

**PUBLIKASI IbPe TAHUN KEDUA
IMPLEMENTASI PROGRAM IPTEK BAGI PRODUK EKSPOR (IbPE)
KERAJINAN BERBAHAN VINYL DAN SERAT ALAM DI TRIMULYO JETIS,
DAN SABDODADI BANTUL, BANTUL, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
INDONESIA (TAHUN KEDUA)**

Oleh :

Tri Wahyuningsih Muafi Ratna Roostika

ABSTRAK

SME handicraft products of Bantul Regency of Yogyakarta Special Region continues to experience a significant increase in the last 5 years. The government has taken important role in encouraging the SMEs to improve their performance, especially the export-oriented craft SMEs. The purpose of the implementation of the IbPE activities in this second year is focused on improving the quality and quantity of production, the aspects of human resources, and the marketing management of two SMEs that have become partners in the implementation of the IbPE program, those are: SME 1 "Raffal Craft" and SME 2 "" Syifa Handicraft ".

The implementation is conducted with the following methods: (1) field preparation, (2) coordination with partners for the implementation of the work program, (3) training and empowerment, (4) rearrangement of production layout, (5) provision of equipment, (6) exhibits in the country and abroad, (7) development of a website, brochures and catalogs. The results are summarized in general that SME partners still require the support and active participation of governments and universities as well as other stakeholders to continue to work together in doing business and technology incubation program either through ibPE program or other development programs.

Keywords: SME handicraft products; export-oriented craft SMEs; implementation; support and active participation of governments and universities; ibPE program.

*) Dosen UPN Veteran Yogyakarta

PENDAHULUAN

Seperti diketahui bahwa volume ekspor kerajinan dari Bantul yang berhasil dihimpun hingga 2013 mencapai 5.970.925 kilogram dengan nilai transaksi 53.350.443 dolar AS (<http://www.antarayogya.com/berita/326064/bantul-perluas-ekspor-kerajinan-ke-asia>, 2014). Ini menandakan adanya kenaikan karena data sampai dengan Januari 2013, realisasi ekspor sudah melampaui ekspor selama 2011 sebesar 42 juta dolar AS (www.metronews.com, 2013). Hal ini nampaknya tidak terlepas dari peran pemerintah dalam mendorongnya para UKM kerajinan untuk berorientasi ekspor. Pemerintah juga telah mengalokasikan dana yang besar untuk memperbaiki kualitas produk-produk Usaha Kecil Menengah (UKM) yang berorientasi ekspor. Dengan stimulan dana tersebut untuk perbaikan sarana produksi dan kualitas produk UKM diharapkan relatif meningkat sehingga penjualan ekspor bisa terus meningkat (www.antaranews.com, 2013). Pemerintah Kabupaten Bantul juga terus meningkatkan keahlian baik SDM dan pemasaran melalui pelatihan-pelatihan ekspor yang dilaksanakan secara reguler. Berdasarkan pengamatan tim di lapangan, permasalahan umum yang sering dihadapi diidentifikasi menjadi tiga yakni; kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan, kompetensi dari sumber daya manusia dan lemahnya keahlian pemasaran yang dimiliki oleh UKM.

Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam program Iptek

bagi Produk Eskpor (IbPE) dalam tahun kedua ini difokuskan pada solusi untuk memecahkan masalah tersebut khususnya untuk dua UKM mitra yang dalam implementasi program IbPE yakni UKM "Raffal Craft" dan UKM "Syifa Handicraft". Dua UKM ini dalam tahun kedua diharapkan bisa ikut memberikan sumbangan dalam mendorong dan meningkatkan realisasi ekspor industri kerajinan di Kabupaten Bantul. Hal ini karena keduanya merupakan UKM yang menghasilkan produk Vinyl dan Serat Alam yang berorientasi ekspor. Seperti diketahui bahwa Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Koperasi Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia berkomitmen untuk terus berupaya mempertahankan keberadaan perajin kecil yang berorientasi ekspor. Selain memproduksi barang-barang yang dihasilkan perajin, industri kerajinan harus ramah lingkungan dan menyerap tenaga kerja yang sebagian besar dari warga Kabupaten Bantul.

PERMASALAHAN UKM

Secara umum, masih ada berbagai permasalahan yang dapat diidentifikasi pada kedua UKM ("Raffal Craft" dan "Syifa Handicraft") antara lain, yaitu:

1. Permasalahan dalam kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan. Hal ini bisa terjadi karena peralatan produksi yakni masih manual dan kurangnya peralatan penunjang untuk produksi serta kebutuhan peralatan lain.

2. Keahlian manajemen yang masih kurang. Belum mempunyai manajemen yang profesional dari manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan akuntansi, manajemen operasional, dan aspek manajemen lainnya. Contohnya, perusahaan dalam memasarkan produknya masih tergantung pada perusahaan Trading yang banyak menjamur di daerahnya sehingga belum bisa langsung berhubungan dengan pelanggan.
3. Masih ditemukannya persaingan yang tidak sehat antara pemilik UKM, khususnya dari aspek harga dan inovasi produk. UKM banyak yang malas dalam mengurus desain industry atau paten sehingga dikhawatirkan lebih mudah ditiru oleh pesaing lokal maupun mancanegara.
3. Memperluas wilayah pasar ekspor melalui implementasi strategi pemasaran secara profesional.
4. Implementasi manajemen keuangan dan akuntansi secara profesional

METODE PELAKSANAAN

Dalam pelaksanaannya, kegiatan IbPE tahun kedua tim berupaya tetap mencari solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh kedua UKM yakni UKM I "Raffal Craft" dan UKM 2 ""Syifa HandiCraft", yakni;

Program Kegiatan IbPE yang dalam pelaksanaan tahun kedua ini difokuskan pada :

1. Meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil produksi kerajinan Vynil dan serat alam. Hasil pembelajaran tahun pertama telah bisa meminimalisir cacat produk sehingga kedepannya UKM dapat menerapkan standar kualitas yang baik dengan memiliki dan mengimplementasikan Standar Operating Procedure yang benar sehingga diharapkan semakin bisa meningkatkan penjualan ekspor.
2. Peningkatan kompetensi dan etos kerja dari karyawan.
1. Persiapan lapangan dan Koordinasi dengan Mitra untuk pelaksanaan kegiatan tahun kedua. Persiapan lapangan dilakukan oleh Tim agar pelaksanaan kegiatan tahun kedua yang dilakukan bisa berjalan lancar sesuai dengan yang diharapkan. Tim juga berusaha untuk terus melakukan komunikasi dan koordinasi dengan mitra agar mitra juga memiliki kesiapan dan komitmen untuk kesuksesan kegiatan IbPE. Nampaknya mitra menyambut baik pelaksanaan kegiatan tersebut. Hal ini dikarenakan kegiatan tahun pertama berjalan lancar dan mitra sangat mendukung dan berharap agar bisa dilanjutkan di tahun kedua
2. Survei Lapangan dan Pembuatan Program Kerja. Tim melakukan survei ke lapangan. Hasil survei Lapangan seperti telah dijelaskan telah bisa diidentifikasi berbagai permasalahan antara UKM I "Raffal Craft" dan UKM 2 ""Syifa HandiCraft".

Demikian juga dengan program kerja yang akan dilaksanakan untuk mengatasi permasalahan dan mencari solusi untuk penyelesaian masalah.

Hasil survey lapangan mendeskripsikan bahwa:

- 1) Stimuli peralatan yang diberikan pada Tahun Pertama yakni mesin jahit bumbung ternyata sangat dirasakan manfaatnya oleh UKM 1 "Raffal Craft" untuk meningkatkan kualitas produk kerajinan. Jahitan untuk sudut produk yang dihasilkan menjadi lebih rapi, sehingga kecacatan produknya bisa diminimalisir. Jahitan yang tidak rapi dan terkelupasnya lem bagian sudut produk bisa dihilangkan. Mesin bumbung tersebut memang memiliki kelebihan dibandingkan dengan mesin biasa, karena bisa memberikan perlakuan khusus untuk menjangkau sudut produk. Hasil dari pemberian mesin bumbung tersebut ternyata memberikan dampak positif bagi peningkatan omzet penjualan dari UKM 1 "Raffal Craft". Beberapa pesanan meningkat pesat. Bahkan saat ini pemilik ditawarkan untuk melayani penjualan di luar Vinyl yakni permintaan jaket kulit dari Belanda oleh pengusaha Belanda. Pesanan tersebut juga berasal dari dimilikinya Website yang diberikan oleh Tim IbPE.
- 2) Hasil observasi dilapangan ternyata ditemukan beberapa keluhan dari karyawan maupun pemiliknya. Karyawan banyak mengeluh tentang kondisi kerja yang tidak nyaman. Hal ini membuat karyawan sering tidak teliti dan kurang fokus untuk bisa bekerja dengan lebih baik. Pemilik juga mengeluhkan permasalahan yang sama bahwa karyawan sering gerah dan kepanasan dengan volume pekerjaan yang semakin meningkat. Lantai lokasi kerja juga kotor dan tidak nyaman. Solusi yang ditawarkan dan sekaligus yang diminta oleh pemilik UKM 1 "Raffal Craft" adalah menunda dulu fasilitas produksi sejenis mesin emboss atau lainnya dan digantikan dengan pembenahan tempat kerja yang nyaman dan sehat.
- 3) Tim memberikan semangat dan dorongan kepada karyawan dan pemilik UKM : Raffal Craft" untuk tetap fokus dan memiliki semangat kerja agar produktivitas tetap meningkat. Berdasarkan hasil survey dan pengamatan dilapangan, pemilik menjelaskan tentang pentingnya didampingi tentang cara promosi yang baik dan benar sekaligus bagaimana caranya agar catalog yang telah diberikan oleh Tim di tahun pertama disempurnakan lagi. Juga menginginkan untuk dibantu memediasi untuk mengikuti pameran baik dari dalam negeri maupun di luar negeri. Solusi yang ditawarkan dan sekaligus disetujui oleh pemilik adalah membuatkan plang (Plangisasi) dan penyempurnaan brosur, catalog, dan mengikutsertakan pameran.
- 4) Beberapa pelatihan juga masih dirasakan diperlukan oleh pemilik dan seluruh karyawan untuk meningkatkan skill mereka terkait dengan pelatihan

manajemen sumber daya manusia, pemasaran, keuangan dan akuntansi, ekspor impor, produksi dan aspek manajemen lain seperti manajemen teknologi informasi.

Selanjutnya untuk UKM 2 “Syifa HandiCraft”, berdasarkan pengamatan dilapangan ditemukan hasil sebagai berikut:

- 1) Hasil pembenahan lay out telah ditemukan menyimpang dari program sebelumnya. Hal ini karena kurang disiplin dan ketatnya pemilik dalam mengawasi karyawan. Karyawan bekerja kadangkala kurang memperhatikan lay out yang telah ditetapkan atau telah disesuaikan dengan alur produksi barang yang akan dikerjakan dari proses awal sampai dengan barang jadi.
- 2) Pemberian mesin Stimuli peralatan yang diberikan pada Tahun Pertama yakni mesin jahit bumbung ternyata juga sangat dirasakan manfaatnya oleh UKM 2 “Syifa HandiCraft” untuk meningkatkan kualitas produk kerajinan yakni jahitan untuk sudut sudut produk yang dihasilkan menjadi lebih rapi, sehingga kecacatan produknya bisa diminimalisir. Jahitan yang tidak rapi dan terkelupasnya lem bagian sudut produk bisa dihilangkan. Mesin bumbung tersebut memang memiliki kelebihan dibandingkan dengan mesin biasa, karena bisa memberikan perlakuan khusus untuk menjangkau sudut produk. Hasil dari pemberian mesin bumbung tersebut

ternyata memberikan dampak positif bagi peningkatan omzet penjualan dari UKM 2 “Syifa HandiCraft”. Beberapa pesanan meningkat pesat bahkan pesanan dari berbagai negara. Pesanan tersebut juga berasal dari dimilikinya Website yang diberikan oleh Tim IbPE.

- 3) Pemilik UKM 2 “Syifa HandiCraft” memiliki semangat kerja yang bagus sehingga produktivitas meningkat. Berdasarkan hasil survey dan pengamatan dilapangan, pemilik menjelaskan tentang pentingnya didampingi tentang cara promosi yang baik dan benar sekaligus bagaimana caranya agar catalog yang telah diberikan oleh Tim di Tahun pertama disempurnakan lagi. Juga menginginkan untuk dibantu memediasi untuk mengikuti pameran baik dari dalam negeri maupun di luar negeri. Solusi yang ditawarkan dan sekaligus disetujui oleh pemilik adalah juga membuat plang (plangisasi) dan penyempurnaan brosur, catalog, dan mengikutsertakan pameran.
- 4) Pembenahan dan pengembangan Website masih diperlukan juga pendampingan aspek manajemen lainnya serta manajemen keuangan dan akuntansi, pemasaran dan aspek lainnya.
- 5) Sosialisasi Program. Tim melakukan sosialisasi program ke masing-masing mitra untuk lebih memperjelas tentang program-program yang akan dilaksanakan dan diharapkan bermanfaat untuk kedua mitra.

Program jangka pendek dan jangka panjang mencakup Pengurusan Desain Industri, pelatihan dan pendampingan pengembangan website, pembuatan katalog, pengadaan peralatan, dan program lain sesuai dengan hasil pengamatan di lapangan.

3. Pelatihan dan pendampingan guna penguatan materi bagi kedua UKM, yakni UKM I "Raffal Craft" dan UKM 2

""Syifa HandiCraft". Materi pelatihan mencakup manajemen usaha (wirausaha), manajemen pemasaran, akuntansi dan keuangan, manajemen ekspor import, manajemen sumber daya manusia, tata kelola organisasi dan pelatihan lay out (tata letak) mesin dan peralatan, perencanaan material (*MRP/Material Requirement Planning*), *Time and labour Scheduling*. Lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Program dan Solusi: Pelatihan Pada Mitra

No	Program	Kondisi Riil	Harapan	Solusi
1	Pelatihan dan pendampingan guna penguatan kembali tentang manajemen pemasaran,	Belum adanya Plangisasi	Peningkatan kemampuan menawarkan dan menjalin hubungan baik dengan pelanggan	Perbaikan dan peningkatan strategi pemasaran (segmentasi, target pasar dan positioning)
2	Pelatihan dan pendampingan guna penguatan kembali tentang akuntansi dan keuangan	Pencatatan masih dilakukan secara manual	Peningkatan Kemampuan pengelolaan , pengawasan, keuangan dan pencatatan akuntansi secara benar.	Perbaikan dan peningkatan pengelolaan , pengawasan , keuangan dan pencatatan akuntansi
3	Pelatihan dan pendampingan guna penguatan kembali tentang Kewirausahaan	Terlaksana	Peningkatan daya kreativitas dan inovasi serta kemandirian berusaha	Perbaikan dan peningkatan daya kreativitas dan inovasi serta kemandirian berusaha
4	Pembuatan brosur, katalog, penataan showrom, pameran	Proses pembuatan design	Perluasan area jangkauan pemasaran dan peningkatan citra perusahaan	Peningkatan citra dan jangkauan pasar
5	Pembuatan dan Pelatihan website		Peningkatan kemampuan mengoperasikan dan mengembangkan usaha lewat online	Perbaikan pengelolaan dan pengembangan usaha lewat website

No	Program	Kondisi Riil	Harapan	Solusi
6	Pengadaan mesin	Rata-rata total 100 unit bh per bulan, rata-rata total 250 unit perbulan	Penampilan jahitan menjadi menarik, rapi, dan kuat. Pengadaan merek sendiri dengan mesin Embos dan jenset karena sering terjadi mati listrik	Perluasan metode pemasaran dan efisiensi produksi
7	Pelatihan Pembinaan Layout	Lay out menjadi efisien karena layout sudah tertata	Peningkatan Mutu produk jadi semakin baik karena penanganan yang tepat.	Handling produk jadi lebih sedikit
8	Pelatihan Ekspor-impor	-	Peningkatan kemampuan mengakses pasar ekspor dan mengelola hubungan perdagangan Luar negeri	Peningkatan kemandirian dalam berbisnis dengan mitra Luar negeri
9	Pelatihan SDM untuk pemilik dan karyawan	Pelatihan SDM: pelatihan pengembangan produk ekspor, dan pelatihan membangun jejaring kemitraan	Peningkatan ketrampilan mengembangkan produk dan jejaring kemitraan.	Perbaikan kemampuan mengelola pengembangan produk dan jejaring mitra
10	Pengurusan Ijin Usaha	-	-	Sesuai Aturan Pemerintah

4. Stimuli Peralatan. Untuk UKM 2 “Syifa HandiCraft” dengan membelikan mesin peralatan penunjang proses produksi yaitu mesin emboss yang. Fungsi mesin emboss yaitu untuk mencetak, mengembos, stamping merek atau logo pada sole, bahan karet PVC atau bahan kulit. Dengan bantuan plat emboss/matress custom, mesin yang menggunakan sistem pemanas ini dapat digunakan untuk berbagai aplikasi seperti merek sepatu, sandal, celana, baju, tas, tali pinggang, dan lainnya. Alasan pembelian mesin emboss ini yaitu untuk mencetak logo atau merek produk sebagai identitas produk pada saat di ekspor. Tetapi seiring berjalannya waktu, ternyata

pihak mitra juga membutuhkan genset karena sering terjadi mati listrik sehingga membuat kegiatan produksi menjadi tidak efisien. Jika tersedianya mesin genset, maka walaupun terjadi pemadaman listrik, kegiatan produksi akan tetap berjalan dengan lancar.

5. Pendampingan pembenahan layout yang bertujuan untuk meningkatkan eifektivitas kegiatan produksi. Dengan tata layout yang lebih tepat, diharapkan mampu meningkatkan jumlah produksi, mengurangi waktu tunggu, mengurangi proses pemindahan barang yang tidak efektif, mempersingkat waktu proses, efisiensi penggunaan fasilitas produksi, dan meminimalisir kesimpangsiuran

bahan baku yang akan diproses. Untuk mitra Raffa Craft, pembenahan layout didukung dengan renovasi lantai bangunan tempat produksi agar kenyamanan dan keamanan dalam proses produksi meningkat.

6. Plangisasi pada setiap jalan menuju masing-masing mitra. Dengan adanya plangisasi, maka mitra akan lebih dikenal masyarakat dan memudahkan bila ada pihak yang berkaitan mencari keberadaan mitra. Selain itu, akan membuat *brand name* usaha bertambah terkenal, dan harga akan bisa dijual dengan value yang tinggi.
7. Ikut serta dalam pameran ekspor impor atau pameran lain yang mendukung orientasi ekspor baik di dalam negeri maupun luar negeri.
8. Melakukan penyempurnaan dan revisi brosur, katalog pada mitra. Tujuan dari pembuatan brosur dan katalog ini untuk sarana promosi mitra kepada pihak luar dan juga sebagai panduan serta memudahkan mitra dalam menjual produknya baik secara langsung maupun lewat jejaring sosial.
9. Penyempurnaan dan pengembangan website agar lebih mudah dioperasikan. Selain itu, website juga dibuat multi guna agar pihak pembeli dapat langsung berkomunikasi, atau chat dengan pihak mitra sehingga akan terjadi komunikasi dua arah yang berdampak pada meningkatnya efektivitas proses penawaran dan permintaan. Penyempurnaan website pada masing-masing mitra juga bertujuan untuk menambah item petunjuk bagaimana untuk memesan barang, bagaimana prosedur pembayaran, dan bagaimana prosedur pengiriman barang sehingga membuka potensi kontak langsung dengan pembeli tanpa melalui perantara (trading)
10. Ikut membantu dalam memasarkan produk-produk UKM kedua mitra yaitu raffal craft dan syifa craft, yaitu titip jual di Toko Batik dan Handicraft Primer Koperasi UPN "Veteran" Yogyakarta. Tujuannya adalah ikut membantu mengembangkan penjualan produk secara langsung secara eceran dan juga memperkenalkan produk UKM binaan dosen di kancah perguruan tinggi sehingga ikut membantu mempromosikan produk UKM kepada pembeli langsung ataupun calon pengusaha di kawasan pendidikan tinggi yang mahasiswanya berasal dari berbagai daerah diseluruh wilayah Indonesia.
11. Pelatihan dan pengembangan Inovasi produk, pelatihan ini di laksanakan dengan tujuan agar para mitra selalu dan terbiasa secara kontinyu melakukan inovasi terhadap produknya dengan di kombinasi antara vinyl dan produk lainnya seperti serat alam, agar bisa bersaing dan unggul dibandingkan dengan pesaingnya.

KESIMPULAN

1. UKM Mitra masih memerlukan dukungan dan peran aktif dari pemerintah dan perguruan tinggi serta stakeholders lain untuk terus bersinergi dalam melakukan inbukasi bisnis dan teknologi bagi mereka.
2. Proses pemberdayaan dan pembelajaran kepada UKM masih diperlukan dalam jangka panjang dan bertahap. Memerlukan ketekunan dan kesabaran dari berbagai pihak, khususnya pemerintah, perguruan tinggi dan stakeholder.
3. Peranan serta dukungan pemerintah di Kabupaten Bantul terhadap UKM yang beorientasi ekspor perlu masih diperlukan agar UKM bisa terus berbenah untuk memperbaiki dan mengembangkan usahanya
4. Aspek manajemen operasional, pemasaran, keuangan dan akuntansi menjadi aspek penting yang perlu ditangani.

SARAN

1. Pemerintah terus memberikan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung terkait kebutuhan UKM khususnya dalam aspek manajemen operasional, pemasaran, keuangan dan akuntansi, sumber daya manusia juga permodalan, dan pendampingan bisnis dan teknologi.
2. UKM masih perlu untuk mengembangkan potensi dan sumber daya lokal yang dimiliki dengan tetap mempertahankan kearifan lokal

sehingga memiliki kompetensi (unik, langka dan tidak mudah ditiru) baik dari pesaing lokal maupun mancanegara.

3. Program IbPE dapat menjadi salah satu media untuk menjembatani sinergitas dari pemerintah daerah, dunia pendidikan, perusahaan dan stakeholders lain.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada:

1. DP2M Dikti atas dukungan pendanaan yang telah diberikan.
2. LPPM UPN Veteran Yogyakarta atas semua dan dukungan fasilitas yang telah diberikan kepada tim pengabdian.
3. UKM Syiffa Handycraft dan Raffal Craft yang telah bersedia menjadi mitra pengabdian program IbPE dan seluruh partisipasinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Annisa, d. (2008), Gender Dalam Program Penanggulangan Kemiskinan (kasus pelaksanaan P2KP di Desa Banjarwaru, Kecamatan Ciawi, Kabupaten bogor, Provinsi Jawa Barat), Skripsi, Program Studi Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat, Fakultas Pertanian, IPB.
- Departemen Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah (2005). *Butiran Pembahasan Kelompok Lokakarya Nasional Pengembangan UKM Agribisnis dan Agroindustri Melalui Program Inkubator*, Kerjasama Institut Pertanian Bogor dengan Kementerian koperasi dan Usaha Kecil Menengah.
- Dipta, I.W (2005), Pengembangan Kluster Bisnis Untuk Memperkuat Daya Saing Usaha Kecil dan Menengah, INFOKOP, No. 27, Tahun XX, p. 63-73
- Dipta, I.W (2011), Model Pengembangan Wirausaha, INFOKOP, Volume 19, Juli, p. 53-66
- DP2M DIKTI (2013), Panduan Pengusulan Hibah Pengabdian Kepada Masyarakat Melalui Sim-Litabmas, Jakarta, DP2M Ditjen Dikti
- DP2M DIKTI (2013), Panduan Pelaksanaan Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Di Perguruan Tinggi Edisi IX, Jakarta, DP2M Ditjen Dikti
- Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia nomor 81.2/kep/M.KUKM/VIII/2002
- Muafi, Wahyuningsih, T., Effendi I, dan Sriyono (2012), Creating Entrepreneurs through Business Incubator, *International Journal of Research in Management & Technology (IJRMT)*, Vol. 2, No. 4, August, p. 463-468.
- Wahyuningsih, T., Muafi., & Roostika, R. (2014), SMEs Empowerment Through IbPe (Iptek Bagi Produk Ekspor) Grant Program For Vinyl and Natural Fiber Crafts In Bantul Yogyakarta, *Australian Journal of Commerce Study (AJCS)* Vol.1 No.3 2014, p. 4550.
- <http://www.metrotvnews.com/metronews/read/2013/01/07/6/120760/Bantul-Komitmen-Pertahankan-Keberadaan-Perajin-Kecil>, Bantul Komitmen Pertahankan Keberadaan Perajin Kecil, Senin, 07 Januari 2013

<http://www.antaraneews.com/print/114626/pemerintah-siapkan-rp2-miliar-untuk-naikkan-ekspor-ukm> Pemerintah Siapkan Rp2 Miliar untuk Naikkan Ekspor UKM, accessed on Mei, 28, 2013

http://www.bantulkab.go.id/datapokok/0901_industri.html, INDUSTRI, PERDAGANGAN, KOPERASI DAN INVESTASI, accessed on mei, 28, 2013

<http://www.antarayogya.com/berita/326064/bantul-perluas-ekspor-kerajinan-ke-asia>, accessed on June 20, 2015