

Pendampingan Optimasi Produksi dan Pemasaran di Keluarga Difabel Pinilih

Parmonangan Manurung¹, Jonathan Herdioko²

Universitas Kristen Duta Wacana

Jl. dr. Wahidin Sudirohusodo No.5-25, Yogyakarta

monang@staff.ukdw.ac.id

Received 5 Juni 2022; Revised 12 Desember 2024 ; Accepted for Publication 12 Desember 2024; Published 30 January 2025

Abstract — People with disabilities are a vulnerable group protected by law. All levels of society, especially academics, have a responsibility to help and provide leverage and independence. PkM activities are carried out to provide leverage and help partners solve production and marketing problems caused by the physical condition of buildings and marketing strategies. Partners are communities that empower people with disabilities who are members of the Pinilih Sedayu Sejahtera Foundation and serve people with disabilities. Design and entrepreneurship assistance is important so that the productivity of people with disabilities can increase and have leverage. The stages of preparation, planning, implementation and evaluation are the methods used in PkM activities. The output is in the form of design recommendations that are conveyed in the form of 2-dimensional and 3-dimensional image documentation, as well as recommendations for marketing strategies. The output is expected to be followed up through other programs, as well as corporate social responsibility (CSR) activities of supporting companies, and government programs.

Keywords — disability, entrepreneurship, building comfort, production optimization, marketing.

Abstrak— Difabel merupakan kelompok masyarakat termasuk dalam kelompok rentan. Undang-undang melindungi difabel dan masyarakat luas memiliki kewajiban moral mendukung agar difabel memiliki kemandirian. Mitra merupakan komunitas yang memberdayakan difabel dan tergabung dalam Yayasan Pinilih Sedayu Sejahtera memiliki misi melayani masyarakat difabel. Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) memiliki tujuan membantu difabel memiliki kemandirian dalam menjalankan berbagai kegiatan, termasuk meningkatkan produksi dan pemasaran. Hasil penelusuran menunjukkan bahwa permasalahan produksi dan pemasaran dipengaruhi oleh kondisi bangunan dan strategi pemasaran. Pendampingan difokuskan memberikan solusi penciptaan kondisi bangunan yang mendukung kinerja karyawan, serta merekomendasikan strategi pemasaran tepat. Pendampingan dalam kedua aspek penting dilakukan guna meningkatkan produksi dan pemasaran produk mitra. Luaran dihasilkan berupa rekomendasi perancangan yang disampaikan dalam bentuk dokumentasi gambar 2 dimensi dan 3 dimensi, serta rekomendasi strategi pemasaran. Luaran diharapkan dapat ditindaklanjuti melalui program lain, maupun kegiatan *corporate social responsibility* (CSR) perusahaan pendukung, serta program-program pemerintah.

Kata Kunci— disabilitas, kewirausahaan, kenyamanan bangunan, optimasi produksi, pemasaran.

I. PENDAHULUAN

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 39 Tahun 1999 menyatakan “Setiap orang yang termasuk kelompok masyarakat yang rentan berhak memperoleh perlakuan dan perlindungan lebih berkenaan dengan kekhususannya” [1]. Pihak akademisi melalui tri dharma perguruan tinggi dapat

berkontribusi menjalankan amanat undang-undang membantu kaum rentan. Difabel memiliki kebutuhan berbeda dan menghadapi kerentanan terhadap risiko sehingga masuk dalam kategori kelompok rentan [2].

Keluarga Difabel Pinilih merupakan organisasi yang terlibat dalam pemberdayaan difabel dan berlokasi di Sedayu, Bantul, D.I. Yogyakarta. Organisasi yang terafiliasi dengan Yayasan Pinilih Sedayu, aktif meningkatkan kemandirian kelompok difabel sehingga lebih produktif. Dalam mengoptimalkan layanan terhadap difabel, yayasan perlu didukung berbagai pihak, terutama akademisi melalui berbagai program termasuk pengabdian kepada masyarakat.

Salah satu pelayanan Keluarga Difabel Pinilih adalah rumah produksi yang memberdayakan penyandang disabilitas sebagai karyawan. Rumah produksi selain memproduksi berbagai produk pakaian dan makanan, juga berperan melayani penyandang disabilitas di Kecamatan Sedayu melalui program pemerintah. Keluarga Difabel Pinilih setiap hari menyediakan makanan yang didistribusikan ke seluruh penyandang disabilitas anak di Kecamatan Sedayu.

Gambar 1 memperlihatkan produk batik dan *ecoprint* yang ditampilkan di ruang *display*. Kondisi ruang dirasa panas dan terbuka sehingga memengaruhi kualitas produk. Sementara Gambar 2 menunjukkan area produksi makanan terdiri atas oven yang menghasilkan panas dan mengakibatkan ketidaknyamanan ruang.



Gambar 1. Ruang display hasil produksi



Gambar 2. Area produksi makanan

Berdasarkan diskusi awal dengan mitra, ditemukan permasalahan terkait ketidaknyamanan rumah produksi dan pemasaran. Secara fisik, bangunan rumah produksi dirasa

sangat panas sehingga menciptakan ketidaknyamanan bagi penyandang disabilitas yang bekerja. Ketidaknyamanan turut memengaruhi produktivitas. Di sisi lain, permasalahan yang juga dihadapi adalah faktor pemasaran. Berbagai strategi pemasaran telah diterapkan namun belum optimal.

Guna meningkatkan kenyamanan yang berdampak pada produktivitas usaha, serta meningkatkan pemasaran rumah produksi, dibutuhkan pendampingan dalam bidang desain arsitektur dan strategi peningkatan produksi serta pemasaran. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) memiliki tujuan mendukung mitra mencapai kedua hal tersebut, peningkatan produksi dan pemasaran. Pendampingan terhadap mitra penting dilakukan agar mitra secara aktif dapat terlibat dalam kegiatan sehingga pemberdayaan masyarakat dapat terwujud [3].

Berdasarkan permasalahan disusun rumusan masalah yakni “Bagaimana optimasi produksi dan pemasaran rumah produksi Keluarga Difabel Pinilih?”

II. METODE PENGABDIAN

Kalangan akademisi mempunyai tanggung jawab membantu kemajuan masyarakat [4]. Masyarakat dibantu memiliki peran dalam program pengabdian sehingga menumbuhkan tanggung jawab [5]. Dalam menjalankan kegiatan PkM, dilaksanakan tahapan persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi [6]. Tahapan lain yang dapat dilaksanakan adalah diskusi, pengamatan, perencanaan dan pelaksanaan [7]. Mengacu kedua langkah, maka pelaksanaan PkM dirumuskan menjadi tahap persiapan dan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pemetaan Permasalahan Fisik

Hasil pengamatan dan wawancara terkait permasalahan kenyamanan bangunan menemukan beberapa kondisi bangunan yang memengaruhi kenyamanan. Beberapa permasalahan yang berhasil diidentifikasi adalah:

1. Ruang utama panas melebihi suhu kamar;
2. Sirkulasi udara tidak memadai;
3. Tinggi ruang (Gambar 3 dan Gambar 4) tidak mendukung proses aktivitas produksi yang menghasilkan panas (menggoreng dan memanggang);
4. Material atap turut menciptakan ketidaknyamanan termal (Gambar 5);



Gambar 3. Ruang produksi sekaligus ruang pertemuan



Gambar 4. Ruang produksi



Gambar 5. Material atap penghantar panas

Suhu ruang memengaruhi kenyamanan dan produktivitas pekerja. Permasalahan harus diselesaikan agar pekerja merasa nyaman dan semakin produktif. Kualitas penghawaan alami sangat dipengaruhi oleh jenis ventilasi, terutama ventilasi silang yang mampu mendukung kenyamanan termal [8].

3.2 Pemetaan Permasalahan Pemasaran

Permasalahan pemasaran berhasil digali adalah kondisi produksi dan pemasaran produk, yakni:

1. Karyawan telah mendapat berbagai pelatihan, namun terdapat kendala dalam pemasaran produk. Salah satu kesulitan karena sebagian karyawan termasuk dalam golongan difabel;
2. Upaya pemasaran secara daring dilakukan dan berhasil meningkatkan jumlah pesanan, namun kemampuan pelayanan yang belum optimal mengakibatkan pesanan tidak dapat dilayani secara baik dan cepat;
3. Produk dihasilkan adalah *ecoprint*, batik, kaldu jamur tiram, dan jamur tiram mentah, sedangkan jamur tiram krispi sudah tidak diproduksi.
4. Peralatan yang dimiliki relatif lengkap, namun keberlanjutan produksi belum dapat dicapai;

5. Warga menerima pelatihan tanpa tindak lanjut jelas, *marketplace* belum tersedia;
6. Gelar potensi difabel yang memamerkan dan menjual produk pernah dilaksanakan;
7. Kemasan/*packaging* belum tersedia, kemasan penting untuk penyampaian cerita dibalik produk;
8. Mitra tidak memiliki pengepul sebagai konsumen pertama agar produk tetap terjual;
9. Karyawan tidak mampu mengoperasikan website;
10. Membutuhkan expo untuk pemasaran produk.

3.3 Rekomendasi Peningkatan Kenyamanan Bangunan

Dalam upaya membantu mitra, kegiatan PkM dapat dilaksanakan dengan tahapan identifikasi permasalahan, simulasi dan rekomendasi desain [9]. Rekomendasi desain merupakan bagian penting dalam peningkatan kenyamanan bangunan rumah produksi Pinilih agar pengembangan bangunan sesuai kebutuhan.

Ruang usaha Yayasan Sedayu Sejahtera merupakan ruang semi tertutup berdampingan dengan rumah induk. Ruang usaha terbagi atas beberapa area tanpa dibatasi dinding permanen yakni area serba guna yang digunakan sebagai ruang pertemuan, ruang produksi, ruang display menampilkan produk, serta area oven. Atap bangunan relatif rendah dengan penutup atap berupa seng, sedangkan dinding pembatas merupakan partisi transparan yang memungkinkan akses visual ke luar bangunan.

Kondisi bangunan dirasa panas dan minim pergerakan udara sehingga tidak mendukung aktivitas bekerja, terutama ketika produksi menuntut penggunaan oven. Dalam pengamatan lapangan, terlihat sirkulasi udara dari sisi kanan bangunan terhambat akses dinding semi permanen, sehingga potensi aliran udara segar dari sisi kanan bangunan tidak dapat mengalir.

Guna mengurangi panas di dalam bangunan, sirkulasi udara ke dalam bangunan harus dioptimalkan dengan meninggikan atap bangunan dan menambahkan bukaan (ventilasi) udara pada atap bangunan agar tercipta ventilasi silang (Gambar 6). Selain itu, perlu penambahan insulasi panas di antara atap bangunan dan plafon agar panas yang dihasilkan material atap tidak diteruskan ke dalam bangunan. Peninggian atap, penambahan sirkulasi udara dan penambahan insulasi panas dapat mengalirkan udara dan menciptakan pergerakan udara dalam bangunan, serta mereduksi panas yang masuk ke dalam bangunan.



Gambar 6. Gambar 3D ruang produksi

Kondisi eksisting area display terlihat relatif baik, namun area tidak terlindungi secara baik karena terletak di tepi jalan tanpa dinding. Ketidadaan dinding pada desain eksisting bertujuan agar produk dapat terlihat, namun di sisi lain dapat berdampak buruk terhadap produk dan kondisi ruang. Area display rentan terhadap debu dan panas berpotensi merusak produk, khususnya produk *ecoprint*. Sebagaimana ruang *display*, area penyimpanan dan area produksi memiliki kondisi sama. Panas ruang selain mengakibatkan ketidaknyamanan termal juga berpotensi merusak produk dan berpengaruh pada pemasaran. Kondisi ruang menjadi perhatian penting dalam menunjang produksi dan pemasaran.

Area display membutuhkan dinding partisi agar terhindar dari panas dan debu. Usulan desain dinding partisi berbahan kaca bertujuan agar produk yang dipamerkan tetap dapat terlihat dari luar dan menarik pembeli. Penambahan dinding partisi berpotensi mengakibatkan udara panas terjebak di area display, untuk itu perlu didesain ventilasi silang sehingga udara tetap dapat mengalir secara baik. Gambar 7 dan Gambar 8 menunjukkan tampilan eksterior dan interior ruang display telah dilengkapi dinding kaca dan kisi-kisi kaca. Kedua elemen berfungsi melindungi ruang display dari panas dan debu, sekaligus menciptakan pergerakan udara di dalam ruang display.



Gambar 7. Gambar 3D interior ruang display



Gambar 8. Gambar 3D eksterior ruang display

Keterbatasan ruang tidak memungkinkan pemindahan aktivitas memasak dan pemindahan peralatan pendukung yang menghasilkan panas seperti oven dan pemanggang. Namun kondisi ini dapat diatasi dengan penambahan dinding partisi serta penambahan ventilasi udara di area memasak. Dengan demikian, panas yang dihasilkan tidak memengaruhi ruang lain. Gambar 9 memperlihatkan dinding partisi tambahan memisahkan ruang produksi dan ruang oven. Dinding partisi berperan mencegah panas masuk ke ruang

produksi. Dinding partisi ditambah sirkulasi udara memungkinkan udara panas dapat direduksi sehingga tidak berdampak pada ruang lain.



Gambar 9. Dinding partisi pemisah ruang oven

3.4 Rekomendasi Peningkatan Pemasaran

Berdasarkan pemetaan permasalahan produksi dan pemasaran, dihasilkan beberapa rekomendasi yang dapat ditindaklanjuti untuk peningkatan produksi dan pemasaran, yakni:

1. Selama tingkat produksi belum memadai, pemasaran tidak perlu dilakukan secara masif. Tingkat produksi yang dilakukan penyandang disabilitas membutuhkan waktu relatif lama. Metode pemasaran yang dapat digunakan seperti WA Business atau media sederhana dirasa sudah mencukupi.
2. Ruang pamer dioptimalkan agar menarik pengunjung karena produk yang dihasilkan memiliki kualitas baik.
3. Membutuhkan petugas atau admin yang secara rutin melakukan promosi.
4. *Ecoprint*: membutuhkan pelatihan agar desain menarik dan memiliki nilai jual lebih. Karyawan difabel memiliki keterbatasan kreativitas dalam hal pola.
5. Mengelola Media Sosial dengan Efektif
 - a. Ceritakan Kisah di Balik Produk: Setiap produk memiliki cerita unik, terutama yang dibuat oleh para perajin difabel di Pinilih. Kisah-kisah inspiratif para pembuat kerajinan dan pebatik dibagikan melalui media sosial guna membangun koneksi emosional dengan konsumen atau calon konsumennya [10].
 - b. Visual Menarik: Tampilkan foto dan video berkualitas tinggi dari proses pembuatan produk (termasuk para perajin) hingga hasil akhirnya [8]. Gunakan hashtag yang relevan seperti #batikdifabel, #kerajinantangan, #supportlokal #dukungproduklokal, #kerajinanjogja dan lainnya.
 - c. Interaksi dengan Pengikut pada Media sosial yang dimiliki: Ajak followers untuk bertanya, memberikan komentar, atau bahkan berkolaborasi dalam desain produk [11].
6. Manfaatkan Pasar Online (daring) [12], [13].
 - a. Buat Toko Online: Platform seperti Shopee, Tokopedia, Facebook, Instagram, atau membuat website (situs) sendiri sebagai sarana efektif untuk menjangkau pasar konsumen lebih luas.

- b. Pasar Online Khusus: menemukan pasar online yang fokus pada produk-produk kerajinan tangan atau produk ramah lingkungan.
- c. Kerjasama dengan Influencer: Ajak influencer di bidang fashion atau tata busana, kerajinan, atau disabilitas mempromosikan produk.

7. Event dan Pameran

- a. Aktif mengikuti Pameran
- b. Mengadakan workshop dan demo produk.
- c. Event Charity: Libatkan diri dalam kegiatan amal atau charity yang berhubungan dengan disabilitas untuk memperluas jaringan dan meningkatkan kesadaran akan produk.

8. Kerjasama dengan Toko atau Galeri

- a. Konsignasi: Tawarkan produk Anda untuk dijual secara konsignasi di toko-toko atau galeri yang menjual produk serupa.
- b. Pop-up Store: Buat pop-up store di lokasi strategis untuk memperkenalkan produk.

9. Pemasaran dari Mulut ke Mulut

- a. Program Loyalitas: memberikan potongan harga atau hadiah khusus untuk pelanggan setia.
- b. Testimoni Pelanggan: menampilkan testimoni pelanggan.
- c. Referral Program: memberikan insentif kepada pelanggan yang mereferensikan produk Anda kepada teman atau keluarga.

10. Branding yang Kuat

- a. Identitas Visual yang Unik: desain logo desain kemasan yang mencerminkan nilai-nilai usaha Pinilih.
- b. Ceritakan Misi: menyampaikan misi usaha Pinilih untuk pemberdayaan komunitas difabel dan menciptakan produk berkualitas.

11. Dukungan Pemerintah dan Komunitas

- a. Bantuan Pemerintah: memanfaatkan program-program pemerintah yang mendukung UMKM dan usaha sosial.
- b. Kolaborasi dengan Komunitas: Bergabung dengan komunitas difabel atau komunitas perajin untuk saling mendukung dan mempromosikan produk.

12. Hal lain yang harus diperhatikan adalah foto produk berkualitas, kemasan menarik, harga kompetitif, dan layanan yang baik [14]. Pemasaran harus mempertimbangkan desain kemasan menarik dan menampilkan informasi produk sesuai ketentuan Dinas Kesehatan [15].

IV. KESIMPULAN

Dukungan terhadap penyandang disabilitas merupakan tanggung jawab semua kalangan, terutama akademisi. Program Pengabdian kepada Masyarakat menjadi pintu masuk kegiatan mendukung penyandang disabilitas.

Program PkM dilaksanakan dengan memberikan pendampingan dan rekomendasi bagi peningkatan produktivitas dan pemasaran. Rekomendasi desain dan strategi pemasaran yang dihasilkan dapat ditindaklanjuti dengan dukungan perusahaan-perusahaan melalui program

corporate social responsibility (CSR) maupun dukungan pemerintah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Kristen Duta Wacana yang telah mendanai kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada mitra, Yayasan Pinilih Sedayu Sejahtera yang telah bekerjasama secara sangat baik dalam melayani warga difabel.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Undang-undang Republik Indonesia Nomor 39 Tahun 1999 tentang Hak Asasi Manusia. <https://www.komnasham.go.id/files/1475231474-uu-nomor-39-tahun-1999-tentang-%24H9FVDS.pdf>.
- [2] S. Hoffman, "Preparing for Disaster: Protecting The Most Vulnerable in Emergencies Case Research Paper Series in Legal Studies," 2008. Accessed: Dec. 11, 2024. [Online]. Available: <https://ssrn.com/abstract=1268277>
- [3] M. Hartanti and C. C. Lukman, "Pendampingan Perancangan Desain Konten Instagram Produk Lokal Minyak Atsiri Laloka," *Jurnal Atma Inovasia (JAI)*, vol. 2, no. 6, 2022, [Online]. Available: https://www.instagram.com/nares_essentailoil/
- [4] Ismail Suardi Wekke, *Metode Pengabdian Masyarakat: Dari rancangan ke publikasi*. Indramayu: PENERBIT ADAB, 2022.
- [5] E. Sudarmanto *et al.*, *Konsep Dasar Pengabdian Kepada Masyarakat: Pembangunan dan Pemberdayaan*. Yayasan Kita Menulis, 2020. [Online]. Available: <https://www.researchgate.net/publication/358157083>
- [6] R. Wulandari *et al.*, "E-kiosk dan Pelatihan Konten Digital Instagram untuk Peningkatan Layanan Kesehatan Klinik," *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 6, no. 4, pp. 939–947, Aug. 2022, doi: 10.31849/dinamisia.v6i4.10382.
- [7] A. Rahmawati, E. Adly, and F. Fidelia, "Perancangan Pembangunan Poskamling untuk Keamanan & Pemantauan Covid 19 di Nologaten, Caturtunggal, Depok, Sleman," *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 5, no. 2, pp. 121–127, 2021.
- [8] S. Omrani, V. Garcia-Hansen, B. R. Capra, and R. Drogemuller, "Effect of natural ventilation mode on thermal comfort and ventilation performance: Full-scale measurement," *Energy Build*, vol. 156, pp. 1–16, Dec. 2017, doi: 10.1016/j.enbuild.2017.09.061.
- [9] P. Satwiko, S. R. Yanti, N. Sekarlangit, and C. K. Kurniawan, "Penataan akustik GKJ Gondokusuman Kota Yogyakarta," *Jurnal Atma Inovasia (JAI)*, vol. 4, no. 6, 2024.
- [10] D. Y. Y. Ferdinand and C. A. Tresyanto, *Buku Ajar Strategi Pemasaran UMKM*. Surabaya: CV. Putra Media Nusantara (PMN), 2020.
- [11] Erislan, *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Digital*. Makassar: Mitra Ilmu, 2024.
- [12] D. A. Rahadi *et al.*, "Pemanfaatan Platform Digital sebagai Media Pemasaran Growol," *Jurnal Atma Inovasia (JAI)*, vol. 2, no. 1, 2022, [Online]. Available: <https://kulonprogokab.bps.go.id>
- [13] K. Anwar, M. Yunus, and R. Alfin, "Digital marketing solusi pemasaran di era digital untuk meningkatkan omset penjualan UMKM," *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, vol. 6, no. 2, pp. 404–414, Jul. 2023, doi: 10.33474/jipemas.v6i2.19149.

- [14] S. Disa, "E-Commerce sebagai Solusi Pemasaran bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)," *Inspiration Jurnal Teknologi dan Informasi*, vol. 1, no. 2, 2011, doi: <http://dx.doi.org/10.35585/inspir.v1i2.9>.
- [15] Opan Arifudin, Fenny Damayanti Rusmana, Rahman Tanjung, and Udin Wahrudin, "Inovasi Kemasan Dan Perluasan Pemasaran Dodol Nanas Di Subang Jawa Barat," *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 4, no. 3, pp. 408–417, Aug. 2020, doi: 10.31849/dinamisia.v4i3.4469.

PENULIS



Parmonangan Manurung, prodi Arsitektur, Fakultas Arsitektur dan Desain, Universitas Kristen Duta Wacana



Jonathan Herdioko, prodi Manajemen, Fakultas Bisnis, Universitas Kristen Duta Wacana