

Pelatihan Media Sosial dan Manajemen Keuangan pada IRT Perlengkapan Yadnya

¹Ida Bagus Ketut Surya Arnawa, ²Ida Ayu Gede Wiwik Purnamayanti, ³I Gusti Agung Vony Purnama, ⁴Paula Dewanti, ⁵Indriyani, ⁶Made Vera Kristanti Dewi

Institut Teknologi dan Bisnis ITB STIKOM Bali^{1,2,3,4,5,6}

*Email: arnawa@stikom-bali.ac.id

ABSTRAK

Ida Bagus Ketut Surya Putra atau dikenal Gus Putra adalah seorang perajin dan penjual perlengkapan upacara yadnya di Pulau Bali. Gus Putra kehilangan pekerjaannya sebagai buruh harian di pabrik selama pandemi Covid-19. Untuk mencukupi kebutuhan hidup, Gus Putra mulai membuat perlengkapan upacara yadnya dari bambu dan menjualnya kepada tetangga yang membutuhkannya. Namun, usahanya mengalami kendala karena kesulitan memenuhi permintaan saat ada upacara yadnya karena peralatan yang kurang memadai. Selain itu, permintaan produknya menurun drastis ketika tidak ada upacara yadnya, karena kurangnya promosi untuk memasarkan produknya secara luas. Ida Bagus Ketut Surya Putra juga kesulitan dalam mengetahui keuntungan dari usahanya karena tidak melakukan pencatatan modal dan penghasilan dengan baik. Analisis situasi mengungkapkan bahwa mitra pengabdian menghadapi masalah dalam peralatan produksi, pemasaran hasil produksi, dan pengelolaan keuangan yang kurang optimal. Dari analisis situasi diberikan solusi berupa bantuan alat produksi, pelatihan penggunaan media sosial dalam promosi produk dan pelatihan manajemen keuangan. Hasil dari kegiatan pengabdian yang telah dilakukan berhasil meningkatkan jumlah penjualan sebesar 50% untuk masing-masing produk yang dihasilkan dan mitra pengabdian sudah mampu secara mandiri dalam memanfaatkan media sosial dan manajemen keuangan.

Kata kunci: perlengkapan yadnya, manajemen keuangan

ABSTRACT

Ida Bagus Ketut Surya Putra is an artisan and seller of yadnya ceremonial supplies in Bali. He lost his job as a daily laborer in a factory during the Covid-19 pandemic. To make ends meet, he started making yadnya ceremonial supplies from bamboo and selling them to neighbors in need. However, his business faced challenges due to difficulties in meeting demand during yadnya ceremonies because of inadequate equipment. Additionally, demand for his products dropped significantly when there were no yadnya ceremonies, due to a lack of promotion to market his products widely. Ida Bagus Ketut Surya Putra also struggled to determine the profit from his business because he did not properly record capital and income. Situation analysis showed that the partner faced challenges in production equipment, marketing of production results, and poor financial management. From the situation analysis, solutions were provided in the form of production equipment assistance, training in the use of social media for product promotion, and financial management training. The results of the community service activities carried out successfully increased sales by 50% for each product produced, and the community service partner is now able to independently utilize social media and financial management.

Key words: yadnya equipment, financial management

PENDAHULUAN

Bali, juga dikenal sebagai Pulau Dewata, adalah salah satu provinsi di Indonesia. Mayoritas penduduk Bali beragama Hindu (Howe, 2019). Bangunan Suci seperti Pura terdapat hampir di setiap sudut wilayah Bali, ada pula yang berukuran besar, dan setiap rumah mempunyai pura. Bali adalah tujuan wisata terkenal di dunia. Salah satu daya tarik wisatawan yang berkunjung ke Bali adalah memiliki beragam budaya yang diwariskan secara turun temurun. Beberapa budaya yang paling sering ditemui di pulau Bali yaitu Melasti, Pewiwahan, Mesangih, Ngaben, Mecaru, Odalan dan lain sebagainya. Bali dalam melestarikan budaya yang diwariskan secara turun temurun biasanya dengan melakukan upacara yadnya (Ardhana, 2017). Upacara yadnya yaitu suatu rangkaian upacara yang dilakukan secara tulus ikhlas. Dalam melaksanakan upacara yadnya tentunya diperlukan berbagai sarana upacara yadnya (MacRae, 2016).

Sarana upacara yadnya sering disebut dengan upakara atau dikenal dengan banten (Eiseman, 2018). Dalam pembuatan banten biasanya banyak diperlukan berbagai perlengkapan upacara beberapa di antaranya yaitu katik sate, tamas, klatkat, sanggah cukcuk, sampian dan masih banyak lagi. Terkadang masyarakat mengalami kendala dalam mendapatkan perlengkapan upacara yadnya di atas dikarenakan pembuat atau penjualnya tidak begitu banyak. Sebagian besar perlengkapan upacara yadnya terbuat dari bahan bambu seperti katik sate, klatkat, sanggah cukcuk dan lain sebagainya (Lansing, 2020). Salah satu perajin sekaligus penjual yang masih aktif memproduksi perlengkapan upacara yadnya yaitu Ida Bagus Ketut Surya Putra.

Bapak Ida Bagus Ketut Surya Putra merupakan salah satu perajin dan penjual perlengkapan upacara yadnya. Lokasi mitra berada di kabupaten Tabanan tepatnya di banjar Panti desa Pandak Gede

Kecamatan Kediri. Semenjak pandemi covid 19 terjadi mitra mengalami pemutusan hubungan kerja. Sebelumnya mitra bekerja sebagai buruh harian di pabrik. Untuk memenuhi kebutuhan hidup mitra mulai berusaha membuat beberapa perlengkapan upacara yadnya yang terbuat dari bambu seperti katik sate, klatkat dan sanggah cukcuk. Perlengkapan upacara yadnya yang dihasilkan kemudian dijual ke tetangga sekitar yang sedang melaksanakan upacara yadnya. Dalam melaksanakan usahanya mitra melakukannya secara mandiri tanpa dibantu oleh orang lain. Mitra membuat perlengkapan sarana upacara yadnya sepenuhnya dilakukan di rumah tempat kediaman mitra yang berukuran 8 x 5 meter. Dalam sehari mitra memerlukan 5 buah batang bambu. Dari 5 batang bambu tersebut dapat menghasilkan 500 buah katik sate, 20 klatkat dan 15 sanggah cukcuk dalam satu hari. Dari usaha yang ditekuni mitra memperkirakan omset yang didapat sebesar lima puluh ribu rupiah per hari. Produk yang dihasilkan mitra dijual hanya di rumah mitra. Konsumen yang ingin membeli produk mitra harus datang langsung ke rumah mitra. Berikut ini adalah potret dari keadaan mitra pengabdian.



Gambar 1. Proses pembuatan perlengkapan upacara yadnya

Berikut ini gambaran kondisi mitra pengabdian dalam menjalankan usahanya yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Analisis Situasi

No	Kategori	Kondisi Mitra
1	Bahan Baku	Bambu (rata-rata mitra memerlukan 2-3 batang/hari)
2	Produk yang dihasilkan	Katik Sate, Klatkat, Sanggah Cukcuk
3	Omset Mitra	Kurang lebih 50.000 / hari
4	Peralatan yang dimiliki	Pisau, bor tangan, kapak, palu (sebagian besar peralatan yang digunakan dalam kondisi yang kurang baik dikarenakan sudah berkarat)
5	Pemasaran	Mitra tidak melakukan pemasaran secara maksimal, selama ini pemasaran hanya dari mulut ke mulut
6	Pembukuan	Mitra tidak melakukan pencatatan pemasukan maupun pengeluaran usaha yang dilakukan sehingga mitra tidak mengetahui pasti keuntungan yang didapat dari menjalankan usaha.
7	Tempat Usaha	Mitra melakukan usaha hanya di rumah kediaman mitra tanpa memiliki identitas usaha.

Dalam melakukan kegiatan usahanya mitra mengalami banyak kendala di antaranya mitra terkadang kewalahan memenuhi permintaan dari tetangganya pada saat ada upacara yadnya yang dikarenakan peralatan yang digunakan mitra kurang memadai. Saat tidak ada upacara yadnya, permintaan terhadap kerajinan mitra berkurang secara signifikan, karena pelanggan mitra hanya terbatas pada warga sekitar. Mitra tidak melakukan promosi secara luas untuk mempromosikan produknya, sehingga produknya tidak diketahui masyarakat umum. Selain permasalahan di atas mitra juga mengalami kesulitan dalam mengetahui keuntungan yang didapat dari usaha yang dijalankan. Hal ini disebabkan mitra tidak pernah melakukan pencatatan

modal dan penghasilan dari usaha yang dijalankan sehingga keuntungan yang didapat tidak diketahui secara pasti. Saat ini mitra sudah fasih menggunakan *smartphone* hal ini tercermin dari mitra sudah terbiasa menggunakan sosial media seperti Facebook. Mitra belum begitu mengerti terkait dengan pencatatan keuangan usaha yang dijalaninya. Setelah dilakukan analisa situasi, diketahui bahwa mitra pengabdian mempunyai permasalahan pada peralatan produksi, pemasaran hasil produksi, dan kurangnya pengelolaan keuangan.

RUMUSAN MASALAH

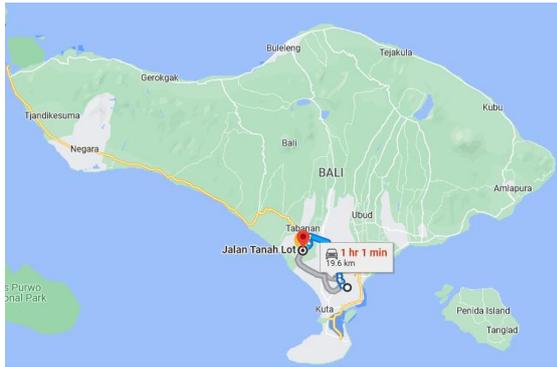
Terdapat beberapa masalah utama yang dihadapi oleh mitra dalam usaha pembuatan perlengkapan upacara yadnya. Diperlukan identifikasi masalah dan pencarian solusi agar usaha mitra dapat berkembang dan berkelanjutan. Oleh karena itu, rumusan masalah yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana meningkatkan ketersediaan peralatan produksi dan memperbaiki kualitasnya untuk mitra dalam pembuatan perlengkapan upacara yadnya?
2. Apa strategi pemasaran yang efektif untuk memperluas jangkauan penjualan produk perlengkapan upacara yadnya mitra?
3. Bagaimana mengajarkan manajemen keuangan yang efektif agar mitra dapat mengelola keuntungan usaha secara lebih baik?

METODE

Lokasi Pengabdian

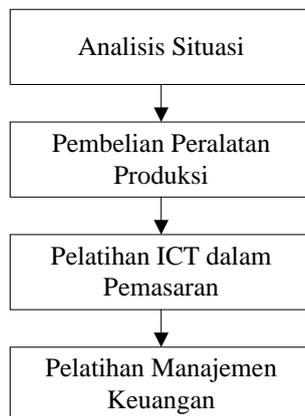
Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan di Br. Panti Desa Pandak Gede – Kecamatan. Kediri Tabanan Bali. Jarak antara basis pelaksana (ITB STIKOM Bali) dengan tempat mitra kurang lebih 19,6 KM. Peta lokasi ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Lokasi Kegiatan Pengabdian

Rencana Kegiatan

Gambar 3 adalah rencana yang akan direalisasikan pada pelaksanaan pengabdian masyarakat yaitu sebagai berikut:



Gambar 3. Rencana Kegiatan

Partisipasi Mitra

Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan partisipasi mitra yaitu mitra pengabdian dapat berperan aktif dalam kegiatan tersebut dan memberikan kontribusi diantaranya adalah:

1. Bersedia menjadi mitra pengabdian dan siap untuk mengikuti semua rangkaian pelatihan yang ada pada kegiatan pengabdian,
2. Membantu dalam menentukan masalah prioritas yang sedang dihadapi.
3. Membantu memberikan informasi mengenai spesifikasi peralatan yang dibutuhkan.
4. Menyediakan tempat pelatihan.

PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan beberapa langkah strategis untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi mitra, serta memperbaiki strategi pemasaran dan manajemen keuangan mereka.

1. Analisis Situasi: Dilakukan observasi langsung di lokasi mitra untuk memahami tantangan dan potensi yang dimiliki.
2. Pembelian Peralatan Produksi: Mitra diberikan bantuan dalam membeli alat-alat produksi yang diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Gambar 4 menunjukkan peralatan yang diberikan ke mitra.



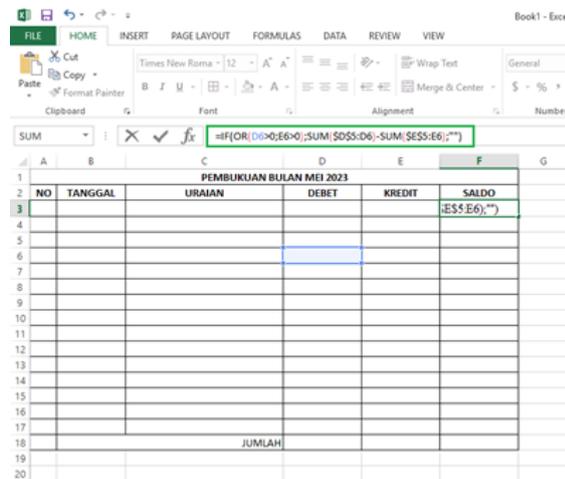
Gambar 4. Peralatan Produksi

3. Pelatihan ICT dalam Pemasaran

Kegiatan pengabdian masyarakat telah menghasilkan pelatihan mengenai pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (ICT) untuk mempromosikan dan memasarkan produk mitra pengabdian secara *online*. Pelatihan dimulai dengan penjelasan umum mengenai ICT, terutama fokus pada penggunaan media sosial Instagram.

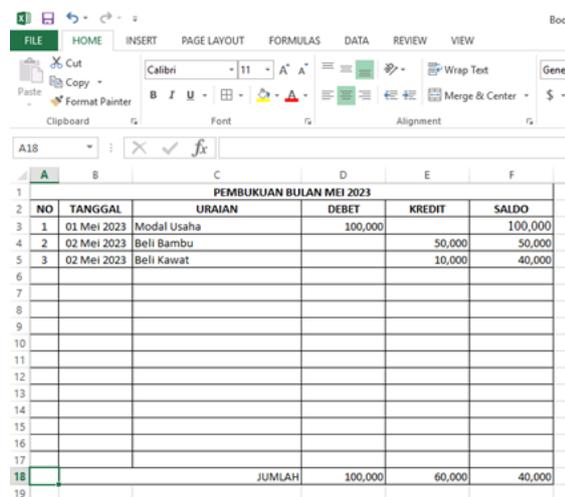


Gambar 5. Pemaparan ICT Secara Umum



Gambar 8. Menambahkan Formula / Rumus

Pada Gambar 8 telah dibuat rumus yang secara otomatis menghitung saldo saat memasukkan debit atau kredit. Rumus yang digunakan adalah $=IF(OR(D6>0;E6>0);SUM(\$D\$5:D6)-SUM(\$E\$5:E6);'')$. Artinya saldo dihitung dengan mengurangi jumlah debit dan kredit. Rumus ini memiliki validasi untuk memastikan nilai debit atau kredit tidak minus. Setelah membuat rumus, langkah selanjutnya adalah memasukkan data debit dan kredit. Proses entri data ditunjukkan pada Gambar 9.



Gambar 9. Entry Data

Pada Gambar 9, *entry data* berupa nilai debit dan kredit. Saat *entry data*, perlu mengisi beberapa kolom. Salah satunya adalah kolom numerik yang mencatat jumlah baris yang dimasukkan. Fungsi kolom tanggal adalah untuk

mencatat waktu terjadinya transaksi debit atau kredit. Bidang uraian berfungsi untuk menggambarkan aktivitas yang terkait dengan transaksi debit atau kredit. Tambahkan belanja tunai atau modal dicatat pada kolom debit dan belanja tunai atau modal dicatat pada kolom kredit. Kolom saldo menggunakan rumus yang sudah dibuat tadi, sehingga otomatis berubah saat memasukkan debit atau kredit. Luaran yang dihasilkan pada proses entry data ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Luaran Kegiatan

	Rata-Rata Produk Terjual Perhari		
	Sebelum	Sesudah	Peningkatan
Katik Sate	4	6	50%
Klatkat	2	3	50%
Sangah Cukcuk	1	2	50%

Tabel 2 menunjukkan peningkatan penjualan setelah mitra mengikuti pelatihan dan menggunakan peralatan yang disediakan untuk mempromosikan dan memasarkan produknya. Penjualan untuk setiap produk yang dihasilkan mitra mengalami peningkatan sebesar 50%. Meskipun demikian, peningkatan penjualan ini belum mencapai tingkat optimal karena promosi dan pemasaran masih dalam tahap awal. Salah satu faktor yang meningkatkan penjualan mitra adalah melakukan promosi dan pemasaran *online*. Hal ini terlihat dari banyaknya pertanyaan yang diajukan pembeli berdasarkan komentar mengenai lokasi mitra di media sosial yang digunakan mitra untuk beriklan. Selain itu, pembeli produk mitra juga berasal dari luar daerah tempat mitra berjualan.

Setelah pelatihan dan *workshop* mengenai promosi dan pemasaran menggunakan media sosial selesai dilaksanakan, dilakukan evaluasi terhadap kegiatan pengabdian ini dengan mewawancarai mitra. Hasil evaluasi menunjukkan terjadinya peningkatan penjualan yaitu sebesar 50% untuk

masing-masing produk yang dihasilkan. Promosi dan Pemasaran yang baru-baru ini dilakukan mitra sehingga belum memiliki dampak yang besar terhadap penjualan. Selain itu, mitra sudah dapat mandiri dalam melakukan promosi melalui media sosial, khususnya Instagram, tanpa perlu dibimbing lagi.

SIMPULAN

Simpulan dari hasil pelaksanaan pengabdian masyarakat pada IRT Perlengkapan Upacara Yadnya yaitu sebagai berikut:

1. Melalui pemberian bantuan peralatan mitra berhasil meningkatkan ketersediaan peralatan produksi serta meningkatkan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan. Ini terlihat dari peningkatan penjualan produk sebesar 50% setelah kegiatan pengabdian.
2. Mitra berhasil menerapkan strategi pemasaran yang lebih efektif, terutama melalui media sosial, yang mengakibatkan peningkatan signifikan dalam jangkauan pasar mereka. Meskipun masih dalam tahap awal, promosi melalui Instagram telah membantu menarik pembeli dari luar daerah tempat usaha mitra.
3. Pelatihan mengenai manajemen keuangan, khususnya menggunakan Microsoft Excel, memberikan mitra kemampuan untuk lebih efektif dalam mengelola keuangan usaha mereka. Ini terbukti dengan kemampuan mereka dalam mencatat dan menghitung keuntungan serta kerugian secara lebih terstruktur.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada Kesempatan ini Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Rektor ITB STIKOM Bali dan jajaran atas kesempatan dan dukungan finansial yang diberikan untuk pelaksanaan pengabdian masyarakat ini. Serta kepada Mitra kami Ida Bagus Ketut Surya Putra, kami ucapkan terima kasih telah memberikan izin dan mendukung penuh kegiatan kami. Sebagai pengusul, kami mengungkapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya atas kerjasama yang sudah terjalin ini. Semoga kegiatan ini dapat berkontribusi pada kemajuan usaha mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardhana, I.K., 2017. 'Cultural Tourism and Hindu Rituals in Bali', *Journal of Bali Studies*, 7(2), pp. 22-35.
- Bali Island Map. 2022. Map Pulau Bali. Bali Citra Satelit. www.maps.google.com. Diakses tanggal 9 Oktober 2023.
- Howe, L., 2019. *The Changing World of Bali: Religion, Society and Tourism*. Routledge.
- Eiseman, F.B., 2018. *Bali: Sekala and Niskala*. Tuttle Publishing.
- Lansing, J.S., 2020. *Priests and Programmers: Technologies of Power in the Engineered Landscape of Bali*. Princeton University Press.
- MacRae, G., 2016. 'Economies of Sacred Space: The Balinese Temple in a Time of Globalization', *International Journal of Cultural Property*, 23(3), pp. 315-334.