



Kisah Konsistensi Para Perajin Kain Perca dari Kampung Sitisewu

Enggan Manfaatkan Pemasaran Daring

Kendala pemasaran tak menyurutkan kelompok ibu-ibu yang bergerak dalam ekonomi kreatif dalam memanfaatkan limbah perca di Sitisewu untuk terus produktif. Seperti apa perjuangan mereka yang telah bertahan selama 11 tahun?

KONSISTEN dalam berkarya. Tampaknya hal tersebut yang layak disematkan untuk Goebok Perca Ciplak Cipluk Kampung Sitisewu, Kelurahan Sosromenduran, Kecamatan Gedongtengen, Kota Yogyakarta. Pasalnya kelompok ibu-ibu yang mulai bergabung untuk membuat prakarya kain perca sejak 2008 lalu, tetap bisa eksis hingga saat ini.

Salah satu anggota yang juga berperan sebagai pelatih prakarya yakni Kusumo Widati. Ati, sapaan akrabnya, mengatakan bahwa dalam rentang waktu 11 tahun tersebut, banyak tantangan yang harus mereka hadapi. Salah satunya terkait pemasaran.

Ati mengatakan, pihaknya murni mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut serta dari pameran. Belum ada niatan untuk memasarkan produk olahan perca tersebut secara daring (*online*), mengingat kelompok yang berjumlah 15 orang tersebut sebagian besar adalah ibu-ibu bahkan beberapa di antaranya adalah lansia.

"Sebenarnya awalnya ini dilakukan karena saya sendiri suka menjahit. Lalu banyak sisa perca yang sayang kalau tidak dimanfaatkan. Akhirnya dibuatlah prakarya semacam ini," terangnya, tempo hari.

Bahan baku perca tersebut lantas dikumpulkan, bahkan saat ini pihaknya membeli bahan baku dari beberapa penjahit. Ia mengaku tak ada kendala terkait pasokan kain perca yang dirasa masih melimpah dan beragam tersebut.

Selanjutnya, seluruh ibu-ibu yang merupakan ibu rumah tangga tersebut diberikan arahan dan pelatihan untuk mengolah perca. Wanita yang memiliki latar belakang seni tersebut mengatakan bahwa kunci dari keberhasilan mengolah

● ke halaman 19

Enggan Manfaatkan

● Sambungan Hal 13

perca ada pada ketelatenan. "Misalkan untuk membuat dompet. Kalau sehari dan telaten, bisa menghasilkan 5 buah dompet per orang," ucapnya.

Namun, ia menambahkan, ibu-ibu tersebut menggarap pekerjaan ini di rumah masing-masing sembari mengurus anak dan menjalankan kewajibannya sebagai seorang istri. Hal tersebut yang membuat orderan dalam jumlah besar, setidaknya dipesan H-30 sebelumnya. "Benar-benar mulai terasa menghasilkan saat 2011. Ada pameran di Jakarta dan kembalinya dari sana orderan berdatangan," ujarnya.

Inovasi

Kabar gembira tersebut tentu disambut baik seluruh anggota kelompok. Mereka lantas mulai konsisten untuk bisa merampungkan pekerjaan di rumah masing-masing. Penggunaan bahan

pun tak hanya dari perca, tapi juga menggunakan teknik lukis, bordir, sulam, dan seterusnya.

Inovasi tersebut membuat produk yang terdiri dari gantungan kunci, kalung, dompet, tas, sarung bantal, dan sebagainya selalu memiliki ruang tersendiri bagi pelanggan.

Bahkan Ati optimistis, di tengah gempuran persaingan produk serupa, pihaknya akan tetap mendapatkan rezeki dari usaha ekonomi kreatif ini. "Salah satunya adalah bermain dengan desain yang unik dan beda. Itu yang bikin mereka yang sudah order lalu memberitahu temannya begitu seterusnya," ungkapnya.

Ragam produk yang dibanderol mulai dari Rp7,5 ribu hingga Rp250 ribu tersebut telah melang buana ke beberapa daerah di Nusantara. Setidaknya dalam sebulan, pihaknya bisa menerima tiga pesanan dari luar kota misalkan dari Jakarta maupun Kalimantan.

"Paling banyak orderan untuk cenderung mata pernikahan, lalu juga untuk (peringatan) 1.000 hari orang meninggal. Orderan yang jumlahnya ribuan biasanya itu. Kalau untuk beli satuan biasanya saat pameran," tambahnya.

Disinggung mengenai keberadaannya yang dekat dengan pusat belanja Kota Yogyakarta yakni Malioboro, Ati mengaku masih belum tertarik untuk memasarkan produknya di PKL di Malioboro. Ia yang mencoba mengumpulkan informasi dari temannya menyimpulkan bahwa proses dari kelompok untuk dipasarkan ke PKL dinilai rumit.

Wakil Wali Kota Yogyakarta Heroe Poerwadi, menjelaskan bahwa gelar potensi di Kelurahan Sosromenduran mampu memperlihatkan keberadaan mereka yang memproduksi kuliner dan kerajinan.

"Beberapa sudah berjeiring dengan aplikasi *online* (daring). Mereka tumbuh. Sehari-harinya sudah berjalan. Maka yang harus dilakukan adalah membantu marketingnya," ujarnya.

Ia pun menuturkan, bahwa Pemkot akan membuat agenda tahunan yakni 3-4 kali dalam setahun guna membantu konsep promosi dan penguatan pemasaran UMKM yang ada di Kota Yogyakarta.

"Kita selama ini omzet PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) tinggi, wisata tinggi, jumlah mahasiswa tinggi, sehingga sebenarnya potensi pasar sangat tinggi. Tapi ada *link* (jaringan) yang hilang yang selama ini tak bisa diakses mereka ini," ungkapnya.

Rata-rata pendapatan pelaku UMKM tersebut lanjutnya berkisar Rp300 ribu per hari. Pendapatan tersebut hanya mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari dan belum bisa membuat bisnis mereka berkembang lebih besar. "Harapannya meningkat. Pendapatan mereka minimal meningkat tiga kali lipat," tandasnya. (Kurniatul Hidayah)

Instansi	Nilai Berita	Sifat	Tindak Lanjut
1. Kelurahan Sosromenduran	Netral	Biasa	Untuk Diketahui

Yogyakarta, 30 Juni 2026
Kepala

Ig. Trihastono, S.Sos. MM
NIP. 19690723 199603 1 005