

## Community Engagement & Emergence Journal

Volume 2 Nomor 1 Tahun 2020

Halaman : 36-43

# Pengembangan Saab Mote sebagai Produk Ikonik Di Desa Nagasepaha Kecamatan Buleleng Kabupaten Buleleng-Bali

Ni Made Sri Ayuni<sup>a</sup> , Ni Luh Nurkariani<sup>b</sup> , Ni Wayan Novi Budiasni<sup>c</sup>

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma<sup>a-c</sup>

nimadesriayuni90@gmail.com

### Abstract

The problem experienced by partners is the lack of innovation in developing saab mote products in Nagasepaha Village. During this time, saab mote craftsmen produce monotonous products, making it difficult to attract consumers. For these problems, partners are given training and counseling on marketing management or internet marketing, accounting and financial management, human resource management, and production management. The method used is to provide training, counseling and procurement of network machines to support the production capacity of saab mote. The result of this community service activity is that the saab mote craftsman can increase production capacity and be able to produce new product variants in the form of nare (place of offerings) and wall hangings. Through an increase in production capacity, of course, it will provide opportunities for increasing the income of saab mote craftsmen. As long as this community service activity was carried out, the craftsmen gave a good welcome, so that this activity could be carried out properly.

**Keywords:** Product innovation, Saab mote, Production

### Abstrak

Permasalahan yang dialami mitra ialah kurangnya inovasi dalam mengembangkan produk saab mote di Desa Nagasepaha. Selama ini, pengerajin saab mote memproduksi produk yang monoton, sehingga sulit menarik konsumen. Atas permasalahan tersebut, mitra diberikan pelatihan dan penyuluhan tentang manajemen pemasaran atau *internet marketing*, akuntansi dan manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen produksi. Metode yang dilakukan ialah dengan memberikan pelatihan, penyuluhan dan pengadaan mesin jarit untuk mendukung kapasitas produksi saab mote. Hasil dari kegiatan pengabdian ini ialah pengerajin saab mote mampu meningkatkan kapasitas produksi dan mampu menghasilkan varian produk baru berupa *nare* (tempat sesajen) dan hiasan dinding. Melalui peningkatan kapasitas produksi tentunya akan memberikan peluang terhadap peningkatan pendapatan para pengerajin saab mote. Selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan, pengerajin memberikan sambutan yang baik, sehingga kegiatan ini dapat dilaksanakan dengan baik.

**Kata Kunci:** Inovasi produk, Saab mote, Produksi

## 1. Pendahuluan

Situasi perekonomian sekarang yang semakin lama semakin sulit menuntut kita untuk bekerja dan berusaha lebih keras untuk dapat mempertahankan kehidupan. Tidak dapat hanya mengandalkan gaji atau uang bulanan saja mengingat kebutuhan dan harga-harga barang yang semakin melonjak, kita di tuntut untuk dapat menunjang perekonomian dengan cara lain yang juga sekaligus dapat membuka lapangan kerja baru bagi untuk diri sendiri dan orang lain. Salah satu cara untuk kita dapat menambah gaji adalah dengan berwirausaha. Radas dan Bozic (2009), menyatakan usaha kecil merupakan salah satu penggerak kehidupan ekonomi modern dan dianggap sebagai mesin pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja. Untuk meningkatkan kualitas usaha perlu adanya orientasi kewirausahaan, selain orientasi kewirausahaan, inovasi produk tidak kalah penting. Produk yang ditampilkan oleh pemilik usaha harus memiliki inovasi.

<https://journal.yrpiuku.com/index.php/ceej>

Copyright © 2019 THE AUTHOR(S). This article is distributed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license.

Meningkatnya budaya konsumtif masyarakat membuat orang-orang semakin kreatif. Ada saja produk baru yang dihasilkan yang mampu menarik minat konsumen untuk membeli. Berbagai macam kreatifitas ditampilkan, berbagai macam kerajinan tangan disuguhkan dan konsumen pun merasa dimanjakan dengan hal tersebut khususnya bagi orang Bali. Keunikan produk sebagai hasil inovasi secara temporer akan membawa persaingan yang lebih besar (McDaniel,2002:105) bahkan inovasi yang diciptakan oleh perusahaan menjadi kunci dari keunggulan bersaing yang menentukan kesuksesan ekonomi dari suatu organisasi (Urbancova, 2013:94).

Selanjutnya menurut Ayuni (2019) menyatakan bahwa perlu adanya dukungan sosial untuk pengerajin saab mote di Desa Nagasepaha agar mampu melakukan orientasi kewirausahaan dan perlu adanya orientasi kewirausahaan untuk pengerajin saab mote di Desa Nagasepaha agar mampu menciptakan produk ikonik. Masyarakat Bali yang kreatif dapat menghasilkan berbagai macam produk kerajinan dari hasil alam yang ada di Bali. Misalnya di Daerah Kabupaten Buleleng Kecamatan Buleleng Desa Nagasepaha memiliki potensi alam berupa Daun Lontar. Kebanyakan mata pencaharian masyarakat di Desa Nagasepaha adalah sebagai pengrajin Saab Mote yang memanfaatkan hasil alam yaitu daun rontal. Melihat adanya permintaan konsumen saab mote dengan desain yang lebih menarik dan unik penulis tertarik untuk menciptakan saab mote sebagai produk ikonik di Desa Nagasepaha, Kecamatan Buleleng, Kabupeten Buleleng- Bali. Saab mote ini yang dulunya diproduksi dengan daun lontar dan motif dari saab tersebut monoton yang mana hanya menggunakan cat saja. Dari hal tersebut kami ingin menginovasi dari segi bentuk/produk, sumberdaya manusia, keuangan dan pemasarannya. Dilihat dari segi produksi/produk yang dulu menggunakan daun lontar, pewarnaan menggunakan cat dan menjarit secara manual. Kami ingin menginovasi saab tersebut dengan menggunakan bahan dasar daun lontar akan tetapi dilapisi oleh kain bludru, dan menggunakan mesin jarit sebagai alat bantu dalam proses produksi agar lebih cepat dalam menyelesaikan pesanan dari konsumen. Pengerajin saab mote berangotakan ibu-ibu yang menjadikan kerajinaan saab mote sebagai penghasilan tambahan.

Kelompok saab mote ini memiliki ketua bernama Ni Ketut Kocap yang sudah menekuni usaha ini dari tahun 1990-an. Kelompok saab mote berangotakan 10 orang ibu-ibu rumaht angga yang tidak bisa bekerja di luar rumah karena harus mengurus suami dan anak. Pada tahun 2018 penjualan saab mote mengalami penurunan dikarenakan konsumen menginginkan desain produk yang baru akan tetapi pengerajin saab mote belum mampu memenuhi pesanan dikarenakan terbatasnya alat dan bahan yang digunakan. Diperlukan dukungan dari berbagai pihak untuk menciptakan saab mote sebagai produk ikonik.

Berdasarkan uraian diatas, adapun permasalahan yang dimiliki oleh mitra diantaranya :

1. Aspek keuangan dan produksi : pengerajin belum paham cara pencatatan keuangan dan sadar akan pentingnya pencacatan keuangan. Segi produksi mengalami kendala pada penggunaan alat produksi yang masih manual yang tentunya membutuhkan waktu lama dalam proses produksi.
2. Aspek pemasaran : masih menerapkan metode *door to door*.

3. Aspek sumber daya manusia : perlu adanya motivasi untuk berinovasi dan menurunnya semangat generasi penerus (remaja putri) untuk turut menekuni usaha kerajinan saab mote.

Dengan adanya permasalahan tersebut, kegiatan ini akan berupaya membantu kelompok pengerajin untuk turut mengembangkan kerajinan saab mote dan memberikan ide-ide inovasi produk sehingga kerajinan saab mote bisa dikembangkan bahkan dijadikan produk ikonik milik Desa Nagasepaha.

## 2. Metode

Pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat Stimulus (PKMS) di Desa Nagasepaha, Di Buleleng-Bali pada Kelompok Pengerajin Saab Mote memiliki beberapa tahapan dan berbagai metode pelaksanaan. Berikut beberapa tahapan pelaksanaan dan metode yang dilakukan :

### 1. Tahap Persiapan

Pada tahap ini dilaksanakan koordinasi dengan Bapak Kepala Desa Nagasepaha yaitu Bapak I Wayan Sumeken pada tanggal 4 Juni 2020. Hasil koordinasi dengan beliau memutuskan tempat pelaksanaan kegiatan di Kantor Desa Nagasepaha. Selain itu, pelaksanaan yang awalnya terencana selama 4 hari, dipersingkat menjadi 2 hari yaitu pada tanggal 22-23 juni 2020, mengingat kondisi saat ini yang masih belum kondusif akibat pandemi Covid-19. Kepala Desa juga menyarankan pelaksanaan kegiatan tidak melupakan protokol kesehatan demi keselamatan bersama.

Koordinasi juga dijalankan dengan Ketua Kelompok Pengerajin Saab Mote yaitu Ibu Kocap. Beliau menyarankan rumahnya untuk dijadikan lokasi pelatihan produksi mengingat beliau memiliki banyak contoh koleksi produk yang diperlukan dalam proses pelatihan. Langkah selanjutnya dilakukan penyebaran undangan kepada 10 orang pengerajin saab mote dan 10 orang kepada remaja putri. Pada tahap ini, tim juga mempersiapkan keperluan surat menyurat, menyiapkan bahan baku hingga pengadaan mesin jarit untuk pengerajin saab mote.

### 2. Tahap Pelaksanaan

Rangkaian tahap pelaksanaan diisi dengan pemberian pelatihan dan penyuluhan serta serah terima bahan baku dan mesin jarit kepada pengerajin saab mote. Adapun pemaparan dari kegiatan tersebut ialah :

- a. Acara pembukaan dan serah terima perlengkapan dan alat mesin jarit  
Acara pembukaan dihadiri oleh 18 orang peserta, 2 orang lainnya berhalangan hadir. Selain peserta, juga dihadiri oleh Kepala Desa Nagasepaha, Kepala P3M Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma dan narasumber. Setelah sambutan diberikan, acara dilanjutkan dengan serah terima bahan perlengkapan dan mesin jarit.
- b. Pelatihan manajemen pemasaran dengan tema *internet marketing*  
Pelatihan ini dilaksanakan pada tanggal 22 Juni 2020. Materi disampaikan oleh Dosen Ni Luh Nurkariani, S.E.,M.M dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma yang membidangi ilmu manajemen pemasaran sekaligus sebagai tim pengusul PKMS. Materi yang disampaikan berkaitan dengan cara dan keunggulan memasarkan produk melalui media sosial (*facebook, instagram,whatsapp*). Selain diberikan materi, tim juga membuat akun

facebook “Saab Mote Nagasepaha”, yang bisa digunakan untuk memasarkan produk melalui facebook.

c. Pelatihan akuntansi dan manajemen keuangan

Pelatihan dilaksanakan pada tanggal 22 Juni 2020. Materi disampaikan oleh Dosen Ni Wayan Novi Budiasni, S.E.M.M yang merupakan dosen tetap bidang studi akuntansi dari STIE Satya Dharma dan juga sebagai tim pengusul. Materi yang disampaikan dengan tema “ Pencatatan Transaksi Secara Sederhana”. Pelatihan ini diberikan untuk memberikan pemahaman bahwa pencatatan keuangan dalam menjalankan usaha sangatlah penting. Mengingat mayoritas latarbelakang pendidikan lulusan SMP, maka materi yang disampaikan sebatas cara pencatatan keuangan secara sederhana agar mudah dipahami oleh ibu-ibu pengerajin saab mote.

d. Penyuluhan manajemen sumber daya manusia

Materi diberikan pada Tanggal 22 Juni 2020. Disampaikan oleh Dosen Ni Luh Putu Eka Yudi Prastiwi, S.E.,M.M dan Luh Kartika Ningsih, S.E.,M.M yang merupakan dosen dari STIE Satya Dharma yang membidangi Ilmu MSDM. Materi yang disampaikan tentang “Memaksimalkan Kualitas Sumber Daya Manusia Kelompok Pengerajin Saab Mote Desa Nagasepaha”. Tujuan penyampaian materi ini ialah untuk meningkatkan kualitas SDM pengerajin saab mote di Desa Nagasepaha.

e. Pelatihan manajemen produksi

Pelatihan manajemen produksi dilaksanakan khusus pada tanggal 23 Juni 2020. Pelatihan dilaksanakan dengan praktek langsung membuat inovasi produk yaitu membuat *nare* dan hiasan dinding. Pelatihan dilaksanakan di rumah Ibu Kocap selaku Ketua Kelompok Pengerajin Saab Mote. Pelatihan disampaikan oleh Ni Made Sri Ayuni, S.E.,M.M dosen dari STIE Satya Dharma dan juga sebagai ketua tim pengusul.



Gambar 1. Tim melaksanakan pelatihan

3. Tahap monitoring dan evaluasi

Pada tahap ini dilaksanakan pendampingan serta penilaian terhadap capaian program kemitraan masyarakat yang telah dilakukan oleh tim pengusul dan mitra.

4. Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan program kemitraan masyarakat stimulus ini memiliki hasil capaian yang diperoleh melalui tahap evaluasi saat dilaksanakannya pelatihan dan penyuluhan. Berikut tabel. 5.1 yang memaparkan tentang peningkatan yang dialami mitra pasca pelaksanaan kegiatan (Halaman selanjutnya) :

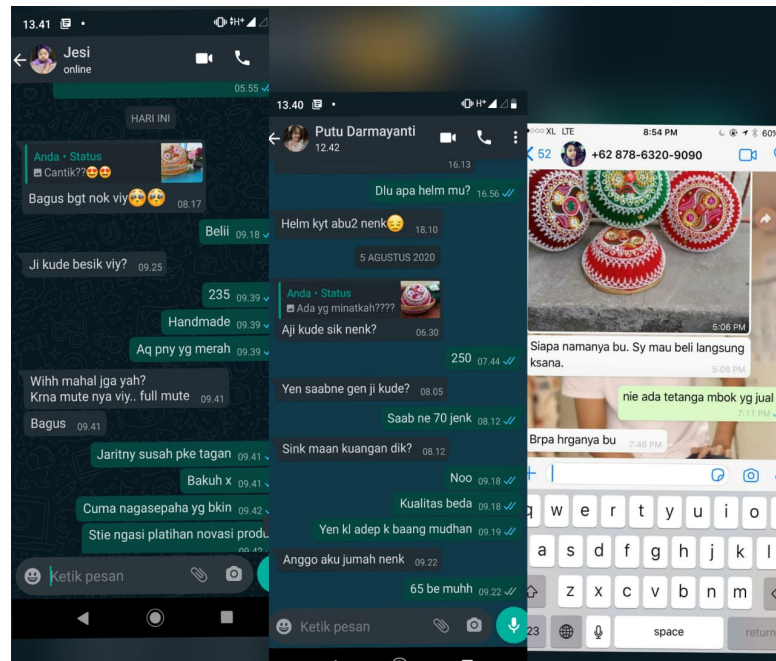
Tabel1. Peningkatan Mitra

Jenis Peningkatan	Sebelum	Sesudah
Pengetahuan	<p>1. Inovasi produk: 60% pengerajin saab mote tidak tahu bahwa kerajinan saab mote dapat dikembangkan menjadi varian produk yang lebih menarik.</p> <p>40% pengerajin hanya sekedar tahu tentang inovasi produk saab mote</p> <p>2. Keuangan : 55% pengerajin memahami pentingnya pencacatan keuangan</p> <p>45% pengerajin saab mote tidak paham tentang pencacatan keuangan</p> <p>3. Pemasaran : 40% pengerajin tidak mengetahui tentang <i>internet marketing</i> melalui media sosial</p> <p>60% pengerajin terutama remaja putri sekedar mengetahui media sosial.</p>	<p>1. Inovasi produk : peserta mengetahui bahwa kerajinan saab mote bisa dikreasikan menjadi berbagai macam varian produk.</p> <p>2. Pengerajin menjadi paham tentang pentingnya pencacatan keuangan meski hanya dengan cara yang sederhana.</p> <p>3. Pengerajin dan remaja mngetahui tentang <i>internet marketing</i> dan mereka berkerjasama dalam memasarkan produk melalui media sosial.</p>
Keterampilan	<p>Peserta belum mampu mengembangkan inovasi produk saab mote Nagasepaha untuk menjadikan saab mote sebagai produk ikonik Desa Nagasepaha</p>	<p>Tingkat pemahaman materi yang disampaikan saat pelatihan dan penyuluhan mencapai 80%</p>
Manajemen	<p>Pengerajin mengalami kendala dalam manajemen keuangan, sumber daya manusia dan produksi</p>	<p>Telah diberikan solusi dan bekal kemampuan dalam melakukan manajemen keuangan, sumber daya manusia dan produksi</p>

Motivasi	Pengerajin hanya memproduksi produk yang monoton yaitu saab mote saja	Pengerajin mampu berinovasi menghasilkan produk baru seperti <i>nare</i> (tempat sesajen) dan hiasan dinding dari saab mote.
----------	---	--

Peningkatan kemampuan pemasaran melalui media sosial menjadi salah satu faktor pendukung pengerajin saab mampu meningkatkan omset pendapatannya. Salah satu artikel menyatakan bahwa penghasilan rata-rata perhari pengerajin saab mote Nagasepaha berkisar Rp. 40.800 pada tahun 2019 (Budiasni,2019). Kini, berdasarkan Tabel 1. Telah memberikan gambaran peningkatan omset yang diterima oleh pengerajin saab. Peningkatan itu terlihat dari peningkatan kapasitas produksinya.

Berikut respon konsumen terhadap varian baru produk mote dari para pengerajin di media sosial :



Gambar 2. Respon konsumen melalui media soisial *whatsapp*



**Gambar 3. Hasil inovasi produk (*nare* dan hiasan dinding)**

## **5. Simpulan**

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kegiatan pengabdian ini mendapatkan sambutan yang baik dari mitra pengerajin saab mote, hal ini ditunjukkan melalui kontribusi dan dukungan yang diberikan pada setiap tahap kegiatan.
2. Para pengerajin saab mote memperoleh manfaat dari kegiatan pengabdian ini dalam bidang pemasaran, pengelolaan keuangan usaha, dan peningkatan kapasitas usaha, peningkatan pengetahuan dan keterampilan.
3. Terjadi peningkatan kapasitas produksi saab mote dan bertambahnya varian produk untuk dipasarkan.

## **6. Ucapan Terimakasih**

Terima kasih kami ucapkan kepada Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Deputi Bidang Penguatan Riset dan Pengembangan, dan Kementerian Riset dan Teknologi/Badan Riset dan Inovasi Nasional yang telah mendukung pendanaan untuk program pengabdian kepada masyarakat ini. Tidak lupa kepada mitra yang telah memberikan sambutan yang sangat baik hingga program ini dapat terlaksana dengan baik pula.

## 7. Daftar Pustaka

- Ayuni, Ni Made Sri, Budiasni., Ni Wayan Novi., Gorda , AA Ngr Eddy Supriyadinatha. 2019. Orientasi Kewirausahaan Saab Mote Desa Nagasepaha Sebagai Produk Ikonik. *Jurnal Ilmiah Manajemen & Bisnis*, 4(1).
- Bozic and, Radas,S. L. 2009. "The Antecedents of SMEs Innovativeness in AnEmerging Transition Economy", *Technovation*, 29:438–450.
- Budiasni, Ni Wayan Novi.dkk.2019. Implementasi *Spiritual Capital* Pengrajin Saab Mote : Telaah Dari Ajaran Agama Hindu (Studi Pada Pengrajin Saab Mote Di Desa Nagasepaha, Buleleng). *Seminar Nasional Hasil Penelitian-Denpasar* :49-61
- Maryatidan Suryawati. 2003. "*Pengantar Sosiologi.*" Erlangga, Jakarta.Mc Daniel,B.A. 2002. *Entrepreneurship and Innovation: An Economic Approach*. M.E.Sharpe, Inc, NewYork.
- Urbancova,H.2013.Competitive Advantage Achievement through Innovation and Knowledge, *Journal of Competitiveness*, ISSN 1804-171X, Vol.5, No.1. <http://www.cjournal.cz/files/127.pdf>. Diakses 25 Oktober 2018Hal.82-96