

PEMANFAATAN TEKNOLOGI TETAP GUNA UNTUK PENINGKATAN PRODUKSI DAN PEMASARAN USAHA KERAMIK PEJATEN TABANAN

Ni Luh Ayu Kartika Yuniastari Sarja¹, Nyoman Ayu Nila Dewi², Ratna Kartika Wiyati³

STMIK STIKOM Bali

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

e-mail:¹yuni@stikom-bali.ac.id, ²nila@stikom-bali.ac.id, ³ratna@stikom-bali.ac.id

Ringkasan Eksekutif

Kerajinan keramik merupakan salah satu produk unggulan daerah Tabanan. Dwi Sula dan Toy Arsa merupakan usaha kerajinan yang menghasilkan produk berupa keramik. Dwi Sula berada pada Banjar Pamesan, Desa Pejaten Kecamatan Kediri Kabupaten Tabanan. Sedangkan Toy Arsa berada pada Banjar Simpangan, Desa Pejaten Kecamatan Kediri Kabupaten Tabanan. Pada saat ini, terdapat beberapa kendala pada usaha keramik seperti kurang tertatanya produk keramik, peralatan produksi, serta keterbatasan dalam hal pemasaran. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi, maka akan dilakukan kegiatan bertahap yaitu manajemen produksi dan pemasaran. Kegiatan dimulai dengan sosialisasi, pemberian peralatan sebagai alat bantu produksi, penataan tempat display produk, pembuatan account media online berupa media sosial dan ecommerce dan pelatihan penggunaan media online. Indikator capaian kegiatan ini adalah penataan display produk tercapai 50%, jumlah produksi produk meningkat 50%, penggunaan media pemasaran online, dan terdapat peningkatan pasar produk sebanyak 50%. Setelah dilakukan kegiatan, kegiatan penataan tempat display produk target tercapai yaitu 80% produk telah didisplay pada rak display. Penggunaan media pemasaran online target tercapai, 2 orang anggota UKM dapat menggunakan media pemasaran online. Untuk peningkatan jumlah produksi tercapai 50%. Untuk peningkatan pasar produk tercapai sebanyak 50%.

Kata kunci : keramik, peralatan produksi, pemasaran online, display produk

Executive Summary

Ceramic crafts are one of the flagship products of the Tabanan region. Dwi Sula and Toy Arsa are handicraft businesses that produce ceramic products. Dwi Sula are located in Banjar Pamesan, Pejaten Village, Kediri District, Tabanan Regency. While Arsa Toy is located in Banjar Simpangan, Pejaten Village, Kediri District, Tabanan Regency. At present, there are several obstacles to the ceramics business such as lack of order in ceramic products, production equipment, and limitations in marketing. Based on the problems faced, there will be gradual activities namely production and marketing management. Activities began with socialization, provision of production equipment, arrangement of product display, creation of online media accounts in the form of social media and e-commerce and training in online media use. The achievement indicators of this activity are the product display

arrangement reached 50%, the amount of product production increased by 50%, the use of online marketing media, and there is an increase in the product market by 50%. After the activity was carried out, the activity of arranging the display of the target product was achieved, namely 80% of the products had been displayed on the display. The use of online marketing media targets is achieved, 2 SME members can use online marketing media. For an increase in the amount of production reached 50%. To increase the product market reached 50%.

Keyword: *ceramics, production equipment, online marketing, product displays*

A. PENDAHULUAN

Bali merupakan daerah pariwisata yang memiliki banyak produk khas yang dapat digunakan sebagai cinderamata atau oleh-oleh. Tabanan merupakan salah satu kabupaten di Bali. Tabanan memiliki potensi bidang pertanian karena memiliki lahan pertanian yang luas. Selain potensi bidang pertanian, tabanan juga mempunyai potensi bidang kerajinan yang merupakan produk unggulan daerah tabanan. Produk unggulan bidang kerajinan seperti produk kerajinan keramik, besi, gerabah dan lainnya. Berdasarkan berita yang dipublish oleh metrotvnews dan bisnis bali, Kepala Seksi Ekspor Impor Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) Tabanan Bali mengatakan kerajinan keramik yang dihasilkan oleh pengerajin dari Tabanan Bali telah menembus nasional dan pasar mancanegara (www.ekonomi.metrotvnews.com). Keunikan kerajinan keramik yang dibuat para tangan perajin asal Tabanan itu, yakni memiliki motif khas Bali, ornamen khas Bali, dan ukiran khas Bali yang dibuat pada benda itu sehingga menarik pasar dunia akan barang tersebut. Produk keramik tersebut digunakan akomodasi SPA dan perhotelan maupun hiasan dinner set atau meja makan.

Mitra dalam kegiatan ini adalah Dwi Sula dan Toy Arsa. Dwi Sula dan Toy Arsa merupakan usaha kerajinan tangan yang menghasilkan produk berupa keramik. Dwi Sula berada pada Banjar Pamesan, Pejaten, Kediri, Tabanan. Sedangkan Toy Arsa berada pada Banjar Simpangan, Pejaten, Kediri, Tabanan. Letak Dwi Sula dan Toy Arsa kurang lebih 27 km dari lokasi pengusul. Dwi Sula dan Toy Arsa merupakan usaha mikro. Produk yang dihasilkan berupa keramik berupa kitchen set dan barang dekorasi.

Produk kerajinan keramik Dwi Sula dan Toy Arsa dapat dilihat pada Gambar 1 dan Gambar 2 seperti terlihat pada berikut.





Gambar 1 Produk Keramik Dwi Sula



Gambar 2 Produk Keramik Toy Arsa

Kedua mitra dalam proses produksi masih menggunakan peralatan yang terbatas. Peralatan yang digunakan masih sangat minim dan sudah berumur cukup lama sehingga mengakibatkan memerlukan waktu cukup lama dalam pengerjaan produk. Keterbatasan peralatan produksi ini sangat mempengaruhi kuantitas dan kualitas produk kerajinan yang dihasilkan kedua mitra tersebut. Selain itu produk jadi diletakkan secara tidak beraturan dan mitra tidak memiliki tempat khusus untuk display produk.

Pemasaran produk keramik Dwi Sula dan Toy Arsa adalah pemasaran lokal

dengan melakukan kerja sama dengan artshop-artshop dan hotel yang ada di kuta. Selain itu pemasaran local dan luar negeri, tamu asing dan konsumen biasanya langsung data ke lokasi mitra. Seiring dengan banyaknya pesaing dan usaha sejenis, mitra mengalami kendala dalam pemasaran produk. Berdasarkan uraian tersebut diatas, muncul permasalahan bagaimana melakukan pemberdayaan dan pengembangan usaha keramik melalui pemanfaatan teknologi tepat guna pada usaha keramik Dwi Sula dan Toy Arsa agar mendapatkan meningkatkan produksi, pemasaran dan penjualan mitra dengan maksimal.

B. SUMBER INSIRASI

Beberapa permasalahan dari kedua mitra adalah :

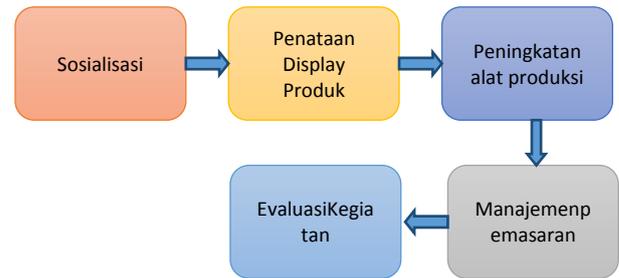
1. Proses produksi masih menggunakan peralatan yang terbatas. Peralatan yang digunakan masih sangat minim dan sudah berumur cukup lama. Selain itu ada peralatan yang masih manual seperti alat untuk pembentukan. Kurang lengkapnya peralatan yang dimiliki mengakibatkan UKM memerlukan waktu cukup lama dalam pengerjaan produk. Pemenuhan target penyelesaian produk pemesanan memerlukan waktu yang lebih lama karena produktivitas dan waktu proses. Apabila terdapat pesanan yang cukup banyak dengan tuntutan penyelesaian yang cukup singkat maka mitra merasa tidak mampu untuk memenuhi permintaan konsumen. Keterbatasan peralatan

produksi ini sangat mempengaruhi kuantitas dan kualitas produk kerajinan yang dihasilkan kedua mitra tersebut

2. Kurangnya penataan tempat kerja baik tempat display produk dan penataan tempat order dan transaksi. Produk keramik kedua mitra yang sudah siap dipasarkan saat ini diletakkan dilantai tanpa adanya rak tempat display.
3. Pemasaran kedua mitra masih konvensional dan tidak memanfaatkan media online atau teknologi. Dwi Sula proses penjualannya dengan melakukan kerja sama dengan artshop-artshop dan hotel yang ada di kuta dan penjualan langsung apabila konsumen datang langsung. Sedangkan Toy Arsa melakukan penjualan dengan melakukan kerja sama dengan villa, hotel dan restaurant. Selain itu Toy Arsa melakukan penjualan langsung dengan menjual produk pada showroom yang berada di tempat produksi.

C. METODE PELAKSANAAN

Dalam usaha peningkatan produktivitas, pemasaran dan penjualan mitra akan dilaksanakan kegiatan dalam penyelesaian masalah dengan enam bentuk kerja utama yang dimulai dari sosialisasi kegiatan, penataan display produk, kemudian peningkatan alat produksi, manajemen pemasaran dengan memanfaatkan teknologi informasi serta evaluasi kegiatan.



Gambar 3 Proses kerjakegiatan pengabdian

D. KARYA UTAMA

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

1. Pemberian bantuan alat produksi berupa plat pembakaran dan mesin pemutar keramik elektrik.
2. Pemberian bantuan rak untuk meletakkan produk keramik sehingga showroom lebih tertata dengan rapi.
3. Pelatihan manajemen pemasaran produk mitra dengan memanfaatkan teknologi informasi. Pelatihan ini memanfaatkan media pemasaran online yang telah tersedia seperti media sosial facebook, instagram dan ecommerce bukalapak.

E. ULASAN KARYA

a. SosialisasiKegiatan

Sosialisasi atau pengarahan kepada UKM mitra mengenai program pengabdian masyarakat, PPPUD Keramik di Desa Pejaten Tabanan dilaksanakan pada bulan Maret 2018. Materi sosialisasi diberikan oleh Ni Luh Ayu Kartika Yuniastari Sarja, Nyoman Ayu Nila Dewi dan Ratna Kartika Wiyati beserta pembantu lapangan. Peserta adalah pemilik dan pegawai atau anggota

pada UKM yang menjadi mitra kerja. Pada pertemuan tersebut telah disampaikan informasi – informasi mengenai latar belakang, target, sasaran dan tujuan kegiatan PPPUD ini. Indikator-indikator tersebut memiliki satu tujuan prinsip, yaitu keberlanjutan dalam pengembangan fasilitas sarana dan prasarana UKM, serta peningkatan hasilpenjualan UKM. Disamping itu pelaksana kegiatan menyampaikan jadwal kegiatan pengabdian yang akan dilakukan pada masing-masing UKM.

b. PenyerahanAlatProduksi

Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra, terdapat beberapa peralatan yang dibutuhkan untuk menunjang proses produksi. Oleh karena itu pada bulan Mei-Juni 2018 dilakukan penyerahan alat produksi di UKM mitra. Adapun bantuan yang diberikan kepada mitra adalah sebagai berikut :

1. Plat pembakaran untuk meletakkan produk pada saat proses pembakaran produk keramik pada Oven
2. Mesin pemutar keramik elektrik untuk melakukan pembentukan pola produk keramik sebelum dihaluskan dan ditambahkan hiasan

Plat pembakaran produk keramik yang diberikan pada Dwi Sula Keramik dan Toy Arsa dapat dilihat pada Gambar 4. Sedangkan mesin pemutar elektrik dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 4 Plat Pembakaran



Gambar 5 Mesin Putar Elektrik

Berikut ini beberapa dokumentasi pada saat penyerahan bantuan alat produksi pada Mitra Dwi Sula dan Toy Arsa.



Gambar 6 Penyerahan alat produksi pada Dwi Sula Keramik



Gambar 7 Penyerahan alat produksi pada
Toy Arsa

Kegiatan penyerahan barang diikuti dengan instalasi peralatan yang diberikan beserta cara menggunakannya. Instalasi peralatan yang dilakukan adalah setting cara menggunakan mesin pemutar produk keramik. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan sebagai penunjang keberlangsungan operasional usaha.

c. Penataan Tempat Display Produk

Penataan tempat display produk dilakukan pada kedua mitra. Penataan tempat kerja dilakukan dengan memberikan bantuan berupa rak tempat display produk dan penataan tempat order dan transaksi sehingga memudahkan konsumen untuk melakukan transaksi. Penataan tempat display produk dilakukan karena pada kedua mitra produk keramik yang sudah siap dipasarkan diletakkan dilantai tanpa adanya rak tempat display. Beberapa foto kegiatan dalam proses penataan tempat display produk dapat dilihat pada beberapa gambar berikut.



Gambar 8 Produk Dwi Sula Keramik yang tidak tertata



Gambar 9 Produk Toy Arsa Keramik yang tidak tertata



Gambar 10 Proses pengukuran tempat display produk



Gambar 11 Hasil penataan tempat display produk dwi sula keramik



Gambar 12 Hasil penataan tempat display produk Toy arsa

d. Pelatihan Pemasaran Online

Pemasaran merupakan salah satu kendala yang dihadapi kedua mitra karena belum berjalan efektif dan masih menggunakan cara-cara sederhana serta mengandalkan penyebaran informasi usaha dari mulut ke mulut. Cara seperti itu membuat usaha yang dikembangkan tidak terlalu dikenal oleh konsumen terutama konsumen luar daerah. Untuk mengatasi

hal tersebut, maka pemasaran dilakukan dengan memanfaatkan media pemasaran online yang telah tersedia seperti media sosial facebook, instagram dan ecommerce bukalapak Kedua mitra saat ini belum memanfaatkan media pemasaran online. Oleh karena itu pelatihan pemasaran yang dilakukan terdiri dari tiga tahap. Tahap awal adalah pelatihan pengenalan internet. Tahap edua adalah pelatihan pemasaran via media sosial dan tahap ketiga adalah pelatihan penggunaan e-commerce untuk pemasaran. Beberapa dokumentasi pelatihan Gambar 13 dan Gambar 14.



Gambar13 Pelatihan Media

Pemasaran Online pada Dwi Sula Keramik



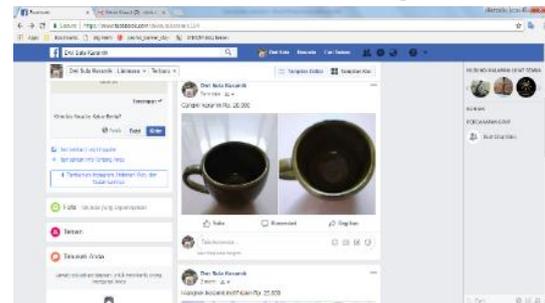
Gambar14 Pelatihan Media

Pemasaran Online pada Toy Arsa Keramik

Hasil pelatihan berupa terciptanya media pemasaran online yang dapat dilihat pada Gambar berikut.

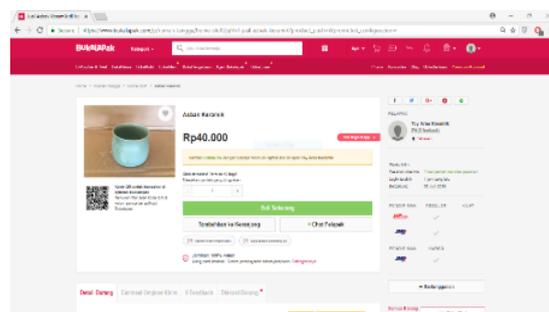


Gambar15 Account Instagram Mitra



Gambar16 Media Sosial Facebook

Mitra



Gambar17 Account Ecommerce

Bukalapak Mitra

e. Evaluasi Kegiatan

Setelah pelaksanaan kegiatan dilakukan, makalangkah selanjutnya adalah melakukan evaluasi. Evaluasi kegiatan dilakukan beberapa tahap seperti dijelaskan sebagai berikut :

1. Tahap I dilakukan oleh ketua dan anggota pengabdian masyarakat. Kegiatan ini membahas evaluasi dari perencanaan dan pelaksanaan serta laporan kegiatan. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat tentang PPPUD Keramik pada Dwi

Sula Keramik dan Toy Arsa terlaksana sesuai dengan rencana, sesuai dengan sosialisasi dan pelatihan serta pengadaan alat penunjang produksi. Peserta sangat antusias dan tim mendapat masukan bahwa kegiatan pelatihan khususnya pelatihan pemasaran harus dilakukan berkesinambungan karena pelatihan ini dapat memberikan pengetahuan dan ketrampilan kepada SDM yang akan melakukan pengelolaan pemasaran mitra.

2. Tahap II dilakukan evaluasi terhadap kegiatan pelatihan pemanfaatan media pemasaran online. Pada saat kegiatan pelatihan mitra sangat antusias dan telah dapat melakukan penambahan serta perubahan informasi usaha maupun informasi produk pada media sosial dan ecommerce. Mitra juga mendapatkan order dari konsumen yang berada diluar pulau Bali pada ecommerce bukalapak.
3. Tahap III dilakukan evaluasi terhadap proses produksi. Berdasarkan hasil evaluasi, jumlah produksi mitra mengalami peningkatan. Selain itu, waktu yang dibutuhkan dalam proses produksi menjadi lebih cepat dengan bantuan alat berupa mesin pemutar keramik elektrik dan plat pembakaran.

F. KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan PPPUD yang dilakukan, dapat disimpulkan yaitu :

1. Kegiatan peningkatan fasilitas produksi dilakukan dengan pemberian alat produksi seperti plat pembakaran

dan mesin pemutar keramik elektrik. Peralatan ini telah membantu mitra meningkatkan jumlah produksi dan mempercepat proses produksi.

2. Dengan bantuan berupa rak display, produk keramik mitra dapat tertata lebih rapi sehingga dapat menarik minat beli dari konsumen
3. Media pemasaran online yang dihasilkan dalam kegiatan pengabdian berupa account media sosial mitra berupa facebook dan instagram serta account pada ecommerce bukalapak.

G. DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

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

1. Peningkatan pengetahuan mitra terhadap pemasaran produk secara online. Penggunaan media sosial dan ecommerce oleh mitra dalam pemasaran produk. 2 orang anggota UKM dapat menggunakan media pemasaran online.
2. Peningkatan jumlah produksi sebanyak 50%
3. Peningkatan pasar produk sebanyak 50%.

H. DAFTAR PUSTAKA

- Fathansyah. 1999. Basis Data. Bandung :Informatika.
- Hakim, Lukmanul, 2008, Membongkar Trik Rahasia Master PHP. Yogyakarta : Lokomedia.
- “Kerajinan Keramik Tabanan”, <http://ekonomi.metrotvnews.com/mikro/nbw6Z53N-kerajinan-keramik-tabanantembus-pasar->

mancanegara Diaksestanggal 17
juni 2017
“Kerajinan Keramik Tabanan”,
<http://bali.bisnis.com/read/20150706/2/52841/produk-kerajinan-keramik-tabanan-tembus-amerika-eropa>Diaksestanggal 17 juni 2017
Wikidipedia, “Bali”,
<http://en.wikipedia.org/wiki/Bali>.
Diakses tanggal: 29 April 2016.
Wikidipedia, “Bali”,
<http://en.wikipedia.org/wiki/Bali>Di
akses tanggal: 29 April 2017.
Wikipedia, “Tabanan”,
<https://id.wikipedia.org/wiki/Kabup>

aten_Tabanan Diakses tanggal: 14
Juni 2017.

I. PERSANTUNAN

Ucapan terima kasih kepada DILITABMAS RISTEK DIKTI atas dana yang diberikan sehingga kegiatan PPPUD ini dapat dilaksanakan, juga kepada mitrausaha keramik Dwi Sula dan Toy Arsaatas kerjsamanya dalam kegiatan PPPUD ini, serta P2M STIKOM Bali atas bimbingan dan arahan selama pelaksanaan kegiatan tersebut.