



PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN KERANG LAUT PADA KELOMPOK PENGRAJIN KERANG KING SAGUNA JAYA DI KELURAHAN SERANGAN, KECAMATAN DENPASAR SELATAN

Ni Luh Putu Ratna Wahyu Lestari ¹, A A Ngr Mayun Narindra ², N Paramananda ³
^{1,2,3} Universitas Warmadewa, Denpasar, Indonesia

Article Information

Article history:

Received September 16,
2023

Approved September 21,
2023

Keywords:

Training, Microsoft,
Marketing, Financial
Statement

ABSTRACT

Bali is one of the islands that is a tourism destination for all tourists around the world. Regarding crafts on the island of Bali, each region has its own identity regarding the crafts produced. Residents in South Bali utilize maritime wealth as a craft. Marine wealth that is usually used to make crafts that can be modified is in the form of sea shells. One of the business groups making sea shell crafts is located in the South Denpasar area, to be precise in Serangan Village, South Denpasar District. Based on the Green Economy pattern where the use of natural materials that do not damage the environment is an added value for this business, and reflects concern for reducing the impact of the risk of environmental damage. However, this business has several weaknesses in terms of financial recording and marketing which is not yet optimal. Based on the training provided by the service team, partners finally have the understanding and ability to prepare simple financial reports and make sales online.

ABSTRAK

Bali merupakan salah satu pulau yang menjadi tujuan destinasi pariwisata bagi seluruh wisatawan di penjuru dunia. Mengenai kerajinan yang ada di Pulau Bali, masing – masing daerah memiliki identitas tersendiri terhadap kerajinan yang dihasilkan. Penduduk di Bali Selatan memanfaatkan kekayaan bahari sebagai kerajinan. Kekayaan bahari yang biasa dipergunakan untuk pembuatan kerajinan yang dapat dimodifikasi berupa kerang laut. Salah satu kelompok usaha pembuat kerajinan kerang laut yang berada di daerah Denpasar Selatan tepatnya di Kelurahan Serangan, Kecamatan Denpasar Selatan. Berbasis pada pola Green Economy dimana penggunaan bahan-bahan alami yang tidak merusak lingkungan merupakan nilai tambah dari usaha ini, serta menggambarkan kepedulian untuk mengurangi dampak risiko kerusakan lingkungan. Namun usaha ini memiliki beberapa kelemahan dalam hal pencatatan keuangan serta pemasaran yang belum maksimal. Berdasarkan pelatihan yang diberikan oleh tim pengabdian akhirnya mitra memiliki pemahaman dan kemampuan dalam menyusun laporan keuangan sederhana melalui Microsoft Excel, serta melakukan penjualan secara online.

PENDAHULUAN

Bali merupakan salah satu pulau yang menjadi tujuan destinasi pariwisata bagi seluruh wisatawan di penjuru dunia. Pulau Bali menyimpan banyak keunikan dan ciri khasnya tersendiri sebagai pulau seribu pura, diantaranya yang terlihat yaitu objek wisata, kebudayaan, sikap masyarakat sekitar, serta kerajinan. Mengenai kerajinan yang ada di Pulau Bali, masing – masing daerah memiliki identitas tersendiri terhadap kerajinan yang dihasilkan. Daerah Bali selatan merupakan suatu daerah yang memiliki titik pantai yang banyak, sehingga penduduk disana memanfaatkan kekayaan bahari di Bali selatan untuk dijadikan sebagai kerajinan. Pulau Serangan berada di kawasan Denpasar Selatan, merupakan kawasan yang strategis, berada diantara destinasi wisata utama Tanjung Benoa dan Nusa Dua di selatan dan kawasan wisata Sanur berada di belahan timur lautnya, serta kawasan Pelabuhan Laut Benoa di bagian barat. Dilihat dari topografinya, wilayah Desa Serangan dikelilingi oleh laut yakni sebelah utara berbatasan dengan laut dan hutan bakau, sebelah selatan, timur dan barat berbatasan dengan laut sehingga hampir 60% wilayahnya merupakan daerah pesisir pantai.

Desa Serangan, Kecamatan Denpasar Selatan terkenal dengan penghasil kerajinan kerang. Kerajinan yang menggunakan bahan limbah kerang bukan barang larangan, berbeda dengan kerajinan kerang yang menggunakan kerang yang masih produktif memang tidak diperbolehkan. Hasil produksi kerajinan kerang Desa Serangan ini selain mampu memenuhi pasar lokal dan domestik, juga sudah dikirim ke beberapa negara bahkan telah dilakukan edukasi mengajak para wisatawan mancanegara belajar mengenal dan membuat aneka kerajinan kerang sehingga komoditi satu ini makin *go international*. Penggunaan bahan-bahan dasar alami selain bahan utama kerang yang tidak merusak lingkungan adalah gambaran bagaimana Bapak Made Kanan Jaya selaku pemimpin kelompok usaha sangat peduli dengan lingkungan dimana usahanya berjalan serta secara langsung mengimplementasikan konsep *Green Economy*. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan terdapat beberapa permasalahan yang menjadi kendala bagi pengrajin dalam memajukan dan mengembangkan usahanya. Permasalahan yang terdapat pada pengrajin tersebut adalah mitra belum memiliki keterampilan yang memadai mengenai pembuatan catatan keuangan sederhana, belum memiliki pemahaman mengenai sistem penjualan selain penjualan tunai, belum memiliki pemahaman mengenai sistem penjualan selain penjualan tunai.

METODE PELAKSANAAN

Tujuan program pengabdian ini adalah untuk membantu mitra dalam hal ini adalah pengrajin kerang laut untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan pengembangan kerajinan kerang laut. Dari permasalahan yang dihadapi, maka solusi penyelesaian masalah yang ditawarkan adalah memberikan penyuluhan pembuatan laporan keuangan sederhana, penyuluhan sistem penjualan konsinyasi, serta penyuluhan strategi pemasaran berbasis *online*.

Penyuluhan pembuatan laporan keuangan berfokus pada peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra usaha terkait penyusunan laporan keuangan sederhana. Untuk mengetahui kondisi keuangan usahanya, mitra harus memahami cara untuk membuat laporan keuangan yang baik. Mitra akan dibantu dalam membuat laporan keuangan melalui sebuah penyuluhan. Melalui penyuluhan ini, mitra diharapkan mampu membuat laporan keuangan sederhana berupa laporan kas harian. Catatan keuangan ini memberikan informasi mengenai pemasukan

dan pengeluaran kas harian atas operasional usahanya. Catatan kas yang dibuat dibedakan menjadi dua jenis yaitu catatan kas *on hand* dan catatan kas bank (Ikatan Akuntan Indonesia, 2013). Catatan kas harian dibuat setiap hari dengan *cut off* setiap akhir bulan. Laporan yang dibuat selanjutnya adalah laporan penjualan. Laporan ini berisi informasi mengenai rincian penjualan pada satu bulannya. Pengukuran nilai dan proses terkait solusi permasalahan yang kami tawarkan adalah dengan menilai tingkat pemahaman mitra dalam proses penyusunan catatan kas harian serta laporan penjualan sebelum dan sesudah proses penyuluhan diberikan.

Pelaksanaan selanjutnya yaitu memberikan penyuluhan sistem penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi merupakan pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan komisi (Widayat, 1999). Dimana pemilik produk nanti menitipkan barangnya kepada penyalur untuk dijual di tokonya. Untuk pembagian keuntungan, biasanya penyalur (pemilik toko) akan menjual dengan nilai jual di atas harga yang telah ditetapkan oleh pemilik produk. Sehingga nantinya penyalur tinggal membayarkan sejumlah netto dari barang yang terjual. Bentuk pembagian keuntungan bervariasi, sesuai dengan kesepakatan kedua pihak. Strategi penjualan dengan sistem konsinyasi seperti ini sangat efektif bagi pemilik produk. Karena bisa terbantu dalam proses penjualan. Yang terpenting adalah tepat memilih penyalur (toko) yang akan dititipinya. Sehingga target pasar tepat dan tidak sia-sia. Penyuluhan diberikan melalui media presentasi yang disajikan dalam bentuk *Power Point*. Beberapa aspek penting yang akan dijelaskan meliputi gambaran umum mengenai sistem penjualan konsinyasi, kelebihan dan kelemahan sistem penjualan konsinyasi, beserta hak dan kewajiban pihak yang terikat dalam penjualan konsinyasi.

Mitrajuga diberikan penyuluhan mengenai strategi pemasaran melalui *digital marketing*. Dalam hal ini pengusul akan membantu dalam hal pemasaran dengan membuat website serta alur perencanaan terhadap *digital marketing*. Beberapa aspek penting yang akan dijelaskan mengenai strategi pemasaran meliputi pemasaran dengan membuat *website* serta alur perencanaan terhadap *digital marketing*. Pemasaran dengan cara ini dimaksudkan agar segmen pasar yang dijangkau lebih luas. Dengan mengetahui strategi pemasaran yang tepat, maka diharapkan mitra dapat meningkatkan kualitas koordinasi kepada tim pemasaran, mengukur hasil pemasaran menurut standard prestasi yang berlaku, memberikan dasar yang masuk akal didalam setiap mengambil keputusan, dan meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi apabila terjadi perubahan dalam pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mitra dalam kegiatan Program Kemitran Masyarakat ini yakni Kelompok Usaha King Saguna Jaya di Desa Serangan. Kontribusi mitra pengabdian yang paling mendasar adalah mitra berkenan untuk mengaplikasikan program yang kami sarankan. Karena hanya dengan hal itu dapat diketahui efektivitas program. Pun yang tak kalah pentingnya yakni mitra memberikan umpan balik (*feed-back*) apabila mengalami kebingungan atau kurang memahami program yang kami berikan. Perlu dipahami bahwa program kerja kami memang bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang mitra hadapi. Dampak pengabdian yang dilakukan terhadap mitra adalah:

Tabel 1
Hasil yang Dicapai

| No | Permasalahan | Solusi/Kegiatan | Target Luaran | Capaian Target Luaran |
|----|--|--|-----------------------------|---------------------------|
| 1. | Peningkatan pemahaman mitra terkait proses | Sosialisasi Proses Pencatatan Keuangan Sederhana | Mitra mampu membuat laporan | Telah dilakukan pelatihan |

| | | | | |
|----|---|--|--|--|
| | pencatatan keuangan sederhana | | keuangan sederhana | pembuatan laporan keuangan sederhana (100%). Mitra telah dinyatakan mampu untuk melakukan pencatatan keuangan sederhana. |
| 2. | Peningkatan cakupan pangsa pasar dan jumlah penjualan mitra | Sosialisasi Strategi Pemasaran Melalui Marketing Mix dan media promosi secara online | Mitra mampu menerapkan konsep marketing mix dan memiliki media promosi secara online | Telah dilakukan sosialisasi (100%) |
| 3. | Peningkatan Pemahaman Mitra Terkait Penjualan Konsinyasi | Sosialisasi Pemahaman Mitra Terkait Penjualan Konsinyasi | Mitra memahami dan mampu menerapkan penjualan secara konsinyasi | Telah dilakuakn sosialisasi tentang penjualan secara konsinyasi (100%). Mitra berkenan menjual produknya secara konsinyasi |



Gambar 1. Kegiatan Penyuluhan

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan atas kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa mitra pada awalnya mengalami kesulitan dalam memahami penyusunan laporan keuangan sederhana dan catatan kas harian dalam bentuk *Microsoft Excel*. Namun setelah kunjungan berikutnya, mitra akhirnya mulai memahami dan mampu membuat catatan kas harian yang dibuat secara manual dalam buku kas. Mitra telah memiliki kemampuan yang memadai mengenai pembuatan catatan keuangan sederhana terkait produksi, pendapatan, biaya, laba rugi, sehingga mitra dapat mengetahui dengan jelas kondisi dan posisi keuangan usaha mereka. Mitra saat ini telah memiliki wawasan lebih dalam memasarkan produknya. Tidak hanya terpaku dengan pameran yang diadakan pemerintah saja, namun mitra setuju untuk melakukan promosi secara *online* seperti *marketplace* maupun *e-commerce*. Hal ini akan direalisasikan saat pandemi berakhir. Mitra telah memiliki pemahaman mengenai penjualan konsinyasi dan bersedia untuk melakukan sistem penjualan tersebut saat pandemi ini berakhir.

Berdasarkan atas kegiatan yang telah dilaksanakan, solusi dan penyuluhan yang diberikan oleh tim pengabdian telah diterima dengan baik oleh mitra. Sehingga saran yang diberikan selanjutnya yaitu diharapkan mitra dapat bekerja sama dengan *travel agent*, sehingga mitra dapat memasarkan produknya melalui *travel agent*.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Pratama, I. M. D., & Bendesa, I. K. (2015). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nilai Ekspor Kerajinan Kerang di Provinsi Bali. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 4(4), 313–325
- [2] Ikatan Akuntan Indonesia. 2013. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP). Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- [3] Wahyudin, Dian. 2016. Strategi Konsep Ekonomi Hijau Sebagai Sustainable Development Goals di Indonesia. *Prosiding Seminar STIAMI*. Volume 3 No. 1.
- [4] Widyaswati, Rahmatya. 2010. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Sehingga Tercipta Word Of Mouth Yang Positif Pada Pelanggan Speedy Di Semarang.