



## Pkm Kelompok Pengrajin Cukli Di Desa Sesela Kecamatan Gunung Sari Lombok Barat

Abdul Sakban\*, Muhammad Yusril, Hafsah

Universitas Muhammadiyah Mataram, Indonesia

\*Corresponding author email: [sakban.elfath@yahoo.co.id](mailto:sakban.elfath@yahoo.co.id)

Diterima: Agustus 2018; Revisi: Oktober 2018; Diterbitkan: November 2018

### Abstrak

Target luaran yang dicapai dalam program PKM ini adalah peningkatan keterampilan mitra pengabdian pada bidang produksi, bidang manajemen keuangan, dan bidang pemasaran. Kegiatan PKM ini dilakukan selama 8 bulan dan dilaksanakan pada semester genap tahun akademik 2018/2019. Adapun langkah-langkah kegiatan program PKM adalah observasi dan wawancara, penyuluhan, partisipasi, pembinaan, pelatihan, dan pendampingan. Hasil pelaksanaan kegiatan meliputi: sosialisasi kegiatan PKM, penjelasan tentang manajemen pengelolaan keuangan usaha kerajinan cukli dan manajemen bisnis usaha sekaligus prakteknya, penjelasan tentang cara menggambar dan mendesain corak kerajinan cukli serta prakteknya, penjelasan tentang cara pemasaran hasil kerajinan cukli melalui offline dan online serta prakteknya, selain itu praktek langsung dalam memproduksi kerajinan cukli dan evaluasi hasil kegiatan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa selama kegiatan PKM kelompok pengrajin cukli banyak mendapat pemahaman dan keterampilan dengan harapan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat khususnya kelompok pengrajin cukli.

**Kata Kunci:** PKM; Kelompok Pengrajin Cukli

### *Pkm Cukli Craftsmen Group in Sesela Village, Gunung Sari District, West Lombok*

#### Abstract

The output target achieved in this PKM program is to improve the skills of service partners in the production, financial management and marketing fields. This PKM activity was carried out for 8 months and was held in the even semester of the 2018/2019 academic year. The steps for the PKM program activities are observation and interviews, counseling, participation, coaching, training, and mentoring. The results of the implementation of activities include: socialization of PKM activities, an explanation of the financial management of cukli handicraft businesses and business management as well as its practice, an explanation of how to draw and design cukli handicraft styles and practices, an explanation of how to market cukli handicrafts through offline and online and their practices, besides direct practice in producing cukli handicrafts and evaluating the results of activities. Thus it can be concluded that during the PKM activities the cukli craftsmen group gained a lot of understanding and skills in the hope of increasing the income of the community, especially the cukli craftsmen group.

**Keywords:** PKM; Cukli Craftsmen Groups

**How to Cite:** Sakban, A., Yusril, M., & Hafsah, H. (2018). Pkm Kelompok Pengrajin Cukli Di Desa Sesela Kecamatan Gunung Sari Lombok Barat. *Lumbung Inovasi: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 3(2), 54-62. doi:<https://doi.org/10.36312/linov.v3i2.448>



<https://doi.org/10.36312/linov.v3i2.448>

Copyright© 2018, Sakban et al

This is an open-access article under the CC-BY License.



## PENDAHULUAN

Desa sesela berdiri sejak tahun 1866 ditandai dengan kepala desa pertama bernama Muhammad. Desa sesela pada zaman Belanda, diambil dari kata *se* dan *se/o*. *Se* bermakna sebuah, sedangkan *se/o* menurut orang belanda dulu berarti batu. Jadi Sesela berarti sebuah batu. Penemuan sebuah batu besar ini kemudian menjadi sebutan bagi desa itu sampai

sekarang. Sehingga Desa Sesela disebut sebagai desa budaya/pariwisata yang di klasifikasikan sebagai desa vokasi yang menghasilkan tempat bersejarah, kerajinan tangan seperti cukli dan lainnya.

Berdasarkan laporan PKBM Antara (2012) menyatakan bahwa Sesela merupakan desa yang sangat padat penduduknya dimana jumlah penduduk mencapai 10.775 jiwa dengan jumlah KK 3.038 yang terdiri dari jumlah Laki – laki 5.297 jiwa dan Perempuan 5.475 jiwa dengan luas wilayahnya mencapai 227.027 Ha/M2. Kemudian jumlah dusun yang dimiliki desa sesela adalah 11 dusun yaitu Dusun Kebon Indah memiliki jumlah 611 KK, Dusun Sesela desa 261 KK, Dusun Biletepung 222 KK, Dusun Lendang utama 169 KK, Dusun Cengok 348 KK, Dusun Dasan utama 172 KK, Dusun Kebon bawak 298 KK, Dusun Barat kubur 362 KK, Dusun Kebon lauk 340 KK, Dusun Muhajirin 88 KK, dan Dusun Lendang sari 164 KK. Kemudian berdasarkan perkembangan sumber daya manusianya cukup bervariasi, bahwa masyarakat Desa Sesela yang belum sekolah berprofesi sebagai Petani berjumlah 101 orang, masyarakat yang berumur 7-45 tahun tidak sekolah berjumlah 258 dan yang berprofesi sebagai buruh tani hanya 85 orang, kemudian tidak tamat SD sebanyak 500 orang berprofesi sebagai buruh/swasta, Tamat SD/ sederajat berjumlah 500 orang kemudian PNS berjumlah sekitar 103 orang. Pada jenjang SLTP/ sederajat berjumlah 304 yang berprofesi sebagai Pengrajin sebanyak 200 orang, tamat SMA/ sederajat berjumlah 276 orang berprofesi sebagai Pedagang, tamat D-1 80 orang berprofesi sebagai Peternak berjumlah 63 orang, D-2 berjumlah 4 orang berprofesi sebagai Nelayan, yang pendidikan D-3 berjumlah 18 orang berprofesi sebagai Montir berjumlah 3 orang, kemudian lulusan S-1 mencapai 77 orang yang berprofesi sebagai Dokter, sedangkan lulusan S-2 berjumlah 2 orang dan Lain-lain 94 orang. (PKBM Antara, 2012). Dari data tersebut bahwa masyarakat yang berprofesi sebagai pengrajin berjumlah 200 orang yang berada di kelompok masing-masing kerajinan.

Desa Sesela memiliki kelompok-kelompok kerajinan cukli yang tersebar di seluruh desa, diantara kelompok kerajinan cukli tersebut banyak yang sudah tutup akibat kehabisan modal dan tidak adanya konsumen yang membelinya. Salah satu kerajinan cukli yang hampir bangkrut adalah usaha kerajinan Citra Hendy Craft yang berada di RT 01 Dusun Barat Kubur Desa Sesela Kecamatan Gunungsari Kabupaten Lombok Barat. Kelompok usaha ini hanya tersisa satu tenaga pengrajinnya, yang semulanya berjumlah ± 35 orang tenaga pengrajin.

Berikut gambar profil kelompok usaha Citra Hendy Craft.



**Gambar 1.** Kondisi Tempat Produksi Kerajinan Cukli

Gambar 1 menunjukkan bahwa tempat produksi tidak disetting secara maksimal dan tulisan keselamatan kerja tidak ada. Hal ini akan mengancam si pengrajin dan bahkan menimbulkan kecelakaan. Keadaan tersebut sangat tidak layak sebagai tempat produksi kerajinan cukli, karena tempat tersebut sangat terbuka, kotor dan mudah kehilangan bahan-bahan maupun alat-alat produksi. Selain itu pengelolaan tempat produksi yang belum maksimal dan papan nama usaha sudah rusak sehingga para konsumen kesulitan mencari dimana tempat kerajinan cukli berada.



**Gambar 2.** Kondisi Tempat Pembuangan Limbah Produksi

Gambar 2 menunjukkan bahwa kondisi tempat pembuangan limbah produksi sangat mengkhawatirkan karena belum tersedianya tempat pembuangan sampah yang baik. Hal ini disebabkan oleh adanya keterbatasan pengetahuan pemilik usaha kerajinan dalam mengelola usaha kerajinan. Selain itu, hasil wawancara dengan Bapak Khaerul Azmi pemilik usaha kerajinan cukli menyatakan bahwa tenaga kerja saya hanya tinggal satu orang saja karena tenaga lainnya sudah pindah profesi menjadi buruh tani dan penjual asongan di Senggigi, menurunnya penghasilan saya ini disebabkan kurangnya pesanan atau orderan kerajinan cukli sebab tempat saya berada ditengah pemukiman dan sulit dijangkau masyarakat luas, kemudian pengelolaan keuangan saya digabung dengan usaha dagangan bahan pokok sehingga saya tidak mengetahui besaran untung setiap orderan kerajinan cukli, omzet penghasil perbulan mencapai 12 juta rupiah dalam hitungan kotor penghasilan tersebut tergolong sedikit yang biasanya mendapat penghasilan tiap bulannya 50 juta rupiah (Wawancara, 30 Juni 2017).



**Gambar 3.** Gapura Desa Sesela, dan tempat produksi cukli usaha Aria Atshop

Gambar 3 di atas adalah pintu masuk desa Sesela dan profil tempat kerajinan cukli yaitu Ria Arshop, usaha kerajinan ini fokus memproduksi lemari, kursi, ukiran kayu, dan meja. Usaha kerajinan ini sudah 16 tahun memproduksi berbagai kerajinan cukli namun usahanya biasa-biasa saja tidak ada peningkatan terutamatempat produksi, omzet penghasilan tidak stabil, manajemen keuangan masih tradisional yaitu uang untuk usaha dan uang untuk kebutuhan rumah tangga digabung menjadi satu sehingga tidak diketahui keuntungan dan kerugian usahanya, manajemen pemasaran sebagian juga memasarkan di Facebook dan Blogger gratis yang hanya durasi 3 hari saja (hasil wawancara dengan bapak Humaidi, 5 Juni 2017).





**Gambar 4.** Kondisi Tempat Produksi Kerajinan Kayu

Gambar 4 di atas mengidentifikasi bahwa tempat produksi digabung dengan tempat tinggal si pemilik sehingga suasana kurang efektif karena bunyi mesin, dan juga debu kayu sangat gampang masuk kedalam rumah yang menyebabkan penyakit flu, pilek dan asma. Selain itu juga tempat penyimpanan alat-alat produksi tidak dilengkapi dengan loker-loker tempat penyimpanan alat yang beri nama alat untuk memudahkan karyawan untuk mengambil peralatan yang akan digunakan, kemudian tidak ada juga tanda-tanda keselamatan kerja bagi karyawan.

Berbagai permasalahan yang dialami oleh kelompok kerajinan cukli di atas, maka secara umum diuraikan kendala-kendala yang dialami usaha pengrajin cukli. Omset penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang-barang/jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi. Ada masalah penurunan omzet penghasilan produk kerajinan cukli yaitu pertama internal, faktor internal meliputi kemampuan perusahaan untuk mengelola produk yang dipasarkan, kebijaksanaan harga dan promosi yang digariskan perusahaan, dan kebijaksanaan untuk memilih perantara yang digunakan. Faktor eksternal, faktor ini tidak dapat dikendalikan oleh pihak perusahaan, pada umumnya adalah perkembangan ekonomi dan perdagangan baik nasional maupun internasional, kebijakan pemerintah di bidang ekonomi, dan suasana persaingan pasar.

Hasil observasi di lapangan diuraikan bahwa tingginya produksi kerajinan cukli membuat persaingan antar-produsen untuk menjual kerajinan cukli sangat ketat sehingga ada tekanan psikologis antara pengrajin satu dengan lainnya maka dalam persaingan itu bukan tidak mungkin akan terjadi pertengkaran batin dalam memasarkan produksi kerajinan mereka apalagi pengetahuan mereka sangatlah berkurang. Kebiasaan yang dilakukan pengrajin cukli memasarkan produk hanya mengandalkan sopir travel mobil yang membawa wisatawan asing maupun domestik, cara pemasaran tersebut kurang optimal karena hanya mengandalkan para wisatawan yang berkunjung di pulau Lombok saja seandainya kalau tidak ada wisatawan yang berkunjung secara otomatis omzet penghasilan mereka akan turun drastis dan juga akan mempengaruhi pertumbuhan perekonomian keluarga mereka. Selain itu pengrajin juga mengalami kesulitan mengakses pasar dikarenakan keterbatasan-keterbatasan antara lain membaca selera pasar, mengenal pesaing dan produknya, memposisikan produknya di pasar, mengenal kelemahan produknya diantara produk pesaing.

Pengelolaan keuangan yang tidak efektif penyebabnya adalah kurangnya pengetahuan para pengrajin bagaimana cara mengelola keuangan usaha dengan tepat sehingga keuangan mereka terbengkalai, tidak termanajemen dengan rapi, keuangan yang masuk dan keluar tidak diketahui secara jelas terutama pengelolaan untuk modal usaha, keadaan untung dan rugi tidak diketahui oleh mereka. Selain itu kurangnya kemampuan pemilik usaha dalam melacak arus keuangan bisnis tentang persediaan barang, penggajian pegawai, dan perpajakan. Kemudian masalah berikutnya adalah desain motif corak cukli yang masih konvensional menyebabkan omzet pengrajin tidak meningkat karena desain corak cukli sangat primitif sehingga para konsumen tidak tertarik untuk membelinya dan model desainpun yang digambarkan sangat tidak variasi. Karena menurut hasil wawancara dengan

salah satu wisatawan lokal menyatakan bahwa sebagai produk kerajinan sebaiknya harus mencirikan berbagai ragam hias yang bernilai keunikannya, kesejarahannya, serta keterpaduan model klasik dan modern sehingga apabila hal itu dilakukan kemungkinan akan dapat meningkatkan omzet kerajinan cukli yang ada di desa Sesela.

Disisi lain, manajemen usaha pengrajin cukli menggunakan sistem manajemen otonom, dimana sistem manajemen otonom ini dilakukan secara turun temurun yang berasal dari garis keturunan mereka agar tetap mewariskan usaha cukli hingga kepada anak cucu mereka tetap melanjutkan usaha cukli tersebut. Persoalan yang juga dihadapi oleh kelompok pengrajin adalah belum adanya pemisahan manajemen keuangan usaha dan rumah tangga secara jelas, sehingga mereka tidak mengetahui apakah usahanya dalam keadaan untung atau rugi. Termasuk di dalamnya yakni terkait masalah manajemen penjualan dimana mitra tidak meminta uang muka (DP) kepada pemberi order (*buyer*) karena mengandalkan pada unsur kepercayaan sehingga menyebabkan modal usaha menjadi menipis akibat lamanya pelunasan pembayaran, dan tentunya hal ini akan sangat mempengaruhi kelancaran arus produksi. Dalam hal pemasaran, pengrajin/mitra selama ini hanya melakukan model-model pemasaran konvensional yakni dengan menawarkan secara langsung ke lokasi-lokasi yang menjadi sentra penjualan kerajinan Lombok seperti di pasar seni Lombok Barat dan Mataram. Mitra juga belum memiliki website/e-commerce sebagai media promosi/took online terhadap produk yang mereka hasilkan untuk itu diperlukan juga penambahan pemahaman bagi pengrajin usaha cukli dalam mengaplikasikan website/e-commerce secara tepat dan upaya-upaya konkrit dalam memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) yang ada.

Berdasarkan permasalahan di atas, perlu dilakukan pelatihan kepada kelompok-kelompok usaha kerajinan cukli untuk menambah pemahaman mereka tentang cara manajemen pemasaran, pengelolaan keuangan dan mendesain corak cukli yang profesional, berkualitas dan mampu bersaing dengan pasar nasional maupun internasional. Harapan dalam pelaksanaan kegiatan PKM mampu meningkatkan ekonomi kreatif masyarakat, dapat meningkatkan motivasi masyarakat dalam menjalani sebagai akomodasi kerajinan khas Lombok, dapat melestarikan kerajinan cukli, souvenir dan budaya lokal lainnya untuk mendorong kualitas dan kuantitas kerajinan khas yang ada di propinsi Nusa Tenggara Barat.

Melalui program kegiatan PKM ini dan berdasarkan analisis kebutuhan yang telah dilaksanakan, adapun tujuan kegiatan pengabdian ini adalah dengan cara menstabilkan IPTEKS, yaitu melalui kegiatan pokok 1) peningkatan kemampuan manajemen pemasaran agar memperluas jaringan pemasaran mitra, 2) peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan mitra, 3) peningkatan mendesain usaha mitra. Manfaat yang diperoleh mitra dari pelaksanaan 3 kegiatan pokok tersebut, diantaranya:

1. Memiliki kemampuan manajemen pemasaran usaha yang lebih meningkat.
2. Menguasai kompetensi pengelolaan keuangan usaha untuk menjalankan bisnisnya, sehingga bisa membuat strategi marketing sendiri.
3. Memiliki desain yang lebih variatif yang menarik bagi pelanggan maupun pengguna kerajinan.
4. Kedua mitra usaha akan memiliki kemandirian dalam hal pemasaran dan menjalankan usahanya.
5. Mengurangi ketergantungan kedua mitra usaha kepada pihak lain.
6. Meningkatkan omzet pendapatan kedua mitra usaha.

## **METODE PELAKSANAAN**

Melalui kegiatan PKM ini akan ditawarkan solusi bagi permasalahan-permasalahan yang telah dirumuskan di atas. Pendekatan yang ditawarkan bagi realisasi program PKM ini adalah model pemberdayaan dengan langkah-langkah sebagai berikut.



Adapun langkah-langkah kegiatan program PKM adalah sebagai berikut:

1. Observasi dan wawancara. Tahap ini dilakukan untuk mengkoordinasikan tentang persiapan kegiatan, inventarisasi kebutuhan materi, survey lokasi kegiatan, ijin lokasidan koordinasi dengan anggota kelompok pengrajin cukli.
2. Penyuluhan  
 Pada tahap ini akan dilakukan penjelasan kepada anggota kelompok pengrajin mengenaikeuntungan dan manfaat ilmu manajemen dan produksi dalam pembuatan produk serta dampakpositif terhadap aktifitas perusahaan.Tahap berikutnya adalah pembuatan layout produk dan budget induk yang meliputi budget penerimaan, budget pengeluaran, budget pembelian bahan, budget produksi, budget biaya, budget pemasaran, budget laba/rugi dan target laba yang akan diperoleh.
3. Partisipasi  
 Tahap ini partisipasi masyarakat/kelompoksangat diperlukan dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan, adapun bentuk partisipasi masyarakat/kelompok dalam kegiatan PKM yaitu (1) Memfasilitasi dan menyediakan tempat bagi pelaksanaan kegiatan pelatihan, praktek, dan pendampingan PKM; (2) Sosialisasi dan mobilisasi kepada anggota kedua mitra supaya mereka mengikuti semua kegiatan pelatihan, praktek, dan pendampingan PKM; (3) Memfasilitasi pembentukan panitiapelaksana terdiri dari tim pelaksana dan mitra PKM serta bertugas memberikan pengarahan dan informasi kepada anggota Kelompok Usaha Kerajinan Cukli; (4) Memfasilitasi dan memberikan masukan kepada narasumber untuk menyukkseskan kegiatan sesuai dengan target luaran setiap kegiatan PKM;(5) Membantu menyiapkan kebutuhan pendukung kegiatan pelatihan, praktek, dan pendampingan meliputi; spanduk; makalah dan materi pelatihan, penyediaan koneksi listrik dan internet, meja-kursi, pengeras suara (sound system), dan layar (screen) LCD proyektor; (6) Mengkoordinasikan kegiatan PKM dengan anggota Kelompok Usaha Kerajinan Cukli.
4. Pembinaan  
 Memberikan pembinaan kepada keplompok PKM tentang:
  - a. Memberikan penjelasan tentang penyusunan budget induk, tahap kegiatan tersebut meliputi: (1) Perhitungan modal yang dimiliki; (2) Perbaikan manajemen membuat jobdiscription dengan jelas; (3) Menentukan produk satuan yang akandiproduksi termasuk desain produk supayamenarik minat konsumen dan produk diminatikonsumen; (4) Menghitung biaya produksi, bahan yangdipakai, biaya tenaga kerja dan biayaoverhead pabrik dan biaya lain-lain.
  - b. Memberikan penjelasan tata cara dalam melaksanakanproduksi dengan rangkaian kegiatan sebagai berikut: (1) Membuat layout produk dan desain produk; (2) Menentukan jadwal produksi; (3) Menentukan kebutuhan bahan produksi; (4) Menentukan sarana dan prasarana produksi; (5) Melakukan pengawasan produksi supayaproduk yang dihasilkan berkualitas baik.
  - c. Memberikan penjelasan cara membuat laporan harga pokok produksi (berapa biaya produksi sesungguhnya yangdikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk) seperti

- menghitung biaya produksi dan menghitung harga pokok penjualan serta menentukan harga jual.
- d. Memberikan penjelasan cara menentukan wilayah daerah pemasaran dan strategi pemasaran
  - e. Memberikan penjelasan cara membuat laporan keuangan.
5. Pelatihan
- Memberikan pelatihan kepada kelompok PKM tentang:
- a. Penyusunan budget induk, tahap kegiatan meliputi: (1) Perhitungan modal yang dimiliki; (2) Perbaikan manajemen membuat job discription dengan jelas; (3) Menentukan produk satuan yang akan diproduksi termasuk desain produk supaya menarik minat konsumen dan produk diminati konsumen; (4) Menghitung biaya produksi, bahan yang dipakai, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik dan biaya lain-lain.
  - b. Melatih untuk melakukan produksi dengan rangkaian kegiatan sebagai berikut: (1) Membuat layout produk dan desain produk; (2) Menentukan jadwal produksi; (3) Menentukan kebutuhan bahan produksi; (4) Menentukan sarana dan prasarana produksi; (5) Melakukan pengawasan produksi supaya produk yang dihasilkan berkualitas baik.
  - c. Melatih membuat laporan harga pokok produksi (berapa biaya produksi sesungguhnya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk) seperti menghitung biaya produksi dan menghitung harga pokok penjualan serta menentukan harga jual.
  - d. Menentukan wilayah daerah pemasaran dan strategi pemasaran. Strategi yang dilakukan adalah melatih untuk mencoba melakukan promosi dan pengenalan produk, dan melatih membuat web untuk sarana pemasaran serta memberikan cara mengawasi produk di pasaran.
  - e. Melatih membuat laporan keuangan. Adapun kegiatan yang dilakukan pada saat pembuatan laporan yaitu:
    - Membuat laporan Laba/Rugi
    - Membuat laporan neraca
    - Menganalisa laporan keuangan
6. Pendampingan. Melakukan kegiatan pendampingan, monitoring dan evaluasi untuk keberhasilan dan keberlanjutan program.

Kinerja Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat (LPM) Universitas Muhammadiyah Mataram dalam satu terakhir ini mengalami peningkatan  $\pm 75\%$ , hal ini dibuktikan terus meningkatnya jumlah proposal pengabdian dari berbagai skema yang didanai oleh Ristek Dikti, dana internal, Pemda, maupun instansi lainnya. Pada tahun 2016 terdapat 2 proposal pengabdian kepada masyarakat didanai Ristek Dikti, 20 proposal pengabdian didanai internal kampus Universitas Muhammadiyah Mataram. Kinerja Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat (LPM) Universitas Muhammadiyah Mataram melalui kegiatan KKN memberikan pelatihan kepada masyarakat tentang berbagai hal diantaranya: (a) Pelatihan Pembuatan Perangkat Pembelajaran dan (b) Pembuatan produk olahan dari ubi kayu, dan pengadaan penghijauan. Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat (LPM) saat ini juga sudah mempunyai alokasi anggaran khusus untuk kegiatan penelitian dan pengabdian swakelola sebesar Rp 150.000.000 pertahun yang diperuntukkan bagi semua dosen di seluruh fakultas yang ada di Universitas Muhammadiyah Mataram. Kemudian dalam Renstra Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Mataram bekerjasama dengan pemerintahan kabupaten Lombok Barat sejak tahun 2013-2018 dengan program mengentaskan kemiskinan, mengurangi pengangguran melalui program pemberdayaan masyarakat, dan meningkatkan sumber daya manusia dan pembangunan baik sosial budaya, agama, dan teknologi tepat guna. Jadi Program Kemitraan Masyarakat yang diajukan dalam kegiatan pengabdian ini sangat relevan dengan program yang akan dilakukan demi untuk meningkatkan peran perguruan tinggi dalam pembangunan khususnya peningkatan pembangunan SDM di pemerintahan Kabupaten Lombok Barat.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM ini dilaksanakan di desa Sesela Kecamatan Gunungsari Kabupaten Lombok Barat yang terdiri dari 3 kelompok. Kegiatan ini dimulai pada bulan 15 Mei 2018 dan berakhir tanggal 15 Juli 2018. Rincian dari kegiatannya sebagai berikut:

1. Melakukan kegiatan sosialisasi yang diadakan oleh pengabdian PKM pada kelompok kerajinan cukli oleh tim pengabdian pada minggu pertama meliputi: registrasi peserta, pembukaan (pembacaan kalam ilahi, menyanyikan lagu kebangsaan, laporan ketua tim pelaksanaan), sambutan-sambutan (kepala desa sesela, ketua LPPM UMMat), sosialisasi kegiatan PKM, penjelasan materi tentang “manajemen pengelolaan usaha kerajinan cukli”.
2. Pada minggu kedua, melanjutkan kegiatan dengan memberikan materi tentang “penjelasan manajemen pengelolaan keuangan usaha kerajinan cukli dan manajemen bisnis usaha” sekaligus praktek langsung dalam mengelola keuangan usaha dan manajemen bisnis usaha.
3. Pada minggu ketiga dan keempat, dilakukan kegiatan dengan memberikan penjelasan materi tentang “cara menggambar dan mendesain corak kerajinan cukli” sekaligus praktek langsung dalam menggambar dan mendesain kerajinan corak cukli.
4. Pada minggu kelima dan keenam, dilanjutkan dengan memberikan penjelasan tentang “cara pemasaran hasil kerajinan cukli melalui offline dan online” sekaligus praktek langsung dalam memproduksi kerajinan cukli.
5. Pada minggu ketujuh, dilakukan evaluasi terhadap kegiatan PKM yang telah dilakukan dengan mengisi angket yang telah dibagikan dengan tujuan untuk mengetahui sejauhman pemahaman dan keterampilan pengrajin cukli dalam hal pengelolaan dan pemasaran kerajinan cukli sehingga berdampak pada peningkatan pendapatan kelompok pengrajin cukli.

## KESIMPULAN

Dari kegiatan yang telah dilakukan selama 8 (delapan) bulan maka kegiatan PKM ini dapat dikatakan berhasil dengan baik. Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan oleh tim pengabdian rata-rata masyarakat sangat mengharapkan program tindak lanjut.

## REKOMENDASI

Adapun program lanjutan yang akan dilakukan meliputi: melakukan pemasaran produk kerajinan cukli melalui website yang telah disiapkan, mengatur dan mengelola cara pembukuan dalam keuangan sehingga menjadi rapi dan terarah, memproduksi hasil kerajinan cukli dengan variasi corak dan bentuk yang bagus dan menarik sehingga menambah nilai jual dari produk cukli yang dihasilkan. Selain itu, keterlibatan masyarakat juga terus diperluas, dengan melibatkan kelompok pengrajin cukli lainnya di seluruh Indonesia sehingga kebergantungan terhadap produk cukli lokal semakin diminati oleh konsumen baik dari dalam negeri maupun mancanegara.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada:

1. Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi atas bantuannya dalam mendanai kegiatan pengabdian PKM ini.
2. LPM Universitas Muhammadiyah Mataram atas bantuannya dari aspek manajemen sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik.

## DAFTAR PUSTAKA

Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi XI Tahun 2017. Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi. Jakarta: Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat.



- Pritasari D, Nandiroh S, dan Sufa,Faila M. 2014.Perancangan Sistem Pemasaran Kerajinan Monel Berbasis E-Commerce.*Artikel Ilmiah*,Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.(Diakses pada <http://eprints.ums.ac.id/30464/.pdf>,tanggal03 Juni 2017).
- PKBM Antara. 2012. Profil Desa Sesela. Artikel, (Diakses pada alamat, <https://pkbmantara.wordpress.com/author/saharial67/> tanggal 6 Juni 2017).