

PENINGKATAN KAPABILITAS PERAJIN BLANGKON DI KAMPUNG POTROJAYAN KECAMATAN SERENGAN KOTA SOLO MELALUI KEGIATAN IPTEK BAGI MASYARAKAT (IbM)

Deny Tri Ardianto¹ dan Emi Widiyanti²

¹Program Studi Desain Komunikasi Visual Fakultas Seni Rupa dan Desain UNS Surakarta

²Program Studi Penyuluhan dan Komunikasi Pertanian Fakultas Pertanian UNS Surakarta

^{1,2}Pusat Studi Pendampingan Koperasi dan UMKM, LPPM UNS

Corresponding author: directto deny@yahoo.com

ABSTRAK

Blangkon merupakan salah satu produk industri kreatif yang mampu mengangkat nama Kota Solo ke seantero dunia. Tidak hanya konsumen domestik yang mengapresiasi blangkon sebagai pelengkap busana yang menunjukkan identitas budaya bangsa, wisatawan mancanegara pun mengapresiasi karya seni yang unik dan menarik ini. Namun sayang, meningkatnya apresiasi terhadap karya seni dan warisan budaya ini tidak dibarengi meningkatnya jumlah sumber daya manusia atau perajin yang tertarik menggeluti karya seni.

Perajin blangkon banyak tumbuh di salah satu wilayah di kota Solo dan pada akhirnya berkembang menjadi sebuah sentra blangkon yaitu perkampungan Potrojayan Kecamatan Serengan. Namun dalam perkembangannya perajin di kampung Potrojayan menghadapi beberapa permasalahan dalam memenuhi permintaan pasar, terutama terkait produksi yaitu produktivitas dan kualitas yang rendah karena keterbatasan peralatan serta lemahnya manajemen usaha dan promosi usaha mereka serta sulitnya regenerasi. Melihat kondisi tersebut, dilakukan kegiatan pemberdayaan sebagai pemecahan masalah dengan mengambil dua mitra perajin yaitu blangkon Ananta dan Blangkon Djazuli dengan kegiatan sebagai berikut: 1) fasilitasi alat pencetak blangkon bagi kedua perajin mitra, 2) fasilitasi peralatan produksi, alat pencetak bahan baku dan bahan baku untuk regenerasi perajin melalui program magang, 3) fasilitasi mesin jahit pembuat congkeng bagi kedua mitra, 4) penambahan stock bahan baku untuk kedua perajin, 5) pembuatan media promosi pemasaran produk, 6) pelatihan dan pendampingan manajemen usaha.

Kata kunci : *kapabilitas, perajin blangkon, introduksi teknologi, manajemen*

PENDAHULUAN

Blangkon, selama ini dikenal sebagai salah satu perlengkapan busana adat Jawa. Topi penutup kepala khas Jawa itu selalu dikenakan oleh pria Jawa ketika tampil dalam upacara-upacara adat, seperti upacara pernikahan serta upacara-upacara adat lainnya yang berkaitan dengan acara yang digelar oleh keraton, baik dari Keraton Yogyakarta maupun Keraton Surakarta. Bentuk atau model blangkon yang dikenakan oleh seorang pria Jawa dalam suatu acara adat biasanya disesuaikan dengan kedudukan seseorang dalam masyarakat. Oleh karena itu, tidaklah mengherankan apabila model blangkon yang dipakai oleh orang-orang dari kalangan bangsawan akan berbeda dengan orang-orang kebanyakan atau masyarakat pada umumnya (Wahyono, 2009).

Blangkon merupakan produk industri kreatif yang mampu mengangkat nama Kota Solo ke seluruh dunia. Tidak hanya konsumen domestik yang mengapresiasi blangkon sebagai pelengkap busana yang menunjukkan identitas budaya bangsa, wisatawan mancanegara pun mengapresiasi karya seni yang unik dan menarik ini. Namun sayang, meningkatnya apresiasi terhadap kerajinan dan warisan budaya tradisional ini tidak dibarengi meningkatnya jumlah sumber daya manusia atau perajin yang tertarik menggelutinya. Dan yang terjadi, industri kreatif kerajinan blangkon menghadapi permasalahan regenerasi perajin.

Sentra blangkon di Kota Solo berada di tengah perkampungan Potrojayan Kecamatan Serengan, tepatnya berada di RW 5 dan RW 6. Komunitas pengrajin blangkon di daerah Potrojayan ini telah ada sejak tahun 60-an. Menurut Azizah (2015) sebesar 26% industri kerajinan yang ada di kecamatan serengan ini adalah kerajinan blangkon, khususnya di kelurahan serengan.

Ditahun 1995, permintaan pasar terhadap blangkon berkembang pesat, karena mulai pada tahun tersebut muncul beberapa model blangkon yang telah termodifikasi (keluar dari bentuk pakemnya) salah satunya adalah bentuk model blangkon *kliwir* yang banyak menarik perhatian kalangan umum untuk memakainya. Dengan semakin meningkatnya permintaan terhadap blangkon maka jumlah pengrajin pun semakin bertambah, dan sampai sekarang telah ada 18 pengrajin blangkon di sentra blangkon Potrojayan ini.

Di antara perajin blangkon yang ada, terdapat dua perajin blangkon yang cukup potensial yaitu usaha blangkon milik Bapak Ananta dan usaha blangkon milik Bapak Ahmad Jazuli. Bapak Ahmad Jazuli ini merupakan putra dari bapak Slamet Jazuli, salah satu pelopor berdirinya kelembagaan perajin blangkon di kampung Potrojayan ini.

Bapak Ananta memulai usaha pembuatan blangkon sejak tahun 2000. Jenis produk blangkon yang diproduksi di kampung ini dan khususnya Bapak Ananta, adalah model blangkon Jogja “Jogjanan”, blangkon Solo (blangkon konservatif atau berdasar *pakem*), dan blangkon modern (variasi model) seperti blangkon “kliwir”. Untuk klasifikasi produk, terdapat empat klasifikasi produk di sentra ini, yaitu : kualitas A, kualitas B, kualitas C dan kualitas D sebagai berikut : 1) kualitas A berbahan baku kain batik tulis utuh (tanpa sambungan), harga jual dari produsen Rp 125.000 – Rp 150.000; 2) kualitas B berbahan baku

kain batik cabut (tanpa sambungan), harga jual dari produsen Rp. 75.000 – Rp. 80.000; 3) kualitas C berbahan baku dari kain cabut (kain potongan atau sambungan), harga jual dari produsen Rp. 40.000 – Rp. 50.000; 4) kualitas D berbahan bahan baku dari kain sablon, harga jual dari produsen Rp. 10.000– Rp. 17.500.

Sampai saat ini omset usaha blangkon bapak Ananta ini berkisar antara Rp. 5.000.000/bulan sampai dengan Rp. 12.000.000/bulan tergantung dari banyaknya pemesanan. Adapun Modal usaha yang digunakan untuk menjalankan usaha sebagian besar merupakan modal sendiri. Namun demikian terdapat beberapa pengrajin yang telah mengakses lembaga permodalan seperti Bank BRI dan BPR. Untuk menjalankan usahanya bapak Ananta dibantu oleh 3 orang tenaga kerja yang berasal dari daerah sekitar.

Sedangkan untuk usaha pembuatan blangkon yang dijalankan bapak Ahmad Jazuli telah berdiri sejak lama yaitu pada tahun 1995. Jenis blangkon yang diproduksi oleh Bapak Jazuli sama dengan produk dari blangkon Ananta yaitu blangkon kualitas A, B, C dan D dengan harga jual yang sama pula. Hanya saja, selain memproduksi blangkon, bapak Jazuli juga memproduksi busana lengkap jawa seperti surjan dan beskap. Rata-rata omset per bulan usaha yang dijalankan bapak Jazuli berkisar antara Rp 7.000.000 – Rp 15.000.000 per bulan tergantung ramainya permintaan. Untuk menjalankan usahanya, bapak Jazuli dibantu oleh 5 tenaga kerja.

Baik blangkon Ananta maupun Jazuli sasaran utama pemasaran produknya adalah memenuhi permintaan di Solo Raya. Selain itu mereka juga melempar produksi ke daerah Jogja khususnya untuk blangkon model Solo, karena untuk memasarkan model jogja di daerah jogja sendiri mereka kurang dapat bersaing dengan pengrajin asli dari kota jogja. Pasar utama untuk blangkon model Jogjanan adalah daerah Demak, Kudus, dan Jawa Timur khususnya di Pasuruan. Untuk posisi pemasaran di wilayah Solo Raya dan Jawa Timur mereka posisi yang kuat karena merupakan satu-satunya sentra blangkon yang mensupply blangkon ke wilayah tersebut. Berikut gambaran produk blangkon yang diproduksi oleh mitra.



Gambar 1. Blangkon hasil produksi perajin mitra

Namun demikian mereka menghadapi beberapa permasalahan dalam memenuhi permintaan pasar, terutama terkait produksi yaitu produktivitas dan kualitas yang rendah serta lemahnya manajemen usaha mereka. Permasalahan utama dibidang produksi terkait pada keterbatasan alat dan tenaga kerja (regenerasi perajin). Masalah regenerasi perajin ini sudah dapat terpecahkan oleh Bapak Ananta dengan membuka kesempatan pelatihan dan magang membuat blangkon di desa Ringin Putih kecamatan Karangdowo Kabupaten Klaten yang mulai dirintis sejak bulan Januari 2015. Pelatihan dan magang membuat blangkon ini dilakukan di wilayah lain yaitu di wilayah pedesaan, karena yang tertarik untuk menggeluti pekerjaan ini adalah orang pedesaan. Untuk memudahkan pelaksanaan kegiatan dilakukan di wilayah mereka. Sampai sekarang kegiatan ini menghasilkan 8 tenaga kerja yang terampil membuat blangkon. Meskipun demikian sampai saat ini produktivitas mereka masih rendah karena terbatas alat produksi khususnya alat pencetak blangkon.

Permasalahan produksi yang dihadapi usaha blangkon Bapak Ananta dan bapak Jazuli adalah masih tingginya harga bahan baku dan kurangnya sarana produksi yaitu masih terbatasnya jumlah alat pencetak. Tingginya harga bahan baku terutama untuk kain jarik/batik disebabkan mereka membeli bahan baku (kain batik) di pasar klewer bukan langsung di produsen. Tingginya harga bahan baku dan keterbatasan modal menyebabkan mereka tidak memiliki stok bahan baku, sehingga mereka akan kewalahan ketika terjadi pemesanan yang mendadak.

Selain bahan baku, alat pencetak blangkon juga masih terbatas, rata-rata pengrajin hanya memiliki 10 alat pencetak, padahal idealnya tiap pengrajin minimal memiliki 40 alat pencetak. Keterbatasan jumlah alat produksi inilah yang sering menyebabkan mereka tidak mampu memenuhi pesanan dalam jumlah yang banyak. Padahal pasar masih terbuka lebar. Disamping jumlahnya yang terbatas, kondisi alat pencetak blangkon saat ini juga sudah tidak layak digunakan karena telah lama dipakai. Karena keterbatasan jumlah alat pencetak blangkon, rata-rata jumlah permintaan yang tidak terpenuhi sebesar 30%. Berikut gambaran proses produksi dan kondisi alat pencetak blangkon saat ini dan minimnya jumlah alat tersebut.

Minimnya jumlah mesin jahit untuk membuat congkeng (dasar blangkon) juga menjadi kendala dimana tenaga kerja harus antri untuk membuat congkeng. Hal ini menyebabkan kurangnya efisien waktu dan rendahnya produktivitas. Berikut gambaran congkeng (bentuk dasar blangkon) dan bentuk dasar lainnya yang dibutuhkan untuk membuat blangkon.

Sisi manajemen, selama ini pengrajin merasakan bahwa tingkat keuntungan mereka sangat kecil. Hal ini disebabkan masih lemahnya manajemen usaha mereka. Mereka selama ini belum banyak memperhitungkan biaya produksi mereka dan keuntungan yang mereka peroleh (margin yang mereka inginkan). Dengan kata lain selama ini usaha dijalankan berdasarkan prinsip “asal usaha dapat berjalan dan masih sisa untuk penghidupan mereka”. Oleh karena penting dilakukan kegiatan pelatihan pengenalan manajemen dan pendampingan terhadap usaha.

Lemahnya di bidang manajemen juga mengakibatkan segmen pasar mereka masih berada pada kelas menengah ke bawah. Jadi meskipun permintaan tinggi, namun ketika produk mereka masih berada pada segmen bawah, maka harga jual produk mereka pun rendah sehingga tingkat keuntungan yang diterima pun rendah. Untuk itu, sesuai dengan program utama pengembangan UMKM adalah “*UMKM naik kelas*”, maka perlu adanya upaya *branding* terhadap produk kedua UMKM mitra untuk meningkatkan segmen pasar mereka sehingga keuntungan pun meningkat. Salah satu upaya branding yang dapat dilakukan adalah pembuatan media promosi dan keikutsertaan dalam pameran.

Melihat adanya potensi dan permasalahan yang ada pada perajin blangkon kampung Potrojayan, khususnya usaha blangkon yang dijalankan oleh Bapak Ananta dan Bapak Jazuli, maka dirasa sangat diperlukan kegiatan pemberdayaan masyarakat yang dapat meningkatkan kapasitas produksi mereka sehingga dapat menyerap tenaga kerja yang lebih banyak serta upaya perbaikan dibidang manajemen usaha mereka sehingga lebih dapat berdaya saing.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan dua pelaku UMKM (perajin blangkon) yaitu Bapak Ananta dan Bapak Ahmad Jazuli. Semua kegiatan akan dilakuka di tempat usaha kedua mitra yaitu di kampung Potrojayan Rt 06 Rw 05 kecamatan Serengan Kota Solo.

Untuk menjawab permasalahan yang dihadapi kedua mitra, tim pengabdian melakukan beberapa metode penyelesain masalah baik dari sisi produksi maupun manajemen. Dari sisi produksi dilakukan fasilitasi alat pencetak blangkon, peralatan produksi, alat pencetak bahan baku dan bahan baku untuk regenerasi perajin melalui program magang, penambahan mesin jahit pembuat *congkeng*, dan penambahan stock bahan baku. Sedangkan untuk manajemen dilakukan pembuatan media promosi pemasaran dan keikutsertaan dalam pameran produk serta pelatihan dan pendampingan manajemen usaha.

Secara detail metode pendekatan yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Metode Pendekatan Pemecahan Masalah

NO	Keadaan	Permasalahan Yang Timbul	Pemecahan Masalah
1	Alat pencetak blangkon jumlah terbatas dan kondisi sudah tidak layak	Rendahnya produktivitas dan efisiensi usaha, bentuk dari blangkon kurang	Fasilitasi alat pencetak blangkon bagi kedua perajin mitra
2	Peralatan dan alat pencetak blangkon untuk kegiatan magang terbatas	Kurangnya kemampuan menampung peminat yang akan berlatih membuat blangkon, menghambat percepatan regenasi perajin	Fasilitas peralatan produksi, alat pencetak bahan baku, dan bahan baku untuk regenasi bahan baku untuk regerasi melalui program magang
3	Hanya memiliki 1 mesin jahit di tiap perajin	Rendahnya produktivitas dan efisiensi usaha	Fasilitas mesin jahit pembuat congkeng bagi kedua mitra

4	Tidak memiliki stok bahan baku	Kewalahan ketika terjadi pemesanan yang mendadak	Penambahan stock bahan baku untuk kedua perajin
5	Tidak adanya branding dan media promosi	Produk mereka masih berada paada segmen bawah, maka harga jual produk mereka pun rendah sehingga tingkat keuntungan yang diterima pun rendah	Pembuatan media promosi untuk branding dan pemasaran produk dan keikutsertaan dalam pameran produk
6	Lemahnya manajemen usaha	Tidak dapat membuat rencana pengembangan usaha	Pelatihan dan pendampingan manajemen usaha

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Fasilitasi alat pencetak blangkon bagi kedua perajin mitra

Untuk menambah produktivitas perajin mitra, telah diberikan 30 alat pencetak blangkon untuk masing-masing perajin yaitu Bapak Ananta dan Bapak Jazuli dengan jumlah keseluruhan 60 unit alat pencetak blangkon. Dengan penambahan 30 unit pencetak blangkon, tiap mitra akan meningkat produktivitasnya 2x lipat. Dari rata-rata produksi 7-8 kodi per bulan akan meningkat menjadi 15 kodi per bulan. Dengan demikian 30% permintaan yang tidak terpenuhi menjadi terpenuhi, bahkan perajin akan memiliki stok blangkon yang siap jual ketika ada permintaan mendadak. Berikut kegiatan gambaran kegiatan penyerahan alat pencetak blangkon kepada mitra.



Gambar 1. Kegiatan Penyerahan Alat Pencetak Blangkon

2. Fasilitasi peralatan produksi, alat pencetak bahan baku dan bahan baku untuk regenerasi perajin melalui kegiatan magang

Salah satu kegiatan regenerasi perajin yang dilakukan Bapak Ananta adalah pelatihan dan magang. Kegiatan ini cukup mendapatkan respon di pedesaan namun untuk dapat melayani respon yang ada, terkendala minimnya jumlah alat produksi yang disediakan untuk magang tersebut. Oleh karena itu untuk mendukung pelaksanaan kegiatan magang tersebut telah diberikan fasilitas peralatan produksi seperti alat pencetak blangkon sebanyak 20 buah. Diharapkan dengan penambahan alat ini dapat menambah jumlah tenaga kerja yang magang di perajin blangkon mitra.

3. Fasilitasi mesin jahit pembuat *congkeng* bagi kedua mitra

Untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi usaha, juga akan dilakukan penambahan mesin jahit untuk membuat congkeng (dasaran blangkon) jika selama ini mereka antri membuat congkeng karena hanya memiliki satu mesin jahit, maka setelah dilakukan penambahan 1 mesin jahit di masing-masing perajin akan menambah produktivitas pekerja dan meningkatkan efisiensi usaha karena lebih hemat waktu.

4. Penambahan stock bahan baku untuk kedua perajin

Penambahan stock bahan baku kain dilakukan untuk mengatasi permasalahan ketidakmampuan memenuhi permintaan yang mendadak. Penambahan 40 lembar bahan baku kain batik untuk tiap perajin diharapkan dapat meningkatkan perputaran usaha. Berikut gambaran kegiatan penyerahan bahan baku kain kepada kedua mitra



Gambar 2. Penyerahan Tambahan Bahan Baku

5. Pembuatan media promosi pemasaran dan keikutsertaan dalam pameran produk UMKM

Untuk memperluas pemasaran kedua mitra, dibuat beberapa media promosi antara lain kartu nama, katalog produk dan x-banner. Katalog dan x-banner dibuat secara umum dengan menggunakan brand **Maju Utomo** yang merupakan nama paguyuban perajin blangkon yang ada di kampung Protojayan tersebut. Harapan ke depan, dengan mengusung nama paguyuban

MAju Utomo dapat mengangkat nama sentra blangkon tersebut dan menjadi media promosi bagi seluruh perajin yang ada di kampung tersebut. katalog yang dibuat tidak hanya mempromosikan blangkon tetapi juga busana lengkap JAwa yang diproduksi. Diharapkan dengan adanya katalog dan pameran selain untuk media promosi juga untuk meningkatkan branding mereka. Berikut gambaran media promosi yang telah diproduksi untuk sentra blangkon potrojayan

Kartu Nama



Katalog



X-Banner



Gambar 3. Media Promosi Sentra Blangkon Potrojayan

Selain pembuatan media promosi, tim pengabdian juga telah mendampingi kedua mitra untuk turut serta dalam kegiatan pameran produk UMKM pada tanggal 16-18 Mei 2016 di gedung Auditorium UNS. Diharapkan dengan kegiatan pameran produk ini dapat memperluas jaringan pemasaran maupun jaringan bisnis merek dengan mengenal pengusaha UMKM lainnya. Berikut gambaran kegiatan pameran produk yang telah dilaksanakan.



Gambar 4. Keikutsertaan dalam pameran produk UMKM

6. Pelatihan dan pendampingan manajemen usaha.

Pelatihan pembukuan keuangan usaha ini penting untuk dilakukan karena: a) perajin menginginkan perbaikan pada manajemen usahanya sehingga menghitung keuntungan riil mereka dan dapat membuat perencanaan pengembangan usahanya, b) dokumen pembukuan keuangan usaha akan mempermudah kedua mitra untuk mengajukan kredit ke lembaga perbankan. Materi yang disampaikan pada pelatihan pembukuan keuangan usaha ini meliputi: a) pengenalan konsep akuntansi usaha, b) penyusunan jurnal keuangan usaha, dan c) penyusunan laporan rugi/laba usaha.

KESIMPULAN

Kegiatan peningkatan kapabilitas perajin blangkon di kampung Potrojayan Kecamatan Serengan Kota Solo melalui kegiatan Iptek Bagi Masyarakat (IbM) ini telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan target kegiatan. Mitra berpartisipasi aktif selama kegiatan pengabdian pada masyarakat. Beberapa capaian kegiatan yang diperoleh adalah : 1) fasilitasi alat pencetak blangkon bagi kedua perajin mitra, 2) fasilitasi peralatan produksi, alat pencetak bahan baku dan bahan baku untuk regenerasi perajin melalui program magang, 3) fasilitasi mesin jahit pembuat congkengbagi kedua mitra, 4) penambahan stock bahan baku untuk kedua perajin, 5) Pembuatan media promosi pemasaran produk dan keikutsertaan dalam pameran dan 6) pelatihan dan pendampingan manajemen usaha.

Namun demikian masih perlu adanya dukungan dari pemerintah untuk memasukkan kerajinan blangkon dalam salah satu ketrampilan yang diajarkan di balai-balai latihan kerja, serta dukungan generasi muda, terutama di daerah kampung Potrojayan untuk membangun sistem jual beli melalui media online, agar pasar semakin berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2016. Blangkon Jaya. <http://www.rejowinangunhijau.blogspot.co.id>. Diakses tanggal 13 Februari 2016
- Azizah, Hidayati. 2015. *Pemetaan Industri Kreatif Sektor Kerajinan Blangkon Terhadap Dampak Ekonomi Masyarakat Dengan Pengukuran Produktivitas*. Skripsi. Program Sarjana Teknik Industri Universitas MUhamadiyah Surakarta.
- Niken Widiyari. 2015. *Identifikasi Industri Kreatif Pada Subsektor Kerajinan Blangkon Guna Menghadapi Asean Economic Community*. <http://eprints.ums.ac.id>.
- Sudiman, Matius. 2010. *Mengenal Home Industri Pengrajin Blangkon Serengan*. <http://sppsoloraya.blogspot.co.id>
- Wahyono, Tri TUGas. 2009. Perajin Blangkon yang Tak Diminati Lagi. *Jantra* Vol. IV, No. 8, Desember 2009. Departemen Kebudayaan dan Pariwisata Balai Pelestarian Sejarah dan Nilai Tradisional Yogyakarta.