Kumawula, Vol. 3, No.2, Agustus 2020, Hal 163 – 173
DOI: https://doi.org/10.24198/kumawula.v3i2.25334
ISSN 2620-844X (online)
Tersedia *online* di http://jurnal.unpad.ac.id/kumawula/index

PENGEMBANGAN KAPASITAS USAHA KECIL/MENENGAH KERAJINAN KAYU CIPACING MELALUI PENYUSUNAN DATABASE DAN KATALOG

Risna Resnawaty[1], Hetty Krisnani[2], R. Marsha Aulia[3]

[1,2,3] Departemen Kesejahteraan Sosial, Universitas Padjadjaran

[1]risna.resnawaty@unpad.ac.id, [2]hettykrisnani@yahoo.com, [3]marshaulia@gmail.com

ABSTRAK

Perkembangan zaman menuntut era perdagangan bebas yang salah satunya menghasilkan perjanjian *Asean-China Free Trade Area* (AFCTA) yang berimbas pada kegiatan ekonomi. Pelaku usaha UMKM yang bergerak di bidang Pengrajin kayu Desa Cipacing merupakan salah satu yang terkena dampak dari adanya perjanjian ini. Secara garis besar permasalahan Desa Cipacing khususnya RW 01, yaitu terdapat pada sistem kearsipan yang belum terkoordinir masyarakat dengan baik sehingga seringkali masyarakat tidak memiliki data yang tersimpan perihal hasil karya atau kerajinan apa saja yang telah dibuat oleh pengrajin Desa Cipacing. Dengan dibentuknya *database* dan dibuatkannya katalog Kerajinan Cipacing, diharapkan masyarakat Desa Cipacing dapat dengan mudah memasarkan produk kerajinan mereka dengan contoh-contoh kerajinan yang tertera.

Kata Kunci : Usaha Kecil-Menengah; pengembangan kapasitas; Pengrajin

ABSTRACT

Recent developments brought about an era of free trade which produced the *Asean-China Free Trade Area* (AFCTA) agreement which has an effect on economic activities. Micro and small entrepreneurs in the field of wood crafting in Cipacing village are one of those who are affected by this agreement. In general, the issues in Cipacing village, particularly in neighborhood (RW) 01, related to poorly coordinated archiving which often resulted in residents not having stored data in regards to the works and crafts that the Cipacing village craftsman have made. Following the formation of a database and cataloguing the crafts of Cipacing, it is expected that Cipacing communities can market their products better.

Keywords*: Small-Medium Enterprises; capacity building; Craftsman*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang pesat telah mengubah struktur dan pola hubungan perdagangan secara global. Sebagai pelaku perdagangan Internasional, pelaku usaha di Indonesia harus mampu menyesuaikan dengan tuntutan zaman sehingga dapat bersaing pada perdagangan bebas. Hal ini menjadi fenomena penting yang ditandai dengan adanya pertumbuhan perdagangan internasional yang tinggi salah satu contohnya adalah terbentuknya pasar bebas

Asean-China Free Trade Area (ACFTA) yang berisi peraturan pada dua aspek ekonomi, yaitu aspek perdagangan dan investasi.

Negara-negara ASEAN menyadari bahwa kerjasama ekonomi yang menguntungkan dua belah pihak (yaitu Negara-negara ASEAN dan China) tidak dapat dielakkan. Dengan demikian ACFTA lahir dengan tujuan untuk memperkuat dan meningkatkan kerjasama ekonomi, perdagangan, serta investasi antara negara-negara anggota, serta membebaskan secara progresif dan meningkatkan perdagangan barang dan jasa serta menciptakan sistem yang transparan untuk mempermudah investasi (Direktorat Kerjasama Regional, 2010). Tujuan lain dari ACFTA adalahmenjembatani kesenjangan pembangunan ekonomi diantara negara anggota melalui pengembangan peluang kerjasama maupun investasi.agar kerjasama antaranegara anggota dan China menjadi lebih efektif. Berlakunya ACFTA tentu akan mempengaruhi kondisi pola perdagangan yang ada di Indonesia. Peluang yang bisa dirasakan oleh masyarakat Indonesia menurut (Raul,2005) diantaranya adalah :

1. Meningkatnya Akses pasar ekspor ke China dengan tingkat tarif yang lebih rendah bagi produk-produk nasional.
2. Meningkatnya kerjasama antara pelaku bisnis di kedua negara melalui pembentukan “Aliansi Strategis”
3. Meningkatnya akses pasar jasa di China bagi penyedia jasa nasional
4. Meningkatnya arus investasi asing asal China ke Indonesia
5. Terbukanya transfer teknologi antara pelaku bisnis di kedua negara

Salah satu contoh yang terkena dampak dari ACFTA adalah pelaku usaha kecil menengah di Desa Cipacing kecamatan Jatinangor Kabupaten Sumedang, kelompok Koperasi Cipacing Mandiri mewadahi 200 orang pengrajin dan 150 orang pedagang yang mengolah kerajinan dari bahan kayu. Di Desa Cipacing terdapat 1.415 orang penduduk yang memiliki mata pencaharian sebagai pengrajin dan 853 orang sebagai pedagang. Jenis kerajinan yang dihasilkan meliputi senapan angin, alat musik hias, alat keseharian, permainan tradisional, senjata tradisional, lukisan, kaligrafi, patung hias, patung ukir dan topeng yang telah dijual di pasar domestic, regional bahkan mampu menembus konsumen yang ada di benua lain.

Permasalahan yang muncul dari adanya kelompok kerajinan adalah kesuksesan dan tingkat kesejahteraan ekonomi sebagian besar hanya dirasakan oleh pengrajin yang kelompoknya besar. Sebagian besar pengrajin kecil dan menengah masih berada dalam taraf hidup yang rendah. Hal ini dikarenakan pengrajin kecil dan menengah masih kesulitan memahami aspek-aspek usaha seperti ; keuangan, manajemen organisasi, produksi, dan penggunaan teknologi

untuk pemasaran. Ditambah lagi pengrajin harus bersiap untuk bersaing menghadapi ACFTA. Kondisi ini menimbulkan tantangan baru bagi pengrajin untuk dapat memutakhirkan bisnisnya supaya tidak tertinggal dengan perkembangan zaman yang pesat. Terlebih dengan adanya ACFTA barang competitor dari China menjadi pesaing ketat produk hiasan Cipacing. Chin dan Stubbs (2011) dalam Rezasyah, dkk (2020) menyebutkan China dikenal sebagai negara yang menjual barang dengan harga murah karena salah satu faktor ekspor dari China ke luar negeri difasilitasi oleh pemerintahnya. Oleh karena itu perlu adanya peranan bersama dari kelompok pengrajin untuk berpartisipasi mengembangkan kekuatan bersama sebagai sebuah kelompok untuk bersama-sama sukses berkembang menghadapi ACFTA dengan memaksimalkan peran institusi lokal.

Pemahaman pengrajin terhadap situasi yang ada merupakan hal yang sangat penting. Terutama tidak semua pengrajin memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola bisnis dengan baik. Kesulitan untuk memasarkan hasil kerajinannya menyebabkan pengrajin kecil atau buruh sangat tergantung pada keberadaan bandar. Pengrajin belum mengetahui cara memasarkan produknya secara mandiri. Menghadapi tantangan dalam era perdagangan bebas ACFTA, tim Pengabdian Pada Masyarakat terintegrasi KKNM Unpad memandang perlu adanya sebuah pengembangan institusi lokal bagi para pengrajin supaya siap dengan persaingan ACFTA.

Bergulirnya ACFTA di satu sisi memberikan peluang pada pengusaha lokal untuk memasarkan produknya ke negara-negara lain secara lebih luas. Bagi pengusaha lokal hal ini merupakan peluang untuk peningkatkan pendapatan dan secara lebih luas memiliki peluang bagi peningkatan income percapita secara nasional. Akan tetapi terdapat faktor resiko yang berpotensi membangkrutkan banyak sektor industri, khususnya kelas menengah dalam negeri karena produk China yang sudah terbukti memiliki harga yang sangat murah di pasar. Pada sector UMKM apabila produk tidak bisa mengimbangi dari sisi harga, kualitas, dan inovasi, sehingga adalah produk UMKM lokal akan terus tergeser pada titik rawan karena ketertarikan masyarakat pada produk lokal yang menurun drastis disebabkan oleh produk yang dihasilkan memiliki harga cenderung lebih mahal dibandingkan dengan produk buatan China. Berdasarkan fakta tersebut, tim PPM terintegrasi KKNM Unpad menyadari pula bahwa berbagai perubahan yang berlangsung dalam dunia perdagangan bebas terutama ACFTA adalah takdir. Hanya, bagaimana menghadapi takdir perubahan tersebut? Tentunya

dibutuhkan persiapan yang cukup matang dan strategi yang apik dalam menghadapi perubahan.

Untuk melakukan sebuah rencana pengabdian pada masyarakat yang dapat membantu pengrajin agar dapat menyelesaikan masalahnya di era pasar global ini, perlu pemahaman terhadap permasalahan dan potensi yang dimiliki oleh UMKM lokal. Pemahaman terhadap aspek-aspek tersebut akan mempengaruhi tindakan yang diambil untuk melaksanakan intervensi dalam rangka peningkatan kapasitas UMKM lokal agar mampu bersaing dalam perdagangan bebas. Pelaksanaan PPM ini dilakukan dengan pendekatan pengembangan masyarakat. Secara umum pengembangan masyarakat merupakan suatu aktivitas yang dilakukan untuk meningkatkan keberfungsian sosial masyarakat dalam rangka memenuhi kebutuhannya dan mengatasi problema yang dihadapi. Pengembangan masyarakat dapat berupa rangkaian program-program yang dirancang untuk meningkatkan potensi UMKM secara partisipatif berdasarkan potensi maupun permasalahan yang dihadapinya.

Dalam rangka pelaksanaan aktivitas pengembangan masyarakat terhadap UMKM, tim PPM terintegrasi KKNM Unpad melakukan kegiatan berupa pelatihan untuk meningkatkan kemampuan mengatur strategi usaha, khususnya, tentang sistem kearsipan (*database*) dan pembuatan katalog mengenai kerajinan apa saja yang telah dibuat oleh pengrajin khususnya di Desa Cipacing. Artikel ini bertujuan memaparkan pelaksanaan dan hasil dari kegiatan pelatihan tersebut.

TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Machendrawaty dan Safei (2001) istilah pemberdayaan memiliki makna yang serupa dengan istilah pengembangan. Aktivitas pemberdayaan masyarakat adalah upaya untuk meningkatkan daya dan kekuatan masyarakat yang pada kondisi awal tidak memiliki kemampuan melepaskan diri dari kondisi kemiskinan dan keterbelakangan. Untuk memulai suatu aktivitas pemberdayaan dapat dimulai dari mengenai karakter, nilai, aset yang dapat menjadi potensi yang dapat dikembangkan untuk menyelasiakan permasalahan yang dihadapi atau sebagai modal awal dalam melakukan perubahan kea rah yang lebih baik. Adams (2003) pemberdayaan dimaknai sebagai aktifitas transformasional, yang mengandung maksud sebagai sebuah kegiatan aktif. Pemberdayaan dapat memiliki arti kegiatan yang mensyaratkan adanya sebuah perubahan, yakni dari kondisi seorang, sekelompok orang, organisasi maupun komunitas dari semula tidak memiliki daya berubah ke kondisi yang lebih baik.

Institusi lokal dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dipandang sebagai entitas yang terbentuk secara alamiah yang berada dalam masyrakat sebagai wujud kolektifitas masyarakat dalam melaksanakan aktifitas yang spesifik yaitu membuat usaha kerajinan. Institusi lokal secara umum adalah sebuah asosiasi komunitas yang berbasis aktifitas dan juga berbasis wilayah. Institusi lokal UMKM pengrajin Cipacing ini memiliki nama Koperasi Cipacing Mandiri. Institusi inilah yang bertanggung jawab atas segala proses kegiatan mengenai usaha kerajinan di wilayah tempat tinggalnya. Uphoff (1989) menyatakan bahwa pengembangan institusi lokal memiliki beberapa bentuk, antara lain: aktifitas pendampingan dalam pengembangan suatu objek, dalam hal ini adalah dalam pengembangan UMKM desa Cipacing.

Dalam pelaksanaan PPM terhadap UMKM Cipacing ini diperlukan pelibatan institusi local agar upaya yang dilakukan akan dapat diterima oleh keseluruhan pengrajin dan menjadi suatu nilai yang melembaga dalam pengembangan usaha. Esman dan Uphoff (1984:24) menguraikan beberapa karakter institusi local sebagai poin penting yang dapat dimanfaatkan dalam melaksanakan pembangunan, dalam hal ini pelibatan insitusi local dapat dimanfaatkan dalam pengembangan UMKM lokal. antara lain:

1. Pelibatan Lembaga lokal dapat meningkatkan efisiensi dalam melaksanakan program, karena ia dapat menyediakan informasi yang tepat dan akurat juga representative (*accurate and representative information*) mengenai kebutuhan, prioritas, dan kemampuan yang dimiliki masyarakat.
2. Lembaga lokal dapat membantu pelaksana pengembangan masyarakat untuk beradaptasi terhadap karakter dan kondisi lingkungan fisik maupun sosial yang beragam.
3. Lembaga lokal dapat membantu mengembangkan komunikasi terhadap komunitas (*group communication*)
4. Lembaga lokal dapat membantu meningkatkan efisiensi program melalui kegiatan gotong royong.
5. Pelibatan lembaga lokal, dapat membantu pelaksana pengembangan msyrakt mendapatkan pengetahuan lokal (technical knowledge) yang dimanfaatkan bagi pengmbangan strategi maupun pendekatan dalam pelaksanaan pengembangan masyarakat.
6. Partisipasi dan kerjasama masyarakat dalam pelaksanaan program dapat digalang secara lebih baik sehingga perubahan yang akan dilakukan menjadi milik dari masyarakat bukan milik pihak luar..

7. Pemanfaatan dan pemeliharaan hasil-hasil dari pengembangan masyarakat pada umumnya juga dapat dilakukan dengan baik melalui keterlibatan local, sehingga hasil dari pengembangan masyrakat menjadi lebuh berkelanjutan.

Kelompok pengrajin kayu desa Cipacing tentu memiliki permasalahan-permasalahan umum yang sering dihadapi oleh UMKM. Survey BPS pada tahun 2003 dan 2005 (dalam Tambunan, 2012 : 53) yang menyimpulkan bahwa permasalahan utama yang dialami pelaku usaha mikro dan usaha kecil adalah keterbatasan permodalan, dan kesulitan pemasaran. Dalam hal menjalankan usahanya, UMKM umumnya memiliki hambatan dalam mengakses sumber-sumber daya untuk mengembangkan atau memperluas usaha mereka. UMKM seringkali sangat tergantung pada mitra dagang mereka, seperti: pedagang keliling, pengepul atau *trading house* untuk memasarkan produk-produk mereka. Sebagian besar tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan teknologi dalam pemasaran, sehingga secara individu jangkauan pemasaran mereka masih sangat sempit. Pertiwi (2019) dalam Susanti, dkk (2020) menyatakan bahwa orang-orang Indonesia banyak menghabiskan waktu 3 jam 26 menit untuk menggunakan media sosial dengan segala tujuan. Rata-rata, satu pengguna internet di Indonesia memiliki setidaknya 11 akun berbagai media sosial. Platform media sosial yangpaling digandrungi oleh orang Indonesia, di antaranya YouTube, Facebook, WhatsApp, Line 33%. Hal ini merupakan potensi yang besar bagi pengrajin Cipacing untuk memasarkan produknya di Internet. Namun langkah awal yang harus ditempuh adalah adanya katalog sebagai database produk yang akan dipasarkan.

METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan PPM adalah dengan melakukan sosialisasi, persiapan pelatihan, edukasi pemasaran, serta kegiatan pelatihan yang diawali terlebih dahulu dengan pemberian materi mengenai pentingnya *database* dan *catalog* untuk promosi hasil karya, kemudian diskusi, dan pelaksanaan workshop membuat database dan katalog kerajinan. Setelah itu melakukan pelatihan pemasaran melalui situs online, dimana pengrajin dikenalkan dan diarahkan untuk bergabung dengan situs online yang dikelola secara bersama. Kegiatan dipandu oleh narasumber (tenaga Ahli) yang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam bidang bisnis dan pemasaran sebagai fasilitator pelatihan dan dibantu dengan seperangkat alat (flipchart, spidol, karton, double tape, laptop, dan telepon genggam) untuk melakukan simulasi secara langsung.

PEMBAHASAN

Pasar lokal yang dulunya dikuasai pengrajin kayu ukir di Desa Cipacing perlahan mendapatkan saingan barang impor dari luar Indonesia yang membanjiri pasar lokal. Persaingan tersebut tidak berjalan seimbang karena keterbatasan dari Pelaku UMKM dalam ekspor barang keluar negara dan kurangnya pengetahuan dalam pemanfaatan teknologi dalam pemasaran global. Berdasarkan hasil *assesstment* lapangan mengenai kondisi pelaku UMKM dalam menghadapi pasar global (ACFTA) maka dapat tinjau bahwa Desa Cipacing memiliki potensi sebagai penghasil komoditas kerajinan yang berkualitas di Kabupten Sumedang namun tidak mengalami perkembangan karena Pelaku UMKM kurang memiliki kemampuan dalam persaingan global tersebut. Persaingan tersebut tidak berjalan seimbang karena keterbatasan dari Pelaku UMKM dalam ekspor barang keluar negara dan kurangnya pengetahuan dalam pemanfaatan teknologi dalam pemasaran global.

Beradasarkan data sekunder, diketahui 1.415 orang berprofesi sebagai pengrajin di Desa Cipacing. Persaingan di pasar lokal sebelumnya terjadi karena pasar dikuasi oleh tengkulak besar yang jumlahnya kurang lebih adalah 20. Persaingan tersebut merugikan pengrajin karena dari hasil penjualan barang kerajinan lebih banyak menguntungkan tengkulak dibanding dengan pengrajin. Perkembangan industri kerajinan di Desa Cipacing mengalami hambatan setelah berlakunya kebijakan pemerintah terkait Pasar global (ACFTA). Pasar yang dulunya dikuasai pelaku UMKM Desa Cipacing perlahan mendapatkan saingan barang impor dari luar Indonesia yang membanjiri pasar lokal.

Tabel 1.1. Analisis Masalah dan Rencana PPM

Assessment	Plan of Treatment	Treatment
Permasalahan yang dihadapi pengrajin: - Kesulitan pemasaran mandiri - Tergantung pada bandar/tengkulak - Tidak memiliki pencatatan jenis produk - Belum bisa pemasaran online Potensi : - Terampil dalam membuat produk - Kualitas produk teruji - Memiliki etos kerja tinggi - Keinginan untuk berubah	- pengrajin berharap dapat meningkatkan kapasitas usahanya - pengrajin berharap memasarkan produknya secara online Rencana Treatment: 1. pembuatan Katalog 2. pelatihan pemasaran online	Nama kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat: Pengembangan kapasitas Usaha Pengrajin Cipacing: Aktivitas 1: Penyusunan Katalog dan Data Based kerajinan Cipacing Aktivitas 2: Pelatihan membuat web.

Sumber : Hasil penelitian 2018.

Program Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) Prioritas ini tepat ditujukan kepada pelaku UMKM di Desa Cipacing perihal keterkaitan dengan kondisi dan kebutuhan masyarakat saat ini diakibatkan pengaruh kebijakan pemerintah terkait perdagangan global (ACFTA) sejak tahun 2010. Pelatihan ini ditujukan untuk memberikan kapasitas kepada pelaku UMKM di Desa Cipacing agar mampu bersaing dengan barang dari luar negara Indonesia.

Tim PPM melakukan observasi mengenai kondisi sosial Desa Cipacing di RW 01, 02, 03, dan 04. Observasi dilakukan agar peneliti dapat memahami dan melihat secara langsung kondisi sosial di Desa Cipacing melalui informasi yang didapatkan dari tokoh masyarakat yaitu ketua RW. Setelah mendapatkan informasi dilakukan analisis dari masalah-masalah yang ada. Analisis masalah dilakukan dengan memperhatikan berbagai factor seperti melihat kelebihan dan kekurangan serta urgensi kebutuhan solusi dari masalah-masalah yang ada. Setelah melakukan analisis kemudian melakukan musyawarah dengan kelompok dan memilih RW 01 sebagai sampling. Di RW 01 setelah dilakukan observasi pengrajin di RW ini masih dominan warga yang memproduksi banyak kerajinan khas Cipacing

Hasil dari analisis adalah dibutuhkannya rencana kegiatan berupa pelatihan mengenai database dan catalog untuk pengrajin. Tim PPM dan masyarakat mendiskusikan untuk

membahas data apa saja yang dibutuhkan untuk membuat sebuah catalog yang dibutuhkan pengrajin di RW 01 Desa Cipacing. Catalog yang diberikan nantinya diharapkan dapat membantu pengrajin-pengrajin terutama di RW 01 untuk memudahkan pemasaran yang sering terhambat, karena tidak adanya sistem dokumentasi atau pembukuan produk kerajinan yang memadai dari para pengrajin yang ada. Pembuatan catalog dilakukan dengan cara pengolektifan data yaitu berupa nama, gambar, deskripsi (bahan, lama pengerjaan dan dimensi ukuran) dan fungsi produk dari beberapa pengrajin yang ada di RW 01 Desa Cipacing. Catalog yang diinginkan diberikan berupa *soft file* dan *hard copy*. Data yang terkumpul kemudian di desain sedemikian rupa supaya menarik perhatian.

Setelah *catalog* kerajinan selesai dibuat, kemudian diadakan edukasi dari efektifitas pemasaran kerajinan Desa Cipacing. Terdapat 3 (tiga) pokok acara yang ada didalamnya yaitu, *sharing* materi mengenai *marketing*, penguraian mengenai fungsi dan peran *catalog* serta forum diskusi mengenai fungsi pemasaran kerajinan di RW 01 Desa Cipacing. Pertama-tama *sharing* dilakukan dengan pemaparan informasi dari tim PPM, dilanjutkan dengan sesi tanya-jawab untuk membahas masalah-masalah yang sering terjadi dab dibahas bersama-sama untuk dicarikan solusinya. Dengan adanya forum diskusi diharapkan pemecahan solusi bersama-sama dan terdapat komunikasi antara satu pengrajin dan pengrajin lainnya agar pengrajin semuanya berkembang maju.

Setekah diskusi dan pembuatan catalog kemudian tim PPM mengadakan seminar edukasi yang bertemakan Efektifitas Pemasaran Kerajinan di RW 1 Desa Cipacing. Seminar ini merupakan seminar berskala kecil yang kegiatannya lebih condong kepada *sharing* bersama masyarakat mengenai sistem pemasaran yang baik melalui kelompok pengrajin menggunakan media E-commerce. Kegiatan ini berkoordinasi dan mengundang tokoh-tokoh desa untuk hadir berpartisipasi dalam acara seminar supaya semua pihak ikut terlibat dalam pengembangan masyarakat ini. Menurut narasumber yang merupakan seorang pengrajin kesulitan yang dihadapi oleh pengrajin adalah kesulitan kemauan dari pengrajin untuk menggerakan individu untuk bersama-sama saling bergerak dalam satu wadah. Pengrajin pun banyak yang beralih profesi untuk mendapatkan pekerjaan yang lebih sederhana dan mudah dikerjakan. Hal ini terjadi karena beberapa pengrajin sudah tidak dapat memenuhi nafkah keluargannya akibat pendapatan dari hasil kerajinan dirasa tidak sesuai dengan biaya hidup yang dibutuhkan. Menurut narasumber lain, menjadi seorang pengrajin di era globalisasi seperti ini sudah kurang masuk akal dikarenakan banyaknya kerajinan yang tingkat kesulitannya tinggi namun keuntungan yang diperoleh sangat minim. Produk kerajinan local tergerus oleh barang-barang impor. Kondisi ini juga membuat pemuda dari Desa Cipacing

tidak ingin meneruskan usaha kerajinan yang ada dan memilih bekerja sebagai pegawai kantoran.

Di sisi lain, hasil diskusi dengan narasumber lain dikemukakan bahwa beberapa masyarakat merasa baik-baik saja atas kondisi pasar yang berubah-rubah, tidak sedikit juga pengrajin yang mengaku bahwa usahanya berjalan lancar dan pembeli semakin banyak, bahkan produknya berhasil di pasok secara berkala ke Pulau Bali dan Lombok. Mereka menambahkan bahwa naik turun permintaan pasar merupakan hal yang wajar dan masih bisa teratasi jika memang digeluti secara serius dan bersama-sama untuk saling menguatkan. Menurutnya kondisinya tersebut dikarenakan adanya pasar online yang belum banyak dijangkau oleh pengrajin lain, bahkan omset yang didapat bisa mencapai Rp. 15.000.000 dalam satu minggu. Beliau memasok dagangannya ke berbagai pesantren yang saat ini beramai-ramai membuka pelajaran memanah, berenang dan berkuda, seperti pesantren kenamaan milik Aa Gym yakni Darut Tauhid. Karya yang dihasilkan pun berlaba besar, seperti panahan yang biasa dijual Rp. 300.000 dapat dijual Rp. 1.500.000. Hasil dari diskusi sedikit banyak mempengaruhi pengrajin untuk lebih berusaha memasarkannya di pasar onlinedan membentuk sebuah kelompok supaya dapat saling membantu satu sama lain untuk kemajuan bersama.

Dalam proses pengerjaan catalog kerajinan Cipacing, tim PPM berhasil mengumpulkan 30 jenis kerajinan Cipacing yang dimasukkan ke dalam tiga kategori yaitu, Kerajinan tangan, alat musik, dan kaulinan (permainan). Kerajinan tangan merupakan bahan tradisional olahan yang dibentuk berbagai macam seperti panahan, celengan, patung, dan lainnya. Alat musk khas Cipacing merupakan kerajinan yang tersohor dan beberpa pengrajin tak jarang mengekspor kerajinannya ke Amerika, seperti ridu-ridu dan karimba. Untuk kategori kaulinan terdapat senjata mainan, congklak dan lain-lain. Konsep catalog yang diinginkan masyarakat adalah modern-tradisional, yaitu mengemas hal yang klasik dengan sentuhan grafis garis-garis modern yang menyesuaikan dengan gaya kekinian pada tabloid-tabloid fashion.

Dari hasil kegiatan PPM yang telah dilakukan, dibutuhkan kerjasama dari institusi local untuk pengembangan usaha serta memberdayakan masyarakat secara continue terutama untuk pengrajin Desa Cipacing melalui pemasaran online dalam menghadapi pasar global melalui pemanfaatan teknologi online maka diperlukan kegiatan pendampingan bagi keberlanjutan pemasaran online untuk mengetahui sistem pemasaran online yang baik sehingga diharapkan tahap selanjutnya dapat membuat aplikasi/web khusus pengrajin Desa Cipacing yang khusus dapat menyentuh pasar ASEAN-China.

KESIMPULAN

Berdasarkan pemetaan dan *assestment* yang dilakukan mengenai kondisi masyarakat dan potensi sumberdaya yang ada dalam hal ini potensi ekonomi dapat ditelaah dari keadaan mayrotias penduduk Desa Cipacing yang mata pencahariannya didominasi sebagai pengrajin. Sebelumnya, Kelompok Koperasi Cipacing Mandiri mengalami kendala dari berlakunya kebijakan pasar global (ACFTA) karena tidak mampu bersaing akibat kekurangan akses informasi mengenai ekspor barang serta lemahnya pemanfaatan teknologi sebagai strategi pemasaran online. Desa Cipacing merupakan desa penghasil kerajinan nomer satu di Kabupaten Sumedang, laju perkembangan ekonomi di Desa ini merupakan aspek penting dalam pemertanaan kesejahteraan di wilayah. Oleh sebab itu penting bagi stakeholder untuk memperhatikan permasalahan perkembangan industri kerajinan di Desa Cipacing. Dengan memperhatikan kondisi tersebut, maka tim PPM berkesimpulan bahwa perlu adanya sebuah kegiatan yang mampu memberikan dampak positif terhadap peningkatn pemasaran hasil kerajinan dengan mengadakan sebuah kegiatan Pengembangan institusi local Melalui pelatihan pembuatan database dan pembuatan katalog dalam Menghadapi pasar Global (ACFTA).

DAFTAR PUSTAKA

ASEAN. 2015. *ASEAN-China Free Trade Area: Building Strong Economic Partnerships*

Botes, Lucius & Rensburg, Dingie van. 2000. *Community Participation In Development: Nine Plagues And Twelve Commandments*. Community Development Journal, 35 (1), hal 41-58

Direktorat Kerjasama Regional. 2010. *Asean-China Free Trade Area*. Ditjen Kerjasama Perdagangan Internasional

Raul L. Cordenillo. 2005. *The Economic Benefits to ASEAN of the ASEAN-China Free Trade Area (ACFTA)*. Bureau for Economic Integration, ASEAN Secretariat. Diakses melalui http://asean.org/ pada tanggal 13 Desember 2019

Rezasyah, Teuku. Ivan Darmawan, Affabile R. 2020. Peningkatan Pengetahuan Ekspor bagi Pelaku Usaha di Garut,. Jurnal Kumawula Vol. 3 No.1. April 2020.

Susanti, Santi. Wahyu Gunawan. Sukaesih. 2019. Pengembangan Pemasaran Bordir Kelom Gulis Tasikmalaya melalui Media Sosial. Jurnal Kumawula vol. 2 No. 3 Desember 2019.

Tambunan, Tulus. T. H., 2012. *Pasar Bebas ASEAN : Peluang, Tantangan dan Ancaman Bagi UMKM Indonesia*. Jakarta : Kementerian Koperasi dan UMKM.

Widodo, Nurdin. 2011. *Profil dan peranan organisasi lokal dalam Pembangunan masyarakat*. Sosiokonsepsia, Vol. 16 No. 02, Tahun 2011