

Pemanfaatan E-Commerce Untuk Meningkatkan Pemasaran Produk Kerajinan Celengan Gerabah di Desa Pejaten Kabupaten Tabanan

A.A Media Martadiani*, I Ketut Darma, I B Komang Suarka

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa, Denpasar, Indonesia

* agungmarta20@gmail.com

Abstract

The MSME sector is expected to be a new source of strength for the national economy in the face of the crisis. To become a new force in the economy, the government should pay attention to human resources and management. The innovation of the average SME has so far been considered minimal so that the SME business often goes nowhere. Not to mention the financial or business capital issues that often prevent SMEs from increasing their productivity. The last issue that must be considered is limited access to marketing. One of the villages targeted for PKM activities is the pottery piggy bank SME. The location of this PKM Partner is in Br Pangkung, Pejaten Village, Kediri sub-district, Tabanan Regency, which is ± 27 km from the Warmadewa University campus. According to Mr. Made Mertha, the impact of the current constraints is constraints in marketing due to a decrease in sales. The problem faced by partners is that it is difficult to develop a business. Due to limited sources of capital, lack of promotion, have not recorded bookkeeping related to the costs that have been incurred and in running their business partners run their business in a family manner. The purpose of this service is to provide solutions on how to increase sales, therefore the service team provides solutions in the form of providing financial management assistance, and marketing management, and entrepreneurial governance.

Keywords: Pottery piggy bank, Sales Increase, Banjar Pangkung

Abstrak

Sektor UMKM diharapkan mampu menjadi sumber kekuatan baru perekonomian nasional dalam menghadapi krisis. Untuk bisa menjadi kekuatan baru di bidang ekonomi, pemerintah hendaknya memperhatikan SDM dan Manajemennya. Inovasi dari rata-rata UMKM selama ini dirasa masih minim sehingga bisnis UKM kerap jalan ditempat. Belum lagi persoalan financial atau modal usaha yang kerap menghambat pelaku UKM untuk meningkatkan produktivitasnya. Persoalan terakhir yang harus diperhatikan adalah keterbatasan akses pemasaran. Salah satu desa yang menjadi sasaran kegiatan PKM adalah UKM celengan gerabah. Lokasi Mitra PKM ini berada di Br Pangkung, Desa Pejaten kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan, yang jaraknya dengan kampus Universitas Warmadewa ±27 km. Menurut Pak Made Mertha dampak yang dirasakan kendala saat ini adalah kendala dalam pemasaran karena mengalami penurunan penjualan. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah sulit mengembangkan usaha. Karena terbatasnya sumber modal, kurangnya promosi, belum melakukan pencatatan pembukuan terkait dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dan dalam menjalankan usahanya mitra menjalankan usahanya secara kekeluargaan. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk memberikan solusi bagaimana meningkatkan penjualan karena itu tim pengabdian memberi solusi berupa pemberian pendampingan manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran. dan tata kelola kewirausahaan.

Kata Kunci: Celengan gerabah, Peningkatan Penjualan, Banjar Pangkung

Accepted: 2023-10-04

Published: 2023-10-18

PENDAHULUAN

Gerabah Pejaten adalah sebuah sebutan terhadap produk gerabah hasil perajin di Desa Pejaten, Kecamatan Kediri Kabupaten Tabanan Bali. Menurut cerita Pak Mangku Kuturan hanya keluarganya sendiri yang mengembangkan kerajinan gerabah ini sejak Tahun 2007 hingga sekarang. Sedangkan penduduk lain menekuni kerajinan genteng dan keramik halus seperti Pak Tantri. Dengan pertimbangan biaya yang relatif lebih murah, lebih mudah mengerjakan, dan berbagai pertimbangan lain, Beliau tetap konsisten menekuni kerajinan gerabah ini. Pengrajin ini

tetap mengembangkan usaha kecil bersama istri dan anak walaupun di samping kiri dan kanan penduduk kebanyakan mengembangkan kerajinan genteng. Karena kecintaannya terhadap gerabah mereka selalu berusaha menemukan sesuatu yang baru. Akhirnya beliau menghasilkan sebuah produk celengan gerabah yang telah menjadi image baik sebagai perajin, celengan tersebut dikenal dengan nama celengan kuturan, celengan kuturan telah menjadi model pengembangan gerabah dalam bentuk celengan bagi perajin gerabah lain. Perajin-perajin lain mencoba membuat model yang sama namun kualitasnya tidak bisa dibuat sama.

Salah satu keluarga pak Kuturan yang menjadi mitra PKM adalah Pak Made Mertha Hadi sebagai ketua kelompok pengrajin yang memproduksi celengan gerabah di Banjar Pangkung. Diawal memulai usaha Pak Made tidak melakukan promosi di sosial media hanya promosi dari mulut ke mulut dan juga membawa hasil gerabahnya kepasar untuk di perjual belikan. Pendistribusian yang dilakukan oleh UKM ini bisa dikatakan tidak terlalu luas. Celengan ini didistribusikan di sekitaran daerah rumah Pak Made, seperti beberapa warung kecil disekitaran desa hingga beberapa pasar di sekitaran kecamatan Kediri. Usaha pembuatan celengan ini bertujuan untuk memberikan pembinaan kepada generasi muda dalam bidang industri kreatif dan melatih anak - anak untuk menabung sejak dini. Pak Made selaku pemilik UKM menyampaikan modal awal usahanya kurang lebih sebesar Rp. 5.000.000. Modal ini digunakan untuk membeli perlengkapan dan peralatan usaha celengan.

Adapun faktor keterbatasan yang dimiliki UKM adalah keterbatasan manajemen usaha. Kurangnya pengetahuan pemilik usaha gerabah terkait manajemen usaha, sehingga usaha gerabah masih dikelola secara tradisional tanpa adanya perhitungan atau perkiraan yang baik. Pengetahuan mengenai pengelola usaha gerabah diduga kuat menjadi salah satu solusi dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi pemilik usaha gerabah sehingga dapat meningkatkan efektivitas usaha. Untuk meningkatkan efektivitas UKM maka manajemen perusahaan harus dikembangkan dengan kriteria pengukuran kinerja yang dapat diadopsi dan diaplikasikan secara praktis (Bismala, 2016). Sehingga perlu adanya pelatihan yang berkenaan dengan hal tersebut. Pelatihan ini bertujuan memberikan pengetahuan manajemen usaha bagi pemilik usaha gerabah untuk mendukung pengelolaan usaha yang professional.

Berdasarkan analisis situasi ini, maka pelatihan manajemen usaha bagi pemilik usaha gerabah sangat perlu dilakukan dalam mengembangkan daya saing usaha. Menurut (Lantu, 2016) daya saing dianggap sebagai proses yang berkesinambungan, tidak hanya kinerja yang dihasilkan, tetapi juga proses untuk melakukannya. Pemasaran menjadi salah satu hal yang sangat penting dalam kegiatan berwirausaha, baik usaha dalam skala kecil ataupun usaha dalam skala besar. Menurut P. Kotler (2013), pemasaran yaitu kegiatan dalam memberikan kepuasan kepada pelanggan terhadap apa yang dibutuhkan. Berdasarkan prakteknya, pemasaran yaitu proses mengelola atau mengatur hubungan dengan pelanggan yang menguntungkan. Pemasaran yang dilakukan dengan memanfaatkan platform digital atau marketplace membuat konsumen dapat menikmati produk tersebut dengan tetap berada di dalam rumah masing-masing. 4] Pemanfaatan media- media sosial sebagai wadah untuk pemasaran secara digital masing belum diterapkan secara maksimal, terkhusus bagi masyarakat atau pelaku usaha yang mempunyai latar belakang pendidikan yang rendah ataupun termasuk dalam generasi tua yang gagap teknologi. Pelaku usaha celengan di Pejaten masih tergolong usaha yang pasarnya masih terbatas. Oleh karena itu, tim PKM bertujuan untuk mendampingi pelaku usaha agar tetap bertahan dan berkembang dengan metode digitalisasi pemasaran. Lebih spesifik, tujuan dari adanya kegiatan ini yaitu memberikan edukasi dan pelatihan tentang manajemen usahad dan; pemasaran suatu produk secara on line.

Berdasarkan hasil observasi terhadap mitra UKM celengan gerabah terdapat beberapa permasalahan sehingga menjadi penghambat mitra dalam mengembangkan usahanya. Adapun permasalahan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Tatakelola keuangan untuk usaha belum tersusun dengan baik. Mitra belum mencatat dan membukukan untuk keluar masuknya uang atau kas dan memisahkan antara kebutuhan pribadi dan kebutuhan untuk pengelolaan usaha'
2. Mitra belum memiliki catatan/pembukuan biaya produksi serta perhitungan laba/rugi
3. Pendampingan Pemasaran Onlinen. Pemasaran online menjadi salah satu prioritas program. Penjualan yang diterapkan mitra selama ini masih manual yaitu hanya berdasarkan pesanan dan menitipkan ke toko-toko terdekat, sehingga pendapatan tidak sesuai dengan yang diharapkan mitra.

Adapun solusi permasalahan yang akan diberikan oleh tim pengabdian adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pengetahuan kepada mitra terkait dengan konsep dasar manajemen keuangan yang meliputi: perencanaan keuangan sampai dengan pengelolaan keuangan usaha yang baik
2. Memberikan pengetahuan serta praktek secara langsung mengenai pengendalian keuangan usaha, mengelompokkan mana pengeluaran untuk usaha dan mana yang untuk keluarga, sehingga mitra mampu tumbuh dengan arus kas yang sehat dan dapat menghitung dengan benar harga pokok produksi
3. Memberikan pelatihan menggunakan media social dalam promosi usahanya, sehingga usaha celengan gerabah ini dapat dipromosikan lebih luas yang akhirnya dapat meningkatkan penjualan

METODE

Pengabdian ini dilaksanakan pada UKM celengan gerabah di Br. Pangkung, Desa Pejaten, Kec. Kediri, Kabupaten Tabanan. Sebagai pendukung dalam pelaksanaan pengabdian ini tim pengabdian menggunakan jenis data kualitatif dan kuantitatif yang bersumber pada data Primer yang merupakan hasil observasi dan wawancara langsung dengan UKM mitra. Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan berbagai metode. Berikut merupakan metode-metode yang akan digunakan dalam kegiatan pengabdian ini.

1. Metode Ceramah

Pertama, Tim menyampaikan kepada mitra tentang pentingnya menyusun harga pokok penjualan produk sebagai dasar dalam menentukan harga jual ,karena harga menjadi factor utama yang dipertimbangkan oleh konsumen dalam memutuskan akan melakukan pembelian, dan harga yang ditawarkan terhadap produk celengan gerabah agar dapat bersaing dengan usaha celengan gerabah yang lain.Kegiatan kemudian dilanjutkan dengan metode diskusi untuk memperdalam pemahaman mitra.

2. Metode Demonstrasi dan Pelatihan

Kegiatan demonstrasi dan pelatihan merupakan kegiatan lanjutan yang dilakukan oleh pelaksana Program Kemitraan Masyarakat terhadap mitra usaha celengan gerabah di Banjar Pangkung Desa Pejaten Kecamatan Kediri. Kegiatan ini dilaksakan dengan mendemonstrasikan cara pembukuan yang sederhana dalam menghitung harga pokok dan laba rugi dengan pendampingan dalam pembuatan pembukuan dan laporan keuangan secara sederhana. Setidaknya mitra dapat memahami laba/rugi yang diperoleh dan mengetahui harga dasar dari bahan-bahan yang dipakai dalam pengolahan. Demo memasarkan produk berbasis on line dengan menggunakan aplikasi media sosial WhatsApp (WA), face book, promosi lewat media on line sehingga dapat meningkatkan jumlah pelanggan.

Untuk melaksanakan metode-metode yang telah diuraikan maka tim program kemitraan masyarakat membagi tugas-tugas sesuai dengan kompetensi yang dimiliki di dalam tim, seperti

misalnya Bapak Ida Bagus Suarka, berkompetensi dalam bidang manajemen operasional dan keuangan bertugas mengkoordinir dan bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan pelaksanaan program serta memberikan konsep dasar manajemen keuangan, selanjutnya Bapak I Ketut Darma. yang berkompetensi dalam ilmu ekonomi makro memberikan penyuluhan dan pelatihan pentingnya perencanaan dan pengelolaan keuangan. Ibu AA Media Martadiani. sebagai ketua tim yang berkompetensi dalam ilmu manajemen akan memberikan pengetahuan mengenai pemasaran melalui media social. Adapun kontribusi yang diberikan oleh mitra adalah menyediakan tempat kegiatan pengabdian ini.



Gambar 1. Celengan gerbah yang telah selesai di bakar



Gambar 2. Celengan gerbah yang sudah di cat dan siap dijual

HASIL DAN PEMBAHASAN

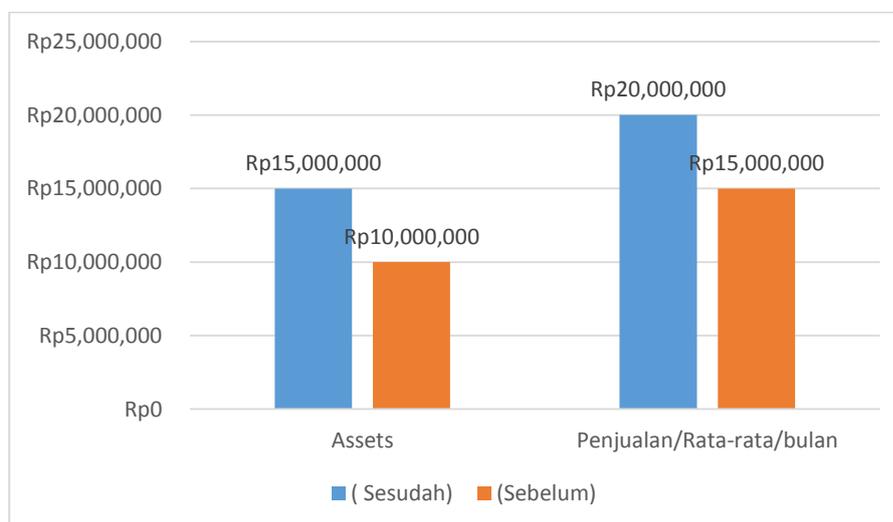
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa telah memberikan manfaat positif bagi mitra maupun bagi tim pengabdian. Berikut merupakan manfaat yang diperoleh oleh mitra:

1. Meningkatkan pengetahuan mitra terkait arti pentingnya menerapkan pengelolaan keuangan yang baik, karena hal ini terkait dengan keberlanjutan usaha mitra.
2. Meningkatkan pemahaman mitra untuk mendapatkan laba yang optimal melalui perhitungan harga pokok penjualan.
3. Meningkatkan pemahaman mitra terkait manfaat penggunaan media sosial untuk mempromosikan usaha gerabah

Dampak Ekonomi dan sosial yang diperoleh setelah dilakukan pendampingan kegiatan Pengabdian Kemitraan Masyarakat pada UKM Celengan gerabah dapat dijelaskan dengan membandingkan jumlah omzet (penjualan) yang diraih sebelum dan sesudah kegiatan PKM dalam bentuk tabel dan grafik berikut :

Tabel 1. Indikator Capaian Kegiatan Mitra

No	Keterangan	Tahun 2022 (Sebelum)	Tahun 2023 (Sesudah)	Progress
1	Assets	Rp15.000.000	Rp 20.000.000	33,3%
2	Penjualan/ Rata/bulan	Rp10.000.000	Rp15.000.000	50%



Gambar 3. Penyajian sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian

Setelah dilakukan pendampingan ada beberapa manfaat yang diperoleh untuk UKM celengan Gerabah seperti meningkatnya jumlah produksi sehingga penjualan meningkat. Penyusunan harga pokok penjualan dapat memberikan harga jual produk yang bersaing delain sehingga meningkatkan jumlah penjualan yang diperoleh maka laba pun mmenjadi meningkat dan hal ini juga dapat meningkatkan asset yang dimiliki Hal ini terlihat dari perkembangan asset yang dimiliki, jumlah penjualannya . Berdasarkan data pada Tabel 5 .1 jelas terlihat progres dari nilai Aset yang meningkat 33,3 %, penjualan rata rata perbulan meningkat 50 %

Hasil pendampingan PKM banyak hal yang dapat dipelajari sekaligus sebagai bahan kajian dalam menyusun harga pokok produk yang dijual tidak didasarkan perkiraan saja. Dengan keterangan dari mitra banyak hal yang terungkap yang menyangkut lemahnya sistim pencatatan sehingga mereka menjual produknya tidak didasarkan harga pokok yang benar. Setelah dilakukan pendampingan mitra merasa termotivasi dan semangat untuk menyusun harga pokok produk yang dijual,hal ini sangat jelas terlihat dari progres yang dicapai mitra.

KESIMPULAN

Secara rinci kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah mampu meningkatkan pemahaman mitra terkait dengan pengelolaan keuangan yang baik, karena hal ini akan memiliki dampak terhadap keberlanjutan usaha
2. Perhitungan harga pokok penjualan dalam upaya pengoptimalan laba yang akan dihasilkan.
3. Pemanfaatan media social dalam promosi usaha akan membantu mitra dalam mengenalkan produk celengan gerabah yang dihasilkan oleh mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Bismala, L. 2016. Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Entrepreneur dan Enterpreneurship*, (5) 1.
- Lantu, D. C., Triady, M. S., Utami, A. F dan Ghazali, A. 2016. Pengembangan Model Peningkatan Daya Saing UMKM di Indonesia: Validasi Kuantitatif Model. *Jurnal Manajemen Teknologi*, (15) 1, hal. 77- 93. Tahwin, Muh
- P. Kotler, and Keller 2013, *Manajemen Pemasaran*, Jilid I, Edisi Kedua belas (Jakarta: PT. Indeks