



Postgraduate Community Service Journal

Jurnal Homepage: <https://ejournal.warmadewa.ac.id/index.php/pcsj>

Pemanfaatan Lidi Menjadi Kerajinan Ingke Dalam Peningkatan Perekonomian Usaha Mikro di Desa Gegendang, Karangasem

Ida Ayu Surasmi*, I Gusti Ayu Intan Saputra Rini dan I Made Jamin Yasa

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa, Denpasar, Bali-Indonesia

*dayusurasmi@yahoo.com

How to Cite: Surasmi, I. A., Rini, I. G. A. I. S., & Yasa, I. M. J. (2023). Pemanfaatan Lidi Menjadi Kerajinan Ingke Dalam Peningkatan Perekonomian Usaha Mikro di Desa Gegendang, Karangasem. *Postgraduate Community Service Journal*, 4(2): 87-92. DOI: <https://doi.org/10.22225/pcsj.4.2.2023.87-92>

Abstract

Gegendang Village is one of the villages in Manggis sub-district, Karangasem district. There are 6 banjars in Gegendang, namely Telengan, Karanganyar, Gegendang, Pakel, Babakan and Panggung. This village has the potential for natural products, namely coconut trees. Coconut has many benefits, one of which is that the stems of coconut leaves can be used to make woven craft products, namely ingke. In Bali, Ingke is used as a place for offerings in prayer. Not only as a place for offerings or offerings, ingke is also used as a dinner plate which is usually topped with banana leaves or oil paper. An interesting phenomenon in ingke crafts is the current trend of using ingke as a substitute for offering containers or as a substitute for plates and other containers because it is considered very efficient and effective. However, the phenomenon that occurs among craftsmen in Andakasa is actually decreasing. This is due to problems including limited sticks being sold in the market area, sales are adjusted to orders, the number of orders cannot be fulfilled when there is a shortage of raw materials, the raw materials produced do not have a pattern, the value or price of the product. the input is process-based. bargaining and the absence of standard standards, increasingly complex market conditions and competition in trade. Therefore, the community service team can participate together to help increase the number of sales of ingke production, so that it can improve the economy, especially Banjar Pakel in Gegendang Village.

Keywords: Marketing; ingke production

Abstrak

Desa Gegendang merupakan salah satu desa yang berada di kecamatan Manggis, kabupaten Karangasem. Banjar yang ada di Gegendang berjumlah 6 buah, yaitu Telengan, Karanganyar, Gegendang, Pakel, Babakan dan Panggung. Desa ini mempunyai potensi hasil alam yaitu pohon kelapa. Kelapa mempunyai banyak manfaat, salah satunya batang dari daun kelapa dapat dimanfaatkan untuk membuat produk kerajinan anyaman yaitu ingke. Di Bali, Ingke digunakan sebagai tempat sesaji dalam sembahyang. Tidak hanya sebagai tempat sesaji atau sesaji, ingke juga digunakan sebagai piring makan yang biasanya di atasnya dilapisi dengan daun pisang atau kertas minyak. Fenomena yang cukup menarik dalam kerajinan ingke adalah tren penggunaan ingke saat ini sebagai pengganti wadah persembahan atau sebagai pengganti piring dan wadah lainnya karena dinilai sangat efisien dan efektif. Namun fenomena yang terjadi di kalangan perajin di Andakasa justru semakin menurun. Hal ini disebabkan permasalahan antara lain terbatasnya stik yang dijual di area pasar, penjualan disesuaikan dengan pesanan, jumlah pesanan tidak dapat dipenuhi ketika bahan baku kekurangan, bahan baku yang dihasilkan belum berpola, nilai atau harga produk. masukannya didasarkan pada proses. tawar-menawar dan tidak adanya standar yang baku, kondisi pasar yang semakin kompleks dan persaingan dalam perdagangan. Oleh karena itu, tim pengabdian masyarakat dapat ikut serta bersama-sama membantu meningkatkan jumlah penjualan produksi ingke, sehingga dapat meningkatkan perekonomian khususnya Banjar Pakel di Desa Gegendang.

Kata Kunci: Pemasaran; produksi ingke

1. Pendahuluan

Desa Gegelang mempunyai konsep wisata pedesaan dengan suasana alam yang masih terjaga keindahannya. Konsep pariwisata ini digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat tanpa meninggalkan warisan budaya dan keindahan alamnya. Namun sejak krisis akibat dampak Covid-19, pariwisata terdampak. Dampak ini tidak menghalangi masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraannya dengan memanfaatkan produk alam secara lebih bermanfaat. Salah satu potensi hasil alam yang mempunyai jumlah penduduk besar di Karangasem adalah pohon kelapa. Daun kelapa muda disebut janur. Janur atau yang biasa disebut busung oleh masyarakat Bali biasanya digunakan dalam ritual keagamaan Hindu, baik untuk keperluan sehari-hari maupun upacara besar. Janur adalah daun kelapa muda berwarna kuning. Banyaknya perkebunan kelapa di Karangasem didukung oleh kebutuhan masyarakat Bali terhadap janur, sehingga penting untuk memanfaatkan batang janur. Selain digunakan untuk membuat sapu, batang daun kelapa juga dapat dijadikan produk yang bernilai tinggi. Karena lidi dapat digunakan untuk kerajinan tenun dan tenun. Kerajinan tenun dapat diolah menjadi produk. Produk adalah sesuatu yang diciptakan dan ditawarkan kepada pasar untuk dikonsumsi, diperlihatkan, digunakan atau bahkan dimiliki dengan tujuan untuk memenuhi suatu kebutuhan atau sekedar memuaskan suatu keinginan (Sholich & Oktafia, 2021). Produk dari lidi bisa dibuat menjadi Ingke. Ingke merupakan tatakan yang terbuat dari batang lidi.

Di Bali, Ingke digunakan sebagai tempat sesaji dalam sembahyang. Tidak hanya sebagai tempat sesaji atau sesaji, ingke juga digunakan sebagai piring makan yang biasanya di atasnya dilapisi dengan daun pisang atau kertas minyak. Ingke berbahan baku lidi mempunyai manfaat yang sangat tinggi baik bagi produsen/mitra dalam menjaga eksistensi budaya yang ada, juga memberikan manfaat bagi konsumen karena selain alami juga tidak mudah pecah.

Secara umum terdapat fenomena yang cukup menarik dalam kerajinan ingke, yaitu tren saat ini yang menggunakan ingke sebagai pengganti wadah persembahan atau sebagai pengganti piring dan wadah lainnya karena dinilai sangat efisien dan efektif. Namun fenomena yang terjadi di kalangan pengrajin ingke di Gegelang justru semakin menurun. Hal ini dikarenakan adanya permasalahan antara lain terbatasnya jumlah lidi yang dijual di sekitar pasar pada daerah tersebut, penjualan disesuaikan dengan pesanan, jumlah pesanan tidak dapat dipenuhi apabila bahan baku kekurangan, produk ingke yang dihasilkan belum ada. bermotif, nilai atau harga ingke itu berdasarkan proses tawar-menawar dan tidak adanya standar yang baku, kondisi pasar yang semakin kompleks dan persaingan dalam perdagangan.

Kondisi ini menuntut pedagang produk ingke (mitra) mempunyai strategi pemasaran yang handal, sehingga produk tidak hanya dijual di pasaran dengan harga menawar saja, namun mempunyai harga yang standar, dan juga diharapkan mampu bertahan dalam persaingan yang ada. Dengan menggunakan strategi pemasaran, kelompok pengrajin produk Ingke ini dan mitra diharapkan benar-benar dapat mengetahui segala bentuk kelebihan dan kekurangan produk serta memahami faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi hasil penjualan. Dengan cara ini diharapkan tim pengabdian kepada masyarakat dapat turut serta bersama-sama membantu meningkatkan jumlah penjualan hasil produksi kepada mitra. Penjualan adalah kegiatan menjual produk atau benda dengan tujuan mencari keuntungan atau pendapatan (Jatmika *et.al.*, 2017).

Dalam meningkatkan pemasaran hal-hal yang harus mendapat perhatian antara lain harga, produk itu sendiri, tempat, promosi, sumber daya manusia, proses produksi. Dalam membuat produk ingke yang lebih inovatif sangat diharapkan karena akan meningkatkan harga jual. Pemasaran online terbukti mampu menjangkau lebih banyak pelanggan dibandingkan cara konvensional (Wardani, *et.al* 2021). Melalui pemasaran akan terjadi peningkatan harga jual yang pada akhirnya akan meningkatkan omzet. Dukungan sumber

daya manusia yang optimal juga menjadi faktor penting dalam mencapai peningkatan penjualan. Oleh karena itu, kelompok pengrajin Ingke ini dan tim pengabdian memiliki orientasi agar produk ingke mempunyai nilai tambah karena manfaat yang diperoleh mulai dari proses hingga menjadi produk jadi dengan harapan agar produk ingke tetap menjadi warisan budaya.

Kebudayaan adalah keseluruhan sistem gagasan dan perasaan, tindakan dan karya yang dihasilkan manusia dalam kehidupan bermasyarakat, yang diwujudkan melalui pembelajaran (Koentjaraningrat, 2009), sedangkan kearifan lokal adalah kecerdasan manusia yang dimiliki oleh suku bangsa tertentu yang diperoleh melalui pengalaman komunitas. Wibowo (2015) menyatakan bahwa kearifan lokal adalah identitas budaya atau kepribadian suatu bangsa yang menyebabkan bangsa tersebut mampu menyerap bahkan mengolah budaya yang berasal dari luar/bangsa lain menjadi karakter dan kemampuan tersendiri.

Salah satu pengrajin ingke di desa Gegelang yang tergabung dalam kelompok pengrajin mempunyai motivasi untuk menjaga warisan budaya lokal yang dimiliki adalah membuat ingke, namun terhambat oleh keterbatasan sumber daya, kurangnya promosi pemasaran, dan penentuan biaya yang tepat. dari produksi. Keterbatasan menyebabkan rata-rata penjualan menjadi tidak menentu.



Gambar 1. Anyaman Ingke

2. Metode

Melalui observasi langsung dan wawancara dengan salah satu kelompok pengrajin di desa Gegelang diketahui bahwa terdapat permasalahan yang dapat menjadi kendala dalam meningkatkan nilai tambah usaha sehingga perlu adanya faktor-faktor yang dapat dijadikan sebagai faktor pendukung agar hambatan dapat dikurangi.

Permasalahan yang dihadapi oleh salah satu kelompok pengrajin ingke di desa Gegelang seperti tidak mendapatkan hasil penjualan yang maksimal karena terkendala dengan terbatasnya jumlah bahan baku (lidi) yang diperoleh karena bahan baku hanya disuplai di pasar terdekat. Keterbatasan ini sangat mempengaruhi jumlah produk yang dibuat sehingga keputusan yang diambil adalah membuat produk berdasarkan pesanan. Artinya jumlah pesanan juga relevan dengan jumlah bahan. Selain pembuatan produk berdasarkan pesanan, pembuatan produk juga bergantung pada musim, artinya produk dibuat pada hari-hari tertentu, misalnya pada hari raya keagamaan, dimana biasanya warung kelompok pengrajin ini menjual ingke, namun jumlahnya terbatas. Permasalahan lain yang dihadapi mitra ketika ada permintaan ingke dari konsume seperti dicat halus atau bermotif

tidak dapat dikerjakan, hal ini dikarenakan kelompok pengrajin ini tidak mempunyai tenaga kerja yang cukup sehingga hanya mampu menjual sebelum *finishing*, hal ini dapat berdampak pada rendahnya harga penjualan. Kondisi ini juga diimbangi dengan harga jual ingke berdasarkan proses tawar-menawar dan belum adanya patokan harga berdasarkan kualitas, ukuran dan bentuk ingke. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua permasalahan tersebut akan menurunkan pendapatan dari pengrajin ingke ini.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi, solusi yang diberikan dapat berupa memberikan bantuan dan penyuluhan. Penyuluhan yang diberikan adalah sebagai berikut:

Penyuluhan atau sosialisasi tentang pencatatan laporan keuangan sederhana dan penentuan harga pokok produksi, dimana harga jual diharapkan berada di atas harga pokok untuk menghindari kerugian. Melalui sosialisasi ini, mitra diharapkan mampu memastikan nilai jual produknya.

Penyuluhan atau sosialisasi tentang pemasaran dengan memberikan penjelasan pentingnya promosi melalui media cetak dan online untuk meningkatkan kuantitas penjualan.

Penyuluhan atau sosialisasi kepada sumber daya manusia, agar kelompok pengrajin ingke ini memahami bahwa perlu adanya pelatihan sumber daya manusia lainnya agar muncul generasi yang dapat mewariskan budaya kearifan lokal bahwa lidi dari daun kelapa dapat diolah menjadi ingke dan dirancang sedemikian rupa menjadi produk yang berkualitas sehingga memberikan manfaat ekonomi.



Gambar 2. Proses Pembuatan Ingke

3. Hasil dan Pembahasan

Dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra diperlukan kepakaran sebagai berikut:

Keahlian di bidang akuntansi dan keuangan.

Dengan tujuan untuk memberikan pemahaman kepada kelompok pengrajin ini dalam penyusunan laporan keuangan sederhana. Hal ini dapat dilakukan dengan menjelaskan laporan harga pokok produksi untuk menentukan harga suatu jenis produk dan laporan laba rugi untuk mengevaluasi penjualan setiap periode sehingga dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan.

Keahlian di bidang manajemen pemasaran.

Dengan tujuan untuk membantu mitra memahami permasalahan pemasaran, hal ini dapat dilakukan dengan memberikan bimbingan teknik pemasaran agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen secara umum dan cepat terjual di pasaran.

Keahlian di bidang manajemen sumber daya manusia

Dengan tujuan untuk memberikan bimbingan kepada kelompok pengrajin ini tentang pentingnya mengelola sumber daya manusia yang mempunyai keahlian khusus dalam mengolah produk dengan baik.

Melalui keahlian masing-masing yang dimiliki oleh tim Pengabdian Masyarakat diharapkan akan tercapai hasil yang diharapkan sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh salah satu kelompok pengrajin di desa Gegalang ini, sehingga saran yang dapat diberikan antara lain:

Membuat pencatatan akuntansi sederhana sehingga memudahkan dalam memantau keuntungan, menentukan biaya produksi dan menentukan harga jual

Meningkatkan pemasaran dari berbagai media pemasaran

Sumber daya manusia harus sadar akan potensi yang dimiliki.

Melalui kegiatan ini kendala-kendala yang dihadapi oleh kelompok pengrajin ingke ini seperti tidak mempunyai pencatatan akuntansi yang sederhana dan belum menentukan harga jual produk dengan benar, penjualan belum maksimal serta pemasaran dan sumber daya manusia masih terbatas akan dapat teratasi dengan kelebihan sebagai factor pendukung yang dimiliki kelompok pengrajin ingke di desa ini antara lain memiliki :

Potensi keterampilan atau kemampuan yang besar dalam pembuatan produk ingke.

Keuletan dalam mengolah lidi menjadi produk yang bermanfaat.

Sehingga Solusi sekaligus tindak lanjut yang ditawarkan kepada kelompok pengrajin ingke di desa ini antara lain:

Mulai melakukan pencatatan keuangan sederhana dan penentuan harga pokok produksi yang benar

Bersama-sama memasarkan produk yang dihasilkan melalui media promosi

Senantiasa memupuk motivasi kepada sumber daya manusia setempat agar mampu memanfaatkan lidi untuk membuat anyaman ingke yang lebih beragam bentuk dan motif.



Gambar 3. Kegiatan Sosialisasi Kepada Kelompok Pengrajin Anyaman Ingke

4. Simpulan

Berdasarkan pelaksanaan PKM yang telah dilakukan dapat disimpulkan yaitu, Perajin inke telah melaksanakan pencatatan keuangan sederhana dan menentukan harga pokok produksi. Perajin telah melakukan pemasaran secara online melalui social media. Perajin memiliki semangat untuk memproduksi inke dan memasarkan produksinya dengan lebih luas.

Daftar Pustaka

- Sholicha, N., & Oktafia, R. (2021). Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan UMKM Desa Sumber Kembar, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(2)
- Jatmika, S., Aprilianto, T., & Prasetyo, B. (2017). E-Marketing Dengan Media Jejaring Sosial Untuk Peningkatan Omset Penjualan. *Seminar Nasional Sistem Informasi (SENASIF)*, 1(1), 646 - 654. Retrieved from <https://jurnalfti.unmer.ac.id/index.php/senasif/article/view/67>
- Wardani, F., Lestari, I., Sari, D., & Wulandari, N. (2021). Strategi Pemasaran Usaha Mikro Kecil Menengah Di Masa Pandemi. *Academica : Journal of Multidisciplinary Studies*, 5(1), 27-38. Retrieved from <https://oldjournal.iainsurakarta.ac.id/index.php/academica/article/view/4115>