

PEMBERDAYAAN UKM KERAJINAN SENI UKIR BATU PADAS DUSUN SILAKARANG BALI

Putu Adi Suprpto¹⁾, Kadek Cahya Dewi²⁾, Ni Wayan Dewinta Ayuni³⁾

¹⁾Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Email: putuadisuprpto@gmail.com

²⁾ Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali

Email: cahya.amchy@gmail.com

³⁾ Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Email: dewintaayuni@gmail.com

ABSTRAK

Kerajinan seni ukir batu padas merupakan salah satu kesenian tradisional Bali yang sudah mulai tumbuh pada masa kerajaan. Pada perkembangannya, pengerajin seni ukir batu padas mudah ditemui dan merupakan mayoritas usaha atau profesi yang dijalankan oleh masyarakat di Dusun Silakarang, Desa Singapadu Kaler, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar, Provinsi Bali. Hasil observasi awal terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh pengrajin, seperti keterbatasan alat bantu produksi, pemasaran, dan tidak adanya pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh pengrajin/mitra. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi tersebut, maka penulis melaksanakan pemberdayaan UKM Kerajinan Ukir Batu Padas yang dilakukan secara bertahap mulai dari manajemen produksi, pemasaran dengan menggunakan *website*, dan dan pelatihan manajemen keuangan. Kegiatan diawali dengan sosialisasi, pemberian peralatan kerja sebagai alat bantu produksi seperti mesin gergaji *jigsaw*, mesin gerinda (*grinder*), alat angkut, pahat lengkap, pembuatan dan pelatihan penggunaan *website* sebagai media pemasaran serta pelatihan manajemen keuangan. Tujuan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan jumlah produksi dan pendapatan hingga 100%, peningkatan pemahaman pengrajin mengenai pemasaran dengan media *website*, serta pemahaman dalam manajemen keuangan pengrajin. Hasil dari kegiatan ini, pengrajin telah dapat meningkatkan jumlah produksi sebesar 80%, meningkatkan pendapatan hingga 70%, telah dapat melakukan *upload* foto produk ke dalam *website* serta dapat melakukan transaksi secara *online*. Lebih lanjut pengrajin saat ini juga telah mampu membuat laporan keuangan sederhana per bulan guna mengetahui jumlah pendapatan dan keuntungan usahanya.

Kata Kunci: Kerajinan Seni Batu Padas, Peningkatan Produksi, Peningkatan Pendapatan, Pemasaran UKM

ABSTRACT

Limestone craft is one of the traditional craft in Bali since the Kingdom age. Nowadays limestone craft is easily found and become a common business or profession in Silakarang, Singapadu Village, Gianyar Regency, Bali. But there are some obstacles that have been faced by the craftsmen, which are the limited number of production tools, the conventional marketing, and the craftsmen did not make the financial report of their business so they do not know exactly their loss/profit. Based on that problems, the writer tried to empower the micro business of limestone craft in Silakarang, Singapadu Village, Gianyar Regency which was done by three steps as giving the production tools, training an online marketing using website as media, and training a simple financial report. The activity began with the socialization to the micro business about the purpose of this activity, then it was continued by giving the production tools. The production tools given such are jigsaw machine, grinder machine, conveyance, and set of chisel. The next activity is to train the craftsmen about the online marketing using website. They were taught how to operate the website and take order by online. The craftsmen were

also trained to make a simple financial report so they are able to know the exact profit/loss they get. This activity aims to increase the number of production and income of limestone craftsmen up to 100%. The result shows that this activity can increase the number of order that they take until 80% and also increase their income to 70%. Craftsmen also have been able to create a simple financial reports each month in order to determine the amount of revenue and profits of their business.

Keywords: Limestone Craft, Increasing Productions, Increasing Income, Empowerment Micro Business

1. PENDAHULUAN

Seni ukir batu padas merupakan salah satu dari berbagai macam seni yang tumbuh dan berkembang di Provinsi Bali. Khusus untuk Kecamatan Sukawati dan Kabupaten Gianyar pada umumnya. Pengerajin seni ukir batu padas di Dusun Silakarang saat ini telah melakukan berbagai upaya untuk mengembangkan usaha dan produk mereka. Pengerajin seni ukir batu padas di Dusun Silakarang tidak hanya berpaku pada produk lama seperti *togog* atau patung beraliran tradisional yang ditempatkan pada tempat suci (pura) dan rumah orang Bali saja, tetapi sudah mulai menyesuaikan dengan segmen pasar modern yang berkembang saat ini, yaitu patung dan relief (ukiran dinding) di bangunan modern seperti gedung perkantoran, gedung pertokoan, hotel, pondok wisata, *restaurant*, dan bangunan penunjang akomodasi pariwisata lainnya (I Made Berata, 2008). Gambar 1 menunjukkan contoh produk seni ukir batu padas pada Dusun Silakarang (a) ukiran pada bangunan suci dan (b) relief pada gedung modern.

Dari hasil observasi awal yang dilakukan menunjukkan fakta bahwa pengrajin seni ukir batu padas di Dusun Silakarang menghadapi beberapa kendala, seperti: pengrajin hanya memiliki alat produksi yang terbatas yang mengakibatkan terbatasnya produk yang mereka hasilkan, selain itu pengrajin juga hanya melakukan teknik pemasaran yang masih tradisional, yaitu dengan cara menunggu para pembeli untuk mengunjungi *artshop* mereka. Kedua kendala tersebut secara langsung mengakibatkan rendahnya pendapatan yang mereka peroleh. Seringkali mereka melayani pesanan dari *reseller* yang hanya akan menjual kembali produk mereka kepada pembeli.



(a)



(b)

Gambar 1. Contoh Produk Seni Ukir Batu Padas Dusun Silakarang

- (a) Ukiran bangunan suci
- (b) Relief pada Gedung Modern

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat belakangan ini mengubah cara interaksi dalam komunikasi pemasaran dari *face to face* (konvensional) menjadi *screen to face* (internet marketing). Dapat dikatakan, bahwa internet begitu praktis dan mudah digunakan saat padatnya rutinitas di era digital saat ini (Lestari, 2015). Dalam bidang pemasaran, internet telah menjadi alat yang sangat diperlukan dalam pemasaran suatu bisnis. Internet adalah alat yang memiliki kekuatan yang dapat memberikan keuntungan yang sangat besar bagi suatu bisnis. (Yannopoulos, 2011). Namun dalam realitanya, kedua mitra pengrajin belum memanfaatkan pemasaran berbasis *online* tersebut.

Dari segi pengelolaan keuangan, para pengrajin juga belum melakukan pengelolaan yang baik. Para pengrajin tidak mencatat berapa pengeluaran biaya produksi serta berapa pendapatan yang mereka peroleh sehingga mereka tidak mengetahui secara pasti keuntungan yang mereka dapatkan. Keuntungan bulanan hanya diperkirakan secara kasar. Hal tersebut didukung dengan fakta bahwa mereka mencampur adukan antara pendapatan usahanya, biaya produksi usahanya dengan biaya terhadap kebutuhan sehari-hari dari keluarganya.

Untuk meningkatkan jumlah produksi produk, pendapatan, memperluas pemasaran, serta memperbaiki manajemen keuangan pengrajin seni ukir batu padas di Dusun Silakarang khususnya dua mitra yang dilibatkan, maka penulis melakukan kegiatan iptek bagi masyarakat di bawah naungan Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi. Kegiatan ini diselenggarakan dalam bentuk pemberian bantuan alat produksi dan pelatihan penggunaannya; pembuatan *website* dan pelatihan penggunaan *website*; serta pelatihan penyusunan laporan keuangan atau pembukuan sederhana.

2. METODE PELAKSANAAN

Adapun prosedur kerja dari kegiatan ini dilaksanakan melalui 5 (lima) langkah kerja, yang akan dimulai dari proses sosialisasi kegiatan, kemudian proses peningkatan kualitas dan kuantitas produksi yang dilakukan dengan pemberian bantuan alat produksi dan pelatihan penggunaannya, proses peningkatan teknologi pemasaran yang dilakukan dengan pelatihan penggunaan *website*, proses manajemen keuangan dengan pelatihan pembukuan sederhana dan yang terakhir proses evaluasi kegiatan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengrajin yang dijadikan mitra dan dilibatkan dalam kegiatan ini adalah Bapak I Ketut Julianto dan Bapak I Ketut Feri Darmanto, yang merupakan pengrajin seni ukir batu padas dengan umur yang relatif sangat muda namun memiliki keinginan untuk maju dalam pengembangan usaha yang mereka sedang tekuni. Kedua mitra tersebut berasal dari Dusun Silakarang, Desa Singapadu Kaler, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar, Provinsi Bali.

Kegiatan pertama yang dilakukan adalah sosialisasi dengan kedua mitra mengenai rencana kegiatan yang dilakukan. Pada kesempatan ini juga dilakukan wawancara mengenai usaha dari kedua mitra. Usaha kedua mitra merupakan usaha keluarga yang dijalankan oleh

kedua mitra dibantu ayah dan adik laki-laki. Bahan baku yang digunakan adalah batu padas dari Dusun Silakarang dan batu padas dari Jogjakarta. Batu padas dari Jogjakarta digunakan karena lebih mudah diperoleh dan harganya lebih murah dibandingkan dengan batu padas Dusun Silakarang. Keuntungan mereka diperkirakan berkisar antara Rp. 1.200.000 sampai dengan Rp. 2.800.000.



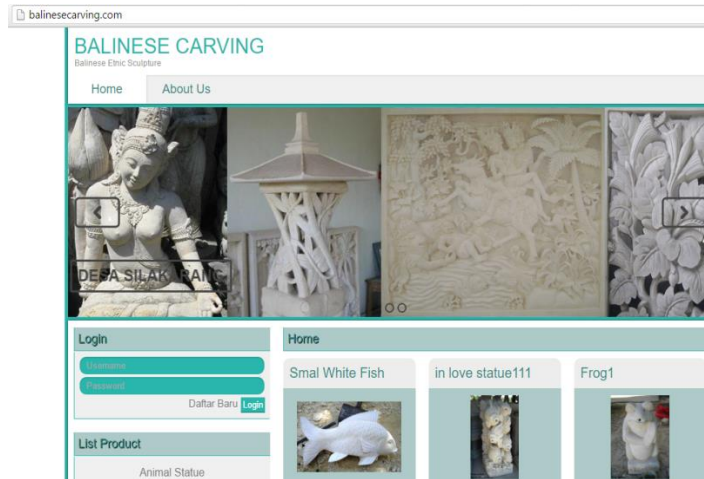
Gambar 2. Kegiatan Sosialisasi

Setelah sosialisasi, dilakukan pemberian bantuan alat produksi berupa mesin bor yang lebih memudahkan dalam melubangi batu padas, mesin gerinda (*grinder*) yang dipergunakan sebagai alat penghalus maupun alat pemotong batu padas, sehingga akan lebih memudahkan dalam meningkatkan kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan oleh kedua mitra. Kegiatan juga dilengkapi dengan pelatihan penggunaan mesin yang nantinya akan digunakan oleh kedua mitra. Lebih lanjut selain memberikan bantuan berupa mesin, juga diberikan alat angkut, pahat, palu kayu, alat *coating* dan alat produksi lain guna memudahkan mitra dalam proses produksi dan distribusi produk mitra.

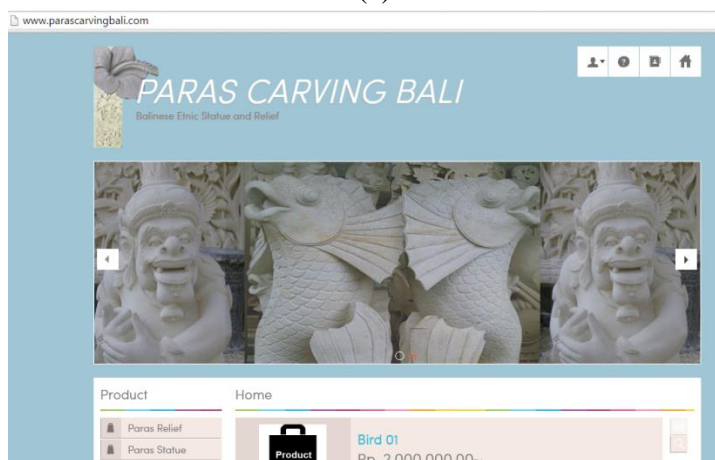


Gambar 3. Pemberian Bantuan Alat Produksi

Kegiatan selanjutnya adalah pembuatan website dan pelatihan penggunaan *website* pada kedua mitra. Pada kesempatan ini kedua mitra diberikan akses untuk mengelola *website* pemasaran yang telah dirancang sebelumnya oleh seluruh tim dengan memperhatikan pendapat dan keinginan dari mitra. *Website* pemasaran tersebut dapat diakses pada alamat situs www.balinesecarving.com dan www.parascarvingbali.com.



(a)



(b)

Gambar 4. Website Pemasaran dari Kedua Mitra

Pada kesempatan ini pula kedua mitra diberikan pelatihan untuk mengelola *website* seperti mengunggah foto-foto produk mereka sesuai keinginannya, dan mendapatkan pelatihan menerima transaksi *online*. Hal ini dilakukan untuk memperluas pemasaran sehingga pembeli dari seluruh pelosok negeri maupun luar negeri dapat mengetahui produk kedua mitra, tidak perlu langsung mengunjungi *artshop* atau *workshop* mereka.



Gambar 4. Pelatihan Pengelolaan Website

Hasil dari kegiatan ini, kedua mitra telah dapat mengunggah foto produk ke *website* pemasaran mereka masing-masing serta telah dapat menerima pemesanan *online*. Pemesanan produk melalui media *online* telah meningkatkan jumlah produksi produk kedua mitra sebesar

80%. Sebelum dilakukan pemasaran melalui *website*, jumlah pesanan yang harus mereka produksi berkisar 3-5 produk per bulan, setelah menggunakan *website*, pemesanan meningkat menjadi 5-7 produk per bulan.



Gambar 5. Foto-Foto Produk yang Telah Diunggah

Pelatihan manajemen keuangan juga diterapkan kepada kedua mitra. Hal ini dilakukan agar kedua mitra dapat menghitung secara pasti berapa pendapatan, pengeluaran, serta laba yang mereka peroleh. Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari proses akuntansi yang meliputi dua laporan yakni neraca dan laba-rugi. (Sutrisno. 2012). Pelatihan laporan keuangan yang diberikan berupa penyusunan pembukuan sederhana secara manual. Dari kegiatan ini kedua mitra sudah cukup mengerti dan memahami bagaimana cara membuat pembukuan sederhana untuk mengelola keuangan mereka dan tentunya akan memberikan angka yang pasti terhadap keuntungan dari usahanya.



Gambar 6. Pelatihan Pembukuan Sederhana

4. KESIMPULAN

Peningkatan jumlah produksi produk seni ukir batu padas Dusun Silakarang dapat dilakukan dengan pemberian bantuan alat produksi kepada pengrajin, khususnya mitra kegiatan. Pemasaran pengrajin juga dapat diperluas secara *online* dengan menggunakan media *website*. Dengan adanya media ini, pembeli/calon pembeli dapat melihat contoh produk

pengrajin dan dapat melakukan pemesanan dari manapun, tidak terbatas hanya pada *artshop* atau *workshop* yang dimiliki oleh pengrajin. Pelatihan pengelolaan keuangan dengan pembukuan sederhana dapat membantu pengrajin dalam memanajemen keuangan sehingga dapat diketahui secara pasti keadaan untung/rugi yang diperoleh pengrajin. Hasil dari kegiatan ini, pengrajin telah dapat meningkatkan jumlah produksi sebesar 80%, meningkatkan pendapatan hingga 70%, telah dapat melakukan *upload* foto produk ke dalam *website* serta dapat melakukan transaksi secara *online*. Lebih lanjut pengrajin saat ini juga telah mampu membuat laporan keuangan sederhana per bulan guna mengetahui jumlah pendapatan dan keuntungan usahanya.

5. UCAPAN TERIMAKASIH

Pada kesempatan dan melalui tulisan ini kami mengucapkan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada Direktorat Pendidikan Tinggi (Dikti), Direktur Politeknik Negeri Bali, melalui P3M yang telah memfasilitasi pelaksanaan Program Ipteks bagi Masyarakat (IbM) Tahun Pelaksanaan 2016. Demikian juga kepada kedua mitra kegiatan: Bapak I Ketut Julianto dan Bapak I Ketut Feri Darmanto yang telah bekerjasama dalam pelaksanaan program IbM ini sehingga mampu membantu kedua mitra dalam pengembangan usahanya, baik dari segi produksi, pemasaran melalui *website* dan penyusunan laporan keuangan.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Berata, I Made. 2008. *Perkembangan Seni Kerajinan Ukir Batu Padas di Silakarang, Gianyar, Bali (Kajian Fungsi Dan Gaya)*. ISI Denpasar. Denpasar.
- Lestari, DP. 2015. *Analisis Strategi Internet Marketing Butik Online di Surabaya Melalui Instagram*. Comoonline Department Komunikasi. Vol. 4 No. 2.
- Sutrisno. 2012. *Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi*. (8th ed.). Ekonesia. Yogyakarta
- Yannopoulos, P. 2011. *Impact of the Internet on Marketing Strategy Formulation*. International Journal of Business and Social Science. Vol. 2 No. 18.