

IPTEK BAGI PRODUK EKSPORKERAJINAN SONGKET MOTIF BALI DI KABUPATEN KARANGASEM BALI TAHUN KETIGA

Luh Made Yulyantari¹, IGKG Puritan Wijaya Adh²

STMIK STIKOM Bali

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

e-mail: yulyantari@stikom-bali.ac.id, puri@stikom-bali.ac.id

Ringkasan Eksekutif

Meningkatnya permintaan kain tenun songket memunculkan usaha-usaha mikro dalam pembuatan tenun songket yang tersebar di desa Sidemen yang memiliki ciri khas tersendiri dari tenun songket Bali. Songket Ayu Sidemen dan UK Suastini Songket merupakan usaha tenun songket yang berbahan dasar benang. Permasalahan-permasalahan yang terjadi saat ini adalah seperti kurangnya tempat kerja yang representatif, kurangnya alat-alat tenun yang sudah berfungsi kurang baik karena usia alat tenun, pengolahan dan pengelolaan bahan baku dan hasil produksi yang belum terkelola dengan baik, manajemen sumber daya manusia dan manajemen keuangan yang perlu ditingkatkan, kemasan produk yang masih sangat sederhana, motif tenun songket yang masih kurang variatif, dan teknik-teknik pemasaran yang masih tradisional dan belum tersentuh teknologi sebagai alat bantu pemasaran. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi maka akan dilakukan kegiatan bertahap selama tiga tahun mulai dari manajemen pengolahan bahan tenun sampai dengan pengemasan produk hasil dan pemasaran produk melalui jalur internet. Pada tahun pertama (2016) mencapai luaran berupa perbaikan tempat kerja 100% menjadi lebih baik, aset UKM meningkat 50%, tenaga kerja dapat dengan baik mengelola bahan tenun dan meningkatnya kualitas hasil produk sebesar 20%. Pada tahun kedua (2017) adalah pertama kemampuan seluruh (100%) tenaga kerja UKM dalam membuat motif dan desain yang baik dan mampu mendesain kemasan produk. Kedua para pemilik UKM dapat dengan baik dalam melakukan manajemen operasional, terhadap tenaga kerja dan pengelolaan bahan-bahan tenun, sehingga dapat mengefisienkan 40% dari penggunaan sumberdaya. Ketiga pihak UKM mampu meningkatkan perluasan jaringan pemasaran sebesar 50% dengan menggunakan teknologi komunikasi terkini dan pemanfaatan media sosial. Fokus luaran pada tahun ketiga (2018) adalah pertama aplikasi sistem inventori, sistem keuangan serta sistem pemasaran dan website sebagai alat bantu pemasaran telah mampu diterapkan pada mitra UKM sebesar 100%. Kedua UKM mitra mampu memasarkan produk hingga masuk standar internasional untuk produk kain. Ketiga tercapainya perluasan jaringan pemasaran sebesar 50% dan penjualan produk sebesar 40%.

Kata kunci: kemasan, manajemen, songket, sidemen, karangasem

Executive Summary

The increasing demand for songket woven fabric has led to micro businesses in the manufacture of songket weaving in the village of Sidemen which has its own characteristics from Balinese songket weaving. Songket Ayu Sidemen and UK Suastini Songket are yarn-based songket weaving businesses. The problems that occur at this time are such as the lack of a representative work place, the lack of looms that have functioned poorly due to the age of looms, processing and management of raw materials and products that have not been well managed, human resource management and management finance that needs to be improved, product packaging that is still very simple, songket weaving motifs that are still less varied,

and marketing techniques that are still traditional and untouched by technology as a marketing aid. Based on the problems faced, there will be a phased activity for three years starting from the management of woven materials to product packaging and product marketing through the internet. In the first year (2016) achieving output in the form of 100% workplace improvement to be better, SME assets increased by 50%, workers could better manage woven materials and increase product quality by 20%. In the second year (2017) is the first ability of all (100%) UKM workers in making good motives and designs and able to design product packaging. Both UKM owners can do well in operational management, labor and management of woven materials, so that it can make 40% efficient use of resources. All three UKM are able to increase marketing network expansion by 50% using the latest communication technology and social media utilization. Output focus in the third year (2018) is the first application of inventory systems, financial systems and marketing systems and websites as marketing tools have been able to be applied to SME partners by 100%. Both partner UKM are able to market products to international standards for fabric products. Third, the achievement of marketing network expansion by 50% and product sales by 40%..

Keywords: *packaging, management, songket, sidemen, Karangasem*

A. Pendahuluan

Desa Sidemen adalah salah satu dari desa dari kecamatan Sidemen yang terletak di Kabupaten Karangasem dengan jumlah penduduk 427.481 jiwa (<http://www.karangasemkab.go.id>). Desa sidemen dapat dicapai kurang lebih sekitar 2,5 jam dari kota Denpasar dengan melewati perjalanan darat. Karangasem merupakan salah satu kecamatan di Bali yang memiliki beberapa komodi yang bisa dikembangkan yaitu tenun, salah satunya adalah Tenun Songket yang dapat menjadi salah satu komoditi usaha yang dapat meningkatkan prekonomian lokal serta sebagai sebuah karya lokal yang menjadi identitas Kabupaten Karangasem.

Seperti halnya masyarakat pengrajin kain tenun Bali yang terkenal yaitu di Desa Sidemen di Kabupaten Karangasem sebagai salah satu pusat produksi kain tenun di Bali. Menenun kain menjadi aktivitas sehari-hari di hampir semua rumah di desa Sidemen ini melakukan kegiatan rutinnnya sebagai penenun. Hampir semua orang di desa ini bisa

menenun, belajar dari orang tua mereka secara turun temurun.

Pada daerah Sidemen terdapat dua jenis utama kain tenun yang selama ini dipasarkan di Bali dan luar Bali. Kain tenun Ikat, biasa disebut endek, dipakai sehari-hari. Sementara kain tenun songket digunakan untuk beragam upacara penting dalam siklus kehidupan masyarakat Bali, antara lain upacara potong gigi, perkawinan, hari raya, kremasi, dan upacara keagamaan serta dalam acara adat.

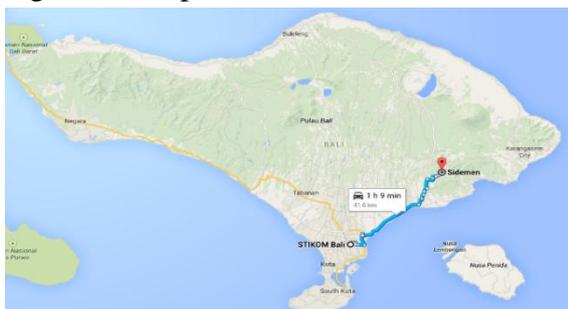
Meningkatnya permintaan kain tenun songket memunculkan usaha-usaha mikro dalam pembuatan tenun songket yang tersebar di desa Sidemen yang memiliki ciri khas tersendiri dari tenun songket Bali. Usaha tenun rumahan di desa Sidemen tersebar hampir di sebagian besar wilayahnya.

Kain Tenun Songket bukan hanya buah keterampilan turun-temurun bagi masyarakat Bali, melainkan juga bentuk identitas kultural dan artefak ritual. Di luar lingkup tradisi masyarakat daerah tujuan wisata, kain tenun Songket Bali pun tidak

sebatas cendera mata atau sekedar oleh-oleh khas Bali semata, tetapi terus berkembang sebagai komoditas ke dunia fashion yang berbasis budaya baik dalam tingkat nasional maupun internasional terbukti dari meningkatnya minat turis-turis asing yang membawa kain tenun songket sebagai cindera mata maupun komoditi fashion ke negara asalnya.

Perkembangan jumlah UKM tidak diikuti dengan peningkatan kualitas, kuantitas maupun penggunaan teknologi dan manajemen untuk pengelolaan usaha tersebut. Pertumbuhan UKM di Bali mencapai 233.334 unit yang terdiri dari sektor informal 169.119 unit dan sektor formal 64.215 unit (Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Bali, 2011).

Songket Ayu Sidemen dan UK Suastini Songket merupakan usaha tenun songket yang berbahan dasar benang tenun buasa maupun benang tenun sutra. Songket Ayu Sidemen dan UK Suastini Songket berada di Desa Sidemen Kecamatan Sidemen Kabupaten Karangasem, yang merupakan daerah yang banyak memiliki keahlian tenun secara turun temurun keluarga. Letak Songket Ayu Sidemen dan UK Suastini Songket kurang lebih 40 km dari lokasi pengusul yaitu kota Denpasar yang dapat digambarkan pada Gambar 1.



Gambar 1 Denah antara Pelaksana dan UKM

Bentuk produk dari UKM mitra bisa berupa bermacam-macam motif dan warna juga bahan dasar bisa dari benang tenun biasa maupun dari benang sutra. Contoh beberapa hasil tenun songket dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2 Produk Songket Sidemen

Produk yang dihasilkan Songket Ayu Sidemen dan UK Suastini Songket berupa kain songket khas sidemen. Songket Ayu Sidemen merupakan usaha yang sudah turun temurun dijalankan oleh keluarga Ibu Suastini dengan mempekerjakan dua staf dan dibantu anggota keluarga yang ada sebagai tenaga kerja serta peralatan dan tempat yang masih sangat sederhana. Sedangkan Songket Ayu Sidemen mempekerjakan enam orang tenaga kerja tetap. Masing-masing UKM tersebut apabila mendapatkan pesanan dalam jumlah cukup banyak maka akan dibantu oleh tenaga-tenaga lepas dari sekitar lokasi usaha. Sejak awal berdiri, usaha kerajinan ini mempunyai modal yang sangat terbatas sehingga produk yang berhasil diproduksi terbatas dari kemampuan peralatan dan sumber daya yang kurang di maksimalkan. Situasi dari UKM dapat dilihat pada Gambar 3 dan Gambar 4 berikut :



Gambar 3 Gulungan benang pada pandanan



Gambar 4 Alat Tenun Manual

Berkaitan dengan proses produksi dan manajemen usaha kedua UKM dapat dijelaskan kondisi eksisting masing-masing UKM adalah sebagai berikut :

B. SUMBER INSPIRASI

Program Ipteks bagi Produk Ekspor (IbPE) di Sidemen Karangasem tahun 2017 diinspirasi dari kondisi dan kebutuhan riil di kedua UKM, yaitu di Songket Ayu Sidemen dan UK Suastini Songket yang menjadi sasaran program. Beberapa kondisi riil yang dimaksud adalah: (1) pengelolaan sumber daya dan pengelolaan manajemen inventori hasil produksi; (2) Kemampuan untuk berkomunikasi menggunakan Bahasa Inggris untuk bertransaksi; (3) Pengelolaan penjualan dan pengiriman produk ekspor; (4) serta pemasaran yang belum dilakukan

secara optimal dengan menggunakan teknologi yang sedang berkembang. Terkait dengan beberapa kondisi riil tersebut, maka beberapa hal yang dibutuhkan oleh kedua UKM sasaran dijabarkan pada bagian metode pelaksanaan kegiatan.

C. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Prioritas persoalan yang dihadapi oleh mitra adalah manajemen operasional UKM, masalah pembukuan, manajemen inventori, desain kemasan maupun kualitas produk dan masalah pemasaran. Penanganan masalah pemasaran secara khusus bertujuan agar UKM dapat berhubungan langsung dengan konsumen sehingga dengan leluasa dalam menetapkan harga produk.

Berdasarkan masalah prioritas yang terdapat pada UKM maka beberapa solusi yang akan dilaksanakan adalah sebagai berikut :

1. Pelatihan dan penerapan aplikasi pengelolaan sumber daya dan pengelolaan manajemen keuangan

Untuk meningkatkan pengelolaan sumber daya manusia terutama peningkatan jumlah tenaga kerja dan kemampuan dalam membuat produk tenun songket maka akan dilaksanakan pelatihan yang dapat membantu pengelolaan sumber daya manusia yang ada. Diharapkan dapat membantu operasional UKM secara langsung. Untuk itu maka akan dibangun aplikasi manajemen sumber daya yang terkomputerisasi, sehingga memudahkan UKM dalam mengelola sumber daya manusia menjadi lebih baik.

Untuk meningkatkan pengelolaan dalam bidang manajemen keuangan maka

sumber daya manusia mitra UKM akan diberi pelatihan mengenai manajemen keuangan dan operasional sebuah wirausaha yang baik serta akan dibangun aplikasi sistem manajemen yang terkomputerisasi, sehingga memudahkan UKM dalam mengelola keuangannya.

2. Pelatihan Bahasa Inggris untuk bisnis.

Untuk menunjang proses penjualan bagi UKM secara umum juga bagi negara-negara sedang berkembang, transisi ekonomi dari manufaktur ke ekonomi berbasis pengetahuan membutuhkan orang dewasa dengan kemampuan Bahasa Inggris yang kuat dan dapat bekerjasama secara internasional. Oleh karena itu, ada korelasi yang kuat antara kecakapan Bahasa Inggris dengan ekspor dan penjualan produk songket.

3. Pelatihan Manajemen Pemasaran Produk Ekspor

Mengembangkan kemampuan sumber daya manusia dalam pengelolaan ekspor impor untuk produk secara umum dan songket pada khususnya. Sehingga dalam operasional produk-produk yang terjual dapat terkelola dengan baik dalam pengiriman dan transaksi dengan konsumen dari luar Indonesia.

4. Perluasan jaringan pemasaran

Perluasan jaringan pemasaran dilakukan baik lokal, nasional, ekspor dengan membuat katalog produk, ikut dalam pameran pada event-event khusus yang diadakan oleh kabupaten maupun provinsi, menjalin kerja sama dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan kabupaten, kotamadya, maupun provinsi. Untuk mengatasi ketergantungan order dari perantara atau perusahaan eksportir besar, maka UKM akan dilatih untuk

melakukan pemasaran melalui website yang akan difasilitasi oleh tim. Website adalah halaman yang ditampilkan di internet yang memuat informasi tertentu atau khusus (Hakim, 2008). Website ini akan menjadi media pemasaran online bagi UKM untuk memasarkan produk-produk yang dihasilkan. Dengan berbagai cara yang telah dijelaskan, UKM diharapkan akan mendapat order langsung dari pembeli tanpa melalui perantara atau perusahaan lain yang bisa mempermainkan harga.

Permasalahan tersebut merupakan permasalahan-permasalahan prioritas agar dapat mengembangkan produk tenun songket menjadi produk yang bisa menjadi komoditi ekspor.

D. KARYA UTAMA

Kegiatan pengabdian pada masyarakat kerajinan songket bali di Kabupaten Karangasem direncanakan akan dilaksanakan selama tiga tahun, dan Tahun 2018 adalah pelaksanaan tahun ketiga. Dalam tahun ketiga ada beberapa target luaran yang dihasilkan, yang pertama adalah Seluruh SDM menguasai sistem inventori UKM. Kedua SDM UKM dapat menguasai kemampuan Bahasa Inggris dan komunikasi dalam melakukan penjualan dengan pihak dari luar Indonesia, sehingga meningkatkan 75% dari SDM kedua UKM. Ketiga pihak UKM mampu meningkatkan kemampuan memasarkan produk ekspor sesuai dengan target pasar dan dapat meningkatkan produk 80% penjualan ekspor dari tahun sebelumnya. Keempat peningkatan pasar produk melalui pameran-pameran dalam skala nasional sehingga dapat meningkatkan

pemasaran luring sebesar 50% dan omset sebesar 30%.

Pelaksanaan pengabdian pada masyarakat ini dikelompokkan menjadi empat luaran yaitu:

1. Pelatihan Penggunaan Sistem Inventori

Pada pelaksanaan tahun ini (Tahun 2018) diadakan pelatihan lanjutan untuk penggunaan Sistem Inventori. Adapun beberapa hal yang ditekankan, yaitu:

1. Memahami konsep dan prinsip pengelolaan inventori guna meningkatkan daya saing.
2. Mampu menerapkan teknik-teknik pengendalian inventori, seperti: *control stock*, pengelolaan barang *surplus*, pengelolaan barang sisa produksi, dan pengelolaan barang lama simpan (*stock aging*).
3. Mampu melakukan pengendalian persediaan, inventarisasi barang, audit persediaan, dan *warehouse checkup*.

2. Pelatihan Bahasa Inggris Dasar dan Untuk Transaksi Perdagangan Ekspor

Terkait hal penjualan dan transaksi dengan perdagangan ekspor kain songket, maka pelatihan Bahasa Inggris dianggap penting untuk mendukung kelancaran proses pemasaran dan penjualan. Kedua UKM diikutsertakan dalam pelatihan Bahasa Inggris khusus untuk transaksi perdagangan dengan topik penjualan. Materi yang diberikan mencakup:

1. *Meeting 1 : Introduction the brief information about Songket Sidemen*

2. *Meeting 2 : Introduction about the shop/factory*
3. *Meeting 3 : Talking about kinds of songket (Making inquiry via email)*
4. *Meeting 4 : Review meeting 1, 2. Talking about kinds of songket (explain about the process of making songket)*
5. *Meeting 5 : Review meeting 3, 4. Talking about the natural colors that are used for coloring the songket.*
6. *Meeting 6 : How to answering/giving brief information about the shop/factory via email.*
7. *Meeting 7 : Review meeting 1, 2, 3, 4, 5, 6.*
8. *Meeting 8 : Final meeting (speaking class). Talking about their shop, the process of making songket, answering and giving information via email*

Suasana kelas belajar Bahasa Inggris



Bersama pengajar pelatihan Bahasa Inggris



3. Pelatihan Manajemen Pemasaran Produk Ekspor

Peluang bisnis bisa dimulai salah satunya yaitu melalui bisnis ekspor. Banyak produk-produk lokal yang bisa diekspor ke negara lain. Bisnis ini merupakan bisnis yang menguntungkan dan menjanjikan, apalagi untuk pengusaha yang memiliki produk yang unik yang merupakan ciri khas suatu daerah.

Untuk memulai bisnis ekspor, dibutuhkan perencanaan yang matang agar bisnis berjalan dengan baik. Beberapa materi dasar yang diberikan diantaranya :

1. Memilih dan menetapkan produk ekspor serta negara tujuan
2. Persiapan perlengkapan dan biaya
3. Menyediakan katalog atau etalase online melalui website
4. Mendaftarkan website ke dalam portal bisnis internasional
5. Memperhatikan jalannya Search Engine Optimization (SEO)
6. Menyiapkan beberapa model surat untuk berkorespondensi dengan pembeli
7. Sampel produk sebagai penarik minat buyer
8. Rajin mengikuti pameran produk



Gambar6Pelatihan Manajemen Ekspor

4. Pelatihan Penggunaan Website (Sistem Penjualan Online/E-commerce)

Salah satu media pemasaran yang paling efektif adalah media pemasaran online atau e-commerce. E-commerce untuk kedua UKM sudah disediakan pada tahun kedua pelaksanaan pengabdian yaitu pada Tahun 2017. Adapun alamat website kedua UKM adalah <https://songketkusuma.bukaloka.com/> dan <https://songkethalus.bukaloka.com/>. E-commerce yang baik harus mengandung konten yang baik, terutama dari segi tampilan produk. Produk yang dimasukkan ke dalam website harus bisa memberikan tampilan yang mirip dengan aslinya. Oleh karena itu, terdapat dua jenis pelatihan yang diberikan yaitu pelatihan penggunaan e-commerce dan pelatihan fotografi.

Pelatihan Penggunaan E-commerce



Pelatihan Fotografi



Gambar7Pelatihan pemasaran daring

5. Penambahan Perlengkapan Pemasaran

Perlengkapan pemasaran sudah mulai dilengkapi mulai dari pelaksanaan pengabdian di tahun pertama pada Tahun 2016. Pada pelaksanaan tahun ini terdapat beberapa penambahan perlengkapan pemasaran, yaitu:

1. Pembuatan Plang Nama

Lokasi UKM terletak di lokasi yang agak jauh dari jalan raya, sehingga dianggap penting untuk menambahkan plang penunjuk arah UKM. Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah calon pembeli langsung yang berkunjung ke Desa Sidemen, Karangasem.

Plang Nama UKM Songket Halus



Plang Nama UKM Kusuma Wijaya



Gambar8 Penambahan pang nama

2. Lemari penyimpanan untuk display produk

Ruangan khusus untuk display produk tenun songket sudah disediakan dari awal tahun pelaksanaan pengabdian, namun belum dilengkapi dengan tempat penyimpanan yang layak untuk memajang hasil tenun. Oleh karena itu, pada pelaksanaan tahun ini ruang display produk dilengkapi dengan lemari kayu yang memang dipesan dan didesain sesuai dengan kebutuhan pemajangan produk kain songket

Lemari Penyimpanan UKM Songket Halus



Lemari Penyimpanan UKM Kusuma Wijaya



Gambar9 penyerahan lemari penyimpanan

6. Pameran Produk

Dengan semakin ketatnya persaingan bisnis yang terjadi, pelaku usaha harus pintar mengambil hati konsumennya, salah

satu caranya dengan mengikuti berbagai pameran. Terdapat beberapa manfaat mengikuti pameran, diantaranya:

- a. Sarana pengenalan produk baru yang efektif
- b. Memperkuat image perusahaan
- c. Mendapatkan info persaingan
- d. Riset trend pasar
- e. Mengevaluasi kualitas tim kerja

Salah satu pameran yang dapat diikuti oleh kedua UKM songket yang ada di Sidemen adalah kegiatan Pesta Kesenian Bali (PKB) yang diadakan rutin setiap tahun oleh pemerintah Bali. Pesta Kesenian tahunan di pulau Bali edisi ke 40 tahun 2018 diselenggarakan dari tanggal 9 Juni - 7 juli 2018, dipusatkan di Taman Budaya - Art Center di Denpasar, ibukota Provinsi Bali.

Pameran UKM Songket Kusuma



Pameran Songket Halus



Gambar 10 Pameran kedua UKM pada Pesta Kesenian Bali

7. Studi Banding ke UKM Songket di Lombok

Studi banding dilakukan berdasarkan beberapa kategori, yaitu motif, jenis tenun, cara penyimpanan, rangkaian produksi, dan pembuat motif. Dokumentasi pelaksanaan studi banding dapat dilihat pada Gambar 11, sedangkan hasil perbandingan dari beberapa kategori tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.

Penunun



Pameran Songket Halus



Gambar 11 Studi Banding Pada Industri Kerajinan Patuh Lombok

Tabel 1 Perbandingan Tenun Lombok dan Tenun Sidemen

| No | Kategori Pemanding | Tenun Lombok | Tenun Sidemen |
|----|--------------------|---|---|
| 1 | Variasi Motif | Berdasarkan kebudayaan Lombok, seperti: rumah adat suku sasak | Berdasarkan kebudayaan Bali, seperti: wayang, jenis tanaman |
| 2 | Jenis Tenun | Tenun songket dan tenun ikat | Tenun songket |

| | | | |
|---|--------------------|---|--|
| 3 | Cara Penyimpanan | Disimpan di lemari kaca atau diletakkan di luar ruangan | Disimpan di lemari kaca |
| 4 | Rangkaian produksi | Rangkaian kebutuhan produksi tidak dikerjakan sendiri | Rangkaian kebutuhan produksi sebagian besar dilakukan sendiri, mulai dari pemintalan benang sampai proses tenun. |
| 5 | Pembuat motif | Pembuat motif diajarkan secara turun-temurun, sehingga pembuat motif sangat sedikit | Pembuat motif diajarkan secara turun-temurun, sehingga pembuat motif sangat sedikit |

E. ULASAN KARYA

Berdasarkan keberhasilan program PPPE yang telah dicapai dapat dikaji secara lebih mendalam bahwa keterampilan Sumber daya Manusia (SDM) UKM-UKM sudah dapat meningkat untuk kemampuan pengelolaan hasil produksi baik untuk penyimpanan maupun untuk penjualan ekspor, untuk kemampuan komunikasi dan transaksi Bahasa Inggris masih dipandang perlu ditingkatkan melalui program pendampingan, karena dalam menjalankan beberapa kegiatan mereka masih sering mengalami kendala, seperti: proses

pemilihan kata-kata yang tepat sehingga penambahan pengetahuan perbendaharaan kata-kata dalam Bahasa Inggris masih perlu ditingkatkan lagi. Selain itu, penggunaan seluruh aplikasi berbasis teknologi informasi belum digunakan secara optimal karena keterbatasan keahlian dari para Staf UKM di bidang teknologi informasi, sehingga diperlukan pelatihan secara berkelanjutan.

F. KESIMPULAN

Adapun beberapa kesimpulan yang dapat diambil setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat, adalah: Luaran tahun ketiga dibagi menjadi enam kegiatan, yaitu:

- a. Pelatihan Penggunaan Sistem Inventori (lanjutan tahun kedua).
- b. Pelatihan Bahasa Inggris Dasar untuk Transaksi Perdagangan Ekspor.
- c. Pelatihan Manajemen Pemasaran Produk Ekspor
- d. Pelatihan Penggunaan Website (Sistem Penjualan Online/E-commerce)
- e. Pameran Produk
- f. Studi Banding ke UKM Songket di Lombok
- g. Penambahan Perlengkapan Pemasaran

G. DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Adapun dampak dan manfaat kegiatan adalah:

1. Peningkatan cara pengelolaan hasil produksi dengan manajemen inventori yang lebih baik.
2. Peningkatan pengetahuan penjualan produk ekspor.

3. Peningkatan kemampuan Bahasa Inggris untuk bisnis.
4. Peningkatan perluasan jaringan pemasaran melalui pemasaran daring dengan *e-commerce* maupun luring dengan pameran-pameran.

H. DAFTAR PUSTAKA

- Agustiana Wikrama Tungga Wika Atmaja. Perkembangan motif kerajinan tenun songket di desa sidemen, karangasem, bali (Potensinya Sebagai Sumber Belajar Sejarah Kebudayaan Di SMA), 2013.
- Dinas Pembinaan Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Bali, 2011.
- Fathansyah. 1999. Basis Data. Bandung : Informatika.
- Hakim, Lukmanul, 2008, Membongkar Trik Rahasia Master PHP. Yogyakarta: Lokomedia.

Wikidipedia, Bali”,
<http://en.wikipedia.org/wiki/Bali>,
Diakses tanggal: 18 Mei 2013.
www.karangasemkab.go.id/ diakses
tanggal 20 April 2015.

I. PERSANTUNAN

Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kemenristekdikti yang telah memberi dukungan dan terhadap pengabdian pada masyarakat IPTEK bagi produk ekspor kerajinan songket Motif Bali di Sidemen Kabupaten Karangasem Bali; serta
2. STIKOM Bali yang telah memberi dukungan dalam hal administrasi.