

## INOVASI KERAJINAN LUKISAN WAYANG KAMASAN KLUNGKUNG

I Gusti Lanang Agung Raditya Putra<sup>1</sup>, Komang Wahyu Trisna<sup>2</sup>, I Gusti Bagus Made Wiradharma<sup>3</sup>

STMIK Primakara, Jalan Tukad Badung 135 Renon – Denpasar 80226

[la.raditya27@gmail.com](mailto:la.raditya27@gmail.com)

### Ringkasan Eksekutif

Pulau Bali merupakan Pulau yang terkenal hingga penghujung dunia karena adat, seni, budaya yang dimiliki. Salah satu budaya yang dimiliki Pulau Bali adalah karya seni berupa lukisan. Lukisan khas Bali yang sudah diwariskan dari abad ke-17 adalah lukisan wayang Kamasan. Dikatakan lukisan wayang Kamasan, karena Kamasan merupakan salah satu nama Desa di Kabupaten Klungkung, serta pengerajin lukisan wayang ini hanya terdapat di Desa Kamasan, Klungkung. Berbagai produk telah dihasilkan oleh pengerajin, namun produk yang dihasilkan digunakan oleh konsumen yang terbatas. Faktor ini berhubungan dengan target pasar, saat ini hanya kalangan tertentu yang menggunakan produk lukisan wayang kamasan ini. Hal tersebut menyebabkan jumlah produksi lukisan wayang Kamasan sulit ditingkatkan, jumlah produksi yang terbatas ini berdampak pada rendahnya penghasilan pengerajin lukisan. Berdasarkan hal tersebut maka skala prioritas yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah 1) inovasi dan kualitas produk, 2) memperluas pasar. Inovasi produk berupa jam dinding dan bingkai menyala yang berlatar lukisan wayang Kamasan. Untuk memperluas pasar dengan cara digital marketing, yaitu pemasaran yang dilakukan dengan memanfaatkan teknologi informasi. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan konsep dan partisipatif. Pendekatan konsep pada dasarnya adalah untuk memberikan pemahaman konsep yang bermakna sehingga terjadi perubahan perilaku dan cara berfikir pada pengerajin. Pendekatan partisipatif bermakna melibatkan seluruh peserta pelatihan untuk berpartisipasi aktif ketika pelatihan keterampilan dilakukan, dengan harapan nantinya mereka memiliki keterampilan dalam proses pembuatan dan pemasaran produk. Inovasi lukisan wayang Kamasan berupa produk inovatif dan inovasi pemasaran. Inovasi produksi yang dilakukan pada kerajinan lukisan wayang Kamasan dengan memberi sentuhan modern berupa jam dinding dan bingkai menyala, dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produk secara signifikan. Inovasi pemasaran yang dilakukan menggunakan teknik digital marketing, bertujuan untuk memperluas pasar. Disamping itu inovasi lukisan wayang Kamasan ini secara tidak langsung sebagai salah satu upaya untuk melestarikan warisan budaya Bali serta memperkokoh usaha mikro kecil menengah (UMKM) untuk akselerasi kemandirian Bangsa.

**Kata Kunci:** Inovasi, Produksi, Digital Marketing, Lukisan Wayang Kamasan.

### Executive Summary

*The uniqueness of art and culture makes Bali be one of the famous Island of the world. One culture of Bali are works of art such as painting. Bali has a painting that has been inherited since the 17th century that is "Lukisan Wayang Kamasan". The name of Lukisan Wayang Kamasan comes from the name of the village in Klungkung district. This painting is only found in that village. Various products have been produced by the craftsman, but the product only used by the limited consumer. This factor is related to the target market,*

*currently only certain circles who use this painting. It cause the number of Lukisan Wayang Kamasan hard to increase. This problem has a big impact of the painters income decrease. Based on this problem the priority scale in this activity are 1) innovation and product quality, 2) expanding the market. Product innovation in the form of wall clocks and frames that lit behind the Lukisan Wayang Kamasan. To expand the market using information technology such as digital marketing. In this project we used conceptual and participatory approach. The conceptual approach is basically to provide a meaningful of the concept so it can be changed of behavior and the way thinking on the craftsman. The participatory approach involves all trainees to participate actively when skills training is conducted that they will have skills in the process of manufacturing and marketing the product. The innovation of Lukisan Wayang Kamasan are product innovation and marketing innovation. Product innovations are made on Lukisan Wayang Kamasan by giving modern touches such as wall clock and framed light. It can increase quantity and quality product significantly. Marketing innovations are conducted using digital marketing techniques, aim to expand the market. Besides the Lukisan Wayang Kamasan innovation as one of the effort to preserve Balinese cultural heritage as well as strengthen Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) to accelerate the independence of the Nation.*

**Key words:** *Inovation, Production, Digital Marketing, Lukisan Wayang Kamasan,*

## **A. PENDAHULUAN**

Budaya Indonesia beraneka ragam mulai dari sabang hingga merauke, Salah satu Pulau di Indonesia yang terkenal hingga penghujung dunia karena adat, seni, dan budaya yang dimiliki adalah Pulau Bali. Salah satu budaya yang dimiliki Pulau Bali adalah karya seni berupa lukisan. Lukisan khas Bali yang sudah diwariskan dari abad ke-17 pada jaman kerajaan Dalem Watuenggong adalah lukisan wayang Kamasan. Dikatakan lukisan wayang Kamasan, karena Kamasan tersebut merupakan salah satu nama Desa di Kabupaten Klungkung, serta pelukis hanya terdapat di Desa Kamasan, Klungkung (Mudana, 2015).

Berbagai jenis lukisan tokoh pewayangan sudah dilukis pada kanvas. Namun saat ini lukisan wayang Kamasan pada kanvas sudah tidak laku dipasaran. Pelukis tidak berani membuat lukisan pada kanvas dalam jumlah banyak, dan hanya membuat lukisan wayang kamasan pada kanvas apabila ada pesanan saja (*pre*

*order*). Selain itu konsumen biasanya membawa ukuran tersendiri untuk membuat lukisan wayang pada kanvas dengan kata lain lukisan wayang pada kanvas dapat dikustomisasi sesuai kebutuhan konsumen. Jika hanya menunggu pesanan konsumen yang tidak jelas kapan datangnya, pelukis akan mengalami penurunan penghasilan. Ketika penghasilan pelukis menurun, secara signifikan berdampak kepada keajegan budaya Bali. Karena pelukis beralih dan mencari sumber penghasilan dari sektor lain, sehingga mulai meninggalkan kegiatan melukis, hal tersebut akan menyebabkan kerajinan lukisan Wayang Kamasan punah.

Mengenai permasalahan prioritas yang telah diuraikan diatas adalah pada produk dan pasar yang terbatas. Produk lukisan wayang Kamasan yang telah dihasilkan belum memberi dampak signifikan dalam pemasaran, karena produk yang dihasilkan digunakan oleh konsumen yang terbatas. Faktor ini

berhubungan dengan target pasar, saat ini hanya kalangan tertentu yang menggunakan produk lukisan wayang Kamasan ini. Hal tersebut menyebabkan jumlah produksi lukisan wayang kamasan sulit ditingkatkan, jumlah produksi yang terbatas ini berdampak pada rendahnya penghasilan pengerajin lukisan.

Berdasarkan hal tersebut maka skala prioritas yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah 1) inovasi dan kualitas produk, 2) memperluas pasar. Inovasi produk berupa jam dinding dan bingkai menyala yang berlatar lukisan wayang Kamasan. Untuk memperluas pasar dengan cara *digital marketing*, yaitu pemasaran yang dilakukan dengan memanfaatkan teknologi informasi.

Pada kegiatan ini, solusi yang kami tawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh pengerajin adalah dengan cara melakukan inovasi produk dengan sentuhan modern untuk meningkatkan daya tarik konsumen terhadap produk yang dihasilkan. Modernisasi produk dilakukan bertujuan untuk memperluas target pasar, sehingga kerajinan lukisan wayang Kamasan ini dapat diterima oleh seluruh lapisan masyarakat, tanpa menghilangkan nilai estetika dari makna tokoh pewayangan atau tema yang ada pada lukisan tersebut. Inovasi pemasaran yang dilakukan dengan teknik *digital marketing* bertujuan untuk menjangkau target pasar yang luas.

Beberapa inovasi modern dilakukan dalam kegiatan ini, pertama berupa lukisan wayang dengan bingkai yang terbuat dari akrilik ditambah dengan lampu LED untuk memberikan kesan modern. Selain itu inovasi modern lainnya dengan membuat

jam dinding, jam dinding yang dihasilkan terbuat dengan bahan akrilik. Lukisan wayang untuk jam dinding disesuaikan dengan bentuk model jam dinding yang dibuat seperti persegi, lingkaran, dan sebagainya. Lukisan wayang Kamasan digunakan sebagai latar (*background*) pada jam dinding maupun bingkai menyala.

Inovasi produk jam dinding dan bingkai menyala dipilih karena selain berfungsi untuk mempercantik ruangan tanpa menghilangkan nilai estetika dari lukisan wayang Kamasan, hasil inovasi produk ini nantinya dapat diterima oleh semua kalangan masyarakat. Selain itu hasil inovasi produksi ini diharapkan menjadi salah satu produk unggulan yang memiliki daya saing tinggi serta menunjang sektor pariwisata Bali, sehingga ketika wisatawan domestik maupun luar negeri berlibur ke Bali, diharapkan membeli lukisan wayang Kamasan ini sebagai cinderamata. Jika hal tersebut terjadi, maka pengerajin lukisan wayang Kamasan dapat terus melakukan produksi tanpa harus menunggu pesanan datang, hasil produksi dapat dipajang pada pasar oleh-oleh yang tersebar di Bali.

Inovasi produksi yang mengkolaborasikan lukisan wayang kamasan dengan bahan baku akrilik memberikan kesan klasik tapi modern. Bahan baku produksi berupa akrilik dipilih karena selain memberikan nuansa modern dengan bentuk minimalis. Bahan baku akrilik juga efektif dan efisien digunakan pada inovasi produk yang akan dilakukan pada kegiatan ini. Akrilik bersifat ringan dan tidak mudah pecah, akrilik juga mudah diperoleh biasanya dijual di toko percetakan, dengan harga yang murah, serta mudah dibentuk (*cutting*).

## **B. METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah kombinasi metode substitusi IPTEKS dengan metode pelatihan. Kegiatan ini berlangsung dengan memberikan pelatihan IPTEKS baru yang lebih modern dan efisien dengan menggantikan penguasaan ipteks lama kepada kelompok pengerajin. Pelatihan berupa proses pembuatan jam dinding serta pembuatan bingkai menyala. Pelatihan terdiri dari beberapa tahapan. Tahap awal yaitu pelatihan pembuatan jam dinding dengan bahan baku akrilik yang telah dibentuk. Pada proses pelatihan pembuatan jam dinding ini kelompok mitra didampingi pakar dalam pemasangan mesin dan jarum jam dinding.

Tahap selanjutnya pelatihan membuat bingkai menyala. Bingkai menyala ini juga terbuat dari bahan baku akrilik, pada proses pelatihan akan didampingi oleh pakar elektronika. Pendampingan pakar diperlukan karena untuk menyalakan bingkai diperlukan rangkaian beberapa komponen kelistrikan seperti lampu LED, kabel, steker dan adapter untuk menghasilkan cahaya yang terang dengan voltase rendah.

Tahap akhir, dilakukan pelatihan menggunakan teknologi informasi sebagai alat bantu untuk pemasaran. Pelatihan dilakukan dengan pembuatan akun media sosial seperti facebook dan instagram, selanjutnya diberikan pelatihan cara beriklan melalui sosial media facebook agar sesuai dengan target pasar atau calon konsumen, karena sosial media facebook memiliki *content* yang dapat mengirimkan iklan secara otomatis berdasarkan data tertentu pengguna facebook seperti data usia dan data lokasi.

Pelaksanaan kegiatan ini pada intinya bertujuan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk lukisan wayang Kamasan, serta teknik pemasaran. Berdasarkan hal tersebut maka jenis pendekatan yang digunakan adalah pendekatan konsep dan partisipatif. Pendekatan konsep pada dasarnya adalah untuk memberikan pemahaman konsep yang bermakna sehingga terjadi perubahan perilaku dan cara berfikir pada kelompok pengerajin lukisan wayang Kamasan. Pendekatan partisipatif bermakna melibatkan seluruh peserta pelatihan untuk berpartisipasi aktif ketika pelatihan keterampilan dilakukan (Soewandhi, 2010).

Keberhasilan kegiatan dilihat dari hasil evaluasi. Evaluasi kegiatan dilakukan dengan cara wawancara dengan kelompok mitra peserta kegiatan mengenai dampak maupun efektifitas dari kegiatan yang telah diikuti, serta melihat hasil penjualan produk awal saat pameran, serta wawancara dengan konsumen yang membeli produk mengenai tanggapan tentang produk inovatif yang dihasilkan.

## **C. KARYA UTAMA**

Hasil dari kegiatan ini berhasil menyelesaikan 50 produk inovatif berupa jam dinding dan bingkai menyala dengan berbagai varian motif lukisan dan ukuran. Hasil produk inovatif ini juga telah dipamerkan dalam acara Pesta Kesenian Bali 2017 yang diselenggarakan sebulan penuh pada tanggal 5 Juni 2017 hingga 5 Juli 2017. Hal menarik terjadi pada saat mengikuti pameran antara lain, respon pemerintah provinsi Bali ketika melihat produk ini sangat terkesan, begitu juga pengunjung yang melihat produk ini sangat

antusias dan membeli produk inovatif tersebut.

Hasil produksi yang maksimal diperoleh dari beberapa tahapan kegiatan, pada tahap pertama dilakukan pelatihan. Penulis bersama pakar memberikan pelatihan periode pertama mengenai proses pembuatan jam dinding. Pelatihan periode pertama ini menjelaskan bagaimana cara memasang mesin jam dinding pada bahan

baku akrilik. Selanjutnya pada tahap kedua, diselenggarakan pelatihan pembuatan bingkai menyala oleh penulis bersama pakar. Hingga pada bulan ketiga (bulan Juni 2017) hasil produksi awal sudah selesai dibuat dan telah dipamerkan pada kegiatan Pesta Kesenian Bali (PKB) 2017. Adapun kegiatan pameran yang telah dilakukan dapat dilihat pada Gambar 1 berikut.



**Gambar 1.** Kegiatan Pameran Produk Inovatif

Hasil yang diperoleh mitra kegiatan adalah peningkatan hasil produksi, adapun jumlah produk tambahan yang dihasilkan selama proses kegiatan ini berupa 50 produk inovatif yang terdiri dari jam dinding dan bingkai menyala. Sejumlah 28 produk atau sekitar 56% dari produk yang dihasilkan telah berhasil dijual pada saat pameran. Adapun hasil penjualan 28 produk ini memperoleh hasil penjualan sebesar Rp. 7.200.000,-. Produk inovatif yang telah dihasilkan, memberi dampak signifikan peningkatan pendapatan pada kelompok mitra kegiatan.

Kegiatan selanjutnya yang dilakukan adalah pelatihan manajemen pemasaran dengan cara penjualan produk secara *online*

(*digital marketing*), dimana kedua mitra diberikan pelatihan *e-Commerce*. Pelatihan dan pendampingan mengenai pemanfaatan TI untuk memasarkan produk dilakukan oleh pakar *digital marketing* yang disiapkan oleh tim pelaksana. Adapun materi pelatihan *e-commerce* yang diberikan kepada kelompok mitra adalah penggunaan *social media facebook* dan *instagram* sebagai media promosi *online*, selain itu pelatihan membuat toko *online* pada aplikasi *tokopedia.com* dan *bukalapak.com*. Untuk melengkapi pelatihan kegiatan *digital marketing*.

Kegiatan manajemen pemasaran yang diberikan pada kegiatan ini yakni keterampilan pembuatan kemasan produk

yang lebih modern. Selain itu mitra kegiatan juga diberikan pelatihan pemasaran dengan teknik penjualan secara *online* yang dihadapi kelompok mitra kegiatan saat ini belum ada transaksi. Hal ini terjadi dikarenakan pada halaman *marketplace* yang telah dibuat belum dilakukan *promote page* atau masih dalam kategori penjualan umum. Tim pelaksana telah menyarankan kepada kelompok mitra agar lebih serius dan intensif untuk melaksanakan pemasaran secara *online*. Karena media pemasaran yang paling efektif dan efisien adalah melalui sosial media dan *online shop*, serta kedepannya konsumen akan lebih tertarik melakukan transaksi secara *online*.

#### **D. ULASAN KARYA**

Produk inovatif berupa jam dinding dan bingkai menyala yang dihasilkan pada kegiatan IbM Inovasi Lukisan Wayang Kamasan dengan melakukan modernisasi produk bertujuan untuk memperluas target pasar, sehingga kerajinan lukisan wayang Kamasan ini dapat diterima oleh seluruh lapisan masyarakat, tanpa menghilangkan nilai estetika kearifan lokal dari makna tokoh pewayangan atau tema yang ada pada lukisan tersebut. Produk inovatif yang dihasilkan ini berpotensi besar untuk mencapai pasar global, dan meningkatkan kuantitas serta kualitas produk.

Beberapa keunggulan dari produk inovatif yang dihasilkan ini antara lain 1) Kombinasi menggunakan bahan baku akrilik yang bersifat ringan dan tidak mudah pecah, akrilik juga mudah diperoleh biasanya dijual di toko percetakan, dengan harga yang murah, serta mudah dibentuk (*cutting*). 2) Tampilan produk yang minimalis memiliki

kesan modern. 3) Peningkatan harga jual lukisan ketika telah dilakukan inovasi.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, selain menghasilkan produk inovatif, tim pelaksana kegiatan juga memberikan keterampilan khusus terkait manajemen pemasaran kepada mitra kegiatan. Pelatihan manajemen pemasaran menggunakan teknik *digital marketing* atau penjualan dengan media internet diberikan kepada mitra agar kedepannya mitra bisa memasarkan produk yang dihasilkan menggunakan bantuan teknologi informasi seperti *facebook*, *instagram*, maupun pada *took online* yang telah ada seperti *tokopedia.com* dan *bukalapak.com*.

Kegiatan IbM Inovasi lukisan wayang Kamasan tidak berhenti hanya pada pelatihan manajemen produksi dan manajemen pemasaran saja. Dari hasil penjualan produk awal, kegiatan produksi ini akan dilanjutkan secara terus menerus oleh kelompok mitra. Sementara tim pelaksana akan memfasilitasi untuk berkomunikasi dengan Pemerintah Daerah Kabupaten Klungkung untuk mendukung program kegiatan. Bentuk dukungan yang diharapkan adalah setiap kantor Pemerintahan dan Sekolah agar membeli dan memasang jam dinding dengan latar lukisan wayang Kamasan tersebut. Disamping itu, tim pelaksana akan memfasilitasi agar hasil produksi dapat dipajang dan dipasarkan pada beberapa pasar/toko oleh-oleh yang tersebar di Bali.

#### **E. KESIMPULAN**

Kegiatan IbM Inovasi Kerajinan Lukisan Wayang Kamasan telah berhasil dilaksanakan. Adapun hasil kegiatan ini menghasilkan beberapa solusi dari

permasalahan yang dihadapi oleh kelompok mitra kegiatan yakni pada manajemen produksi dan manajemen pemasaran. Hasil diperoleh adalah sebagai berikut. Peningkatan jumlah produk. Terdapat peningkatan jumlah produk dari kegiatan manajemen produksi. Pendampingan dan pelatihan manajemen produksi menghasilkan produk inovatif berupa jam dan bingkai menyala dengan latar lukisan wayang Kamasan sebanyak 50 produk. Peningkatan Omzet terhadap kelompok mitra, dilihat dari minat konsumen terhadap produk inovatif yang dihasilkan. Sebanyak 56% produk inovatif telah berhasil dijual pada saat mengikuti pameran pada Pesta Kesenian Bali dengan nilai jual Rp.7.200.000,-. Peningkatan keterampilan dan kreatifitas proses pemasaran. Keterampilan dan kreatifitas proses pemasaran kelompok mitra kegiatan meningkat dengan diberikannya pelatihan membuat kemasan produk, serta pelatihan dalam proses pemasaran secara *online* (*digital marketing*).

#### **F. UCAPAN TERIMAKASIH**

Terimakasih kami ucapkan atas pembiayaan yang telah diberikan untuk melaksanakan kegiatan IbM Inovasi Kerajinan Lukisan Wayang Kamasan. Kegiatan ini dapat dilaksanakan dengan lancar sepenuhnya dibiayai oleh Direktur Jendral Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian riset teknologi dan pendidikan tinggi tahun anggaran 2017. Kepada kedua kelompok mitra Ananta Boga dan Lila Hita juga kami ucapkan banyak terimakasih karena telah berpartisipasi dan mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan dengan baik.

#### **G. DAFTAR PUSTAKA**

- Mudana, Wayan. 2015. Transformation of Kamasan Puppet Painting Art in Postmodern Era. *E-Journal Kajian Budaya*. Vol: 8, No: 3.
- Soewandhi, Nurono Sundani. 2010. Sebuah Pemikiran Tentang Diseminasi Karya Pengabdian Kepada Masyarakat Perguruan Tinggi Indonesia. *Majalah Aplikasi Iptekes Ngayah*, 1(1), 2010, 2-12.