

# Pengembangan Usaha Gitar Sebagai Wisata Industri Kreatif Unggulan Daerah

**Wahyu Tri Hastiningsih<sup>1\*</sup>, Junaedi<sup>2</sup>, A.Anditha Sari<sup>3</sup> dan Ichwan Prastowo<sup>4</sup>**

<sup>1</sup> Politeknik Indonusa Surakarta, Jl.KH.Samanhudi No.31 Mangkuyudan, Laweyan

<sup>2</sup> Politeknik Indonusa Surakarta, Jl.KH.Samanhudi No.31 Mangkuyudan, Laweyan

<sup>3</sup> Politeknik Indonusa Surakarta, Jl.KH.Samanhudi No.31 Mangkuyudan, Laweyan

<sup>4</sup> Politeknik Indonusa Surakarta, Jl.KH.Samanhudi No.31 Mangkuyudan, Laweyan

Jl.Kemasan 1 No 8 Kepatihan Kulon 57129, 087835154343

Email: [wahyutri@poltekindonusa.ac.id](mailto:wahyutri@poltekindonusa.ac.id)

## Abstrak

*Tujuan dari pelaksanaan PPPUD 2019 ini adalah untuk memecahkan permasalahan dari mitra yaitu masih kurangnya kapasitas produksi, belum adanya pengelolaan manajemen keuangan, belum adanya merek, serta belum adanya pemasaran yang maksimal terutama pada segmen pasar ekspor dan pemasaran melalui media internet. Berdasarkan permasalahan diatas, maka tim PPPUD ini pada tahun pertama memberikan bahan dan alat untuk meningkatkan produksi gitar, pelatihan pembukuan online, pembuatan merek dagang yaitu Javaguitar, pembuatan alat promosi berupa kartu nama dan nota penjualan serta masuk pada market place yaitu Tokopedia dan Bukalapak. Pembuatan Facebook, Instagram serta adanya website. Hal ini semua diharapkan akan berdampak pada terciptanya kualitas produk yang baik, pengelolaan keuangan/akutansi terkomputerisasi, branding yang kuat dan pemasaran secara global. Luaran wajib yang telah dihasilkan adalah publikasi media cetak, peningkatan produksi, peningkatan pemasaran, dan peningkatan nilai asset mitra.*

*Kata kunci: Industri gitar, manajemen usaha, media online*

## Pendahuluan

Desa Mancasan merupakan salah satu desa dengan akses listrik dan jalan raya yang cukup baik dimana sebelum memasuki desa Mancasan, melewati sebuah pabrik tekstil yang cukup besar, yang terletak pada 12 Km arah Selatan pusat Kota Solo atau bisa ditempuh kurang lebih 30 menit dengan lalu lintas normal. Dengan jumlah penduduk lebih dari 6000 orang dengan mata pencaharian yang terbanyak sebagai petani, hal ini tetap menjadikan masyarakat sebagai pengrajin industri rumah tangga berupa gitar menduduki urutan nomor 3 (profil desa 2013). Industri kerajinan gitar ini mulai berkembang sejak tahun 1975 dimana musik keroncong masih berjaya. Hingga sekarang jumlah pengrajin masih bertahan. Alat musik yang diproduksi yaitu bass, cello, gitar dan alat gitar dengan bahan kayu yang lainnya. Kemampuan ini dimiliki warga secara turun temurun baik dari peralatan ataupun teknik yang digunakan. Bahan-bahan gitar dapat diperoleh dengan mudah disekitar desa Mancasan baik dari bahan utama, bahan pendukung hingga *packaging*.

Keahlian pengrajin dan bahan baku telah dimiliki oleh para pengrajin namun dalam pengembangan industri dalam taraf UMKM perlu adanya modal dan motivasi yang kuat. Pada penelitian yang telah dilakukan oleh ketua peneliti Wahyu dalam jurnal *Hotelier* (2015) di Sentra Industri gitar Sukoharjo bahwa dalam hal kedisiplinan dan motivasi pengrajin gitar masih perlu adanya dukungan yang kuat dari diri sendiri serta adanya system yang baik dalam guna menunjang produktifitas. Dengan adanya disiplin serta motivasi yang baik akan menselaraskan hasil produksi. Hal ini perlu adanya kesinambungan yang selaras yang berujung pada peningkatan nilai produktivitas pengrajin gitar.. Hal inilah yang menjadi latar belakang dilaksanakannya kegiatan ini oleh ketua pengusul melalui Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PPPUD).

Dalam penelitian sebelumnya, Wahyu Tri H (2015:50-51) menjelaskan ada faktor-faktor yang mempengaruhi produk gitar. Pertama, proses produksi gitar membutuhkan ketelitian mulai dari pemilihan bahan sampai proses akhir. Setiap alat musik mempunyai cara pembuatan yang berbeda-beda, mulai dari bahan baku yang digunakan sampai proses pengerjaannya. Produksi merupakan segala kegiatan dalam menciptakan dan menambah kegunaan (*utility*) sesuatu barang atau jasa. Kelompok usaha gitar ini terus berupaya melakukan proses produksi namun keterbatasan peralatan dan stock bahan menjadikan adanya kapasitas produksi tidak maksimal.

Faktor kedua adalah tenaga kerja. Tenaga kerja banyak yang tidak memiliki ketrampilan yang lebih spesifik pada industri gitar. Tenaga kerja mendapatkan ketrampilan dari dasar yang diperoleh dari turun temurun. Tenaga kerja juga hanya memiliki pendidikan formal minimal SD hingga SMA. Faktor ketiga adalah pemasaran dan manajemen. Di bidang pemasaran, mitra dalam memasarkan produknya belum memiliki merek (*brand*) Seringkali dari pihak pengepul/distributor yang akan memberikan *brand* sebelum di packing atau dari konsumen pribadi pula yang akan memberikan *brand* tersendiri. Keberadaan merek menurut Rangkuti (2012) bukan sekedar simbol namun memiliki 5 fungsi yaitu atribut, nilai, manfaat, kepribadian dan pemakai. Dalam cara pemasaran mitra masih menerima pesanan melalui telepon belum melalui media online.

Mitra belum memahami pembukuan dan pengelolaan manajemen. Tidak ada penyimpanan untuk nota-nota pembelian. Mitra masih mengandalkan daya ingat dikarenakan hal ini telah menjadi kebiasaan harian. Modal usaha dan kebutuhan pribadi sering kali menjadi satu sehingga sehingga pengelolaan keuangan tidak terkontrol dengan baik. Oleh karenanya perlu diadakannya pelatihan bagi mitra agar seluruh proses tersebut dapat menentukan pendapatan usaha dan meminimalkan biaya serta dalam penggunaan dan pengalokasian dana menjadi efisien untuk memaksimalkan nilai perusahaan.

Berdasarkan pada permasalahan yang dihadapi oleh mitra tersebut, tim PPPUD sepakat untuk menyelesaikan permasalahan tersebut dengan prioritas pada aspek produksi dengan memberikan penambahan peralatan dan bahan, memberikan pelatihan pembukuan dan

memberikan pelatihan pemasaran meliputi produk, promosi, distribusi dan harga (4P) guna meningkatkan omset mitra.

### **Metode Pelaksanaan**

Berdasarkan analisis dari pembuatan gitar dari mitra Ari Kustanto yang merupakan mitra PPPUD anggaran 2019 Desa Mancasan Sukoharjo maka peluang yang didapat akan memberikan keuntungan yang ekonomis, maka permasalahan baik dari sisi produksi hingga pemasaran, perlu adanya pemecahan masalah yang terjadi dilokasi mitra. Di bidang produksi, keterbatasan peralatan dan stock bahan menjadikan adanya kapasitas produksi tidak maksimal. Keterbatasan peralatan dikarenakan terbatasnya permodalan untuk membeli peralatan dikarenakan harganya relative cukup tinggi dan jenis peralatan yang cukup banyak sehingga hanya beberapa peralatan yang dianggap penting yang terbeli dan sisanya menggunakan manual. Solusi permasalahan di bidang produksi adalah perlu adanya penambahan alat dan bahan. Dalam bidang produksi peneliti juga melaksanakan pelatihan Keselamatan Kesehatan Kerja (K3). Pelatihan ini berguna lebih mensupport teknik dan system produksi yang lebih baik sehingga dari sisi waktu produksi dapat terselesaikan lebih cepat dan hasilnya lebih baik.

Dalam bidang manajemen, mitra tidak memahami pembukuan dan pengelolaan manajemen. Setiap kali transaksi dan produksi, mitra hanya mencatat pada buku tulis seadanya. Jauh dari kata pengelolaan keuangan yang baik, hal ini juga dikarenakan latar belakang pendidikan yang rendah bahkan tidak ada kemampuan ketrampilan dalam bidang pembukuan. Modal usaha dan kebutuhan pribadi sering kali menjadi satu sehingga sehingga pengelolaan keuangan tidak terkontrol dengan baik. Melihat permasalahan ini, peneliti melaksanakan pelatihan akuntansi online.

Dalam bidang pemasaran yaitu penjualan lebih banyak diambil oleh pihak pengepul, belum adanya penataan gitar yang baik di *showroom*, dalam hal branding, mitra masih belum memiliki brand untuk ditempel sebagai identitas gitar hasil produksi, Maka solusi dari permasalahan tersebut peneliti melaksanakan pelatihan pemasaran secara online di Tokopedia dan Bukalapak serta membuatkan Instagram, Facebook serta web dan mengadakan merek dagang bagi mitra.

### **Hasil dan Pembahasan**

Industri gitar yang terletak di Mancasan, Baki Sukoharjo telah masuk sebagai usaha unggulan daerah. Hal ini nampak dari pekerjaan di setiap rumah tangga yang ada di daerah ini adalah sebagai pembuat gitar. Sayangnya, sebagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pengembangan usaha terhambat oleh faktor produksi, pembukuan dan pemasaran. Salah satunya dialami oleh mitra yaitu Ari Kusnanto. Peneliti melalui Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PPPUD) yang didanai Kemenristekdikti tahun anggaran 2019 mengadakan pelatihan, pengadaan barang, perbaikan tempat produksi dan peningkatan produksi pada tahun pertama bagi mitra. Sebagai UMKM tentu membutuhkan produksi

barang atau jasa bagi kelangsungan usahanya. Dalam pengelolaan produksi, mitra harus mampu melakukan pengadaan barang untuk bisa memprediksi berapa jumlah produksi yang bisa dihasilkan. Hal ini menurut Hendro yang dikutip oleh Layaman (2016:114) dalam artikelnya bahwa kekurangan dan kelebihan bahan baku produksi akan mempengaruhi proses produksi. Mitra dalam hal produksi memiliki keterbatasan bahan baku serta komponen pendukung. Hal ini bukan karena ketidakaadanya penjual namun lebih karena adanya keterbatasan dana. Mitra Ari membeli bahan sesuai untuk 1x produksi. Bilamana adanya pesanan dalam jumlah besar, dapat dilakukan namun sering kali tidak sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Hal ini karena pembeli hanya memberikan *down payment* dan akan dibayar lunas setelah pesanan gitar diselesaikan oleh mitra Ari.

Pelaksanaan program PPPUD yang berjalan dari bulan April 2019 ini telah menghasilkan beberapa capaian. Capaian dalam proses produksi, peneliti melakukan pengadaan bahan baku produksi. Bahan bakunya seperti kayu mahoni, kayu maple, kayu sonokeling dan triplek. Alat produksi juga disediakan agar proses produksi berjalan lebih cepat dan efisien. Alat-alat tersebut seperti mesin pasah, grenda tangan, bor tangan, compressor dan gergaji listrik. Peneliti juga menyediakan Assesories pendukung puteran gitar, fred gitar, senar gitar, nut atas, nut bawah, dan lubang resonansi.



Gambar 1. Penyerahan bahan dan alat produksi

Dalam proses produksi keselamatan dan kesehatan kerja (K3) yang ada di mitra tidak mendapatkan perhatian dengan layak. Setiap pekerja produksi dalam melaksanakan produk tidak menggunakan alat keselamatan kerja. Mulai dari pembuatan body, stang, pendempulan body, amplas, cat warna dan finishing. Melihat pentingnya keselamatan dan kesehatan bagi pekerja, maka diadakan pemahaman melalui pelatihan K3 yang dilaksanakan oleh Ichwan Prastowo sebagai anggota peneliti. Dalam pemaparannya Ichwan menjelaskan tujuan K3 dan alat-alat pengaman apa saja yang digunakan oleh pekerja bagian produksi gitar.

Mitra yang merupakan UMKM dalam pencatatan administrasi keuangan ternyata tidak berjalan. Ari Kusnanto selaku pelaku usaha setiap bertransaksi atau mendapatkan dana (*down payment*) segera dibelanjakan bahan disekitar tempat tinggal. Nota pembelian bahan oleh mitra

berupa body gitar, amplas, cat, dan komponen lainnya tidaklah disimpan dan dicatat. Tidak ada penyimpanan untuk nota-nota pembelian. Hal ini karena tidak ada personil yang khusus untuk melakukan pencatatan pembelian. Mitra masih mengandalkan daya ingat dikarenakan hal ini telah menjadi kebiasaan harian. Bila produksi telah selesai, mitra hanya menerima sisa uang pelunasan dan mitra pun tidak melakukan pencatatan di buku khusus. Kondisi ini ternyata tidak hanya dialami oleh mitra. Seperti yang disampaikan suharni dikutip oleh Yuli Setyawati (2018:162) bahwa kelemahan UMKM dalam penyusunan laporan keuangan disebabkan rendahnya pendidikan, kurangnya pemahaman terhadap Standar Akuntansi Keuangan (SAK), dan pelatihan penyusunan laporan keuangan. Sadar akan hal ini, peneliti mengadakan pelatihan pembukuan sederhana dan bisa dilakukan setiap saat dengan memanfaatkan android. Capaian dalam pembukuan diberikannya pelatihan akuntansi oleh Junaedi selaku anggota melalui aplikasi akuntansi UKM dan cara pembukuan diberikan kepada mitra agar segala transaksi dapat dapat tercatat dengan baik dan rapi dan memudahkan mitra untuk mengelola keuangan secara online melalui aplikasi akuntansi UKM.

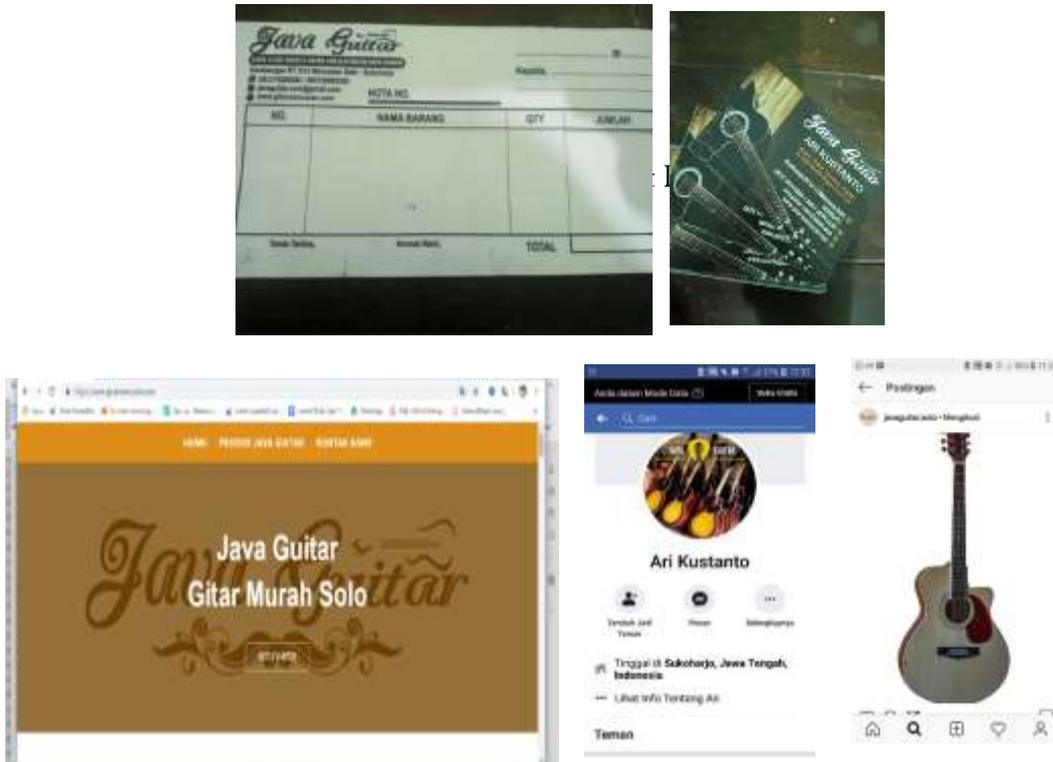
Sebagai Mitra, Ari Kusnanto dalam memasarkan produk gitarnya tidak menggunakan merek dagang. Ari memproduksi sesuai dengan pesanan merek dari pengepul atau distributor. Hal ini tentu merugikan Ari sebagai pelaku industri karena produk yang dihasilkan tidak memiliki *value* dan tidak dapat diidentifikasi. Merek menurut Muhammad Amirulloh (2017:29) berfungsi sebagai alat promosi produk sehingga masyarakat dapat dengan cepat mengidentifikasi produk kesukaannya berdasarkan merek. Melihat hal ini, dengan memperhatikan hal ini adanya perlindungan merek barang-barang yang akan diproduksi oleh suatu UMKM yang berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2016 tentang Merek dan Indikasi Geografis berfungsi sebagai alat promosi produk sehingga masyarakat dapat dengan cepat mengidentifikasi produk kesukaannya berdasarkan merek. Capaian dalam hal pemasaran, peneliti bersama dengan mitra menghasilkan merek dagang dengan nama “Java Guitar”.



Gambar 2. Merek dagang mitra

Sebagai merek baru tentu membutuhkan media untuk menyebarkanluarkannya. Media yang telah dicapai oleh peneliti yaitu alat promosi melalui pembuatan kartu nama, pembuatan label dan nota pembelian. Media secara online, peneliti bersama mitra telah menghasilkan website di alamat [www.gitarmancasan.com](http://www.gitarmancasan.com), facebook dan instagram dengan nama Java Guitar dan

mendaftarkan di *marketplace* yaitu Tokopedia. Pencapaian yang dilakukan dalam hal pemasaran dilaksanakan melalui proses pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan oleh Anditha Sari.



Gambar 4. Media Promosi Melalui Online



Gambar 6. Marketplace Java Guitar

Capaian lain di tahun pertama adalah publikasi di media cetak yang telah terbit di Harian umum Solopos 20 Juli 2019 kolom Sukoharjo Pengabdian masyarakat dengan judul “Politeknik Indonusa Beri Pelatihan Pengrajin Gitar.

### **Kesimpulan**

Pada tahun pertama pelaksanaan Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PPPUD) yang dilaksanakan mulai bulan April 2019 telah mencapai beberapa target di bidang produksi, manajemen dan pemasaran. Harapannya ditahun ke dua, peneliti bisa ikut serta dalam pameran baik dalam kota maupun luar kota sehingga pemasaran semakin meningkat. Hal ini tidak berhenti begitu saja, namun pada tahun ketiga adanya pemberian dana untuk pengembangan desa sebagai tujuan wisata industry. Hal ini dengan pembuatan showroom bagi pengrajin gitar yang tidak mempunyai tempat. Tidak hanya sebagai showroom saja namun menjadi tempat bagi kelompok pecinta music sebagai tempat berkumpul untuk menyatukan rasa sehingga dapat ditonton oleh warga sekitar dan harapannya sebagai tontonan bagi wisatawan yang berkunjung. Hal ini sepadan sehingga yang datang tidak hanya membeli gitar namun dapat menonton sebuah pertunjukan music secara langsung. Perbaikan sarana dan prasana bagi wisatawan yang akan berkunjung dalam hal kebersihan lingkungan sekitar patut menjadi dasar yang penting sehingga dapat menjadi sebuah daya tarik.

### **Ucapan Terima Kasih**

1. Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi yang telah mendanai kegiatan Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PPPUD) dengan No: 01/UPPM-INDO/IV/ABDIMAS/2019
2. Ir. Suci Purwandari, MM sebagai Direktur Politeknik Indonusa Surakarta
3. Ari Kusnanto sebagai mitra yang telah kegiatan Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PPPUD)

### **Daftar Pustaka**

- Freddy Rangkuti.2012. Studi Kelayakan Bisnis & Investasi. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Layanan & Nurlatifah.(2016).Strategi Meningkatkan Produksi UMKM di Kabupaten Cirebon Melalui Efektifitas Persediaan Bahan Baku dan Modal Usaha.*Jurnal Al-Mustashfa*,4(2),112-123.
- Muhammad Amirulloh & Helitha Novianty Muchtar.(2017).Strategi Peningkatan Usaha Melalui Perlindungan Merek Bagi UMKM Sale Pisang.Dharmakarya,*Jurnal Aplikasi Iptek untuk Masyarakat*,6(1).29-32

- Yuli Setyawati & Sigit Hermawan.(2013).Persepsi Pemilik dan Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Atas Penyusunan Laporan Keuangan.*Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan Indonesia*,3(2),161-2014.
- Wahyu Tri Hastiningish.(2015).Peningkatan Sumber Daya Manusia Pengrajin Gitar Sebagai Industri Kreatif Dukuh Kembangan Sukoharjo Jawa Tengah.*Jurnal Hotelier*,1(2),47-59.