

PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT UMKM KERAJINAN KAYU (*BOWL* DAN *BOKOR*) DI KECAMATAN BULELENG, SINGARAJA-BALI

Agus Aan Jiwa Permana¹, Made Aristia Prayudi², Kadek Wirahyuni³

¹ Prodi Manajemen Informatika FTK UNDIKSHA; ² Prodi Jurusan Akuntansi FEB UNDIKSHA;

³ Prodi Bahasa Indonesia FBS UNDIKSHA

Email: agus.aan@undiksha.ac.id)

ABSTRACT

UD. Karya Seni located on Jalan Pulau Irian, Banyuning Village, Buleleng District and UD. Nyiur Indah, located in Pondok Hamlet, Petangkap Village, Buleleng District, Buleleng Regency, Bali Province, the two partners conduct business conventionally both in marketing and financial management. Crafters do not have a catalog of products that have been made or recently released so that if there is a visit from domestic or foreign tourists they do not have documentation so that it can hamper the transaction process. In an informal communication, there is a problem that the Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) want to market their products nationally even directly abroad. But they are aware of the limitations of human resources and existing funds have to be realized. In this case, the solution to the problem of Small and Medium Enterprises crafters can be handled by creating e-commerce in helping marketing. Then support local marketing for exhibitions and certain events can use a product catalog. In addition, craftsmen need to be equipped with basic accounting knowledge to facilitate financial management by using software, but this process can be carried out well by holding training and mentoring. The results of the community partnership program activities that have been held are enhancing the ability to market products online by utilizing e-commerce. Increased ability to manage business financial transactions and produce catalogs for product documentation making it easier for MSMEs to attend exhibitions and festivals. It also can create innovative products to expand market share of all ages.

Keywords: *e-commerce, financial reports, Bowl and Bokor MSME products, Partnership Program*

ABSTRAK

Dalam mengelola usaha, UD. Karya Seni yang berlokasi di Jalan Pulau Irian, Desa Banyuning, Kecamatan Buleleng dan UD. Nyiur Indah yang berlokasi di Dusun Pondok, Desa Petandakan, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali kedua mitra menjalankan usaha secara konvensional baik dalam pemasaran, manajemen keuangan. Perajin tidak memiliki katalog produk-produk yang pernah dibuat atau yang baru dirilis sehingga apabila ada kunjungan dari wisatawan domestik atau mancanegara mereka tidak memiliki dokumentasi sehingga dapat menghambat dalam proses transaksi. Dalam sebuah komunikasi informal, diperoleh permasalahan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ingin memasarkan produk mereka secara nasional bahkan langsung ke luar negeri. Namun mereka sadar dengan keterbatasan sumber daya manusia dan dana yang ada sudah untuk diwujudkan. Dalam hal ini, solusi untuk permasalahan perajin Usaha Mikro Kecil dan Menengah dapat ditangani dengan membuat *e-commerce* dalam membantu pemasaran. Kemudian menunjang pemasaran lokal untuk pameran dan even tertentu dapat menggunakan sebuah katalog produk. Selain itu perajin perlu dibekali dengan pengetahuan akuntansi dasar untuk mempermudah pengelolaan keuangan dapat memakai software, namun proses ini dapat terlaksana dengan baik dengan mengadakan pelatihan dan pendampingan. Hasil kegiatan program kemitraan masyarakat yang diadakan adalah peningkatan kemampuan pemasaran produk secara *online* dengan memanfaatkan *e-commerce*. Peningkatan kemampuan dalam mengelola transaksi keuangan usaha serta menghasilkan katalog untuk dokumentasi produk sehingga memudahkan UMKM saat mengikuti pameran dan festival. Selain itu juga dapat membuat produk inovasi untuk memperluas pangsa pasar dari segala usia.

Kata kunci: *e-commerce, laporan keuangan, produk UMKM Bowl dan Bokor, Program Kemitraan*

PENDAHULUAN

Dalam mengelola UMKM, UD. Karya Seni yang berlokasi di Jalan Pulau Irian, Desa Banyuning, Kecamatan Buleleng dan UD. Nyiur Indah yang berlokasi di Dusun Pondok, Desa Petandakan, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali kedua mitra menjalankan usaha secara konvensional baik dalam pemasaran, manajemen keuangan. Perajin tidak memiliki katalog produk-produk yang pernah dibuat atau yang baru dirilis sehingga apabila ada kunjungan dari wisatawan domestik atau mancanegara mereka tidak memiliki dokumentasi sehingga dapat menghambat dalam proses transaksi. Dalam sebuah komunikasi informal, diperoleh permasalahan bahwa UMKM ingin memasarkan produk mereka secara nasional bahkan langsung ke luar negeri.

Namun mereka sadar dengan keterbatasan sumber daya manusia dan dana yang ada sudah untuk diwujudkan. Dalam hal ini, solusi untuk permasalahan perajin UMKM dapat ditangani dengan membuat *e-commerce* dalam membantu pemasaran. Kemudian menunjang pemasaran lokal untuk pameran dan event tertentu dapat menggunakan sebuah katalog produk. Selain itu perajin perlu dibekali dengan pengetahuan akuntansi dasar untuk mempermudah pengelolaan keuangan dapat memakai software, Namun proses ini dapat terlaksana dengan baik dengan mengadakan pelatihan dan pendampingan. Setelah melalui proses pelatihan dan pendampingan serta evaluasi yang dilakukan oleh tim, maka diharapkan persoalan yang tengah dihadapi.

Pendampingan dan pelatihan yang dilakukan adalah terkait penggunaan *e-commerce*, penggunaan aplikasi keuangan untuk membantu mencatat transaksi baik yang bersifat rutin maupun insidental, Pendokumentasian produk UMKM untuk membuat katalog, sehingga dapat membantu proses pemesanan apabila ada wisatawan yang berkunjung langsung ke lokasi usaha

serta sebagai dokumentasi produk-produk yang pernah dihasilkan oleh UMKM, pengembangan produk baru atau pengemasan produk, Pengembangan UMKM ke arah ekonomi kreatif dengan menggunakan teknologi informasi untuk menunjang keberlanjutan usaha yang dijalankan dan tetap mempertahankan eksistensi produk yang sudah diminati di pasaran

Adapun target luaran dari kegiatan PKM yang diadakan dengan mitra yaitu Peningkatan kemampuan pemasaran produk secara *online* dengan memanfaatkan *e-commerce*. Peningkatan kemampuan dalam mengelola transaksi keuangan maupun inventaris usaha. Menghasilkan katalog untuk dokumentasi produk sehingga memudahkan UMKM saat mengikuti pameran dan festival. Kemudian publikasi ilmiah pada jurnal nasional ber-ISSN atau seminar nasional, serta artikel di media masa cetak atau elektronik Nasional. sehingga dapat menjadi acuan untuk pengembangan usaha pada bidang yang terkait.

Rencana kegiatan yang dilakukan adalah melakukan sosialisasi dengan mitra, mengkoordinasikan kepada pihak mitra untuk memastikan pelaksanaan kegiatan, melaksanakan pelatihan, evaluasi kegiatan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman peserta setelah mengikuti kegiatan, dan melakukan pendampingan untuk memaksimalkan potensi peserta pelatihan dalam mengimplementasikan hasil-hasil pelatihan dengan baik di lapangan sehingga harapan dari pelatihan dapat terwujud.

METODE

1. Analisis Situasi

Kecamatan buleleng berada di ujung utara pulau bali yang berada di kabupaten Buleleng dengan ibukota Singaraja. Berdasarkan data BPS Provinsi Bali, dengan luas daerah sebesar 1.365.88 Km² menjadikan Buleleng sebagai kabupaten terluas di bali. Dengan wilayah

yang luas, tidak menjadikan wilayah Buleleng sebagai kabupaten yang makmur seperti kabupaten di daerah Bali selatan karena tingkat kemiskinan di daerah ini masih besar tergolong besar yaitu 372.399 jiwa pada tahun 2017 (BPS Propinsi Bali, 2017).

Kecamatan Buleleng memiliki luas 46,94 Km² dengan jumlah penduduk terbesar yaitu 134,81 jiwa dari 9 kecamatan yang ada di Kabupaten Buleleng. Berdasarkan observasi ke lapangan ternyata Kecamatan Buleleng memiliki (UMKM) Kayu yang produktif. UMKM adalah sebuah usaha yang berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak dari usaha menengah atau usaha besar (Jasa Logistik, 2018). Hal ini akan sangat mendukung untuk pengembangan wisatawan ke Bali Utara.

Dengan dukungan fasilitas wisata dan hiburan yang saat ini marak dikembangkan oleh pusat oleh-oleh terbesar di Bali yaitu Krisna Oleh- Oleh diharapkan akan semakin menarik minat wisatawan untuk berkunjung ke pesisir utara Pulau Bali.

Kerajinan yang produktif selain dodol adalah Kayu. Berdasarkan wawancara dengan perajin kayu ditemukan sebuah permasalahan dalam memasarkan produk mereka. Produk perajin singaraja selain dipasarkan secara lokal, dan pameran, ternyata produk-produk mereka juga masuk sampai *Art Shop* di daerah Gianyar.

Tentu hal ini sangat mengejutkan, di balik perajin yang menjamur di daerah Gianyar, ternyata mereka juga memiliki saingan dengan perajin di daerah lain yaitu Buleleng. Namun pemasaran perajin belum menjangkau pasar nasional maupun mancanegara.



Contoh Kerajinan Bokor



Contoh Kerajinan Mangkok

Gambar 1. Produk Kerajinan UMKM

Adapun produk untuk hotel dan villa yang dihasilkan oleh perajin kayu di Kecamatan Buleleng untuk pesanan hotel adalah *Bowl* (Mangkok), tempat tissue, tempat sabun, sendok dan sumpit, nampan, tempat lilin, tempat dupa, tempat buah dan produk lainnya sesuai dengan pesanan. Adapun gambar produk kerajinannya dapat

dilihat seperti Gambar 1.

Selain kerajinan untuk hotel, perajin juga membuat barang kerajinan untuk pasaran lokal untuk keperluan upacara di Bali seperti sokasi, dulang, dan bokor. Produk pasaran lokal ini yang selama ini menurut penuturan mereka juga merupakan penunjang untuk mencukupi kebutuhan

kehidupan mereka sehari-hari.

Dalam program pkm ini, kami bekerja sama dengan dua mitra yaitu bapak wayan mudana sebagai pemilik umkm ud. Karya seni yang berlokasi di jalan pulau irian, desa banyuning, kecamatan buleleng dan bapak gede merta sebagai pemilik umkm ud. Nyiur indah yang berlokasi di dusun pondok, desa petandakan, kecamatan buleleng, kabupaten buleleng, provinsi bali.

Dalam manajemen UMKM, kedua mitra menjalankan usaha secara konvensional baik dalam manajemen pemasaran, manajemen keuangan, serta tidak memiliki katalog produk- produk yang pernah dibuat atau yang baru dirilis sehingga apabila ada kunjungan dari wisatawan domestik atau mancanegara mereka tidak memiliki dokumentasi sehingga dapat menghambat dalam proses transaksi.

Adapun persoalan yang dihadapi, UMKM ingin memasarkan produk mereka secara luas ke luar bali bahkan langsung ke luar negeri, namun dengan keterbatasan SDM dan dana mereka tidak mampu mewujudkannya. Dalam pemasaran produknya bukan sekedar hanya menampilkan produk di dalam web saja yang mereka inginkan, namun juga mencakup hal- hal yang lebih detail terkait produk seperti ukuran, warna, tipe, serta jumlah stok. Dalam dunia TI hal ini dapat ditangani dengan membuat *E-commerce* untuk membantu pemasaran. *E-commerce* adalah sebuah perdagangan elektronik (*electronic commerce*) berupa penyebaran, penjualan, pembelian, pemasaran barang dan jasa yang mengandalkan sistem elektronik seperti internet, televisi, atau jaringan komputer lainnya (Kristiadi, N., 2017).

Dengan menggunakan aplikasi ini dapat membuat produk yang dijual lengkap dengan atribut, kemudian melakukan proses pemesanan *online* atau dapat juga dengan menghubungi kontak dari perajin. Perajin saya tinggal mengecek pada list untuk mengetahui apabila ada pesanan. Peran media sosial sangat menunjang penyebaran

informasi terkait produk yang dijual secara *online*. Proses komunikasi juga dengan pembeli juga dapat melalui media sosial ini.

Persoalan lain UMKM untuk membantu mendokumentasikan produk, perlu dikembangkan sebuah katalog produk baik *online* maupun *offline* sehingga memudahkan wisatawan untuk melakukan pemesanan produk atau untuk mengetahui detail produk. Karena keterbatasan dana dan waktu, perajin tidak memiliki katalog produk yang sudah pernah di pasarkan. Sehingga dalam proses jual-beli akan berguna sebagai sarana untuk pengembangan model baru atau model yang sejenis.

Kemudian dalam proses transaksi, UMKM tidak memiliki pengetahuan akuntansi dasar karena keterbatasan waktu. Hal ini juga merupakan persoalan dalam bidang manajemen keuangan yang dihadapi UMKM, sehingga perlu diberikan aplikasi praktis untuk dapat digunakan dalam mengelola keuangan sehingga data histori keuangan masih tercatat dengan baik. Kemudian diadakan pelatihan cara menggunakannya sehingga memudahkan dalam mengelola keuangan secara mudah dan praktis. Proses pengisian data pada aplikasi keuangan adalah dengan menggunakan laptop atau komputer. Melalui aplikasi ini, proses manajemen keuangan sangat dipermudah terutama untuk pengguna yang tidak paham dengan akuntansi.

2. Permasalahan Mitra

Berdasarkan paparan dari analisis situasi diatas, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UMKM mitra yaitu :

1. Rendahnya pengetahuan kelompok perajin untuk memasarkan produknya secara *online* untuk perluasan pemasaran, sehingga akan dapat meningkatkan penjualan.
2. Perajin takut tertipu apabila memasarkan produk secara *online*, hal tersebut sangat

wajar. Sehingga perajin perlu dibekali cara menjual produk secara *online* dengan melibatkan pihak ketiga.

3. Rendahnya pengetahuan untuk mendistribusikan produk secara *online* baik ke pasar nasional maupun ke pasar internasional.
4. Rendahnya pengetahuan dalam mengelola keuangan terkait dengan data keuangan maupun aset UMKM.
5. Rendahnya pengetahuan perajin dalam menggunakan teknologi untuk mendokumentasikan hasil kerajinan serta pemasaran produk. Sehingga tidak memiliki katalog produk.
6. UMKM memerlukan pengetahuan untuk mengembangkan produk baru baik secara konten maupun kemasan sehingga dapat memberikan nilai tambah dari produk tersebut, khususnya untuk souvenir yang berbasis kearifan lokal.

3. Solusi Permasalahan

Berdasarkan hasil paparan terkait permasalahan yang dihadapi UMKM mitra, maka diperlukan langkah efektif untuk menyelesaikan. Beberapa solusi yang dirancang tim digunakan untuk memecahkan permasalahan mitra yang nanti akan berhubungan dengan target luaran dari kegiatan PKM. Adapun solusi yang ditawarkan untuk permasalahan tersebut adalah dengan melaksanakan beberapa kegiatan antara lain :

- Pendampingan dan pelatihan terkait penggunaan *e-commerce* sebagai sarana pemasaran produk, pengisian detail produk, harga serta melakukan transaksi melalui *online*.
- Pendampingan dan pelatihan penggunaan aplikasi keuangan untuk membantu mencatat transaksi baik yang bersifat rutin maupun insidental yang terjadi, serta dapat memudahkan dalam memantau alur KAS pada usaha UMKM.
- Pendokumentasian produk UMKM untuk membuat katalog, sehingga dapat membantu proses pemesanan apabila ada wisatawan yang berkunjung langsung ke lokasi usaha serta sebagai dokumentasi

produk-produk yang pernah dihasilkan oleh UMKM.

- Melakukan pendampingan untuk pengembangan produk baru atau pengemasan produk yang sudah ada sehingga memberikan nilai tambah pada produk di pasaran.
- Pengembangan UMKM ke arah ekonomi kreatif dengan menggunakan teknologi informasi untuk menunjang keberlanjutan usaha yang dijalankan dan tetap mempertahankan eksistensi produk yang sudah diminati di pasaran.
- Penerapan IPTEKS untuk membantu menjalankan usaha sehingga dapat mengikuti perkembangan jaman. Sehingga pangsa pasar dapat dicapai lebih luas lagi untuk meningkatkan *income*.

Solusi yang ditawarkan adalah untuk membantu UMKM untuk menghadapi masalah yang sedang dihadapi. Dengan kemampuan menghasilkan produk sesuai dengan permintaan pasar, UMKM mitra sudah tidak perlu diragukan lagi. Namun, mitra perlu memasarkan produknya secara lebih luas, kemudian memiliki prosedur pencatatan transaksi yang baik akan sangat mempengaruhi eksistensi dari UMKM mitra. Dengan memanfaatkan IPTEKS diharapkan dapat bersinergi dengan aktivitas yang dijalankan oleh UMKM seperti yang digambarkan pada Gambar 2.

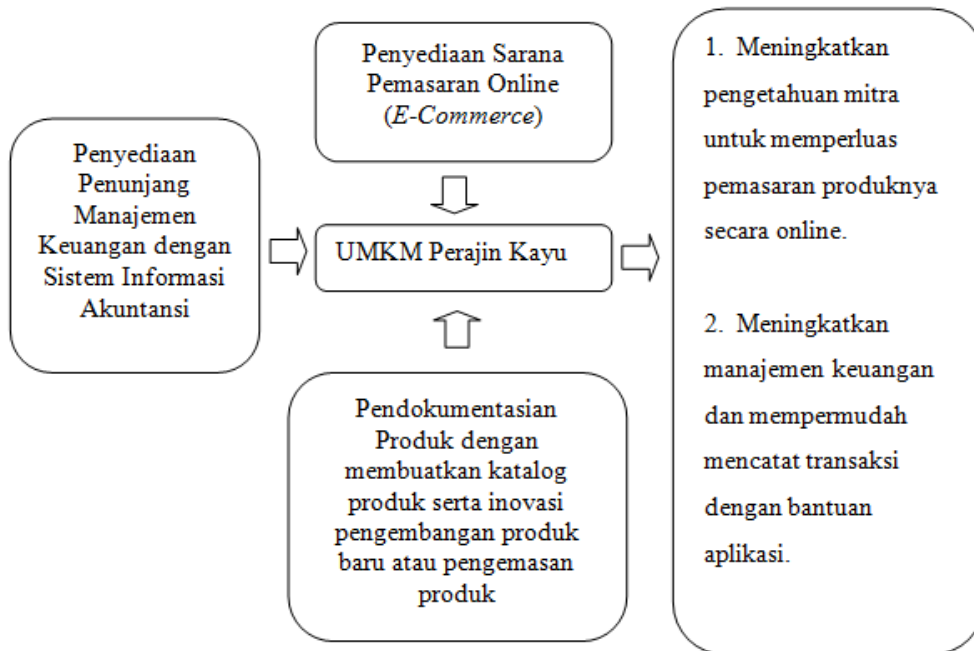
Adapun penjelasan dari Gambar 2 adalah sebuah skema, sebagai solusi untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra adalah dengan melalui tahapan antara lain :

A. Mempersiapkan sarana dan fasilitas untuk menunjang pelatihan untuk pemasaran produk secara *online*.

B. Melakukan pelatihan dan pendampingan cara menggunakan *e-commerce*, sehingga perajin dapat menggunakan secara mandiri untuk memasarkan produk mereka. Selain itu juga ada pelatihan pemanfaatan sosial media untuk menunjang *e-commerce*.

C. Penyediaan Penunjang Manajemen Keuangan dengan Sistem Informasi Akuntansi dengan memberikan pelatihan

akuntansi dasar dan menggunakan aplikasi untuk membantu manajemen keuangan UMKM.



Gambar 2. Skema Solusi Untuk Mitra dan Capaiannya

D. Melakukan pendokumentasian produk untuk membuat katalog, brosur, dan poster dalam membantu pemasaran produk dalam sebuah pameran, atau promosi *offline*.

E. Dengan melakukan pelatihan dan pendampingan harapannya adalah perajin memiliki wawasan yang lebih tentang pemanfaatan teknologi informasi untuk kepentingan bisnis, memperluas pangsa pasar, serta melakukan manajemen keuangan yang baik.

E-commerce adalah salah satu cara untuk mempertahankan bisnis yang saat ini sangat banyak digeluti oleh masyarakat. Namun, saat ini dalam pemasarannya usaha banyak menggunakan sistem hibrid yaitu dengan menggunakan cara *online* ataupun *offline*. *Offline* yang dimaksud disini adalah tetap memasarkan produk ke distributor, toko, atau door to door sehingga diperlukan sarana untuk melakukan hal itu melalui brosur dan katalog produk dengan mengikuti pameran seni.

Kemudian di sisi lain, pengelolaan keuangan usaha juga harus dilakukan dengan baik. Apabila terjadi transaksi, maka data bukti secara manual terkadang dapat hilang. Apabila sudah menerapkan pencatatan transaksi yang terkomputerisasi maka detail transaksi masih tetap tersimpan dengan baik sehingga dapat dengan mudah memantau arus transaksi dan kas dalam usaha.

Salah satu inovasi untuk mempertahankan produk perlu dilakukan pengemasan produk yang baik sehingga pembeli merasa puas saat menerima produk apabila melakukan pembelian secara *online*. Selain itu perlu dilakukan inovasi produk sehingga pembeli semakin tertarik untuk membeli produk. Menurut Poluakan, K. (2017) mengatakan bahwa ada beberapa tips untuk dalam mengembangkan UMKM seperti :

1. Mengikuti Beberapa Acara Pameran dan Festival
2. Hal ini merupakan salah satu tindakan pemasaran yang cukup terjangkau sehingga dapat mengenal vendor-vendor

- baru, mengetahui kompetitor bisnis dan mendapatkan pelanggan setia.
3. Mengikuti Perkembangan Teknologi dalam Bisnis
 4. Hal ini akan dapat membantu dalam mengembangkan bisnis dalam hal administrasi, transaksi keuangan, komunikasi, dan penjualan.
 5. Memanfaatkan *e-commerce*
 6. Selain menggunakan sosial media salah satu cara orang berbelanja saat ini adalah dengan *online*. Karena pelanggan suka cara yang praktis, tanpa pergi ke tempat perbelanjaan untuk mendapatkan barang yang mereka inginkan. *E-commerce* adalah konsep marketplace yang menawarkan jasa bagi pengusaha untuk menjual secara *online* dengan membuka toko di situs.
 7. Gunakan ERP untuk mengatur Akuntansi dan Inventaris
 8. Mejalankan bisnis bukan hanya sekedar aktivitas jual beli. Tetapi juga merupakan hal penting untuk mengetahui administrasi dan keadaan finansial perusahaan.

4. Metode Pelaksanaan PKM

Dalam pelaksanaannya, metode yang digunakan adalah berupa pendampingan dan pelatihan keterampilan menggunakan *e-commerce* untuk pemasaran *online*. Pendampingan bertujuan untuk memantapkan pengetahuan peserta untuk menggunakan *e-commerce* sampai bisa. Kemudian melakukan pendampingan dan pelatihan untuk mengelola keuangan pada tingkat dasar serta aset usaha, dilanjutkan dengan melakukan instalasi dan pelatihan menggunakan aplikasi untuk keuangan secara terkomputerisasi. Pendampingan dan pelatihan untuk melakukan dokumentasi produk usaha, dan pembuatan katalog produk untuk UMKM mitra.

Adapun melalui pelatihan ini, diharapkan peserta dapat melakukan setiap kegiatan secara mandiri sehingga akan dapat memberikan dampak positif terhadap pengembangan usaha ke depannya.

Terdapat beberapa kegiatan yang akan dilaksanakan pada program PKM ini, maka

disusun beberapa tahapan kegiatan seperti berikut.

a. Sosialisasi

Adalah datang langsung ke lokasi mitra untuk melakukan sosialisasi terkait dengan kegiatan PKM yang akan dilaksanakan.

b. Koordinasi

Adalah mengkoordinasikan kepada pihak mitra untuk memastikan kapan pelaksanaan kegiatan, mencari waktu dan lokasi yang tepat untuk melaksanakan kegiatan.

c. Pelatihan

Melaksanakan pelatihan terkait dengan penggunaan *e-commerce*, dasar pengeloan keuangan sampai dengan cara menggunakan aplikasinya, serta cara mendokumentasikan produk.

d. Evaluasi Kegiatan

Hal ini sangat diperlukan sehingga dapat mengetahui seberapa jauh pengetahuan peserta dari hasil pelatihan. Sehingga peserta dapat memperoleh manfaat yang lebih melalui program PKM.

e. Pendampingan

Setelah melakukan pelatihan terhadap peserta, berdasarkan hasil evaluasi maka selanjutnya adalah melakukan pendampingan untuk memaksimalkan potensi peserta pelatihan dalam mengimplementasikan hasil-hasil pelatihan dengan baik di lapangan.

Setelah melakukan kegiatan, akan diadakan evaluasi secara rutin langsung ke lapangan setiap 2 minggu atau sebulan sekali untuk memonitoring perkembangan usaha dari UMKM mitra terkait dengan implementasi hasil-hasil pelatihan dalam proses pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan mitra.

Apabila UMKM mengalami permasalahan dalam hal teknik, maka tim akan siap mendampingi lagi sampai UMKM benar-benar dapat mengoperasikan semua aplikasi dengan baik. Kegiatan ini akan benar-benar terbukti apabila anggota UMKM juga bersemangat untuk melakukan perubahan dalam proses pemasaran, manajemen keuangan, serta inovasi produk

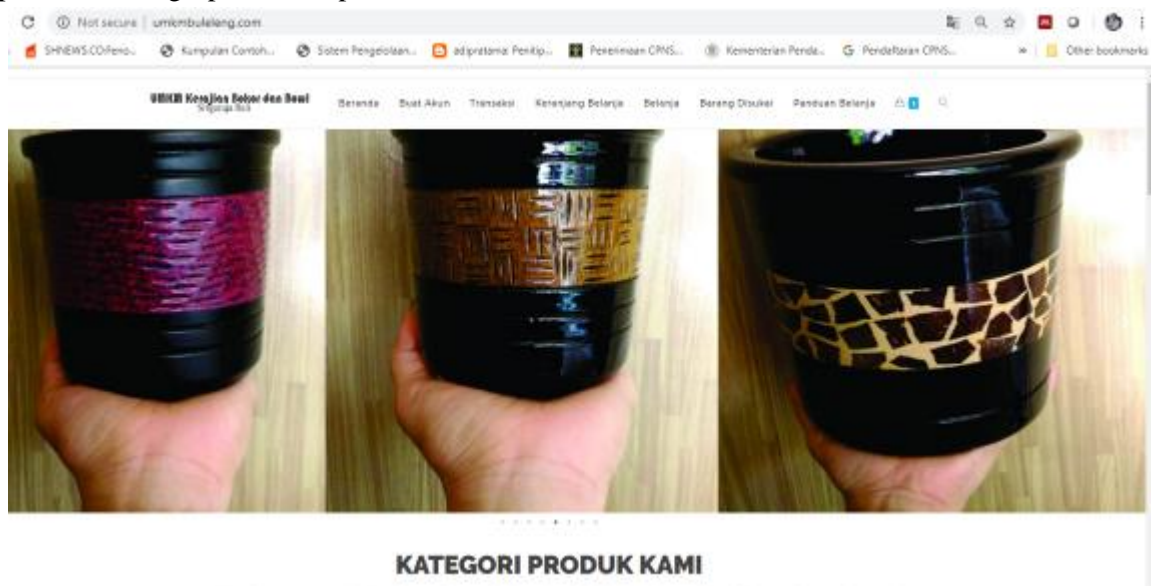
frame foto piring berjenjang dan pas bunga kayu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perajin sudah mampu memasukkan produknya ke sistem penjualan *online*, mampu menambahkan foto produk, serta memasukkan atribut lain seperti harga, jumlah stok, tinggi, diameter produk, dan beratnya seperti Gambar 3.

Perajin mendapatkan informasi penentuan harga produk di pasaran berbasis

teori akuntansi sehingga tidak menjual barang terlalu murah. Kemudian menginput data penjualan produk melalui software yang kemudian dikelola secara terkomputerisasi. Disamping itu, aset perusahaan sangat bernilai harganya. Diskusi pengembangan produk inovatif yang dapat dimodifikasi untuk dijual di pasaran dan digemari dari segala usia seperti frame foto dan pas bunga (Gambar 4 & 5).



Gambar 3. Foto Beranda Web *e-commerce* yang dapat diakses pada alamat <http://umkmbuleleng.com>



Gambar 4. Foto Produk Inovatif (Frame Foto Berlatarkan Piring Berjenjang)



Gambar 5. Foto Produk Inovatif (Pas Bunga Kayu Ukir)



Gambar 6. Foto Bersama Saat Pelatihan dan Pendampingan

SIMPULAN

Dengan diadakannya pelatihan dan pendampingan PKM, beberapa permasalahan perajin sudah dapat ditangani seperti penjualan produk sudah *online*, kemudian penyesuaian harga barang di pasaran, pengembangan produk baru untuk memperluas pangsa pasar dan minat pembeli. Melalui metode pendampingan diharapkan kemampuan para perajin untuk aktif memasarkan produknya semakin meningkat. Kemudian perajin juga diberikan desain produk untuk berupa katalog untuk membantu memberikan contoh produk yang sudah pernah dikembangkan.

DAFTAR RUJUKAN

BPS, 2018. *Letak Geografis Pulau Bali Dan Kabupaten Kota*,
<https://bali.bps.go.id/statictable/2018/04/10/47/luas-wilayah-dan-letak-geografis-pulau-bali-dan-kabupaten-kota.html>

BPS, 2017. *Garis Kemiskinan per Kapita per Bulan Provinsi Bali Menurut*

Kabupaten/Kota 2003-2017.
<https://bali.bps.go.id/dynamictable/2017/05/08/125/garis-kemiskinan-perkapita-per-bulan-provinsi-bali-menurut-kabupaten-kota-2003-2016.html>

Jasa Logistik, 2018. *Pengertian UMKM, Apa itu UMKM, Definisi UMKM*,
<https://kargoku.id/pengertian-umkm/>

Kristiadi, N., 2017. *E-commerce, Manfaat, dan Keuntungannya*,
<https://www.kompasiana.com/novikristiadi/5992634e93be2508e06c5402/e-commerce-manfaat-dan-keuntungannya>

Poluakan, Kristianto. 2017. *8 Cara Jitu Mengembangkan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)*,
<https://ukirama.com/blogs/8-cara-jitu-mengembangkan-umkm-usaha-mikro-kecil-menemen>