

PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN KAYU DI KAYUAMBUA BANGLI

Arjawa, I Gde Wedana¹⁾, I Putu Iwan Pramana Putra²⁾, I Putu Gde Chandra Artha Aryasa³⁾

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

¹⁾ email: arjawa@warmadewa.ac.id

Abstrak

Program Kemitraan Masyarakat ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan mitra dan memberikan solusi atas permasalahan tersebut. Pada saat dilakukan identifikasi diketahui bahwa mitra belum sepenuhnya memahami dan menguasai teknik pemasaran, belum mengetahui tatacara dan prosedur ekspor dan juga belum sepenuhnya memahami penerapam IPTEK dalam bisnis. Mitra tergolong sebagai pelaku usaha kerajinan yang terbuat dari kayu dan tergoong dalam usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). 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. Luaran yang diharapkan dalam kegiatan ini adalah berupa jurnal dan mitra memiliki pengetahuan di bidang ekspor khususnya mengenai tatacara dan prosedur ekspor, dapat menjalankan kegiatan pemasaran usaha melalui website dengan memanfaatkan sarana teknologi. Mitra mendapat bantuan berupa website yang akan dipergunakan sebagai sarana untuk melakukan pemasaran produk.

Kata Kunci: UMKM, Kerajinan Kayu, Pemasaran, Ekspor, dan IPTEK

Abstract

This Community Partnership Program aims to identify partner problems and provide solutions to them. At the time of identification, it was known that the partner did not fully understand and master marketing techniques, did not know the procedures and procedures for exporting and also did not fully understand the application of science and technology in business. Mitra is classified as a handicraft business actor made of wood and vacant in micro, small and medium enterprises (MSMEs). Seeing the potential and obstacles possessed by MSME actors above, it is very possible if universities, especially Warmadewa University as an educational institution, contribute to providing solutions to these problems. The solution to this problem is to provide counseling on marketing strategies, export procedures and procedures as well as counseling on science and technology for MSMEs in running a business. The expected output in this activity is in the form of journals and partners who have knowledge in the field of exports, especially regarding export procedures and procedures, can carry out business marketing activities through the website by utilizing technological means. Partners get assistance in the form of a website that will be used as a means to do product marketing.

Keywords: MSMEs, Wood Crafts, Marketing, Export, and Science and Technology

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi nasional sangat ditentukan oleh dinamika perekonomian daerah, sedangkan perekonomian daerah pada umumnya ditopang oleh kegiatan ekonomi berskala mikro, kecil dan menengah. Unit usaha yang masuk dalam kategori usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan urat nadi perekonomian daerah dan nasional. Peran UMKM dalam perekonomian dapat dilihat dari kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor dan menjadi pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat.

Ketut Widiada adalah contoh seorang ketua kelompok UMKM di Desa Kayuambua Kecamatan Susut Kabupaten Bangli yang bergerak di bidang kerajinan mebel dan perabot rumah tangga berbahan baku dari kayu. Dalam menjalankan usahanya terbentur pada permasalahan penjualan dimana belum memahami dengan

benar cara untuk meningkatkan omset penjualan. Disamping itu juga berkeinginan untuk mengeksport 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.

Profil Mitra

Ketut Widiada yang tergabung dalam kelompok Kerajinan “Kayuambua” adalah contoh pelaku UMKM di Desa Kayuambua Kecamatan Susut Kabupaten Bangli yang bergerak di bidang kerajinan dengan bahan baku dari akar kayu. 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.

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 penerapam IPTEK dalam bisnis.**
Pada 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 tersebut diperbolehkan untuk masuk ke negara tujuan ekspor.
- c) Jika belum mendapatkan pembeli (buyer) di luar negeri bisa melakukan strategi pemasaran barang ekspor dengan berbagai metode, baik pemasaran secara *offline* maupun *online*.
- d) Jika sudah mendapatkan pembeli (buyer), sepakat dalam menentukan sistem pembayaran dengan buyer, menentukan quantity dan spek barang yang akan di ekspor, dan lain-lain, maka selanjutnya mempersiapkan barang yang akan di ekspor dan dokumen – dokumennya sesuai kesepakatan dengan *buyer*.
- e) Sebelum proses pengapalan eksportir wajib melaporkan ekspor yang lakukan tersebut ke instansi Bea Cukai dengan mempergunakan Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) beserta dokumen pelengkapanya.
- f) Setelah eksportasi disetujui oleh Bea Cukai, maka akan diterbitkan dokumen NPE (Nota Persetujuan Ekspor). Jika sudah terbit NPE, maka secara hukum barang tersebut 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 tersebut (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 ekspornya. 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 dipapalkan (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 Prosedur Ekspor	Peningkatan pemahaman mitra terkait tatacara dan prosedur ekspor	Mengikuti secara penuh (100%), 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 menyukkseskan 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.
- Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 19 Tahun 2021 tentang Kebijakan dan Pengaturan EKspor. 2021. Jakarta: Kemendag RI.
- Peraturan Direktur Jenderal Bea dan Cukai Nomor PER-07/BC/2019 tentang Perubahan Kedua Peraturan Direktur Jenderal Bea dan Cukai Nomor PER-32/BC/2014 tentang Tata Lakasana Kepabeanan Impor. 2019. Jakarta. Ditjen Bea Cukai
- Tambunan, Tulus. 2010. *Perdagangan Internasional dan Neraca Pembayaran*. Jakarta: PT. Pustaka LP3ES.