

DIGITALISASI PEMASARAN KERAJINAN KIPAS CINDERAMATA DAN SET TAS KEBEN DI DESA BALI AGA TIGAWASA

NPAH. Sanjayanti¹, NPK. Widiastuti², IPWY. Pramadi³, NWS. Darmayanti⁴

^{1,2,3}UNDIKSHA; ⁴ ITP Markandeya Bali

Email: sanjayantihervina@gmail.com

ABSTRACT

The development of science and technology that is increasingly advanced in the 4.0 era, coupled with the Covid-19 pandemic situation causes humans to have to get used to the new order of life in order to make the common good. Not in the economic and creative industries in Tigawasa Village. Those who are engaged in the creative industry must be familiar with digital-based systems. The purpose of this PKM is to help in terms of digital-based marketing, because marketing is still done with the old or conventional system. The method used in this PKM is a method of assisting the digitalization of marketing to the community. The criteria for success in the evaluation can be in the form of observing whether the craftsman group has the ability and skills to design digital-based marketing (olshops, etc.). Based on observations, this PKM mentoring was successful in assisting craftsmen to market digitally.

Keywords: bamboo craft, digitization

ABSTRAK

Perkembangan IPTEKS yang semakin maju di era 4.0, ditambah dengan situasi pandemi Covid-19 menyebabkan manusia harus terbiasakan dengan tatanan kehidupan baru agar menjadikan kemaslahatan bersama. Tidak terkecuali pada bidang perekonomian dan industry kreatif di Desa Tigawasa. Mereka yang bergerak di industri kreatif harus terbiasakan dengan sistem berbasis digital. Tujuan dari PKM ini adalah Untuk membantu segi pemasaran berbasis digital, karena pemasaran dilakukan masih dengan sistem lama atau konvensional. metode yang digunakan pada PKM ini adalah metode pendampingan digitalisasi pemasaran kepada masyarakat. Kriteria keberhasilan dalam evaluasi dapat berbentuk observasi apakah kelompok pengerajin telah memiliki kemampuan dan keterampilan dalam merancang pemasaran berbasis digital (olshop dll). Berdasarkan observasi pendampingan PKM ini berhasil dalam mendampingi pengerajin untuk memasarkan berbasis digital.

Kata kunci: kerajinan bambu, digitalisasi

PENDAHULUAN

Perkembangan IPTEKS yang semakin maju di era 4.0, ditambah dengan situasi pandemi Covid-19 menyebabkan manusia harus terbiasakan dengan tatanan kehidupan baru agar menjadikan kemaslahatan bersama. Tidak terkecuali pada bidang perekonomian dan industry kreatif. Mereka yang bergerak di industri kreatif harus terbiasakan dengan sistem berbasis digital. Salah satu pelaku industry kreatif tersebut adalah pengerajin yang harus melek terhadap kemajuan teknologi tersebut agar tidak tergerus dengan perkembangan zaman dan mampu mengejawantahkan daya saing yang tinggi. Di

Indonesia pada umumnya dan di Bali pada khususnya banyak masyarakat yang menggeluti industry kreatif tersebut. Salah satunya adalah masyarakat Bali Aga di Desa Tigawasa.

Desa tigawasa merupakan desa yang terkenal dengan pengerajin sokasi dan gedeg. Sokasi merupakan prasarana persembahyangan umat hindu sebagai tempat sesajen yang dibawa saat upacara keagamaan, selain itu berfungsi sebagai penyimpanan makanan, hiasan, dan sebagai cinderamata. Sedangkan Gedeg merupakan anyaman yang terbuat dari bilahan bambu digunakan untuk untuk dinding atau plafon guna

menambah nilai seni dekorasi, gedeg sangat diminati para seniman, para pengelola hotel, vila dll untuk menari wisatawan. Spesifikasi dari kerajinan sokasi dan gedeg yang akan dibuat adalah “kipas cinderamata dan set tas keben”. Keben adalah istilah lain dari sokasi. Desa tigawasa sebagai sentral kerajinan ini terletak 16 Km dari Undiksha/ Pusat Kota. Mitra PKM ini yaitu kelompok pengerajin “bimbo Crafr” dan “Widya Aksara”. Permasalahan mendasar yang dialami kedua pengerajin/mitra, 1) Manajemen yang digunakan belum jelas karena tidak ada catatan atau laporan yang jelas tentang arus kas keuangan, 2) Pemasaran masih bersifat off-line. Untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi para pengrajin, program PKM ini menawarkan solusi-solusi yaitu: 1) pemberian bantuan dan pelatihan peralatan teknologi produksi, target dari solusi ini adalah meningkatnya kualitas dan kuantitas produksi sebesar 100%. (2) pelatihan dan pendampingan pengembangan desain produk berbasis komputerisasi, target dari solusi ini terjadi peningkatan 100% berbagai variatif motif/corak produk yang dihasilkan. (3) pelatihan dan pendampingan tentang manajemen bisnis baik yang berkaitan dengan masalah manajemen keuangan maupun masalah manajemen organisasi, Target luaran utama dari solusi ini adalah terjadinya peningkatan pemahaman dan keterampilan tata kelola keuangan secara menyeluruh pada pengerajin/mitra, 4) pelatihan pemasaran produk secara on-line berbasis web. Target dari solusi ini adalah penjualan produk kipas cinderamata dan set tas keben pada usaha mitra meningkat 100%. Melalui solusi-solusi yang ditawarkan diharapkan akan terjadi peningkatan kuantitas dan kualitas produksi, bertambahnya variasi tipe dan motif sokasi dan gedeg, bertambahnya pengetahuan dan keterampilan pengrajin dalam bidang manajemen usaha, dan pengrajin memiliki kemampuan dan keterampilan pemasaran secara on-line. Kegiatan PKM yang akan dilakukan ini secara langsung akan memberikan dampak positif bagi peningkatan kesejahteraan para

pengusaha dan pekerja kerajinan sokasi dan gedeg.

Khalayak sasaran dari pelaksanaan P2M ini adalah kelompok pengerajin anyaman bambu yang dominan Ibu-Ibu rumah tangga serta remaja putri. Alasan rasional pemilihan sasaran tersebut adalah, karena di masa pandemi sekarang ini banyak ibu-ibu yang susah mencari pekerjaan, dan juga dengan adanya P2M ini diharapkan dapat meningkatkan kecakapan hidup perempuan di desa Bali Aga tersebut.

METODE

Solusi permasalahan yang dipaparkan selanjutnya dijabarkan dalam bentuk kegiatan dengan metode pelaksanaan sebagai berikut 1. Metode Pelaksanaan Program PKM a. Dalam upaya mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra, merumuskan masalah, dan dalam menetapkan solusi terhadap permasalahan, digunakan pendekatan partisipatory rural appraisal yaitu dengan melibatkan mitra pada setiap prosesnya. Penggunaan pendekatan partisipatory rural appraisal diharapkan akan: (1) teridentifikasi masalah mitra secara tepat sesuai dengan persepsi, kehendak, dan kebutuhan mereka, (2) tumbuhnya kekuatan (empowering) masyarakat mitra sasaran dalam merancang, melaksanakan, mengelola usaha mitra sebagai upaya peningkatan pertumbuhan diri dan ekonominya, dan (3) terjadinya peningkatan efektifitas dan efisiensi penggunaan sumber daya mitra atau kelompok masyarakat. b. Model entrepreneurship capacity building (ECB). Model ECB terkait erat dengan kemampuan berwirausaha dari mitra. Dengan model ini diharapkan: (1) memberikan wawasan, sikap, dan keterampilan usaha, (2) memfasilitasi pengembangan modal, dan (3) memonitor dan mengevaluasi perkembangan usahanya, baik yang berkaitan dengan produktivitasnya, omzet penjualan, perkembangan modal, maupun kesejahteraan masyarakat pengrajin tradisional. (Mc Clelland: 1987) c. Dalam upaya meningkatkan omzet penjualan produk, maka digunakan model Technology Transfer (TT).

Model technology transfer dilakukan agar mitra atau kelompok masyarakat pengrajin pajeng tradisional menguasai prinsip-prinsip penerapan teknologi terutama yang berkaitan dengan program pemasaran on-line dan juga yang berkaitan penggunaan berbagai teknologi produksi yang sedang dilaksanakan seperti website/ecommerce.

1. Evaluasi pelaksanaan pengadaan alat pendukung perancangan dan modifikasi perangkat mesin pengasah, alat pemilah bambu, dan berbagai cat pewarna gedeg dan sokas, agar dapat bekerja dengan optimal. Evaluasi ditujukan untuk mengukur ketercapaian indikator dan mengukur tingkat partisipasi ketua dan anggota kelompok mitra. Seberapa terjadinya peningkatan pengetahuan dan keterampilan kelompok mitra dalam penggunaan teknologi produksi dari lembar observasi yang telah disiapkan

2. Evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan pengembangan desain dan motif sokasi dan bedeg secara komputerisasi sesuai dengan kebutuhan pasar atau konsumen. Evaluasi difokuskan pada capaian indikator yakni apakah ketua bersama anggota kelompok mitra telah memiliki kemampuan dan keterampilan dalam pengembangan desain dan motif sokasi dan bedeg melalui lembar observasi yang telah disiapkan

3. Evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan simulasi, pelatihan, dan pendampingan manajemen keuangan usaha berbasis komputer berdasarkan tata kelola bisnis modern, serta pelatihan organisasi usaha mikro. Evaluasi difokuskan pada capaian indikator yaitu apakah kelompok mitra telah memiliki pemahaman dan keterampilan tata kelola bisnis modern. Apakah mereka mampu membuat pembukuan keuangan usahanya (cash-flow). Keberhasilan ini dicapai melalui portofolio hasil pelatihan.

4. Evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan simulasi, pelatihan dan pendampingan manajemen pemasaran berbasis pemasaran on-line melalui website atau ecommerce. Evaluasi difokuskan pada ketercapaian indikator yaitu

apakah kelompok mitra telah memiliki kemampuan dan keterampilan dalam merancang pemasaran berbasis website (on-line). Keberhasilan ini dilihat melalui observasi yang telah disiapkan dan keberlanjutan akan terus dipantau melalui media online.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Beberapa proses hasil produk dan yang sudah terpasarkan secara digitalisasi adalah sebagai berikut: (atau bisa dilihat pada link youtube <https://youtu.be/kotXMW5jU4g>)



Gambar 1. Pendampingan awal



Gambar 2. Proses pembuatan tas dan kipas souvenir



Gambar 5. Pemasaran Didigitalisasi



Gambar 3. Hasil Produk



Gambar 4. Pendampingan digitalisasi Pemasaran

Permasalahan peralatan produksi yang masih seadanya (tradisional) berdampak pada rendahnya kualitas dan kuantitas produksi, sehingga berpengaruh pada lamanya pesanan konsumen. Solusi permasalahan ini dengan memberikan bantuan peralatan pemotong (parang, badik, pisau) dan pengasahnya yang lebih modern. Pemberian bantuan ini akan menambah kualitas dan kuantitas produksi, sehingga konsumen merasa puas dari kipas cinderamata dan set tas kebenyang dihasilkan. Luaran dari solusi yang ditawarkan ini adalah produksi kipas cinderamata dan set tas keben pengerajin/mitra meningkat sebesar 100% .

Permasalahan yang berkaitan dengan pilihan desain dan corak yang masih terbatas/ tidak variatif menghasilkan motif-motif monoton dan berdampak pada minimnya pilihan konsumen. Solusi permasalahan ini dengan memberikan bantuan 9 cat warna untuk mevariatifkan kerajinan. Selain itu akan diberikan pelatihan desain produk oleh instruktur yang berkompeten pada bidang tersebut. Model pengembangan desainnya akan dilakukan secara komputerisasi, sehingga berbagai motif/ corak dapat dihasilkan lebih cepat dan variatif. Hal ini akan menambah pilihan-pilihan konsumen sokasi dan bedeg. Luaran dari solusi ini adalah terjadi peningkatan 100% berbagai variasi motif/corak produk yang dihasilkan

Permasalahan pemasaran produk yang dialami kedua mitra selama ini masih adalah sistem pemasaran atau penjualan masih pada ditempat

usaha serta menitipkan pada toko-toko dipasaran (off-line), sehingga pendapatan penjualan terbatas. Solusi yang akan ditawarkan dengan memberikan pelatihan pemasaran berbasis digitalisasi (on-line). pelatihan ini juga akan memberikan bantuan website/ecommerce khusus untuk mitra, sehingga mitra dapat memasarkan produknya melalui web tersebut. Melalui pemasaran ini akan menambah daya tarik konsumen karna produk yang ditawarkan bisa terlihat detail, variasi motif/coraknya terlihat jelas dan langsung dapat mengetahui harga jual dari produk yang 10 ditawarkan. Pemasaran produk secara online dan off-line akan tetap dijalankan sehingga meningkatkan omzet penjualan dan berdampak pada kesejahteraan pengerajin/mitra. Luaran utama dari solusi ini adalah penjualan produk kipas cinderamata dan set tas kebenpada usaha mitra meningkat 100%

Keberhasilan ini dilihat melalui observasi yang telah disiapkan dan keberlanjutan akan terus dipantau melalui media online. Setelah dpantau perhari mendapat 10-20 orderan yang sebelumnya hanya beberapa pcs. Sehingga pendampingan ini bisa dikatageorikan berhasil. Kendala yang dihadapi dalam pendampingan ini adalah Ketika mengumpulkan kelompok pengerajin di masa pandemic seperti sekarang ini, namun hal ini disiasati dengan membuat kesepakatan jadwal pendampingan.

SIMPULAN

Pendampingan Digitalisasi untuk kelompok Penganyam kerajinan anyaman bambu berhasil hal ini bisa dilihat dari jumlah

orderan pada olshop (digitalisasi pemasaran). Produk yang dihasilkan adalah produk unggulan berupa Tas Keben dan kipas sovenir.

DAFTAR RUJUKAN

- Atmaja, Nengah Bawa (2010). Ajeg Bali, Gerakan, Identitas Kultural, dan Globalisasi. Yogyakarta: LKiS
- Astawa, I,N,D., Sedana, G. (2017). Kearifan Lokal Bali dan Pembangunan Ekonomi. Denpasar- Bali. Pustaka Larasan.
- Mc Clelland, D. (1987). Memacu Masyarakat Berprestasi mempercepat Laju Pertumbuhan Melalui Peningkatan Motivasi Berprestasi (Penerjemah: S. Suyanto) Jakarta: Intermedia
- Wibowo, A. Aryotejo, G. dan Mufadhol, M., (2018). Accelerated Mobile Pages from JavaScript as Accelerator Tool for Web Service on E-Commerce in The E-Business, International Journal of Electrical and Computer Engineering, vol. 8(4).