

Pengelolaan Usaha Kerajinan Bedeg Bali

Bali Bedeg Craft Business Management

Ni Luh Putu Ening Permini¹, Made Ayu Desy Geriadi², I Gusti Made Sudika³,
Made Ratna Witari⁴, Ni Ketut Sukanti⁵

Universitas Ngurah Rai

ening.permini@unr.ac.id¹, desy.geriadi12@gmail.com², made.sudika@unr.ac.id³,

ratnawitari94@gmail.com⁴, ketut.sukanti@unr.ac.id⁵

Article History:

Received: 13 April 2023

Revised: 10 Mei 2023

Accepted: 19 Juni 2023

Keywords: *management, craft, bedeg*

Abstract: *Craft business is a business that is carried out by selling various handicraft products that have functions and economic value. Many Indonesian people have been involved in the craft industry, one of which is the bedeg craft industry, in Bali. However, during the implementation process, bedeg entrepreneurs experienced many obstacles such as a lack of ability to prepare financial report books, lack of marketing outreach, and a bedeg design that seemed to be monotonous. The purpose of implementing this trial is to help partners, namely Bedeg Sudiana Craftsmen, to overcome the problems they face. The process of implementing the program is carried out by carrying out 3 service activity programs including providing assistance and assisting in making bookkeeping and financial reports, making social media and providing assistance and assisting in product design development. The results of the implementation of this activity show that the partners are very enthusiastic in participating in the training and that there is an increase in the ability of partners to manage finances. In addition, with the training activities, the reach of partner businesses has become wider, resulting in an increase in the number of product orders. Partners hope that this service activity can be carried out in a sustainable manner because it can have a positive influence on business progress.*

Abstrak. Usaha kerajinan merupakan usaha yang dilakukan dengan menjual berbagai hasil kerja tangan yang memiliki fungsi dan bernilai ekonomis. Industri kerajinan telah banyak digeluti oleh masyarakat Indonesia, salah satunya yakni industri kerajinan bedeg, di Bali. Namun pada proses pelaksanaannya para pengusaha kerajinan bedeg mengalami banyak kendala seperti kurangnya kemampuan dalam menyusun buku laporan keuangan, kurangnya jangkauan pemasaran, serta desain bedeg yang terkesan monoton. Tujuan dari pelaksanaan pengabdian ini adalah untuk membantu mitra yaitu Pengerajin Bedeg Sudiana untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi. Proses pelaksanaan program dilakukan dengan melaksanakan 3 program kegiatan pengabdian diantaranya adalah Melakukan pendampingan dan membantu dalam pembuatan pembukuan dan laporan keuangan, Membuatkan sosial media serta melakukan pendampingan dan membantu dalam pengembangan desain produk. Hasil dari pelaksanaan kegiatan ini menunjukkan bahwa mitra sangat antusias dalam mengikuti pelatihan serta adanya peningkatan kemampuan mitra dalam mengelola keuangan. Selain itu dengan adanya kegiatan pelatihan jangkauan usaha mitra menjadi lebih luas sehingga terjadi peningkatan jumlah pesanan produk. Mitra berharap agar kegiatan pengabdian ini dapat dilaksanakan secara berkelanjutan karena dapat memberikan pengaruh positif bagi kemajuan usaha.

Kata Kunci: pengelolaan, kerajinan, bedeg

PENDAHULUAN

Kerajinan merupakan salah satu karya seni rupa terapan dengan melibatkan keterampilan seseorang dalam membuat suatu barang atau produk yang memiliki nilai ekonomis (Hardiyanto et al., 2018; Sari, 2019). Benda atau produk kerajinan memiliki beberapa manfaat seperti sebagai hiasan, sebagai benda pakai, maupun sebagai kebutuhan ritual atau upacara keagamaan (Murti & Murwandani, 2018). Di Indonesia sendiri produk kerajinan telah banyak diperjual belikan di berbagai wilayah di Indonesia, dan telah menjadi sumber penghasilan utama beberapa masyarakat (Andriyani, 2017).

Salah satu daerah penghasil produk kerajinan di Indonesia khususnya di Bali, yakni di Desa Penatih Daging Puri, Denpasar. Walaupun terletak ditengah kota dan satu-satunya pengerajin bedeg, pengerajin Suidiana masih bertahan ditengah gempuran penggunaan alat-alat lainnya seperti kalsiboard, triplek dll. Mengingat Bali merupakan daerah tujuan wisata yang berbasis budaya. Selain itu bangunan-bangunan di Bali baik rumah, vila maupun tempat ibadah tetap menggunakan bedeg. Selain itu bedeg-bedeg hasil karya Bapak Suidiana dikirim ke luar Bali.

Sesuai data lapangan dan dokumen yang ada, bentuk, tinggi dan lebar ukuran bedeg yang ada maupun dibuat para perajin dibeberapa pura tempat/ daerah yang masih bervariasi. Seperti yang dipaparkan diatas, pengerajin Suidiana memulai usahanya sejak tahun 2000, dimana pada awalnya dengan melibatkan dua orang tenaga kerja. Usaha ini diawali dengan modal yang terbatas sehingga berproduksi hanya saat ada pesanan. Dari aspek manajemen usaha dapat dijelaskan bahwa proses produksi bedeg Bali adalah mulai pemilihan bambu, pemotongan, pemipihan, perautan, penganyaman, penghalusan, dan furnishing. Skala usaha Bapak Suidiana hanya mengandalkan keluarga dan beberapa tenaga dari luar, dikarenakan kecilnya minat orang untuk mempelajari menganyam bambu.

Terdapat beberapa kendala yang dirasakan oleh Bapak Suidiana dalam menjalankan usaha kerajinan bedegnya seperti: 1) belum memiliki pembukuan atau catatan terkait pendapatan, pengeluaran, biaya produksi, harga pokok produksi, sehingga tidak mengetahui laba rugi yang diperoleh, 2) belum memahami tata kelola perusahaan terutama dalam hal menentukan strategi produksi dan pemasaran, 3) belum memiliki sistem pemasaran yang baik, serta 4) model bedeg yang dihasilkan kurang bervariasi. Permasalahan mengenai tidak adanya pembukuan serta pencatatan transaksi disebabkan karena kurangnya kemampuan mitra dalam mengelola sistem keuangan, serta adanya penetapan harga jual produk hanya menggunakan

perkiraan dengan perpedoman dengan harga pesaing sesama industri tedung. Padahal pada dasarnya sistem pembukuan dan pencatatan transaksi merupakan salah satu hal dasar yang harus dikuasi oleh para pelaku usaha, hal ini dikarenakan pembukuan serta pencacatan transaksi dapat memberikan gambaran secara jelas mengenai alur keuangan suatu usaha sehingga dapat meminimalisir kesalahan dalam perhitungan serta meminimalisir terjadinya kerugian (Setiawan et al., 2020; Solikah et al., 2017) Sedangkan masa permasalahan kurangnya model bedeg disebabkan oleh kondisisarana dan prasarana serta kemampuan SDM yang kurang memadai.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang dialami oleh mitra yakni dengan memberikan penyuluhan serta pelatihan kepada mitra melalui pelaksanaan progam pengabdian kepada masyarakat. Terdapat 4 solusi pemecahan masalah yang dapat ditawarkan dalam program pengabdian masyarakat diantaranya adalah: 1) Melakukan pendampingan dan membantu dalam pembuatan pembukuan dan laporan keuangan sederhana serta memberikan pelatihan mengenai tata cara pembuatan pembukuan dan pelaporan keuangan sederhana. Pendampingan dan pelatihan ini diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi di masa depan bagi pengembangan usaha bedeg Bapak Sudiana, 2) Membuatkan sosial media (facebook dan Instagram) untuk membantu dalam pemasaran produk serta melakukan pendampingan dalam penggunaannya, serta 3) Melakukan pendampingan dan mebantu dalam pengembangan desain produk yang dihasilkan sehingga mampu menghasilkan produk yang lebih bervariasi. Adapun tujuan dari pelaksanaan program ini adalah untuk membantu mitra yaitu pengerajin Bedeg Sudiana untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi.



Gambar 1 . survey ke lokasi

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang dihadapi mitra dan solusi yang ditawarkan, maka metode pelaksanaan kegiatan seperti pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Metode Pelaksanaan

Solusi yang ditawarkan	Partisipasimitra
Memberikan pelatihan mengenai penerapan tata kelola perusahaan terutama berkaitan dengan penentuan strategi produksi maupun pemasaran.	Mitra bersedia dan sangat antusias dalam mengikuti arahan dalam proses pendampingan
Membuatkan website dan sosial media (facebook dan Instagram) untuk membantu dalam pemasaran produk serta melakukan pendampingan dalam penggunaannya.	
Melakukan pendampingan dan membantu dalam pengembangan desain produk yang dihasilkan sehingga mampu menghasilkan produk yang <u>lebih bervariasi</u>	

Adapun rincian metode pelaksanaan setiap program kerja adalah sebagai berikut: pada program **pertama** yakni Pembuatan Buku Laporan Keuangan Sederhana dilakukan melalui pendekatan individual. Pendekatan individual ini diawali dengan menggali pemahaman mitra berkaitan dengan pembukuan. Setelah menggali pemahaman mitra mengenai pembukuan, kemudian dilanjutkan dengan memberikan materi dan pemahaman seperti apa bentuk dari buku keuangan sederhana serta apa saja isi dari buku keuangan sederhana. Kemudian, mitra diajak mencari tahu hal apa saja yang dibutuhkan jika ingin mengetahui berapa laba bersih yang dihasilkan dan berapa besar riilnya biaya yang dihabiskan serta membuat buku laporan keuangan sederhana. Setelah memberikan pemahaman, mitra kemudian diberikan sebuah buku kosong untuk diajak menyusun buku laporan keuangan sederhana.

Pendekatan ini menekankan para mitra untuk dapat membuat sebuah buku laporan keuangan sederhana. Mitra di dampingi oleh tim pengusul (ketua pengusul) untuk menyusun buku laporan keuangan sederhana. Mitra akan dibimbing dan didampingi untuk mencatat setiap hal yang berkaitan dengan pengeluaran biaya dan pemasukan dalam proses produksi dan pemasaran hiasan janur termasuk besarnya upah yang harus dibayarkan kepada tenaga kerjanya. Mitra diharapkan nantinya dapat membuat laporan keuangan sederhana, dapat mengetahui berapa besarnya biaya yang dihabiskan dalam proses pembuatan tedung, bisa menentukan harga jual dan besarnya upah yang harus dibayarkan kepada tenaga kerjanya. Dengan pemahaman yang diberikan diharapkan nantinya kelangsungan usaha mitra dapat berjalan lancar dan berkembang.

Pada program **kedua**, yakni pelatihan pembuatan sistem pemasaran produk, tim pelaksana membantu mitra dalam memasarkan hasil produksinya, dimana selama ini mitra hanya mengandalkan pelanggan tetapnya saja dalam memasarkan hasil produksinya. Berdasarkan pendekatan individual yang dilakukan diketahui bahwa mitra merupakan orang yang tidak paham tentang teknologi informasi serta tidak tahu bagaimana cara memanfaatkan teknologi informasi tersebut. Oleh karena itu tim pengusul (anggota) akan memberikan pelatihan tentang strategi pemasaran, membantu dalam membuat akun media sosial seperti *facebook* dan *instagram* serta melakukan pendampingan dalam penggunaannya. Diharapkan nantinya dengan penggunaan media sosial tersebut mitra dapat memperluas pemasaran produknya. Selanjutnya pada program terakhir yakni program **keempat**, diketahui bahwa mitra hanya menghasilkan produk kerajinan bedeg, sehingga setelah dilakukan pelatihan diharapkan mitra dapat menghasilkan produk bedeg yang lebih beragam.



Gambar 2. Pelatihan bagi pelaku usaha dan UMKM

HASIL DAN DISKUSI

Berdasarkan 4 program yang dijalankan dalam kegiatan pengabdian masyarakat terdapat 4 temuan hasil pelaksanaan, diantaranya adalah: **Temuan pertama** berkaitan dengan program kerja pertama yakni Pembuatan Buku Laporan Keuangan Sederhana yang dilakukan melalui pendekatan individual. Hasil yang ditunjukkan pada program kerja pertama yakni mitra sangat antusias untuk mengikuti segala proses pelatihan, adanya peningkatan kemampuan mitra dalam membuat pembukuan serta catatan transaksi, dan menurunnya tingkat kesalahan menghitung keuangan. Hasil yang diperoleh dalam tahap ini menunjukkan bahwa buku laporan keuangan sangatlah penting dalam sebuah usaha, dimana buku catatan keuangan ini akan memberikan gambaran mengenai proses transaksi, untung rugi dari usaha yang dijalankan, serta kemajuan dalam usaha (Nugraeni, 2020; Sari, 2019).

Laporan keuangan sederhana dapat digunakan untuk menentukan atau menilai posisi keuangan suatu usaha serta dapat mengetahui hasil-hasil yang telah dicapai (Purwanti, 2017). Selain usaha bedeg yang digeluti oleh Bapak Suidiana, para pengusaha lain serta pelaku UMKM lainnya juga cenderung belum mampu untuk membuat laporan keuangan, hal ini lebih banyak disebabkan oleh kurangnya pemahaman para pelaku usaha mengenai tata cara pembuatan laporan, serta tidak adanya harga baku bagi produk yang dipasarkan (Puspitasari et al., 2021; Setiawan et al., 2020; Solikah et al., 2017).

Temuan kedua, berkaitan dengan program pembuatan *website*, untuk membantu proses pemasaran produk serta memperluas jangkauan penjualan hasil usaha. Adapun hasil dari pelaksanaan program ini yakni adanya media sosial yang dapat digunakan mitra dalam memasarkan produk. Penggunaan media sosial untuk melaksanakan pemasaran produk usaha dapat memberikan dampak positif bagi perkembangan dan kemajuan usaha, hal ini dikarenakan dengan menggunakan media sosial jangkauan pemasaran produk akan lebih luas serta melalui media sosial. Konsumen dapat melihat kualifikasi serta jenis jenis produk tanpa harus datang langsung ke toko (Darnis & Azdy, 2019; Haryono, 2018; Irawan, 2019). Pembuatan media sosial untuk membantu proses penjualan produk, juga dapat dikatakan sebagai strategi digital marketing, dimana di era kemajuan teknologi seperti saat ini penggunaan teknologi informasi dan komunikasi bukanlah hal yang baru (Evasari et al., 2019). Setiap proses dalam kehidupan sehari-hari dapat dipermudah dengan adanya jaringan internet. Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Gumilang, 2019) menunjukkan bahwa digital marketing merupakan media yang paling baik sebagai sarana promosi yang paling efektif dan efisien karena mampu meningkatkan volume penjualan yang signifikan.

Temuan ketiga, dalam pengabdian masyarakat berkaitan dengan pelatihan pembuatan design produk untuk usaha bedeg berupa pengembangan design bedeg, yaitu tidak hanya sebagai plavon rumah tetapi didesign modern yang bisa menjadi pelengkap dekorasi. Adapun contoh design yang dibuat:



Gambar 3. Hasil anyaman bambu

KESIMPULAN

Berdasarkan atas kegiatan yang telah dilaksanakan, hasil dari pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa mitra sangat antusias dalam mengikuti pelatihan serta adanya peningkatan kemampuan mitra dalam mengelola keuangan. Selain itu dengan adanya kegiatan pelatihan jangkauan usaha mitra menjadi lebih luas sehingga terjadi peningkatan jumlah pesanan produk. Mitra berharap agar kegiatan pengabdian ini dapat dilaksanakan secara berkelanjutan karena dapat memberikan pengaruh positif bagi kemajuan usaha. Adapun saran yang dapat diberikan untuk pelaksanaan program yakni agar pelaksanaan pengabdian dapat menysasar mitra lain dengan usaha sejenis, sehingga melakukan pengembangan potensi usaha yang tinggi, perlu bagi mitra untuk memiliki kompetensi yang memadai. Selain dari bidang keuangan dan pemasaran, para mitra juga perlu diberikan penyuluhan dari segi aspek hukum terutama mengenai ijin usaha dan paten produk.

REFERENSI

- Amrita, N. D. A., & Handayani, M. M. (2021). Tedung Bali Craft Business Development: SWOT Analysis and Marketing Strategy. *International Journal of Social Science and Business.*, 5(1), 1–7.
(<https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/IJSSB/article/view/28570/17983>)
- Andriyani, A. A. I. (2017). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Desa Wisata dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Sosial Budaya Wilayah (Studi Di Desa Wisata Penglipuran Bali). *Jurnal Ketahanan Nasional*, 23(1), 1–16.
(<https://core.ac.uk/download/pdf/205956099.pdf>)
- Ansah, A. (2017). Pengaruh Desain Produk, Promosi, Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Nike Original Pada Pelanggan Sport Station Solo. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 1(2), 178–189.
(<https://doi.org/10.29313/amwaluna.v1i2.2211>)
- Artaya, I. P., Kamisutara, M., & Baktiono, R. A. (2018). Pengaruh Citra Produk Berdasarkan Analisis Persepsi Konsumen pada Kelompok Usaha Aneka Pangan Kota Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Tata Sejuta STIA Mataram*, 4(1), 39–50.
(<https://doi.org/10.32666/tatasejuta.v4i1.28>)
- Darnis, F., & Azdy, R. A. (2019). Pemanfaatan Media Informasi Website Promosi (e-Commerce) sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan UMKM Desa Pedado. *Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat 2019*, 275–278.
(<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30700/sm.v1i1.584>)
- Evasari, A. D., Utomo, Y. B., & Ambarwati, D. (2019). Pelatihan Dan Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Media Pemasaran Produk UMKM Di Desa Tales Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. *Cendekia : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 75.
(<https://doi.org/10.32503/cendekia.v1i2.603>)
- Gumilang, R. R. (2019). Implementasi Digital Marketing Terhadap Peningkatan Penjualan Hasil Home Industri. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10(1), 9–14.
(<https://journal.ikopin.ac.id/index.php/coopetition/article/view/25>)
- Hardiyanto, A., Soejanto, I., & Berlianty, I. (2018). Analisis strategi pembangunan desa wisata
(<https://doi.org/10.31315/opsi.v11i1.2193>)
- Haryono, S. (2018). Pengaruh Penggunaan Website terhadap Penjualan Produk Pengusaha UMKM pada Asosiasi Industri Kreatif Depok. *Sosio E-Kons*, 10(1), 39.
(<https://doi.org/10.30998/sosioekons.v10i1.2324>)
- Irawan, Y. (2019). Aplikasi E-Commerce Untuk Pemasaran Kerajinan Tangan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Riau Menggunakan Teknik Dropshipping. *Jurnal Ilmiah Core IT: Community Research*, 7(1).
(<http://www.ijcoreit.org/index.php/coreit/article/view/95>)
- Kusumawijaya, I. (2017). PKM Perajin Tedung Desa Mengwi Di Kabupaten Badung, Bali. *Prosiding TIM*.
(<https://doi.org/https://doi.org/10.23887/team.vol2.2017.224>)

Murti, K. A. H., & Murwandani, N. G. (2018). Kerajinan anyam bambu di sanggar hamid jaya desa gintangan kecamatan rogojampi kabupaten banyuwangi. *Jurnal Seni Rupa*, 6(1), 634–644.

(<https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/va/article/view/22432/20568>).

Nugraeni. (2020). Pelatihan Pembukuan Kelompok Wanita Tani (Kwt) Karya Bunda. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1).

(<https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i1.3747>)

Nuriarta, I. W., & Bratanatyam, I. B. W. (2018). Nilai-Nilai Tradisi dan Modernitas Pada Karya Nyoman Gunarsa. *Jurnal Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 72–80.

(<https://doi.org/https://doi.org/10.31091/sw.v6i2.551>)