan timur Desa Temuwuh, terdapat wilayah yang sangat curam dikarenakan lokasinya yang berbatasan langsung dengan sungai, namun untuk wilayah di tengah desa merupakan wilayah perbukitan yang landai. [1]

Masyarakat di desa Temuwuh memiliki berbagai mata pencaharian yang berasal dari bidang pertanian, perdagangan, perikanan, kerajinan, industri pengolahan, peternakan, dan jasa. Namun mayoritas masyarakat di desa Temuwuh dikenal sebagai pengrajin kayu dan mempunyai usaha di bidang mebel. Berbagai jenis mebel seperti rak buku, almari dan sebagainya menjadi produk utama atau produk unggulan [1].

Data Kementerian Perindustrian menunjukkan bahwa industri pengolahan kayu di Indonesia mengalami pertumbuhan positif sebesar 8,04% di triwulan I 2021. Berdasarkan dari data tersebut produktivitas dari industri pengolahan kayu menjadi meningkat [2]. Hal itu membuat adanya peralihan pada konsumsi produk teknologi dan furniture atau mebel. Sehingga fenomena tersebut dapat menjadi peluang bagi Desa Temuwuh untuk memproduksi hasil mebel dan bersaing dengan para kompetitor lainnya. Pemanfaatan sumber daya yang dimiliki di daerah setempat dan dimanfaatkan dengan tujuan mendapatkan keuntungan merupakan bentuk dari kewirausahaan. Dimana kewirausahaan memiliki arti untuk menciptakan peluang dengan memanfaatkan sumber daya [3].

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan kegiatan dari program kerja bagi kelompok maupun individu dalam memberdayakan masyarakat di desa setempat untuk memberikan kesejahteraan dari segi pendidikan, ekonomi dan lain-lain. Meningkatkan persepsi bagi mahasiswa mengenai relevansi materi perkuliahan dengan realita dan kondisi di tengah masyarakat desa setempat. Sehingga peneliti memilih untuk mengangkat potensi mebel Desa Temuwuh sebagai program kerja KKN [4].

Strategi pemasaran juga menjadi penting terlebih pada pemasaran online yang memanfaatkan platform di internet mengikuti dengan perkembangan kebutuhan konsumen yang suka melakukan pembelian online [5].

Berdasarkan kondisi dan profil yang terdapat pada desa Temuwuh, penelitian ini akan fokus melakukan

pengembangan potensi desa berupa inovasi produk mebel di bidang kewirausahaan dan teknik marketingnya.

## II. METODE PENGABDIAN

Pelaksanaan Kuliah kerja Nyata periode 80 di Universitas Atma Jaya Yogyakarta mengungkap konsep KKN Society.5.0 artinya tidak ada penerjunan langsung ke lapangan dan segala proses pengabdian dilakukan secara daring. Untuk itu berikut adalah metode atau langkah-langkah ilmiah yang digunakan peneliti untuk menyusun program kerja selama pelaksanaan KKN yaitu :

### A. Menentukan Fokus Permasalahan

Pada tahap ini, kelompok KKN 8 memetakan fokus permasalahan berupa hasil dari luaran KKN 80 UAJY yaitu Buku saku, Ebook, Jurnal, dan dua video (buku saku dan Ebook). Setelah itu kelompok bermusyawarah untuk menentukan potensi desa Temuwuh yang akan dikembangkan.

### B. Menentukan poin yang perlu dicari

Kelompok KKN 8 memetakan penanggung jawab untuk setiap luaran KKN 80 UAJY. Setiap penanggung jawab bertugas untuk menentukan poin-poin yang akan dicari sesuai fokus potensi desa yang akan dikembangkan. Setelah itu setiap anggota kelompok akan diberi tugas mencari informasi sesuai poin-poin tersebut. Berhubung KKN 80 dilaksanakan secara online, maka segala pencarian informasi terkait desa Temuwuh didapatkan melalui website atau informasi yang tersedia di internet.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam pengabdian ini menggunakan metode studi pustaka melalui artikel, jurnal, atau website yang dapat diakses melalui internet.

### D. Analisis dan Pembentukan Program

Tahap selanjutnya adalah pengerjaan. Pada tahap ini kelompok melakukan rapat setiap minggu untuk membahas progres dari setiap anggota.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Pemetaan Potensi Desa Temuwuh

Setelah penulis bermusyawarah dan melakukan riset di berbagai sumber internet terkait potensi desa Temuwuh, penulis menemukan dua masalah:

1. Permasalahan mengenai pemanfaatan sumber daya alam yaitu kayu.
2. Permasalahan terkait pemasaran mebel yang masih kurang penyebarannya.

Untuk itu kelompok kami mengembangkan potensi desa dari bidang mebel dengan membuat meja lipat minimalis dan mengembangkan marketing produknya menggunakan social media dan e-commerce.

### B. Analisis SWOT Ide Bisnis Kewirausahaan Meja Lipat

Analisis SWOT adalah proses identifikasi dan perumusan strategi bisnis yang didasarkan pada logika untuk memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*) dan meminimalkan kelemahan (*weakness*)

dan ancaman (*threats*) [6]. Berikut adalah analisis SWOT untuk ide bisnis meja lipat :

#### *Strength* (kekuatan):

1. Produk meja lipat membutuhkan waktu pengerjaan yang lebih sedikit sehingga bisa diproduksi secara massal
2. Modal yang diperlukan untuk melakukan produksi meja lipat lebih kecil dibandingkan produk mebel lainnya.
3. Bahan baku mudah didapatkan karena Desa Temuwuh terkenal dengan potensi mebelnya
4. Pengrajin desa Temuwuh terampil dalam pembuatan mebel dan berinovasi sesuai permintaan pasar

#### *Weakness* (kelemahan):

1. Pengusaha mebel di Temuwuh masih jarang dalam memproduksi meja lipat
2. Desa Temuwuh belum maksimal dalam memanfaatkan online marketplace sebagai media pemasaran.

#### *Opportunities* (peluang) :

1. Meja lipat minimalis dapat dimanfaatkan sebagai meja belajar, meja lesehan warung, dan dll. Dengan kegunaannya yang multifungsi ini, meja lipat memiliki pangsa pasar yang luas.
2. Kondisi Pandemi Covid-19, membuat beberapa aktivitas seperti belajar dan bekerja dilakukan secara daring. Hal ini berpotensi menambah permintaan produk meja lipat untuk mendukung proses bekerja dan belajar dari rumah.
3. Produk meja lipat minimalis lebih mudah untuk dijual melalui online marketplace seperti Tokopedia dan Shopee.

#### *Threats* (ancaman) :

1. Jumlah kompetitor baru berpotensi bertambah karena proses pembuatannya yang cukup praktis.
2. Persaingan usaha yang ketat.
3. Banyak pesaing lain yang sudah terlebih dahulu memproduksi dan menjual meja lipat

#### Analisis SWOT untuk strategi SO

Strategi yang dapat digunakan untuk memanfaatkan peluang dengan kekuatan yang dimiliki desa Temuwuh yaitu semakin memperkuat jaringan desa Temuwuh dengan mitra bisnis agar pangsa pasar desa Temuwuh semakin luas.

#### Analisis SWOT untuk strategi WO

Untuk meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang yang ada, desa Temuwuh dapat berinovasi membuat produk, melakukan promosi atau iklan kepada masyarakat di Daerah Istimewa Yogyakarta, meningkatkan skill dan mulai beranjak ke pemasaran online.

#### Analisis SWOT untuk strategi ST

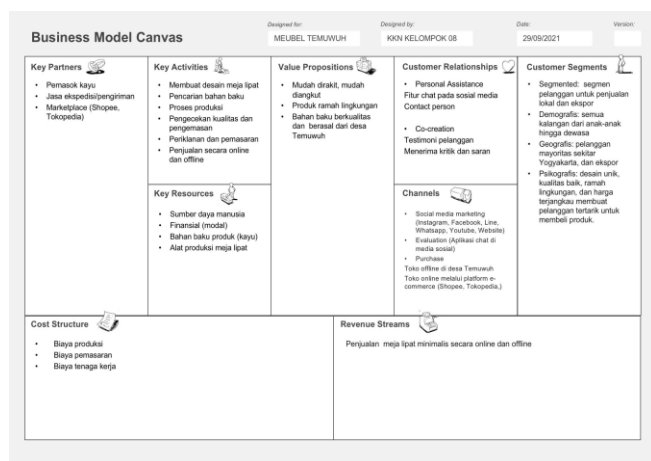
Di lihat dari sisi kekuatan dan ancamannya, desa Temuwuh dapat memanfaatkan keahlian pengrajin desa untuk membuat meja lipat yang kekinian, unik dan berbeda da meja lipat biasanya. Selain itu, desa Temuwuh dapat memproduksi meja lipat secara massal untuk melakukan efisiensi biaya. Hal ini dapat mendukung desa Temuwuh mengurangi ancaman pasar yang ada.

#### Analisis SWOT untuk strategi WT

Pada kelemahan dan ancamannya, desa Temuwuh dapat meningkatkan literasi teknologi supaya bisa memanfaatkan social media dan e-commerce untuk mempromosikan produk mebelnya.

### C. BMC Analysis Ide Kewirausahaan Meja Lipat

Business Model Canvas (BMC) yang dikembangkan oleh Pigneur dan Osterwalder merupakan metode yang digunakan oleh perusahaan dalam mencari model bisnis yang berskala kecil, menguntungkan, dan berulang [7] BMC memiliki sembilan model utama dan dipisahkan lagi menjadi komponen kanan (sisi kreatif) dan kiri (sisi logis) seperti otak manusia. BMC Analysis disajikan dalam bentuk visual seperti gambar 1.



Gambar 1 Business Model Canvas usaha meja lipat Desa Temuwuh

#### 1. Customer Segment

menggambarkan sekelompok orang atau organisasi yang menjadi target yang dijangkau atau yang dilayani [8]. Berikut adalah jangkauan pelanggan untuk usaha meja lipat.

- Segmented: segmen pelanggan untuk penjualan lokal dan ekspor
- Demografis: semua kalangan dari anak-anak hingga dewasa
- Geografis: pelanggan mayoritas sekitar Yogyakarta, dan ekspor
- Psikografis: desain unik, kualitas baik, ramah lingkungan, dan harga terjangkau membuat pelanggan tertarik untuk membeli produk.

#### 2. Value Proposition

Value Proposition merupakan daya tarik bagi pembeli yang ditawarkan oleh perusahaan sehingga memenuhi kepuasan konsumen [9]

- Mudah dirakit, mudah diangkut
- Produk ramah lingkungan
- Bahan baku berkualitas dan berasal dari desa Temuwuh

#### 3. Channels

Channels merupakan cara perusahaan untuk menjangkau konsumen [7]

- Social media marketing (Instagram, Facebook, Line, Whatsapp, Youtube, Website)

- Evaluation (Aplikasi chat di media sosial)
- Purchase:
- Toko offline di desa Temuwuh
- Toko online melalui platform e-commerce (Shopee, Tokopedia)

#### 4. Customer Relationship

Customer Relationship yaitu cara yang dilakukan perusahaan untuk membangun suatu hubungan dengan konsumen [9]

- Personal Assistance
- Fitur chat pada social media
- Contact person
- Co-creation:
- Testimoni pelanggan
- Menerima kritik dan saran

#### 5. Revenue Streams

Revenue Stream merupakan sumber pemasukan bagi perusahaan yang didapatkan dari daya tarik yang diciptakan perusahaan untuk konsumen [10]. Untuk ide bisnis meja lipat, desa Temuwuh mendapatkan penghasilan dari Penjualan meja lipat minimalis secara online dan offline

#### 6. Key Activities

Key Activities yaitu aktivitas utama yang terkait dengan produksi di perusahaan [9]

- Membuat desain meja lipat
- Pencarian bahan baku
- Proses produksi
- Pengecekan kualitas dan pengemasan
- Periklanan dan pemasaran
- Penjualan secara online dan offline

#### 7. Key Resources

Key Resource adalah sumber daya utama yang dimiliki perusahaan dalam membangun bisnisnya [10]

- Sumber daya manusia
- Keuangan (modal)
- Bahan baku produk (kayu)
- Alat produksi meja lipat

#### 8 Key Partnerships

Key Partnership yaitu mitra kerja yang dilakukan oleh perusahaan khususnya supplier [7]

- Pemasok kayu
- Jasa ekspedisi/pengiriman
- Marketplace (Shopee, Tokopedia)

#### 9. Cost Structures

Cost Structure yaitu biaya – biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendukung semua aktivitas –aktivitas diatas [7].

- Biaya produksi
- Biaya pemasaran
- Biaya tenaga kerja

### D. Pembahasan Potensi Kewirausahaan

Salah satu potensi kewirausahaan yang dapat dikembangkan melalui adanya pembuatan meja minimalis sebagai pemanfaatan potensi Desa Temuwuh yaitu terbentuknya lapangan pekerjaan bagi warga desa setempat. Pemanfaatan warga desa dalam proses produksi usaha meja lipat dikatakan dapat mengurangi tingkat angka pengangguran. Berkurangnya angka pengangguran berdampak juga dalam

membantu perekonomian individu hingga kenaikan perekonomian lokal di desa Temuwuh.

Adanya relasi yang lebih luas dengan para stakeholder dapat terjalin melalui kewirausahaan desa. Seperti halnya penjualan produk yang memerlukan interaksi dan berkomunikasi langsung dengan pelanggan. Melalui hubungan tersebut, usaha lokal desa Temuwuh bisa menjadi rekomendasi produk mebel kepada kerabat dan kenalannya. Potensi lainnya yaitu kewirausahaan lokal desa Temuwuh dapat terhubung dengan pihak-pihak perusahaan dan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan.

#### IV. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan yang sudah dilakukan, dapat diketahui bahwa Desa Temuwuh memiliki beberapa potensi yang dapat dikembangkan dalam berbagai aspek atau bidang. Dari seluruh potensi terdapat yang paling memungkinkan untuk dikembangkan, yaitu potensi kerajinan mebel. Potensi yang dipilih untuk menjadi fokus utama adalah potensi kerajinan karena Desa Temuwuh merupakan desa penghasil mebel.

Teknologi juga digunakan untuk membantu memperluas pasar dari hasil ide bisnis. Dengan menggunakan metode pemasaran secara online selain menghemat waktu juga dapat meminimalkan biaya untuk promosi produk. Analisis SWOT dan BMC juga dimanfaatkan untuk memetakan bisnis yang akan dijalankan. Hal tersebut dapat membantu produsen di Desa Temuwuh dalam mengetahui kekuatan dan kelemahan dari bisnis yang akan mereka jalankan.

#### UCAPAN TERIMAKASIH





Ucapan terimakasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Atma Jaya Yogyakarta.







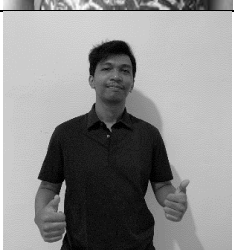
#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] temuwuh.bantulkab.go.id, "Profil Desa," 2013. [Online]. Available: <https://temuwuh.bantulkab.go.id/first/artikel/32>.
- [2] Kemenperin.go.id, "Kembali Tumbuh di TW-I 2021, Industri Furnitur Genjot Investasi dan Ekspor," 2021. [Online]. Available: <https://kemenperin.go.id/artikel/22540/Growing-Back-in-Q1-2021,-Furniture-Industry-Boosts-Investment-and-Exports>.
- [3] C. M. O. Mintardjo, I. W. Ogi, G. M. V. Kawung and M. C. Raintung, "Sejarah Teori Kewirausahaan: Dari Saudagar sampai ke Teknoprenur Startup," *JMBI UNSRAT*, vol. 7, no. 1, pp. 187-196, 2020.
- [4] Syardiansah, "Peranan Kuliah Kerja Nyata Sebagai Bagian Dari Pengembangan Kompetensi Mahasiswa," *JIM UPB*, vol. 7, no. 1, pp. 57-68, 2019.
- [5] S. Wahyujatmiko and I. Y. Hadi, "Manajemen Pemasaran Online Makaroni Huhhah Yogyakarta," *Jurnal Bisnis Teori dan Implementasi*, vol. 9, no. 2, pp. 100-120, 2018.

- [6] A. M. I. Astuti and S. Ratnawati, "Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran," *Jurnal Ilmu Manajemen*, vol. 7, no. 2, 2020.
- [7] Zulkarnain, M. G. Saputra and D. Silvia, "Strategi Pengembangan Bisnis melalui Pendekatan Business Model Canvas pasa PT Pitu Kreatif Berkah," *Journal Industrial Services*, vol. 6, no. 1, 2020.
- [8] N. Herawati, T. Lindriati and I. B. Suryaningrat, "Penerapan Bisnis Model Kanvas dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng," *Jurnal Agroteknologi*, vol. 13, no. 1, 2019.
- [9] H. Hartatik and T. Baroto, "Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Metode Business Model Canvas," *Jurnal Teknik Industri*, vol. 18, no. 2, pp. 113-120, 2017.
- [10] Z. U. Rizqi, R. D. A. Purba and R. R. Nugroho, "Penentuan Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Analisis Swot Dan Business Model Canvas," *IENACO*, pp. 307-315, 2019.

#### PENULIS

	<b>Sesarius O. S. Maundur</b> , Program Studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
	<b>William Susanto</b> , prodi Arsitektur, Fakultas Teknik, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
	<b>Muhammad Aldi Wahyu Mahardika</b> , Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
	<b>Darvin Aldwin</b> , Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta

	<p><b>Veronica Lefiona Pischeta</b>, Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta</p>
	<p><b>Maria Fransiska Pabundu</b>, Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta</p>
	<p><b>Haryo Dhanestya Bayu Pradanika</b>, Program Studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Atma Jaya Yogyakarta</p>
	<p><b>Ni Luh Ayu Mika Kusuma Mahayekti</b>, Program Studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Atma Jaya Yogyakarta</p>
	<p><b>Fransisca Julia Dwi Santika</b>, Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Atma Jaya Yogyakarta</p>
	<p><b>Made Gesha Ary Nugraha</b>, Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta</p>
	<p><b>Billy Aryon Isaac Perangin-angin</b>, Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta</p>