

PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN AKAR DI KABUPATEN BANGLI

Hapsari, Putu Indah¹⁾ Arjawa, I Gde Wedana²⁾ Laksmi, Putu Ayu Sita³⁾

¹⁾²⁾³⁾ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa Denpasar Bali

Email: wedamail@yahoo.com

Abstrak: Sektor pariwisata menjadi sektor andalan perekonomian Bali, sekaligus menjadi barometer bagi kemajuan pariwisata Indonesia. Sektor pariwisata merupakan salah satu sektor yang menonjol. Sektor lain yang banyak menunjang kegiatan pariwisata ialah kegiatan industri kerajinan yang keberadaannya tersebar di wilayah Bali salah satunya di Kabupaten Bangli. Usaha kerajinan ini dalam bentuk industri rumah tangga atau usaha mikro kecil menengah (UMKM). Kadek Sudanco adalah contoh pelaku UMKM di Banjar Sribatu Kecamatan Susut Kabupaten Bangli yang bergerak di bidang kerajinan dengan bahan baku dari akar kayu dan bambu. Dalam menjalankan usahanya terbentur pada permasalahan penjualan dimana belum memahami dengan benar cara untuk meningkatkan omset penjualan. Disamping itu juga berkeinginan untuk mengekspor produk kerajinannya namun terkendala dengan minimnya pengetahuan tentang tatacara dan prosedur ekspor. Pelaku UMKM menyadari bahwa penggunaan sarana ilmu pengetahuan teknologi (IPTEK) bagi UMKM sangat membantu dalam menjalankan bisnis namun masih kurang memahami cara mempergunakan sarana IPTEK tersebut. Melihat potensi dan kendala yang dimiliki oleh pelaku UMKM diatas, maka sangatlah mungkin apabila perguruan tinggi khususnya Universitas Warmadewa selaku institusi pendidikan ikut berkontribusi didalam memberikan solusi atas permasalahan tersebut. Solusi atas permasalahan tersebut adalah memberi penyuluhan mengenai strategi pemasaran, tatacara dan prosedur ekspor serta penyuluhan mengenai IPTEK bagi UMKM dalam menjalankan bisnis. Proposal ini dibuat dalam rangka untuk memberikan solusi atas permasalahan tersebut.

Kata Kunci: UMKM, Kerajinan Bali, Kerajinan Akar, Pemasaran, Ekspor, dan IPTEK

Abstract: Bali is one of the world's tourist destinations that has the potential for natural beauty and unique value in the form of cultural uniqueness. The tourism sector is the mainstay of the Balinese economy, as well as a barometer for the progress of Indonesian tourism. The tourism sector is a prominent sector. Another sector that supports tourism activities is the handicraft industry, which is scattered in the Bali region, one of which is in Bangli Regency. This handicraft business is in the form of a home industry or micro, small and medium enterprises (MSMEs). Kadek Sudanco is an example of MSME actors in Banjar Sribatu, Susut District, Bangli Regency who are engaged in handicrafts with raw materials from wood and bamboo roots. In running his business he collided with sales problems where he did not understand correctly how to increase sales turnover. Besides that, he also wishes to export his handicraft products but is constrained by the lack of knowledge about export procedures and procedures. MSMEs players realize that the use of science technology facilities for MSMEs is very helpful in running a business, but MSMEs do not understand how to use these science and technology facilities. Seeing the potential and constraints possessed by MSME actors above, it is very possible if universities, especially Warmadewa University, as educational institutions also contribute in providing solutions to these problems. The solution to these problems is to provide counseling and training on marketing strategies, provide counseling and training on export systems and procedures and provide counseling and training on science and technology for MSMEs in running a business. This proposal is made in order to provide a solution to these problems.

Keywords: MSMEs, Balinese Handicraft, Root Craft, Marketing, Export, and Science and Technology

PENDAHULUAN

Bali merupakan salah satu daerah tujuan wisata dunia yang memiliki potensi keindahan alam dan *unique value* berupa keunikan budaya. Sektor pariwisata menjadi sektor andalan perekonomian Bali, sekaligus menjadi barometer bagi kemajuan pariwisata Indonesia. Sektor pariwisata merupakan salah satu sektor yang menonjol (Suyana, 2006). Sektor lain yang banyak menunjang kegiatan pariwisata ialah kegiatan industri kerajinan yang keberadaannya tersebar di wilayah Bali salah satunya di

Kabupaten Bangli (Arjawa, 2016). Usaha kerajinan ini dalam bentuk industri rumah tangga atau usaha mikro kecil menengah (UMKM).

Budidaya bambu di Bangli mempunyai peran strategis dalam penyerapan tenaga kerja dan pendapatan regional. Berdasarkan data Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Bangli, budidaya bambu memberi kontribusi sebesar 40 persen pada Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) dan menyerap lebih dari 45 persen tenaga kerja penduduk Bangli (Soedarjanto, 2020).

Banyak cara menyalurkan inspirasi kesenian. Uniknyanya dalam menelurkan karya seni, tak sedikit para seniman memanfaatkan bahan yang dianggap orang tidak berharga, tapi akhirnya disulap menjadi karya bernilai seni tinggi. Itulah sosok Kadek Sudanco, seniman yang menetap di Banjar Sribatu, Kecamatan Susut, Bangli. Berkat tangan dinginnya, Sudanco mampu menyulap bonggol bambu (akar bambu) menjadi karya seni bernilai tinggi. Anggapan orang pohon bambu dan akarnya tak punya nilai guna kecuali batangnya yang dimanfaatkan untuk gedek, berangsur sirna.

PROFIL MITRA

Kadek Sudanco yang tergabung dalam kelompok Kerajinan “Akah Bali” adalah contoh pelaku UMKM di Banjar Sribatu Kecamatan Susut Kabupaten Bangli yang bergerak di bidang kerajinan dengan bahan baku dari akar kayu dan bambu. Dalam *menjalankan* usahanya terbentur pada permasalahan penjualan dan belum memahami dengan benar cara untuk meningkatkan omset penjualan. Disamping itu ada juga keinginan untuk mengeksport produk kerajinannya namun terkendala dengan minimnya pengetahuan tentang sistem dan prosedur ekspor. Pelaku UMKM menyadari bahwa penggunaan sarana teknologi (IPTEK) bagi UMKM sangat membantu dalam menjalankan bisnis namun kurang memahami cara mempergunakan sarana IPTEK tersebut.

Suau saat Sudanco bermain ke sebuah kebun di dekat rumahnya. Tak sengaja melihat beberapa *bonggol* bambu yang berserakan. Bonggol bambu itu lalu dibawa pulang. Sesampainya di rumah, dirinya tidak langsung membuat karya seni dari bambu itu namun dia diamkan beberapa hari. Seminggu kemudian, mendadak muncul inspirasi. Lantas, dia mengambil pahat dan mulai memahat dengan hati-hati. Dalam kurun waktu seminggu, dirinya berhasil membuat hasil karya dari akar bambu. Pertama kali saya membuat topeng monyet dan ternyata hasilnya lumayan.

Setelah beberapa hari kerajinan tersebut selesai, dia lantas menitipkan ke kakaknya yang saat itu mengikuti pameran kerajinan Pesta Kesenian Bali (PKB) tahun 1999 di Art Center Denpasar. Sepulang dari Art Center Denpasar, sang kakak membawa kabar *gembira* jika hasil karyanya mendapat respon masyarakat. Dia lantas mulai serius menekuni seni bonggol bambu. Bak gayung bersambut, banyak karya akar bambu yang dia hasilkan. Modelnya pun beragam. Pesanan demi pesanan berdatangan dari berbagai daerah, termasuk Bangli sendiri.

Dalam pengadaan bahan baku Sudanco mengatakan untuk hampir tidak menemukan kesulitan apapun. Dulunya untuk memperoleh akar bambu tidak mengeluarkan biaya, cukup mencari ke kebun, namun sekarang dia terpaksa membeli ke penjual bambu di seputaran Bangli lantaran bahan yang dibutuhkan cukup banyak. Awal mula pembuatannya yakni mengukir terlebih dahulu akar bambu yang mentah. Akar bambu yang digunakan yakni akar yang baru dicabut. Jika akar didiamkan dalam waktu yang lama akan sulit dibentuk. Selanjutnya melakukan pemahatan dengan alat pahat, sesuai yang diinginkan.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan kepada pelaku UMKM Kerajinan yang menjadi mitra, *terdapat* beberapa permasalahan yang menjadi kendala dalam mengembangkan usahanya yaitu:

1. **Mitra belum sepenuhnya memahami dan menguasai teknik pemasaran.**
Pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan untuk mempromosikan dan mengenalkan suatu produk agar produk tersebut dibeli. Pemasaran yang sukses akan meningkatkan kinerja usaha. Mitra belum sepenuhnya memahami teknik pemasaran.
2. **Mitra belum sepenuhnya memahami tatacara dan prosedur ekspor.**
Penjualan produk selain dilakukan di dalam negeri dapat juga dilakukan ke luar negeri melalui proses ekspor. Sebelum melakukan ekspor maka pelaku usaha hendaknya memahami tatacara dan prosedur ekspor dengan baik. Mitra tidak memiliki perijinan ekspor.
3. **Mitra belum sepenuhnya memahami penerapan IPTEK dalam bisnis.**
Para era globalisasi saat ini, penggunaan IPTEK berupa informasi dan teknologi merupakan suatu keharusan. Agar pelaku usaha dapat memahami sarana IPTEK maka diperlukan penyuluhan dan pelatihan IPTEK yang dapat dipergunakan untuk mendukung bisnis. Mitra tidak memiliki *website* sebagai sarana memajang hasil kerajinannya.

SOLUSI PERMASALAHAN

Tujuan program pengabdian ini adalah untuk membantu mitra dalam hal ini adalah pengrajin akar di Bangli untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan program kemitraan masyarakat, maka solusi penyelesaian masalah yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

1. **Penyuluhan Strategi Pemasaran**
Secara umum strategi pemasaran adalah usaha memasarkan produk atau jasa dengan memakai pola perencanaan dan metode supaya bisa berhasil menjual lebih banyak apa yang dijual. Dengan mengetahui strategi pemasaran yang tepat, maka diharapkan mitra dapat meningkatkan kualitas koordinasi kepada tim pemasaran, mengukur hasil pemasaran menurut standar prestasi yang berlaku, memberikan dasar yang masuk akal didalam setiap mengambil keputusan, dan meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi apabila terjadi perubahan dalam pemasaran.
2. **Penyuluhan Tatacara dan Prosedur Ekspor**
Tatacara dan prosedur ekspor meliputi langkah sebagai berikut.
 - a) Mencari tahu terlebih dahulu apakah barang yang akan di ekspor tersebut termasuk barang yang dilarang untuk di ekspor, diperbolehkan untuk diekspor tetapi dengan pembatasan, atau barang yang bebas diekspor.
 - b) Memastikan juga apakah barang kita diperbolehkan untuk masuk ke negara tujuan ekspor.
 - c) Jika belum mendapatkan pembeli (buyer) di luar negeri kita bisa melakukan strategi pemasaran barang ekspor dengan berbagai metode, baik pemasaran secara *offline* maupun *online*.
 - d) Jika kita sudah mendapatkan pembeli (buyer), sepakat dalam menentukan sistem pembayaran dengan buyer, menentukan quantity dan spek barang yang

- akan di ekspor, dll, maka selanjutnya kita mempersiapkan barang yang akan kita ekspor dan dokumen – dokumennya sesuai kesepakatan dengan buyer.
- e) Sebelum proses pengapalan kita wajib melaporkan ekspor yang kita lakukan tersebut ke instansi Bea Cukai dengan mempergunakan Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) beserta dokumen pelengkapannya.
 - f) Setelah eksportasi kita disetujui oleh Bea Cukai, maka akan diterbitkan dokumen NPE (Nota Persetujuan Ekspor). Jika sudah terbit NPE, maka secara hukum barang kita sudah dianggap sebagai barang ekspor dan boleh dimuat ke atas kapal atau pesawat untuk kemudian diberangkatkan ke negara tujuan.
 - g) Setelah kapal atau pesawat berangkat ke negara tujuan ekspor, maka perusahaan pengangkut barang kita (Freight Forwarder / Shipping Lines / Airlines) akan mengeluarkan dokumen pengapalan. Untuk pengiriman barang ekspor menggunakan kapal laut dokumen pengapalannya disebut dengan Bill of Lading (B/L), sedangkan untuk pengiriman barang ekspor menggunakan pesawat udara dokumen pengapalannya disebut dengan Air Way Bill (AWB). Dokumen pengapalan tersebut sangat penting artinya bagi buyer, karena merupakan syarat wajib untuk mengambil barang di pelabuhan tujuan setelah barang tiba.

3. Penyuluhan Penerapan IPTEK Dalam Bisnis

Zaman sekarang ini adalah jaman modern, hampir semua hal bisa dilakukan dari rumah, dari mulai membayar semua tagihan baik berupa tagihan telepon, internet, tv berbayar, listrik, pam dan lain-lain, cukup dengan menggunakan m-banking, dan semua bisa dilakukan dengan cara *online*. Dengan hadirnya aplikasi-aplikasi *website* dan layanan *e-bussiness*, *e-commerce*, *e-banking* dan lain-lain. Kebutuhan efisiensi waktu dan biaya menyebabkan setiap pelaku bisnis merasa perlu menerapkan teknologi informasi dalam lingkungan kerja.

HASIL dan PEMBAHASAN

Tahapan Pelaksanaan Program

1. Penyuluhan Strategi Pemasaran

Dengan mengetahui strategi pemasaran yang tepat, maka diharapkan mitra dapat meningkatkan kualitas koordinasi kepada tim pemasaran, mengukur hasil pemasaran menurut standard prestasi yang berlaku, memberikan dasar yang masuk akal didalam setiap mengambil keputusan, dan meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi apabila terjadi perubahan dalam pemasaran.

2. Penyuluhan Tatacara dan Prosedur Ekspor

Langkah pertama yang harus diketahui pelaku usaha sebelum melakukan ekspor adalah mengetahui klasifikasi barang, mana termasuk kategori barang bebas, barang diawasi dan barang dilarang eksportnya. Disamping itu pelaku usaha harus memahami dokumen-dokumen apa saja yang diperlukan untuk menyertai barang ekspor agar barang tersebut dapat diterima di negara tujuan. Tidak kalah pentingnya pelaku usaha wajib untuk mengetahui proses kepabeanan barang ekspor sebelum barang tersebut dikapalkan (Tambunan, 2010).

Disamping kegiatan penyuluhan tatacara dan prosedur ekspor maka mitra telah dibantu pengurusan perijinan ekspor sehingga suatu saat nanti mitra bisa melakukan ekspor sendiri. Ini merupakan luaran dari program ini.

3. Penyuluhan Penerapan IPTEK Dalam Bisnis

Pemanfaatan IPTEK atau teknologi informasi dalam era globalisasi ini sangatlah penting. Dengan memiliki *website*, pelaku UMKM kerajinan akan lebih mudah memasarkan produknya. Mitra akan diberitahu cara mencari *buyer* melalui sarana *website*. Beberapa aspek penting yang akan dijelaskan mengenai strategi pemasaran meliputi *website*.

Disamping kegiatan penyuluhan penerapan IPTEK dalam bisnis, maka mitra telah dibantu untuk membuat *website* yang akan dipergunakan sebagai sarana pemasaran produk. Pembuatan *website* ini merupakan luaran dari program ini.

Evaluasi Kegiatan

Secara umum, pengertian evaluasi adalah suatu proses identifikasi untuk mengukur/ menilai apakah suatu kegiatan atau program yang dilaksanakan sesuai dengan perencanaan atau tujuan yang ingin dicapai. Program kerja yang akan diberikan yakni sosialisasi pencatatan keuangan sederhana, serta sosialisasi strategi pemasaran. Proses evaluasi yang akan dilakukan adalah dengan menilai efektivitas pelaksanaan program. Suatu program dikatakan efektif apabila tujuan dan target yang telah ditetapkan sesuai dengan perencanaan awal.

1) Penyuluhan Strategi Pemasaran

Dengan dilakukannya penyuluhan kepada mitra terkait strategi pemasaran maka target yang diharapkan adalah cakupan pangsa pasar dan jumlah penjualan mitra mengalami peningkatan karena penerapan strategi pemasaran.

2) Penyuluhan Tatacara dan Prosedur Ekspor

Dengan dilakukannya penyuluhan pemahaman mitra terkait tatacara dan prosedur ekspor maka target yang diharapkan adalah mitra akan mendapatkan *buyer* dan melakukan ekspor mempergunakan tatacara dan prosedur ekspor yang telah diberikan.

3) Penyuluhan Penerapan IPTEK Dalam Bisnis

Dengan dilakukannya penyuluhan kepada mitra terkait penerapan IPTEK dalam bisnis maka target yang diharapkan adalah mitra akan memiliki *website* dan mampu untuk mencari *buyer* melalui *website*.

Tabel 1 Evaluasi Kegiatan

No	Materi Penyuluhan	Indikator	Tanggapan Mitra/Peserta
1.	Penyuluhan Strategi Pemasaran	Peningkatan pemahaman mitra terkait strategi pemasaran	Mengikuti secara penuh (100%), Antusias bersemangat (70%), Aktif bertanya dan diskusi (60%) Peningkatan pemahaman (75%)
2.	Penyuluhan Tatacara dan	Peningkatan pemahaman mitra terkait	Mengikuti secara penuh (100%),

	Prosedur Ekspor	tatacara dan prosedur ekspor	Antusias bersemangat (80%), Aktif bertanya dan diskusi (75%) Peningkatan pemahaman (80%)
3.	Penyuluhan Penerapan IPTEK Dalam Bisnis	Peningkatan pemahaman mitra terkait IPTEK dan teknologi informasi	Mengikuti secara penuh (100%), Antusias bersemangat (70%), Aktif bertanya dan diskusi (70%) Peningkatan pemahaman (70%)

Partisipasi Mitra

Partisipasi mitra pengabdian sangat baik untuk menyelesaikan program kerja yang dilaksanakan. Dalam pengabdian ini peran serta mitra sangat penting, hal ini dicerminkan dengan partisipasi aktif yang telah dilakukan oleh mitra. Bentuk partisipasi mitra sudah dapat terlihat dari awal tim pengusul menjelaskan program dari pengabdian ini, respon yang ditunjukkan mitra sangat positif, kemudian berlanjut ketika tim pengusul ingin menggali informasi lebih dalam mengenai usaha yang sedang dijalankan oleh mitra, keterbukaan yang diperlihatkan mitra sangat membantu kelancaran tim pengusul untuk mendapatkan informasi secara lengkap. Komitmen mitra untuk bekerjasama dalam pengabdian ini sangat penting, terlihat dari bagaimana mitra menyampaikan hal-hal yang menjadi kendala usahanya, keterbatasan yang dialami selama ini, dan tentunya harapan besar dengan adanya pengabdian ini akan berpengaruh pada usahanya nanti. Maka dari itu mitra berkomitmen mengikuti seluruh kegiatan/program yang telah disusun oleh tim pengusul hingga selesai.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa:

1. Mitra mengikuti kegiatan penyuluhan secara antusias dan aktif memberi pertanyaan dan aktif dalam diskusi pada saat penyuluhan berlangsung.
2. Peserta memberi tanggapan yang baik terhadap materi penyuluhan dimana penyuluhan tentang tatacara dan prosedur ekspor mendapat tanggapan terbaik dari mitra.
3. Setelah dilakukan penyuluhan diperoleh hasil adanya peningkatan pemahaman tentang strategi pemasaran, tatacara dan prosedur ekspor serta penerapan IPTEK dalam bisnis.

Saran

1. Semua materi penyuluhan hendaknya agar dipraktekkan oleh mitra agar

- mendatangkan hasil yang maksimal dalam menjalankan kegiatan usaha.
2. Dalam menerapkan IPTEK sangatlah penting bagi mitra untuk terus mengikuti perubahan teknologi karena IPTEK terus mengalami perkembangan dari waktu ke waktu.

DAFTAR PUSTAKA

- Arjawa, I Gde Wedana. 2016. Peran Pemerintah, Modal Sosial dan Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Ekspor UKM Kerajinan di Provinsi Bali, *Disertasi*. Program Pascasarjana Program Studi Doktor Ilmu Ekonomi Universitas Udayana Denpasar.
- Soedarjanto, Safaris. 2020. *Bambu untuk Rehabilitasi Lahan dan Pemberdayaan Masyarakat di Kabupaten Bangli*, Provinsi Bali. Diakses 28 Desember 2020 dari <https://www.bpdas-undaanyar.net/bambu-untuk-rehabilitasi-lahan-dan-pemberdayaan-masyarakat-di-kabupaten-bangli-provinsi-bali/>
- Suyana, Utama I Made. 2006. Pengaruh Perkembangan Pariwisata Terhadap Kinerja Perekonomian dan Perubahan Struktur Ekonomi Serta Kesejahteraan Masyarakat di Provinsi Bali. *Disertasi*, Program Pascasarjana Universitas Airlangga, Surabaya.
- Tambunan, Tulus. 2010. *Perdagangan Internasional dan Neraca Pembayaran*. Jakarta: PT. Pustaka LP3ES.