

**MENINGKATKAN PEMASARAN SERTA PRODUKSI PADA UMKM
INDUSTRI GENTENG DI MASA PANDEMI COVID-19 DI UD. SEDANA
NULUS DESA PEJATEN KECAMATAN KEDIRI KABUPATEN TABANAN**

Ni Putu Lisa Ernawatiningsih¹⁾, Putu Wulandari²⁾, I Nyoman Suparsa³⁾

Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: ernawatiningsih.lisa@unmas.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan di Desa Pejaten, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan, Bali. Mitra adalah pemilik UMKM usaha genteng. Adapun pemasalahan mitra dalam menghadapi masa pandemic Covid-19 adalah kurangnya penyangga untuk menyimpan produk, kurangnya usaha untuk mempromosikan produknya ke konsumen, tidak memiliki papan nama sehingga konsumen tidak bisa menjangkau tempat usaha serta konsumen belum mempunyai buku kas sederhana untuk pencatatan transaksi modal nya. Hasil dari pengabdian masyarakat ini adalah mitra mampu memproduksi barang lebihbanyak karena memiliki tempat penyimpanan lebih, mitra dapat mempromosikan usahanya di media sosial seperti *Facebook* dan *Instagram* dan mitra memiliki papan nama usaha sehingga lebih mudah dijangkau konsumen. Mitra juga sudah memiliki buku kas sederhana dalam perhitungan arus modalnya

Kata Kunci: Pengabdian masyarakat, UMKM Usaha Genteng, Pembuatan Papan Nama Usaha, Promosi Media Sosial, buku kas sederhana

ANALISIS SITUASI

Desa Pejaten, kecamatan Kediri, kabupaten Tabanan terletak di pesisir selatan pulau Bali. Untuk mencapai desa ini dari bandara I Gusti Ngurah Rai dapat ditempuh sekitar 45 menit. Pejaten adalah desa sentra kerajinan gerabah, keramik dan genteng terbesar di Bali. Usaha kerajinan ini telah dirintis oleh para pendahulu mereka sejak tahun 1942, penduduk desa mulai membuat genteng dan gerabah yang digunakan sebagai alat memasak dan perlengkapan dalam ritual keagamaan (Hindu) secara tradisional (Lestari, 2021). Seiring kemajuan teknologi, kerajinan ini pun digantikan dengan produk berbahan aluminium dan plastik (Sari, 2018). Namun hal itu tidak menyurutkan tekad perajin Pejaten. Generasi muda kemudian membuat beberapa gebrakan baru seperti beralih membuat genteng press, bata press dan terakota. Bahkan ada pula yang membuat keramik modern yang sama-sama berbahan dasar tanah liat (Prihatin dan Suhartoyo, 2015).

Di tengah wabah Covid-19 saat ini, banyak pelaku UMKM yang merasakan dampaknya seperti menurunnya omset penjualan. Berdasarkan observasi awal menurunnya omset penjualan disebabkan oleh kurangnya usaha untuk mempromosikan produknya ke konsumen. Di era modern sekarang ini, penggunaan media teknologi

informasi banyak sekali digunakan untuk mengembangkan bisnis baik dari perusahaan maupun dari individu (Hidayanti, 2017). Teknologi informasi berbasis jejaring sosial banyak dimanfaatkan untuk pengembangan bisnis demi keberlanjutan usahanya ditengah perkembangan teknologi (Sanjaya, 2009). Memperhatikan permasalahan yang selama menjalankan kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Pejaten ini maka penulis memilih salah satu pelaku UMKM di Desa Pejaten, yaitu UD. Sedana Nulus.



Gambar 1. Observasi Bersama pemilik UMKM



Gambar 2. Produk Genteng

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan diskusi dengan pemilik usaha yaitu I Nyoman Purnawan, maka dapat diidentifikasi permasalahan nyata yang dihadapi oleh mitra adalah sebagai berikut.

1. Kurangnya tepat penyimpanan sehingga hasil produksi juga kurang maksimal
2. Mitra belum mempunyai papan nama, yang berfungsi agar dapat lebih mudah dijangkau oleh konsumen.

3. Teknik pemasaran masih tradisional (konvensional) dan pemasaran melalui internet belum maksimal sebab Mitra juga kurang memahami cara menggunakan media sosial
4. Mitra belum mempunyai buku kas sederhana dan kartu stok untuk mengetahui pengeluaran dan pendapatan daripada produksi.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan permasalahan yang dialami mitra , maka adapun solusi yang diberikan yaitu berupa program:

- 1) Pada bidang manajemen produksi solusi yang saya berikan yaitu dengan membantu membuat tempat penyimpanan produk mentah (penyangga) agar kegiatan produksi bisa lebih maksimal. Sifat dari program ini komplementer
- 2) Pada bidang manajemen produksi solusi yang saya berikan yaitu dengan membantu membuat papan nama usaha, agar dengan adanya papan nama ini konsumen dapat dengan mudah menemukan lokasi tempat usaha. Sifat dari program ini yaitu rintisan
- 3) Pada bidang manajemen pemasaran solusi yang saya berikan yaitu memberikan solusi untuk menggunakan digital marketing yaitu dengan membantu membuatkan sosial media seperti facebook dan instagram. Di masa sekarang ini digital marketing adalah solusi pemasaran yang dapat membantu pengusaha untuk meningkatkan jumlah konsumen dan memperluas pangsa pasar. Program ini bersifat rintisan
- 4) Pada bidang edukasi ini saya memberikan solusi yaitu memberikan pendampingan dalam pembuatan buku kas sederhana dan kartu stok. Sifat dari program ini yaitu rintisan

METODE PELAKSANAAN

Tahapan atau langkah-langkah yang akan dilalui dalam pelaksanaan program kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Metode diskusi dilakukan untuk mengetahui masalah yang ada dan berusaha untuk memecahkan atau mencari jalan keluar untuk masalah tersebut.
2. Setelah mengetahui masalah yang dihadapi lalu mulai menjalankan proker untuk mengatasi masalah.
3. Membantu pengusaha dalam menambahkan penyangga untuk tempat penyimpanan produk
4. Membantu pengusaha dalam pembuatan sosial media instagram dan facebook

serta cara pemeliharaannya

5. Metode pendampingan dilakukan untuk lebih memberikan pengarahan terhadap pengusaha dalam kegiatan pemasaran dan kegiatan produksi
6. membantu pengusaha dalam pembuatan papan nama atau plang
7. kemudian membantu serta melakukan pendampingan dalam pembuatan buku kas
8. Program evaluasi bertujuan untuk melihat apakah kegiatan yang dilakukan sudah sesuai harapan atau belum sehingga apabila belum sesuai harapan dapat diperbaiki dan disempurnakan lagi.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pengabdian pada masyarakat dalam Upaya Peningkatan Produksi dan pemasaran UMKM Genteng melalui media sosial telah berhasil dilaksanakan dan ditingkatkan melalui pembuatan penyangga, papan nama usaha dan pembuatan media sosial sebagai sarana promosi, serta buku kas sederhana. Kegiatan yang dilakukan dalam memberikan solusi terhadap permasalahan dari UMKM adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Pembuatan penyangga / tempat penyimpanan produk mentah

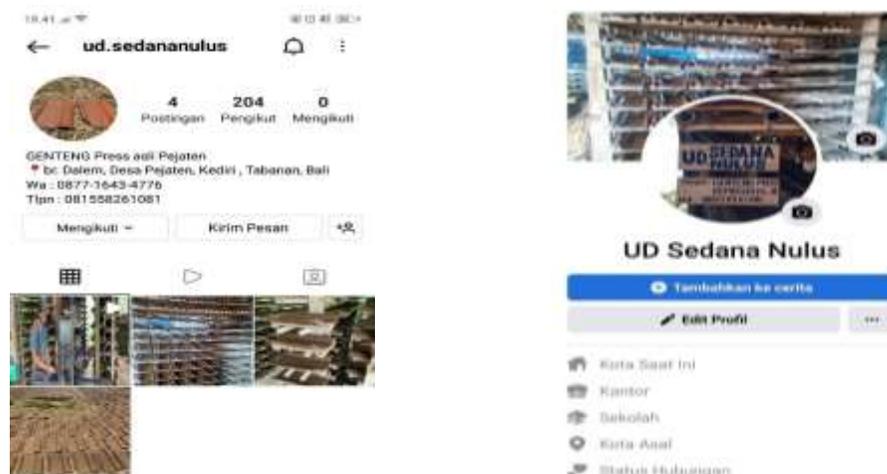


Gambar 4. Pembuatan papan nama usaha untuk mempermudah konsumen menemukan lokasi tempat usaha



Gambar 5. Papan nama yang sudah jadi

Merancang pemasaran melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk meningkatkan proses pemesanan dan memperluas pemasaran.



Gambar 6. Akun Instagram dan Facebook

Akun Instagram dan Facebook merupakan platform promosi digital yang nantinya akan dikelola oleh mitra sendiri. Untuk dapat mengelola akun tersebut secara pribadi maka diperlukan pelatihan dan pendampingan agar mitra dapat mengupdate produk, berkomunikasi dengan pelanggan atau calon konsumen sehingga dapat memperlancar pemberian informasi kepada masyarakat.



Gambar 7. Memberikan pendampingan dalam pembuatan buku kas sederhana dan kartu stok agar mempermudah mitra dalam menghitung pemasukan dan pengeluaran kas.

PARTISIPASI MASYARAKAT

Partisipasi mitra dalam peningkatan kualitas produksi dan promosi sangat antusias saat diberikan pendampingan dalam pembuatan penyangga, papan nama usaha serta pemilik bersemangat saat diberikan pelatihan dan pembuatan instagram dan facebook dan buku kas sederhana.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Setelah dilakukan kegiatan peningkatan kualitas produksi dan promosi, penyuluhan dan pelatihan, serta pendampingan dan evaluasi, mitra sudah memiliki papan nama usaha agar konsumen dengan mudah menemukan lokasi tempat usaha dan pemilik usaha sudah mengerti cara penggunaan dan pemeliharaan media sosial *facebook* dan *instagram* dan sudah mampu mengoperasikannya.

Saran

Saran untuk Usaha Genteng agar program kerja yang dilakukan dapat bermanfaat yaitu sosial media yang telah dimiliki agar dikelola dengan baik dan selalu digunakan untuk promosi agar dapat meningkatkan penjualan

DAFTAR PUSTAKA

Hadiyanti, L. M. (2017). *Analisis Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Masyarakat Desa Pujorahayu Kec. Negeri Katon Kab. Pesawaran)* (Doctoral dissertation, UIN Raden Intan Lampung).

- Lestari, (2021). *Analisis Strategi Pengelolaan Keuangan dan Strategi Keberlanjutan Usaha Kerajinan Genteng Pejaten di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di UD. Surya Indah, Desa Pejaten, Tabanan)*. 12(2).
- Prihatin, J. Y., & Suhartoyo, S. (2015). Optimasi Parameter Mesin Pelumat 4 Rol 1 Screw Pada Pembuatan Genteng Keramik Pres Di UKM Sukoharjo Menggunakan Metode Statistik Taguchi. *Prosiding SNATIF*, 125-130.
- Sanjaya, I. P. A. (2009). Pengaruh Jumlah Penggilingan Tanah Liat Sebagai Bahan Pembuat Genteng Terhadap Karakteristik Genteng Keramik Darmasaba. *Jurnal Ilmiah Teknik Sipil*. Dyah Retno Purwatiningsih. 2010. *Pengembangan Produk Genteng Tanah Liat dengan Integrasi QFD dan Value Engineering*. *Jurnal Teknik Industri* 10(1):75. DOI:10.22219/JTIUMM.
- Sari, T. I. (2018). *Keberlanjutan Dan Kontribusi Industri Kecil Kerajinan Genteng Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin (Studi Kasus Pengrajin Genteng Desa Pancasan, Ajibarang, Banyumas)* (Doctoral dissertation, IAIN Purwokerto).