

PENGUATAN DAYA SAING TOKO PERHIASAN MELALUI PENINGKATAN SDM DAN DIGITAL MARKETING DI HOLYSHINE GIANYAR

Ida Ayu Nirma Prameswari^{1,*}, Putu Rama Adhitya²,
Komang Tri Wahyuni³

^{1,2,3}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: dayu.imal1@unmas.ac.id

ABSTRAK

Holyshine adalah sebuah usaha kerajinan perhiasan khas Bali di Gianyar, menghadapi tiga permasalahan utama: keterbatasan kapasitas produksi saat high season, tingginya biaya plating mencapai Rp1,2 miliar, dan kurangnya promosi digital. Untuk mengatasi masalah ini, solusi yang diimplementasikan meliputi pelatihan dan rekrutmen karyawan lokal untuk meningkatkan kapasitas produksi, pendampingan negosiasi vendor plating guna menekan biaya, serta penguatan digital marketing melalui pelatihan pengelolaan media sosial dan e-commerce. Metode pelaksanaan dilakukan secara langsung di lokasi usaha melalui pendampingan intensif, pelatihan keterampilan teknis, pengelolaan media sosial, dan pencatatan keuangan digital. Program ini juga mencakup penataan ulang display produk serta pencarian vendor plating yang lebih efisien. Hasilnya, kapasitas produksi meningkat dengan keterlibatan tenaga kerja lokal, efisiensi biaya plating tercapai hingga 20%, dan jangkauan pemasaran produk melalui media sosial mulai menunjukkan hasil positif. Meski menghadapi tantangan berupa keterbatasan waktu dan variasi pemahaman peserta, pendekatan partisipatif seperti modul pelatihan sederhana dan pendampingan teknologi terbukti efektif. Kesimpulannya, program pengabdian ini berhasil memberikan dampak nyata bagi usaha Holyshine dan pemberdayaan masyarakat lokal. Untuk keberlanjutan program, disarankan perpanjangan durasi pendampingan, penggunaan modul pelatihan interaktif, serta monitoring jangka panjang untuk memastikan keberhasilan berkelanjutan.

Kata Kunci: Kerajinan perhiasan Bali, digital marketing, pelatihan

ANALISIS SITUASI

Pengabdian kepada masyarakat adalah salah satu kewajiban utama perguruan tinggi, sebagaimana tercantum dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi. Kegiatan ini bertujuan untuk membawa ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni yang dikembangkan di kampus agar dapat dimanfaatkan secara langsung oleh masyarakat luas (Ariani, 2019). Melalui pengabdian ini, dosen dan mahasiswa tidak hanya belajar di ruang kelas, tetapi juga turun langsung ke lapangan untuk memahami kondisi nyata di masyarakat. Mereka dapat mengaplikasikan teori yang selama ini dipelajari, sekaligus memperkaya pengalaman dengan berinteraksi secara langsung dengan berbagai kalangan (Amalia, 2024).

Pengabdian kepada masyarakat merupakan bagian dari misi perguruan tinggi dalam membentuk karakter dan kepribadian mahasiswa (Syardiansah, 2019). Melalui program-program pengabdian, mahasiswa diajak untuk berinteraksi langsung dengan

masyarakat, memahami berbagai masalah yang dihadapi, dan mencari solusi yang tepat. Kegiatan ini juga mendorong mahasiswa untuk menjadi lebih peka terhadap lingkungan sekitarnya, serta memperkuat rasa tanggung jawab sosial dan kemanusiaan (Chudzaifah et al., 2021). Secara keseluruhan, pengabdian kepada masyarakat membawa manfaat ganda, baik bagi masyarakat maupun bagi civitas akademika. Masyarakat mendapat solusi atas berbagai permasalahan yang dihadapi, sementara mahasiswa dan dosen memperoleh pengalaman berharga yang tidak bisa ditemukan hanya di ruang kelas (Karuru et al., 2024). Kegiatan ini menjadi jembatan antara dunia akademik dan kehidupan nyata di masyarakat. Oleh karena itu, setiap perguruan tinggi harus terus mendorong dan mengembangkan program pengabdian yang inovatif, berkelanjutan, dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dengan begitu, Tri Dharma Perguruan Tinggi benar-benar dapat terwujud secara utuh dan bermakna (Situmeang, 2021).

Bali dikenal sebagai salah satu daerah di Indonesia yang memiliki kekayaan seni dan budaya yang luar biasa. Kreativitas masyarakat Bali tercermin dalam berbagai bentuk kerajinan tangan, mulai dari ukiran, tekstil, hingga perhiasan. Keunikan desain serta teknik pengerjaan yang diwariskan secara turun-temurun menjadikan produk perhiasan Bali memiliki nilai seni dan ekonomi yang tinggi. Hal ini diperkuat dengan data dari Trademap.org yang menyebutkan bahwa Indonesia berhasil menduduki peringkat ke-12 sebagai negara eksportir perhiasan ke dunia pada tahun 2023 dengan pangsa pasar global sebesar 2,4%. Tujuan ekspor utama Indonesia antara lain Amerika Serikat, India, Hong Kong, China, dan Swiss. Sementara itu, menurut data BPS yang diolah oleh Kementerian Perindustrian, nilai ekspor barang perhiasan dan barang berharga Indonesia pada periode Januari hingga Agustus 2024 mencapai USD3,94 juta, mengalami kenaikan 15,98% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya yang hanya USD3,4 juta (Niaga.Asia, 2024).

Untuk mendukung potensi ini, penguatan sumber daya manusia (SDM) dan pemanfaatan promosi digital menjadi hal yang sangat penting. Pelaku usaha, khususnya dari sektor usaha perhiasan, perlu diberikan pelatihan berkelanjutan dalam hal desain produk, teknik produksi, serta manajemen usaha. Selain itu, kemampuan dalam menggunakan teknologi digital untuk pemasaran seperti media sosial, e-commerce, dan strategi konten kreatif juga menjadi kunci utama dalam menghadapi persaingan pasar saat ini. Promosi digital memungkinkan usaha memperluas jangkauan pasar tanpa batas geografis dan memperkenalkan produk ke konsumen global dengan biaya yang efisien. Pemerintah daerah dan berbagai lembaga pendukung usaha juga berperan penting dalam menyediakan akses pelatihan dan pendampingan usaha agar usaha lokal tidak hanya bertahan, tetapi juga mampu berkembang dan bersaing secara global.

Salah satu contoh toko perhiasan di Bali yang memiliki potensi besar untuk berkembang adalah Holyshine. Holyshine adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang kerajinan perhiasan khas Bali. Didirikan pada tahun 2017 oleh Ni Wayan Kasiarthy, Holyshine berlokasi di Desa Petak Kaja, Kabupaten Gianyar, yang dikenal

sebagai salah satu sentra kerajinan tangan di Bali. Sejak awal berdiri, Holyshine telah berkomitmen untuk menghadirkan produk perhiasan yang unik, berkualitas, dan mencerminkan kekayaan budaya lokal. Keunggulan utama dari produk Holyshine terletak pada teknik produksinya yang memadukan unsur tradisional dan modern, sehingga menghasilkan karya yang tidak hanya menarik dari sisi estetika, tetapi juga memiliki nilai seni tinggi.

Produk yang dihasilkan Holyshine cukup beragam, mulai dari gelang, kalung, cincin, hingga anting-anting. Bahan utama yang digunakan adalah anyaman mote (beads) yang dirangkai secara teliti dan artistik, kemudian dipadukan dengan bahan lain seperti kulit, logam kuningan, tembaga, perak, hingga emas. Kombinasi bahan tersebut menciptakan kesan elegan sekaligus etnik, yang menjadi ciri khas dari produk Holyshine. Desain perhiasan yang ditawarkan pun memiliki keunikan tersendiri karena banyak terinspirasi dari motif-motif budaya Bali serta alam sekitarnya. Proses produksinya yang masih mengandalkan keterampilan tangan menunjukkan dedikasi tinggi terhadap kualitas dan keaslian karya.

Berdasarkan hasil observasi awal, maka permasalahan dalam Holyshine Gianyar mencakup tantangan operasional dan pemasaran yang signifikan. Di tengah tingginya permintaan selama musim ramai (high season), perusahaan mengalami kewalahan dalam kapasitas produksi karena keterbatasan jumlah tenaga kerja, sehingga membutuhkan tambahan karyawan untuk menjaga kualitas dan kecepatan produksi. Selain itu, salah satu kendala besar yang dihadapi adalah proses plating atau pelapisan logam yang masih bergantung pada vendor luar, sementara biaya untuk plating sendiri sangat tinggi, mencapai angka Rp1,2 miliar. Biaya ini menjadi beban besar bagi perusahaan dan mempengaruhi efisiensi produksi. Tidak hanya dari sisi produksi, dari segi pemasaran pun Holyshine masih mengalami kesulitan karena kurangnya media promosi yang optimal. Minimnya eksposur secara digital maupun offline menyebabkan produk Holyshine belum menjangkau pasar yang lebih luas secara maksimal, padahal potensi pasar, baik lokal maupun internasional, sangat besar untuk produk handmade khas Bali. Permasalahani ini menjadi tantangan utama yang perlu segera diatasi agar Holyshine bisa terus berkembang dan bersaing di pasar perhiasan yang semakin kompetitif.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan analisis situasi di Holyshine, terdapat tiga permasalahan utama yang relevan dengan bidang ekonomi dan bisnis. Permasalahan tersebut diantaranya:

1. Kewalahan Produksi saat High Season

Holyshine mengalami lonjakan permintaan produk secara signifikan ketika memasuki masa high season, terutama menjelang hari raya dan musim wisata di Bali. Namun, tingginya permintaan ini tidak diimbangi dengan kapasitas produksi yang memadai. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan tenaga kerja yang tersedia, sehingga proses produksi menjadi terhambat. Saat pesanan menumpuk, jumlah

karyawan yang ada tidak cukup untuk memenuhi target produksi harian. Akibatnya, terjadi keterlambatan dalam penyelesaian produk dan pengiriman kepada pelanggan, yang dapat berdampak pada kepuasan pelanggan dan menurunkan kepercayaan terhadap merek. Kondisi ini menunjukkan pentingnya penambahan dan pelatihan tenaga kerja untuk menjaga kestabilan produksi di tengah tingginya permintaan.

2. Biaya Plating yang Tinggi dan Keterbatasan Vendor

Plating merupakan proses pelapisan logam untuk memberikan tampilan yang lebih mewah dan memperkuat daya tahan perhiasan. Proses ini sangat penting dalam meningkatkan kualitas produk Holyshine. Namun, kendala yang dihadapi adalah belum ditemukannya vendor plating yang sesuai dari sisi biaya dan kualitas hasil. Saat ini, biaya plating yang harus dikeluarkan oleh perusahaan mencapai Rp1,2 miliar, angka yang sangat besar untuk skala usaha. Biaya tersebut membebani arus kas dan profitabilitas perusahaan, apalagi jika tidak seimbang dengan volume penjualan. Selain itu, keterbatasan pilihan vendor membuat perusahaan sulit untuk melakukan efisiensi biaya. Solusi seperti kerja sama antar-usaha atau pengadaan alat plating mandiri skala kecil bisa menjadi alternatif yang layak dipertimbangkan.

3. Kurangnya Media Promosi

Holyshine memiliki produk yang khas, mengombinasikan anyaman mote (beads) dengan kulit dan logam seperti kuningan, tembaga, perak, hingga emas. Namun, kekuatan produk ini belum tersampaikan secara maksimal kepada pasar karena keterbatasan media promosi. Hingga saat ini, Holyshine belum memanfaatkan secara optimal platform digital seperti Instagram, TikTok, atau marketplace online. Kurangnya eksposur digital menyebabkan jangkauan pasar menjadi terbatas, padahal peluang untuk menjangkau konsumen dari luar Bali atau bahkan luar negeri sangat besar. Di era digital saat ini, promosi yang kuat melalui media sosial dan e-commerce dapat meningkatkan daya saing, menarik minat pembeli baru, serta memperluas pasar Holyshine secara signifikan.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan analisis situasi dan hasil observasi, solusi dirancang dengan mempertimbangkan kondisi nyata di lapangan serta kesesuaian dengan bidang ekonomi dan bisnis. Terdapat tiga permasalahan utama yang dihadapi oleh Holyshine, yaitu: keterbatasan kapasitas produksi saat high season, tingginya biaya plating karena belum memiliki vendor tetap, serta kurangnya promosi digital. Oleh karena itu, solusi yang dirancang difokuskan pada tiga pendekatan utama:

1. Pelatihan dan Rekrutmen Karyawan

Untuk mengatasi kewalahan produksi saat high season, tim pengabdian masyarakat dapat menyelenggarakan pelatihan singkat bagi warga sekitar, terutama ibu rumah tangga atau pemuda di Desa Petak Kaja, agar dapat membantu dalam proses produksi perhiasan. Pelatihan ini meliputi teknik dasar pembuatan

anyaman mote, pengolahan kulit, dan perakitan logam. Selain meningkatkan kapasitas produksi, program ini juga memberikan dampak sosial melalui pemberdayaan masyarakat lokal.

2. Pendampingan dalam Negosiasi Vendor Plating dan Penggunaan Teknologi Lain
Solusi selanjutnya adalah membantu mitra dalam mencari dan menyeleksi vendor plating yang lebih efisien dan terjangkau. Tim dapat membuat daftar vendor plating lokal di Bali dan mendampingi proses negosiasi harga. Selain itu, dapat dipertimbangkan penggunaan teknologi plating skala kecil atau kerja sama antar-usaha untuk membangun fasilitas plating bersama demi efisiensi biaya jangka panjang.
3. Peningkatan Promosi Melalui Digital Marketing
Mengingat rendahnya eksposur digital Holyshine, tim dapat merancang dan mengelola kampanye promosi digital sederhana seperti pembuatan akun Instagram dan TikTok bisnis, pengisian konten secara teratur, serta pelatihan dasar penggunaan platform e-commerce seperti Tokopedia dan Shopee. Pembuatan katalog digital dan konten video singkat juga bisa meningkatkan daya tarik produk dan menjangkau pasar yang lebih luas.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat di Holyshine dilakukan melalui kegiatan pendampingan dan pelatihan langsung di lokasi usaha. Tim turun tangan membantu dalam proses produksi untuk mengatasi lonjakan pesanan saat high season. Selain itu, dilakukan pelatihan dasar kepada staf internal Holyshine mengenai pengelolaan media sosial dan penggunaan platform e-commerce seperti Tokopedia dan Shopee untuk meningkatkan penjualan secara online. Tim juga mendampingi dalam penataan ulang display produk agar lebih menarik bagi pelanggan, serta membantu membersihkan area kerja agar lebih rapi dan nyaman. Dalam hal pencatatan keuangan, tim memberikan bimbingan penggunaan Google Sheets sebagai buku kas digital sederhana. Tak hanya itu, tim juga mendukung proses pencarian vendor plating baru yang lebih efisien dan mendampingi negosiasi harga. Semua kegiatan ini dilaksanakan dengan pendekatan kerja sama langsung, sambil memberikan penjelasan praktis agar pemilik dan karyawan bisa melanjutkan secara mandiri setelah program berakhir.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat di Holyshine Gianyar dilakukan secara bertahap dan terencana dengan melibatkan tim pelaksana, pemilik usaha, dan karyawan Holyshine. Setiap kegiatan dirancang untuk menjawab permasalahan yang dihadapi mitra, serta memberikan manfaat jangka panjang dalam pengelolaan usaha. Berikut adalah Langkah-langkah pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat:

1. Tahap Persiapan dan Koordinasi Awal

Langkah pertama dari pelaksanaan program dimulai dengan melakukan survei lapangan dan observasi langsung terhadap kondisi usaha Holyshine Gianyar. Tim pengabdian melakukan wawancara dengan pemilik usaha untuk mengidentifikasi permasalahan utama dan potensi pengembangan. Setelah data terkumpul, tim menyusun rencana kerja yang mencakup program utama (pelatihan dan rekrutmen karyawan lokal, pendampingan vendor plating, dan promosi digital) serta program tambahan (penataan display, kebersihan area produksi, dan pencatatan keuangan). Tim juga melakukan koordinasi dengan perangkat desa dan tokoh masyarakat setempat guna mengajak partisipasi warga dalam pelatihan kerja. Dalam tahap ini, dibentuk tim kerja yang terdiri atas mahasiswa, dosen pendamping, pemilik usaha, dan perwakilan masyarakat untuk memastikan pelaksanaan program berjalan lancar dan tepat sasaran.

2. Implementasi Program Kerja Utama

Pelaksanaan program dimulai dengan pelatihan keterampilan dasar yang berlangsung selama beberapa hari. Materi pelatihan meliputi teknik dasar anyaman mote, pengolahan kulit, dan perakitan logam. Peserta pelatihan adalah warga lokal yang telah didata sebelumnya. Setelah pelatihan, peserta yang memenuhi standar akan direkrut sebagai tenaga kerja paruh waktu atau harian. Selanjutnya, tim melakukan pemetaan vendor plating di Bali dengan menghubungi beberapa penyedia jasa plating untuk membandingkan kualitas dan harga. Proses negosiasi dengan vendor dilakukan bersama pemilik usaha agar tercipta kerja sama yang saling menguntungkan. Tim juga memperkenalkan teknologi plating alternatif berskala kecil yang lebih efisien. Pada waktu yang bersamaan, strategi promosi digital mulai dijalankan. Tim membantu membuat akun media sosial Holyshine (Instagram dan TikTok), membuat konten visual (foto dan video produk), serta membantu pembuatan katalog digital. Produk juga mulai dipasarkan melalui e-commerce seperti Tokopedia dan Shopee. Semua aktivitas ini didampingi oleh tim secara langsung untuk memastikan transfer pengetahuan berjalan efektif.

3. Pelaksanaan Program Pendukung dan Evaluasi

Program kerja tambahan dilaksanakan secara paralel. Untuk penataan ulang display, tim mengatur ulang tata letak produk di toko berdasarkan kategori (misal: gelang, kalung, cincin), memperbaiki pencahayaan agar produk tampak lebih menarik, serta menambahkan elemen estetis seperti ornamen dekoratif khas Bali. Area produksi dan display dibersihkan dan ditata ulang agar lebih nyaman dan mendukung produktivitas kerja. Tim juga mendampingi pemilik usaha dalam pencatatan keuangan sederhana dengan memperkenalkan format pencatatan menggunakan Google Sheets atau aplikasi keuangan digital seperti BukuKas. Pendampingan ini dilakukan secara bertahap agar pemilik terbiasa mencatat transaksi harian dengan konsisten. Di akhir program, tim melakukan evaluasi bersama pemilik usaha dan peserta pelatihan. Evaluasi mencakup keberhasilan program, tantangan di lapangan, serta rencana keberlanjutan program pasca kegiatan. Dokumentasi kegiatan dan hasil program disusun dalam laporan akhir

yang juga diberikan kepada pihak desa dan pemilik Holyshine sebagai referensi pengembangan usaha ke depan.

Hasil Program

Sebagai bentuk komitmen dalam menjawab permasalahan yang dihadapi oleh mitra, seluruh program kerja utama dan tambahan yang telah dirancang oleh tim pengabdian masyarakat dilaksanakan secara terstruktur dan terukur. Hasil dari pelaksanaan program ini menunjukkan dampak positif yang nyata, baik bagi pengembangan usaha Holyshine Gianyar maupun bagi masyarakat sekitar yang turut dilibatkan. Berikut adalah uraian hasil dari masing-masing program kerja yang telah dilaksanakan:

Hasil Program Kerja Utama

1. Pelatihan dan Rekrutmen Karyawan

Program pelatihan keterampilan dasar berhasil dilaksanakan dengan melibatkan masyarakat sekitar yang sebelumnya tidak memiliki pekerjaan tetap. Pelatihan mencakup tiga keterampilan utama: teknik anyaman mote, pengolahan kulit, dan perakitan logam. Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan antusiasme tinggi, dan sebagian besar dapat mengikuti materi dengan baik. Setelah proses pelatihan, sebanyak 2 orang dinyatakan siap bekerja dan langsung direkrut sebagai tenaga harian oleh pihak Holyshine untuk membantu proses produksi selama musim ramai (high season). Hasil ini menunjukkan bahwa program berhasil menjawab tantangan kekurangan tenaga kerja sekaligus memberikan dampak ekonomi langsung bagi masyarakat. Selain itu, kolaborasi antara pelaku usaha dan warga lokal ini juga memperkuat hubungan sosial dan membuka peluang kerja berkelanjutan.



Gambar 1. Pelatihan dan Rekrutmen Karyawan

2. Pendampingan Negosiasi Vendor Plating dan Penggunaan Teknologi Lain

Dalam program ini, tim berhasil mengidentifikasi lima vendor plating di wilayah Bali. Dari hasil survei dan perbandingan harga serta kualitas layanan, ditemukan dua vendor yang menawarkan harga lebih terjangkau dengan kualitas yang setara. Tim kemudian mendampingi pemilik usaha dalam proses negosiasi dan berhasil menurunkan biaya plating sebesar 20% dari sebelumnya. Hal ini

memberikan dampak signifikan terhadap efisiensi biaya produksi. Selain itu, tim juga memperkenalkan konsep plating skala kecil yang dapat dilakukan sendiri dengan peralatan sederhana untuk keperluan produksi kecil. Meskipun belum langsung diterapkan, pemilik usaha menunjukkan ketertarikan dan menyatakan akan mempertimbangkan penerapan sistem tersebut dalam jangka panjang. Program ini memberikan hasil nyata dalam efisiensi biaya dan memperkuat kendali produksi bagi Holyshine.



Gambar 2. Pendampingan Negosiasi Vendor Plating dan Penggunaan Teknologi Lain

3. Peningkatan Promosi Melalui Digital Marketing

Tim berhasil membantu Holyshine membuat akun bisnis di Instagram dan TikTok, serta mengunggah konten pertama yang menampilkan proses produksi dan keunikan produk. Dalam waktu satu minggu, akun Instagram berhasil meraih lebih dari 300 pengikut dan mendapat respons positif dari pengguna. Selain itu, produk Holyshine mulai dipasarkan melalui Tokopedia dan Shopee dengan bantuan tim dalam membuat deskripsi produk, foto, dan video pendek. Katalog digital juga berhasil dibuat dalam bentuk PDF dan video, yang kemudian digunakan sebagai media promosi kepada calon pembeli maupun reseller. Hasil dari program ini adalah meningkatnya kehadiran merek Holyshine di platform digital, serta terbukanya peluang penjualan secara online. Program ini membuktikan bahwa strategi pemasaran digital sangat efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing produk lokal.



Gambar 3. Membantu Peningkatan Promosi melalui Digital Marketing

Hasil Program Kerja Tambahan

1. Penataan Ulang Display dan Kebersihan Area Produksi

Hasil dari penataan ulang display menunjukkan perubahan signifikan dalam tampilan toko. Produk dikelompokkan secara rapi berdasarkan jenis, dan pencahayaan toko dibuat lebih fokus pada area display utama. Tambahan elemen dekoratif khas Bali juga memperkuat identitas brand. Konsumen yang datang ke toko memberikan tanggapan positif dan mengakui bahwa suasana toko menjadi lebih menarik dan nyaman. Area produksi pun menjadi lebih tertata dan bersih, yang mendukung proses kerja yang lebih efisien dan higienis. Secara tidak langsung, perubahan ini meningkatkan minat beli dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih menyenangkan.

2. Pendampingan Pencatatan Keuangan Sederhana

Tim berhasil mendampingi pemilik usaha dalam membuat sistem pencatatan keuangan harian menggunakan Google Sheets. Kini, transaksi penjualan, pembelian bahan baku, serta biaya operasional dapat dicatat secara lebih rapi dan sistematis. Pemilik usaha mengaku lebih mudah melakukan evaluasi usaha karena semua data tercatat dengan jelas. Dengan pencatatan keuangan yang baik, Holyshine kini memiliki dasar data yang kuat untuk mengatur strategi bisnis ke depan, termasuk pengelolaan stok, perencanaan anggaran, serta pelaporan usaha. Program ini berkontribusi besar terhadap peningkatan literasi keuangan pelaku usaha.

Pembahasan

Pelaksanaan program kerja utama dan tambahan menunjukkan hasil yang cukup signifikan dalam menjawab kebutuhan mitra usaha Holyshine Gianyar. Melalui pelatihan keterampilan dan rekrutmen tenaga kerja lokal, usaha ini berhasil mengatasi permasalahan kekurangan tenaga kerja saat musim ramai produksi. Hasilnya, masyarakat sekitar tidak hanya memperoleh keterampilan baru, tetapi juga mendapatkan peluang kerja yang menambah penghasilan keluarga. Selain itu, pendampingan negosiasi dengan vendor plating memberikan hasil yang nyata berupa efisiensi biaya produksi hingga 20%, yang tentunya berdampak pada peningkatan margin keuntungan usaha. Upaya pemasaran digital melalui media sosial dan e-commerce juga mulai menunjukkan hasil positif, ditandai dengan meningkatnya jangkauan dan respons publik terhadap produk Holyshine. Program tambahan seperti penataan display dan pendampingan pencatatan keuangan turut berkontribusi pada peningkatan profesionalitas dan efisiensi operasional usaha.

Namun, dalam pelaksanaannya, tim pengabdian masyarakat juga menghadapi sejumlah tantangan yang memerlukan penanganan cepat dan tepat. Salah satu tantangan utama adalah tingkat pemahaman peserta pelatihan yang bervariasi, khususnya dalam hal keterampilan teknis dan penggunaan teknologi. Beberapa peserta

mengalami kesulitan dalam mengikuti pelatihan karena tidak terbiasa bekerja dengan bahan-bahan khusus seperti logam dan kulit. Selain itu, saat memperkenalkan pencatatan digital menggunakan Google Sheets atau aplikasi keuangan, sebagian pemilik dan pekerja masih terbatas dalam penguasaan teknologi digital dasar. Di sisi lain, keterbatasan waktu program juga menjadi kendala, mengingat banyak materi pelatihan yang seharusnya disampaikan secara lebih mendalam agar hasilnya lebih optimal. Kegiatan promosi digital juga sempat mengalami kendala teknis dalam hal pengambilan konten visual yang menarik, mengingat keterbatasan peralatan yang tersedia.

Menghadapi berbagai tantangan tersebut, tim pengabdian menerapkan beberapa solusi adaptif dan partisipatif. Untuk mengatasi kendala dalam pelatihan, tim membagi peserta ke dalam kelompok kecil agar pelatihan dapat dilakukan secara lebih intensif dan terfokus. Pendekatan ini terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta. Selain itu, tim juga menyusun modul pelatihan sederhana dalam bentuk lembar kerja dan video tutorial yang bisa dipelajari kembali secara mandiri oleh peserta. Dalam aspek penggunaan teknologi, tim memberikan pendampingan step-by-step dan melakukan simulasi penggunaan aplikasi secara langsung agar lebih mudah dipahami. Untuk mengatasi keterbatasan waktu, beberapa materi pelatihan disusun ulang dalam format ringkas namun tetap padat isi, serta diberikan akses konsultasi daring setelah kegiatan berakhir. Kendala teknis dalam pembuatan konten promosi diatasi dengan memaksimalkan penggunaan kamera ponsel serta aplikasi gratis untuk pengeditan visual yang mudah digunakan.

SIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Holyshine Gianyar berhasil memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan usaha mikro serta pemberdayaan masyarakat lokal. Program utama seperti pelatihan dan rekrutmen karyawan lokal, negosiasi vendor plating, dan penguatan digital marketing telah membantu mengatasi tantangan produksi, menurunkan beban biaya operasional, serta memperluas jangkauan pasar. Sementara itu, program tambahan seperti penataan display dan pendampingan pencatatan keuangan turut meningkatkan efisiensi kerja dan profesionalitas pengelolaan usaha. Kegiatan ini tidak hanya memberikan manfaat langsung bagi mitra usaha, tetapi juga memperkuat hubungan antara akademisi dan pelaku usaha dalam menciptakan solusi berbasis kebutuhan nyata di lapangan. Mahasiswa pun mendapat pengalaman praktis yang memperkuat kemampuan akademik dan sosial mereka.

Untuk pengembangan program serupa, disarankan agar durasi pendampingan diperpanjang, terutama dalam pelatihan keterampilan dan penggunaan teknologi digital, agar hasil yang dicapai lebih optimal dan berkelanjutan. Modul pelatihan sebaiknya dibuat lebih interaktif dan disertai media pendukung seperti video atau e-book sederhana. Di sisi lain, untuk keberlanjutan program di lokasi pengabdian, dibutuhkan sistem monitoring dan evaluasi jangka panjang, misalnya melalui forum

komunikasi rutin antara tim akademik dan pemilik usaha. Disarankan pula adanya program lanjutan yang fokus pada peningkatan manajemen usaha, sertifikasi produk, dan pembukaan akses pasar luar negeri.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, N. (2024). Tri Dharma Perguruan Tinggi untuk Membangun Akademik dan Masyarakat Berpradaban. *Karimah Tauhid*, 3(4), 4654–4663.
- Ariani, S. S. (2019). Persepsi Mahasiswa dalam Pengimplementasian Tri Daharma Perguruan Tinggi. *At-Tadbir*, 3(1), 59–77. <https://doi.org/10.3454/AT-TADBIR.V3I1.3414>
- Chudzaifah, I., Hikmah, A. N., & Pramudiani, A. (2021). Tridharma Perguruan Tinggi: Sinergitas Akademisi dan Masyarakat dalam Membangun Peradaban. *AL-KHIDMAH: Jurnal Pengabdian Dan Pendampingan Masyarakat*, 1(1), 79–91. <https://e-jurnal.iainsorong.ac.id/index.php/>
- Karuru, P., Haris, A., Sumarni, S., & Asdar, M. (2024). PELATIHAN MODEL PEMBELAJARAN BERBASIS MERDEKA BELAJAR KAMPUS MERDEKA DI UNIVERSITAS WIRA BHAKTI. *E-Amal: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 1429–1438. <https://doi.org/10.47492/EAMAL.V4I3.3619>
- Niaga.Asia. (2024). *Ekspor Industri Perhiasan Januari-Agustus 2024 USD3,94 Juta*. Niaga.Asia. <https://www.niaga.asia/ekspor-industri-perhiasan-januari-agustus-2024-usd394-juta/>
- Situmeang, S. M. T. (2021). Meningkatkan Pengetahuan Masyarakat Melalui Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Sebagai Wujud Tri Dharma Perguruan Tinggi. *Prosiding Penelitian Pendidikan Dan Pengabdian 2021*, 1(1), 1090–1098. <https://prosiding.rcipublisher.org/index.php/prosiding/article/view/271>
- Syardiansah, S. (2019). Peranan kuliah kerja nyata sebagai bagian dari pengembangan kompetensi mahasiswa: Studi kasus mahasiswa Universitas Samudra KKN Tahun 2017. *JIM UPB (Jurnal Ilmiah Manajemen Universitas Putera Batam)*, 7(1), 57–68. <https://doi.org/10.33884/JIMUPB.V7I1.915>