

## **Pembuatan Media Pemasaran dan Pelatihan Pengelolaan Website UKM Nyoman Bali Silver Tabanan Bali**

<sup>1</sup>I Made Darma Susila, <sup>2</sup>Ida Bagus Suradarma, <sup>3</sup>Leonardo Deo Gratias Agamus  
STMIK STIKOM Bali

Email: <sup>1</sup>darma\_s@stikom-bali.ac.id, <sup>2</sup>suradarma@stikom-bali.ac.id, <sup>3</sup>leonardo240898@hotmail.com

---

### **RINGKASAN**

Usaha kerajinan perak merupakan salah satu jenis usaha kerajinan yang populer di kalangan masyarakat di Bali. Salah satunya adalah UKM Nyoman Bali Silver yang memulai usaha sejak tahun 2016. UKM ini melakukan pemasaran dengan cara konvensional yakni memasarkan produk usahanya pada pasar tradisional dengan sebuah lapak usaha sewaan berukuran 3 x 3.5 m<sup>2</sup>. Pembeli yang saat ini menjadi pelanggan UKM Nyoman Bali Silver merupakan pembeli lokal yang berdomisili di wilayah sekitar pasar. Kendala yang dihadapi oleh UKM ini adalah jangkauan pemasaran dan banyaknya kompetitor. Melalui kegiatan program pengabdian kepada masyarakat ini, UKM Nyoman Bali Silver memperoleh sebuah website yang berisikan informasi produk usaha dan pelatihan pemanfaatan dan pengelolaan website. Website yang dibangun selanjutnya dapat digunakan oleh UKM untuk meningkatkan penjualan produk UKM. Dengan tersedianya informasi produk pada website, diharapkan UKM dapat dikenal lebih luas dan terjadi peningkatan penjualan. Hasil dari kegiatan pengabdian adalah peningkatan kompetensi peserta yakni UKM Nyoman Bali Silver dalam pemanfaatan dan pengelolaan konten website secara maksimal.

**Kata kunci** : website, pengerajin perak, Unit Usaha Kecil Menengah (UKM)

### **SUMMARY**

*Silver handicraft business is one type of handicraft business that is popular among the people in Bali. One of them is UKM Nyoman Bali Silver which started a business since 2016. The UKM conducts marketing using the conventional method of marketing its business products in traditional markets with a rented business stall measuring 3 x 3.5 m<sup>2</sup>. Buyers who are currently SME customers Nyoman Bali Silver are local buyers domiciled in the area around the market. The constraints faced by SMEs are marketing reach and the number of competitors. Through this community service program, UKM Nyoman Bali Silver obtained a website that contained information on business products and training on website utilization and management. The website that was built later can be used by SMEs to increase sales of SME products. With the availability of product information on the website, SMEs are expected to be known more widely and there will be an increase in sales. The result of the dedication activity was the improvement of participants' competencies, namely UKM Nyoman Bali Silver in maximizing and managing website content.*

**Key words**: website, silver handicraft, Small Medium-sized Enterprise (SME)

## PENDAHULUAN

Bali dikenal dengan kerajinan dalam bidang seni yang dijadikan souvenir untuk para wisatawan manca negara dan wisatawan domestik. UKM (Usaha Kecil Menengah) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah (Pujiyanti F, 2015). Salah satu UKM yang mendukung perekonomian Bali adalah UKM pengerajin Silver. Produk dari kerajinan perak dan alpaka umumnya adalah aksesoris perhiasan seperti cincin, kalung, anting dan rias aksesoris pada pakaian adat daerah Bali. Produksi aksesoris perak dan alpaka di Bali dikerjakan dengan tangan dan peralatan yang sederhana, namun proses pembuatan sentuhan langsung dari pengerajinnya merupakan daya tarik dari produk tersebut karena hasilnya relatif lebih indah dan halus.

Mitra UKM program pengabdian masyarakat ini adalah pengrajin perak, alpaka, dan aksesoris lainnya, dengan nama usaha Nyoman Bali Silver. Usaha ini dimulai dari tahun 2016 berlokasi di kabupaten Tabanan. Usaha keluarga ini memiliki enam orang karyawan tetap termasuk pemilik dan keluarga. Di samping karyawan tetap, Nyoman Bali Silver juga memiliki 2 - 3 orang pekerja lepas. Proses produksi dilakukan di rumah pemilik usaha yang beralamat di Jln. Tukad Sang-Sang no. 20 blok 35 BTN Sanggulan Kecamatan Tabanan, Kabupaten Tabanan. Gambar 1 adalah foto depan rumah pemilik Nyoman Bali Silver. Pemilik usaha ini bernama Bapak Kadek Anom Wijaya.



**Gambar 1 Tempat Usaha dan Lokasi Pemasaran UKM Nyoman Bali Silver**

Proses pemasaran dilakukan dengan cara berjualan di pasar tradisional, di mana pemilik usaha menyewa toko sederhana dengan area 3 x 3.5 m<sup>2</sup>. Produk yang dihasilkan antara lain adalah cincin perak, cincin sepuh emas, kalung perak, kalung sepuh emas atau disebut dengan alpaka, bros perak atau sepuhan, anting dan aksesoris sejenisnya sesuai trend yang sedang berlangsung. Biasanya aksesoris perak kreasi Nyoman Bali Silver digunakan konsumen saat perayaan atau upacara keagamaan di Bali. Gambar 2 memperlihatkan lokasi UKM memasarkan produknya di pasar, di sana terlihat karyawan sedang melayani calon pembeli.



**Gambar 2 Tempat Usaha dan Lokasi Pemasaran UKM Nyoman Bali Silver**

Proses produksi UKM Nyoman Bali Silver dilakukan secara manual yaitu dengan tenaga manusia dan menggunakan peralatan sederhana. Gambar 3 menunjukkan proses produksi dan peralatan yang digunakan. Adapun bahan – bahan produksi yang digunakan oleh usaha Nyoman Bali Silver diperoleh dari luar daerah Tabanan, baik dari wilayah Bali sendiri maupun dari luar daerah. Bahan yang berasal dari wilayah Bali diambil dari daerah Celuk Gianyar dan dari Karangasem. Waktu yang diperlukan untuk menghasilkan satu partai produksi barang jenis cincin, sejumlah kira-kira 50 – 100 buah, berkisar satu hingga dua minggu.

Para pelanggan atau pembeli datang langsung ke pasar tradisional dan hanya ada beberapa yang melakukan pemesanan produk tertentu dengan mengunjungi

tempat produksi yaitu di rumah pemilik UKM Nyoman Silver.

Berdasarkan pengamatan, pemasaran yang hanya dilakukan di pasar tradisional ini membuat UKM Nyoman Bali Silver menghadapi persaingan yang ketat di antara sesama penjual aksesoris kerajinan perak. Di pasar tradisional tempat Nyoman Bali Silver berjualan terdapat 15 sampai 20 toko penjual aksesoris yang memiliki umur usaha lebih dari 5 tahun, yang sudah pasti memiliki pelanggan lebih banyak dari Nyoman Bali Silver. Strategi yang dilakukan UKM Nyoman Bali Silver untuk lebih berdaya saing di antara kompetitornya adalah dengan memberikan harga yang kompetitif dibandingkan dengan pesaingnya.



**Gambar 3** Proses Pengerjaan Manual Produk Usaha

Pemasaran produk Nyoman Bali Silver di pasar tradisional berlangsung baru satu tahun dan pembelinya adalah orang-orang yang lingkungannya hanya wilayah Tabanan. Menyikapi persaingan usaha di jaman teknologi ini, berbagai

kegiatan usaha, khususnya Nyoman Bali Silver, sudah seharusnya mengerti tentang pendayagunaan Teknologi Informasi sebagai strategi pemasaran. Teknologi informasi merupakan rekayasa manusia dalam penyampaian informasi dan sering dihubungkan dengan perangkat keras untuk mendapatkan informasi yang lebih efisien (Fauziah, 2008).

Pengetahuan teknologi informasi yang dimiliki oleh UKM Nyoman Bali Silver terbilang cukup baik meskipun penggunaannya baru sebatas untuk memutar musik guna meramaikan tempat jualan serta melihat video dengan menggunakan jaringan internet agar karyawannya tidak bosan. Berdasarkan pengamatan di lokasi, sebagian besar pegawai dan pemilik sudah memiliki smartphone yang sudah terkoneksi dengan jaringan internet meskipun pemanfaatannya hanya untuk komunikasi yang bersifat umum via whatsapp dan sosial media.

Setelah melakukan observasi dan analisa situasi-kondisi, kegiatan pengabdian masyarakat dirancang dan dilaksanakan dalam dua rangkaian kegiatan yaitu pertama, pembuatan website untuk UKM Nyoman Bali Silver yang berisikan informasi produk usaha dan kedua, kegiatan pelatihan pengelolaan konten website.

Website merupakan kumpulan halaman-halaman yang menampilkan informasi teks, gambar diam atau gerak, animasi, suara atau gabungan dari semuanya baik yang bersifat dinamis atau statis (Hidayat R, 2010). Jadi dengan demikian peserta UKM dapat menampilkan gambar produk dan detail informasi produk serta informasi profil usahanya. Website yang dibangun harus didukung dengan teknologi jaringan internet. Internet adalah kumpulan jaringan-jaringan komputer sedunia yang terhubung satu dengan lain (Maryono Y, Istiana BP, 2008). Jadi laman situs web yang dimiliki oleh peserta UKM dapat

dilihat oleh seluruh dunia dengan internet, sehingga cakupan pemasaran lebih luas. Bisnis menuju era tanpa batas dengan fasilitas web dan internet itu disebut dengan metode internet marketing atau pemasaran secara digital (Wong J, 2010). Metode ini bisa membantu peserta UKM menjalankan bisnis kapan saja baik siang maupun malam. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah peningkatan kemampuan pemasaran berbasis teknologi sehingga diharapkan dapat membantu meningkatkan jumlah penjualan produk usaha.

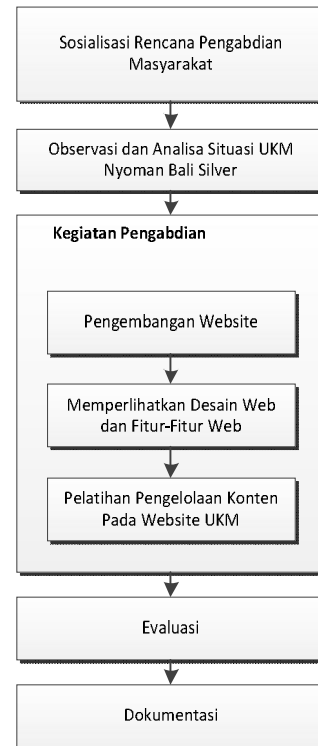
### RUMUSAN MASALAH

Permasalahan yang dihadapi oleh UKM Nyoman Bali Silver dalam kegiatan pengabdian masyarakat adalah bagaimana cara memasarkan produk agar lebih dikenal oleh masyarakat yang tidak terbatas hanya pada area Kabupaten Tabanan sehingga mampu bersaing secara kompetitif, dengan umur yang relatif dalam tahap perintisan usaha. Bagaimana melakukan peningkatan proses pemasaran dari tingkat sederhana dan konvensional menuju pemasaran modern yang mengikuti perkembangan jaman, sehingga berdampak maksimal terhadap target penjualan produk usaha.

### METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah pemberian motivasi dan dukungan kepada pemilik UKM untuk mengembangkan pemasaran melalui media digital melalui pembuatan website dan memberikan pengetahuan tentang pengelolaan isi konten dari website tersebut. Website yang dibangun memiliki fitur informasi terkait dengan produk usaha, lokasi usaha dan galeri produk.

Kegiatan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat digambarkan pada bagan berikut ini.



**Gambar 4** Prosedur Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Gambar 4 menunjukkan beberapa kegiatan yang dilakukan dalam pengabdian masyarakat :

- 1) Sosialisasi  
Tahapan sosialisasi dilakukan kunjungan ke calon peserta UKM dan menjelaskan maksud dan tujuan dari kegiatan pengabdian.
- 2) Observasi dan Analisa Situasi UKM  
Melihat situasi secara langsung keadaan UKM Nyoman Bali Silver dan selanjutnya kegiatan observasi untuk mengetahui permasalahan yang dapat dirumuskan dalam kegiatan Pengabdian Masyarakat.
- 3) Kegiatan Pengabdian  
Pada tahapan ini terdapat 3 kegiatan di dalamnya yaitu:
  - a. Pengembangan website yang bisa membantu kebutuhan mitra UKM untuk media pemasaran.
  - b. Memperlihatkan desain dari web yang telah dibuat dan

menjelaskan fitur-fitur yang dimasukkan dalam web.

- c. Pelatihan pengelolaan konten web UKM yang telah dibuat.
- 4) Evaluasi Kegiatan  
Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengukur seberapa jauh media website dapat dimanfaatkan dan dapat dikelola dengan baik oleh UKM Nyoman Bali Silver.
- 5) Dokumentasi  
Dokumentasi yang dilakukan pada kegiatan pengabdian masyarakat adalah dokumentasi kegiatan dalam bentuk foto kegiatan pengabdian masyarakat dan publikasi kegiatan dalam jurnal pengabdian masyarakat.

## PEMBAHASAN

### A. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat hari pertama yang dilakukan pada tanggal 14 Desember 2018 diawali dari pembukaan kegiatan dan dilanjutkan dengan kegiatan pelatihan pemanfaatan website. Materi dasar yang diberikan adalah pengenalan konsep pemasaran melalui website. Dijelaskan perkembangan awal teknologi informasi yang selanjutnya berkembang hingga saat ini. Perkembangan teknologi informasi yang terus berkembang dapat dimanfaatkan oleh UKM Nyoman Bali Silver yang salah satunya adalah melalui pemanfaatan media website.

Setelah paparan tentang teknologi informasi, kepada mitra UKM diperlihatkan hasil dari desain website yang dibuat beserta fitur-fitur apa saja yang ditampilkan pada web tersebut agar pemilik UKM memiliki gambaran terhadap web yang diberikan oleh pelaksana pengabdian. Pemilik UKM diberikan kesempatan untuk memberikan saran dan masukan sehingga website ini sesuai dengan keinginan dan keperluan, mulai dari profil usaha dan produk yang dihasilkan oleh UKM Nyoman Bali Silver. Pada kegiatan tersebut disepakati nama domain website yang menjadi identitas

sesuai keinginan pemilik UKM. Kegiatan pelatihan ditampilkan pada gambar di bawah ini.



**Gambar 5 Kegiatan Pengabdian Masyarakat (14 -12-2018)**

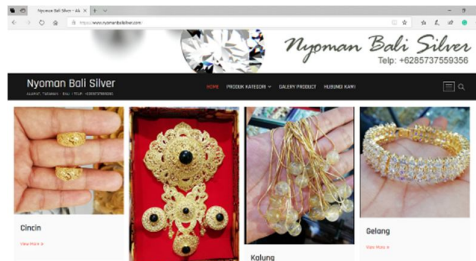
Hari kedua pengabdian diisi dengan pelatihan penggunaan website dan pengelolaan konten pada tanggal 15 Desember 2018. Kegiatan pengelolaan website yang dilakukan adalah mengajarkan cara pengambilan foto produk, perubahan unggah dokumen produk, penggantian foto yang dipublikasikan, dan pengelolaan akun website. Hasil dari pelatihan ini cukup baik, di mana pemilik mampu mengelola sendiri website dari UKM Nyoman Bali Silver yang sudah ditayangkan pada laman [www.nyomanbalisilver.com](http://www.nyomanbalisilver.com). Pelatihan ini membagikan pengetahuan kepada UKM sehingga foto-foto dan detail dari hasil produk yang dimiliki dapat dipublikasikan dengan baik pada website tersebut.



**Gambar 6 Kegiatan Pengabdian Masyarakat (15 -12-2018)**



B. Website UKM Nyoman Bali Silver  
Website UKM Nyoman Bali Silver dapat diakses pada laman website [www.nyomanbalisilver.com](http://www.nyomanbalisilver.com) seperti gambar berikut.

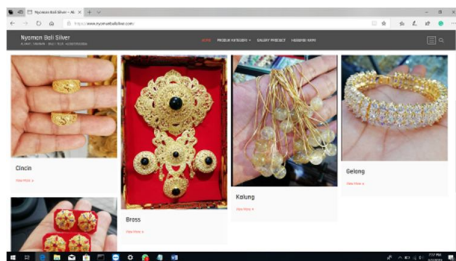


Gambar 7 Website UKM Nyoman Bali Silver

Fitur yang ditampilkan pada website di antaranya adalah informasi kontak usaha, kategori produk gallery produk UKM, dan pengiriman teks pesan kepada usaha Nyoman Bali Silver. Berikut ini penampilan bagian-bagian website.

#### 1. Home

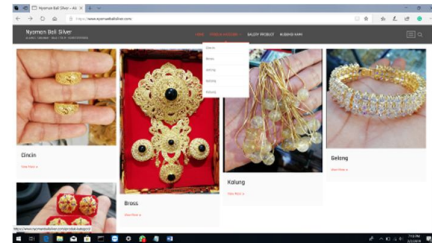
Merupakan halaman awal dari website yang berisikan produk news yang baru diunggah oleh pengelola website.



Gambar 8 Home

#### 2. Kategori

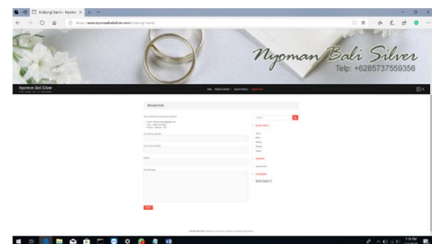
Halaman ini berisikan informasi kategori produk dari UKM. Terdapat 5 sub menu dari kategori yaitu Kalung, Cincin, Gelang, Bros dan Anting.



Gambar 9 Halaman Kategori

#### 3. Hubungi Kami

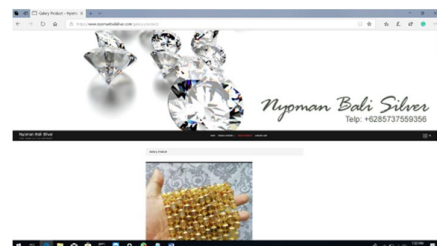
Halaman Hubungi Kami adalah halaman untuk informasi pengunjung website yang ingin menghubungi pemilik atau UKM Nyoman Bali Silver.



Gambar 10 Halaman Hubungi Kami

#### 4. Galeri

Halaman Galeri adalah halaman yang berisikan galeri produk dari UKM Nyoman Bali Silver. Untuk melihat detail produk, dapat dilakukan dengan cara mengklik salah satu foto produk.



Gambar 11 Galeri

### SIMPULAN

Berdasarkan uraian pelaksanaan pengabdian masyarakat di atas, berikut ini kesimpulan secara umum.

1. Setelah pelaksanaan pengabdian masyarakat, peserta yakni UKM Nyoman Bali Silver telah memiliki pengetahuan dan memahami mengenai

- konsep pengenalan pemanfaatan teknologi informasi melalui media website.
2. UKM Nyoman Bali Silver telah dapat mempromosikan usaha dan hasil-hasil produk dengan jangkauan lebih luas dengan memanfaatkan website.
  3. Jangkauan pemasaran yang semakin luas dengan adanya website, diharapkan dapat membantu UKM Nyoman Bali Silver untuk meningkatkan hasil penjualan produk.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Puji syukur kami panjatkan ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmatNya, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dapat terlaksana dengan baik dan lancar. Ucapan terimakasih kepada UKM Nyoman Bali Silver yang telah memberikan kesempatan bagi tim kerja untuk melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Terima kasih kepada STMIK STIKOM Bali yang mendukung dan mendanai kegiatan hingga mampu terlaksana dengan baik dan lancar. Selanjutnya, terima kasih diucapkan kepada Dewan Redaksi dan Mitra Bestari Widyabhakti Jurnal Ilmiah Populer atas dukungan dan upaya yang diberikan sehingga kegiatan ini memperoleh publikasi.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Fauziah. 2008 . Jago TIK. Jakarta : Media Pusindo
- Hidayat R. 2010. Cara Praktis Membangun Website Gratis. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo
- Maryono Y, Istiana BP. 2008. Teknologi Informasi & Komunikasi 3. Bekasi : Quadra
- Pujiyanti F. 2015. Rahasia Cepat Menguasai Laporan Keuangan Dalam Sekejab Otodidak Tanpa Guru Khusus Untuk Perpajakan dan UKM. Jakarta : Lembar Pustaka Indonesia
- Wong J. 2010. Internet Marketing For Beginners. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo