

UKM “SOLAKIS HARJO”
“ SOUVENIR GELAS LUKIS KHAS SIDOARJO ”
(Glasspainting)

Feri Tirtoni¹, Cindy Cahyaning Astuti²

^{1,2}Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Email : [1feri.tirtoni@umsida.ac.id](mailto:feri.tirtoni@umsida.ac.id) , [2cindy.cahyaning@umsida.ac.id](mailto:cindy.cahyaning@umsida.ac.id)

ABSTRACT

In the plan of the implementation of community service activities entitled "Making Souvenir Products of Typical Painting Sidoarjo" the purpose set is through this activity will create a group of UKM Souvenir Gelas Painting Typical Sidoarjo In Sukodono Village, which will be spearheaded youth of youth from Partners 1 / Karang Taruna Group RT 05 RW 02 Desa Jumput Rejo Sukodono and Partners 2 / Karang Taruna Group RT 02 RW 01 Desa Jumput Rejo Sukodono which will firstly perform an improvement of the quality of human resources in youth group of youth at Partner 1 and Partner 2 so that they have skill production of terrarium souvenir as well as having the ability of management and marketing strategy of the product so that it can become independent entrepreneur candidate and can make the product as one of the local superior product of the kecamatan Taman especially. And the solution offered is by providing increased in Partners 1 and Partner 2 through several methods as follows : Method of socialization activities "approach and the provision of knowledge of the business prospects of production Souvenir Gelas Lukis Khas Sidoarjo, Method of workshop and training of production Souvenir Gelas Lukis Khas Sidoarjo, Method of workshop and management training marketing strategy of Souvenir Gelas Lukis Khas Sidoarjo, Method of controlling and developing UKM product Souvenir Gelas Lukis Khas Sidoarjo, Evaluation and program of quality control of UKM product Souvenir Gelas Lukis Khas Sidoarjo. It is expected that through this production skill training can increase the community's independence through local income to contribute to achieve community self-sufficiency through training and production skills Souvenir Gelas Lukis Khas Sidoarjo products to improve the local economy, especially karang taruna warga Desa Jumput Rejo residents who previously only status as students and students only and can open the opportunity to become a Prospective Entrepreneur reliable.

Keywords : UKM, Souvenir Gelas Lukis Khas Sidoarjo, Glass Painting

1. PENDAHULUAN

Masyarakat perkotaan pada umumnya memiliki 2 jenis kegiatan ekonomi yaitu sebagai pekerja atau sebagai pelaku usaha atau wiraswasta. Jiwa wiraswasta perlu dikader sedini mungkin kepada masyarakat guna menghadapi suatu tantangan ekonomi global pada era MEA (Ronny Hariyanto, 2011:34). Salah satu peluang yang masih terbuka lebar adalah pada jenis usaha souvenir yang peminatnya bisa datang dari dalam dan luar negeri. Dan kabupaten sidoarjo memiliki suatu keterkaitan erat dengan pasar pariwisata di jawa timur, sehingga kebutuhan akan souvenir yang memiliki nilai khas sangat dibutuhkan dalam hal kreatifitas produksi dan desain nya. Profil Mitra 1 dan Mitra 2 kelompok Karang Taruna Jumput Rejo Sukodono RT 2 dan RT 5, kegiatannya mitra dari segi keseluruhan warga

yang bernilai ekonomis. Kondisi sarana dan prasarana yang ada saat ini tidak memungkinkan adanya suatu aktifitas yang berkaitan dengan pengembangan -keterampilan produksi masyarakat setempat , hal ini dikarenakan minimnya fasilitas pendukung di sana, misalnya tidak adanya sebuah lembaga khusus yang dibawah oleh kepala desa setempat dalam pembinaan produktifitas masyarakat setempat , dan secara kelembagaan yang ada di desa tersebut maka belum adanya sebuah infrastruktur yang dapat menaungi kelompok calon usahawan baru ini. Dan karena belum adanya suatu penyuluhan kegiatan pelatihan sebelumnya maka dalam kegiatan ini nantinya akan dilakukan sebuah treatment nyata sehingga diharapkan akan meningkatkan kualitas SDM

masyarakat setempat sehingga mereka dapat produktif.

Diharapkan adanya pelatihan ketrampilan pembuatan souvenir gelas khas sidoarjo ini meningkatkan kemandirian masyarakat melalui pendapatan lokal memberikan kontribusi untuk mencapai kemandirian masyarakat melalui pelatihan dan ketrampilan pembuatan souvenir gelas khas sidoarjo untuk meningkatkan perekonomian lokal khususnya pemuda karang taruna warga Desa Jumput Rejo sukodono yang sebelumnya hanya berstatus sebagai ibu rumah tangga saja dan dapat membuka peluang menjadi Calon Wirausahawan handal.

Permasalahan yang muncul berdasarkan hasil observasi dan pertemuan dengan masyarakat (Mitra 1 dan 2 kelompok pemuda karang taruna warga Desa Jumput Rejo sukodono RT 2 dan 5) adalah mereka umumnya belum memiliki pengetahuan yang cukup mengenai bagaimana memulai usaha pembuatan ini nantinya, kemudian ketidaktahuan mengenai kemana nantinya produk ini ditawarkan atau dijual, kemudian siapa saja yang bersedia untuk menjadi mitra agen dalam proses penjualan nantinya. Berkaitan dengan media promo mereka belum memiliki sebuah strategi *creative market* pemasaran dan manajemen yang dapat memberikan masukan guna meningkatkan omzet penjualan dan pemasaran produk. Permasalahan tersebut dipicu karena tidak ada adanya pelatihan usaha kreatif dari pemerintah daerah setempat, sehingga mereka tidak memiliki keterampilan dalam hal produksi yang menurut mereka itu sangat penting, dan apakah ada agen yang bisa menerima atau menyalurkan hasil produk tersebut nantinya. Masyarakat masih sangat awam mengenai produk ini dan belum mengetahui prospek bisnis ini kedepan.

Adapun sekilas mengenai deskripsi produk *Glass Painting* menurut B.S Mayers adalah teknik melukis yang menggunakan media yang terbuat dari kaca. B.S Mayers, (2013:55). Menurut (Moerdianto, 2013:78) Kerajinan kaca seni berbasis *glass painting* ini mempunyai nilai seni yang khas karena dengan aneka ragam warna yang sangat indah, kerajinan kaca ini berbeda dengan kaca-kaca dekorasi, biasanya bisa dijumpai di toko-toko souvenir

atau toko kerajinan. Sedangkan menurut (Roestaman.E, 1995:92) agar bisa melukis diatas bahan dasar kaca benda apapun terbuat dari kaca yang bening dapat dilukis atau diwarnai sesuai kemauan kita, pada kaca yang bening transparan dan berkilau membuat tampilan kaca warna-warna yang dilukiskan semakin menonjol dan mempunyai nilai seni tersendiri. Di dalam (Ronny Hariyanto, 2011: 108) selain mempunyai nilai seni yang bisa dibuat sebagai hoby, sebagai hiasan, kreasi-kreasi dari *glasspainting* ini juga bisa mempunyai nilai jual tersendiri dan dapat menambah penghasilan keluarga kecil sejahtera, sudah banyak bukti orang-orang Indonesia yang sukses dan berhasil dengan usaha *glasspainting*. Produk *glasspainting* sering disebut juga sebagai *decorative glasspainting* bisa berupa kaca hias, gelas, toples, botol-botol bekas, lampu hias, tempat lilin, vas, mangkuk, asbak rokok dll (Sanento Yuliman, 2001:8). Menurut (Rumadi, 2015:135) *glass painting* memiliki nilai estetika yang tinggi sebagai benda seni, dan semua lapisan masyarakat memiliki ketertarikan sebagai benda hiasan pelengkap ruangan baik di rumah hunian maupun perkantoran.

2. METODE PELAKSANAAN

Menurut (Sugiyono, 2012:226) menyatakan bahwa observasi adalah dasar dari semua ilmu pengetahuan. Metode observasi adalah metode yang menggunakan cara pengamatan terhadap objek yang menjadi pusat perhatian pada penelitian, maka dari observasi maka dibuatlah sebuah Metode Kerangka konseptual prosedur kerja atau alur pelaksanaan program sebagai berikut :

a. Metode kegiatan Sosialisasi “Pendekatan Dan Pemberian Pengetahuan Prospek Usaha Produksi Pembuatan Souvenir gelas lukis atau *Glass Painting*”

Mengenal serta menumbuhkan rasa persaudaraan dan kepercayaan. Setelah keakraban terjalin diharapkan para pemuda karang taruna desa Jumput Rejo Sukodono (Mitra 1 dan 2) dapat diberikan suatu

motifasi agar menjadi *start-up* muda . Kegiatan berikutnya adalah pembentukan semangat dan kesadaran berwirausaha dalam bidang seni souvenir yang nantinya berguna bagi peningkatan taraf hidup mereka. Pelatihan pembuatan *Souvenir* gelas lukis atau *Glass Painting* ini menekankan pada pemberian keyakinan dan harapan bahwa mereka dapat membangun sebuah usaha dengan memanfaatkan barang di sekitar lingkungan mereka menjadi barang yang mempunyai estetika dan nilai ekonomi yang tinggi.

b. Metode Workshop dan pelatihan pembuatan produk *Souvenir* gelas lukis atau *Glass Painting*

Menyediakan alat dan bahan yang dibutuhkan untuk pembuatan *Souvenir* gelas lukis atau *Glass Painting*, dari sini nantinya diharapkan sudah mulai muncul ketertarikan bagi mitra 1 dan 2 untuk lebih mendalami mengenai bagaimana proses pembuatan dan bahan material apa saja yang digunakan dalam produksi *Souvenir* gelas lukis atau *Glass Painting* ini, dan disini juga nantinya diharapkan munculnya sebuah inovasi untuk membuat tampilan produk ini agar bisa menambah kesan elegan ketika dilihat. Misalnya dengan menambahkan sebuah mode variasi atau *holder* penyanggah dari bahan kayu agar lebih muncul nilai seni dari produk *Souvenir* gelas lukis atau *Glass Painting*.

c. Metode Workshop Dan Pelatihan Management Strategi Pemasaran

Pada tahap ini masyarakat dilatih untuk peka terhadap permintaan pasar serta peluang-peluang strategi pemasaran yang dapat dilakukan. Strategi pengemasan produk juga salah satu hal yang dipentingkan dalam pelatihan ini, seperti pembuatan logo dan tempat pengemasan. Dalam pelatihan ini nanti akan dihadirkan seorang ahli marketing. Sosok ini bisa perwakilan dari dinas perdagangan setempat atau dosen dari Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang bersedia membantu mensukseskan usaha bersama ini. Masyarakat melakukan

pembagian tugas daerah-daerah pemasaran sesuai dengan kesepakatan dari setiap daerah pemasaran dan dilakukan target penjualan produk. Selanjutnya mitra 1 dan 2 melakukan survey lapangan dan melakukan negosiasi kerjasama dengan beberapa rekan pemasaran, seperti toko-toko daerah pariwisata di Surabaya maupun Sidoarjo , toko tanaman hias dan tempat-tempat lain yang sudah ditargetkan, tidak berhenti sampai itu saja pemasaran akan dilakukan diluar kabupaten Sidoarjo dikembangkan dan didistribusikan ke tempat-tempat lain melalui media sosial (*online*).

d. Metode Kontrolling Dan Pengembangan Usaha

Produksi *Souvenir* gelas lukis atau *Glass Painting* ini dilakukan setiap hari, sehingga diharuskan adanya perencanaan yang jelas untuk peningkatan produksi dan pemasaran. Pembukuan merupakan aspek penting untuk mengetahui pengembangan usaha sehingga perlu dilakukan evaluasi rutin. Evaluasi ini dibagi dua yaitu evaluasi harian yang meliputi jumlah produksi dan hasil penjualan, mengingat kebutuhan masyarakat ini dan evaluasi bulanan ini ditekankan pada pengembangan usaha dan inovasi-inovasi baru yang dapat meningkatkan kualitas maupun daya saing produk.

e. Evaluasi dan Program Kendali Mutu

Evaluasi akan dilakukan pada setiap akhir pelaksanaan program kegiatan melalui metode yang telah direncanakan, jadi hal ini dilakukan dengan maksud dan tujuan agar jika dalam salah satu program kegiatan melalui metode yang telah direncanakan tersebut menemui suatu hambatan maupun kekurangan maka akan dapat diantisipasi dengan segera agar tahap selanjutnya bisa terlaksana dengan baik dan tujuan akhir dapat terlaksana dengan baik. Program Evaluasi dan kendali mutu dilaksanakan melalui suatu observasi lapangan dan data baik secara kuantitatif maupun secara observatif.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Langkah pertama yang harus dilakukan sebelum melakukan tahapan yang lebih khusus ke depan ialah dengan terlebih dahulu melakukan observasi sebelum turun kelapangan, tujuannya adalah mendapatkan informasi dan gambaran yang jelas mengenai mitra yang akan kita berikan treatment agar diperoleh sebuah hasil yang maksimal dalam pelaksanaannya nanti. Dari hasil observasi lanjutan yang dilakukan pada tanggal 19 November 2016, diperoleh sebuah deskripsi atau gambaran situasi bahwa mitra 1 dan 2 karang taruna desa Jumput Rejo Sukodono selama ini tidak melakukan kegiatan dalam hal kepemudaan maupun kegiatan lainnya, hal ini jelas dengan data yang ada di perangkat desa maupun kepala desa bahwa selama ini kepemudaan hampir fakum dalam banyak hal kegiatan. Maka kemudian dilakukanlah sebuah langkah pendekatan kepada pengurus desa dan jajarannya serta perwakilan karang taruna untuk melakukan pertemuan awalan yang dilakukan pada tanggal 26 November 2016 untuk kemudian melakukan sebuah koordinasi untuk kegiatan selanjutnya.

a. Pengenalan tentang prospek UKM Gelas Hias Khas Sidoarjo, metode nya Kegiatan Sosialisasi kepada mitra 1 dan 2

Solusi yang ditawarkan pada hari pertama bagi Pengusaha Mikro / calon wirausaha baru / Masyarakat Umum yang paling utama adalah mulai mengenalkan produk cinderamata Terrarium melalui sebuah Kegiatan Pertama adalah Sosialisasi Calon Pengrajin Souvenir dimana dalam nantinya ini adalah sebuah starting awal untuk mereka mendapatkan pengetahuan awal mengenai banyak informasi mengenai konsep produk, segment pasar yang akan menjadi sasaran penjualan dan pemasaran, peluang pasar produk, dan strategi pemasarannya, serta solusi untuk pemodal awal usaha. (kegiatan 1 hari full dari pukul 08.00 s/d 12.00) dan telah dilaksanakan pada tanggal 3 Desember 2016

Adapun respon mitra 1 dan 2 cukup baik, kegiatan pada hari pertama dihadiri oleh 30 peserta, dari sini mereka sudah mengalami

ketertarikan sebab terdapat suatu prospek yang luar biasa dari bisnis UKM ini, sehingga banyak dari pemuda yang antusias dan melakukan sharing Tanya jawab mengenai trik dan solusi dalam melakukan bisnis ini kedepan.

b. Peningkatan Mutu dan Kualitas pembuatan produk Gelas Hias Khas Sidoarjo, Metode nya Workshop dan pelatihan pembuatan produk

Setelah kegiatan pertama berlangsung maka pada hari ke dua akan dilaksanakan sebuah Workshop dan pelatihan pembuatan produk gelas hias bagi Pengusaha Mikro / calon wirausaha baru / Masyarakat Umum dimana nantinya akan diajarkan dan berikan sebuah keterampilan dasar mengenai apa saja yang perlu kita siapkan dalam membuat produk ini, dan bahan apa saja yang bisa kita manfaatkan dari sekitar lingkungan kita, dalam pelatihan workshop ini nantinya akan dilatih oleh para pelaku usaha gelas hias dari Surabaya yang telah lama berkecimpung dan eksis dalam dunia gelas lukis dan diasistensi oleh para tenaga sukarelawan dari para mahasiswa PGSD UMSIDA kegiatan 1 hari full dari pukul 08.00 s/d 12.00) dan telah dilaksanakan pada tanggal 10 Desember 2016. Adapun respon mitra 1 dan 2 sangat baik, kegiatan pada sesi ke dua ini dihadiri oleh 30 peserta, dari sini mereka sudah harus menguasai dalam hal teknik produksi pembuatan sehingga, sehingga banyak dari pemuda yang antusias dan melakukan sharing Tanya jawab mengenai tips dan teknik dalam proses produksi SOLAKISHARJO ini.

c. Pelaksanaan Kegiatan sesi ke 3 yaitu pelatihan peningkatan management strategi pemasaran, metode Workshop dan pelatihan management strategi pemasaran

Setelah kegiatan 1 dan 2 berlangsung maka pada sesi ke Tiga akan dilaksanakan sebuah Workshop dan pelatihan management strategi pemasaran dan pemodal awal bisnis usaha pembuatan produk Gelas Hias Khas Sidoarjo bagi Pengusaha Mikro / calon wirausaha baru / Masyarakat Umum dimana nantinya akan diajarkan prosedur dan cara membuat sebuah proposal pengajuan dana yang akan digunakan untuk modal awal memulai

bisnis produk SOLAKISHARJO, sebab pada umumnya masyarakat dan pengusaha lokal yang ada di jumpat rejo masih banyak yang belum terbiasa membuat sebuah pengajuan proposal permodalan usaha, sehingga dari ketidakfahaman prosedur tersebut mereka sering pesimis dalam memperjuangkan sebuah modal usaha sehingga mereka mengalami sebuah hambatan dalam memulai suatu usaha. Kemudian yang akan kita ajarkan adalah bagaimana cara membuat sebuah desain strategi pemasaran produk melalui firall media social atau internet atau via konvensional, dan kemudian yang tidak kalah pentingnya adalah bagaimana membuat jaringan komunitas kerja sama dan strategi penjualan pasar. (kegiatan 1 hari full dari pukul 08.00 s/d 14.00 dan dilaksanakan pada tanggal 14 Januari 2017) dihadiri oleh 35 peserta yang berasal dari karang taruna.

Pada kesempatan pertemuan saat ini, peneliti ingin memberikan sebuah pengalaman baru, yakni dengan memberikan sebuah pengenalan beberapa situs jual beli online yang sering digunakan para start up muda untuk berjualan secara online. Dalam hal ini disampaikan pula sebuah tips dalam memilih pemasaran produk melalui situs jual beli online.

d. Evaluasi dan kontroling

Setelah dilaksanakan nya semua kegiatan sesi 1, 2 dan 3 maka langkah selanjutnya adalah dilakukannya sebuah Evaluasi dan kontroling dimana tujuannya adalah agar semua tujuan khusus dari kegiatan ini dapat bersinergi dengan baik dan jika ditemui sebuah permasalahan dan hambatan dalam pelaksanaannya maka dapat segera dilakukan sebuah langkah pencarian solusinya, sehingga terjadi sebuah fungsi konsultasi dan konsolidasi

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian telah terlaksana dengan sangat baik hal ini dapat dilihat dari terlaksananya 2 kegiatan besar yang telah berjalan dengan sesuai rencana dan target yang telah direncanakan

Adapun 2 kegiatan yang telah terlaksana adalah

- a. Pengenalan tentang prospek UKM Gelas Hias Khas Sidoarjo, metode nya Kegiatan Sosialisasi kepada mitra 1 dan 2 (terlaksana pada tanggal 3 Desember 2016)
- b. Peningkatan Mutu dan Kualitas pembuatan produk Gelas Hias Khas Sidoarjo, Metode nya Workshop dan pelatihan pembuatan produk (terlaksana pada tanggal 10 Desember 2016)
- c. Strategi management pemasaran melalui via media internet, situs jual beli online maupun dengan cara offline dengan cara system titip di store penjualan pernak pernik rumah (terlaksana pada tanggal 14 Januari 2017)
- d. Kontroling dan evaluasi (pesanan pertama yang UKM karang taruna dapatkan pada tanggal 18 januari dimana 450 buah souvenir harus selesai dalam waktu 2 minggu dan hasilnya adalah tepat waktu dalam proses pengerjaan) dan 2 orderan lainnya yang masih dalam proses produksi atau pengerjaan.

5. SARAN

- a. Adapaun saran yang direkomendasikan kepada kelompok UKM karang taruna adalah sebaiknya agar mendapatkan hasil maksimal, maka dalam melakukan serangkaian kegiatan produksi dan pengemasan sebaiknya dilakukan sesuai jadwal estimasi yang telah ditentukan. Dengan demikian target prosuksi yang telah ditetapkan dapat tercapai dengan baik.
- b. Perlu nya untuk terus melakukan inovasi yang dinamis sesuai dengan perubahan model yang ada dalam dunia usaha souvenir
- c. Menjaga originalitas produk, melakukan inovasi dalam hal pengemasan.
- d. Dan terakhir adanya tim *quality control* yang segera dibentuk untuk menjaga kualitas produk.

DAFTAR PUSTAKA

- B. S. Mayers. 2013. *“The History of Art”*,
terjemahan Humar Sahman, Mengenal
Dunia Seni Rupa. Semarang : IKIP
Semarang Press.
- Dharsono Sony Kartika. 2005. *Seni Rupa*
Modern. Bandung : Rekayasa Sains
- Moerdianto. 2013. *Teknik melukis aneka media*.
Jakarta : Rineka Cipta
- Roestaman.E. 1995. *Pengantar Seni Rupa*
Budaya Nusantara. Jakarta : Gramedia
Pustaka Utama .
- Ronny Hariyanto. 2011. *Usaha kecil*
masyarakat pedesaan pada era
millennium. Jakarta : Bina Ilmu.
- Rumadi. 2015. *Kiat suskse usaha glass painting*
di era modern. Jakarta.: Rineka Cipta.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif*
Kualitatif Dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Yuliman Sanento. 2001.*Dua Seni Rupa*. Jakarta
: Kalam media.