

## **IbPE KERAJINAN PERAK DI GIANYAR DAN DENPASAR BALI**

**Ni Luh Ayu Kartika Yuniastari Sarja<sup>1</sup>, Ratna Kartika Wiyati<sup>2</sup>, Luh Gede Pivin  
Suwirmayanti<sup>3</sup>, Ni Luh Ratniasih<sup>4</sup>**

STMIK STIKOM Bali

Jl. Raya Puputan No. 86 Renon, Denpasar Bali, (0361) 244445

e-mail:<sup>1</sup>yuni@stikom-bali.ac.id, <sup>2</sup>ratna@yahoo.com, <sup>3</sup>pivin@rocketmail.com, <sup>4</sup>ratni@stikom-bali.ac.id

### **Ringkasan Eksekutif**

Kerajinan perak merupakan salah satu kerajinan tangan terdapat pada tersebar di daerah di Bali. Karya Kita Silver dan Budi Silver merupakan salah satu usaha yang memproduksi dan menjual berbagai produk perak yang terletak di Kesiman Denpasar dan Celuk Gianyar. Terdapat beberapa kendala berupa pada usaha perak berupa kurangnya variasi desain produk, kurangnya pengetahuan mengenai ekspor dan kurang luasnya pemasaran produk khususnya pemasaran online. Pada kegiatan pengabdian ini difokuskan pada manajemen produksi dan manajemen pemasaran. Kegiatan dimulai dengan sosialisasi, pelatihan desain produk perak, pelatihan pembuatan *wax* produk perak, pelatihan manajemen ekspor, pembuatan website pemasaran, pelatihan penggunaan website pemasaran, pengadaan alat penunjang pemasaran, kemasan dan labeling produk serta evaluasi dan monitoring kegiatan. Pada aspek produksi diadakan kegiatan pelatihan desain dan *wax* produk dilakukan agar terciptanya variasi dari desain produk usaha. Sedangkan dari aspek pemasaran, penggunaan media pemasaran online berupa website agar pemesanan produk dapat dilakukan baik dari dalam negeri maupun luar negeri. Selain website, pemberian peralatan untuk menunjang pemasaran seperti notebook dan tab sehingga mitra dapat dengan mudah mengakses website. Perluasan pemasaran lainnya dilakukan dengan memberikan kemasan produk dan label kemasan produk sehingga produk lebih dikenal oleh masyarakat. Indikator capaian adalah peningkatan pendapatan mitra hingga 50%, 100% anggota mampu membuat desain produk dan *wax* produk, mitra mempunyai website pemasaran dan dapat menggunakan website tersebut, meluasnya pasar produk sebanyak 30%. Setelah dilakukan kegiatan dan evaluasi, peningkatan pendapatan mitra 53%. Untuk pembuatan desain dan *wax*, 80% anggota mampu membuat desain dan *wax* produk perak. Dalam hal penggunaan website sebagai media pemasaran online tercapai, 2 orang anggota usaha dapat menggunakan website. Untuk perluasan pasar produk 33% meningkat, yaitu dengan dapat melakukan ekspor ke Amerika.

**Kata kunci** : perak, desain produk, *wax*, website

### ***Executive Summary***

*Silver handicraft is one of the handicraft found in scattered area in Bali. Karya Kita Silver and Budi Silver is one of the businesses that produce and sell various silver products located in Kesiman Denpasar and Celuk Gianyar. There are several obstacles in the form of silver business in the form of a lack of product design variation, lack of knowledge about exports and less extensive marketing of products, especially online marketing. In this activity focused on production management and marketing management. The activities begin with socialization, silver product design training, silver product waxing training, export management training, website marketing, website marketing training, procurement of marketing support tools, product packaging and labeling as well as evaluation and monitoring activities. In production aspect, design training activities and product wax are*

*conducted to create variation of product business design. While from the aspect of marketing, use of online marketing media in the form of website ordering product can be done either from domestic or abroad. In addition to websites, the provision of equipment to support marketing such as notebooks and tabs so that partners can easily access the website. Other marketing expansions are carried out by providing product packaging and product packaging labels so that the product is better known to the public. Indicator of achievement is the increase of partner's income up to 50%, 100% members are able to make product design and product wax, partners have marketing website and can use the website, widespread product market as much as 30%. After conducting the activity and evaluation, the revenue increase of partners is 53%. For design and wax making, 80% of members are able to make designs and waxes of silver products. In the case of using the website as an online marketing medium is achieved, 2 business members can use the website. For 33% market expansion of products increased, that is to be able to export to America.*

**Keyword:** *silver, product design, wax, website*

## A. PENDAHULUAN

Kerajinan perak merupakan salah satu kerajinan tangan dari Bali yang paling banyak diminati oleh wisatawan baik domestik maupun mancanegara. Kerajinan perak dapat berupa perhiasan seperti cincin, kalung, anting, gelang dan lain sebagainya. Kerajinan perak ini tersebar pada beberapa daerah yang terdapat di Bali. Pada provinsi Bali, kerajinan perak paling banyak ditemui di kabupaten Gianyar daerah Celuk. Tetapi di daerah lain seperti Denpasar dan Badung banyak juga terdapat usaha kerajinan perak. Pada kegiatan Ipteks bagi Produk Eskpor (IbPE) ini mitra pertama adalah Karya Kita Silver yang terletak di Kesiman Kertalangu Denpasar. Sedangkan mitra kedua adalah Budi Silver yang terletak pada banjar Tangsub, Desa Celuk Sukawati Gianyar. Letak Karya Kita Silver kurang lebih 10 km dari Denpasar. Sedangkan letak Budi Silver kurang lebih 20 km dari Denpasar. Contoh produk yang dihasilkan oleh Karya Kita Silver dan Budi Silver dapat dilihat pada Gambar 1 dan Gambar 2.



Gambar 1 Produk Perak Karya Kita Silver



Gambar 2 Produk Perak Budi Silver

Produk mitra saat ini memiliki daya saing yang rendah dengan produk sejenis karena desain produk hampir sama dengan produk perak lainnya. Dengan banyaknya bermunculan usaha perak, masing-masing pengusaha dituntut untuk memiliki keunikan produk tersendiri agar dapat

bersaing dan mempertahankan usahanya. Selain dari segi variasi produk tentunya harga akan menjadi faktor daya jual produk perak. Berkaitan dengan pemasaran produk, saat ini mitra melakukan penjualan langsung produk perak dan menerima pesanan dari konsumen. Dalam pemasaran produk, mitra belum memanfaatkan teknologi informasi berupa website.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, muncul permasalahan bagaimana melakukan pemberdayaan iptek pada usaha Karya Kita Silver dan Budi Silver khususnya dalam aspek produksi dan pemasaran agar mendapatkan meningkatkan produksi, pemasaran dan penjualan mitra dengan maksimal.

## B. SUMBER INSIRASI

Beberapa permasalahan dari kedua mitra adalah :

1. Produk mitra memiliki daya saing yang rendah dengan produk sejenis karena kurangnya variasi desain dan harga. Variasi produk ini dapat menjadi salah satu keunggulan daya saing dikarenakan desain produk akan menjadi keunikan tersendiri.
2. Berkaitan dengan pemasaran produk, mitra ini kalah saing dengan usaha yang telah memiliki nama dan letak strategis seperti di Ubud dan daerah pariwisata. Selain itu, mitra sangat tergantung pada pemberi order sehingga mitra tidak dapat berhubungan langsung dengan konsumen akhir baik dari dalam maupun luar negeri. Mitra tidak memiliki media pemasaran online sehingga konsumen yang berasal baik dalam negeri maupun luar negeri sulit untuk melakukan

pemesanan produk dan harus datang langsung ke lokasi mitra

## C. METODE PELAKSANAAN

Dalam usaha peningkatan produktivitas, pemasaran dan penjualan mitra akan dilaksanakan kegiatan dalam penyelesaian masalah terdapat lima bentuk kerja utama yang dimulai dari sosialisasi kegiatan, kemudian peningkatan Skill Sumber Daya Manusia, manajemen ekspor, manajemen pemasaran, serta evaluasi kegiatan.



Gambar 3 Proses kerja kegiatan Iptek Bagi Produk Ekspor

## D. KARYA UTAMA

Berdasarkan permasalahan prioritas yang harus ditangani maka beberapa solusi yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan skill sumber daya manusia dengan cara melakukan pelatihan desain produk perak dan pelatihan pembuatan *wax* produk perak. Kedua pelatihan ini dilakukan agar kedua mitra mempunyai skill tambahan terkait dengan pembuatan produk perak.
2. Pelatihan manajemen ekspor dilakukan dengan menghadirkan narasumber yang juga praktisi perak. Pelatihan ini dilakukan agar kedua mitra dapat mengetahui bagaimana proses ekspor serta kelengkapan yang diperlukan

apabila ingin melakukan ekspor produk perak.

3. Kegiatan terkait manajemen pemasaran yaitu melakukan pembuatan website kedua mitra untuk memasarkan produk agar para konsumen baik dalam negeri maupun mancanegara dapat mengetahui informasi mengenai produk serta melakukan pemesanan secara online melalui website tersebut. Selain itu dilakukan juga pembuatan katalog produk perak agar memudahkan konsumen melihat produk dari masing-masing mitra. Kegiatan lain berupa pembuatan kemasan dan labeling kemasan produk.

## E. ULASAN KARYA

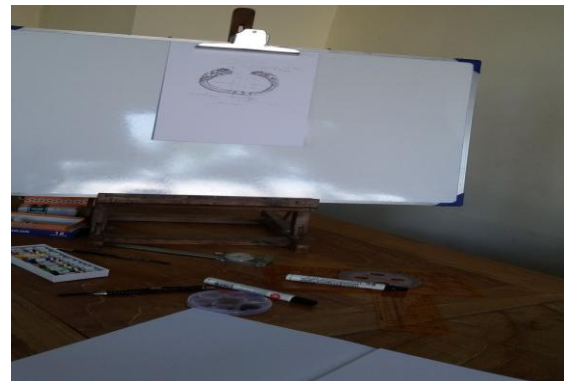
### a. Sosialisasi Kegiatan

Sosialisasi atau pengarahan kepada mitra mengenai program pengabdian masyarakat IbPE Perak diberikan oleh Ni Luh Ayu Kartika Yuniastari S. dibantu oleh Ni Luh Ratniasih dan Ratna Kartika Wiyati. Peserta adalah pemilik dan pegawai atau anggota pada usaha yang menjadi mitra kerja. Pada pertemuan tersebut telah disampaikan informasi – informasi mengenai latar belakang, target, sasaran dan tujuan kegiatan. Indikator-indikator tersebut memiliki satu tujuan prinsip, yaitu keberlanjutan dalam pengembangan fasilitas sarana dan prasarana serta peningkatan hasil penjualan mitra. Disamping itu pelaksana kegiatan menyampaikan jadwal kegiatan pengabdian yang akan dilakukan.

### b. Pelatihan Desain Produk Perak

Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra, terdapat beberapa peningkatan skill

sumber daya manusia dalam mitra agar mempermudah proses pembuatan perak. Peningkatan skill pertama dilakukan dengan mengadakan pelatihan pembuatan desain produk perak agar mitra memiliki kemampuan sendiri untuk mendesain produk sehingga desain produk yang dihasilkan unik dan berbeda dengan produk yang beredar dipasaran serta produk mitra memiliki ciri khas tersendiri. Oleh karena itu dilakukan pelatihan pembuatan desain produk perak dengan instruktur yang merupakan praktisi desain produk perak. Berikut ini beberapa dokumentasi pada saat pelatihan desain produk perak untuk kedua mitra.



Gambar 4 Contoh Desain Gelang Perak



Gambar 5 Pelatihan desain produk perak (1)



Gambar 6 Pelatihan desain produk perak (2)





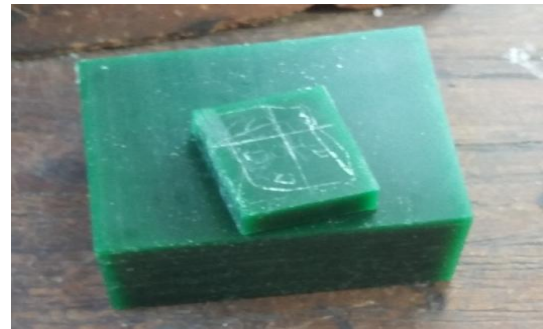
Gambar 7 Pelatihan desain produk perak (3)



Gambar 8 Hasil pelatihan desain produk perak mitra

### c. Pelatihan Pembuatan Wax Produk Perak

Pelatihan ini merupakan kelanjutan dari pelatihan desain produk perak yang telah dilakukan sebelumnya. Hasil desain produk perak akan dibuatkan wax atau lilin produk yang siap dicetak menjadi produk perak. Wax atau cetakan lilin ini dapat dicetak berulang kali sesuai dengan kebutuhan. Pembuatan cetakan lilin dilakukan dengan membuat ukiran pada lilin sehingga menghasilkan cetakan lilin seperti cetakan untuk liontin, cincin, gelang dan lainnya. Kemampuan atau skill pembuatan wax ini jarang ditemui. Kemampuan ini hanya dimiliki orang-orang tertentu dalam usaha perak. Oleh karena itu pelatihan ini menambah skill dan pengetahuan kedua mitra yang belum mempunyai skill untuk pembuatan wax. Pelatihan dilakukan dengan instruktur yang merupakan pakar wax atau cetakan lilin. Berikut ini beberapa dokumentasi pada saat pelatihan pembuatan wax produk perak untuk kedua mitra.



Gambar 9 wax atau lilin



Gambar 10 Alat dan bahan pelatihan wax



Gambar 11 Pelatihan pembuatan wax atau cetakan lilin (1)



Gambar 12 Pelatihan pembuatan wax atau cetakan lilin (2)



Gambar 11 Hasil pelatihan pembuatan wax atau cetakan lilin

#### d. Pelatihan Manajemen Ekspor

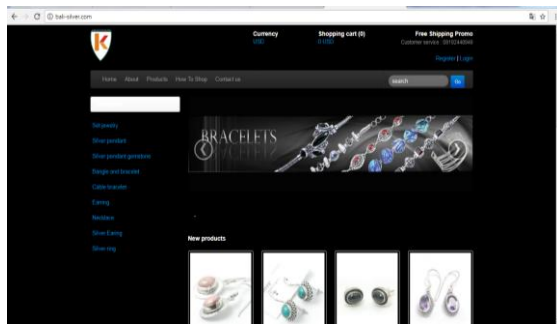
Pelatihan manajemen ekspor dilakukan agar kedua mitra memiliki pengetahuan mengenai proses dalam melakukan ekspor produk. Pelatihan ini dilakukan dengan narasumber pengusaha perak yang telah melakukan ekspor yaitu Bapak Kadek Wijanegara, S.Kom., MM. Pelatihan manajemen ekspor ini berisi materi berupa hal-hal yang perlu disiapkan untuk melakukan ekspor produk seperti dokumen kelengkapan ekspor, *packaging*, alat pembayaran seperti rekening, paypal dan lainnya. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan kedua mitra dapat memulai melakukan ekspor produk perak secara mandiri. Beberapa dokumentasi kegiatan pelatihan manajemen ekspor dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 12 Pelatihan manajemen ekspor

#### e. Pembuatan Website Pemasaran dan Pelatihan Penggunaan Web

Pemasaran merupakan salah satu kendala yang dihadapi kedua mitra karena belum berjalan efektif dan masih memanfaatkan sosial media dan website e-commerce. Cakupan pemasaran saat ini juga masih lokal dan nasional dikarenakan bahasa pengantar masih menggunakan bahasa Indonesia. Untuk mengatasi hal tersebut, maka dibuatkanlah sebuah website e-commerce atau penjualan online kedua mitra untuk mempromosikan produk agar semakin dikenal. Website yang dibangun menggunakan bahasa inggris sehingga dapat memudahkan wisatawan mancanegara untuk melakukan pemesanan produk. Website pemasaran tersebut berisikan mengenai informasi mitra, produk, lokasi, order secara online dan proses pembayaran hingga pengiriman. Website e-commerce mitra dapat dilihat pada Gambar 13.



Gambar 13 Website mitra

Pelatihan penggunaan website pemasaran dilakukan agar kedua mitra dapat melakukan perubahan terhadap website yang telah diberikan secara mandiri apabila terjadi perubahan yang diperlukan terhadap konten website ataupun profil dan contact dari usaha. Pengelolaan terhadap produk dan harga produk dapat dilakukan oleh mitra sehingga konten dalam website bersifat dinamis. Pelatihan penggunaan website pemasaran juga membantu mitra melihat order atau transaksi yang dilakukan secara online pada website pemasaran.

#### **f. Pemberian Bantuan Alat Pemasaran**

Salah satu kegiatan dalam tahun kedua ini adalah pemasaran secara online yaitu pemasaran dengan menggunakan website mitra. Untuk mendukung pemasaran melalui website masing-masing mitra diberikan peralatan pendukung yaitu notebook dan etalase untuk Budi Silver dan Tab untuk Karya Kita Silver beserta koneksi internet. Dengan adanya alat pendukung tersebut, mitra dapat dengan mudah mengakses dan mengelola website tersebut serta mitra dapat dengan mudah mengelola order dan transaksi yang terjadi pada website. Penyerahan alat pemasaran dapat dilihat pada Gambar berikut.



Gambar 14 Alat bantu pemasaran produk



Gambar 15 Penyerahan alat pemasaran produk  
**g. Pemberian Label dan Kemasan Produk**

Kemasan produk merupakan salah satu unsur yang penting untuk mendukung pemasaran. Pada mulanya, kemasan produk mitra hanya menggunakan plastic bening. Untuk meningkatkan minat pembeli dan meningkatkan kualitas produk mitra, maka pada kegiatan tahun ini mitra diberikan kemasan produk yang telah berisi label atau identitas dari mitra. Kemasan produk yang diberikan pada mitra merupakan kemasan yang berbentuk kotak dengan bantalan didalamnya. Kemasan produk dibedakan menjadi kemasan produk untuk kalung, gelang, dan cincin. Kemasan produk dapat dilihat pada Gambar berikut.





Gambar 16 Kemasan produk perak (1)



Gambar 17 Kemasan produk perak (2)

#### **h. Evaluasi Kegiatan**

Setelah pelaksanaan kegiatan dilakukan, maka langkah selanjutnya adalah melakukan evaluasi oleh ketua dan anggota pengabdian masyarakat. Kegiatan ini membahas evaluasi dari perencanaan dan pelaksanaan serta laporan kegiatan, Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat tentang IbPE produk perakterlaksana sesuai dengan rencana, sesuai dengan sosialisasi dan pelatihan serta alat penunjang. Peserta sangat antusias dan kami mendapat masukan bahwa kegiatan pelatihan dan pemasaran harus dilakukan berkesinambungan karena pelatihan ini dapat memberikan pengetahuan dan ketrampilan kepada SDM yang akan melakukan pengelolaan usahaperak.

#### **F. KESIMPULAN**

Dari hasil kegiatan IbPE yang dilakukan, dapat disimpulkan yaitu :

1. Kegiatan peningkatan variasi desain produk dilakukan dengan pelatihan pembuatan sketsa desain produk dan selanjutnya diimplementasikan dalam bentuk *wax* atau cetakan lilin.
2. Media pemasaran yang dihasilkan dalam kegiatan pengabdian berupa website pemasaran dan labeling kemasan.
3. Dengan adanya pelatihan manajemen ekspor yang dilakukan, mitra dapat melakukan ekspor produk secara langsung ke luar negeri.

#### **G. DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN**

Setelah dilakukan kegiatan dan evaluasi, telah memberikan dampak dan manfaat berupa :

1. Peningkatan kemampuan mitra dalam pembuatan desain produk dan *wax* produk. 80% anggota usaha mampu membuat desain produk dan *wax* produk.
2. Terdapat pemesanan dari luar negeri melalui website.
3. Peningkatan pengetahuan mitra terhadap manajemen ekspor produk. Perluasan pasar produk meningkat 33%, yaitu dengan melakukan ekspor ke Amerika.
4. Peningkatan pendapatan mitra sebesar 53%.

#### **H. DAFTAR PUSTAKA**

- Dinas Pembinaan Koperasi. 2011. Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Bali.
- Fathansyah. 1999. Basis Data. Bandung : Informatika.



Hakim, Lukmanul, 2008, Membongkar Trik Rahasia Master PHP. Yogyakarta : Lokomedia.

#### **I. PERSANTUNAN**

Ucapan terima kasih kepada DILITABMAS RISTEK DIKTI atas dana yang diberikan sehingga kegiatan IbPE ini

dapat dilaksanakan, juga kepada mitra Karya Kita Silver dan Budi Silveratas kerjsamanya dalam kegiatan IbPE ini, serta P2M STIKOM Bali atas bimbingan dan arahan selama pelaksanaan kegiatan tersebut.