

PELATIHAN MANAJEMEN USAHA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN LUKISAN DI KAMPUNG LUKIS JELEKONG KABUPATEN BANDUNG

NURHAYATI

Universitas Pasundan
nurhayati@unpas.ac.id

ABSTRAK

Kampung Giri Harja, Kelurahan Jelekong, Kecamatan Bale Endah, Kabupaten Bandung, Propinsi Jawa Barat. Merupakan sebuah kampung seni yang belum banyak diketahui masyarakat umum. Salah satunya seni lukis, karena banyak penduduk yang memiliki keahlian melukis secara turun temurun dan dijadikan sebagai mata pencaharian hidup. Produk lukisan khas kampung Jelekong yang rata-rata bertemakan pemandangan terutama pemandangan sawah, gunung, ikan mas koi, dan kuda. Berdasarkan pada hasil identifikasi permasalahan pada Kampung Lukis, maka permasalahan pada Kampung Lukis Jelekong sebagai berikut ;a.Permasalahan Layout Ruang Pamer dan Display b.Permasalahan Manajemen Produksi. Permasalahan terutama dari hasil atau kualitas lukisan dan variasi lukisan. Karena sebagian besar pelukis otodidak maka masih banyak pelukis yang belum melukis berdasarkan standar lukisan yang benar.c.Permasalahan Manajemen Pemasaran. Belum adanya standar harga sehingga masih saling banting harga atau menentukan harga berdasarkan kebutuhan rumah tangga bukan atas dasar nilai seni lukisan.,Kegiatan pengabdian ini sangat bermanfaat dan dibutuhkan oleh masyarakat terutama bagi pemilik UMKM maupun pengrajin. Mereka berharap dengan kegiatan ini mampu membawa perubahan ke arah yang lebih baik serta terbukanya informasi-informasi yang dapat memajukan usaha mereka. Serta dapat mengembangkan inovasi dan kreativitas mereka dalam mengembangkan model atau jenis usahanya sehingga mampu meningkatkan kelangsungan usaha maupun kehidupan mereka. Berdasarkan hasil kegiatan dapat disimpulkan bahwa Kegiatan pengabdian pada masyarakat pada pelaku usaha Lukis Jelekong mendapat respon yang positif yang mana para pelaku usaha mendapatkan pengetahuan, wawasan dan ilmu yang baru sehingga termotivasi dalam menjalankan usahanya untuk dapat meningkatkan perekonomian keluarganya. Pengelolaan usaha dibutuhkan sistem yang terintegrasi yang saling terkait satu dengan yang lainnya. Artinya dalam menjalankan usaha dibutuhkan komitmen yang tinggi dari pemilik usaha.

Kata Kunci : Kampung Lukis Jelekong

I. PENDAHULUAN

Sejak lama, Bandung terkenal menyimpan potensi seni yang tinggi. Bukan hanya banyak menghasilkan seni musik dan suaran namun juga menghasilkan para seniman lukis dan seni rupa lukisan yang terletak di Desa Jelekong, Bandung Selatan.

Sebagai pusat penghasil lukisan ternama di Kabupaten Bandung, Desa Jelekong memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan. Lebih dari 10% dari jumlah penduduk Jelekong memiliki profesi sebagai pelukis. Beragam lukisan asal desa ini, namun memiliki kekhasan yaitu lukisan pemandangan terutama pemandangan sawah dan gunung, bahkan produk lukisan sudah sampai ke luar negeri.

Perkembangan seni lukis Jelekong berdasarkan data yang diperoleh berdasarkan faktor intrinsik dan faktor ekstrinsik. Yang dimaksud faktor intrinsik adalah faktor yang berasal dari dalam yakni wilayah Jelekong sendiri seperti kondisi alam yang pada awalnya memberikan inspirasi kepada para pelukis Jelekong seperti hamparan sawah, gunung, pemandangan yang diangkat menjadi tema-tema seni lukis Jelekong.

Sedangkan faktor ekstrinsik adalah faktor yang datang dari luar desa Jelekong. Sebagai contoh beberapa masyarakat Jelekong berhasil menimba pendidikan seni rupa di perguruan tinggi. Aktivitas kegiatan sehari-hari tidak luput dari pengamatan. Pesanan khusus yang datang dari luar mempengaruhi perkembangan seni lukis Jelekong.

Adanya pengaruh dari luar (ekstrinsik) membuat beragamnya tema-tema yang diangkat di atas kanvas tidak melulu pemandangan tetapi juga tema-tema binatang, juga potret keluarga. Hal ini justru menarik banyak minat para pemesan yang datang dari luar kota khususnya Jakarta. Mereka

memesan karya seni lukis. Pesanan yang datang secara khusus dikerjakan secara khusus pula, seperti pemilihan tema harus sesuai dengan pesanan, cat dipilih yang terbaik, kanvas dari kualitas yang terbaik pula dan pigura juga dipilih yang berkelas, seniman yang mengerjakan juga bukan yang baru belajar tetapi yang sudah memiliki keahlian atau jam terbang yang tinggi.

Ada sekitar 20 galeri di sepanjang jalan desa itu karena dari total penduduk Jelekong yang sebanyak 500 orang, 400 diantaranya adalah pelukis.

Menurut berbagai sumber bahwa dalam satu hari para pelukis bisa menghasilkan dua hingga lima lukisan dengan berbagai macam objek. Para pelukis tidak memiliki latar belakang pendidikan seni. Karena berbekal ilmu melukis otodidak, gaya atau teknik menggambar para pelukis ini juga beragam. Mulai dari teknik pisau palet dan sapuan kuas biasa hingga cokcrok.

Teknik terakhir merupakan cara melukis dengan spon yang muncul akhir 1990-an. Teknik ini sangat diminati pembeli bahkan bertahan saat ini. Para pelukis memadukannya dengan teknik pisau palet untuk pemandangan alam. Sentra ini memiliki perajin yang ahli melukis panorama pedesaan, pacuan kuda, buah-buahan, ikan koi dan adu ayam.

Karya lukisan Desa Jelekong pun sudah menyebar di mana-mana, seperti Jakarta, Semarang, Bogor, Bali, Malaysia, hingga Arab Saudi.

Meski diproduksi secara massal, lukisan pelukis Jelekong tetap menarik minat banyak wisatawan karena harganya murah serta dikolaborasikan dengan industri yang mengikuti selera pasar.

Harga jual lukisan Jelekong bertema pemandangan di atas kanvas berukuran 135 cm x 40 cm berkisar Rp 150.000 hingga mencapai harga Rp 10 juta rupiah. Harga jual itu ditentukan oleh ukuran, penggunaan cat, serta tingkat kesulitan. Namun, secara umum, harga lukisan di Jelekong berkisar Rp 100.000-Rp 15 juta.

Permasalahan di bidang ekonomi adalah karena sebagian besar masyarakat bermata pencaharian sebagai pelukis maka secara tidak langsung terjadi persaingan diantara anggota masyarakat itu sendiri. Kebaikannya, mereka bersatu padu jika ada hambatan dari luar, namun dibalik itu persaingan seringkali membuat mereka saling sikut dengan cara berkelompok secara informal dan bila ada bantuan atau pesanan dalam jumlah banyak hanya kelompoknya saja yang diajak. Bahkan tidak jarang ada upaya saling menjatuhkan pelukis atau kelompok lain.

Permasalahan di bidang pendidikan, sejak adanya Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, dan Sekolah Menengah Atas di daerah tersebut tingkat putus sekolah berkurang, namun demikian masih banyak masyarakat yang merasa cukup menyekolahkan anaknya sampai tingkat SD atau SMP saja. Mereka sudah tergiring untuk sudah menggeluti seni lukis yang bisa menghasilkan uang atau bekerja menjadi pekerja kasar di berbagai bidang usaha. Ada diantara pelukis yang mengenyam pendidikan tinggi di bidang seni, mereka ini siap berbagi ilmu namun masyarakat pada umumnya tidak mau menyempatkan diri untuk belajar dan lebih mengandalkan bakat dan melihat orang tuanya saja atau otodidak.

Didasarkan pada justifikasi permasalahan yang harus ditangani di Kampung Lukis, juga didasarkan pada hasil identifikasi permasalahan pada Kampung Lukis, maka permasalahan pada Kampung Lukis Jelekong dapat dikelompokkan atau dijelaskan secara spesifik sebagai berikut ;

- a. Permasalahan Layout RuangPamerdan Display Lukisan
Pelukis di kampung Lukis Jelekong belum memiliki poladantatacarapengaturanruangpamersertamendisplaylukisan. Sehingga terkesanberantakanmenyulitkankonsumenuntukmemilihlukisansertatidaknyaman berada di ruangpamer.
- b. PermasalahanManajemenProduksi
Permasalahanterutamadarihasilataukualitaslukisandanvariasilukisan. Karenasebagianbesarpelukisotodidakmakamasihbanyakpelukis yang belummelukisberdasarkanstandarlukisan yang benar.
- c. Permasalahan Manajemen Pemasaran
Permasalahanterutamadalambahelumadanyamanajemenpemasaranbaikdenganteknologimaupun anpateknologi.
Belumadanyastandarhargasehinggamasihsalingsalingbantinghargataumenentukanhargaberdasarkankebutuhanrumah tanggabukanatasdasar nilaiseni lukisan.
Bauranpromosibelumdilakukanmaksimalsepertibelum digunakannyametoda personal selling

dengan menggunakan katalog model lukis dan dengan mendatangi perusahaan-perusahaan besar, belum pernah mengikuti seminar baik local nasional dan internasional, belum pernah dengan metode penjualan yang menarik, aktif, dan informative, serta pengetahuan mengenai publisitas.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk membantu Kelompok usaha Lukis Jelekong agar dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya secara lebih baik. Untuk itu diberikan atau mencari solusi untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi Kelompok usaha Lukis Jelekong yang menjadi mitra kami ini. Dengan solusi yang diberikan diharapkan mampu menjalankan dan mengembangkan usahanya dengan benar sehingga mampu meningkatkan penjualan lukisan untuk menopang ekonomi keluarga mereka.

2. PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Pelaksanaan dalam pengabdian pada masyarakat ini dibagi menjadi 3 tahap yaitu Metode Observasi, Metode Pembinaan, Metode Penyuluhan dan Pelatihan, Metode Pendampingan. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di pengrajin produk lukisan Kampung Giri Harja, Kelurahan Jelekong Kecamatan Bale Endah, Kabupaten Bandung yang menjadi mitra adalah UKM Dwi Matra milik Bapak Asep dan UKM Annisa milik Bapak Asep Sancang.

Pada tahap diskusi kedua mitra berusaha untuk memahami kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan usahanya dan ikut aktif mencari solusi terhadap permasalahan yang terjadi. Selama melakukan diskusi kedua mitra dengan terbuka memberikan keterangan yang diperlukan oleh tim pelaksana. Berbagai masalah yang dihadapi oleh mitra misalnya permodalan, lay out, pemasaran dan lain sebagainya terungkap dalam diskusi tersebut. Untuk pembinaan, penyuluhan dan pelatihan, kedua mitra bersedia mencari waktu dan tempat untuk menyelenggarakan kegiatan tersebut. Dari diskusi yang dilakukan kegiatan yang segera untuk dilaksanakan oleh kedua mitra yaitu menginginkan perbaikan dari lay-out (showroom) sehingga dapat menarik minat konsumen dan sistem pemasaran online. Tahap Pembinaan, Pada tahap ini tim pelaksana melakukan pengecatan, membersihkan, dan membuat Lay Out di kedua UKM tersebut yang dilaksanakan selama 1 minggu. Dimana tim pelaksana mengarahkan serta memimpin penataan disain layout dan display produk, merapikan dan membersihkan ruang display. Tahap Penyuluhan dan Pelatihan. Melaksanakan pelatihan melukis untuk kedua UKM dengan menghadirkan instruktur yang berpengalaman sehingga kedua UKM tersebut mendapat pengetahuan tentang melukis yang baik dan benar dari segi pewarnaan, cara memegang kuas dan peralatan lainnya sehingga kedua UKM tersebut mendapat pengetahuan tentang teknik melukis, jenis lukisan, mengembangkan imajinasi dan pembentukan brand desain. Evaluasi dan Keberlanjutan Program.

Metode pelaksanaan dalam pengabdian pada masyarakat ini dibagi menjadi 3 tahap yaitu

a. Metode Observasi

Pada tahap awal ini dilaksanakan dengan observasi dan wawancara secara langsung dengan mitra mengenai berbagai hal yang mendukung jalannya kegiatan. Hal ini penting dilakukan untuk mengetahui gambaran kondisi mitra serta untuk mengetahui permasalahan/kendala yang dihadapi oleh mitra.

b. Metode Pembinaan

Tim Pelaksana memberikan solusi kepada mitra dimana dalam pelaksanaannya akan dilakukan secara berulang-ulang sampai mitra faham dan mengerti. Misalnya mitra diberikan pembinaan untuk membenahi layout showroom (ruang pameran produk) serta penyediaan sarana untuk mendisplay produk agar menjadi lebih menarik dan pembinaan cara melayani pelanggan dengan sopan dan ramah sehingga mampu menarik hati pelanggan untuk membeli. Selain itu dilaksanakan kegiatan pelatihan manajemen pemasaran untuk menentukan harga jual agar tidak produk yang dijual sesuai dengan biaya yang dikeluarkan untuk melukis.

c. Metode Penyuluhan dan Pelatihan

Dalam pendekatan ini Tim pelaksana mengundang motivator (Instruktur) untuk menjelaskan materi-materi pelatihan yang meliputi: Manajemen pengelolaan dan desain produk dan termasuk metode layout ruang pameran dan display produk, cara melukis yang benar dan baik menurut estetika melukis, serta manajemen

pemasaran tentang penentuan harga, promosi yang baik serta teknik negosiasi dan online system agar dapat menghasilkan produk lukisan yang berkualitas dan disukai oleh konsumen.

d. Metode Pendampingan

Dalam metode pendampingan ini, merupakan tindak lanjut dari metode kegiatan pelatihan manajemen pemasaran. Tim pelaksana berusaha mendampingi UMKM sampai mampu sendiri melakukan apa yang sudah diberikan oleh tim pelaksana pengabdian. Mitra bersedia menerima masukan dari tim pelaksana karena penting untuk perkembangan usaha dan bersedia melanjutkan kegiatan tersebut.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di pengrajin produk lukisan Kampung Giri Harja, Kelurahan Jelegong Kecamatan Bale Endah, Kabupaten Bandung yang menjadi mitra adalah UKM Dwi Matra milik Bapak Asep dan UKM Annisa milik Bapak Asep Sancang.

Pada tahap diskusi kedua mitra berusaha untuk memahami kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan usahanya dan ikut aktif mencari solusi terhadap permasalahan yang terjadi. Selama melakukan diskusi kedua mitra dengan terbuka memberikan keterangan yang diperlukan oleh tim pelaksana. Berbagai masalah yang dihadapi oleh mitra misalnya permodalan, lay out, pemasaran dan lain sebagainya terungkap dalam diskusi tersebut.

Untuk melaksanakan pembinaan, penyuluhan dan pelatihan, kedua mitra bersedia mencarikan waktu dan tempat untuk menyelenggarakan kegiatan tersebut. Dari diskusi yang dilakukan kegiatan yang segera untuk dilaksanakan oleh kedua mitra yaitu menginginkan perbaikan dari lay-out (showroom) sehingga dapat menarik minat konsumen dan sistem pemasaran online. Oleh sebab itu kedua mitra bersedia menerima masukan dari tim pelaksana untuk pengembangan usaha mitra.

Tahap Pembinaan

Pada tahap ini tim pelaksana melakukan pengecatan, membersihkan, dan membuat Lay Out di kedua UKM tersebut yang dilaksanakan selama 1 minggu. Dimana tim pelaksana mengarahkan serta memimpin penataan desain layout dan display produk, merapikan dan membersihkan ruang display. Sehingga lukisan-lukisan tersebut tersusun dan tersimpan dengan rapih serta tidak cepat rusak atau cat nya yang menempel dengan lukisan yang lain. Serta membeli perlengkapan melukis untuk melengkapi peralatan yang telah ada di UKM tersebut dan perlengkapan membuat Bingkai. Karena belum ada papan nama kedua di kedua UKM tersebut maka tim pelaksana juga membuat Papan Nama Sanggar Lukis agar pembeli /konsumen yang datang dapat mengetahui nama sanggar tersebut.



Gambar 1. Penataan Lay Out dan Desain Produk

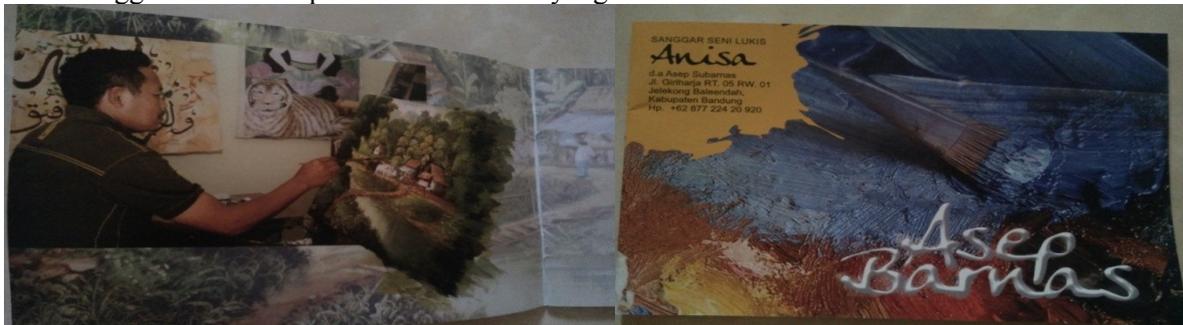
Tahap Penyuluhan dan Pelatihan.

Melaksanakan pelatihan melukis untuk kedua UKM dengan menghadirkan instruktur yang berpengalaman sehingga kedua UKM tersebut mendapat pengetahuan tentang melukis yang baik dan benar dari segi pewarnaan, cara memegang kuas dan peralatan lainnya sehingga kedua UKM tersebut mendapat pengetahuan tentang teknik melukis, jenis lukisan, mengembangkan imajinasi dan pembentukan brand desain. Pelatihan tersebut dilaksanakan selama 1 hari dengan instruktur seni lukis lulusan dari Seni Lukis UPI Bandung. Pelatihan dilaksanakan di Kampus Unpas dengan dihadiri oleh kedua mitra.



Gambar 2. Pembinaan dan Penyuluhan Melukis

Selain itu dilaksanakan juga pelatihan manajemen pemasaran online untuk kedua mitra dengan menghadirkan instruktur yang berpengalaman sehingga kedua mitra tersebut mendapat pengetahuan tentang strategi memasarkan lukisan, penentuan harga, teknik bernegosiasi termasuk memasarkan lukisan melalui online. Kedua mitra juga menerima bantuan berupa Laptop untuk mengembangkan kemampuan seni lukisnya dengan melihat contoh-contoh lukisan pelukis ternama yang bisa memberikan inspirasi serta mampu memasarkan lukisan secara online. Untuk memudahkan konsumen memilih lukisan maka dibuatlah katalog, dengan membuat katalog dari lukisan yang telah ada sehingga konsumen dapat memilih lukisan yang disukai.



Gambar 3. Katalog



Gambar 4. Pemberian Bantuan

Evaluasi dan Keberlanjutan Program

Kegiatan pengabdian ini sangat bermanfaat dan dibutuhkan oleh masyarakat terutama bagi pemilik UMKM maupun pengrajin. Mereka berharap dengan kegiatan ini mampu membawa perubahan ke arah yang lebih baik serta terbukanya informasi-informasi yang dapat memajukan usaha mereka. Serta dapat mengembangkan inovasi dan kreativitas mereka dalam mengembangkan model atau jenis usahanya sehingga mampu meningkatkan kelangsungan usaha maupun kehidupan mereka. Metode pendampingan yang dilakukan sangat berarti bagi kedua mitra. Dengan adanya pendampingan, mitra tetap didampingi sampai benar-benar bisa melakukannya sendiri. Berbagai kesulitan dapat dikonsultasikan kembali dengan tim pengabdian. Evaluasi dilakukan untuk memaksimalkan hasil kegiatan agar sesuai dengan target yang diharapkan. Evaluasi dilakukan terhadap semua bentuk kegiatan yang telah dilakukan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan dapat disimpulkan bahwa Kegiatan pengabdian pada masyarakat pada pelaku usaha Lukis Jelekong mendapat respon yang positif yang mana para pelaku usaha mendapatkan pengetahuan, wawasan dan ilmu yang baru sehingga termotivasi dalam menjalankan usahanya untuk dapat meningkatkan perekonomian keluarganya.

Kegiatan dilaksanakan berdasarkan sesuai dengan tahap pelaksanaan yang telah direncanakan sebelumnya. Mulai dari observasi, wawancara dengan pemilik usaha maupun wawancara dengan fihak terkait seperti kecamatan dan fihak desa. Pelaksanaan pelatihan manajemen usaha dilakukan sesuai dengan rencana mulai dari pelatihan, penyuluhan serta pendampingan untuk meningkatkan penjualan usaha lukisan terhadap pelaku usaha.

Dari hasil pelatihan ini dapat diambil pebelajarannya bahwa Pengelolaan usaha dibutuhkan sistem yang terintegrasi yang saling terkait satu dengan yang lainnya. Artinya dalam menjalankan usaha dibutuhkan komitmen yang tinggi dari pemilik usaha.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Adhi Prasetyo (2001), *Smart Guide Jualan Online*, Protelon ,Jakarta
Buchari Alma (2013), *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Alfabeta, Bandung
Basu Swastha dan Irawan (2009), *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty Yogyakarta
Danang Sunyoto(2013), *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran, Konsep, Strategi dan Kasus*, Jakarta
Heizer, Jay, and Render, Barry, *Manajemen Operasi*(2005), Buku 2 Edisi Ketujuh, Salemba Empat, Jakarta
Linda Nur Hidayati (2013), *Manajemen Usaha*,
Nurhayati, Atin Hafidiah (2014), *IbM Seni Lukis Jelekong*, DIKTI
Nurhayati, Atin Hafidiah (2015), *Usaha Peningkatan Penjualan Lukisan UKM Seni Lukis di Jelekong Kabupaten Bandung*, *Wirausaha Jurnal Bisnis*, Volume 10 Nomor 1 Februari 2015
Rio F Wilantara, Susilawati (2016), *Strategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM Upaya Meningkatkan Daya saing UMKM Nasional di Era MEA*, Refika Aditama
Robert Mudie (2012), *Fore-Edge Painting*, Seni Lukis 2 Abad, Iowa University
Triyono Widodo (1993), *Dasar-dasar Seni Lukis*, OPF IKIP Malang
<http://www.wisatabdg.com/2015/01/sentra-lukisan-desa-jelekong-baleendah.html>