

Pemanfaatan Website Sebagai Media Promosi UKM Lukisan Kanvas

I Gusti Ayu Desi Saryanti¹, I Gusti Ngurah Adi Kusuma²,
Ni Putu Nanik Hendayanti^{3*}, Gusti Ayu Aghivirwiati⁴, Rosalia Hadi⁵

¹⁻⁵ Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali

*nanik@stikom-bali.ac.id;

Abstrak

Lukisan kanvas merupakan gambar atau lukisan yang dibuat dalam media kain kanvas sesuai dengan motif yang diinginkan. Seorang seniman sebelum melukis membentangkan kain kanvas di atas kayu bentang (spanram). Mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah UKM Lukisan kanvas, dimana pada saat masa pandemi banyak pelaku usaha yang mengalami dampak penjualan yang menurun drastis sehingga berbagai cara penjualan dicoba agar usaha yang digeluti tetap berjalan. Terutama usaha-usaha yang mengandalkan pariwisata seperti lukisan kanvas ini. Konsumen yang banyak membeli lukisan kanvas ini adalah wisatawan mancanegara, sehingga saat pariwisata di tutup secara tidak langsung pendapatan mereka juga menurun. Kendala yang dialami mitra pada saat ini adalah melakukan promosi secara online sehingga dapat menjangkau ke jaringan yang lebih luas karena selama ini pemasaran hanya dilakukan dengan membuka sebuah toko di daerah sukawati serta sempat juga berjualan menggunakan mobil keliling namun tidak efektif. Indikator pencapaian dalam pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pelatihan pemanfaatan website sebagai media promosi agar produk yang dimiliki oleh UKM dapat dipasarkan ke jangkauan yang lebih luas. Saat ini UKM sudah memiliki website pemasaran yang dapat diakses oleh pengguna untuk mendapatkan berbagai informasi terkait lukisan kanvas.

Kata Kunci: *website, lukisan kanvas, pemasaran*

Pendahuluan

Dimasa pandemi banyak pelaku usaha yang terkena dampak, hal tersebut menyebabkan menurunnya jumlah penghasilan serta merosotnya ekonomi masyarakat. Terutama di Daerah Bali sendiri yang sebagian besar masyarakatnya mengandalkan pariwisata dalam melangsungkan roda perekonomian. Banyaknya usaha-usaha yang tutup yang mengakibatkan banyak karyawan yang di rumahkan serta usaha atau UKM yang membuka usahanya di kawasan pariwisata juga tidak dapat berjualan seperti hari-hari sebelum terjadinya pandemi.

Salah satu usaha atau UKM yang terdampak pandemi adalah usaha milik Bapak Putu Biolana Putra. Dimana pemilik usaha yang bergerak di bidang seni yaitu menjual lukisan kanvas kini tidak dapat lagi berjualan seperti biasanya. Lukisan kanvas merupakan gambar atau lukisan yang dibuat dalam media kain kanvas sesuai dengan motif yang diinginkan. Seorang seniman sebelum melukis membentangkan kain kanvas di atas kayu

bentang (spanram). Biasanya kanvas ini dibuat dengan menggunakan campuran bahan-bahan seperti cat tembok, lem, dan cat lapisan tipis berbahan dasar minyak untuk lapisan terakhir, kanvas ini khusus untuk cat minyak. untuk cat acrylic atau cat berbahan dasar air tidak perlu dilapisi cat minyak.

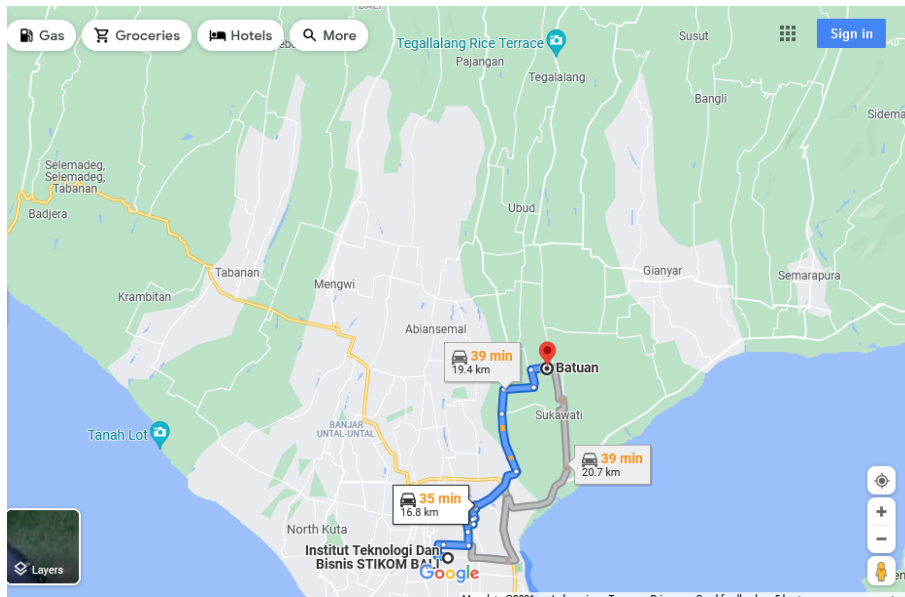
Pemasaran adalah proses manajemen yang berupaya memaksimalkan laba bagi pemegang saham dengan jalan melalui relasi dengan pelanggan utama (valued customers) dan akan menciptakan keunggulan yang begitu kompetitif (Sudaryono, 2016). Pemasaran yang biasanya dilakukan oleh pemilik UKM pada masa pandemi seperti sekarang ini sudah dirasa tidak efektif karena tidak adanya wisatawan yang berkunjung bahkan untuk membeli lukisan kanvas tersebut maka perlu dilakukan strategi lainnya agar usaha tersebut dapat tetap berjalan salah satunya pemanfaatan website. Website merupakan kumpulan halaman-halaman yang digunakan untuk menampilkan informasi teks, gambar diam atau gerak, animasi, suara dan atau gabungan dari semuanya, baik yang bersifat praktis atau dinamis yang membentuk satu rangkaian bangunan yang saling terkait yang masing-masing dihubungkan dengan jaringan-jaringan halaman (Bekti, et al 2015). Oleh karena itu pemanfaatan digital marketing saat ini sangat berperan penting bagi pelaku usaha baik itu usaha makro maupun mikro. Digital marketing merupakan kegiatan marketing termasuk branding yang menggunakan berbagai media berbasis website, e-mail, adwords ataupun jejaring sosial (Sanjaya, et al 2009).

Selama ini promosi dan penjualan yang dilakukan oleh mitra yaitu dengan memiliki sebuah toko yang terletak di Sukawati serta memiliki beberapa pelanggan yang mengambil barang pada mitra. Namun semenjak pandemi melanda masyarakat penjualan hampir 85% menurun. Segala upaya sudah pernah dilakukan misalkan dengan berjualan menggunakan mobil di pinggir jalan raya renon pernah dilakoni namun antusias masyarakat lokal terhadap lukisan kanvas kurang diminati. Pada saat ini kesiapan mitra dalam mengelola website nantinya dapat dikatakan sudah siap karena dari pengakuan mitra sendiri sudah terbiasa menggunakan media sosial seperti Facebook dan Instagram serta beberapa aplikasi lainnya. Dari hal tersebut maka untuk membantu mitra dalam mempertahankan dan menjalankan usahanya pengusul akan memberikan pelatihan dalam memanfaatkan website agar promosi yang dilakukan dapat menjangkau ke jaringan yang lebih luas. Untuk lukisan kanvas biasanya peminat yang paling banyak adalah wisatawan mancanegara sehingga pemanfaatan website cocok digunakan.

Metode Pelaksanaan

Lokasi Pengabdian

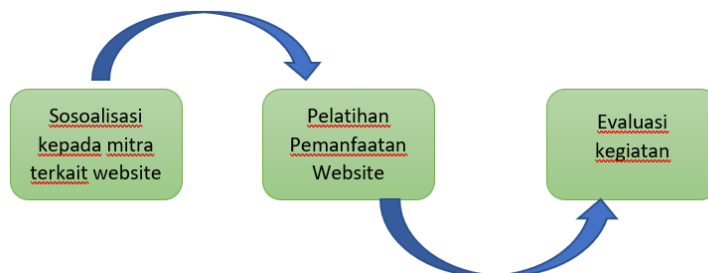
Pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini akan mengajak mitra Bapak I Putu Biolana Puta yang memiliki usaha menjual berbagai macam lukisan kanvas beralamat di Desa Batuan, Sulawati Gianyar. Lokasi mitra dapat ditempuh dalam waktu kurang lebih 39 menit dari lokasi pengusul. jarak yang ditempuh pengusul ke lokasi mitra adalah 19.4 Km.



Gambar 1. Lokasi Pengabdian

Rencana Kegiatan

Berdasarkan permasalahan yang menjadi prioritas maka terdapat beberapa Evaluasi Kegiatan untuk menangani permasalahan tersebut:



Gambar 2. Rencana Kegiatan

Evaluasi Pelaksanaan Program dan keberlanjutan pogram

Pada tahap evaluasi kegiatan dilakukan setelah pelatihan pemanfaatan website, evaluasi dilakukan dengan melihat hasil dari pembelajaran mereka dan tingkat penggunaan website sebagai media promosi mitra.

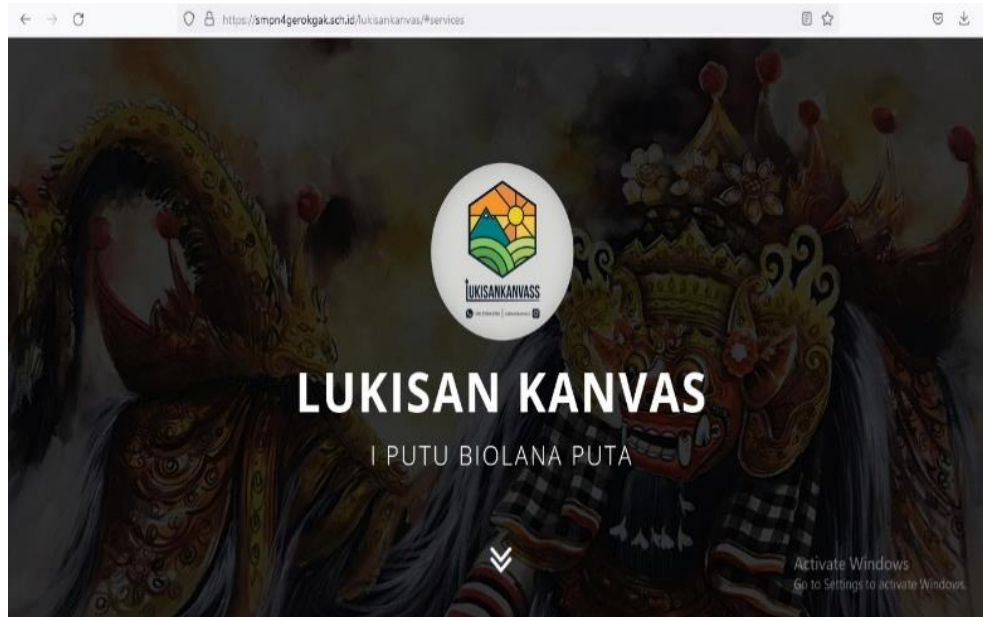
Hasil dan Pembahasan

Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu UKM yang sedang merintis usahanya dengan memberikan pelatihan dalam hal teknologi informasi khususnya penggunaan website. Didalam pembahasan ini akan disajikan hal-hal yang terkait dengan pelatihan yang akan dilakukan dimana akan dijelaskan mengenai tahap awal pelaksanaan dari sosialisasi, penerapan website serta pengembangan website

dimana UKM akan dibuatkan website lukisan kanvas. Tujuannya adalah agar pengguna dapat mempromosikan produk lukisan kanvas yang dimiliki ke jangkauan yang lebih luas

Tampilan Halaman Utama

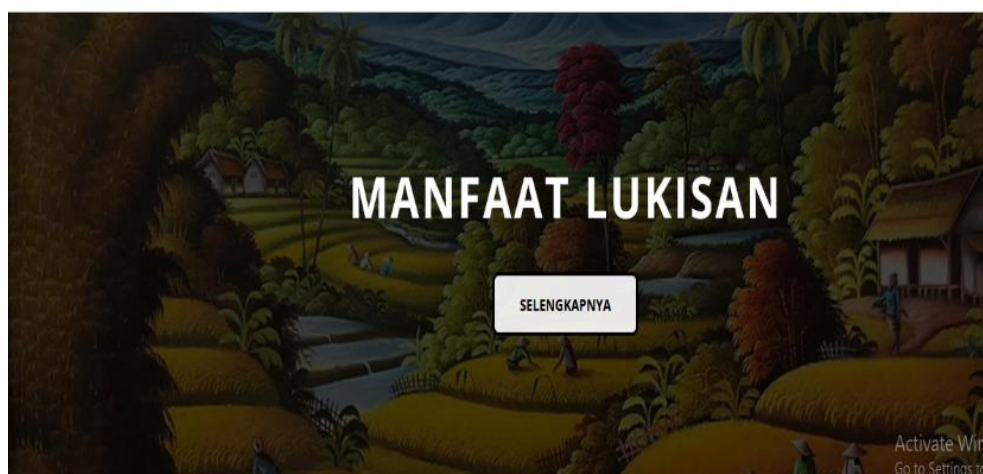
Halaman ini menampilkan halaman utama pada website. Dimana pada halaman ini kita dapat melihat tampilan awal yang berisikan logo UKM nama usaha serta nama pemilik usaha.



Gambar 3. Halaman Utama

Tampilan Halaman Manfaat Lukisan

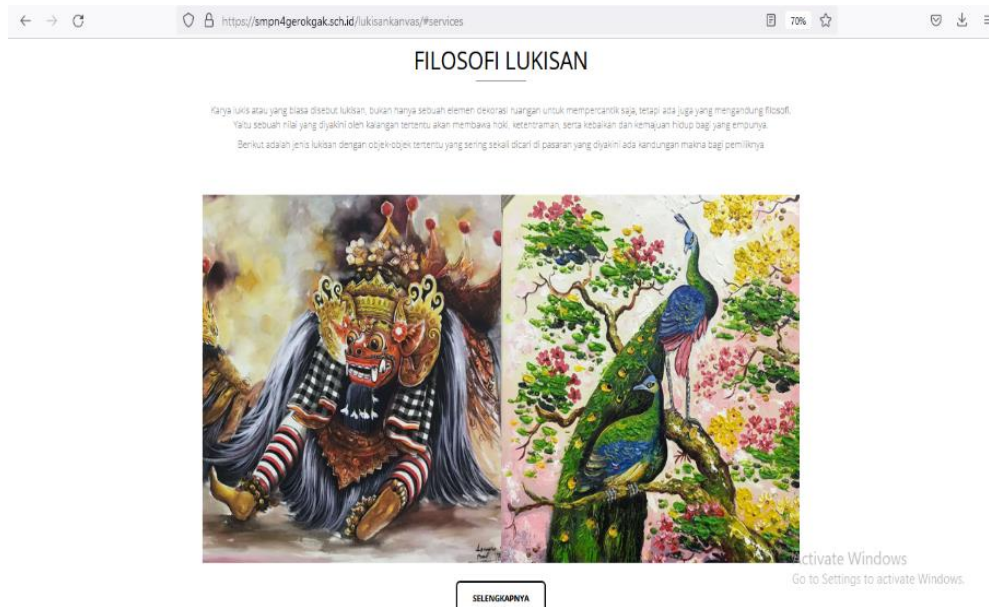
Pada halaman ini akan diarahkan mengenai manfaat dari lukisan kanvas sehingga pengguna / pengunjung dapat lebih mengetahui apa saja manfaat dari sebuah lukisan.



Gambar 4. Tampilan Manfaat Lukisan kanvas

Tampilan Filosofi Lukisan

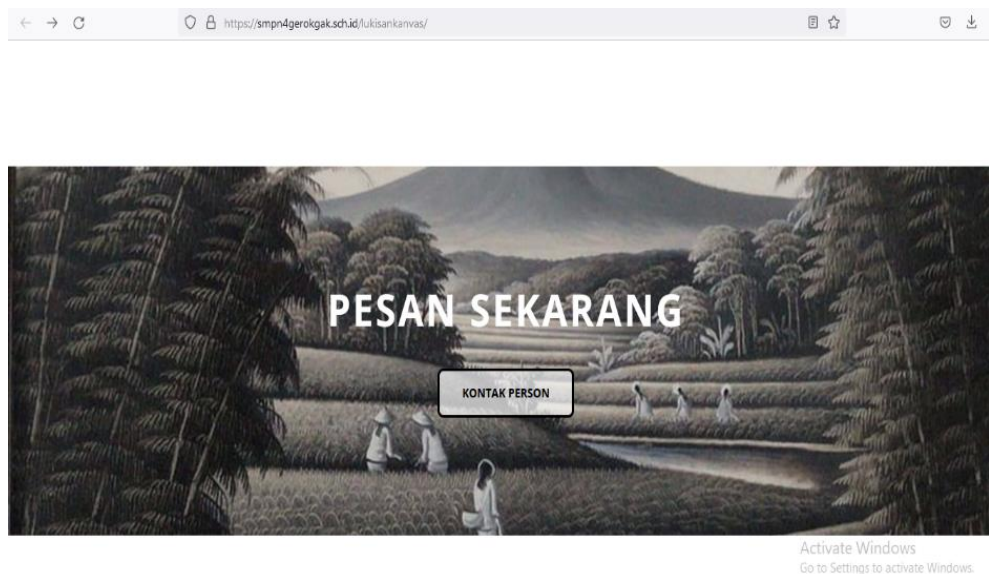
Pada halaman berikut ini merupakan halaman penjelasan mengenai Filosofi Lukisan, sehingga pengguna selain melihat koleksi yang disajikan oleh penjual pengguna juga dapat mengetahui filosofi-filosofi yang terdapat pada masing-masing lukisan



Gambar 5. Tampilan Filosofi Lukisan Kanvas

Tampilan Halaman Kontak

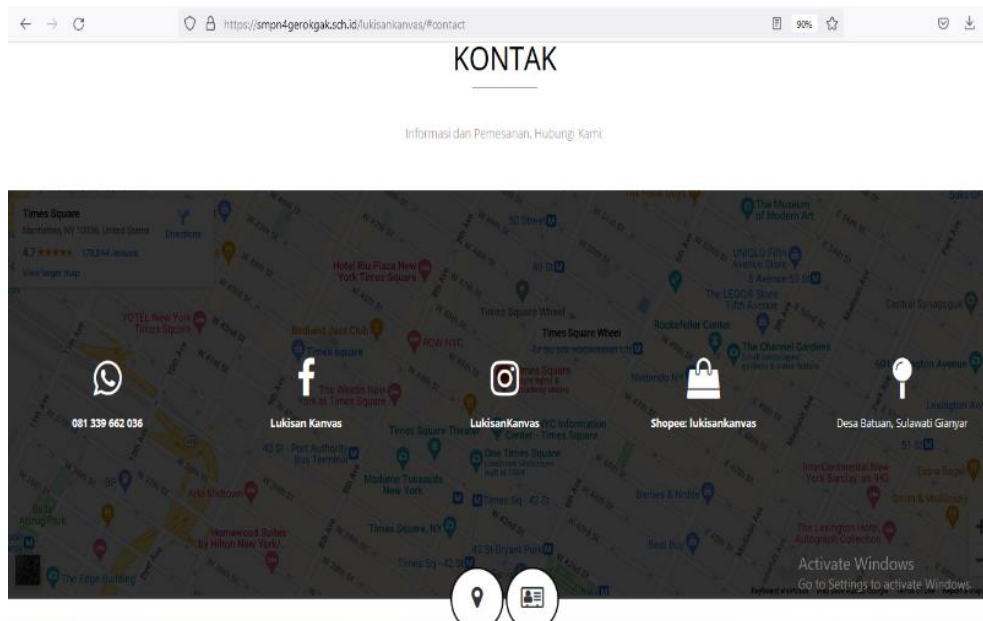
Pada halaman kontak pengunjung dapat memesan pada beberapa kontak yang mana nanti akan langsung terhubung ke setiap link yang ada termasuk ke WA admin lukisan kanvas



Gambar 6. Halaman Kontak

Tampilan Halaman Detail kontak

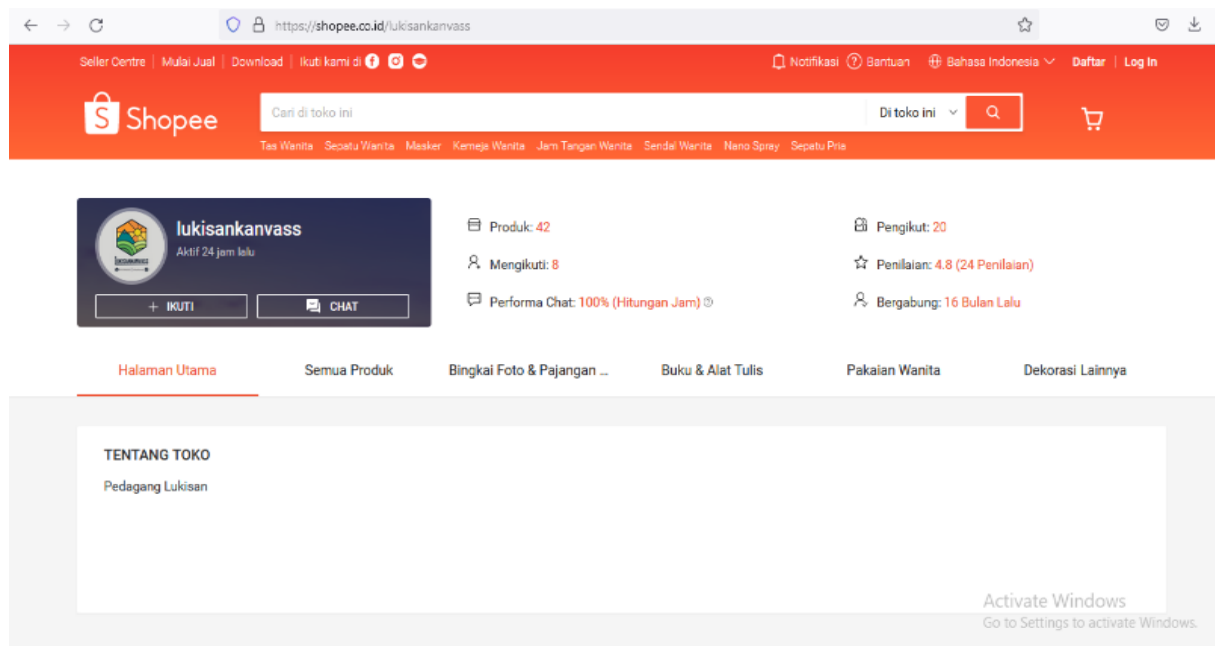
Berikut merupakan tampilan halaman detail kontak dimana pada saat di halaman kontak kita menekan tombol kontak person maka akan diarahkan ke halaman ini



Gambar 7. Detail Kontak

Tampilan Halaman Marketplace

Berikut ini merupakan tampilan detail kontak dari marketplace shopee lukisan kanvas dimana pengunjung dapat melihat produk dan memesan produk melalui marketplace shopee.



Gambar 8. tampilan marketplace

Kesimpulan

Terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini, Pada dasarnya pemilik UKM Lukisan kanvas belum memahami media promosi melalui website untuk pemasaran, dan sangat tertarik dengan penggunaan web tersebut. Dimana pada saat ini pemasaran produk masih dilakukan hanya sebatas media sosial dan marketplace untuk itu media promosi dikembangkan dengan menambahkan website agar menjangkau target pemasaran ketahapan yang lebih luas lagi. Serta hasil dari pelatihan pemanfaatan Website ini adalah menghasilkan web yang sudah dapat diakses oleh konsumen. Adapun alamat web yang dapat diakses yaitu <https://lukisankanvas.com/>.

Ucapan Terimakasih

Kami ucapkan terima kasih kepada mitra dalam pengabdian kepada masyarakat ini yaitu ITB STIKOM Bali yang telah mendanai dalam mendukung kegiatan ini sampai dengan berjalan sesuai dengan tujuan.

Referensi

- Sudaryono. (2016). *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: ANDI.
- Bekti, B. H. (2015). *Mahir membuat website dengan Adobe Dreamweaver CS6, CSS dengan JQuery*. Yogyakarta: ANDI.
- Sanjaya, R., & Tarigan, J. (2009). *Creative Digital Marketing*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Musthafa. (2017). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Kasmir. (2013). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.