**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Analisis Situasi Untuk Pengusaha Mikro/Jasa Layanan**

Kampung Giri Harja, Kelurahan Jelekong, Kecamatan Bale Endah, Kabupaten Bandung, Propinsi Jawa Barat. Merupakan sebuah kampung seni yang belum banyak diketahui masyarakat umum. Jarak dari Pusat Pemerintahan ke kecamatan adalah ± 4 km. Sedangkan jarak dari ibu Kota ke Kabupaten adalah ±18 km.

Di dalam pemetaan perjalanan sejarah seni di indonesia tidak tercantum wilayah seni lukis Jelekong. Padahal kegiatan melukis di wilayah in mampu memperbaiki ekonomi rakyat bahkan mengangkat nama wilayah tersebut.

Jarak yang cukup jauh dari ibu kota Kabupaten serta kondisi wilayah yang berada di daerah pelosok pedesaan menyebabkan sulitnya akses informasi baik yang secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap perkembangan usaha lukis di Kampung lukis Jelekong ini.

Jarak ini juga menjadi permasalahan bagi pengembangan pemasaran produk lukisan khas kampung Jelekong yang rata-rata bertemakan pemandangan terutama pemandangan sawah, gunung, ikan mas koi, dan kuda. Selain itu layout took dan cara mendisplay lukisan belum tertata dengan baik bahkan terkesan berantakan, kotor, dan tidak nyaman, sehingga menyulitkan konsumen untuk melihat-lihat lukisan.

Selanjutnya pemanfaatan teknologi pemasaran belum dilakukan jika pun ada yang sudah melakukan namun belum dipelihara dan dikelola secara maksimal.

Permasalahan lain masalah pemasaran, jarak ke ibukota Kabupaten yang cukup jauh membuat masalah transportasi menjadi penghambat pemasaran lukisan Jelekong. Hanya konsumen atau distributor yang loyal saja yang mau mendatangi Kampung seni lukis Jelekong, selebihnya para pelukis harus memasarkan di trotoar depan pertokoan di Ibu Kota Kabupaten. Selain itu pihak pemerintah daerah kurang memberikan bantuan untuk mempromosikan kampung lukis Jelekong dan karya seni lukis pelukis Jelekong.

Meskipun sudah dicanangkan sebagai kampung wisata oleh Pemerintah Kabupaten Bandung, namun secara keseluruhan belum dikelola secara optimal dengan kondisi jalan yang kurang baik dan banyak kotoran kuda.

1. **Analisis Situasi Masyarakat Pelukis Kampung Seni Lukis Jelekong**

Sejak lama, Bandung terkenal menyimpan potensi seni yang tinggi. Bukan hanya banyak menghasilkan seniman musik dan suara, wayang, namun juga menghasilkan para seniman lukisan dengan sentra 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 pengrajin 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.

Sentra lukisan Jelekong ini terus berkibar seiring perhatian serius dari Pemerintah, salah satunya pada Bulan Januari tahun 2011, Wakil Gubernur Jawa Barat Dede Yusuf mendorong lokasi ini sebagai kampung pariwisata sekaligus mendukung pelaksanaan Festival Jelekong 2011.

1. **Analisis Situasi Masyarakat Umum**

Masyarakat Jelekong, merupakan masyarakat pedesaan dengan nilai-nilai gotong royong yang masih tinggi. Akan tetapi tetap saja konflik bisa saja terjadi diantara masyarakatnya seperti konflik persaingan usaha, konflik perebutan penggunaan lahan, dan lain-lain.

Kehidupan beragama masih terlihat kental. Hal ini terlihat dari seringnya kegiatan-kegiatan keagamaan yang diselenggarakan di tempat-tempat ibadah dan tempat-tempat pertemuan.

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 tinggat 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.

**4. Permasalahan Mitra Seni Lukis Jelekong**

**1. Permasalahan Prioritas Mitra Usaha Seni Lukis Jelekong.**

Kampung Lukis Jelekong atau mitra kegiatan program iptek bagi masyarakat ini, berdasarkan hasil survei tahun 2013 serta survey ulang di awal bulan Maret 2014 memiliki permasalahan-permasalahan prioritas. Permasalahan tersebut dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Infrastruktur.

Tantangan berat yang dihadapi adalah masih terbatasnya infrastruktur kota, masih terbatasnya kapasitas pelayanan pemerintah. Khusus kondisi infrastruktur di Kampung Lukis Jelekong, pengembangan usaha ini untuk dijadikan desa wisata seni belum maksimal. Yang terealisasi adalah dalam bentuk kunjungan dan pendataan saja. Kenyataan yang sangat diharapkan oleh masyarakat di Desa Jelekong adalah dibangunnya jalan yang representatif, *sign system* ke arah Jelekong serta dimasukkannya area Desa Jelekong ke brosur kepariwisataan Jawa Barat.

1. Permodalan

Seperti pada umumnya terjadi pada usaha kecil umumnya, permodalan terbentur pada a). Kurangnya sosialisasi fasilitas kredit usaha, b). Sistem dan prosedur kredit dari lembaga keuangan dan non bank rumit, lama selain waktu tunggu pencairan kredit yang tidak pasti, c). Kurang diinformasikan standar proposal yang sesuai dengan kriteria perbankan, d). Perbankan kurang memahami kriteria usaha kecil dalam menilai kelayakan usaha, sehingga jumlah kredit yang disetujui tidak sesuai dengan kebutuhan, e). Suku bunga perbankan masih tinggi, sehingga kredit menjadi mahal.

1. Pemasaran

Masalah Pemasaran Kampung Lukis Jelekong meliputi : a). Pemasaran yang dilakukan masih tradisional belum menggunakan media elektronik seperti internet atau media lainnya. Mereka masih mengandalkan media promosi dari mulut ke mulut sehingga penjualan yang dilakukan belum optimal. Selain itu penjualan hanya dilakukan di lokasi atau jalan Braga Bandung, b). Kurangnya informasi untuk memasarkan produk di dalam dan di luar negeri misalkan jenis dan kualitas produk yang diinginkan, potensi pasar, pangsa pasar dan tata cara memasarkan produk, c). Masalah *bargaining power* pengusaha kecil dalam berhadapan dengan pengusaha besar lemah utamanya yang berkaitan dengan penentuan harga dan sistem pembayaran, d). Pedagang yang berpencar tidak di satu lokasi yang sama dan berpindah-pindah sehingga menyulitkan untuk penentuan standar harga, e). layout ruangan display yang kurang representative dan kurang menarik dan sulitnya memilih koleksi lukisan yang dimiliki sehingga kurang menarik minat konsumen untuk membeli, f). Masalah teknik menjual yang belum maksimal, cenderung pasif dan hanya menjawab dan menerangkan produk jika ditanya oleh pembeli, g). Kurang tertariknya para pengusaha lukisan mengikuti pameran dan bazar baik yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah maupun pusat juga oleh penyelenggara-penyelenggara lainnya karena kurang pahamnya manfaat mengkuti seminar bagi perkembangan jangka panjang usaha, h). Belum terlatihnya para pengusaha lukisan menggunakan metoda personal selling dengan menawarkan lukisan ke perusahaan-perusahaan besar, bank, hotel, café yang banyak terdapat di kota Bandung bahkan di Indonesia dengan menggunakan katalog model lukisan.

1. Bahan Baku

Masalah bahan baku yang harganya terus mengalami peningkatan sehingga menyulitkan penjualan lukisan kepada konsumen dimana harga cat, kain kanvas dan perlengkapan lainnya yang tidak mampu menutupi harga lukisan tersebut.

1. Teknologi dan Manajemen

Permasalahan teknologi pada kampung lukis Jelekong ini terutama pada a). Keahlian dari para pelukis itu sendiri serta persaingan yang lemah karena melukis dianggap sebagai pekerjaan untuk mencari nafkah, b). Perencanaan dan pengendalian produksi lemah, saat pesanan banyak masih sulit memenuhi dengan waktu dan kualitas yang tepat. c). Pelatihan tentang manajemen dari berbagai instansi kurang efektif serta tidak ada kegiatan lanjutan yaitu pendampingan pasca pelatihan.

1. Birokrasi

Masalah birokrasi diantaranya adalah a). Kurangnya sosialisasi mengenai masalah perijinan, b). Pengusaha kecil dan asosiasi usaha kecil kurang dilibatkan dalam perumusan kebijakan tentang usaha kecil.

1. Kemitraan

Masalah kemitraan meliputi: a). Masih enggannya perusahaan besar bermitra dengan usaha kecil, b). Kemitraan yang terjadi antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar belum dalam posisi yang setara, usaha kecil masih memiliki bargaining power yang lemah, terutama dalam penentuan harga, c). Belum adanya kemitraan yang efektif dalam pemasaran dan sistem pembayaran baik produk maupun bahan baku, d). Kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar dalam transfer teknologi masih kurang, e). Kemitraan dengan fihak pemerintah hanya berlangsung saat ada event tertentu saja kurang terstruktur.

1. **Identifikasi Permasalahan Yang Dihadapi Kelompok Calon Wirausahawan Baru Seni Lukis Jelekong**

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang telah diidentifikasi di Kampung Lukis Jelekong yang meliputi infrastruktur, permodalan, pemasaran, bahan baku, teknologi, manajemen, birokrasi dan kemitraan. Masalah prioritas yang dapat ditangani didasarkan pada relevansi tim dalam hal ini berdasarkan pengalaman dan keahlian serta sinergitas tim (kelayakan perguruan tinggi) serta hasil laporan Kuliah Kerja Lapangan Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Pasundan Bandung, juga informasi yang didapat dari Bapak Asep Sancang sebagai sesepuh dan Ketua Paguyuban di Kampung Lukis Jelekong, maka tim dan pelukis yang ada di Jelekong memutuskan masalah prioritas yang segera harus ditangani adalah permasalahan pemasaran, baik sehubungan dengan masalah display produk dan layout ruang pamer, penentuan harga, promosi dan belum adanya sarana untuk memasarkan lukisan tersebut sehingga efektifitas dan efisiensi proses pemasaran.

Didasarkan pada justifikasi permasalahan yang harus ditangani dalam hal ini pemasaran 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 ;

1. Permasalahan Layout Ruang Pamer dan Display Lukisan

Pelukis di kampung Lukis Jelekong belum memiliki pola dan tata cara pengaturan ruang pamer serta mendisplay lukisan. Sehingga terkesan berantakan dan menyulitkan konsumen untuk memilih lukisan serta tidak nyeman berada di ruang pamer.

1. 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.

1. Permasalahan Manajemen Pemasaran

Permasalahan terutama dalam hal belum adanya manajemen pemasaran baik dengan teknologi maupun tanpa teknologi. Belum adanya standar harga sehingga masih saling banting harga atau menentukan harga berdasarkan kebutuhan rumah tangga bukan atas dasar nilai seni lukisan. Bauran promosi belum dilakukan maksimal seperti belum diunakannya metoda personal selling dengan menggunakan katalog model lukisan dengan mendatangi perusahaan-perusahaan besar, belum gencar mengikuti seminar baik local nasional dan internasional, belum mahir dengan metoda penjualan yang menarik, aktif, dan informative, serta pengetahuan mengenai publisitas.

**BAB II**

**TARGET DAN LUARAN**

Target dan luaran yang diharapkan dari kegiatan pengambdian masyarakat bagi mitra seni lukis jelekong ini adalah:

1. Dalam pelaksanaan program pada kelompok usaha Lukis Jelekong untuk mencapai solusi (pemecahan) masalah apabila mitra (80%) dapat mencapai kompetensi yang diharapkan, yaitu kecakapan (keahlian) dalam manajemen produksi dan memiliki *brand design* serta menguasai manajemen pemasaran dan memiliki ruang pamer serta display lukisan yang menarik dan nyaman serta memancing konsumen untuk datang.
2. Terciptanya standar harga yang didasarkan atas nilai lukisan baik karena tingkat kesulitan, bahan, maupun kualitas lukisan tersebut yang mampu meningkatkan nilai jual usaha lukis Jelekong Bandung.
3. Memiliki blog atau web sebagai sarana penjualan online berikut perangkatnya.
4. Terciptanya usaha lukis Jelekong yang mampu menerapkan manajemen pemasaran yang tepat (merencanakan, penentuan, pengendalian proses pemasaran dengan bauran pemasaran) sehingga pola pemasaran lebih efektif dan efisien, sehingga mampu menjual produk lukisan dengan harga jual yang lebih tinggi dan terstandarisasi.
5. Mampu mengoperasikan program multimedia khususnya dalam pengoperasian dan pengelolaan pemasaran online.

**BAB III**

**METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan kegiatan atau solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan adalah:

1. **Metode Pendekatan**

Ipteks bagi masyarakat Kampung Lukis Jelekong sebagai mitranya dilaksanakan melalui kegiatan pelatihan manajemen pemasaran serta pendampingan manajemen pemasaran. Penyediaan sarana untuk mendisplay lukisan serta pelibatan desainer interior dalam melayout ruang pamer dan display. Adapun penjelasan dari metode pelaksanaan kegiatan tersebut di bagi 2(dua) kelompok sebagai berikut :

Metode pelaksanaan kegiatan pelatihan manajemen pemasaran

Dalam metode pelaksanaan kegiatan ini dilaksanakan di satu tempat yang representatif yaitu di Program Studi Administrasi Bisnis Fisip Unpas dimana pelukis Jelekong sebagai mitra dikumpulkan dalam satu ruangan, dalam pelaksanaannya dibagi menjadi dua pendekatan:

1. Pendekatan teoritis, dalam pendekatan ini Tim pelaksana (Instruktur) menjelaskan materi – materi pelatihan yang meliputi: Manajemen pengelolaan produk lukisan termasuk metoda layout ruang pamer dan display lukisan, serta metoda marketing mix lainnya seperti penentuan harga, sales promotion, direct selling, publisitas, personal selling, serta teknik negosiasi. Selain itu juga diberikan teori pemasaran dengan online system.

Materi ini akan disampaikan oleh instruktur profesional di bidangnya masing-masing dengan pendekatan kekeluargaan dan suasana hangat dan menyenangkan hingga bisa menjadi sarana rekreasi ilmu pengetahuan.

1. Pendekatan Simulasi Masalah Teknis, dalam pendekatan ini Tim pelaksana (instruktur) memberikan pelatihan - pelatihan manajemen pemasaran dan layout ruang pamer serta display produk dengan peragaan/model gambar, formulir isian dll), rancangan mengenai proses - proses manajemen pemasaran serta metode pelaksanaan kegiatan pendampingan manajemen pemasaran.

Dalam metode pendampingan ini, merupakan tindak lanjut dari metode kegiatan pelatihan manajemen pemasaran. Dalam metode pendampingan manajemen pemasaran ini para instruktur (pendamping) mendatangi kedua tempat usaha (objek kegiatan) mitra atau mendatangi kelompok Lukis Jelekong yang menjadi mitra sebanyak 2 (dua) kelompok lukis di daerah Jelekong Dayeuhkolot Bandung.

1. **Rencana Kegiatan**
2. **Persiapan Program Iptek bagi Masyarakat**
3. Menyusun rencana operasional kegiatan secara matang

Dalam tahap ini tim, menyusun rencana mulai dari rencana rapat koordinasi tim, surat menyurat, mengidentifikasi kriteria, jumlah instruktur / pendamping, jadwal kegiatan, pelaksanaan program pelatihan dan pendampingan, pelaksanaan monitoring dan evaluasi, serta rencana penyusun laporan kegiatan.

1. Melakukan rapat koordinasi secara matang

Dalam tahap ini tim melaksanakan rapat pembagian tugas tim, mengagendakan rapat koordinasi, yang ditujukan agar pelaksanaan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi, sampai pada pembuatan atau penyusunan laporan dapat berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

1. Menyusun jadwal kegiatan program iptek bagi masyarakat usaha Lukis Jelekong.

Penyusunan Jadwal kegiatan ini direncanakan selama 8 (delapan) bulan dengan pertimbangan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan program (pelatihan dan pendampingan), pelaksanaan monitoring dan evaluasi, sampai pada penyusunan laporan kegiatan.

1. **Pelaksanaan Program di Mitra Usaha Lukis Jelekong**
2. Pelaksanaan pelatihan manajemen pemasaran dan layout ruangan serta display produk lukisan diikuti dengan pembenahan layout ruang pamer dan display lukisan serta pengadaan sarana multi media untuk mendukung pemasaran melalui online termasuk pembuatan blog dan web perusahaan.
3. Pelaksanaan pendampingan manajemen usaha
4. Pelaksanaan evaluasi
5. Membuat laporan
6. **Partisipasi Usaha Lukis Jelekong Dalam Pelaksanaan Program**

Untuk mencapai solusi atau pemecahan program iptek bagi usaha Lukis Jelekong tidak terlepas dari lembaga pelaksana program, proses pelaksanaan program (sesuai jadwal) dan mitra atau kelompok usaha Lukis itu sendiri (mitra program).

Partisipasi mitra dapat diarahkan dengan ikut serta dalam setiap proses dari mulai persiapan sampai pendampingan. Misalnya dalam persiapan, pihak mitra diupayakan antusias untuk menyiapkan sarana prasarana serta bahan-bahan untuk melayout ruangan dan mendisplay lukisan serta menyiapkan alat-alat dan bahan-bahan pendukung penjualan serta instalasi komputer multi media.

Dalam pelaksanaan pelatihan dan simulasi, pihak mitra diharapkan secara antusias mengikuti secara aktif dengan metoda dua arah.

**BAB IV**

**KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI**

**Kinerja Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat Dalam Kegiatan PPM Satu Tahun Terakhir**

Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat (LPM) didirikan pada tahun 1989, berdasarkan surat keputusan Yayasan Pendidikan Tinggi (Dikti) Pasundan No. 680/SK/YDP/VI/1989 di Bandung. Pembentukan LPM UNPAS didasari oleh keinginan untuk lebih mengintensifkan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat sesuai dengan dharma ketiga dari Tridharma Perguruan Tinggi. Bentuk kegiatan pengabdian Kepada Masyarakat yang terdapat di LPM UNPAS memiliki 5 bentuk program :

* Pendidikan, pelatihan dan pengajaran kepada masyarakat
* Pelayanan kepada masyarakat
* Kuliah kerja nyata
* Pembinaan dan pengembangan daerah
* Penerapan hasil penelitian

Sejak berdirinya LPM UNPAS, secara bertahap tumbuh kembang jaringan kerja di berbagai bidang dan berbagai pihak. Jaringan kerjasama yang terbangun dengan berbagai pihak diantaranya dengan instansi pemerintah, swasta, BUMN dan masyarakat luas lainnya.

Pengalaman LPM UNPAS dalam pelaksanaan proyek pengembangan masyarakat diantaranya adalah sebagai berikut :

* *Retooling Program Bach IV TPSDP Mecanical engineering Welding Engeener* Th 2006 (DIKTI)
* Bantuan Pelaksanaan Penguatan Kelembagaan PT dalam Transfer Teknologi 2007 (DIKTI)
* Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat sebagai Bahan Baku Tradisional di Desa Jambudipa Parongpong Lembang kab. Bandung 2008 (PemKot Bandung)
* Konsultasi Penelitian Usaha Kecil dan Menengah di Kota Bandung 2008 (Dinas Koperasi)
* Evaluasi Emisi Kendaraan Bermotor sebagai sumber Pencemaran Udara di Kota Bandung. 2008 ( Propinsi Jabar)
* Budaya Kewirausahaan Perguruan Tinggi. 2009 (Dikti)
* Pemberdayaan Ekonomi Pemuda Putus Sekolah dan Pengagguran Melalui Usaha Budidaya jamur Tiram Di pangalengan kabupaten Bandung Propinsi Jawa Barat.2009 (Dikti)
* IbM Rajutan Binong jati (2010)
* IbM Sepatu Cibaduyut (2010)
* IbM di Panti Asuhan Muhamadiyah Bandung (2010)
* IbM PKK Margasari (dalam Upaya penenggulangan HVP) (2010)
* IbM Tekhnologi Pembuatan Beras dari singkong di (2010)
* IbM Kelompok Perajin Kue di Sumedang (2011)
* IbM Rajutan Binong Jati (2012)
* IbM Sepatu Cibaduyut (2012)
* IbM Setra Kaos Suci (2012)

**Jadwal Kegiatan**

Waktu kegiatan diperkirakan membutuhkan waktu selama 8 bulan, seperti direncanakan pada jadwal berikut ini :

**Tabel 1**

**Jadwal Kegiatan (*Time Schedule*) Tahun 2013**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kegiatan** | **Bln**  **ke 1** | **Bln**  **ke 2** | **Bln**  **ke 3** | **Bln**  **ke 4** | **Bln**  **ke 5** | **Bln**  **ke 6** | **Bln**  **ke 7** | **Bln**  **ke 8** |
| **I. Persiapan** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.Membuat Rencana operasional |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Rapat Koordinasi |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. instruktur |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Menyiapkan Mitra |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **II.Pelaksana** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Pelatihan dan Pendampingan   * Layout Ruang Pamer dan Display Lukisan * Manajemen Pemasaran modern (*marketing mix*) dan pemasaran online. |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Pelaksanaan Program  - Penataan layout ruang pamer dan display produk  - Instalasi multi media dan praktek pengelolaan blog dan web perusahaan. |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **III.Pelaporan** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Penyusunan Draf Laporan Akhir |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Penyempurnaan Laporan Akhir |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Penyerahan Laporan Ahir |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Penulisan Artikel Ilmiah |  |  |  |  |  |  |  |  |

**BAB V**

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kampung Giri Harja, Kelurahan Jelekong Kecamatan Bale Endah, Kabupaten Bandung merupakan sebuah kampong seni yang belum banyak diketahui masyarakat umum. Padahal kegiatan melukis di wilayah ini mampu memeperbaiki ekonomi rakyat bahkan mengangkat nama wilayah tersebut.

Selanjutnya teknologi atau alat lukis yang digunakan adalah alat lukis standar dengan kualitas kanvas dan kuas serta cat air yang kurang baik sehingga hasil jadi lukisan yang tidak maksimal. Selain itu masalah pemasaran karena jarak yang cukup jauh menjadi masalah penghambat pemasaran karya seni tersebut. Kualitas sumber daya pun sangat mempengaruhi juga karena melukis merupakan mata pencaharian yang utama karena banyak pelukis yang belajar secara otodidak tidak melalui pendidikan formal.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka kami tim IbM Seni Lukis Jelekong telah melakukan kegiatan di dua UKM yaitu UKM Dwi Matra dan UKM Annisa

1. Mengecat, membersihkan, dan membuat Lay Out di kedua UKM tersebut yang dilaksanakan selama 1 minggu. Dimana tim pelaksana mengarahkan serta memimpin penataan desian layout dan display produk, merapihkan dan membersihkan ruang display.
2. Membeli Perlengkapan melukis untuk melengkapi peralatan yang telah ada di UKM tersebut dan perlengkapan membuat Bingkai
3. Membuat Papan Nama Sanggar Lukis agar pembeli mengetahui nama sanggar tersebut
4. 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.

Pelatihan tersebut dilaksanakan selama 1 hari dengan instruktur seni lukis lulusan dari Seni Lukis UPI Bandung.

1. Melaksanakan pelatihan manajemen produksi/operasi untuk kedua UKM dengan menghadirkan instruktur yang berpengalaman sehingga kedua UKM tersebut mendapat pengetahuan tentang teknik melukis, jenis lukisan, mengembangkan imajinasi, dan pembentukan brand design.
2. Melaksanakan pelatihan manajemen pemasaran online untuk kedua UKM dengan menghadirkan instruktur yang berpengalaman sehingga kedua UKM tersebut mendapat pengetahuan tentang strategi memasarkan lukisan,penentuan harga,teknik bernegosiasi termasuk memasarkan lukisan melalui online.
3. Kedua UKM menerima Laptop untuk mengembangakan kemampuan seni lukisnya dengan melihat contoh-contoh lukisan pelukis ternama yang bisa memberikan inspirasi serta mampu memasarkan lukisan secara online.

**BAB VI**

**TAHAPAN DAN PELAKSANAAN BERIKUTNYA**

Kegiatan yang belum dilaksanakan :

1. Berdasarkan kebutuhan UKM perlu adanya pembuatan desain secara komputerisasi agar bisa memprediksi warna, gambar apa yang harus dibuat agar terjadi keseimbangan dari sisi letak dan penempatan gambar. Selain itu pembuatan web site agar bisa memasarkan hasil lukisan melalui internet. Oleh karena itu tim IbM akan memaksimalkan seperangkat Komputer/Laptop yang telah diberikan untuk kedua UKM tersebut serta akan dilakukan pendampingan penggunaannya.
2. Melakukan pelatihan dan pendampingan pembuatan program Multi Media agar UKM bisa memasarkan sendiri tanpa melalui toko-toko besar atau ke jl. Braga sehingga memperoleh keuntungan yang maksimal.
3. Untuk melakukan pelatihan tersebut diperlukan modul sebagai bahan pegangan yang bisa dipelajari oleh kedua UKM. Modul tersebut diantaranya modul design Web dan pemasaran online.
4. Rencana selanjutnya ini didanai adalah dengan membuat catalog dari lukisan yang telah ada sehingga memudahkan konsumen untuk memilih lukisan yang disukai. Sehingga lukisan-lukisan tersebut tersusun dan tersimpan dengan rapih serta tidak cepat rusak atau cat nya yang menempel dengan lukisan yang lain.

Untuk kesemua hal tersebut diatas perlu pelatihan yang memerlukan instruktur atau pelatih yang berpengalaman serta perlu disiapkan modul multi media, pemasaran serta produksi. Instruktur tersebut disesuaikan berdasarkan bidangnya masing-masing yang berasal dari perguruan tinggi.

**BAB VII**

**KESIMPULAN DAN SARAN**

1. **Kesimpulan**

Kampung Giri Harja, Kelurahan Jelekong, Kecamatan Bale Endah Kabupaten Bandung,Provinsi Jawa Barat. Merupakan sebuah kampung seni yang belum banyak diketahui masyarakat umum. Jarak dari pusat pemerintahan ke kecamatan adalah kurang lebih 4 km. sedangkan jarak dari Ibu kota ke Kabupaten adalah kurang lebih18 km.

Permasalahan utama adalah dari segi jarak dimana pengembangan dan penggalian referensi desain lukis tanpa menghilangkan ciri khas desain setempat yang masih terbatas pada lukisan yang bertema pemandangan. Selanjutnya teknologi atau alat lukis standar dengan kualitas kanvas dan kuas serta cat air yang kurang baik sehingga hasil jadi lukisan tidak maksimal.

Permasalahan pada mitra usaha di Kampung Lukis Jelekong dapat dikelompokkan secara spesifik sebagai berikut :

1. Permasalahan Pembentukan Brand Design

Pelukis di kampong Lukis Jelekong belim memiliki brand design yang memiliki ciri khas yang berkarakter kuat yang membedakan lukisan jelekong dengan lukisan dari daerah lainnya juga dengan kualitas lukisan yang baik.

1. Permasalahan Manajemen Produksi/Operasi

Belum adanya peyusunan perencanaan produksi/operasi baik dalam hal kualitas dan kuantitas. Selain itu pelukis kurang menguasai teknik melukis dengan benar dengan tingkat kualitas yang tinggi seperti pemahaman titik hilang, proporsi benda dekat dan jauh, pewarnaan, lebih natural dan logis, kibasan kuas atau polet dan lain-lain.

1. Pemasaran hasil seni lukis mitra usaha di Kampung Seni Lukis Jelekong. Mitra usaha hanya memasarkan di pinggir jalan kampong seni lukis Jelekong dan dititip kepada orang lain untuk dijajakan di trotoar Jl. Braga kota Bandung.
2. Metode pelaksanaan kegiatan dan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan adalah :
3. Metode Pelaksanaan Kegiatan Peningkatan Manajemen Pemasaran

Pendekatan teoritis, instruktur menjelaskan materi-materi pelatihan yang meliputi: Manajemen persediaan dan pengolahan bahan baku,manajemen proses produksi baik Job Shop (transformasi produksi/operasi bekerja bila ada pesanan saja) maupun Flow Shop (Transformasi produksi/operasi akan selalu bekerja baik ada pesanan ataupun tidak).

1. Metode Pelaksanaan Kegiatan Peningkatan Manajemen Pemasaran

Pendekatan teoritis dan pendekatan praktis yang meliputi display produk, lay out produk, metode penetapan harga dan pemasaran online. Dimana tim pelaksana mengajak dan mengarahkan dan membersihkan ruang display serta memasang penunjuk arah tambahan menuju Kampung Seni Lukis Jelekong.

1. Untuk mencapai solusi atau pemecahan program iptek bagi usaha Lukis Jelekong tidak terlepas dari lembaga pelaksana program. Partisipasi mitra dapat diarahkan dengan ikut serta dalam setiap proses dari mulai persiapan sampai pendampingan.Dalam pelaksanaan pelatihan dan simulasi, pihak mitra diharapkan secara antusian mengikuti secara aktif dengan metode dua arah.
2. Berdasarkan permasalahan tersebut maka kami tim IbM Seni Lukis Jelekong telah melakukan kegiatan di dua UKM yaitu UKM Dwi Matra dan UKM Annisa seperti berikut ini:
3. Mengecat 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, merapihkan dan membersihkan ruang display.
4. Membeli Perlengkapan melukis untuk melengkapi peralatan yang telah ada di UKM tersebut dan perlengkapan membuat Bingkai
5. Membuat Papan Nama Sanggar Lukis agar pembeli mengetahui nama sanggar tersebut.
6. 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.
7. Melaksanakan pelatihan manajemen produksi/operasi untuk kedua UKM dengan menghadirkan instruktur yang berpengalaman sehingga kedua UKM tersebut mendapat pengetahuan tentang teknik melukis, jenis lukisan, mengembangkan imajinasi, dan pembentukan brand design.
8. Melaksanakan pelatihan manajemen pemasaran online untuk kedua UKM dengan menghadirkan instruktur yang berpengalaman sehingga kedua UKM tersebut mendapat pengetahuan tentang strategi memasarkan lukisan, penentuan harga, teknik bernegosiasi termasuk memasarkan lukisan melalui online.
9. Kedua UKM menerima Laptop untuk mengembangakan kemampuan seni lukisnya dengan melihat contoh-contoh lukisan pelukis ternama yang bisa memberikan inspirasi serta mampu memasarkan lukisan secara online. Selain itu mitra bias menggunakan laptop itu sebagai sarana membuat dan mengelola blog atau web usaha.
10. Kegiatan yang belum dilaksanakan :
11. Berdasarkan kebutuhan UKM perlu adanya pembuatan desain secara komputerisasi agar bisa memprediksi warna, gambar apa yang harus dibuat agar terjadi keseimbangan dari sisi letak dan penempatan gambar.
12. Melakukan pelatihan dan pendampingan pembuatan program Multi Media agar UKM bisa memasarkan sendiri tanpa melalui toko-toko besar atau ke jl. Braga sehingga memperoleh keuntungan yang maksimal. Pembuatan web site agar bisa memasarkan hasil lukisan melalui internet. Oleh karena itu tim IbM akan membelikan seperangkat Komputer/Laptop untuk kedua UKM tersebut.
13. Untuk melakukan pelatihan tersebut diperlukan modul sebagai bahan pegangan yang bisa dipelajari oleh kedua UKM. Modul tersebut diantaranya modul produksi, pemasaran dan desain.
14. Untuk kesemua hal tersebut diatas perlu pelatihan memerlukan instruktur atau pelatih yang berpengalaman serta perlu disiapkan modul multi media, pemasaran serta produksi. Instruktur tersebut disesuaikan berdasarkan bidangnya masing-masing yang berasal dari perguruan tinggi. Rencana selanjutnya ini didanai adalah dengan membuat catalog dari lukisan yang telah ada sehingga memudahkan konsumen untuk memilih lukisan yang disukai. Sehingga lukisan-lukisan tersebut tersusun dan tersimpan dengan rapih serta tidak cepat rusak atau cat nya yang menempel dengan lukisan yang lain.

**2**. **Saran**

1. Mitra membutuhkan pembinaan yang berkelanjutan baik berupa bantuan fisik maupun non fisik.

2. Kegiatan fisik biasa meliputi ruang demo lukis yang nyaman, bersih, tertata hingga mitra dapat melukis dengan nyaman berjam-jam dan layak ditampilkan untuk memancing konsumen datang.

3. Pembuatan album foto yang berisi lukisan-lukisan yang pernah dibuat yang bisa dilihat oleh calon konsumen yang berencana membeli dalam jumlah banyak agar mendapat gambaran lukisan yang akan dibeli selain yang didisplay di ruang display.

4. Melakukan pelatihan dalam bidang lainnya seperti manajemen keuangan dan manajemen organisasi perusahaan, agar dapat mengelola usaha lukis secara professional.

5. Berkaitan dengan program yang sudah dan sedang berjalan, maka diperlukan pendampingan yang terstruktur dan terarah agar pelatihan yang telah diberikan dapat diimplementasikan dengan baik. Juga ruangan yang sudah diperbaiki dapat terjaga dan terawat kebersihan dan keindahannya dengan baik.

**DAFTAR PUSTAKA**

Adhi Prasetyo, Smart Guide Jualan Online, Protelon ,Jakarta, 2001

Buchari Alma, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Alfabeta, Bandung, 2013

Danang Sunyoto, Dasar-dasar Manajemen Pemasaran,Konsep,Strategi dan Kasus, Jakarta 2013

Heizer, Jay, and Render, Barry, Manajemen Operasi, Buku 2 Edisi Ketujuh, Salemba Empat, Jakarta 2005

Irham Fahmi, Manajemen Produksi dan Operasi, Alfabeta,Bandung 2014

Robert Mudie, Fore-Edge Painting, Seni Lukis 2 abad, Iowa University, 2012

Triyono Widodo, Dasar-dasar Seni Lukis, OPF IKIP Malang, 1993

**Lampiran-Lampiran**

Lampiran 1 Gambaran Ipteks yang akan di transfer ke Mitra

Lampiran 2 Peta Lokasi Wilayah Mitra

Lampiran 3 Foto-foto Kegiatan

**Lampiran 1 : Gambaran Ipteks yang akan Ditransfer Kepada Mitra**

1. **Gambaran Ipteks yang akan di transfer ke Mitra**

Ipteks yang akan ditransfer bagi masyarakat kepada kelompok usaha lukis Jelekong sebagai mitra kegiatan yang ditujukan untuk kemandirian usaha, adapun gambaran ipteks yang akan ditransfer sebagai berikut :

1. Penentuan Brand Design

Penentuan brand design dilakukan dengan membuka diskusi (*Focus Group Discussion*) dengan tokoh sesepuh Jelekong, tokoh lukis dan tokoh lukis Jelekong.

1. Variasi design

Melakukan pendataan, pengumpulan, dan pembuatan data base variasi design

1. Material dan Peralatan Seni Lukis
2. Material :
   1. Kanvas

Material yang dipergunakan adalah kain kanvas terbuat dari bahan grey (blacu, TR, marsoto) maksudnya bahan yang diolah jadi kanvas. Untuk hasil karya seni lukis yang harganya murah maka dibutuhkan kain kanvas dari TR, sepe dan blacu.

* 1. Cat Minyak

Jenis cat juga berdasarkan kelas yang dibutuhkan apabila lukisan kelas bawah yang akan dibuat maka cat yang dibutuhkan adalah cat dengan warna dasar saja 4 warna (biru, kuning tua, merah, dan putih tanpa merk). Sedangkan untuk membuat lukisan pesanan dari kalangan menengah menggunakan cat minyak tetapi tidak berasal dari merk terkenal seperti meries, sedangkan kelas atas dibutuhkan cat yang bermerk seperti Greco atau Rembrant (kualitas yang baik).

* 1. Minyak Cat

Minyak cat (kerap disebut oil) yang dibutuhkan juga sesuai dengan kualitas karya lukis yang akan dihasilkan.

1. Peralatan Melukis
   1. Kuas

Kuas yang dibutuhkan mempergunakan merk Eterna dari no 1 -12 hingga nomer yang besar

* 1. Palet

Yaitu tempat cat, mereka membuatnya dari lembaran kayu atau triplek kemudian dibuat menyerupai palet.

* 1. Pisau palet

Kadang-kadang beberapa pelukis menggunakan pisau ini bentuknya mirip dengan semacam pengaduk semen tetapi ukurannya kecil fungsinya untuk mencampur cat di atas palet.

Teknik melukis di Desa Jelekong berhubungan dengan pesanan atau pembeli yang datang. Apabila pembeli atau pemesan berani membayar dengan harga yang baik dalam arti sesuai dengan kualitas karya maka bandar juga akan memberikan karya dari pelukis yang memiliki teknik yang baik didukung kanvas dan cat yang baik pula. Kategori ini disebut dengan teknik kelas atas. Biasanya pembeli atau pemesan datang dari Jakarta atau dari galeri-galeri. Dan lukisan tidak dibuat adalam jumlah banyak.

Beberapa teknik yang digunakan dalam melukis oleh para pelukis Jelekong adalah :

1. Teknik kuas yakni pada saat melukis menggunakan kuas untuk melukis pemandangan.
2. Teknik pisau palet yakni menggunakan pisau palet sebagai alat pada saat melukis dekoratif ataupun pemandangan.
3. Teknik spon yakni menggunakan spon (karet busa) untuk lukisan naturalis.

**Lampiran 2 : Peta Lokasi Wilayah Mitra**

Lokasi tempat kegiatan Penyuluhan Ipteks bagi Masyarakat “Usaha Seni Lukis Jelekong”. Daerah tersebut letaknya di Kabupaten Bandung. Jarak dari Pusat Pemerintahan ke kecamatan adalah ± 4 km. Sedangkan jarak dari ibu Kota ke Kabupaten adalah ±18 km.

FISIP UNPAS

Jl. Lengkong Besar 68 Bandung

Kota Bandung

± 20 Km

Kabupaten Bandung

Usaha Seni Lukis Jelekong

**Lampiran 3: Foto-Foto Kegiatan**

** **













 

 

 

 











 

 

 

