

## IBM INDUSTRI KECIL DAN MENENGAH SENI PATUNG DAN UKIR MULYOHARJO KABUPATEN JEPARA

**Sino Riyoko**

Fakultas Sainteks

Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Email : [riyoko.lppm@gmail.com](mailto:riyoko.lppm@gmail.com)

**Zainul Arifin MA**

Fakultas Saintek

Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Email : [zainul.ama1965@gmail.com](mailto:zainul.ama1965@gmail.com)

**Suyatno**

Fakultas Saintek

Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

### ABSTRACT

*Community Service activities is carried out with the aim to address the various problems faced by entrepreneurs group partners of sculpture and carving art in Mulyoharjo as an effort to improve its productivity. Problems faced by the partners is not its ability how to use the internet so to maximize marketing process, but the ability of how to create a good design by computer program in order to create business management. To solve the problems faced by the entrepreneurs is giving them a training program of how to use internet as a media of marketing, graphic design training, business management training and mentoring their work.*

*Internet training is conducted as an effort to enhance capability of internet as an effective way of marketing media. In other word, the training is meant to enhance their capability of how to make a good website. This training is conducted to give Graphic Design material using Corel Draw. The effort of management training was conducted to give motivation to all members with management business material. By this management business training it is hoped all members have a passion to work and develop their business by applying the concept of management much better. The result is the capability and skill of employee in art of sculpture and craft is growing more rapidly then the business will be developed and keep on thriving.*

**Keywords :** *Community Service activities, sculpture and carving art in Mulyoharjo, Internet training, graphic design, management business.*

### ABSTRAK

*Kegiatan Pelayanan Masyarakat dilakukan dengan tujuan menghantarkan masalah yang dihadapi oleh kelompok wirausaha patung dan ukir Mulyoharjo sebagai kegiatan untuk meningkatkan produktivitas. Masalah yang dihadapi kelompok bisnis bukan kemampuannya menggunakan internet untuk memperbesar pemasaran. Namun kemampuannya dalam menciptakan desain dengan program computer sehingga menciptakan manajemen bisnis. Untuk mengatasi masalah yang dihadapi para wirausahawan tersebut maka diadakan kegiatan latihan dengan menggunakan internet sebagai media pemasaran, pelatihan desain grafis, pelatihan manajemen bisnis dan mengawasi usaha rekan kerja. Pelatihan pemakaian internet dilaksanakan sebagai usaha untuk mengasah kemampuan menggunakan internet sebagai media pemasaran yang efektif. Pelatihan disini yaitu kemampuan membuat website. Pelatihan disini yaitu memberikan pelatihan membuat website. Pelatihan dilakukan dengan memberikan materi Desain Grafis menggunakan Corel Draw. Usaha pelatihan manajemen diadakan untuk memberikan motivasi kepada para anggotanya dengan materi bisnis manajemen. Dengan pelatihan bisnis manajemen ini diharapkan para anggotanya lebih bersemangat menjalankan dan mengembangkan bisnis dengan menerapkan konsep manajemen dengan baik. Hasil dari pelatihan ini adalah kemampuan dan kecakapan karyawan di bidang seni patung dan ukir berkembang sehingga bisnis meningkat dan lebih maju.*

**Kata kunci:** *Kegiatan Pelayanan Masyarakat, seni patung dan ukir di Mulyoharjo, pelatihan internet, desain grafis, bisnis manajemen.*

## PENDAHULUAN

### Analisis Situasi

Sentra Industri Kecil dan Menengah Seni Patung dan Ukir yang berada di Desa Mulyoharjo Kabupaten Jepara memiliki potensi untuk dikembangkan. Oleh karena itu, Pemerintah Kabupaten Jepara mencanangkan bahwa Desa Mulyoharjo akan dikembangkan sebagai Kawasan Industri Mulyoharjo. Desa Mulyoharjo yang berjarak kurang lebih dua km dari pusat kota kabupaten dan dikelilingi oleh persawahan, perbukitan, dan laut sangat cocok sebagai kawasan industri kecil, karena letaknya yang strategis. Pembangunan Kawasan Industri Mulyoharjo (KIM) sudah mulai dipromosikan oleh pemerintah Kabupaten Jepara guna menarik para investor. Diharapkan kawasan tersebut akan menjadi pusat –pusat industri kerajinan yang dapat menghasilkan produk yang berkualitas. Kawasan Industri Mulyoharjo akan mampu menggerakkan industri yang berada di kawasan tersebut sehingga akan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat.

Dilihat dari potensinya, Desa Mulyoharjo hampir masyarakatnya sebagai pengrajin seni patung dan ukir sehingga dijadikan oleh pemerintah kabupaten Jepara sebagai sentra Industri seni patung dan ukir . Walaupun para pemasok seni patung juga berasal dari daerah-daerah sekitar seperti desa kawak kecamatan Pakisaji. Jumlah unit usaha kerajinan seni patung mencapai 40 unit usaha. Tenaga kerja yang terserap dalam industri tersebut mencapai 200 orang dengan tingkat pendidikan rata-rata lulus Sekolah Menengah Atas atau SMA. Sebagian besar usaha tersebut merupakan usaha sendiri dengan modal sendiri dan hanya sedikit yang menggunakan modal pinjaman. Program - program pembinaan yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan belum dapat dimanfaatkan secara maksimal, sehingga masih banyak persoalan yang dihadapi oleh induatri kerajinan patung.

Oleh karena hal tersebut melalui program pengabdian penerapan IPTEK yang diusulkan LPPM STTDNU ini diharapkan akan mampu membantu dalam pengembangan industri seni patung dan Ukir Mulyoharjo. Dalam program lbM dikti yang diusulkan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat STTDNU ini akan bekerjasama dengan dua mitra usaha seni Patung dan Ukir Mulyoharjo. Mitra tersebut akan dijadikan objek pelaksanaan program lbM STTDNU Jepara pada tahun 2013 yang akan datang. Agar pelaksanaan kegiatan penerapan IPTEK sesuai dengan tujuannya diperlukan gambaran umum tentang persoalan –

persoalan yang dihadapi oleh mitra IKM seni patung dan ukir Mulyoharjo. Adapun gambaran umum kondisi mitra akan diuraikan dalam dua aspek yaitu aspek produksi dan pemasaran dan aspek manajemen dan organisasi.

#### a. Aspek Produksi dan Pemasaran

Produksi yang dihasilkan oleh seluruh IKM yang ada adalah seni patung dan ukir. Pada awal berdirinya para pengusaha patung hanya mampu memproduksi patung yang sederhana, seperti patung burung, macan, dan lain sebagainya. Seiring dengan perkembangan tuntutan pasar para pengusaha beserta pengrajin telah mengembangkan produknya pada berbagai bentuk dan motif seperti macan kurung, patung gajah, dan bentuk-bentuk yang lain. Meskipun demikian, bentuk dan motif yang dihasilkan oleh para pengrajin masih sangat kasar dan belum dapat diminati oleh pasar, sehingga masih membutuhkan pakar atau tenaga ahli yang mampu menerapkan teknologi yang tepat. Hal inilah yang mendorong tim LPPM memilih sentra seni patung dan ukir Mulyoharjo sebagai mitra.

Setiap IKM seni patung dan ukir Mulyoharjo memiliki kemampuan produksi dan hasil produk yang berbeda-beda. Hal ini disebabkan karena jumlah pesanan (orderan), kemampuan SDM serta ketersediaan fasilitas usaha termasuk permodalan. Kualitas produk kerajinan yang sama masih bervariasi akibat tidak adanya system *quality control* pada produk.

Pada aspek pemasaran, awalnya pangsa produk industri seni patung dan ukir baru sebatas pasar-pasar tradisional, namun saat ini beberapa produk seni patung dan ukir telah mampu dijual hingga tingkat pasar internasional. Namun sistem pemasaran belum seluruhnya bersifat langsung, masih sering mempergunakan trading/agen keluar negeri, karena pengusaha belum memiliki jaringan

Namun demikian sistem ini mempunyai kelemahan antara lain harga penjualan dari pengusaha ke trading menjadi lebih rendah dari harga pasar, sistem pembayaran dari trading ke pengusaha menjadi lebih lambat, sehingga para pengusaha harus menutupi terlebih dahulu seluruh biaya produksi termasuk upah tenaga kerja. Hal ini juga ikut mempengaruhi lamanya proses produksi. Di samping itu model pemasaran yang digunakan masih sangat konvensional yaitu bersifat menunggu (pasif) pesanan

konsumen (*buyer*). Para pengusaha belum berupaya untuk lebih proaktif dalam memasarkan produk dan belum mampu memanfaatkan alat teknologi internet sebagai salah satu media pemasaran. Ini terjadi karena rata-rata pengetahuan pengusaha kecil masih terbatas.

Hal lain yang mendukung buruknya sistem pemasaran adalah penentuan harga yang tidak seragam terhadap jenis produk yang sama. Akhirnya, timbul persaingan harga yang tidak sehat antara pengusaha yang satu dengan yang lain dan berakibat pada rusaknya harga produk. Ini lebih dikarenakan tuntutan kebutuhan akan dana bagi para pengusaha untuk segera menutup biaya produksi dan upah tenaga kerja.

#### **b. Aspek Manajemen dan Organisasi**

Secara umum seluruh pengusaha seni patung dan ukir di desa Mulyoharjo termasuk dua pengusaha mitra sasaran penerapan IPTEK belum menerapkan manajemen dan organisasi usaha dengan profesional. Akibatnya pencapaian target produksi dan kualitas produk belum maksimal. Sebagai contoh masalah pembukuan, tidak terdapat atau tersisip pembukuannya, sehingga mereka tidak mengetahui secara pasti apakah usahanya memperoleh keuntungan atau tidak. Di samping itu masih tercampurnya antara keuangan pribadi dengan keuangan untuk usaha. Hal ini disebabkan karena kemampuan SDM pengusaha itu sendiri dan belum ada pihak lain yang mengarahkan, walaupun ada tetapi belum maksimal.

#### **2. Permasalahan Mitra**

Berdasarkan analisis situasi yang telah dikemukakan di atas terdapat beberapa masalah yang dihadapi oleh mitra yaitu pengusaha seni patung dan ukir di desa Mulyoharjo Kabupaten Jepara. Dari beberapa masalah tersebut tidak mungkin dapat diselesaikan dalam waktu yang singkat karena program penerapan IPTEK bagi masyarakat waktunya hanya 10 bulan. Oleh karena itu, perlu menentukan prioritas permasalahan utama yang dapat diselesaikan dan telah disepakati antara pihak mitra dan LPPM Sekolah Tinggi Teknologi dan Desain Nahdlatul Ulama' Jepara. Adapun permasalahan yang disepakati ingin diselesaikan dalam program penerapan IPTEK bagi masyarakat dengan IKM seni

patung dan ukir atau mitra adalah sebagai berikut

- 2.1. Kualitas desain produk yang stagnan. Pengembangan kerajinan sangat terbatas dan tidak berkembang karena minimnya pengetahuan dan kreativitas pengrajin.
- 2.2. Sistem manajemen dan pengelolaan perusahaan dilakukan secara tradisional. Tidak dilakukan suatu perencanaan usaha, pengelolaan proses produksi yang efisien mulai dari penyediaan bahan baku, pengelolaan sumberdaya manusia dalam proses produksi, pergudangan dan manajemen keuangan secara profesional.
- 2.3. Koperasi yang ada di IKM seni patung dan ukir belum dikelola secara profesional, sehingga belum mampu memberikan kesejahteraan kepada anggotanya serta belum mampu mendorong produksi kerajinan patung.
- 2.4. Pengusaha seni patung dan ukir Mulyoharjo umumnya belum melakukan networking dan marketing yang memadai sehingga pemasaran sangat konvensional dan mengandalkan pemasaran dari pesanan-pesanan.

#### **METODE PELAKSANAAN**

##### **Rencana Kegiatan**

Untuk dapat menyelesaikan seluruh persoalan yang dihadapi oleh IKM seni patung dan ukir Mulyoharjo diperlukan rencana kegiatan secara baik. Kegiatan yang direncanakan meliputi :

##### **a. Persiapan kegiatan meliputi :**

- Menyusun materi dan instrument untuk seleksi dan perekrutan IKM sebagai peserta pelatihan.
- Koordinasi dengan stakeholders terkait seperti Kepala desa, dinas instansi lembaga swasta dan pengusaha kerajinan patung.
- Koordinasi dengan tim pengajar yang meliputi dosen-dosen dari STTDNU Jepara bersama dengan TIM LPPM STTDNU.
- Penyusunan bahan/materi/modul pelatihan.

##### **b. Perekrutan**

Peserta yang mengikuti pelatihan sebanyak 20 orang yang berasal dari para pengusaha / pengrajin kerajinan patung Mulyoharjo.dalam upaya mengatasi permasalahan yang telah dihadapi.

##### **c. Pemberian Pelatihan dan Pendampingan usaha.**

Pelatihan diberikan dalam bentuk *in house training* dan *out house training* meliputi

- Pelatihan teknis pembuatan desain produk yang dilakukan oleh TIM LPPM STTDNU Jepara
- Pelatihan teknis pembuatan web oleh dosen STTDNU Jepara bersama dengan TIM dari LPPM STTDNU Jepara.
- Pelatihan :teknis penyusunan laporan keuangan secara praktis.
- Pendampingan teknis produksi, pengelolaan usaha, manajemen keuangan serta melakukan pembentukan jaringan usaha untuk pemasaran hasil produksi ke depan.

#### *Partisipasi mitra.*

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini partisipasi mitra hanya berupa secara aktif mengikuti kegiatan yang dilakukan dan secara berkelanjutan akan saling membantu dan akan memberikan kontribusi untuk kegiatan yang akan datang.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Gambaran Umum Mitra**

Jawa Tengah wilayah yang memiliki potensi daerah yang belum tergarap dengan maksimal terutama dalam hal industri. Jika ditinjau lebih mendalam, potensi tersebut dapat dikembangkan lebih optimal lagi. Sesuai dengan pasal 7 Undang-undang nomor 22 tahun 1999 mengenai sumber-sumber pendapatan daerah, salah satunya adalah perusahaan milik daerah maupun pengelolaan hasil daerah. Salah satu penopang pendapatan daerah adalah industri kecil. Pengertian usaha kecil menurut Undang-undang no 9/1995 adalah usaha yang memiliki aset kurang dari Rp.200 juta di luar tanah dan bangunan. Omzet tahunan lebih kecil dari Rp.1 milyar, dimiliki oleh orang Indonesia independen dan tidak terafiliasi dengan perusahaan menengah atau besar, serta boleh berbadan hukum ataupun tidak. Menilik pengertian tersebut, tampaknya fakta di Jawa Tengah banyak bermunculan industri kecil terutama home industri. Ini menjadi peluang besar yang dapat dikembangkan untuk mengurangi tingkat pengangguran dan menambah penghasilan bagi masyarakat maupun daerah. Jawa Tengah memiliki banyak kluster industri yang beraneka macam. Salah satu daerah yang sedang membangun dan mengembangkan industrinya adalah kabupaten Jepara.. Pemerintah kabupaten Jepara melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan sudah

mensosialisasikan dan mendorong pengembangan industri di wilayah Jepara. Hal ini dimaksudkan untuk pengembangan sektor hulu yang akan berdampak pada perbaikan sektor hilir, sehingga pemerataan ekonomi daerah dapat dicapai. Salah satu sektor produksi sejenis di Jepara yang memiliki potensi dikembangkan lebih besar lagi adalah industri Seni Patung di desa Mulyoharjo : kecamatan Kota Jepara kabupaten Jepara.

Perkembangan dan pembangunan kelurahan Mulyoharjo tidak lepas dari peran swadaya masyarakat yang aktif berpartisipasi dalam meningkatkan kualitas lingkungan fisik sosial, maupun ekonomi. Peningkatan aset ekonomi dapat dirasakan dari pengembangan usaha kecil yang dikelola secara individu. Sebagian besar warga Mulyoharjo bekerja sebagai buruh swasta, PNS, wirausaha, montir, tukang kayu, petani, nelayan dan sebagian sebagai pengusaha kecil. Perajin seni patung dan ukir.

Kelurahan Mulyoharjo berada kurang lebih 1,5 km dari alun-alun pusat kabupaten Jepara, dengan luas area, dengan luas area kurang lebih 391, 895 HA dengan ketinggian permukaan tanah adalah 9 meter hingga 56 meter di atas permukaan laut. Pembagian wilayah di kecamatan kota Jepara, desa Mulyoharjo berbatasan dengan beberapa desa di kecamatan kota Jepara dan Kecamatan Pakisaji. Di sebelah utara berbatasan dengan desa Kuasen dan desa Bandengan, di sebelah timur berbatasan dengan desa Kecapi dan desa bulungan di kecamatan Pakis Aji. Sedangkan di sebelah selatan berbatasan dengan kelurahan Pengkol. Saripan, dan kelurahan Ujung Batu.

Secara administrasi, kelurahan Mulyoharjo dibagi menjadi beberapa wilayah yaitu 5 Rukun Warga (RW) dan 37 Rukun Tetangga (RT) dengan jumlah penduduknya sebanyak 9.759 jiwa yang terdiri dari 4.917 laki-laki dan 4.842 perempuan (BPS, 2012)

Dalam kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat melalui program Ipteks bagi masyarakat (IbM) di kelurahan Mulyoharjo dititikberatkan pada pengusaha mebel seni patung dan ukir. Hal ini dipilih karena usaha seni patung dan ukir ini dianggap yang paling dominan, khususnya di kelurahan Mulyoharjo. Selain itu, jenis usaha ini sudah cukup lama digeluti oleh beberapa warga kelurahan Mulyoharjo, namun perlu mendapat sentuhan yang lebih baik dari sisi manajemen maupun dari sisi teknologi. Karena sebagian besar aktivitas produksi, manajemen, maupun kewirausahaan masih dilakukan secara tradisional dan dilakukan

sendiri-sendiri. Sehingga menjadi cukup beralasan mengapa memilih pengusaha seni patung dan ukir ini sebagai mitra kegiatan pengabdian masyarakat dalam bidang ipteks bagi masyarakat (IbM). Selanjutnya terdapat lima pengusaha seni patung dan ukir yang terlibat dari awal sampai dengan akhir kegiatan pengabdian ipteks bagi masyarakat (ibM).

## B. PERSOALAN MITRA

Dari hasil observasi baik lewat pengamatan dan wawancara dengan lima pelaku usaha kerajinan seni patung dan ukir dapat diidentifikasi permasalahan-permasalahan yang terjadi.. Kemudian dibuat prioritas, permasalahan mana yang terlebih dahulu untuk dicari solusinya, sehingga satu persatu masalah dapat terselesaikan. Adapun masalah dari kelima pengusaha seni patung di Jepara dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Ketiga pengusaha seni patung dan ukir tersebut cenderung bekerja sendiri, mereka tidak saling bekerja sama. Di antara mereka tidak pernah ada koordinasi dan tukar informasi dalam berbagai hal, seperti harga jual, pengadaan bahan baku, pemasaran. Dari keadaan ini, muncul permasalahan di antara pengusaha tidak ada kesepakatan harga pasar yang berlaku untuk kerajinan seni patung dan ukir, sehingga memberi kemungkinan terjadi persaingan harga di antara mereka. Akibatnya, persaingan menjadi tidak sehat. Dampak yang terjadi adalah para pengusaha seni patung ini tidak memiliki kekuatan tawar-menawar dengan pemasok sehingga ketika pemasok mengirim bahan baku dengan kualitas yang rendah atau harga yang berubah-ubahpun mereka tidak dapat berbuat apa-apa. Fakta yang ada di lapangan seperti ini, maka permasalahan yang penting yang dihadapi sebenarnya adalah suatu wadah atau semacam kelompok pengusaha seni patung dan ukir agar mereka bisa saling bekerjasama (koordinasi) dalam menentukan harga jual, maupun dalam pengadaan bahan baku agar bisa memiliki kekuatan tawar-menawar, sehingga ini menjadi masalah utama yang harus segera diatasi.
2. Dari hasil pengamatan dan wawancara, tampaknya cakupan pemasaran kerajinan seni patung dan ukir ini sudah memenuhi kebutuhan pasar lokal dan internasional, namun masih sangat terbatas. Dan di antara mereka mayoritas masih berebut konsumen pada pasar yang sama,

Akibatnya persaingan di antara pengusaha inipun menjadi sangat keras. Padahal pasar potensial yang belum dilayani masih cukup luas. Dari kondisi ini tampaknya memandang satu dengan yang lainnya sebagai pesaing, sehingga mereka berupaya untuk saling berebut pasar. Jika dicermati lebih lanjut, tampaknya para pengusaha seni patung dan ukir ini kurang dalam upaya-upaya memperkenalkan (promosi) produk mereka. Promosi masih sebatas pada pameran yang bersifat lokal. Sehingga diperlukan upaya lebih dalam melakukan promosi yang dapat dilakukan lewat website, papan nama usaha, ataupun gapura desa yang menginformasikan kelurahan Mulyoharjo sebagai sentra seni patung dan ukir. Sehingga upaya-upaya untuk memperkenalkan sentra seni patung dan ukir menjadi masalah berikutnya..

3. Berikutnya adalah masalah dalam tata kelola usaha (manajemen usaha), Sebagian besar pengusaha masih mencampuradukkan antara keuangan usaha dengan keuangan keluarga. Sehingga, ketika ditanya apakah usahanya menguntungkan atau tidak, mereka hanya bisa menjawab untung atau rugi saja. Namun tidak bisa secara detail berapa besar untung atau ruginya. Pembukuan yang masih sangat sederhana, tidak dapat memproyeksikan dengan tepat keuntungan usaha. Sehingga, permasalahan berikutnya adalah perlunya memperbaiki manajemen usaha dari sisi pembukuan usaha yang tepat.
4. Kurangnya pengetahuan para pengusaha dalam membuat desain produk pada masing-masing home industri (pengusaha). Desain produk hanya dibuat sesuai dengan pesanan, sehingga penjualan produk tidak dapat maksimal. Sudah ada papan nama tetapi kurangnya informasi sehingga bagi warga lain di luar Mulyoharjo belum mengenal keberadaan pengusaha seni patung dan ukir.

## STATUS SOSIAL MITRA

Dilihat dari tingkatan sosial masyarakat, ketiga pengusaha seni patung dan ukir Jepara ini masuk dalam kategori pengusaha kecil menengah dengan aset kurang dari 200 juta rupiah di luar tanah dan bangunan serta omzet kurang dari 1 milyar rupiah pertahun. Ketiga pengusaha ini telah tergabung dalam suatu koperasi atau paguyuban tertentu. Latar belakang pekerjaan

awal sebelum mereka menjadi pengusaha seni patung dan ukir cukup beragam, ada yang menjadi petani, buruh pabrik, buruh pada pengusaha seni patung dan ukir sebelumnya, karyawan swasta, ibu rumah tangga, ataupun tukang batu. Alasan mengapa mereka beralih menjadi pengusaha seni patung dan ukir karena menganggap ini sebagai usaha yang memiliki peluang untuk memperbaiki kesejahteraan.

## LOKASI

Tiga pengusaha seni patung dan ukir yang menjadi mitra pengabdian semuanya berlokasi di desa Mulyoharjo kecamatan Kota Jepara kabupaten Jepara. Kabupaten Jepara . Terletak kurang dari 0,5 Kilometer ke arah timur dari ibu kota kecamatan dan kurang dari 1 kilometer ke arah selatan desa Mulyoharjo. . Sedangkan dari ibu kota kabupaten 1 Kilometer dengan lama waktu tempuh 5 menit. Desa Mulyoharjo merupakan daerah perbukitan dengan ketinggian 8 meter di atas permukaan laut, sedangkan . luas wilayah kelurahan Mulyoharjo adalah 391.895 Ha, sedangkan wilayah administrasinya terdiri dari 37 RT dan 5 RW.

Menurut data yang diambil berdasarkan survei mayoritas penduduknya sebagai pengusaha seni patung dan ukir, karena ketika terjadi krisis ekonomi, industri kecil seni patung dan ukir mampu bertahan bahkan berkembang cukup baik, yang terlihat dengan adanya pertumbuhan unit usaha dan penyerapan tenaga kerja. Usaha seni patung ini sebagian besar dikelola secara tradisional dan home industri. Mitra pengusaha dalam pengabdian ini adalah pengusaha seni patung dan ukir yang kesemuanya berada di wilayah RW 04 RT 04.

1. Jarak Perguruan Tinggi ke Lokasi Mitra  
STTDNU Jepara berada di jalan Tamansiswa Tahunan Jepara berjarak kurang lebih 6 km ke arah barat menuju lokasi Mitra di kelurahan Mulyoharjo kecamatan Kota Jepara kabupaten Jepara. Atau dapat disetarakan dengan lama tempuh menggunakan kendaraan pribadi sekitar 10 menit perjalanan.
2. Sarana Transportasi  
Sarana transportasi yang digunakan untuk menjangkau lokasi Mitra adalah dengan menyewa atau rental kendaraan (mobil). Hal ini dilakukan karena dengan kendaraan umum jauh lebih susah dan tidak praktis.
2. Sarana Komunikasi  
Sarana komunikasi yang biasa dilakukan antara tim pengabdian dengan mitra

pengusaha dilakukan dengan menggunakan telepon selular dan juga melalui asisten pendamping lapangan. Sedangkan, komunikasi antar pengusaha seni patung biasa dilakukan melalui telepon selular ataupun lewat pertemuan

## AKTIVITAS IbM

### *Metode Pelaksanaan Kegiatan*

Metode pelaksanaan kegiatan IbM bagi pengusaha seni patung dan ukir dikelurahan Mulyoharjo melalui teknik pendampingan, pelatihan manajemen usaha, pelatihan desain, pelatihan administrasi. Penjelasan dari masing-masing metode sebagai berikut:

#### *~ Pendampingan*

Kegiatan ini dilakukan dalam bentuk pendampingan langsung kepada pengusaha seni patung dan ukir, Mahasiswa dibagi ke dalam tiap-tiap kelompok, tiap kelompok terdiri dari tiga sampai empat mahasiswa dari disiplin ilmu desain produk. Tiap kelompok ini diterjunkan ke tiap-tiap pengusaha, satu pengusaha didampingi oleh satu kelompok mahasiswa. Tiap kelompok didampingi oleh satu mahasiswa pendamping lapangan dan dua dosen pelaksana kegiatan pengabdian IbM. Teknik pelaksanaan dengan model kunjungan seminggu sekali ke mitra selama 16 kali pertemuan mulai bulan Mei sampai dengan bulan Oktober 2013. Dosen pelaksana tetap melakukan kegiatan pendampingan dan monitoring hingga bulan Oktober 2013. Kegiatan pendampingan yang dilakukan meliputi kegiatan observasi, brainstorming, dan diskusi, upaya perbaikan kemasan, perbaikan layout produksi. Kegiatan observasi dilakukan untuk menggali informasi mengenai aktivitas usaha yang dilakukan dengan melakukan pemantauan. Dalam kegiatan observasi, dapat disimpulkan bahwa hampir semua pengusaha seni patung dan ukir merupakan usaha perorangan dengan manajemen atau pengelolaan semua ada di tangan pemilik. Belum ada sistem manajemen yang mendistribusikan tugas dan tanggung jawab kegiatan usaha. Semua kegiatan usaha (pengelolaan) masih dilakukan sendiri oleh pemilik, mulai dari kegiatan meneari baban baku, memasarkan, hingga sistem keuangan. Karyawan yang ada hanya sebatas karyawan membuat lontongan saja. Selain itu, juga diperoleh informasi bahwa hampir seluruh pengusaha seni patung dan ukir ini

masih ada yang belum tergabung dalam sebuah kelompok, akibatnya yang terjadi adalah persaingan bisnis di antara mereka. Lebih parah lagi, persaingan harga yang sering dilakukan sebagai upaya untuk saling berebut pasar. Semua ini terjadi karena tidak terdapat koordinasi antara satu pengusaha dengan pengusaha yang lain

Dari observasi ini kemudian dilakukan brainstorming untuk membuka mindset usaha, upaya perbaikan pengelolaan. Dari brainstorming ada beberapa pengusaha yang mau dan mengatakan penting untuk membuat sebuah kelompok atau wadah untuk mereka bisa berkoordinasi, khususnya mengenai harga. Namun demikian, juga ada beberapa pengusaha (Bapak Legiman Arya, S.P.) yang tidak bersedia untuk membentuk kelompok pengusaha. Nampaknya ini terjadi karena mindset mereka yang menganggap sebagai pengusaha seni patung yang lebih besar dibanding pengusaha lain, sehingga merasa yang paling dominan dalam persaingan bisnis. Tetapi optimisme untuk membentuk kelompok tetap ada meskipun juga ada beberapa bimbangan seperti ada keragu-raguan apakah bisa dilakukan, ada yang merasa usahanya masih baru sehingga merasa tidak enak jika harus memelopori pembentukan kelompok meskipun mereka senang dengan adanya kelompok. Sehingga upaya untuk membentuk kelompok usaha (paguyuban) masih belum dapat direalisasikan. Upaya pendampingan lain yang dilakukan adalah dengan melakukan perbaikan layout usaha. Kegiatan lain yaitu pemasangan exhaustif untuk mengatur sirkulasi udara. Selain itu juga dilakukan upaya-upaya perbaikan kualitas desain seperti pada pengusaha seni patung dan ukir Barokah Sekawan yang semula desain produksinya sederhana tanpa memperhatikan sisi kualitas, melalui pendampingan ini dibuat menjadi lebih baik. Dengan perbaikan ini, kualitas produk desain menjadi lebih baik. Selain itu, waktu pengolahan menjadi lebih cepat dari sebelumnya.

#### - **Pelatihan Manajemen**

Seperti disebutkan sebelumnya, pengelolaan usaha semua dilakukan sendiri oleh pemilik, maka upaya kegiatan pengabdian lbM dari sisi manajemen adalah bagaimana upaya-upaya untuk mempromosikan usaha, sistem

pengelolaan manajemen. Upaya yang dilakukan untuk melakukan promosi adalah dengan membuat papan nama usaha di tiap-tiap pengusaha seni patung dan ukir. Dengan papan nama (berbentuk MMT) yang dipasang di depan tempat usaha, diharapkan masyarakat mengetahui usaha seni patung dan ukir ini. Sehingga efek promosi dapat dirasakan oleh pengusaha seni patung dan ukir tersebut. Selain itu upaya promosi untuk memperkenalkan pengusaha seni patung dan ukir serta secara menyeluruh daerah Mulyoharjo. sebagai sentra seni patung dan ukir, dilakukan dengan pembuatan plang (papan petunjuk) sentra seni patung dan ukir. Upaya ini hingga saat ini tinggal menunggu pemasangan saja, material sudah dipersiapkan semuanya.

#### - **Pelatihan administrasi**

Pelatihan administrasi lebih banyak ditekankan pada upaya perbaikan pembukuan. Ini dilakukan karena semua pengusaha seni patung dan ukir belum memiliki sistem pembukuan, semua masih dilakukan secara campur aduk. Pelatihan dilakukan pada pembuatan catatan pembukuan keuangan sederhana. Ini dilakukan supaya pengusaha dapat memisahkan antara keuangan usaha dengan keuangan keluarga, dapat menghitung harga pokok produksi, dan akhirnya dapat menghitung laba rugi usaha. Dari pemantauan monitoring yang dan lain-lain, tampaknya sudah mulai melakukan perbaikan pembukuan. Hanya saja kendala yang terjadi, mereka tidak melakukan pembukuan secara rutin dikarenakan waktu mereka lebih banyak terkuras untuk proses produksi sehingga tidak mampu melakukan pembukuan rutin.

#### - **Pembuatan Website**

Pembuatan website diupayakan untuk semakin mengenalkan pengusaha seni patung dan ukir ke masyarakat luas pada khususnya dan memperkenalkan Kelurahan Mulyoharjo sebagai sentra seni patung dan ukir. Diharapkan dengan pembuatan website ini dapat menjangkau pasar luas sehingga pemasaran atau order dapat diperluas lagi. Sehingga, pengusaha seni patung dan ukir ini akan merasakan manfaatnya dari sisi pemasaran produk. Website ini dikemas sebagai sumber informasi, belum mengarah pada aktivitas transaksi elektronik. Hal ini dilakukan karena para pengusaha seni patung dan ukir ini

belum memanfaatkan komputer dan internet untuk menjalankan usaha, selain itu juga tidak adanya tenaga administrasi untuk melakukan maintenance website. Oleh karena itu, website yang dibuat masih sebatas bersifat informatif saja. Diharapkan untuk kegiatan-kegiatan selanjutnya, pengusaha seni patung dan ukir mulai dikenalkan dengan komputer dan internet, sehingga website ini lebih dikembangkan ke arah .transaksi elektronik. Website ini memperkenalkan istilah DEWINDIF (Desa Wisata Industri Kreatif Desa Mulyoharjo), yaitu menunjuk pada wilayah Mulyoharjo sebagai sentra industri seni patung dan ukir, selanjutnya memperkenalkan Jepara sebagai sentra industri seni patung dan ukir, pada akhirnya bisa mencirikan Jepara sebagai kota Ukir.

#### **KONTRIBUSI MITRA.**

##### ***Peran serta Mitra dalam Kegiatan***

Secara garis besar peran mitra dalam kegiatan pengabdian program Iptek bagi masyarakat dapat dikatakan aktif meskipun ada beberapa yang bersikap pasif. Keaktifan tersebut dapat ditunjukkan dengan sikap senang dan bersedia menerima pendampingan kegiatan pengabdian. Dalam forum diskusi, mereka selalu menerima dan membarikan masukan atau gagasan-gagasan baru dan para mitra sangat mengharapkan bantuan dari pihak pemerintah.

#### **USUL PENYEMPURNAAN PROGRAM IBM**

Untuk penyempurnaan program IBM berikutnya diusulkan model kegiatan IBM dengan Inkubator. Model ini digunakan untuk iptek bagi masyarakat yang belum memilik

usaha dan dalam rangka mendirikan usaha baru. Dengan model ini diharapkan di masyarakat ada pengusaha-pengusaha baru bentukan dari program IbM (Iptek bagi Masyarakat..

Memang dari sisi dana membutuhkan dana yang cukup banyak karena harus memberikan dana untuk modal usaha. Hal ini dimaksudkan program ini adalah untuk modal usaha pemula, maka harapan dana pengabdian lanjutan diperoleh dari pihak pemerintah dalam hal ini DIKTI dan juga pendanaan dari masyarakat.

#### **Kesimpulan**

1. Usaha kecil dan Menengah Seni Patung Mulyoharjo menghadapi berbagai persoalan yang terkait masalah produksi, pemasaran, teknologi informasi, dan manajemen usaha.
2. Hasil dari penerapan Iptek telah diperoleh beberapa manfaat di antaranya Usaha Kecil dan Menengah seni patung Mulyoharjo telah mampu mengatasi masalah produksi, masalah manajemen usaha, dan informasi teknologi.
3. Sebagai tindak lanjut dari kegiatan Iptek akan dilaksanakan kegiatan pendampingan usaha secara berkelanjutan oleh perguruan tinggi.

#### **Daftar pustaka**

- Hanafi, Muhamad M dan Abdul Halim, 2009, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi ke-4, cetakan pertama, UMP, STIM, YKP
- Tajudin M dan Abdul Manan, 2008, *Desain Ecommerce dalam Pemasaran Produk Industri Kerajinan di Mataram*.
- Yusuf, Al Haryono, 2005, *Dasar-dasar Akuntansi* Edisi ke-6 Cetakan kelima, STIE, YKPN, Yogyakarta