571/Manajemen

LAPORAN AKHIR

PROGRAM PENGEMBANGAN PRODUK EKSPORT
(PPPE)

PPPE KERAJINAN LIMBAH KAYU PANTAI DAN LIMBAH KAYU BONGKAHAN PENEBANGAN HUTAN DI KABUPATEN BADUNG, BALI.

Oleh

Dr. Ni Luh Putu Agustini Karta. SE,MM., 0803087303 (Ketua)
Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE,MM. 0810047001 (Anggota)

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI TRIATMA MULYA
JL. KUBU GUNUNG DALUNG, BADUNG – BALI

DESEMBER 2018

HALAMAN PENGESAHAN

Judul	: PPPE KERAJINAN LIMBAH KAYU PANTAI DAN LIMBAH KAYU BONGKAHAN PENEBANGAN HUTAN DI KABUPATEN BADUNG, BALI.
Peneliti/Pelaksana	
Nama Lengkap	: Dr NI LUH PUTU AGUSTINI K, S.E., M.M.
Perguruan Tinggi	: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Triatma Mulya
NIDN	: 0803087303
Jabatan Fungsional	: Lektor
Program Studi	: Manajemen
Nomor HP	: 081239428287
Alamat surel (e-mail)	: agustinikputu@gmail.com
Anggota (1)	
Nama Lengkap	: Dr IDA KETUT KUSUMA WIJAYA S.E., M.M.
NIDN	: 0810047001
Perguruan Tinggi	: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Triatma Mulya
Institusi Mitra (jika ada)	
Nama Institusi Mitra	: Ari Deco
Alamat	: -
Penanggung Jawab	: -
Tahun Pelaksanaan	: Tahun ke 1 dari rencana 3 tahun
Biaya Tahun Berjalan	: Rp 101,341,000
Biaya Keseluruhan	: Rp 447,000,000

Mengetahui,
Ketua STIE Triatma Mulya

(Dr. Ketut Putra Suarthana, MM.)
NIP/NIK 92 04 0001

Kab. Badung, 9 - 12 - 2018
Ketua,

(Dr NI LUH PUTU AGUSTINI K, S.E., M.M.)
NIP/NIK 09 0800224

Menyetujui,
Ketua LP2M STIE Triatma Mulya

LEMBAGA PENELITIAN
STIE Triatma Mulya

(Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE.,MM.)
NIP/NIK 00 02 00070

RINGKASAN

Tujuan dari program PPPE ini adalah memberi solusi atas permasalahan yang sangat rumit yang dialami oleh kedua mitra. Mitra dalam program ini adalah dua mitra yang memiliki jenis produk yang sama yakni furniture dan kerajinan tangan kapasitas ekspor. Mitra I; Ari Deco; bergerak dalam bidang produksi furniture dan kerajinan tangan berbahan dasar limbah kayu pantai *(drift wood)* sedangkan Mitra II; Parisuda; bergerak dalam bidang furniture dan kerajinan patung kayu dari limbah bongkahan sisa penebangan kayu hutan. Lebih dari delapan tahun berjalan, kedua mitra telah menjual produknya kepada *buyers* dari Negara Prancis, Inggris, Belanda, Jerman, Costarica, Italia, Malaysia dan Singapura. Disamping itu mitra juga menjual produknya untuk pasar lokal Indonesia. Pengelolaan yang sangat sederhana dengan target market internasional, dilakukan secara turun temurun. Dalam keterbatasannya, kedua mitra telah berhasil memasarkan produknya ke manca negara. Manajemen produksi, *branding* dan upaya ekspansi kapasitas kedua mitra sangat dibutuhkan untuk menjamin keberlangsungannya.

Kemampuan produk mereka mencapai pasar eksport semata-mata karena keunikan dan nilai seni yang tidak terkalahkan oleh produk-produk furniture dan kerajinan lainnya. Terutama produk *drift wood handicraft* (kerajinan limbah kayu pantai) merupakan produk unik yang ramah lingkungan. Bahan baku dikumpulkan oleh masyarakat lokal pesisir pantai sepanjang Pantai Madewi hingga Pantai Kawasan Jembrana, Bali. Berpuluh ton limbah ranting di pantai ini dikumpulkan oleh masyarakat, kemudian dibeli oleh Ari Deco untuk dijadikan *drift wood handicraft*. Demikian pula halnya dengan Parisuda: banyak memanfaatkan bongkahan / pangkal batang kayu besar yang telah dipotong dan diambil batang kayunya. Sisa-sisa kayu ini diolah menjadi furniture dengan model alami dan patung ukiran klasik. Masyarakat local Bali yang memiliki kompetensi seni pahat dan patung sangat terbantu oleh usaha kedua mitra. Penerapkan konsep usaha yang peduli lingkungan, mampu mensejahterakan masyarakat lokal dan merambah pasar internasional.

Cakupan wilayah ekspor yang mencapai Eropah dan Asia menjadi indikator bahwa kualitas produk kedua mitra memenuhi standar mutu internasional. Berkaca dari keberhasilan itu, seakan terlihat mitra sudah sangat professional dalam bidang ekspor. Namun sesungguhnya kedua mitra masih sangat tradisional menjalankan usahanya. Manajemen produksi yang mencakup mekanisme penggudangan, layout produksi, pemanfaatan teknologi, pemasaran online, manejemen keuangan, perpajakan dan proses HAKI sama sekali belum dilaksanakan. Sistem yang manual dan konvensional menjadikan kedua UKM tidak optimis dalam mempertahankan eksistensinya di pasar internasional. Keterbatasan dalam hal manajemen produksi dan system akuntansi dan keuangan yang manual, juga menjadi hambatan bagi kedua mitra dalam mendapatkan fasilitas bantuan kredit dari Disperindag Koperasi dan UKM Pemkab Badung.

Melalui program PPPE ini kedua mitra akan didampingi selama tiga tahun dalam membangun manajemen produksi, penyusunan laporan keuangan, pemanfaatan teknologi, pemasaran online, dan registrasi HAKI. Program PPPE ini juga akan menginstalasi software aplikasi keuangan, pemasangan perangkat komputer beserta langganan internet untuk monitoring *website* dan transaksi *online*. Melalui PPPE dan pendampingan selama tiga tahun, secara bertahap kedua mitra diharapkan dapat beroperasional secara lebih professional dan menguntungkan.

Key Words: limbah kayu, manajemen produksi, *branding*, eksport

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi Mitra

Berbagai upaya ditempuh oleh pemerintah daerah Bali untuk lebih memberdayakan UKM kerajinan lokal agar mampu bersaing dalam kancah pasar internasional. Peran serta pemerintah sebagai pembina, pengawas dan mediator yang dalam hal ini dilaksanakan oleh Kementerian Koperasi Perindustrian Perdagangan dan UKM, telah intensif dilakukan. Bantuan fasilitas, kemudahan akses dan prosedur kerja dijadikan target capaian oleh dinas terkait dalam meningkatkan kualitas komoditi eksport kerajinan lokal Bali.

Trend pergeseran pemasaran menuju pasar global dengan skala besar, secara tidak langsung juga berdampak terhadap strategi pemasaran produk-produk lokal yang memiliki pangsa pasar manca negara. Strategi *low budget high impact* (Kartajaya, 2010) yang diterapkan para pesaing, menjadikan pemerintah lebih focus kepada produk lokal komoditas eksport yang berkualitas. Tidak dipungkiri juga bahwa persaingan yang ketat dengan cakupan yang luas menyebabkan banyak UKM yang berhenti berproduksi.

Dua mitra yang yang akan didampingi dalam kegiatan PPPE ini adalah dua mitra dengan produk yang berbisnis benda seni / *gallery*. Perusahaan yang menghasilkan barang seni, apabila tidak dibina dengan baik dan dibantu dalam aktivitas bisnisnya, maka niscaya akan bangkrut. Kedua mitra ini secara garis besar memiliki kendala yang sama dalam menghadapi pasar global, baik Asean maupun Eropa dan Amerika. Analisis situasi kedua mitra pada situasi terkini yang mencakup aspek manajemen produksi, pola hubungan kerja, permasalahan operasional mitra, prioritas penyelesaian masalah dan aspek lainnya akan diuraikan secara terstruktur sebagai berikut:

1.1.1 Kondisi Terkini Mitra I

Mitra I; Ari Deco *Drift Wood Furniture* dan *Handicraft*

Ari Deco adalah sebuah mitra yang memproduksi *furniture* dan *handycraft* berbahan dasar kayu limbah pantai *(drift wood)*. Usaha ini dirintis oleh Gusti Putu

Widia, berdiri tanggal 18 Juni 2008, berlokasi di Banjar Gunung Abiansemal, Kabupaten Badung, Bali. Kerajinan ini dibuat karena terinspirasi dari bentuk unik kayu limbah pantai dan ketahanannya yang kuat, meskipun tanpa *finishing* dengan bahan kimia.

Bahan baku (suplay, mutu, alternatif sumber).

Dalam produksi, Ari Deco memanfaatkan kayu ranting limbah pantai yang hanyut terbawa ke dalam laut kemudian bersama deburan ombak kayu-kayu tersebut kembali ke pantai. Kayu dan ranting ini tersebar dalam jumlah yang cukup besar di sepanjang pantai Medewi Tabanan, hingga pantai Jembrana. Kayu ranting ini dikumpulkan oleh masyarakat lokal desa setempat, di rumah seorang pengumpul, yang kemudian dijual kepada Ari Deco dan perajin lainnya.

Drift wood setelah diolah menjadi barang seni

Pemanfaatan *drift wood* sebagai bahan dasar *handycraft* yang bernilai seni dan mahal, sangat mendukung upaya pemerintah dalam mewujudkan *eco-environtment, eco-tourism souvenir, go-green, go-clean for beach* dan program kepedulian lainnya yang berpihak kepada pelestarian lingkungan. Peran serta masyarakat dalam menjaga kebersihan pantai secara tidak langsung terwujud karena dorongan mengumpulkan bahan baku dari *drift wood*.

Jumlah kayu limbah pantai yang dikumpulkan masyarakat untuk Ari Deco mencapai rata-rata dua belas truck pertahun dengan harga limbah mencapai Rp 10 juta per-truk. Hal ini belum memperhitungkan kebutuhan kayu ranting limbah pantai pengrajin lainnya. Secara kualitas *drift wood* memiliki daya tahan yang sangat kuat karena proses terendam dalam air laut membuat *drift wood* tidak mempan dimakan rayap. Bahan baku produksi berupa *drift wood* ini sangat mudah dicari utamanya pada musim hujan. Ketika curah hujan tinggi, limbah yang terbawa ke pantai sangat banyak. Pada saat ini bahan baku berlimpah dan terkadang Ari Deco tidak mampu

membeli sebagai persediaan. Modal tinggi dan gudang penampungan yang cukup sangat dibutuhkan. Dalam mekanisme produksi; semakin lama kayu tersebut disimpan, semakin baik kualitasnya.

Produksi (peralatan, kapasitas, *in process control*, nilai investasi).

Dalam proses produksi, Ari Deco menggunakan areal rumah sebagai *work house* dan memiliki mesin-mesin yang cukup terbatas. Aset berupa mesin terdiri dari lima kompresor seharga @ 5 juta, tiga bor @ Rp 1 juta, modal awal yang diinvestasikan Rp 60 juta. Mitra memiliki satu *show room* / *gallery* berupa toko souvenir yang terletak di Ubud, disewa Rp 7 juta pertahun. Rumah produksi mampu melayani pesanan yang cukup beragam dengan nilai pesanan mencapai rata-rata Rp 30 juta perbulan. Pendapatan dari art shop di Ubud, belakangan ini menurun hanya mencapai kisaran 8-10 juta per bulan. Permintaan eksport meningkat, namun keterbatasan persediaan dan kapasitas produksi masih minimal, menurunkan pendapatan Ari Deco.

Tabel 1. Biaya Investasi Ari Deco

NO	INVESTASI	JUMLAH	TOTAL
1	Mesin kompresor	5 x @ Rp 5jt	Rp 25.000.000,-
2	Mesin bor	3 x @ Rp 1jt	Rp 3.000.000,-
3	Mesin potong	2 x @ Rp 1,2jt	Rp 2.400.000,-
4	Modal awal bahan baku	Rp 60jt	Rp 60.400.000,-
5	Sewa art shop Ubud	Rp 7jt	Rp 7.000.000,-
	Biaya investasi awal		Rp 102.000.000,-

Lay out dan Jaminan Mutu Produk

Berdasarkan luas area produksi dan lay out yang ada, untuk kapasitas produksi kecil, luas area rumah mereka tergolong kategori cukup memadai. Jenis dan macam produk yang diproduksi cukup beragam, namun dalam jumlah yang sedikit (bukan komoditas), jadi tidak membutuhkan produksi massal. Proses persiapan, pembuatan dan finishing dilakukan oleh orang yang sama di area yang sama pula dengan sekat pemisah seadanya. Jaminan kualitas; senantiasa mengacu pada contoh standar yang

ditawarkan kepada pelanggan (baik saat pameran maupun kepada pembeli yang datang memesan langsung), tanpa mengurangi kualitas bahan baku dan standar performansinya.

Produk dan Distribusinya

Dari sisi jenis, jumlah, spesifikasi dan mutu produk, Ari Deco membuat berbagai bentuk kerajinan dan mebel yang berukuran agak besar. Seperti: meja, bingkai, lampu hias, miniature binatang, hiasan dinding dan pernik kerajinan lainnya. Distribusi produk Ari Deco meliputi di dalam negeri dan eksport ke Negara Prancis, Inggris, Italia, Jerman, Australia dan Belanda. Konsumen yang sudah memesan biasanya diharuskan membayar uang muka 35%. Pengiriman ke negara tujuan dilakukan dengan memanfaatkan jasa agen pengiriman swasta. Pembeli yang datang langsung, umumnya mereka mengetahui produk Ari Deco dari pajangan di *art shop*. Pembeli yang memesan barang setelah menyaksikan pameran, mereka langsung memesan tanpa datang lagi ke *art shop.*

Manajemen (*Production, Planning, Accounting*, Perpajakan, HAKI, Inventory)

Sisi manajemen; Ari Deco belum memahami konsep-konsep manajemen baik dalam merencanakan, berproduksi, mengawasi, *inventory parstock* dan membuat laporan. Demikian pula halnya dengan kegiatan auditing; Ari Deco tidak pernah mengundang auditor khusus untuk melakukan audit, karena belum memiliki model pembukuan (akuntansi) yang sahih dan dipercaya. Dalam system pembayaran pajak, Ari Deco belum melakukan proses rigistrasi pembayaran pajak yang selayaknya, karena keterbatasan pemahamannya. Namun sentuhan manajerial ini akan menjadi projek yang akan digarap dalam PPPE ini. Keterbatasan inilah yang sangat dirasakan oleh mitra dan menjadi hambatan besar dalam memperoleh tambahan modal dari pemerintah. Sesungguhnya Ari Deco telah mengetahui; bahwa pasar terbuka lebar, namun Ari Deco belum memahami jalur pintas dan benar yang bisa mengantarkan mereka pada produksi yang lebih besar, mengirimnya dengan aman dan berkelanjutan kepada pembeli di seluruh dunia. Selama ini agen yang mengirimkan barang produk Ari Deco ke luar negeri menaikkan harga jual hingga 4-5 kali lipat. Keterbatasan pengetahuan perajin dalam mengurus dokumen eksport, membuat perajin hanya

menerima penawaran harga beli yang cukup murah dari para agen. Melalui program PPPE ini, diharapkan terjadi perubahan yang signifikan dalam manajemen Ari Deco.

Diantara seluruh jenis barang yang diproduksi oleh Ari Deco, belum satupun yang didaftarkan HAKI. Hal ini disebabkan oleh jenis produk yang sama diproduksi juga oleh perajin lain tanpa ada ciri khas tertentu yang layak dipatenkan. Dalam kesempatan ini, akan diupayakan menemukan ciri khas dari Ari Deco yang membedakannya dengan produk perajin lain sehingga siap dipatenkan.

Pemasaran

Aspek pemasaran produk Ari Deco mengalami beberapa kendala diantaranya keterbatasan pengetahuan tentang teknologi. Disamping tersedia *artshop gallery*, pemasaran produk Ari Deco sesekali dilakukan pada ajang pameran, baik pameran nasional maupun internasional. Dalam moment pameran ini, Ari Deco mendapat kesempatan promosi dengan dibantu oleh Dinas Koperindag dan UKM Kabupaten Badung. Sebagai contoh; pada saat pameran di Timur Tengah, Dinas Koperindag dan UKM Kabupaten Badung memberikan dana pameran Rp 35 juta.

Mempertimbangkan produk Ari Deco adalah kapasitas eksport, dalam proses pengiriman barang ke luar negeri, staf Ari Deco belum mampu memproses dokumen eksport secara mandiri. Fungsi ini dilaksanakan oleh agen sehingga keuntungan yang diperoleh sebagian besar menjadi milik agen.

Belakangan ini sosial media juga berkembang sebagai sarana pemasaran yang efektif. Namun Ari Deco tidak memiliki kapasitas untuk melakukan upaya pemasaran melalui social media. Keterbatasan pengetahuan, dan jaringan saat ini membatasi gerak pemasaran Ari Deco, sehingga website, instagram, facebook, dan social media lainnya, belum mampu direalisasikan untuk menunjang aktivitas pemasarannya. Daftar nama produk, harga dan klasifikasinya juga belum dibuatkan, sehingga agak kesulitan dalam menjual kepada calon pelanggan.

Sumber Daya Manusia

Jumlah karyawan yang diberdayakan dalam membuat karya seni ini seluruhnya berjumlah 3 orang dewasa laki-laki pada bagian perakitan, 2 orang dewasa

perempuan dan 6 orang anak SMU yang bekerja paruh waktu saat pulang sekolah. Petugas yang menjaga artshop gallery 2 orang, dan dibantu oleh owner 2 orang. Seluruh karyawannya berjumlah 15 orang. Pekerjaan pelaporan, pencatatan dilakukan langsung oleh owner secara manual dan konvensional. Tidak ada staf akuntansi yang khusus membantu melaksanakan proses pembukuan. Demikian juga staf yang menangani dokumen eksport, Ari Deco mempercayakannya kepada agen.

Sarana (Ruang Administrasi, Produksi, Penyimpanan, *Showroom*, Akses)

Industri kerajinanan yang diproduksi oleh Ari Deco merupakan *home industry* yang memanfaatkan pekarangan rumah sebagai tempat kerja dan gudang penyimpanan bahan persediaan. Luas rumah dan pekarangan pemilik kisaran 15 are di bagian belakang rumah, dimanfaatkan sebagai gudang penyimpanan bahan baku dan gudang penyimpanan beberapa produk yang sudah dikemas. Halaman samping rumahnya dimanfaatkan sebagai ruang produksi dan *display sample* produk yang dijual. Tidak terdapat ruang administrasi secara khusus. Akses dari jalan raya, cukup mudah, sarana prasarana listrik tidak menjadi kendala. *Showroom* dalam bentuk art *gallery* terdapat di lokasi pariwisata yakni Kawasan Ubud, Gianyar.

Finansial (Modal, *Cash Flow*, IRR)

Secara finansial Ari Deco belum memiliki *track record* keuangan yang pasti. Keterbatasan dalam system pencatatan, pelaporan keuangan, administrasi dokumen eksport dan system inventory barang dan persediaan, menjadikan manajemen dan keuangan dari Ari Deco seakan tidak terbaca dengan baik. Hal ini berdampak terhadap perencanaan ekpansi / pengembangan perusahaan dan program-program inovasi produk lainnya. Arus kas Ari Deco dijabarkan pada Tabel 2 berikut ini.

Table 2

LAPORAN ARUS KAS ARI DECO
PER 31 Desember 2016

No	URAIAN	JUMLAH		
	Arus kas dari aktivitas operasi	DEBET	KREDIT	SALDO

1	Omset / penjualan work house		180,000,000	
2	Penerimaan piutang		245,000,000	
3	Lain-lain (pameran)		36,000,000	
	Beban-beban			
1	Pembelian peralatan	34,000,000		
2	Sewa artshop gallery	7,000,000		
3	Biaya bahan baku	134,000,000		
5	Biaya tenaga kerja	112,000,000		
6	Subsidi biaya pameran	18,000,000		
	Arus kas bersih dari aktibitas operasi	305,000,000	461,000,000	156,000,000
	Prive	30,000,000		
1	Arus kas bersih perbulan		10,500,000	
2	Saldo bulan sebelumnya		14,000,000	
3	Sisa kas akhir bulan		160,500,000 ,-	

Sumber: Data keuangan Ari Deco, 2016.

1.1.2 Kondisi Terkini Mitra II

Mitra II: Parisuda *Wood Carving*

Parisuda adalah sebuah mitra yang memproduksi *furniture* dan *handycraft* berbahan dasar sisa batang kayu dan bongkahan kayu bekas penebangan kayu di kawasan hutan. Bongkahan kayu ini dimanfaatkan kembali untuk ukiran, patung, furniture yang berkualitas ekspor. Dalam produksi, Parisuda memanfaatkan batang kayu sisa pemotongan, yang didatangkan langsung dari hutan di Pulau Jawa dan Pulau Sumatera.

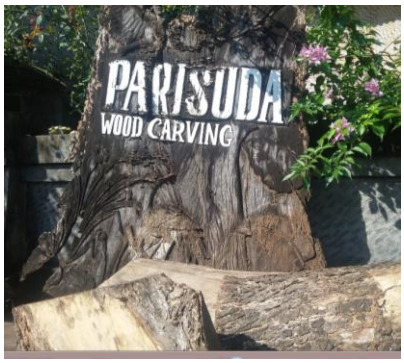
Awal mulanya Bapak Nyoman sebagai pemilik Parisuda berbisnis ukiran patung kecil-kecilan. Beliau memiliki Bapak Asuh di Pulau Jawa, yang memberikan sisa-sisa batang kayu dalam dimensi yang besar, namun belum tahu memanfaatkannya. Pada tahun 2002 timbul niat Pak Nyoman untuk membuat meja dari sisa batang kayu lengkap dengan kursinya. Karena dibuat dari batang sisa, maka bentuk meja dan kursinyapun tidak terpola jelas, sangat abstrak dan unik. Secara kebetulan hasil karyanya dipajang di depan rumahnya, ada seorang *tourist* yang membeli dan membawa hasil kreasinya ke Jerman. Setelah itu tourist tersebut

memesan lagi dan merekomendasi rekannya untuk beli *furniture antic* di Bali. Sejak saat itu bisnis furniture serupa berkembang pesat di Bali.

Bahan Baku (Supplay, Mutu, Alternatif Sumber)

Dalam proses produksi, Parisuda menggunakan areal rumah sebagai *work house* dengan tanah milik sendiri. Bahan baku utama yang dibutuhhkan pada industry kerajinan ini sangat mudah didapat dan merupakan sampah hutan yang ditinggalkan oleh perusahaan yang memiliki hak paten untuk menebang kayu. Pihak ketiga yang bertugas membersihkan sisa-sisa batang kayu bekas penebangan ini, sesungguhnya cukup kerepotan membersihkannya. Berkat ide kreativitas bapak angkat Pak Nyoman, maka bongkahan kayu sampah tersebut dikeluarkan dari dalam hutan untuk dimanfaatkan menjadi barang yang memiliki nilai seni tinggi.

Bahan baku bongkahan kayu hutan ini sangat banyak dan mudah didapat di kawasan hutan Pulau Jawa. Hingga saat ini Parisuda belum pernah mengalami kekurangan supply bahan baku. Dari dimensi, bahan kayu ini rata-rata sangat besar dan layak untuk diolah menjadi lempengan meja dan furniture yang unik. Disamping itu, bongkahan kayu yang ditebang ini adalah kayu-kayu yang sudah tua dan siap ditebang. Dengan demikian kualitas kayu bongkahan ini tidak diragukan lagi; kuat, antik dan menarik.



Bahan baku ukiran Parisuda dari bongkahan kayu bekas penebangan hutan.

Produksi (Peralatan, Kapasitas, Proses control, nilai investasi)

Produksi furniture dan *handy craft* Parisuda dilakukan pada dua *work house* yang salah satunya merangkap sebagai gudang penyimpanan. Produksi yang dilakukan di areal rumah dilengkapi dengan fasilitas mesin potong besar, mesin potong kecil-kecil, alat pengangkat kayu yang konvensional. Kapasitas gudang dua

dan *work house* yang masing-masing mencapai 10 are menjadikan Parisuda tidak kekurangan ruang produksi dan tempat penyimpanan bahan baku maupun tempat penyimpanan produk yang sudah jadi. Pengawasan dari sisi kualitas juga terpenuhi karena ruang kerja yang cukup memadai. Investasi bangunan yang dilakukan oleh Pak Nyoman mencapai nilai sebesar Rp 150 juta, dan membeli mesin pemotongan kayu bekas Rp 125 juta.

Parisuda memiliki satu gudang yang baru dibeli dengan nilai investasi mencapai 2 milyard, dan digunakan sebagai tempat memajang produk yang siap dikirim atau siap dijual di pasar lokal. Namun nilai gedung ini hanya dihitung investasi Rp 150 juta. Dengan keterbatasan modal dan *turn over* penjualan masih kecil, pada saat *supplayer* memberikan banyak batang kayu sisa penebangan, Parisuda tidak memiliki modal yang cukup untuk membeli batang kayu tersebut. Sering kali Parisuda berproduksi tanpa berdasarkan pesanan, hanya sesuai dengan perkiraan sendiri, akhirnya barang banyak yang mengendap di gudang.

Tabel 3. Biaya Investasi Parisuda

NO	INVESTASI	JUMLAH	TOTAL
1	Mesin pemotong kayu	1 x @ Rp 125jt	Rp 125.000.000,-
2	Bangunan	1 x @ Rp 150jt	Rp 150.000.000,-
3	Gudang penyimpanan	1 x @ Rp 1milyard	Rp 150.000.000,-
4	Modal awal bahan baku	Rp 100jt	Rp 100.000.000,-
	Biaya investasi awal		Rp 525.000.000,-

Proses (*Lay Out*, Jaminan mutu Produk)

Lay out dan proses produksi yang dilakukan cukup memadai untuk produk lokal dan eksport dalam kategori tertentu. Proses persiapan, pembuatan dan finishing masih dilakukan oleh karyawan yang sama. Namun setelah jadi barang dipindahkan ke gudang di lokasi yang berbeda. Dalam hal jaminan mutu dan standar produk, Parisuda masih focus pada standar yang diminta pembeli. Sejauh masih memberi kontribusi keuntungan, meskipun sedikit, Parisuda tidak berani mengurangi standar kualitas bahan baku dan standar hasil produksi.

Produk (Jenis, Jumlah, Spesifikasi)

Jenis dan macam produk yang diproduksi oleh Parisuda tidak terlalu beragam, jadi tidak membutuhkan produksi massal. Jenis dan macam kayu yang digunakan memiliki volume yang cukup besar, sehingga penyimpanan bahan baku tidak bisa ditata dengan rapi. Dari sisi jenis, jumlah, spesifikasi dan mutu produk, Parisuda membuat berbagai bentuk kerajinan ukiran Bali, pintu Bali kapasiats ekspor, patung dan mebel antik, simple yang berukuran besar. Seperti: meja tamu, almari, hiasan ukiran dinding, dengan model yang agak transparan dan tidak beraturan.

Distribusi Produk

Distribusi produk Parisuda meliputi dalam negeri dan luar negeri yang meliputi Negara Amerika, Malaysia, Costarica, Italia, Jerman dan Belanda. Konsumen yang sudah memesan biasanya diharuskan membayar uang muka 35-40%. Pengiriman ke negara tujuan dilakukan dengan memanfaatkan jasa agen pengiriman swasta dengan fee 5%. Pembeli yang datang langsung, umumnya adalah pembeli lokal, sedangkan pembeli internasional biasanya order langsung via e-mail. Parisuda lebih cepat menjual produknya pada ajang pameran local kepada pembeli local dibandingkan pasar internasional.

Manajemen (Produksi, Perencanaan, Akuntansi, Perpajakan)

Pada aspek manajemen; Parisuda juga belum memahami konsep-konsep manajemen baik dalam merencanakan, berproduksi, mengawasi, *inventory parstock* dan membuat laporan. Demikian pula halnya dengan kegiatan auditing; Parisuda juga tidak pernah melakukannya, karena belum memiliki model pembukuan (akuntansi) yang benar. Demikian juga halnya dengan aspek pembayaran pajak, Parisuda belum mamahami mekanisme pembayaran pajak yang seharusnya dilakukan.

Pernyataan yang agak ironis adalah Parisuda memiliki hobby berinvestasi di tanah, sehingga setiap terjadi transaksi dalam jumlah yang besar, biasanya owner

menginvestasikan uang penjualannya dalam betuk asset tanah. Hal ini tidak bisa dipungkiri telah membuat *cash flow* perusahaan terganggu. Kondisi Parisuda serupa dengan kondisi Ari Deco. Jangankan memiliki sistem pembukuan yang sahih, data penjualan dalam satu bulan saja kedua mitra tidak pernah mencatat. Keterbatasan inilah yang dirasakan oleh mitra menjadi hambatan besar dalam memperoleh tambahan modal dari pemerintah. Parisuda masih lebih banyak tertolong dengan sistem retail untuk pembeli local dibandingkan pembeli manca negara. Melalui program PPPE ini, diharapkan terjadi perubahan yang signifikan dalam manajemen Parisuda.

Pemasaran

Aspek pemasaran produk Parisuda juga mengalami kendala karena keterbatasan pengetahuan tentang teknologi. Fasilitas wi-fi yang sempat terpasang di *work house* tidak mampu terbayar karena kesalahan sistem Telkom. Tidak ada ide terbesit untuk menjual produk berbasis *online* dengan para *buyer* di manca Negara. Upaya pembuatan *website* juga tidak pernah terpikirkan oleh Parisuda. Daftar nama produk, harga dan klasifikasinya juga belum ada. Mamasarkan produk sepenuhnya berharap dari *word of mouth* (wom) dari para pembelilnya, dimana wom ini memiliki efek kurang optimal dalam pemasaran produk Parisuda.

Sumber Daya Manusia

Jumlah karyawan yang diberdayakan dalam membuat karya seni ini seluruhnya berjumlah 10 orang dewasa yang terdiri dari 3 orang pemahat dan pematung, sisanya adalah pekerja laki-laki yang menjalankan operasional mesin untuk memotong kayu yang besar-besar. Fungsi administrasi dijalankan oleh istri dari pemilik yang juga melakukan pencatatan dan lainnya secara manual.

Sarana (Ruang Administrasi, Produksi, Penyimpanan, Akses, Showroom)

Secara operasional Parisuda tidak memiliki ruang dengan sekat terpisah untuk produksi, penyimpanan bahan baku dan barang yang sudah jadi. Ruang produksi terletak di halaman samping rumah pemilik, ruang display juga ada di sekitar kamar tamu pemilik. Demikian juga ruang administrasi yang menyatu dengan ruang dapur

operasional pemilik. Beberapa fungsi ruang yang tidak diset-up sesuai dengan prosedur kerja, menyulitkan bagi karyawan untuk dapat bekerja secara optimal. Parisuda membeli satu lahan yang terletak satu kilo dari *work house*, hanya untuk menyimpan produk yang sudah jadi.

Akses menuju Parisuda cukup lancar dan berlokasi di pinggir jalan, sehingga sangat mudah bagi pelanggan untuk melihat barang-barang hasil kerajinan bongkahan kayu yang bisa dibeli atau dipajang di *showroom* mereka.

Finansial (Modal, Cash Flow, IRR)

Secara finansial Parisuda belum memiliki mekanisme pelaporan keuangan yang handal. Semuanya masih sederhana dan manual *track record* keuangan yang handal. Keterbatasan dalam system pencatatan, pelaporan keuangan, administrasi dokumen eksport dan system inventory barang dan persediaan, menjadikan manajemen dan keuangan dari Parisuda seakan tidak terbaca dengan baik. Hai ini berdampak terhadap perencanaan ekpansi / pengembangan perusahaan dan program-program inovasi produk lainnya. Arus kas Parisuda dijabarkan pada Tabel 4 berikut ini.

Table 4

LAPORAN ARUS KAS PARISUDA
PER 31 Desember 2016

No	URAIAN	JUMLAH		
	Arus kas dari aktivitas operasi	DEBET	KREDIT	SALDO
1	Omset / penjualan work house		340.000,000	
2	Penerimaan piutang		320,000,000	
	Beban-beban			
1	Pembelian peralatan	42,000,000		
2	Sewa gudang	15.000,000		
3	Biaya bahan baku	234,000,000		
5	Biaya tenaga kerja	210,000,000		
	Arus kas bersih dari aktivitas operasi	501.000.000	660.000.000	159,000,000
	Prive	30,000,000		
1	Arus kas bersih perbulan		13,250,000	

2	Saldo bulan sebelumnya		17,000,000	
3	Sisa kas akhir bulan		176,500,000	

Sumber: Data Keuangan Parisuda

1.2 Pola Hubungan Kerja Kedua Calon Mitra

Kedua mitra adalah UKM kapasitas ekspor binaan Pemkab Badung. Bersama UKM-UKM lain mereka dipertemukan dalam forum diskusi dan sosialisasi, bila ada kebijakan, aturan, kemudahan khusus yang bisa diberikan kepada UKM. Setahun sekali Pemkab Badung memberikan kesempatan mengikuti pameran produk eksport furniture Indonesia yang diadakan di Jakarta dengan biaya pemerintah. Dalam agenda rutin tahunan ini para mitra diberikan workshop, seminar oleh pakar ekspor agar peserta paham strategi menembus pasar global. Dalam forum ini juga Pemkab Bandung mengundang pakar pengiriman barang kapasitas eksport, seperti PT FEDEX, Post Export, dan cargo lain yang mampu melayani pengiriman manca negara dalam jumlah besar.

Hal yang tidak kalah pentingnya adalah metode pembayaran, aturan dan mekanisme pembayaran dijelaskan secara rutin dan ter-update kepada UKM, sehingga mereka terhindar dari calo, penipuan dan perdagangan illegal lainnya. Pemkab Badung juga menunjuk lembaga hukum yang bisa membantu mengeluarkan hak paten bagi produk yang membutuhkan perlindungan paten secara internasional. Kedua mitra terhubung dalam asosiasi yang sama, sehingga memungkinkan bagi mereka untuk saling berkolaborasi dalam mensolusi permasalahan masing-masing.

1.3 Rumusan Masalah Kedua Mitra

Berdasarkan analisis situasi diatas, maka dapat dirangkum permasalahan yang terjadi pada kedua mitra adalah sebagai berikut:

1) Bagaimana kedua mitra bisa meningkatkan kapasitas manajemen produksi yang mencakup aspek logistic (bahan baku), keuangan, penggudangan, pemanfaatan teknologi, pengawasan kualitas, peningkatan keterampilan dan etos kerja karyawan, serta pemasaran produk. Semua akan diawali dengan menciptakan kompetensi kedua mitra dalam menyusun *business plan*.

2) Bagaimana kedua mitra mem *branding* produknya, mempertahankan kualitas sehingga mampu menembus pasar eksport lebih luas, dan memiliki HAKI atas produk yang dihasilkan.
3) Bagaimana kedua mitra mampu mengekspansi produk dan pemasaran, menambah *quota export*, MOU dan membuka outlet internasional, serta bisnis berbasis *e-commerce* dapat tercapai.

1.4. Tahapan Prioritas Penyelesaian Masalah Mitra

Berdasarkan rumusan masalah yang diuraikan diatas, maka prioritas permasalahan mitra akan disolusi mengikuti kegiatan sebagai berikut:

1. Meningkatkan kapasitas manajemen produksi meliputi:
   a. Perencanaan pengelolaan bisnis *(business plan)*
   b. Strategi penggudangan
   c. Pemanfaatan teknologi tepat guna dalam produksi
   d. Manajemen logistik
   e. Manajemen keuangan, akuntansi dan pajak.
   f. Manajemen pemasaran produk
   g. Personal *capacity building* untuk tingkatkan etos kerja.
2. Mem-*branding* produk, mempertahankan kualitas menuju pasar eksport, dan memiliki HAKI atas produk yang dihasilkan:
   a. Persiapan online marketing
   b. Penyusunan *website* perusahaan
   c. Pameran internasional
   d. Pelatihan bahasa dan *service excellence* bagi karyawan
   e. Pendaftaran merk HAKI produk
3. Ekspansi produk dan menambah quota export:
   a. Membuka outlet internasional dengan bekerjasama
   b. Mengadakan MOU dengan pemerintah lain dan buyer di dunia.
   c. Berbisnis berbasis e-commerce.
   d. Perluas jaringan personil pemasaran internasional.

Pada ketiga aspek ini akan difokuskan terlebih dahulu, sehingga kedua mitra secara bertahap dan jelas mengetahui step by step menuju pasar eksport yang lebih menguntungkan.

BAB II

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Berdasarkan analisis situasi kedua mitra, telah dirumuskan dengan jelas bahwa kedua UKM eksport yang kami pilih mengalami kendala yang serupa. Keterbatasannya dalam manajemen produksi, pemasaran dan keuangan menjadi kendala yang utama dalam mencapai angan-angan mereka untuk menjadi UKM ekspor yang lebih besar. Dalam era global dan perkembangan teknologi yang serba instant dewasa ini seluruh komponen masyarakat, bisnis, sekolah, UKM, rumah sakit, perbankan dan institusi lainnya harus menggeser paradigm tradisional menuju paradigm modern. Masyarakat harus bisa memanfaatkan fasilitas, kemudahan, kebijakan dan bantuan pelayanan yang disediakan pemerintah.

Keberadaan pemerintah, utamanya Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Pemkab Badung selama ini sudah sangat kooperatif. Berbagai bantuan fasilitas, bantuan dana pameran, dana sosialisasi dikucurkan secara transparan kepada UKM yang potensial. Mitra menyatakan bahwa dalam setiap pameran di Jakarta, Yogyakarta dan kota lainnya di Indonesia, pemerintah hampir mendanai Rp 300 juta untuk sekali pameran di satu lokasi. Untuk pameran di luar negeri; seperti di Dubai, India, Malaysia, sesungguhnya sudah ada tawaran, namun para mitra dan UKM lainnya belum dapat memenuhinya, terkendala dana.

2.1 Solusi Sebagai Upaya Penyelesaian Masalah Mitra

Berdasarkan tabel prioritas permasalah diatas, maka berikut ini dijabarkan lebih lanjut tindakan solusi yang akan dilaksanakan terhadap kedua mitra. Secara lebih detail dijabarkan pada Tabel 5 berikut ini.

Tabel 5. Prioritas Masalah Mitra dan Penyelesaiannya

Thn	Prioritas Masalah Mitra	Penyelesaian
1.	Meningkatkan kapasitas manajemen produksi meliputi	a. Pembekalan tentang penyusunan *bisnis plan* sebagai tonggak awal mengelola bisnis. b. System penggudangan yang tepat dalam antisipasi produksi. c. Pemanfaatan mesin dan alat teknologi baru dalam rangka mempercepat proses produksi dengan hasil yang berkualitas. d. Manajemen logistic mencakup strategi pemanfaatan sumber daya alam sebagai bahan baku produksi e. Pelatihan manajemen keuangan, belajar menyusun laporan keuangan, akuntansi dan system pembayaran pajak. f. Instalasi system aplikasi keuangan dan parstock berbasis computer.
2	Mem-*branding* produk, mempertahankan kualitas menuju pasar eksport, dan memiliki HAKI atas produk yang dihasilkan:	a. Pelatihan metode pemasaran produk berbasis *on-line*, diawali dengan mekanisme pengkemasan produk yang baik sehingga menarik dan memiliki nilai jual. b. Pembuatan *web-site* perusahaan. c. Pemantapan mempersiapkan produk menuju pameran internasional. d. Pelatihan bahasa Inggris bagi karyawan agar memberikan pelayanan yang standar. e. Pendaftaran merk HAKI bagi beberapa produk seni yang menjadi ciri khas dari kedua mitra
3	Peningkatan kualitas produk dan menambah quota export:	a. Persiapan membuka outlet internasional, bekerjasama dengan beberapa negara tetangga. b. Menandatangani MOU dengan beberapa perwakilan Negara Asia dan Eropa c. Sosialisasi bisnis berbasis *e-commerce.* d. Perluasan jaringan pemasaran internasional dalam rangka meningkatkan quota eksport.

2.2 Target Luaran secara Terukur

Target luaran tahunan secara terukur, baik dari dimensi bentuk, jumlah, dan jenisnya dijabarkan pada Table 19.1 berikut ini:

Tabel 19.1 Tipe Luaran PPPE yang Terukur

No	TIPE LUARAN	Indikator Capaian CY^n		
		TS	TS+1	TS+2
	Luaran Wajib			
1	Publikasi di jurnal nasional ber-ISSN/ proceeding	Published	Published	Published
2	Publikasi pada media massa (cetak / elektronik/ repositori)	Published	Published	Published
3	Peningkatan daya saing, (SDM, bahan baku, proses produksi, produk pemasaran ekspor)	Ada 5%	Ada 10%	Ada 12%
4	Peningkatan kualitas manajemen mitra (penggunaan IT, SOP pengelolaan)	Ada; bidang manajemen 10%	Ada; bidang manajemen 15%	Ada; bidang manajemen 20%
5	Peningkatan kesejahteraan masyarakat, penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan.	Kesejahteraan 5%	Kesejahteraan 10%	Kesejahteraan 15%
6	Peningkatan nilai asset dan omset mitra / UKM	Ada 5%	Ada 10%	Ada 12%
	Luaran Tambahan			
1	Publikasi di jurnal internasional	Published	Published	Published
2	Jasa; rekayasa social, metode atau system, produk/barang	Ada; SOP stock inventory	Ada; SOP system order/ pemesanan	Ada; SOP packing & shipping
3	Inovasi baru TTG	Software aplikasi keuangan dan bisnis retail		
4	HAKI (pendaftaran produk seni berbasis limbah)	Register	Accepted	Published
5	Buku ber ISBN berupa Buku Panduan Pengelolaan Eksport Kerajinan	Register	Accepted	Granted

BAB III
METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan gambaran kondisi kedua mitra yang merupakan UKM dengan produk ekspor, maka ketentuan waktu penyelanggaraan selama tiga tahun merupakan waktu yang cukup untuk memberi solusi. Metode yang akan ditempuh dalam implementasi PPPE pada mitra Ari Deco dan Parisuda dijabarkan sebagai berikut:

1. Tahun Pertama

Metode / strategi meningkatkan kapasitas manajemen produksi

NO	URAIAN KEGIATAN	METODE / STRATEGI
a.	Pembekalan tentang aplikasi penyusunan *bisnis plan*.	Training kepada kedua mitra tentang menyusun sebuah rencana bisnis hingga siap diaplikasikan pada manajemen operasional sesungguhnya.
b.	Pemahaman tentang system penggudangan yang tepat dalam antisipasi produksi.	Training tentang system penggudangan dalam manajemen produksi.
c.	Pemanfaatan mesin dan alat teknologi baru dalam rangka mempercepat proses produksi dengan hasil yang berkualitas.	Instalasi mesin baru guna meningkatkan kapasitas produksi. Instalasi computer dengan system aplikasi akuntansi keuangan dan *inventory*.
d.	Manajemen logistic mencakup strategi pemanfaatan sumber daya alam sebagai bahan baku produksi	Pengenalan spesifikasi bahan baku, logistic untuk keperluan produksi, ketersediaannya, strategi penyimpanannya, sehingga mampu mengantisipasi permintaan pasar.
e.	Manajemen keuangan, akuntansi dan system pembayaran pajak.	Pelatihan menyusun laporan keuangan, akuntansi keuangan dan system pembayaran pajak.
f.	Instalasi system aplikasi keuangan dan parstock berbasis computer.	Pelatihan menggunakan aplikasi akuntansi dan keuangan serta system manajemen parstock atau inventory.

2. **Tahun Kedua**

Metode / strategi mem-*branding* produk, mempertahankan kualitas menuju pasar eksport, dan memiliki HAKI atas produk yang dihasilkan:

NO	URAIAN KEGIATAN	METODE / STRATEGI
a.	Pemasaran produk berbasis *on-line,*	Pelatihan metode pemasaran produk berbasis *on-line,* diawali dengan mekanisme pengkemasan produk yang baik sehingga menarik dan memiliki nilai jual.
b.	Pembuatan *web-site* perusahaan.	Pelatihan posting produk di website, dan memberdayakan website
c.	Pemantapan mempersiapkan produk menuju pameran internasional.	Praktek simulasi kemasan, persiapan dokumen eksport, standar kualitas
d.	Peningkatan kompetensi bahasa Inggris bagi karyawan.	Pelatihan bahasa Inggris bagi karyawan agar memberikan pelayanan yang standar.
e.	Proses HAKI produk yang dihasilkan.	Pendaftaran merk HAKI bagi beberapa produk seni yang menjadi ciri khas dari kedua mitra

3. **Tahun Ketiga**

Metode / strategi peningkatan kualitas produk dan menambah quota export:

NO	URAIAN KEGIATAN	METODE / STRATEGI
a.	Membuka outlet nasional dan internasional.	Bekerjasama dengan beberapa hotel dan negara asing dalam mempersiapkan outlet internasional.
b.	Menambah jaringan negara internasional.	Menandatangani MOU dengan beberapa perwakilan negara di Asia dan Eropa
c.	Bisnis berbasis *e-commerce.*	Sosialisasi dan pelatihan pengelolaan bisnis berbasis *e-commerce*
d.	Meningkatkan quota eksport.	Perluasan jaringan pemasaran internasional.

BAB IV
IMPLEMENTASI PROGRAM KERJA PPPE

4.1 Implementasi Program PPPE

Pada tahun pertama pelaksanaan program PPPE, memprioritaskan pada aspek-aspek konvensional yang berpengaruh dominan terhadap operasional kedua mitra. Berdasarkan hasil observasi di lapangan, maka beberapa kegiatan yang dilaksanakan dijabarkan pada table berikut ini:

Daftar Kegiatan Implementasi PPPE dijabarkan sebagai berikut:

NO	KEGIATAN	PIC YANG DILIBATKAN
1	Menyelenggarakan seminar pergeseran marketing pada UKM Ekport di Bali	Tim dan peserta mahasiswa S1 S2
2	Registrasi HAKI atas Katalog Produk Parisuda dan Ari Deco/ PPPE16	Ketua tim
3	Pendampingan Penataan lay Out Mitra Ari Deco / PPPE 7	Tim dan mahasiswa
4	Publikasi ilmiah internasional pada Journal IJMER, tentang Entrepreneurial Marketing bagi Produk Eksport dalam Menembus Pasar Internasional	Ketua tim
5	Publikasi pada jurnal internasional terindex scopus	Ketua tim
6	Pendampingan dalam Penyusunan Pembukuan Sederhana kedua mitra	Tim dan dosen
7	Pendampingan Penataan lay Out Mitra Ari Deco / PPPE 7	Tim dan dosen
8	Mencetak katalog dan brosur kedua mitra	Ketua tim
9	Pembuatan video kedua mitra	Tim dan mahasiswa
10	Pengadaan listrik tiga fase	Ketua tim
11	Pendampingan penyusunan katalog Ari Deco	Mahasiswa
12	Pendampingan penyusunan katalog Parisuda	Mahasiswa
13	Pemberdayaan penataan artshop kedua mitra	Tim dan pasca
14	Publikasi pada Harian Fajar Bali	Ketua tim
15	Publikasi pada Buletin Yayasan	Ketua tim
16	Pelatihan dan uji kompetensi pendamping kewirausahaan	Ketua tim
17	Publikasi call for paper pada SENADIMAS 3 UNDIKSHA	Ketua tim
18	Pengkemasan barang Ari Deco untuk pameran internasional	Tim dan Arideco
19	Subsidi pengadaan bahan gudang	Tim dan Parisuda

20	Instalasi software aplikasi akuntansi kedua mitra	Ketua dan tim
21	Penyusunan laporan akhir	Ketua tim

4.2 Hasil Pelatihan Penyusunan Pembukuan Sederhana dan Training Akuntansi

Setelah melaksanakan pelatihan tentang pembukuan sederhana, dan taining akuntansi oleh tim Dosen Akuntansi STIE Triatma Mulya, kedua mitra berhasil dibuatkan neraca dan laporan rugi laba. Laporan ini yang akan menjadi cikal bakal bagi kedua mitra untuk melanjutkan operasional tahun berikutnya. Kedua mitra secara konsisten tetap didampingi dalam melakukan system dokumentasi file dan pencatatan transaksi akuntansi dengan baik.

Berikut adalah hasil neraca Mitra Parisuda Wood Carving.

PARISUDA WOOD CARVING
NERACA
31 AGUSTUS 2018

AKTIVA		**PASIVA**	
		Kewajiban	
Kas	86,000,000	Utang Bank	500,000,000
Piutang Usaha	35,000,000		
Persediaan:			
Bahan Baku	15,000,000		
Barang Setengah Jadi	75,000,000		
Barang Jadi	560,000,000		
Perlengkapan Kantor	12,000,000	Ekuitas	
Peralatan	15,000,000	Modal	1,520,000,000
Mesin	400,000,000		
Kendaraan	47,000,000		
Tanah	625,000,000		
Bangunan	150,000,000		
TOTAL AKTIVA	2,020,000,000	**TOTAL PASIVA**	2,020,000,000

Operasional kedua mitra selama ini sangat konvensional dan berdasarkan kemampuan mengingat para owner. Tidak jarang mereka kebingungan melaksanakan proses dan prosedur kerja yang saling tumpang tindih. Yang lebih memprihatinkan kegiatan

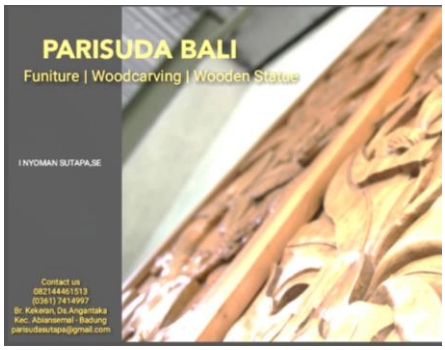
tanpa perencanaan yang mereka lakukan cenderung merongrong kemampuan perusahaan.

UKM Export Drift Wood Ari Deco
Jalan Kebyar Duduk Banjar Gunung, Abiansemal
Neraca per 31 Desember 2017

ASET		**LIABILITAS**	
Aset Lancar		**Utang**	
Kas	5,630,635.09	Utang Bank BPD	45,630,635.09
Piutang	15,000,000.00		
Persediaan barang jadi	13,000,000.00		
Persediaan barang setengah jadi	9,000,000.00		
Persediaan bahan baku	17,000,000.00	**EKUITAS**	
Bahan Penolong	2,000,000.00	Modal Awal	20,000,000.00
		Laba/ (Rugi) Tahun Berjalan	58,000,000.00
Aset Tetap		Modal Akhir	78,000,000.00
Mesin	50,000,000.00		
Peralatan Penunjang	12,000,000.00		
Total Aset	**123,630,635.09**	**Total Liabilitas & Ekuitas**	**123,630,635.09**

4.3 Dokumentasi Pelaporan Kegiatan PPPE 2018

IMPLEMENTASI PROGRAM PENGEMBANGAN PRODUK EKSPOR (PPPE)
HIBAH PENGABDIAN MASYARAKAT
RISTEKDIKTI-STIE TRIATMA MULYA BALI 2018



Tim pelaksana:

1. **Dr Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua) NIDN 0803087303**

2. **Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE.,MM. (Anggota) NIDN 081004700Pengumpulan file dan dokumen operasional Mitra Parisuda dan Ari Deco/ PPPE 001**

Tim pelaksana:

1. Dr. Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2. Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE.,MM.
3. I Nyoman Susila, ST.,MM.

Hasil produksi yang sangat berharga ini ternyata tidak melalui proses produksi yang baik, sehingga produk kapasitas eksport dengan nilai tinggi ini dijual dengan harga murah.

Program PPPE ini mengkemas dari aspek manajemen operasional, keuangan dan pemasaran.

IMPLEMENTASI PROGRAM PPPE RISTEKDIKTI 2018

1. Menyelenggarakan seminar pergeseran marketing pada UKM Ekport di Bali

SEMINAR NASIONAL "PERGESERAN MARKETING DALAM EKPORT, IMPORT DAN TRADING

KAMPUS II, STIE TRIATMA MULYA (GEDUNG AKUBANK) DENPASAR

21 APRIL 2018

Pembicara: 1) Dr Ni Luh Putu Agustini Karta. SE..MM. 2) Alex P Candra (Foounder BPR Lestari) 3) Pande Suarsana (PANIN Securitas). Peserta seluruhnya berjumlah 70 orang, terdirid dari 16 orang mahasiswa S1 Akubank, 20 orang mahasiswa S1 dan 17 orang mahasiswa pascasarjana..

2. **Registrasi HAKI atas Katalog Produk Parisuda dan Ari Deco/ PPPE16**

REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka pelindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan	:	EC002018468724, 9 Oktober 2018
Pencipta		
Nama	:	**Dr. Ni Luh Putu Agustini Karta, SE.,MM., Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE.,MM., , dkk**
Alamat	:	Banjar Betenduren Desa Cepaka, Kediri, Tabanan, Bali, 80121
Kewarganegaraan	:	Indonesia
Pemegang Hak Cipta		
Nama	:	**Dr. Ni Luh Putu Agustini Karta, SE.,MM.**
Alamat	:	Banjar Betenduren Desa Cepaka, Kediri , Tabanan, Bali, 80351
Kewarganegaraan	:	Indonesia
Jenis Ciptaan	:	**Booklet**
Judul Ciptaan	:	**The Driftwood Ari Deco**
Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia	:	25 September 2018, di Badung, Bali, Indonesia
Jangka waktu pelindungan	:	Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.
Nomor pencatatan	:	000120309

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL

Dr. Freddy Harris, S.H., LL.M., ACCS.
NIP. 196611181994031001

REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka pelindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan	:	EC002018848721, 9 Oktober 2018
Pencipta		
Nama	:	**Dr. Ni Luh Putu Agustini Karta, Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE.,MM., , dkk**
Alamat	:	Banjar Bebenduren Desa Cepaka, Kecamatan Kediri Tabanan, Bali. , Tabanan, Bali, 80121
Kewarganegaraan	:	Indonesia
Pemegang Hak Cipta		
Nama	:	**Dr. Ni Luh Putu Agustini Karta, SE.,MM.**
Alamat	:	Banjar Bebenduren, Desa Cepaka, Kediri, Tabanan, Bali, 80121
Kewarganegaraan	:	Indonesia
Jenis Ciptaan	:	**Booklet**
Judul Ciptaan	:	**Katalog The Paritsuda Furniture, Woodcarving Wodden Statue**
Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia	:	25 September 2018, di Badung
Jangka waktu pelindungan	:	Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.
Nomor pencatatan	:	000120310

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL

Dr. Freddy Harris, S.H., LL.M., ACCS.
NIP. 196611181994031001

3. **Pendampingan Penataan lay Out Mitra Ari Deco / PPPE 7**

Tim pelaksana:

1. Dr Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2. Mr Hendrikus dan Samuel (mahasiswa pascasarjana STIE Triatma Mulya) khusus untuk Ari Deco.
3. Mahasiswa pasca semester 3, bersama turut dalam pemberdayaan lay out dan tata letak art shop kedua mitra.

Pengaturan lay out dan display produk Ari Deco:

1. Mangatur tata letak / display produk
2. Memberikan solusi terhadap proses pengerjaan produk.
3. Estimasi persediaan, penjualan, dan strategi menjual dengan harga yang kompetitif.
4. Strategi menghindari pembeli asing yang tidak fair.
5. Membantu menjelaskan mekanisme packing dan shipping bagi produk yang ingin dieksport.

5. Publikasi pada jurnal internasional scopus index

http://indianjournalofmarketing.com/index.php/ijom/index Inbox ×

Dr.K.Victor Babu 11:42 PM (2

to me

INDIAN JOURNAL OF MARKETING is Indexed/Abstracted in :
Scopus (Elsevier)

...

Thanks a lot. | Thanks, I'll check it out. | Thank you for the information.

Reply | Forward

6. Pendampingan dalam Penyusunan Pembukuan Sederhana kedua mitra

Konsultasi Pembukuan Sederhana / PPPE 6

Tim pelaksana:

1. Dr Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2. I Gde Herry Sugiarto H, SE.,MSi. (Dosen Akuntansi STIE Triatma Mulya) Untuk mitra ARI DECO.
3. Fridagustina Adnantara, SE.,MSi. (Dosen Akuntansi STIE Triatma Mulya) Untuk mitra PARISUDA.
4. Komang Suryani P Gunawati, SH (Staf hukum membantu legal aspek)

Konsultasi Basic Pembukuan Sederhana:

1. Menjelaskan pentingnya pembukuan.
2. Mengumpulkan data2 dasar untuk pembukuan.
3. Estimasi persediaan, penjualan, hutang, piutang.
4. Pencatatan rekening bank, pengumpulan transaksi2

7. Pendampingan penataan lay out Parisuda dan ARI Deco

Pendampingan Penataan lay Out Mitra Parisuda / PPPE 7
Tim pelaksana:

1. Dr Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2. Mahasiswa management training semester 7, bersama turut dalam pemberdayaan staf dan lay out dan tata letak art shop Parisuda.

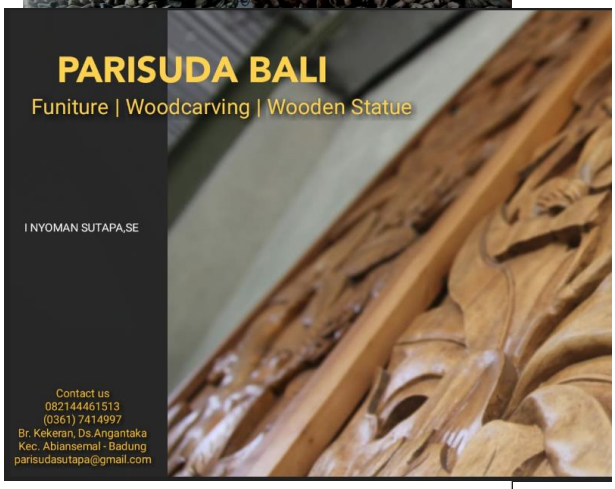
Pengaturan lay out dan display produk Ari Deco dan Parisuda:

1. Mangatur tata letak / display produk
2. Memberikan solusi terhadap proses pengerjaan produk.
3. Estimasi persediaan, penjualan, dan strategi menjual dengan harga yang kompetitif.
4. Strategi menghindari pembeli asing yang tidak fair.
5. Membantu menjelaskan mekanisme packing dan shipping bagi produk yang ingin dieksport.

8. Mencetak Katalog dan Brosur Kedua Mitra / PPPE 13

Tim pelaksana:

1. Dr Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2. Percetakan Koperasi Cipta Wisata Yayasan Triatma Surya Jaya



Biaya yang dikeluarkan untuk mencetak brosur dan katalog kedua Mitra:

1. Katalog Parisuda Rp 2.000.000.
2. Katalog Ari Deco Rp 2.000.000,-
3. Brosur Parisuda Rp 1.000.000
4. Brosur Ari Deco Rp 1.000.000,-
5. Total biaya yang dikeluarkan Rp 6.000.000

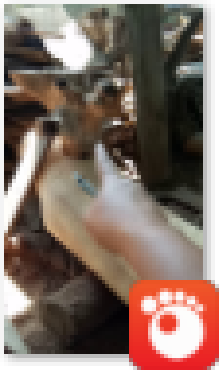
9. Pembuatan Video kedua mitra / PPPE 17

Tim pelaksana:

1. Dr. Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2. I Wayan Pariasta (mahasiswa Jurusan Sistem Informasi Unair)
3. I Nyoman Prananta (siswa SMPN kelas III)
4. Ni Made Manik Prasanthi (siswa SMU Denpasar)

MVI_3817

MVI_3818



video_20180519_141837

10. Pengadaan Listrik Tiga Fase bagi Mitra Parisuda / PPPE 18

Tim pelaksana:

1. Dr. Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2. I Nyoman Sutapa, SE. Pemilik Parisuda.
3. PLN Kabupaten Badung

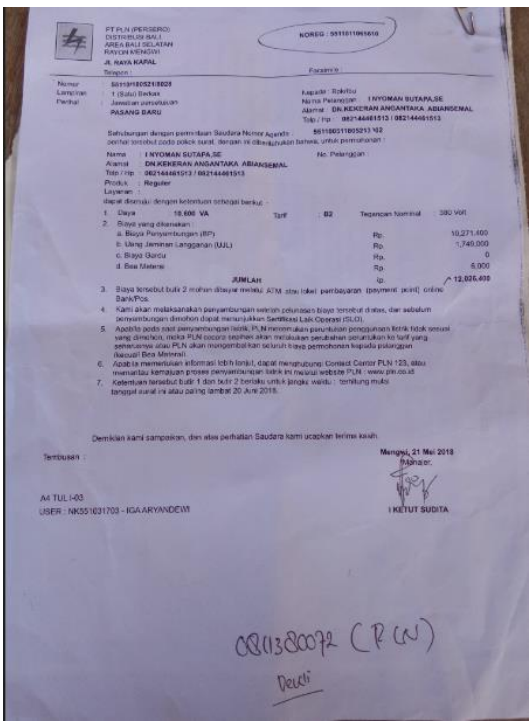
PT PERINTIS PERLINDUNGAN INSTALASI LISTRIK NASIONAL
KANTOR PELAYANAN WILAYAH
BALI
Area Bali

SERTIFIKAT LAIK OPERASI

Nama pemilik : I NYOMAN SUTAPA,SE
Alamat pemilik : DS.KEKERAN ANGANTAKA ABIANSEMAL ; KABUPATEN BADUNG
Daya tersambung : 10600 VA
Panel kubung bagi utama : 1 buah
Panel kubung bagi 3 phase : 1 buah
Penyedia tenaga listrik : PT PLN (Persero) RAYON MENGWI
Penanggung jawab teknik : I GST AG BAGUS WEDANA W
Nomor LHPP / tanggal : 350-0619-0239-SS / 20 Juni 2018

LAIK OPERASI

Denpasar
21 Juni 2018
Manajer Manager
I MADE SUMARTA



PT PLN (PERSERO)
DISTRIBUSI BALI
AREA BALI SELATAN
RAYON MENGWI
JL RAYA KAPAL

KOREG : 5511011065610

Nomor : 5511/01180521/0020
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : Jawaban pemasangan PASANG BARU

Kepada : Rekriba
Nama Pelanggan : I NYOMAN SUTAPA,SE
Alamat : DS.KEKERAN ANGANTAKA ABIANSEMAL
Telp / Hp : 082144461513 / 082144461513

Sehubungan dengan permohonan Saudara Nomor Agenda : 5511/0011805213 102 perihal tersebut pada pokok surat, dengan ini diberitahukan bahwa, untuk permohonan :

Nama : I NYOMAN SUTAPA,SE
Alamat : DS.KEKERAN ANGANTAKA ABIANSEMAL
Telp / Hp : 082144461513 / 082144461513
Produk : Reguler
Layanan :
dapat diproses dengan ketentuan sebagai berikut :

No. Pelanggan :

1. Daya 10.600 VA Tarif B2 Tegangan Nominal 380 Volt
2. Biaya yang dikenakan :
   a. Biaya Penyambungan (BP) Rp. 10,271,400
   b. Uang Jaminan Langganan (UJL) Rp. 1,740,000
   c. Biaya Burdu Rp. 0
   d. Bea Materai Rp. 6,000
   JUMLAH Rp. 12,026,400
3. Biaya tersebut butir 2 mohon dibayar melalui ATM atau loket pembayaran (payment point) online Bank/Pos.
4. Kami akan melaksanakan penyambungan setelah pelunasan biaya tersebut diatas, dan sebelum penyambungan dimohon dapat menunjukkan Sertifikat Laik Operasi (SLO).
5. Apabila pada saat penyambungan listrik, PLN menemukan penurunan penggunaan listrik tidak sesuai yang dimohon, maka PLN secara sepihak akan melakukan perubahan penurunan ke tarif yang seharusnya atau PLN akan mengembalikan seluruh biaya permohonan kepada pelanggan (kecuali Bea Materai).
6. Apabila memerlukan informasi lebih lanjut, dapat menghubungi Contact Center PLN 123, atau memantau kemajuan proses penyambungan listrik ini melalui website PLN : www.pln.co.id
7. Ketentuan tersebut butir 1 dan butir 2 berlaku untuk jangka waktu : tertitung mulai tanggal surat ini atau paling lambat 20 Juni 2018.

Demikian kami sampaikan, dan atas perhatian Saudara kami ucapkan terima kasih.

Mengetahui, 21 Mei 2018
Manager.

I KETUT SUDITA

Tembusan :

A4 TUL I-03
USER : NK551031703 - IGA ARYANDEWI

08113800072 (R.W)
Deudi

11. Pendampingan Penyusunan Katalog Produk Mitra Ari Deco / PPPE 12

Tim pelaksana:

1) Dr Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2) Mahasiswa management training semester 7, yang merancang katalog produk hingga siap cetak. (Jessy dan Bayu)

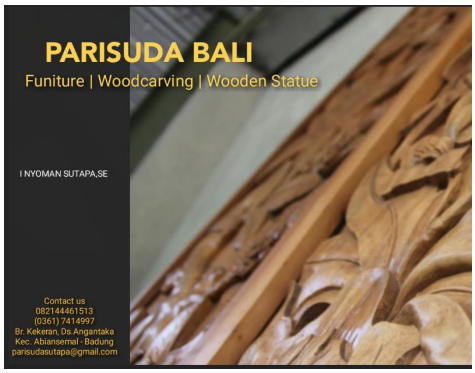
Biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan ini:

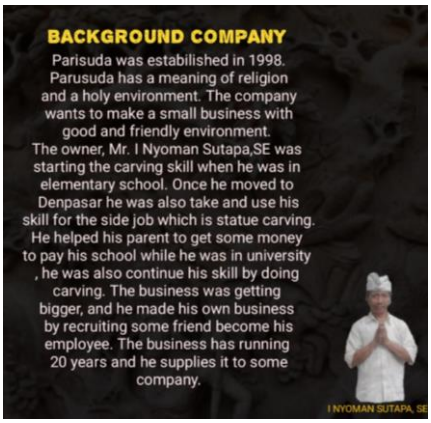
1. Biaya transportasi, konsumsi dan pendampingan oleh mahasiswa sarjana semester 7 dengan melalui wawancara, perancangan dan finishing katalog Rp 2.000.000,

12. Pendampingan Penyusunan Katalog Produk Mitra Parisuda / PPPE 11

Tim pelaksana:

1. Dr Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2. Mahasiswa management training semester 7, yang merancang katalog produk hingga siap cetak. (Jessy dan Bayu)





Biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan ini:

Biaya transportasi, konsumsi dan pendampingan oleh mahasiswa sarjana semester 7 dengan melalui wawancara, perancangan dan finishing katalog Rp 2.000.00

13. Pemberdayaan dalam penataan artshop galeri kedua mitra / PPPE 20

Tim pelaksana:

1) Dr. Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2) Hendrikus, SE., (mahasiswa pascasarjana semester 3)
3) Samuel, SE., (mahasiswa pascasarjana semester 3)
4) Jessy dan Bayu (mahasiswa S1 semester 7)
5) Konsep penjualan produk Parisuda dipadukan dengan konsep galery café, sehingga lebih artistik dan memiliki fungsi ganda.

14. **Publikasi pada Harian Fajar Bali**

PUBLIKASI HARIAN FAJAR BALI, 21 SEPTEMBER 2018

Mahasiswa Pascasarjana STIE Triatma Mulya

Studi Visit dan Pendampingan ke Mitra UKM Produk Ekspor Bali

STUDI Mahasiswa Pascasarjana angkatan XX STIE Triatma Mulya di sela studi visit ke mitra UKM produk ekspor.

DENPASAR-Fajar Bali

Bali dikenal dengan produk kerajinan tangan kualitas ekport. Nariwan (di salah satu media massa, 2018) memberitakan: "Nilai Ekspor UKM Meningkat 20,72 persen Menjadi Rp24,47 Miliar" Deputi Bidang Produksi dan Pemasaran, Kemenkop dan UKM I. Wayan Dipta dalam jumpa pers di Jakarta mengatakan: "Pertumbuhan ekspor UMKM Indonesia yang dibulitasi meningkat rata-rata 20,72 persen, melalui program peningkatan daya saing."

Peningkatan ini tidak terlepas dari peran serta dan kontribusi UKM produk eksport asal Bali yang sebagian besar memproduksi kerajinan tangan berbahan perak, emas, perunggu, kayu dan bahan lainnya. Produk kerajinan berbahan dasar kayu mendudukki peringkat empat produk unggulan eksport Bali setelah ikan / udang, perhiasan dan garment (Statistik Eksport Bali, 2017). Oleh sebab itu, pemerintah sangat intens membina UKM kerjinan berbahan dasar kayu.

Upaya pembinaan UKM oleh pemerintah pusat maupun daerah; tidak hanya dilakukan oleh Dinas UKM setempat, namun juga melibatkan akademisi melalui Program Pengembangan Produk Eksport (PPPE) RISTEKDIKTI. Salah satu dosen STIE Triatma Mulya Bali; Dr. Ni Luh Putu Agustini Karta, SE.,MM., ditugaskan melakukan pembinaan pada dua mitra UKM Eksport Bali yakni Art Deco Drift Wood dan Partinda Wood Carving melalui hibah PPPE Ristekdikti 2018.

Pemberdayaan ini dilakukan dengan melibatkan mahasiswa pascasarjana STIE Triatma Mulya semester 3. Kedua mitra yang dibina ini, memiliki produk yang sangat unik dan berkonsep pelestarian lingkungan. UKM Art Deco memproduksi kerajinan kapasitas eksport berupa hiasan dinding, lampu, meja dan kursi antik, cermin dan berbagai jenis wall decor dengan bahan baku limbah kayu pantai. UKM Partinda juga memproduksi kerajinan kapasitas eqport berbahan dasar sisa bongkahan kayu bekas penebangan hutan. Produk UKM Partinda meliputi meja kursi, ukiran dinding, patung-patung. Negara tujuan eksport produk ini mencakup negara-negara Asia, Eropa, Amerika dan dipakai di villa-villa serta hotel di Bali.

Berdasarkan hasil observasi proiek PPPE ini, berbagai kendala yang dihadapi oleh kedua UKM ini adalah dominan pada aspek pemasaran, HAKI, penyiapan dokumen eksport dan pengiriman yang membutuhkan waktu lama dan biaya yang cukup tinggi. Keterbatasan pengetahuan mitra UKM tentang aspek ini terkadang menjadi kendala bagi mereka dalam produksi dan mencapai target dengan harga jual yang kompetitif.

Melalui program pendampingan PPPE ini mitra UKM eksport diharapkan dapat berusaha untuk memperoleh pendampingan dari akademisi. Peran serta akademisi terhadap kedua UKM eksport ini sangat nyata hasilnya. Kedua mitra dibantu dalam manajemen produksi, pengelolaan keuangan, pemasaran dengan membuatkan katalog, serta membuatkan HAKI bagi produk-produknya sehingga mampu bersaing secara kompetitif di manca negara. Bantuan alat produksi, subsidi biaya pameran dan subsidi penambahan daya listrik untuk memperlancar produksi juga diberikan agar lebih berdaya dalam memasuki pasar eksport. Kedua mitra UKM eksport ini merasa sangat terbantu oleh Program Pengembangan Produk Eksport RISTEKDIKTI ini. RI

15. Publikasi pada Buletin Yayasan

YAYASAN TRIATMA SURYA JAYA
EDISI JULI 2018
BULETIN
PARIWISATA
Topik Utama
INTERNSHIP
LUAR NEGERI
PERHOTELAN
ENGLISH CORNER
LIPUTAN
ARTIKEL & TIPS
Scanned by CamScanner

SEMINAR NASIONAL "PERGERAKAN MARKETING DALAM EKSPORT IMPORT DAN TRADING"

16. Mengikuti Pelatihan Pendamping Kewu=irausahaan bagi UKM

Materi Unit yang diuji adalah :

Daftar Materi Unit Uji Kopetensi Pelaksanaan Pemasaran

No	Kode Unit	Materi
1	M.702090.001.01	Mengindentifikasi Elemen Pemasaran Perusahaan
2	M.702090.002.01	Melaksanakan Komunikasi Efektif
3	T.970000.006.02	Mergembangkan kematangan Emosi dan Motivasi Kerja
4	TIK.OP02.001.01	Mengoperasikan Komputer (Personal Computer -PC) yang berdiri sendiri (*stand alone*)
5	M.741000.002.01	Melakukan Studi Proses Produksi suatu Produk
6	M.741000.003.01	Menghitung Biaya Investasi
7	M.741000.008.01	Melakukan Pengurusan Perijinan Usaha Industrinyusun Databade Pelanggan
8	M.741000.024.01	Melakukan Survey Atas Pedagang Ecera Suatu Produk
9	M.741000.025.01	Melakukan Pemasaran Produk
10	M.741000.027.01	Melakukan Pembukuan Keuangan untuk setiap Transaksi

17. **Presentasi dan Call for Paper untuk Presentasi dan Publikasi Kedua PPPE23**

Publikasi pada MAJALAH SENADIMAS

Tim pelaksana:

1) Dr. Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2) Jurnal Pengabdian masyarakat SENADIMAS 3 Universitas Pendidikan Ganesha, November 2018.

RISTEKDIKTI

Senadimas 3

"Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat yang Inovatif untuk Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat dan Daya Saing Bangsa"

Sertifikat

No. 1471/UN48.15/PM/2018

Diberikan Kepada

Ni Luh Putu Agustini Karta

sebagai

PENYAJI

dengan judul

POTENSI KEUGGULAN BERSAING UKM EKSPORT BALI DALAM PERSPEKTIF STAKEHOLDER DAN MARKETING

dalam **Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat (SENADIMAS) ke-3** yang diselenggarakan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Pendidikan Ganesha pada tanggal 10 November 2018

Denpasar, 10 November 2018

Kepala Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat

Prof. Dr. Nyoman Wijana,M.Si

NIP. 196012311984031012

Ketua Panitia,

Dr. Ni Luh Agustini, S.Si, M.Si

NIP. 197408042000032001

Mengetahui,

Ketua LPPM

Universitas Pendidikan Ganesha

Prof. Dr. I Gede Astra Wesnawa, M.Si

NIP. 196204251990031002

Scanned by CamScanner

18. Biaya packing mengikuti pameran bagi Mitra ARI DECO / PPPE 14

Tim pelaksana:

1) Dr Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2) Owner ARI DECO; mengikuti pameran UKM yang diselenggarakan di Jakarta

\

Penyelenggaraan pameran internasional yang mempertemukan pengrajin dengan buyers (pembeli) dari manca Negara.
PEMKAB Badung juga turut memberi subsidi bagi UKM yang mengikuti pameran ini
Biaya yang dialokasikan untuk pameran ini adalah Rp 5.000.000,-

,

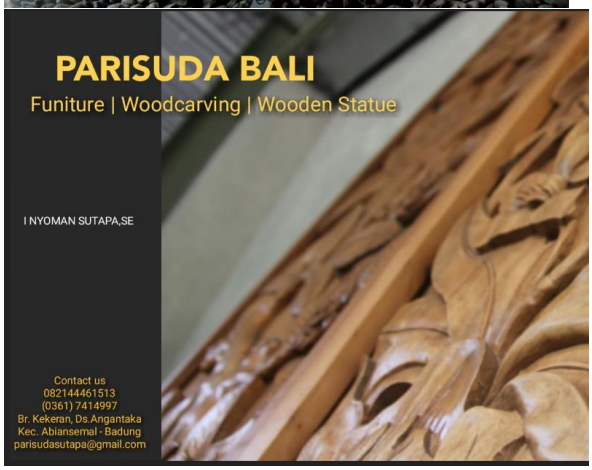
19. Subsidi pengadaan gudang bahan baku Mitra Ari Deco / PPPE 21

Tim pelaksana:

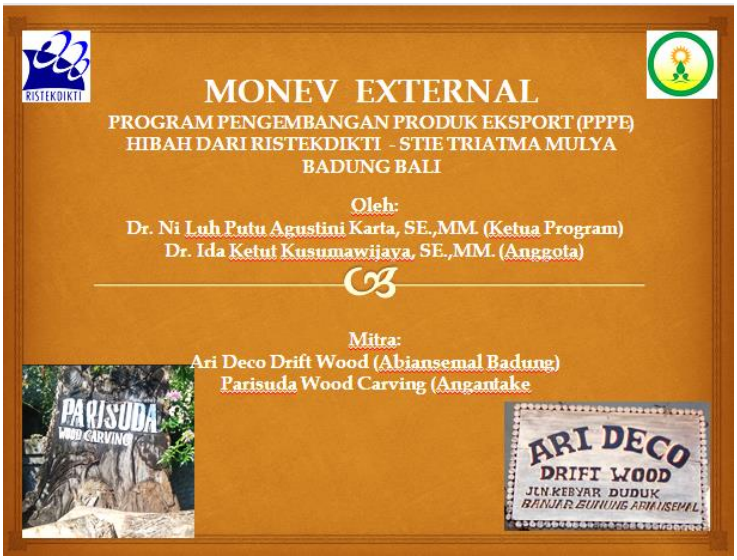
1. Dr Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM. (Ketua Program PPPE Ristekdikti 2018)
2. Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE.,MM (Anggota)
3. Mitra ARI DECO

Pengadaan gudang bahan baku akan dibuat di halaman belakang rumah mitra. Biaya yang dialokasikan untuk pembuatan gudang semi permanen adalah Rp 5.000.000,-

20. Instalasi dan Training Aplikasi Akuntansi kedua mitra



21. Penyusunan Laporan Akhir



Estimasi biaya penyusunan laporan kemajuan dan laporan akhir, Monev external I dan II, program PPPE:

1.	Biaya standing banner monev I & II	Rp	600.000,-
2.	Spanduk Mitra monev I & II	Rp	1.000.000,-
3.	Poster monev I & II	Rp	500.000,-
4.	Penjilidan laporan kemajuan dan laporan akhir	Rp	700.000,-
5.	Dokumentasi	Rp	500.000,-
6.	Total biaya	Rp	3.300.000,-

BAB V
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

5.1 Jadwal Kegiatan

Jadwal implementasi kegiatan dibuat berdasarkan solusi permasalahan yang akan dilakukan dan disusun secara bertahap selama tiga tahun. Secara detail ditunjukkan pada Tabel 7 berikut ini.

Tabel 7. Jadwal Kegiatan PPPE

KEGIATAN TAHUN 1	BULAN											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
a. Pembekalan menyusun *bisnis plan*.												
b. Pemahaman system penggudangan.												
c. Pemanfaatan teknologi baru.												
d. Manajemen logistic.												
e. Manajemen keuangan, , akuntansi dan system pembayaran pajak.												
f. Instalasi system keuangan dan parstock berbasis computer.												
KEGIATAN TAHUN 2	**BULAN**											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
a. Pemasaran berbasis *on-line,*												
b. Pembuatan *web-site*												
c. Pameran internasional.												
d. Peningkatan bahasa Inggris.												
e. Proses HAKI.												
KEGIATAN TAHUN 3	**BULAN**											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
a. Buka outlet nasional dan internasional.												
b. Menambah jaringan												

negara internasional.												
c. Bisnis berbasis *e-commerce.*												
d. Meningkatkan quota eksport.												

5.2 Anggaran Biaya

Pada Tabel 22.1 berikut ini akan dijabarkan rincian anggaran biaya kegiatan PPPE RISTEKDIKTI mengikuti format sebagai berikut:

Rekapitulasi Penggunaan Dana Pengabdian Kepada Masyarakat

Judul	: PPPE KERAJINAN LIMBAH KAYU PANTAI DAN LIMBAH KAYU BONGKAHAN PENEBANGAN HUTAN DI KABUPATEN BADUNG, BALI
Skema Hibah	: Program Pengembangan Produk Ekspor
Peneliti / Pelaksana	
Nama Ketua	: Dr NI LUH PUTU AGUSTINI K S.E., M.M.
Perguruan Tinggi	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Triatma Mulya
NIDN	: 0803087303
Nama Anggota (1)	: Dr IDA KETUT KUSUMA WIJAYA S.E., M.M
Tahun Pelaksanaan	: Tahun ke 1 dari rencana 3 tahun
Dana Tahun Berjalan	: Rp 100.000.000,00
Dana Mulai Diterima Tanggal	: 2018-09-18

Rinclan Penggunaan

1. HONOR OUTPUT KEGIATAN

Keterangan Pengeluaran	Tanggal	Jumlah (Rp)
	Sub Total (Rp)	0

2. BELANJA BAHAN

Keterangan Pengeluaran	Tanggal	Jumlah (Rp)
1. Biaya transport tim	07-12-2018	2.400.000
2. Biaya mengikuti uji kompetensi pendampingan kewirausahaan UKM	26-11-2018	8.500.000
3. Pembelian tinta, foto copy, kertas,dan sertifikat seminar	20-04-2018	1.082.000
4. Biaya souvenir untuk responden UKM Eksport Bali	25-04-2018	1.200.000
5. Pembelian bahan bakar minyak PPPE	21-02-2018	2.000.000
	Sub Total (Rp)	15.182.000,00

3. BELANJA BARANG NON OPERASIONAL LAINNYA

Keterangan Pengeluaran	Tanggal	Jumlah (Rp)
1. Biaya instalasi software aplikasi Parisuda	02-12-2018	3.500.000
2. Software aplikasi keuangan ARI Deco	02-12-2018	3.500.000
3. Biaya pemakalah pada seminar pengabdian masyarakat	10-11-2018	1.300.000
4. Publikasi pada Jurnal SENADIMAS 3	10-11-2018	700.000
5. Pendaftaran HAKI Katalog Parisuda	09-10-2018	800.000
6. Pendaftaran HAKI Katalog Ari Deco	09-10-2018	800.000

7. Biaya publikasi pada buletin yayasan	23-08-2018	900.000
8. Biaya publikasi media cetak Fajar Bali	21-09-2018	1.980.000
9. Biaya pengadaan listrik tiga fase PLN bagi Mitra Parisada	19-06-2018	15.000.000
	Sub Total (Rp)	20.109.999,99

4. BELANJA PERJALANAN LAINNYA

Keterangan Pengeluaran	Tanggal	Jumlah (Rp)
1. Biaya penyelenggaraan seminar, snack dan lunch box peserta, souvenir untuk pembicara dan transport	21-04-2018	2.329.000
2. Pelatihan dan asistensi dasar penyusunan pembukuan sederhana	14-03-2018	3.000.000
3. Biaya penataan layout gudang dan artshop galery Ari Deco di Ubud	03-05-2018	1.500.000
4. Biaya training pembukuan, laporan keuangan	15-05-2018	3.000.000
5. Biaya publikasi international IJMGB dan presentasi internasional pada TMIC 2018	06-08-2018	5.050.000
6. Adhesi pembayaran publikasi Majalah IPTEKS Nganyah	01-09-2018	1.000.000
7. Pembayaran ongkos design katalog dan brosur Parisada	29-08-2018	2.000.000
8. Biaya design katalog dan brosur Ari Deco	29-08-2018	2.000.000
9. Biaya cetak brosur dan katalog	-02-09-2018	3.000.000
10. Subsidi dana penyelenggaraan pameran di Jakarta	15-06-2018	5.000.000
11. Biaya pembuatan video kedua mitra	01-09-2018	1.600.000
12. Biaya penataan letak produk galery	07-07-2018	2.200.000
13. Subsidi biaya sewa artshop Ari Deco	07-08-2018	10.000.000
14. Bukti penyewaan kendaraan operasional yang digunakan selama projek PPPE	31-08-2018	6.000.000
15. Pembayaran publikasi pada Indian Journal of Marketing Scopus Index	22-08-2018	10.000.000
	Sub Total (Rp)	57.679.000,00
	Total Pengeluaran Dalam Satu Tahun (Rp)	101.341.000,00

Denpasar, 9 Desember 2018, 9 - 12 - 2018

Mengetahui,
Pembina Yayasan

STIE Triatma Mulya

(Dr. IDA KETUT KUSUMAWIJAYA, SE.,MM.)
NIP/NIK 00 01 00070

Ketua,

(Dr. NI LUH PUTU AGUSTINI K S.E., M.M.)
NIP/NIK 09 08 00224

Scanned by CamScanner

DAFTAR PUSTAKA

Asean Single Window Teknis Guide. 2006. *Executive summary* Evaluasi Implementasi Sistem INATRADE bagi Produk Ekspor dan Impor Indonesia

Ida Ayu Yanti. 2015. Kasi Dinas Koperasi Perindustrian Perdagangan dan UKM Kabupaten Badung (narasumber).

Kartajaya, Hermawan. 2010. New Wave Marketing. Mark Plus Institute Indonesia.

Peraturan Menteri Perdagangan No.28/M-DAG/PER/6/2009 terkait Sistem Perijinan *Online.* Indonesian Single Window (INSW)

Sutapa, I Nyoman. 2016. Parisuda Wood Carving. Desa Angantaka, Kecamatan Abiansemal, Kabupaten Badung (nara sumber)

Windia, Gusti Putu. 2016. Ari Deco Drift Wood and Handycraft. Banjar Gunung Desa Abiansemal Kecamatan Abiansemal, Kabupaten Badung (nara sumber)

LAMPIRAN 1 BIODATA KETUA DAN ANGGOTA
Biodata Ketua

A Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Ni Luh Putu Agustini Karta, SST.,SE.,MM.
2	Jenis Kelamin	P
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIK	090800224
5	NIDN	0803087303
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Badung, 3 Agustus 1973
7	E-mail	agustinikputu@gmail.com
8	Nomor Telepon / HP	081239428287
9	Alamat Kantor	Jalan Kubu Gunung Tegal Jaya, Badung
10	Nomor Telepon / Faxs	0361-412971 / 412972
12	Lulusan Yang Dihasilkan	S1 = 1.731 orang S2 = 186 orang
13	Mata Kuliah yang Diampu	1. Komunikasi Bisnis 2. Manajemen Pemasaran 3. Hotel Manajemen

B. Riwayat Pendidikan

	D-IV	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	STP Nusa Dua Bali	STIE Isti Ekatana Upaweda Yogjakarta	STIE Artha Bodi Iswara Surabaya	Universitas Udayana
Bidang Ilmu	Manajemen Perhotelan	Manajemen	Magister Manajemen	Manajemen Pariwisata
Tahun Masuk-Lulus	1991-1996	1996-2001	2001-2003	2011-belum lulus
Judul Skripsi/Thesis	No-Show dan Cancellation serta Dampaknya terhadap Penurunan Tingkat Hunian Kamar di Hotel Santika Bandung	Strategi Pemasaran Virual Telepon di Kandatel Bandung	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Hunian Kamar Hotel di Jawa Barat	Manajemen dan Pencitraan Kawasan Kintamani Menuju Pariwisata Berkelanjutan
Nama Pembimbing	Dr. I Made Suradnya, MSc. Dr. I B Wiyasha, SE., MM	M Suyanto, PhD.	Ir. Tutus Alus Asoka Sakti, MM.	Prof. I Made Sukarsa. Prof Ni Wayan Sri

				Suprapti. Dr. Agung Suryawan W.

C. Pengalaman Penelitian dan publikasi 5 Tahun Terakhir

Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/Nomor/Tahun/Halaman	URL
1. Meningkatkan MICE melalui Pendekatan Marketing in Venus dan Horizontal Marketing..	Jurnal Perhotelan dan Pariwisata, STIPAR Triatma Jaya.	volume 1 No.2, Desember 2011, ISSN 2088-8155. Halaman 1-17	http://jurnal.triatmajaya.ac.id
2. *How Does Destination Management Increase Local People Participation*	International Proceeding, Hospitality Development Research Practice.	2nd AITTEI / Hildiktipari Conference, Malaysia, 2013. Halaman 114-122.	Soft copy available
3. Strategi Differensiasi Ekowisata Meningkatkan Value Objek Wisata..	Jurnal Perhotelan dan Pariwisata, Stipar Triatma Jaya.	volume 3 No. 1, Agustus 2013, ISSN 2088-8155. Halaman 1-9.	http://jurnal.triatmajaya.ac.id
4. Model Partisipasi Masyarakat Lokal Desa Wisata Purbakala Bedulu	Proceeding Doctoral Colloquium and Conference; Etically Sustainable Business Practice and Green Economy.	ISBN: 978-602-97500-3-4. 27-28 November 2013. Halaman 20. Penerbit Program MSi dan Doktor Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Gajah Mada.	Soft copy available
5. *Challenges and Barriers in Community Base Tourism In Trunyan Village, Kintamani. (A study on the Village Trunyan)*, dipresentasikan pada *International Conference on Tourism in Indonesia ITBS-University of Angers, Udayana University, Bali State Polytechnic and Sahid Institute Jakarta*	Proceeding Tourism Indonesia, Bali 24-27 March 2014.	ISBN 978-602-70355-0-8. Halaman 307-317.	http:/pnb.ac.id
1. *Strategi Komunikasi*	Jurnal	ISSN 1978-2853,	Matrik.fe@unu

Pemasaran Ekowisata pada Destinasi Wisata Dolphin Hunting Lovina.	Manajemen Strategi Bisnis dan Kewirausahaan. Universitas Udayana.	Volume 8 Nomor 1, Februari 2014. Halaman 45-51.	d.ac.id
2. *Citra Destinasi, Moderating Effect Words of Mouth terhadap Intensitas Kunjungan Wisatawan ke Kintamani, Bali, hibah pemula DIKTI.*	Proceeding Seminar Nasional Kepariwisataan dan Diseminasi Hasil Penelitian 2014. STIPAR Triatma Jaya	ISBN 978-602-71208-0-8. Halaman 261-276	http://jurnal.triatmajaya.ac.id
3. *Paradigms and the Role of Stakeholders in Destination Management of Kintamani"*	Internasional Jurnal Multidescipline Research (IJMR) India, February 2015.	Issue: 2(4), Volume: 4, dengan Impact Factor 2.972 and ICV (Index Copernicus Value) 5.16 Points. Halaman 1-15	Alamat web http://ijmer.in/issues/volume4/volume4issue2%285%29.aspx
4. *Destination Management and Imaging Kintamani Toward Sustainable Tourism*	E-Journal of Tourism. Doktor Pariwisata Udayana Google Scholer IPI	Vol 1 No 2 (2014) P-ISSN:2541-0857. E-ISSN:2407-392X	Website:http/ojs/unud.ac.id/index.php/eot
5. *Paradigms and the Role of Stakeholders in Destination Management of Kintamani"*	International Jurnal Multidisciplinary Research (IJMR) India, February 2015.	Issue: 2(4), Volume: 4, Impact Factor 2.972 and ICV (Index Copernicus Value) 5.16 Points. Page 1-15	Web address http://ijmer.in/issues/volume4/volume4issue2%285%29.aspx
6. *Dampak Sosial, Ekonomi dan Lingkungan dalam Partisipasi Masyarakat Desa Wisata Arkeologi Bedulu Gianyar Bali* 7. *The Impact of Social, Economic and Environtment in Local Community Participation of Archeological Tourism*	Proceeding Hospitality and Tourism Research, Sekolah Tinggi Pariwisata Bali. 12-13 November 2015	Volume ISBN: 978-602-73528-0-3. Halaman 304-315. International Journal of Business on Hospitality and Tourism, ISSN 2527-9092, Volume 1, Issue 1,	E-journal: http:/jbhost.org

Village Bedulu Gianyar Bali		December 2015	
8. *The Study On Bali Tourism Village Management Towards Four Dimensions Of Experience Economy"*	E-Journal of Tourism. Doktor Pariwisata Udayana Google Scholer IPI	Vol 2 No 1 (2015) P-ISSN:2541-0857. E-ISSN:2407-392X	Website:http/ojs/unud.ac.id/index.php/eot
9. *Local Community Participation in Community Based Tourism in Kintamani and Their Impact to The Economy*	Proceeding Asia Tourism Forum 2016 – The 12th Biennial Conference of Hospitality and Tourism Industry in Asia (ATF-16) Bandung 7-9 Mei 2016.	ISBN: 978-94-6252-201-5 ISSN: 2352-5428	http://www.atlantis-press.com/php/pub.php?publication=atf-16

D. Pengalaman Pengabdian Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

NO	KEGIATAN	TAHUN
1	Memberikan penyuluhan kepada masyarakat banjar tentang PKKdalam acara rapat rutin bulanan PKK Banjar Batan Duren	2013-2017
2	Mengikuti pembinaan pengabdian masyarakat bagi dosen se Provinsi Bali Kopertis Wilayah VIII	30 Okt-13
3	Koordinator dalam cleaning beach Pantai Kuta	24 Agust-13
4	Pengabdian masyarakat dan riset survey di Tanah Lot	17 Des-14
5	Pengabdian masyarakat dan bakti sosial di Desa Petang Plaga	30-Apr-15
6	Pengabdian masyarakat di SOS Children Village Megati Tabanan	14-Nov-15
7	Kerja sosial dan membersihkan Pantai Kuta	7-Jan-16
8	Mengikuti pelatihan pengabdian masyarakat dalam meningkatkan kinerja dosen	3 Maret-16
9	Membina PKM di Desa Sidekarya Denpasar	4 Mei 2013
10	IbM Synergi Koperasi Pasar dan Pengelola Pasar Tradisional	Jan- Des 15

E. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation) dalam 5 Tahun Terakhir

Judul Makalah	Nama Forum	Institusi Penyelenggara	Waktu dan Tempat	Status Pemakalah
1. *How Does Destination Management Increase Local People Participation*	2nd AITTEI / Hildiktipari Conference.	Asociation of the Indonesian Tourism Tertiary Education Institute (AITTEI)	Concord Hotel Malaysia, 21-23 Mei 2013	Pemakalah biasa
2. *Challenges and Barriers in Community Base Tourism In Trunyan Village, Kintamani. (A study on the Village Trunyan),*	*International Conference on Tourism in Indonesia 2014.*	*ITBS-University of Angers, Udayana University, Bali State Polytechnic and Sahid Institute Jakarta*	Udayana University dan Politeknik Negeri Bali, 24-27 Maret 2014.	Pemakalah biasa
3. Strategi Komunikasi Pemasaran Ekowisata pada Destinasi Wisata Dolphin Hunting Lovina.	Lokakarya Paper Mahasiswa S3 Pariwisata Universitas Udayana	Program Pasca Sarjana S3 dan S2 Pariwisata Universitas Udayana.	Ruang Sidang Pasca Sarjana Universitas Udayana, 19 April 2013.	Pemakalah biasa
4. Model Partisipasi Masyarakat Lokal Desa Wisata Purbakala Bedulu	Doctoral Colloquium and Conference; Etically Sustainable Business Practice and Green Economy.	FORMADEGAMA (Forum Mahasiswa dan Alumni Doktoral Ilmu-ilmu Ekonomi Universitas Gajah Mada	Auditorium Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Gajah Mada.	Pemakalah biasa
5. Citra Destinasi, *Moderating Effect Wordso of Mouth* terhadap Intensitas Kunjungan Wisatawan ke Kintamani, Bali, hibah pemula DIKTI.	Seminar Nasional Kepariwisataan dan Diseminasi Hasil Penelitian 2014. STIPAR Triatma Jaya	P2M, STIPAR Triatma Jaya.	Aula STIPAR Triatma Jaya, 4 September 2014.	Pemakalah biasa

6. Impact on Social, Economy and Environment in Local Community Participation of Bedulu Village Tourism Gianyar Bali	1st International Symposium, Bali International Tourism Institute (STPBI) 2015.	STPBI join with The Minister of Tourism Economy Creative.	12-13 November 2015.	Reguler presenter
7. The Study On Bali Tourism Village Management Towards Four Dimensions Of Experience Economy"	1st BTFI (Bali Tourism Forum Indonesia).	Tourism Institute Nusa Dua Bali.	23-24 November 2015.	Reguler presenter
8. Local Community Participation in Community Based Tourism in Kintamani and Their Impact to The Economy	Proceeding Asia Tourism Forum 2016 – The 12th Biennial Conference of Hospitality and Tourism Industry in Asia (ATF-16)	Asean Tourism Forum STP Bandung	7-9 Mei 2016	Reguler presenter

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.
Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Penugasan Hibah Pengabdian Masyarakat IbPE RISTEKDIKTI

Badung, 5 Juni 2017
Ketua Tim Pengusul,

Dr. Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM..
NIDN. 0803087303

Biodata Anggota 1

1	Nama Lengkap	Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE, MM
2	Jenis Kelamin	L
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIK	00.02.00070
5	NIDN	0810047001
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Singaraja, 16 April 1970
7	E-mail	ik_kusumawijaya@yahoo.com
8	Nomor Telepon/HP	081394079889
9	Alamat Kantor	Jl Kubu Gunung, Tegaljaya, Dalung, Badung, Bali
10	Nomor Telepon/Faks	0361 425761 / 0361412972
11	Lulusan yang telah dihasilkan	S1 = 260 orang, S2 = 40 orang
12	Mata Kuliah yang Diampu	***Strata 1 (Sarjana / SE):*** 1. Perilaku Organisasi 2. Manajemen Sumber Daya Manusia 3. Metodelogi Penelitian Manajemen Perubahan ***Strata 2 (Pasca Sarjana / MM):*** *4. Introduction to Business and Management* *5. Organizational Development* *6. Human Resource Management Advanced* *7. Research Methodelogy*

A. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Udayana	Universitas Gadjah Mada	Universitas Padjajaran
Bidang Ilmu	Ekonomi Manajemen	Ekonomi Manajemen	Ekonomi Manajemen
Tahun Masuk – Lulus	1988 – 1993	1997 - 1998	2007 – 2011
Judul Skripsi/Thesis/ Disertasi	Penentuan *Economic Order Quantity (EOQ)* pada PT Swisin, Denpasar Bali	Penerapan *Total Quality Service* dengan Metode *Servqual* pada Perum Pegadaian Kanda VII Jogjakarta	Pengaruh Peran Mitra Strategis Dan Agen Perubahan Terhadap Manajemen Talenta serta Dampaknya Pada Kinerja Karyawan (Suatu Survei Pada Hotel Berbintang Di Bali)
Nama Pembimbing/Promotor	1.Drs. I Wayan Sangka	1. Drs. Wakhid Selamet Ciptono, MBA,MPM 2. Drs. Suad Husnan,MBA	1. Prof.Dr.Ernie Tisnawati Sule, SE.,Msi 2. Prof.Dr.Suryana Sumantri, MPsi 3. Prof.Dr.Maman Kusman, MBA

B. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (Juta Rp)
1	2012	Pengembangan Model *Knowledge Management* UKM untuk Mencapai Keunggulan Kompetitif (Ketua Peneliti)	Hibah Bersaing Ditlitabmas Dikti	25,00
2	2013	Pengembangan Model *Knowledge Management* UKM untuk Mencapai Keunggulan Kompetitif (Ketua Peneliti)	Hibah Bersaing Ditlitabmas Dikti	55,00
3	2014	Model *Knowledge Management* Sektor Publik (Ketua Peneliti)	Hibah Fundamental Ditlitabmas Dikti	50,00
4	2015	Model *Knowledge Management* Sektor Publik (Ketua Peneliti)	Hibah Fundamental Ditlitabmas Dikti	57,50
5	2016	Pengembangan Model Bisnis Pada Organisasi Berbasis Pengetahuan (Ketua Peneliti)	Hibah Fundamental Ditlitabmas Dikti	50,00

C. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (Juta Rp)
1	2012	IbM Perajin Perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan, Kabupaten Klungkung, Bali (Ketua Pelaksana)	IbM Ditlitabmas Dikti	42,50
2	2013	IbM Perajin Anyaman Bambu, Desa Tigawasa, Kabupaten Buleleng, Bali (Ketua Pelaksana)	IbM Ditlitabmas Dikti	50,00
3	2014	IbM Obyek Pemandian Air Panas Banjar, Kabupaten Buleleng (Anggota Pelaksana)	IbM Ditlitabmas Dikti	50,00

D. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Artikel Ilmiah	Volume/ Nomor/Tahun	Nama Jurnal
1	*Strategic Partner* dan *Change Agent Roles* dalam *Talent Management* dan Kinerja Karyawan	Vol.15, No.1, Januari 2011, Hal.125-143, ISSN 0853-7666	Jurnal Siasat Bisnis (JSB), FE UII Jogjakarta

E. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Seminar Dan Konferensi Nasional Manajemen Bisnis, 2012, Program MM Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus, Kudus	Perspektif MSDM Dalam Pengembangan UKM Berbasis Knowledge Management	2012, Program MM Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus, Kudus
2	Seminar Nasional Pengelolaan Industri Kreatif Sebagai Penunjang Stabilitas Sistem Keuangan	Mediasi *Knowledge Management* dalam Hubungan *Intellectual Capital* dan Kinerja Organisasi	4-5 Oktober 2012, Fakultas Ekonomi Unika Atmajaya, Jakarta
3	Seminar Nasional Hasil Penelitian 2012	*Strategic Partner Dan Change Agent Roles* Terhadap Kinerja Karyawan dengan *TalentManagement* Sebagai *Variabel Intervening*	12 Oktober 2012, STIE Triatma Mulya, Badung
4	Seminar Nasional dan *Call for Paper* Forum Manajemen Nasional (FMI) ke 4, *Indonesia Family Bisuness Sustainability*	Peran *Human Capital* Dalam Pengembangan *Knowledge Management* Serta Dampaknya pada Kinerja Organisasi	13-14 November 2012, Inna Garuda Jogjakarta
5	Seminar Nasional dan *Call for Paper* Riset Ekonomi dan Bisnis Inklusif, Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Solo	Pengukuran Kinerja SDM Sektor Publik Berbasis *Scorecard*	30-31 Mei 2013, Kusuma Sahid Prince Hotel, Solo
6	Seminar Nasional & *Call For Paper* :Forum Manajemen Indonesia (FMI) Ke-5, FE Universitas Tanjungpura, Pontianak	Model *knowledge management* UKM untuk mencapai keuanggulan kompetitif	23-24 Oktober 2013, Bank Indonesia dan Hotel Mercure Pontianak
7	*Call For Paper "Sustainable Competitive Advantage* - 3, FE Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto	*Knowledge Sharing* Dalam Organisasi Berbasis Pengetahuan	01 November 2013, FE Unsoed Purwokerto
8	*Call For Paper* dan Seminar Nasional Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Sebagai Aktualisasi Pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi, Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali	Pendampingan Usaha Kerajinan Anyaman Bambu Desa Tigawasa, Kabupaten Buleleng	27- 28 Pebruari 2014, Inna Grand Bali Beach, Sanur, Bali
9	Seminar Hasil Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat Mono Tahun, Tahun 2013, Ditlitabmas, DIKTI, Depdikbud	IbM Perajin Anyaman Bambu, Desa Tigawasa, Kabupaten Buleleng	Hotel Swiss Bell Reinforest, Kuta Bali, 28 s/d 29 April 2014

10	Seminar Hasil Penelitian Fundamental, Hibah Bersaing, Unggulan Perguruan Tinggi dan Kerjasama Antar Perguruan Tinggi (Desentralisasi), Ditlitabmas, DIKTI, Depdikbud	Pengembangan Model Knowledge Management UKM Untuk Mencapai Keunggulan Kompetitif	Hotel Garden Palace Surabaya, 16 s/d 17 Mei 2014
11	Seminar Hasil Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat Mono Tahun, Tahun 2014, Ditlitabmas, DIKTI, Depdikbud	IbM obyek pemandian air panas Banjar, Desa Banjar, Kabupaten Buleleng	Hotel Swiss Bell Reinforest, Kuta Bali, 27 s/d 28 Agustus 2015
12	Seminar Nasional dan *Call for Paper* 2015 FEB UNTAG Semarang	Upaya Meningkatkan Kinerja Organisasi Sektor Publik Berbasis *Knowledge Management*	FEB UNTAG Semarang, 24 Oktober 2015
13	Seminar Hasil Penelitian Dasar, Ditlitabmas, Ristek Dikti, Kemeristekdikti, Tahun 2016	Model *Knowledge Management* Sektor Publik	Hotel Garden Palace, Surabaya, 18 s.d. Jum'at, 19 Februari 2016

F. Karya Buku Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1	Peran Mitra Strategis Karyawan, Agen Perubahan: Manajemen Talenta dan Kinerja Karyawan.	2011	173 halaman	Copyright (C), ISBN 978-602-8743-79-2. Unpad Press. Bandung

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.
Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Penugasan Hibah Pengabdian Masyarakat IbPE RISTEKDIKTI

Badung, 5 Juni 2017
Ketua Tim Pengusul,

Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE.,MM
NIDN. 0810047001

Pernyataan Ketua Pengusul

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI TRIATMA MULYA
Program Studi Manajemen dan Akuntansi, Terakreditasi B

SURAT PERNYATAAN KETUA PENGUSUL

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Dr. Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM.
NIDN	: 0803087303
Pangkat / Golongan	: III D / Penata
Jabatan Fungsional	: Lektor

Dengan ini menyatakan bahwa proposal saya yang berjudul PPPE Kerajinan Limbah Kayu Pantai dan Limbah Kayu Bongkahan Penebangan Hutan di Kabupaten Badung, Bali,

Yang diusulkan dalam skema Pengabdian Masyarakat: Program Pengembangan Produk Eksport untuk pendanaan tahun 2018, bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga dan atau sumber lain.

Bilamana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan hokum yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya penugasan yang diterima.
Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya.

5 Juni 2017

Mengetahui,	Yang Manyatakan
Ketua LP2 M STIE Triatma Mulya	METERAI TEMPEL 6000
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT (LP2M) STIE Triatma Mulya	
Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE.,MM.	**Dr. Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM.**

Jl. Kubu Gunung, Tegal Jaya, Dalung, Kuta Utara, Badung - Bali, Telp. (0361) 412971/425761, Fax. (0361) 412972
E-mail : stie.tm@triatma-mapindo.ac.id, website www.triatmamulya.ac.id

LAMPIRAN 2

a. Biodata Mitra I

BIODATA PENGUSAHA MITRA

Nama Usaha	: PARISUDA WOOD CARVING
Nama Pemilik	: I Nyoman Sutapa, SE.
Alamat Usaha	: Banjar Kekeran Desa Angantaka, Kecamatan Abiansemal, Kabupaten Badung, Propinsi Bali.
Nomor Telepon	: 082144461513
e-mail	: parisudasutapa@gmail.com
Klasifikasi Usaha	: Usaha Kecil
Tanggal Pendirian Usaha	: 20 April 2003
Jenis Produk	: Furniture, patung kayu, ukiran bahan dasar limbah kayu hutan.
Rata-rata pendapatan / bulan	: Rp 35.000.000
Pemasaran	: Amerika, Malaysia, Costarica, Italia, Jerman, Belanda, dan local.
Jumlah tenaga kerja	: 10 orang

5 Juni 2017

Tertanda,

I Nyoman Sutapa SE.

Pemilik UKM Parisuda Wood Carving

SURAT KESEDIAAN BEKERJASAMA DARI MITRA
(PARISUDA *WOOD CARVING AND HANDYCRAFT)*

Dengan ini menyatakan bahwa kami bersedia bekerjasama dalam kegiatan Program Pengembangan Produk Eksport (PPPE) yang berjudul :

PPPE KERAJINAN LIMBAH KAYU PANTAI DAN LIMBAH KAYU BONGKAHAN PENEBANGAN HUTAN DI KABUPATEN BADUNG BALI

Yang dilaksanakan oleh LP2M STIE Triatma Mulya Badung, Bali.

Pernyataan ini kami buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan, serta bila terdapat hal-hal yang merugikan pihak pemberi dana, akan turut bertanggung jawab.

5 Juni 2017

Yang Membuat Pernyataan

METERAI TEMPEL

6000

I Nyoman Sutapa, SE.

SURAT PERNYATAAN

Nama	:	I Nyoman Sutapa, SE
Jabatan di UKM	:	Pemilik UKM
Nama UKM	:	Parisuda Wood Carving
Bidang Usaha	:	Kerajinan Kayu dan Patung

Menyatakan bersedia untuk bekerjasama dalam pelaksanaan kegiatan Program Pengembangan Produk Ekspor (PPPE) guna menerapkan IPTEK dan mengembangkan produk ekspor dengan:

Nama Ketua Tim Pengusul	:	Dr. Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM.
Perguruan Tinggi	:	STIE Triatma Mulya Dalung Badung, Bali

Selanjutnya menyatakan bersedia untuk turut memikul beban biaya kegiatan selama program berjalan yaitu sebesar Rp 25.000.000.

Bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa diantara usaha kecil atau usaha menengah dan pelaksanaan kegiatan program tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha dalam wujud apapun juga.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan penuh rasa tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan dalam pembuatannya, untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

5 Juni 2017

Yang Membuat Pernyataan

METERAI TEMPEL 6000

I Nyoman Sutapa, SE.
Pemilik UKM Ekspor Parisuda

b. Biodata Mitra II

BIODATA PENGUSAHA MITRA

Nama Usaha	: ARI DECO DRIFT WOOD
Nama Pemilik	: Gusti Putu Widia
Alamat Usaha	: Banjar Gunung, Desa Abiansemal, Kecamatan Abiansemal, Kabupaten Badung, Propinsi Bali.
Nomor Telepon	: 081337722946
e-mail	: aridecobali@gmail.com
Klasifikasi Usaha	: Usaha Kecil
Tanggal Pendirian Usaha	: 18 Juni 2008
Jenis Produk	: Furniture,kerajinan tangan bahan dasar limbah kayu pantai.
Rata-rata pendapatan / bulan	: Rp 30.000.000
Pemasaran	: Prancis, Belanda, Inggris, Australia dan local Indonesia
Jumlah tenaga kerja	: 15 orang

5 Juni 2017
Tertanda,

ARI DECO

Gusti Putu Widia
Pemilik UKM Ekspor Ari Deco

SURAT KESEDIAAN BEKERJASAMA DARI MITRA
(ARI DECO *DRIFT WOOD HANDYCRAFT)*

Dengan ini menyatakan bahwa kami bersedia bekerjasama dalam Program Pengembangan Produk Eksport (PPPE) yang berjudul :

PPPE KERAJINAN LIMBAH KAYU PANTAI DAN LIMBAH KAYU BONGKAHAN PENEBANGAN HUTAN DI KABUPATEN BADUNG BALI

Yang dilaksanakan oleh LP2M STIE Triatma Mulya Badung, Bali.

Pernyataan ini kami buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan, serta bila terdapat hal-hal yang merugikan pihak pemberi dana, akan turut bertanggung jawab.

5 Juni 2017
Yang Membuat Pernyataan

METERAI TEMPEL
CC8ABAEF380231548
6000
ENAM RIBU RUPIAH

ARI DECO

Gusti Putu Widia
Pemilik UKM Ekspor Ari Deco

SURAT PERNYATAAN

Nama	: Gusti Putu Widia
Jabatan di UKM	: Pemilik UKM
Nama UKM	: Ari Deco Drift Wood and Handycraft
Bidang Usaha	: Kerajinan Limbah Kayu Pantai

Menyatakan bersedia untuk bekerjasama dalam pelaksanaan kegiatan Program Pengembangan Produk Eksport (PPPE) guna menerapkan IPTEK dan mengembangkan produk ekspor dengan:

Nama Ketua Tim Pengusul	: Dr. Ni Luh Putu Agustini K, SE.,MM.
Perguruan Tinggi	: *STIE Triatma Mulya Dalung Badung, Bali*

Selanjutnya menyatakan bersedia untuk turut memikul beban biaya kegiatan selama program berjalan yaitu sebesar Rp 25.000.000.

Bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa diantara usaha kecil atau usaha menengah dan pelaksanaan kegiatan program tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha dalam wujud apapun juga.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan penuh rasa tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan dalam pembuatannya, untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

5 Juni 2017

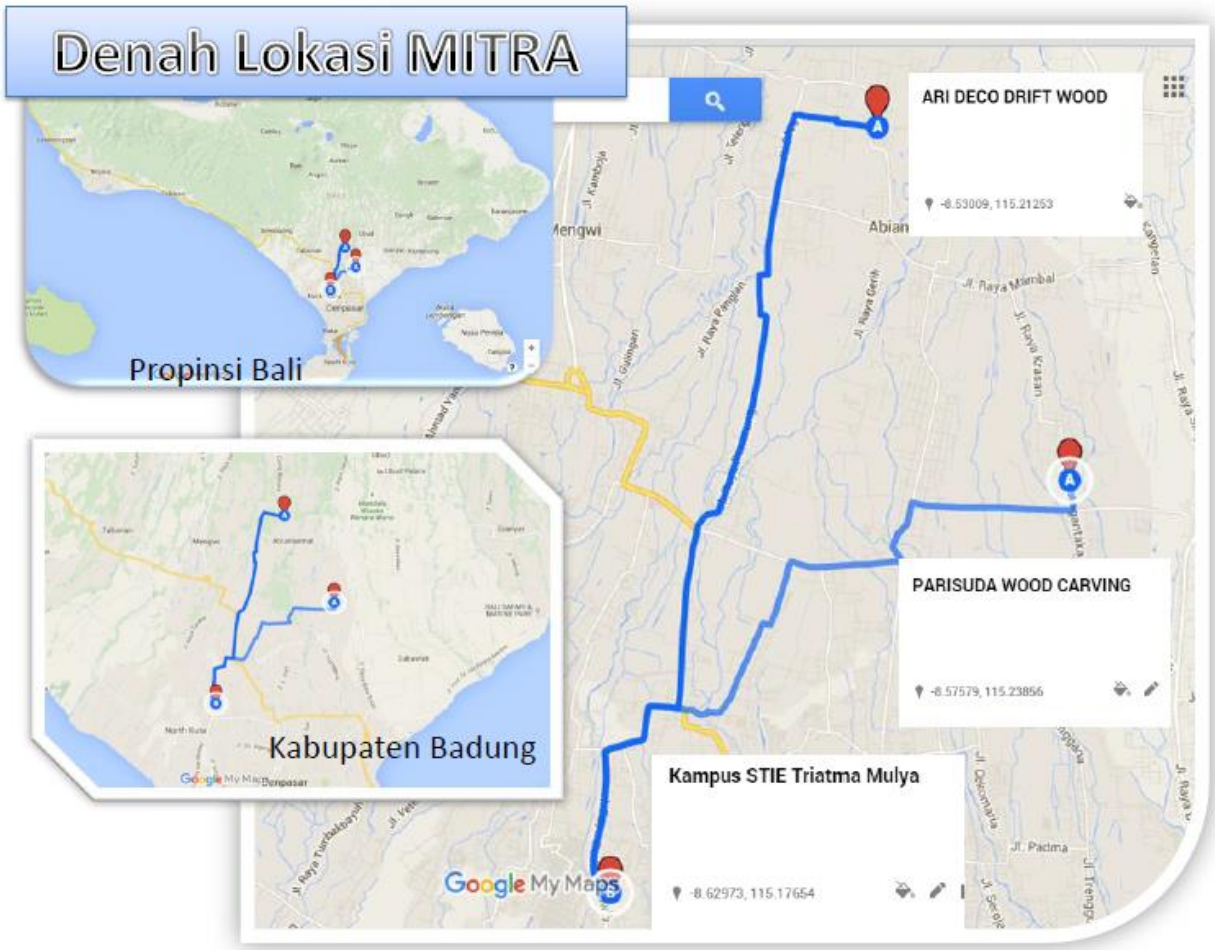
Yang Membuat Pernyataan

METERAI TEMPEL

6000

Gusti Putu Widia

LAMPIRAN 3 DENAH LOKASI



Lokasi mitra I, Mitra II dan Kampus STIE Triatma Mulya berkisar antara 9-10 km. Ketiga lokasi masih terletak pada kabupaten yang sama yakni Kabupaten Badung, Provinsi Bali