



---

## PRAKTEK KERJA LAPANGAN UMKM PRANA SUTRA TENUN IKAT DESA KALIANGET KECAMATAN SERIRIT

Oleh

Kadek Deni Darmawan<sup>1</sup>, Kadek Fajar Andika Moksala<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>S1 Manajemen STIE Satya Dharma Singaraja

Email: [1denidarmawan434@gmail.com](mailto:denidarmawan434@gmail.com)

---

### Article History:

Received: 05-09-2022

Revised: 11-10-2022

Accepted: 24-10-2022

### Keywords:

UMKM, PKL, Tenun Ikat

**Abstract:** *UMKM merupakan usaha yang memiliki pemilik sekaligus pengelola yang sama, modal disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik modal. UMKM terdiri dari berbagai jenis usaha, seperti perusahaan manufaktur, perusahaan dagang, dan perusahaan jasa. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha dagang yang paling banyak dijalankan di Kabupaten Buleleng. Peran strategis UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional dapat dilihat dari kualitas maupun segi kemampuannya dalam meningkatkan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja. Selain meningkatkan kinerja kerja, UMKM Usaha dagang juga harus mampu untuk beradaptasi dengan cara mengembangkan dan memperbaharui sistem informasi yang dimiliki perusahaan sehingga aktifitas operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik. Sistem informasi yang harus dikembangkan oleh perusahaan tentunya harus sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik perusahaan itu sendiri agar dapat menghasilkan informasi yang akurat dan tepat waktu. Sistem informasi yang akurat dan tepat waktu akan mendukung pengendalian internal perusahaan agar berjalan dengan baik.*

---

## PENDAHULUAN

Hal ini dapat dilihat dari pemanfaatan teknologi informasi diberbagai bidang seperti bidang pendidikan, telekomunikasi, bisnis, hiburan, dan sebagainya. Bagi masyarakat Bali kain tenun ikat telah menyatu dalam kehidupan keseharian dan memiliki makna tersendiri. Kekhasan tenun ikat ini juga memberikan sumbangan yang berarti bagi ketenaran Masyarakat Bali dimata dunia. Disebut tenun ikat karena dalam proses pembuatan kain tersebut kegiatan mengikat sangat berperan untuk menyesuaikan pola atau motif-motif yang sudah ditentukan sebelumnya. Kekuatan kain tenun Khas Bali bukan saja terletak pada desain yang unik, penuh simbol-simbol dekoratif bermakna sosial kemasyarakatan hingga keagamaan ataupun tata warna alamiah yang sangat menarik justru, pada proses pembuatan yang melibatkan jiwa penenunnya tersebut, yang memungkinkan waktu berbulan-bulan kerja dilalui dengan penuh kesabaran serta ketekunan yang luar biasa.

Tetapi Dengan Adanya pandemi COVID-19 memberi dampak signifikan terhadap



capaian kinerja bisnis usaha mikro, kecil dan menengah UMKM Bali khususnya di daerah singaraja, UMKM banyak mengalami kendala dalam mempertahankan dirinya, salah satu bisnis yang mengalami ancaman Pandemi COVID-19 ini adalah Usaha Tenun yang ada di Bali. Usaha Tenun secara umum mengalami penurunan kinerja. Contoh kinerjanya yang menurun di tunjukan oleh penurunan omset penjualan, perubahan sistem pemasaran, dan menurunnya laba yang di raih. Hal ini disebabkan karena daya pasar menurun , akibat banyak orang terkena dampak pandemi COVID-19 salah satu nya yang Terdampak adalah usaha Tenun, dimana kapasitas pendapatan dan laba yang di hasilkan menurun sehingga menyebabkan intensitas persaingan semakin meningkat.

Untuk meningkatkan kesuksesan organisasi dengan menciptakan hubungan yang positif antara pimpinan dengan pengikutnya. Perusahaan dapat berjalan dengan baik jika suatu perusahaan itu mampu melakukan kerja sama yang baik antara atasan dengan bawahan serta bisa memajemen keuangan dengan baik, karena di dalam perusahaan tidak akan bisa berdiri dengan kokoh jika manajemen keuangan tidak dapat di kelola dengan baik. Selain dalam manajemen keuangan sistem pemasaran dan pelayanan juga menjadi hal pokok dalam perusahaan. Pemasaran yang bagus akan meningkatkan kualitas penjualan dalam perusahaan. Pemasaran bisa di lakukan baik menggunakan media sosial maupun media cetak.

Selain itu keempat aspek (keuangan, pemasaran, produksi, sumber daya manusia) dalam perusahaan juga saling berkaitan dan tidak dapat terpisahkan didalam perusahaan. Keempat aspek ini lah yang mengharukan UMKM Dagang di Bali khususnya di singaraja harus mampu bersaing secara ketat dalam semua bidang bukan hanya dalam bidang peningkatan kinerja kerja, tetapi juga membangun hubungan baik antara pemimpin dengan karyawan, mampu mengikuti dan memperbaharui sistem informasi dan pemasaran yang ada dalam masa Pandemic COVID-19 contohnya dengan mampu menerapkan pemasaran dengann menggunakan mode digital yang ada, dan tidak di pungkiri juga perusahaan UMKM di singaraja juga harus meningkatkan sistem pelayanan yang baik dalam menarik pelanggan dan pengembangan UMKM itu sendiri.

## METODE

Pengabdian ini dilakukan dengan beberapa tahapan, tahapan yang pertama adalah tahap persiapan dengan kegiatan mengadakan koordinasi dengan pemilik usaha terkait dengan kesepakatan kerja sama dan tempat pelaksanaan, persiapan materi Praktek Kerja Lapangan serta mempersiapkan waktu dan kegiatan pelaksanaan Praktek kerja Lapangan.

**Tabel 1 Kegiatan Pengabdian**

Pert	Kegiatan	Kemampuan yang diharapkan
1	Pelatihan tentang internet marketing atau penasaran lewat platform media sosial/social media marketing.	Peningkatan keterampilan dalam memaparkan produk melalui media sosial yang lebih luas, lebih dikenalnya produk oleh masyarakat lokal atau masyarakat luar.
2	Pelatihan MSDM (Manajemen Sumber Daya Manusia).	Peningkatan dalam komunikasi antar karyawan sehingga miskomunikasi antar karyawan tidak kembali terjadi, dan juga



		tata cara komunikasi yang baik sudah di terapkan dan di dilaksanakan dengan baik.
3	Mengajarkan cara membuat pembukuan yang baik dan benar	Peningkatan dalam ilmu akuntansi dan dapat menguasai laporan laba rugi yang sangat membantu usaha ini terus berkembang maju kedepannya

Partisipasi mitra dalam hal ini yaitu pemilik dan karyawan UMKM Prana Sutra Tenun Ikat. Adanya kegiatan ini maka dapat terjalin hubungan yang baik dan komunikasi yang lancar antar karyawan dan pemilik UMKM.

### **HASIL**

Berdasarkan yang telah dilaksanakan beberapa tahap diantaranya: 1) Pelatihan tentang internet marketing atau penasaran lewat platform media sosial/social media marketing.. 2) Pelatihan MSDM (Manajemen Sumber Daya Manusia). 3) Mengajarkan cara membuat pembukuan yang baik dan benar.

Pada tahap pertama, yaitu berkoordinasi dengan pemilik usaha Prana Sutra Tenun Ikat, dan menentukan tanggal pelaksanaan kegiatan yaitu pelatihan dan pendampingan yang sudah di programkan. Pada tahap ini diawali dengan rapat pada tim pelaksana pengabdian masyarakat pada rapat ini diputuskan beberapa hal terkait dengan pelaksanaan pengabdian masyarakat yaitu: tanggal keberangkatan menuju mitra, mempersiapkan surat ijin pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat, mempersiapkan rencana kegiatan, dan mempersiapkan sarana dan prasarana yang dibutuhkan saat kegiatan.(pada tanggal 1 agustus 2022) seperti yang ada pada gambar 1

**.Gambar 1 Koordinasi dengan pemilik usaha**



Pada tahapan kedua kegiatan pelatihan yaitu Pelatihan MSDM (Manajemen Sumber Daya Manusia). dalam tahapan kegiatan ini yang dilakukan Pembinaan Dengan Karyawan Terkait Cara Berkomunikasi Disini saya melakukan pembinaan terhadap para karyawan untuk bagaimana cara berkomunikasi dengan baik dan benar, dan juga cara agar bagaimana komunikasi yang baik dan benar itu bisa terlaksana dengan baik seperti yang pada gambar 2



**Gambar 2 Pelatihan MSDM (Manajemen Sumber Daya Manusia)**



Tahapan yang terakhir yaitu tahapan Mengajarkan cara membuat pembukuan yang baik dan benar. Hasil pelatihan ini yaitu peningkatan dalam ilmu akuntansi dan dapat menguasai laporan laba rugi yang sangat membantu usaha ini terus berkembang maju kedepannya

**Gambar 3 Mengajarkan cara membuat pembukuan yang baik dan benar**



## PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Kalianget ini difokuskan pada penghasilan dari hasil produksi Tenun Ikat. Hal ini dikarenakan di daerah Desa Kalianget banyak terdapat usaha konveksi terutama konveksi kain tenun. Selama pelaksanaan mitra sangat antusias dalam mengikuti kegiatan PKL, apalagi saat pelatihan promosi melalui media sosial yang langsung bisa diterapkannya oleh karyawan.

Dan juga untuk pemilik UMKM Prana Sutra Tenun Ikat ini dan juga para karyawan sudah mencapai hasil yang memuaskan entah itu dari aspek pemasaran, MSDM, dan keuangan. Sehingga hasil dari kegiatan pengabdian ini sudah bisa langsung di terapkan.

## KESIMPULAN

Dari hasil pelaksanaan kegiatan pembinaan UMKM Bapak Komang Budi Asmita ini dapat ditarik kesimpulan bahwa pembinaan ini mampu memberikan nilai tambah bagi pemilik usaha UMKM Bapak Komang Budi Asmita, nilai tambah tersebut diantaranya produk Pak Komang Budi menjadi lebih maju karena pemasaran produk tenun ikat Pak Komang sudah luas, yaitu melalui Instagram dan beberapa platform sosial media lainnya, dengan pemasaran produk yang menjadi lebih luas, dampaknya penjualan produk Pak Budi lebih meningkat.

**DAFTAR REFERENSI**

- [1] Adhiyanto, 2012. Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Konsumen Pelanggan Restoran Baruna Sanur.
- [2] Kottler, Philip, dan Keller, Kevin lane, 2008 "Manajemen Pemasaran". Penerbit: Erlangga, Jakarta.
- [3] Sri, Maulida, and Yunani Ahmad, 2017. "Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi." *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis* 2.1: 181-197.
- [4] Sukardja, Putu. 2012. *Perempuan Sukara, Menenun Modal Budaya*. 2012. Denpasar: Udayana University Press.
- [5] Syukur, Muhammad., dkk. 2014. *Transformasi Penenun Bugis-Wajo Menuju Modernitas*. *Paramita*, Volume 24, No. 1, Januari 2014. ISSN: 0854-0039, Halaman, 67-77.



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN