

# PEMBERDAYAAN UKM KERAJINAN SENI UKIR BATU PADAS DUSUN SILAKARANG BALI

*Putu Adi Suprpto<sup>1)</sup>, Kadek Cahya Dewi<sup>2)</sup>, Ni Wayan Dewinta Ayuni<sup>3)</sup>*

<sup>1)</sup>Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Email: [putuadisuprpto@gmail.com](mailto:putuadisuprpto@gmail.com)

<sup>2)</sup> Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali

Email: [cahya.amchy@gmail.com](mailto:cahya.amchy@gmail.com)

<sup>3)</sup> Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Email: [dewintaayuni@gmail.com](mailto:dewintaayuni@gmail.com)

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Kerajinan seni ukir batu padas merupakan salah satu kesenian tradisional Bali yang sudah mulai tumbuh pada masa kerajaan. Pada perkembangannya, pengrajin 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, penulis melaksanakan pemberdayaan UKM Kerajinan Ukir Batu Padas yang dilakukan secara bertahap mulai dari manajemen produksi, pemasaran dengan menggunakan *website*, 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, 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.

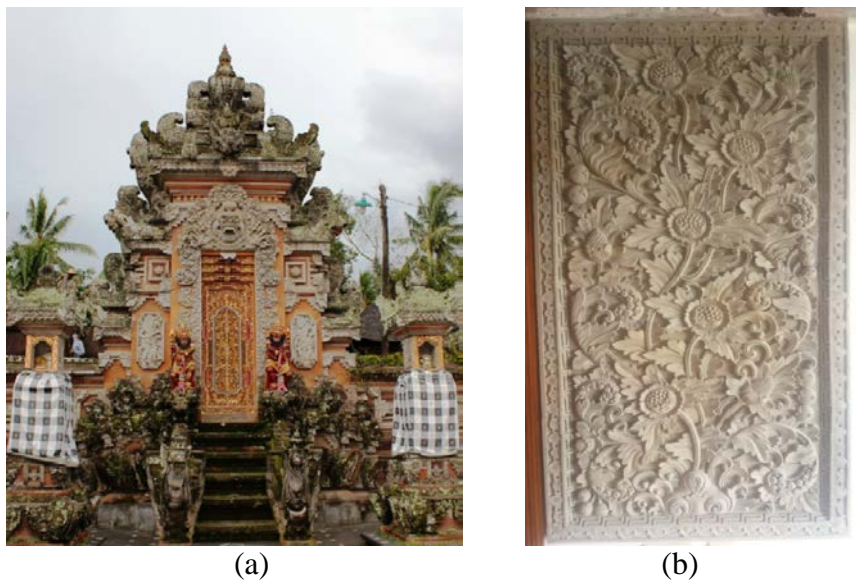
Kata Kunci : Kerajinan Seni Batu Padas, Peningkatan Produksi, Peningkatan Pendapatan, Pemasaran UKM

## A. PENDAHULUAN

Seni ukir batu padas merupakan salah satu dari berbagai macam seni yang tumbuh dan berkembang di Provinsi Bali, khususnya untuk Kecamatan Sukawati dan Kabupaten Gianyar pada umumnya. Pengrajin seni ukir batu padas di Dusun Silakarang saat ini telah melakukan berbagai upaya untuk mengembangkan usaha dan produk mereka. Pengrajin seni ukir batu padas di Dusun Silakarang tidak hanya terpaku 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.

Berdasarkan 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.



**Gambar 1. Contoh Produk Seni Ukir Batu Padas Dusun Silakarang**

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.

Ditinjau 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 kebutuhan sehari-hari dari keluarganya.

Untuk meningkatkan jumlah produksi, 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.

## **B. SUMBER INSPIRASI**

Kecamatan Sukawati sebagai daerah yang menjadi salah satu pusat kesenian di Kabupaten Gianyar atau bahkan Provinsi Bali memang sepatutnya mendapatkan bantuan-bantuan berupa pengembangan pada tiap-tiap UKM yang ada. Kerajinan seni ukir batu padas sebagai salah satu usaha yang sedang berkembang di Dusun Silakarang menjadi bagian yang tidak dapat dipisahkan dari karakteristik atau ciri khusus Pulau Bali yang dikenal oleh wisatawan asing dan wisatawan lokal yang berkunjung di Bali. Kerajinan tersebut sangat tepat untuk lebih diberdayakan utamanya dalam pengembangan UKM pada aspek produksi dan distribusinya.

Sudah tidak dapat dipungkiri lagi bahwa perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi sangat berpengaruh dalam pemasaran suatu produk seni bagi calon konsumennya. Untuk itu dengan mempertimbangkan beberapa aspek yang menjadi potensi dan daya saing tersendiri yang terdapat pada UKM seni ukir batu padas, dan mengambil beberapa percontohan terkait pemberdayaan UKM yang mensirnegikan dengan perkembangan teknologi, maka kami berinisiatif untuk melaksanakan program IbM pada dua UKM seni ukir batu padas yang ada di Dusun Silakarang, Singapadu Kaler, Sukawati, Gianyar, Bali.

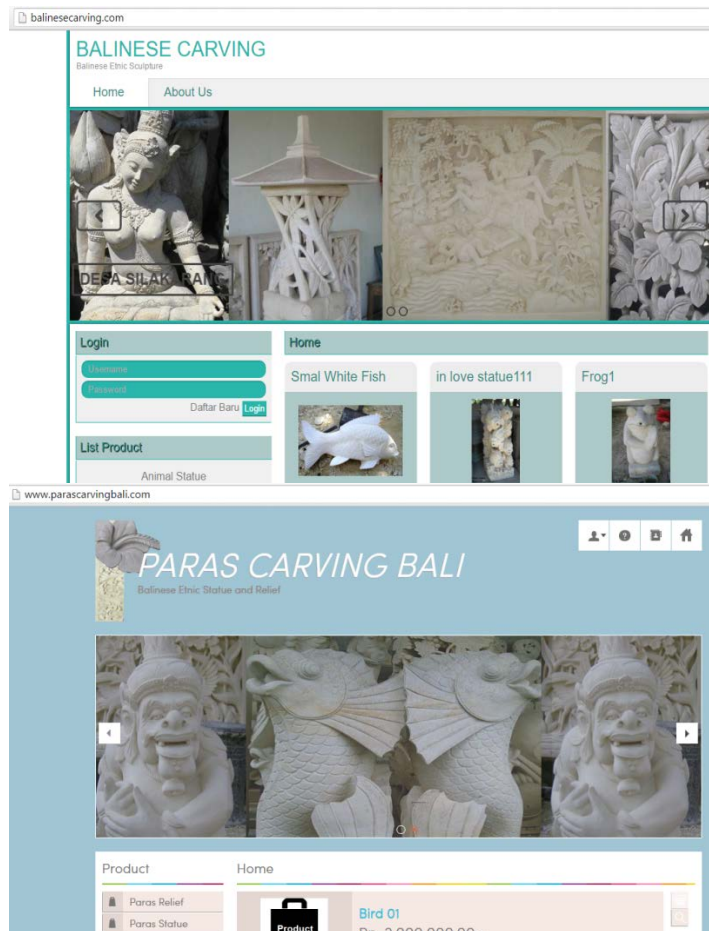
Dalam melaksanakan program IbM ini tim berencana dan mengusahakan beberapa hal untuk membantu masyarakat khususnya UKM seni ukir batu padas dalam menggali setiap potensi yang dimiliki untuk mengoptimalkan aspek produksi dan distribusinya secara berkelanjutan dan terencana. Hal ini tentunya untuk menciptakan faedah khususnya bagi dua UKM dan masyarakat Dusun Silakarang pada umumnya.

## **C. METODE**

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.

## **D. KARYA UNGGULAN**

Hasil dalam pelaksanaan program IbM seni ukir batu padas pada dua UKM yang ada di Dusun Silakarang adalah terbentuknya *website* pemasaran *online* dari produk-produk kerajinan kedua UKM. Selama ini dua UKM tersebut hanya menggunakan cara-cara konvensional dalam mendapatkan calon pembeli atau konsumen. Dengan adanya pemasaran produk secara online, komunikasi dan transaksi pembeli dengan UKM dapat dilakukan lebih mudah, cepat dan tidak dibatasi oleh tempat.



**Gambar 2. Website Pemasaran dari Kedua UKM**

## E. ULASAN KARYA

Terbentuknya *website* pemasaran pada tiap-tiap UKM, tim pelaksana program IbM ini juga telah memberikan pendampingan berupa pelatihan untuk menjadi admin pada tiap-tiap *website* UKM. Mengingat usia pada tiap-tiap UKM yang relatif muda, saat ini kedua UKM telah mampu mengunggah produk mereka pada *website* pemasarannya. Lebih lanjut mereka juga melakukan promosi tentang *website* mereka melalui akun media sosial yang mereka miliki, sehingga mereka mampu melaksanakan beberapa kali transaksi dengan konsumen yang mengunjungi *website* mereka.



**Gambar 3. Pelatihan Penggunaan Website oleh Tim Pelaksana**

**Tabel 1. Indikator Capaian Program IbM Seni Ukir Batu Padas**

No	Aspek	Indikator Kinerja	
		Sebelum Program	Setelah Program
1	Tenaga Kerja	Hanya dibantu keluarga dengan jumlah pekerja 2 sampai 3 orang	Sudah bertambah menjadi 4 sampai 5 orang pekerja karena penjualan meningkat
2	Nilai Ekonomi	Biaya produksi tinggi karena keterbatasan alat produksi	Biaya produksi lebih rendah karena bantuan alat produksi mengakibatkan prosesnya lebih cepat dan efisien
3	Pemasaran produk	Konvensional dan menunggu calon pembeli berkunjung ke workshop mereka	Dilaksanakan dengan website pemasaran online yang lebih mudah dan cepat
4	Pembukuan per bulan	Belum tercatat dan tidak dipisahkan dengan pengeluaran sehari-hari	Pencatatan dilakukan di dengan rutin sesuai transaksi yang dilaksanakan UKM
5	Jumlah produksi	Hanya mampu memproduksi sekitar 4 jenis produk setiap bulannya	Sudah mampu meningkatkan jumlah produksi sampai jumlah produksi hingga 80% atau memproduksi 7 jenis produk setiap bulannya
6	Pendapatan	Rata-rata kedua mitra berpendapatan Rp. 2.000.000,-	Mampu meningkatkan pendapatan kedua mitra hingga 70% yaitu rata-rata berpendapatan Rp. 3.000.000,-

## F. PENUTUP

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 manajemen 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.

## **G. 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
- Nitisusastro, H. Mulyadi. 2010. *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*. Alfabeta, Bandung
- Silondae, Arus Akbar & B. Ilyas, Wirawan. 2011 *Pokok-Pokok Hukum Bisnis*. Salemba Empat. Jakarta
- Sutrisno. 2012. *Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi*. (8<sup>th</sup> 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.

## **H. UCAPAN TERIMA KASIH**

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 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.