

PENERAPAN TEKNOLOGI PADA UKM BED COVER BALI UNTUK MENINGKATKAN KUALITAS PRODUKSI BED COVER

Made HennyAryani, Ni Komang Sri Julyantari, Ni Made Astiti

Sistem Komputer, STMIK STIKOMBali

winola_vania@yahoo.co.id,

ABSTRAK

Gianyar merupakan setra kerajinan di Bali yang memiliki beragam kerajinan khas Bali yang biasa dijadikan buah tangan bagi para wisatawan. Salah satu kerajinan yang diburu para wisatawan adalah Bed Cover. Mahalnya bahan baku dan alat menyebabkan keterbatasan produksi dari Usaha Kecil Menengah. Para pengrajin membutuhkan bahan baku berkualitas baik dan dana untuk dapat menunjang usaha mereka. Selain itu, desain dan motif yang lebih bervariasi juga dibutuhkan untuk dapat meningkatkan jumlah penjualan. Kurangnya pengetahuan para UKM dalam hal mengemas dan cara memasarkan hasil produksi mereka menyebabkan mereka kalah bersaing dengan yang lain. Pemasaran Bed Cover yang dilakukan secara manual, melalui pemajangan barang dagang di toko, membuat terbatasnya penjualan hanya pada pembeli yang datang langsung ke toko. Untuk dapat meningkatkan pemasaran sehingga dapat menjangkau seluruh pembeli dari semua wilayah, maka akan dilakukan penjualan secara *online* yang dapat melayani semua pembeli yang berada di berbagai wilayah tanpa harus datang langsung ke toko. 2 UKM yang menjadi mitra pada kegiatan pengabdian ini adalah UKM Niesha Bali Bed Cover dan UKM Pak Putu yang keduanya berlokasi di Gianyar, Bali. Permasalahan yang ada pada UKM Niesha Bali Bed Cover dan UKM Pak Putu adalah kesulitan dalam mengemas dan mengirimkan produk keluar daerah karena keterbatasan pengetahuan dalam pengepakan dan pengiriman melalui jasa pengiriman, jumlah produksi yang terbatas, karena keterbatasan alat, bahan penunjang berupa label dan kemasan yang relatif mahal, serta pengelolaan untuk manajemen stok masih menggunakan cara manual, sehingga sulit dalam melakukan pencatatan stok yang tersedia, dan cara pemasaran yang sederhana. Tujuan kegiatan ini adalah peningkatan pengetahuan di bidang manajemen dan pengelolaan usaha terutama untuk sistem pengelolaan stok, peningkatan bentuk kemasan, peningkatan jumlah produksi bed cover, peningkatan jumlah konsumen, dan peningkatan jumlah penjualan dan pemasaran yang lebih efektif. Berdasarkan hasil pelaksanaan sosialisasi masyarakat yang hadir memahami esensi dari kegiatan yang dilaksanakan dan bersedia untuk ikut aktif berpartisipasi dalam mencapai target yang telah disepakati. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa kedua UKM secara aktif menggunakan peralatan teknologi yang telah diteruskan oleh perguruan tinggi pelaksana.

Kata kunci: Bali, Bed Cover

ABSTRACT

Gianyar is Setra handicraft in Bali which has a variety of Balinese handicrafts are commonly used as souvenirs for tourists. One of the craft that hunted the tourists are Bed Cover. The high cost of raw materials and tools led to limited production of small and medium enterprises. The artisans in need of good quality raw materials and tools to be able to support their efforts. Additionally, designs and motifs are more varied also needed to be able to increase the number of sales. Lack of knowledge of the SMEs in terms of how to package and market the production of their cause they can not compete with the others. Marketing

Bed Cover is done manually, via the display of the merchandise in the store, make only limited sales to buyers who come directly to the store. In order to improve the marketing so that it can reach all the buyers from all regions, there will be an online sales that can serve all the buyers who are in the various regions without having to come directly to the store. 2 SMEs who are partners in service activities are SMEs Niesha Bali Bed Cover and SMEs Pak Putu are both located in Gianyar, Bali. The problems that exist in SME Niesha Bali Bed Cover and SMEs Pak Putu is difficult to package and ship the product out of the area because of the limitations of knowledge in packaging and shipment through delivery services, production quantities are limited, due to limited tools, material support in the form of labels and packaging are relatively expensive, as well as for the management of stock management still use manual, making it difficult to perform the recording of stocks available, and the way marketing is simple. The purpose of this activity is to increase knowledge in the field of management and business management systems, especially for stock management, improved forms of packaging, an increase in the number of bed cover production, an increasing number of consumers, and increasing the number of sales and marketing more effective. Based on the results of the implementation of the present community outreach 'understanding the essence of the activities carried out and are willing to actively participate in achieving the agreed targets. Evaluation results show that both SMEs are actively using technology tools that have been forwarded by the college executive.

Key words: Bali, Bed Cover

PENDAHULUAN

Bali merupakan pulau tujuan wisata dengan wisata alam dan budaya yang menjadi daya tariknya. Dengan berbekal bakat seni, para pengrajin menuangkan keindahan alam Bali kedalam berbagai bentuk buah tangan yang dapat diburu oleh para wisatawan sebagai kenang-kenangan ataupun hadiah bagi para kerabatnya. Salah satu buah tangan yang biasa diburu oleh para wisatawan adalah bed cover. Bed cover dengan berbagai corak, warna dan ukuran sangat mudah ditemui di berbagai tempat penjualan oleh-oleh khas Bali khususnya di daerah Gianyar yang merupakan sentra kerajinan di Bali.

Bed cover dijual dengan harga yang bervariasi sesuai dengan kualitas bahan baku dan alat yang digunakannya. Mahalnya bahan baku dan alat menyebabkan keterbatasan produksi dari Usaha Kecil Menengah. Para pengrajin membutuhkan bahan baku berkualitas baik dan alat untuk dapat menunjang usaha mereka. Selain itu, desain dan motif yang lebih bervariasi juga dibutuhkan untuk dapat meningkatkan jumlah penjualan. Kurangnya pengetahuan para UKM dalam hal mengemas dan cara memasarkan hasil produksi mereka menyebabkan mereka kalah bersaing dengan yang lain. Hal ini dikhawatirkan membuat semakin terkikisnya potensi UKM di Bali khususnya pengrajin bed cover tanpa upaya pelestarian dan perkembangan. Untuk itu diperlukan inovasi dalam hal motif atau desain, pelabelan kemasan, merek paten dan penemuan motif atau desain baru serta strategi pemasaran agar dapat menarik daya jual dari para wisatawan dan mampu bersaing dalam dunia bisnis.

Motif atau desain merupakan hal terpenting yang harus diperhatikan dalam pembuatan bed cover. Dengan desain yang lebih menarik dan lebih bervariasi diharapkan dapat meningkatkan penjualan. Selain itu pemasaran secara online yang dapat menjangkau semua pembeli dari seluruh penjuru tanpa harus dating langsung kelokasi penjualan diharapkan menjad isolusi bagi UKM untuk dapat bersaing dan meningkatkan penjualan.

UKM Pak Putu mulai usaha pada tanggal tahun 2013. Didalam usahanya, pemilik UKM Pak Putu dengan nama asli Pak Pak Putu Suliana ini memiliki jumlah karyawan 2 orang dengan jenis usaha terfokus hanya bed cover. Variasi ukuran bed cover yang dihasilkan UKM Pak Putu ada 2 ukuran yaitu bed cover single, dan bed cover double dengan jumlah produksi perhari sebanyak 20 bed cover. Untuk pemasaran produk dari UKM Pak Putu, hanya di lingkup lokal saja dengan cara pembeli mendatangi lokasi UKM atau bisa dengan melalui penyalur. Omzet perhari dari UKM ini adalah 300.000 per hari.

UKM Niesha Bali Bed Cover mulai usaha tahun 2006. Didalam usahanya, pemilik UKM Niesha Bali Bed Cover dengan nama asli Ibu Sonie memiliki jumlah karyawan ada 2 orang. Awalnya pemilik usaha ini membuat bed cover untuk memenuhi permintaan kenalannya yang mempunyai wisatawan asing yang ingin mencari bed cover. Dari sana mulailah produksi bed cover yang diciptakannya mendapat perhatian khususnya para wisatawan asing. Produksi dari UKM ini yaitu 35 bed cover. Untuk pemasaran produk dari UKM Niesha Bali Bed Cover, di lingkup lokal dan keluar daerah sebagai oleh – oleh dari pembeli yang membawa ke luar daerah. Pemasaran ke UKM ini dimulai dari satu orang ke orang lain atau dari mulut ke mulut sampai sekarang.



Gambar 1 Contoh hasil Bed Cover

Berdasarkan analisa situasi, maka permasalahan prioritas mitra berdasarkan kesepakatan adalah sebagai berikut:

1. Peralatan yang digunakan masih sederhana. Peralatan berpengaruh langsung terhadap kualitas produk. Dengan peralatan yang dimiliki saat ini, dalam kedua mitra tidak mampu untuk memproduksi dalam jumlah yang besar sebab waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi relatif lama. Apabila kedua mitra dilengkapi dengan peralatan yang modern, misalkan canting elektrik, komporlistrik, danmesinjahit yang modern, maka tentu proses produksi dapat lebih dipercepat. Ditambah, mesin jahit pada mitra sedang rusak. Jumlah mesin jahit yang dimiliki oleh kedua mitra pun masih kurang.

2. Perluasan jaringan pemasaran dengan pembuatan website dan pemberian spanduk untuk mitra dapat membantu dalam penjualan yang baik, apalagi di jaman sekarang yang telah memasuki jaman Teknologi Informasi dan Komunikasi, diharapkan akan dapat menerapkan teknologi yang ada.
3. Memperbaiki kemasan yang selama ini digunakan sehingga terlihat lebih menarik. Karena dengan packing yang menarik diharapkan akan memberikan nilai tambah pada produk bed cover itu sendiri.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan prioritas yang harus ditangani maka beberapa kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut :

a. Sosialisasi

Sosialisasi dilaksanakan secara klasik, yaitu menghadirkan peserta dalam sebuah pertemuan. Peserta dari kegiatan ini disesuaikan dengan kebutuhan informasi yang akan disampaikan, target, serta sasaran kegiatan. Peserta tersebut terdiri dari perangkat desa setempat (*kelihan adat, kelihan banjar*, dan lain sebagainya), kedua mitra, dan tim pelaksana.

b. Peningkatan sarana dan fasilitas produksi

Proses produksi bed cover pada UKM Mitrabelum optimal mengoperasikan sistem produksi yang efektif dan efisien agar diperoleh biaya produksi yang rendah dengan output produk yang dapat bersaing dipasaran. Untuk mengefektifkan dan mengefisienkan proses produksi maka dilakukan pengadaan fasilitas produksi yang dibutuhkan dan membantu produksi seperti canting elektrik, komporlistri, danmesinjahit yang modern sehingga mempercepat proses produksi. Selain itu pengelolaan pengetahuan sumber daya manusia UKM sehingga produk yang dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan. Pengelolaan pengetahuan berupa pelatihan yang berasal dari para pakar

c. Perluasan jaringan pemasaran dengan pembuatan website dan pemberian spanduk

Salah satu penerapan teknologi informasi adalah melakukan pemasaran ataupun penjualan secara online. Maka untuk itu pengusul memberikan UKM mitra Niesha Bali Bed Cover Website, yang dimana dalam website tersebut berisikan tentang produk bed cover serta dapat melakukan jual beli secara online. Lain halnya dengan UKM Pak Putu Suliana yang sebelumnya dalam hal ini kesulitan dalam pencetakan spanduk nama UKM maka setelah berdiskusi dengan Pak Putu bahwa yang diperlukan saat ini adalah spanduk nama UKM.

d. Perbaikan Kemasan Bed Cover

Untuk terlihat suatu produk tersebut menarik dan memiliki nilai jual tinggi diperlukan kemasan yang baik. Dalam hal ini sebelumnya mitra hanya membungkus bed cover dengan menggunakan plastic biasa tanpa berisikan label. Maka untuk itu pengusul memberikan solusi perbaikan untuk kemasan dengan menggunakan tas kemasan bed cover dan berisikan label mengenai identitas mitra.

e. Monitoring dan Evaluasi

Untuk dapat memastikan pencapaian luaran yang sudah ditargetkan, maka pada akhir dari kegiatan pelatihan dilaksanakan evaluasi. Evaluasi juga akan digunakan oleh tim pelaksana sebagai masukan untuk bahan perbaikan kegiatan sejenis berikutnya. Apabila hasil evaluasi menunjukkan bahwa target tidak atau belum tercapai, maka tetap kerjasama akan tetap dilaksanakan hingga kedua mitra dapat secara mandiri mengimplementasikan teknologi yang sudah ditransfer. Hal ini merupakan bentuk tanggung jawab dari tim pelaksana terhadap masyarakat dan pelaksana program pengabdian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai dengan rencana kegiatan yang sudah disepakati antara pelaksana dan mitra, maka kegiatan berhasil dilaksanakan sesuai dengan agenda. Kegiatan pertama dilaksanakan adalah sosialisasi selama 1 hari. Sosialisasi dihadiri oleh Keluhan Mitra dan tim pengusul. Hasil dari sosialisasi menunjukkan bahwa mitra memahami dan berkomitmen untuk berkerjasama mensukseskan kegiatan.

Kegiatan selanjutnya adalah pemberian bantuan alat modern dan pelaksanaan pelatihan penggunaan alat-alat tersebut. Peralatan yang diberikan adalah disesuaikan dengan kebutuhan dari kedua mitra. Adapun mesin *modern* yang diberikan adalah canting elektrik, kompor listrik, dan mesin jahit. Pelaksanaan pelatihan penggunaan mesin-mesin tersebut dilaksanakan selama 2 hari pada masing-masing mitra. Mesin *canting elektrik* diberikan sebab mitra memerlukan peralatan yang mempercepat proses produksi. Mesin tersebut digunakan oleh kedua mitra untuk membuat pola desain bed cover.

Gambar 2 menunjukkan kegiatan pemberian bantuan peralatan modern mesin canting elektrik, kompor listrik, dan mesin jahit pada kedua mitra. Berdasarkan hasil monitoring pelatihan penggunaan mesin modern. Pada mitra Risyana Bali Batik Painting, penggunaan mesin canting elektrik dan kompor listrik masih belum efisien. Teknik pencantingan dengan menggunakan elektrik ini masih memerlukan pelatihan lebih lanjut agar dalam hal pencantingan desain atau pola dapat dilakukan dengan lebih baik lagi. Namun secara umum hasil dari produk yang sudah menggunakan canting elektrik ini sudah lebih baik dan lebih cepat dalam pengerjaannya.



Gambar 2 Kegiatan Pemberian Bantuan Peralatan

Gambar 3 menunjukkan tas kemasan yang telah berisikan label Mitra UKM. Berdasarkan hasil monitoring yang pengusul lakukan hasilnya adalah banyaknya minat pembeli bed cover dengan melihat packing yang menarik dan memiliki nilai jual.

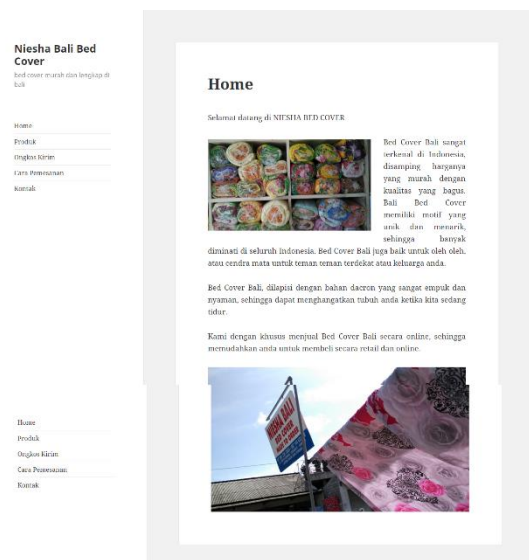


Gambar 3 Tas Kemasan Bed Cover yang telah berisikan label Ukm

Untuk kegiatan selanjutnya adalah pemberian website pemasaran yang digunakan untuk melakukan pemasaran ataupun jual beli online serta spanduk nama UKM yang sesuai dengan kebutuhan UKM Mitra. Dapat dilihat pada gambar 4 dan gambar 5.



Gambar 4. Pemberian Spanduk UKM Pak Putu Suliana



Gambar 5 Website Niesha Bali Bed Cover

SIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan, maka beberapa kesimpulan yang dapat diperoleh adalah sebagai berikut:

- a. Kedua Mitra mampu menggunakan peralatan modern untuk membantu proses produksi mereka. Penggunaan mesin modern membantu dalam meningkatkan kuantitas produk dan mempercepat proses produksi. Namun hasil monitoring pada saat pelatihan menunjukkan bahwa salah satu mitra masih memerlukan pelatihan lebih lanjut agar penggunaan bahan baku menjadi lebih efisien lagi.
- b. Dengan adanya perbaikan kemasan yang lama dengan menggunakan tas kemasan yang berisikan label UKM memberikan nilai jual tinggi, hal ini dibuktikan dengan meningkatnya hasil penjualan bed cover
- c. Dengan pemberian website sebagai media pemasaran dan jual beli online membantu UKM dalam peningkatan penjualan produk.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Kementerian Riset dan Teknologi, Direktorat Pendidikan Tinggi atas pendanaan yang diberikan untuk melaksanakan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik Bali dalam Angka, 2015.