

PERAN PENGEMBANGAN USAHA GERABAH DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN PENERAJIN DALAM PERSPEKTIF EKONOMI DI BANJAR BINOH KAJA UBUNG KAJA

Kadek Ferydana Merta¹⁾, I Putu Edy Arizona²⁾, Made Santana Putra³⁾

1) 2) 3) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar
Email: Ferydana133@gmail.com

ABSTRAK

Pengabdian masyarakat ini dilakukan di Banjar Binoh Kaja, Desa Ubung Kaja, kecamatan Denpasar Utara. Dengan masyarakat sasaran yaitu pengerajin gerabah Binoh Berdasarkan hasil observasi, ditemukan permasalahan penurunan daya beli konsumen akibat pangsa pasar yang hanya warga sekitar lokasi tersebut saja. Melihat kondisi tersebut, Tim Pengabdian Masyarakat hadir untuk membantu meningkatkan omset penjualan umkm dengan cara memperluas pangsa pasar mereka melalui e-marketing agar lebih diketahui oleh konsumen, sehingga dapat meningkatkan perekonomian pengerajin gerabah tersebut. Adapun tujuan dari dilaksanakannya kegiatan ini adalah untuk membantu meningkatkan omset penjualan pengerajin gerabah di Binoh dengan cara memperluas pangsa pasar yang dilakukan dengan menggunakan media sosial seperti memasarkan hasil pengerajin gerabah di Instagram, Facebook dan whatsapp grup agar lebih mudah untuk diketahui oleh konsumen. Serta pelatihan penggunaan aplikasi-aplikasi tersebut untuk melakukan promosi. Selain itu juga memberikan edukasi dan simulasi tentang perubahan tekstur bentuk gerabah menjadi lebih kreatif. Dengan adanya program ini diharapkan masyarakat dapat mengetahui bagaimana pengaruh media digital untuk meningkatkan omset penjualan.

Kata Kunci : pengerajin gerabah, media sosial, pemasaran

ANALISIS SITUASI

E-Marketing merupakan bentuk strategi pemasaran produk baik barang maupun jasa dengan menggunakan media elektronik maupun internet. Media elektronik memiliki pengaruh yang sangat besar di era digital seperti saat ini khususnya di bidang pemasaran. Melalui media elektronik, kita dapat menjangkau pangsa pasar lebih luas serta dari berbagai lapisan konsumen. Pengabdian Kepada Masyarakat dengan masyarakat sasaran yaitu pengerajin gerabah di banjar Binoh Kaja Berdasarkan hasil obesrvasi terhadap pengerajin gerabah tersebut ditemukan permasalahan dibidang ekonomi yaitu menurunnya daya beli konsumen, karena pangsa pasar mereka yang hanya warga sekitar tempat mereka berjualan. Menurunnya daya beli hasil seni oleh konsumen tersebut juga berawal karena adanya pandemic covid-19 yang mengakibatkan banyaknya masyarakat yang kehilangan

pekerjaan, banyaknya pesaing baru dan banyak masyarakat yang memilih untuk melindungi diri dirumah masing-masing dan enggan untuk keluar rumah. Hal tersebut membuat para pelaku umkm ini menjadi sepi pembeli. Kurang pemahannya mereka tentang pentingnya *e-marketing* juga membuat usaha mereka mengalami penurunan penjualan. Mereka hanya melakukan promosi dari mulut ke mulut dan hanya warga lingkungan tersebut, ataupun saudara-saudara mereka.

Maka, tim Pengabdian Masyarakat hadir untuk membantu meningkatkan omset penjualan pengerajin gerabah dengan cara memperluas pangsa pasar mereka melalui *e-marketing*, agar lebih diketahui oleh konsumen, sehingga dapat meningkatkan perekonomian pengerajin gerabah di Banjar Binoh Kaja tersebut. Maka, dilakukan pelatihan mengenai pentingnya *e-marketing* untuk meningkatkan penjualan, melakukan promosi pada aplikasi-aplikasi marketing seperti *Instagram*, *facebook* serta *whatsapp grup* agar dapat lebih mudah diketahui oleh konsumen yang ingin datang langsung serta melakukan pelatihan cara penggunaan aplikasi-aplikasi tersebut.

PERUMUSAN MASALAH

Permasalahan yang sedang dihadapi pengerajin gerabah di Binoh ini adalah adanya penurunan omset penjualan hasil karya seni yang disebabkan oleh pandemi covid-19 ini dimana omset para pedagang ini menurun drastis dari biasanya. Oleh karena itu tim pelaksana akan memberikan solusi kepada para pengerajin gerabah guna mempromosikan hasil karya seni di media sosial seperti *instagram*, *facebook* dan juga *whatsapp grup* guna meningkatkan omset penjualan di masa pandemi covid-19 ini.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

1. Mengenalkan pentingnya *e-marketing* untuk meningkatkan omset penjualan kepada umkm sasaran yaitu pengerajin gerabah.
2. Membuatkan para pengerajin gerabah media sosial untuk promosi, diantaranya *instagram*, *facebook* dan *whatsapp grup* agar lebih mudah diketahui oleh konsumen.
3. Melakukan pelatihan dalam penggunaan aplikasi-aplikasi tersebut untuk melakukan promosi dan penjualan.
4. Memberikan edukasi dan simulasi tentang perubahan tekstur bentuk gerabah menjadi lebih kreatif.
5. Pembagian masker kepada kepada pemilik pengerajin gerabah.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini akan terbagi menjadi beberapa metode pelaksanaan program kerja mulai dari melakukan pelatihan, pendampingan hingga evaluasi akhir dari berjalannya program kerja ini, yaitu:

1. Tahap Edukasi

Pada tahap ini, akan dilakukan edukasi tentang bagaimana pentingnya dan apa saja keuntungan dari penggunaan media digital untuk memasarkan produk. Sehingga para mitra dapat menjangkau konsumen lebih banyak, bukan hanya dari kalangan sekitar namun juga dari kalangan luas. Adapun langkah yang akan diambil untuk mengenalkan pentingnya pemasaran secara *online* adalah dengan membina pemilik mencari materi yang terkait dengan manfaat pemasaran produk secara online. Memberikan edukasi dan simulasi tentang perubahan tekstur bentuk gerabah menjadi lebih kreatif.

2. Tahap Pelatihan

Setelah mengetahui manfaat pemasaran produk secara *online* mitra akan diberikan pengetahuan mengenai beberapa media sosial yang dapat dipakai untuk memasarkan produk mereka. Langkah yang akan diambil dalam tahap ini adalah sebagai berikut:

- a. Memandu dan membina mitra untuk mengunduh beberapa aplikasi yang dapat dipakai untuk memasarkan produk secara *online*.
- b. Membina mitra dalam menggunakan beberapa media sosial yang telah diunduh.
- c. Membuatkan akun promosi *Instagram, facebook, whatsapp grup* dan untuk mitra beserta membina cara penggunaannya agar lebih mudah diketahui oleh konsumen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Salah satu usaha yang menjadi sasaran yaitu “pengerajin gerabah di di banjar binoh kaja”. Pedagang tersebut adalah salah satu pengerajin gerabah yang asli dari Banjar Binoh kaja, Desa Ubung Kaja. Sejak awal pandemi, perekonomian dan usaha UMKM terutama pengerajin gerabah mengalami penurunan drastis dan ketidaktahuan bagaimana cara mempromosikan produknya. Pedagang membutuhkan fasilitas untuk mempromosikan lebih luas. Maka tim Pengabdian Masyarakat memperkenalkan kepada pengerajin gerabah tersebut pentingnya *e-marketing* untuk meningkatkan omset penjualan mereka melalui beberapa aplikasi seperti *instagram, facebook* dan *whatsapp grup*. Agar lebih mudah diketahui oleh konsumen di berbagai daerah.



Gambar 1. Melakukan proses perubahan tekstur gerabah menjadi lebih menarik

Tim pelaksana pengabdian masyarakat sedang melakukan perubahan tekstur gerabah menjadi lebih menarik. Bentuk yang marik seperti biasanya hanya berupa vas, sekarang dirubah bentuknya menjadi kotak atau dalam bentuk mug yang digambar. Hal ini menjadikan nilai dari barang menjadi lebih menarik. Agar di masa pandemic-19 ini bisa memasarkan produk gerabah menjadi lebih mudah di sosial media, dan perubahan ini di rancang semenarik mungkin dengan lukisan yang berbeda-beda dan kualitas gambar yang lebih terjangkau. Lukisan yang disajikan bisa merupakan hasil dari inspratif dari pengerajin, ada juga yang merupakan inspirasi dari pengunjung atau konsumen. lukisan yang menarik dan unik sangat digemari untuk dijadikan souvenir atau barang kerajinan seni untuk pajangan. Lukisan pada gerabah sangat unik karena setiap gerabah digambar dengan tangan dengan warna-warna yang menarik.



Gambar 2. Tim pelaksana Melakukan pembagian masker kepada pemilik pengerajin gerabah dalam menghadapi pandemi covid-19.

Gambar 2 menunjukkan tim pelaksana pengabdian masyarakat melakukan tahap pembagian masker kepada pengerajin gerabah agar terhindar dari bahayanya covid-19. Pembagian masker dilakukan untuk dapat mencegah penyebaran covid-19 dan juga memberikan kenyamanan bagi para pengunjung bahwa UMKM sudah menerapkan protocol kesehatan dengan baik. Kepercayaan masyarakat akan dapat meningkatkan konsumen untuk berbelanja di tempat ini. Selain itu menjaga kesehatan pemilik juga menjadi hal yang penting agar produktivitas usaha tetap berjalan di masa pandemi.

Untuk dapat memperluas pasar, maka tim pengabdian membuat akun instagram dan mensosialisasikan dalam menggunakan Aplikasi Instagram untuk alat promosi. Aplikasi Instagram adalah aplikasi yang paling banyak diminati oleh para remaja, sehingga promosi yang dilakukan di media ini sering mendapatkan perhatian. Gerabah yang unik akan menarik minat remaja untuk membeli gerabah dengan warna yang unik.



Gambar 3 Memperluas jangkauan penjualan barang lewat sosial media

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan penanggulangan dampak sosial dan ekonomi akibat pandemi covid-19 dengan program kerja pemanfaatan *e-marketing* untuk memperluas pangsa pasar ini sangat dibutuhkan oleh mitra untuk mensejahterakan perekonomian mereka ditengah pandemic covid-19 ini. Program kerja ini dapat diterima baik oleh pengerajin gerabah mengingat sepiunya penjualan hasil seni gerabah mereka ditengah

pandemi ini. Program kerja yang dilaksanakan dapat berjalan dengan baik dan sesuai rencana. Dan pengerajin gerabah Binoh telah dapat mengoprasikan aplikasi-aplikasi pemasaran dan penjualan seperti *Instagram*, *facebook* dan *whatsapgrup*. Diharapkan pengerajin gerabah tetap selalu melakukan promosi di media sosial agar lebih dikenal masyarakat luas serta melakukan inovasi terhadap produk yang dihasilkan oleh pengerajin gerabah tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

LPPM.2021. *Buku Pedoman Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar.*