

**LAPORAN AKHIR
PROGRAM IPTEKS BAGI MASYARAKAT**



JUDUL :

**I_bM PERAJIN PERAK BANJAR PANDE MAS, DESA
KAMASAN, KABUPATEN KLUNGKUNG**

Dibiayai dengan DIPA DP2M Dikti, Depdiknas
sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Kegiatan

Oleh:

**Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE, MM/NIK. 00.02.00070 (Ketua Tim)
Partiwi Dwi Astuti, SE, MSi, Ak/NIK. 06.05.00165 (Anggota Tim)**

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI TRIATMA MULYA
BADUNG
2012**

HALAMAN PENGESAHAN

1.	Judul	:	lbM Perajin Perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan, Kabupaten Klungkung
2.	Unit Lembaga Pengusul	:	STIE Triatma Mulya
3.	Ketua Tim Pengusul	:	
	a. Nama Lengkap	:	Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE, MM
	b. Jenis Kelamin	:	Pria
	c. NIP	:	00.02.00070
	d. Pangkat/Golongan	:	Lektor/IVa
	e. Jabatan	:	Kepala Manajemen Penjaminan Mutu
	f. Alamat Kantor	:	STIE Triatma Mulya, Jl. Kubu Gunung, Tegal Jaya, Dalung, Badung, Bali
	g. Telp/Faks/E-mail	:	0361 412971 / 0361 412972 / stie_tm@yahoo.com
	h. Alamat Rumah/	:	Jl Rahayu Asri VII / 7 Buduk, Mengwi, Badung, Bali/
	i. Telp/Faks/E-mail	:	081394079889/ idaketut_kusumawijaya@yahoo.co.id
4.	Jumlah Anggota Tim Pengusul (Staf Pengajar)	:	1 orang
5.	Rencana Belanja Total	:	
	• Dikti	:	
	• Perguruan Tinggi	:	
	• Kredit Usaha	:	
	• Sumber lain (<i>apabila ada</i>)	:	
6.	Belanja Tahun I	:	
	• Dikti	:	
	• Perguruan Tinggi	:	
7.	Tahun Pelaksanaan	:	2012

Badung, 30 September
2012

Mengetahui,
Ketua STIE Triatma Mulya



Drs. I Ketut Putra
Suarthana, MM
NIK. 92.04.00001

Ketua Tim Pengusul

Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE,
MM
NIK. 00.02.00070

Menyetujui,

Kepala LP2M STIE Triatma Mulya



KEPALA LAYANAN PERSEDIAAN
DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
(LP2M)
STIE Triatma Mulya

Partiwi Dwi Astuti, SE, MSi, Ak
NIK. 06.05.00165

I. ANALISIS SITUASI

Kamasan sebagai salah satu sentra kerajinan adalah nama sebuah desa di Kecamatan dan Kabupaten Klungkung. Desa Kamasan secara geografis termasuk desa dataran rendah dari pantai Klotok atau pantai Jumpai \pm 3 km. Jarak dari Denpasar ke desa Kamasan adalah 43 km. Macam dan jenis produk yang dihasilkan oleh para perajin di Desa Kamasan beraneka ragam. Di lingkungan Banjar Pande Mas, Desa Kamasan, secara umum penduduknya mayoritas bermata pencaharian di bidang seni kerajinan logam maupun seni lukis, disamping bertani dan berkebun sebagai pekerjaan sampingan. Dikatakan mayoritas karena lebih dari 50% penduduknya bertumpu pada bidang kerajinan logam, khususnya produk kerajinan perak berupa peralatan upacara keagamaan seperti bokor, sangku, wanci, payung pagut, dan lain-lain. Ditinjau dari jenis usahanya, usaha kerajinan perak yang dikembangkan di Banjar Pande Mas merupakan usaha rumah tangga, yang rata-rata memiliki tenaga kerja 4-5 orang, dengan omset penjualan rata-rata Rp 30.000.000,00 per bulan. Tiap rumah tangga di Banjar Pande Mas memiliki usaha ini secara turun temurun. Perajin perak juga belum membentuk kelompok perajin yang mampu mengakomodasi kepentingan para perajin.

Sistem produksi kerajinan perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan adalah menggunakan sistem pesanan (*job order system*). Proses produksi berjalan rata-rata selama satu minggu per *piece*. Dalam satu bulan rata-rata produk yang dapat diselesaikan adalah sebanyak 10 *pieces*. Proses produksi diawali dari pencairan bahan baku berupa perak batangan ke dalam cetakan sesuai dengan produk yang akan dibuat. Proses masuk ke cetakan dimaksudkan untuk mempermudah proses mendesain ukiran agar sesuai dengan pesanan. Proses desain ukiran produk kerajinan dilakukan dalam dua tahap, yaitu pertama posisi produk dalam cetakan dengan cekungan menghadap keluar untuk di ukir (Lampiran 5, Gambar 6). Kedua, posisi produk dalam cetakan dengan cekungan menghadap ke dalam (Lampiran 5, Gambar 7). Setelah melalui kedua tahap tersebut, produk dibersihkan dengan cara mencelupkan ke dalam air panas. Kemudian produk di cuci kembali dengan air dan buah asem. Produk terakhir siap untuk di jual atau diambil pesanan setelah di keringkan di atas tungku perapian (Lampiran 5, Gambar 9).

Dalam beberapa bulan terakhir ini, kalangan perajin perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan mengeluh atas melonjaknya harga bahan baku perak. Kenaikan harga bahan baku perak selalu mengalami berfluktuasi dari waktu ke waktu, namun sejak bulan April 2011 harga bahan baku perak melambung tinggi, bahkan mencapai dua kali lipat lebih dibandingkan harga normal sebelumnya. Jika harga normal sebelumnya berkisar Rp 6

juta/kg, kini melonjak sampai Rp 12 juta/kg. Akibat kenaikan harga bahan baku tersebut, perajin kecil berskala rumah tangga tak mampu menjangkaunya karena terkendala modal. Banyak perajin yang usahanya tidak beroperasi lagi dan meninggalkan usaha tersebut kemudian beralih menjadi pedagang atau tukang bangunan.

Namun, tidak semua perajin meninggalkan usaha tersebut. Beberapa perajin yang hingga saat ini eksis mensiasati kenaikan harga bahan baku tersebut dengan cara hanya menerima pesanan konsumen dengan persyaratan ada penyerahan sejumlah uang muka sebelum barang pesanan dikerjakan. Hal tersebut dilakukan, karena jika langsung melakukan produksi, selain terbentur modal juga jumlah pembelinya menurun karena harga barang otomatis juga mengalami kenaikan mengikuti harga bahan baku. Misalnya, sejak terjadinya kenaikan harga bahan baku, kini harga sebuah bokor perak yang beratnya 1 kg bisa mencapai Rp. 18.000.000,00. Dengan harga jual yang sangat tinggi tersebut, mengakibatkan jumlah pembeli menurun dan yang mampu membeli adalah dari kalangan konsumen kelas menengah ke atas saja.

Usaha kerajinan perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan belum menerapkan manajemen usaha sesuai teori manajemen modern. Pembinaan dari instansi terkait sehubungan dengan manajemen usaha, seperti pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia hingga saat ini belum pernah diperoleh oleh para perajin. Pemasaran produk dari perajin perak Banjar Pande Mas, terbatas pada pemasaran lokal di Bali dan belum dipasarkan ke luar Bali. Hal tersebut mengakibatkan kerajinan perak dari perajin perak Banjar Pande Mas hanya di kenal di sekitar Bali dan belum mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Ketiadaan kelompok perajin juga memperburuk keadaan perajin, karena produk-produk kerajinan perak tidak ada yang memfasilitasi untuk pemasarannya. Pemasaran dilakukan secara sendiri-sendiri oleh tiap perajin. Pemasaran produk hasil kerajinan perak semakin dirasakan sulit seiring dengan terus naiknya harga perak akibat kenaikan harga bahan baku.

Usaha kerajinan perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan juga terkendala dengan pemodal. Modal yang digunakan oleh perajin perak Banjar Pande Mas sangat terbatas, yaitu hanya bersumber dari modal sendiri, belum ada akses modal ke lembaga penyedia modal. Administrasi keuangan juga tidak diterapkan dengan baik oleh usaha kerajinan perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan. Disebabkan usahanya merupakan usaha perseorangan, maka tidak dilakukan pemisahan pengelolaan keuangan untuk kepentingan usaha dengan untuk kepentingan pribadi pemilik. Hal ini menyebabkan tidak diketahuinya secara jelas arus kas masuk dan arus kas keluar usaha karena tercampur dengan keuangan pribadi pemilik,

sehingga pemanfaatan hasil usaha yang diperoleh untuk mengembangkan usaha pun tidak dapat dilakukan secara efektif.

Keberlanjutan usaha kerajinan perak tersebut juga terancam, yang dikarenakan penerus dari pemilik kerajinan perak kebanyakan tidak tertarik untuk melanjutkan usaha yang telah dirintis oleh generasi sebelumnya. Hal ini disebabkan, karena usaha kerajinan yang dilakukan secara turun temurun tersebut dinilai tidak mampu meningkatkan kesejahteraan hidup, sehingga generasi muda di Banjar Pande Mas lebih memilih beralih ke profesi lain. Adanya penilaian bahwa seni kerajinan perak tidak mampu meningkatkan kesejahteraan hidup, menunjukkan bahwa pemilik usaha kurang memiliki jiwa kewirausahaan dan profesionalisme dalam mengembangkan usahanya. Sumber daya manusia yang ada belum mampu mengelola usaha kerajinan perak sesuai dengan teori manajemen modern. Semuanya tersebut berdampak pada efisiensi dan produktifitas usaha serta skala produksi sehingga membatasi daya saing serta kemampuan dalam menciptakan dan memanfaatkan peluang usaha.

Keterbatasan pengetahuan manajemen seperti diuraikan di atas, mengakibatkan kesulitan untuk menganalisis lingkungan usaha, ketidakmampuan dalam mengidentifikasi peluang-peluang yang ada dalam lingkungan, sehingga pada akhirnya akan menemui kesulitan dalam menyusun perencanaan, baik perencanaan pemasaran, keuangan, maupun sumber daya manusia. Kondisi-kondisi yang dihadapi oleh perajin perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan tersebut dapat menyebabkan keberlanjutan usaha kerajinan perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan menjadi terancam. Padahal, Banjar Pande Mas, Desa Kamasan sebagai sentra seni kerajinan logam, khususnya perak memberikan sumbangan esensial bagi pengayaan dan pelestarian budaya bangsa. Seni kerajinan logam, khususnya perak sebagai ungkapan kreativitas budaya masyarakat telah memberikan peluang bagi masyarakat Banjar Pande Mas untuk bergerak, mencipta, memelihara, menularkan, dan mengembangkan keahliannya dengan menciptakan bentuk produk baru. Produk kerajinan perak Banjar Pande Mas, memiliki kekhasan yang tidak dimiliki oleh produk dari daerah lain, yaitu dari pola, desain, dan kualitas produk. Kekhasan tersebut menyebabkan harga produk menjadi lebih tinggi dibanding harga produk yang dihasilkan daerah lain. Namun, meski harga produk lebih tinggi dibanding produk yang dihasilkan daerah lain, produk kerajinan perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan tetap memiliki segmen pasar tersendiri. Di samping itu, usaha kerajinan perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan juga selalu memperoleh pesanan, meskipun segmen pasar dan jumlah pesanan mengalami perubahan setelah terjadinya kenaikan harga bahan baku yang berimbas pada kenaikan harga jual. Di samping

itu, usaha kerajinan perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan juga memiliki posisi penting. Jika dikembangkan dengan lebih baik, usaha tersebut dapat lebih banyak menyerap tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan dan dalam banyak hal usaha tersebut dapat menjadi perekat dan dapat menstabilkan masalah kesenjangan sosial.

Dengan potensi dan peluang yang dikemukakan di atas, maka usaha kerajinan perak tersebut sangat berpotensi untuk dapat dikembangkan menjadi usaha mikro. Sehubungan dengan hal tersebut, maka perlu upaya untuk menumbuhkan iklim kondusif bagi perkembangan usaha kerajinan perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan dalam mempercepat pembangunan daerah setempat.

II. PERMASALAHAN MITRA

Berdasarkan persoalan yang dihadapi mitra sebagaimana telah diuraikan dalam Analisis Situasi di atas, maka permasalahan mitra dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu permasalahan produksi dan permasalahan manajemen usaha.

1. Permasalahan Produksi

Mitra menghadapi kesulitan berproduksi yang dikarenakan kenaikan harga bahan baku perak yang berimbas pada harga jual produk menjadi mahal. Harga perak yang melambung tinggi menyebabkan banyak perajin perak tidak mampu membeli bahan baku.

2. Permasalahan Manajemen Usaha

Mitra menghadapi kesulitan dalam pengelolaan usaha, khususnya dalam pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia.

a. Pemasaran

Produk hasil kerajinan perak dipasarkan secara lokal di Bali oleh tiap perajin, belum menjangkau pasar global yang lebih luas, dan belum ada kelompok perajin yang mampu mengakomodasi perlunya pemasaran yang dapat menjangkau segmen pasar lebih luas. Penurunan jumlah pembeli juga terjadi karena adanya kenaikan harga jual produk yang disebabkan kenaikan harga bahan baku.

b. Keuangan

Modal yang digunakan oleh perajin perak terbatas pada modal sendiri, belum ada akses modal dari lembaga penyedia modal. Administrasi keuangan belum diterapkan dengan baik, karena tidak dilakukan pemisahan antara keuangan pribadi pemilik dan keuangan usaha.

c. Sumber daya manusia

Kualitas sumber daya manusia ditinjau dari pendidikannya memiliki kualitas yang rendah, yang berdampak pada kurangnya jiwa kewirausahaan dan profesionalisme terutama dalam mengembangkan usahanya. Hal tersebut menyebabkan generasi penerus usaha kerajinan perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan banyak yang beralih ke profesi lainnya, karena usaha kerajinan perak dianggap tidak dapat meningkatkan kesejahteraan hidup.

Dari kedua permasalahan yang dihadapi oleh mitra perajin perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan tersebut, yaitu permasalahan produksi dan permasalahan manajemen usaha, maka prioritas permasalahan yang harus diselesaikan adalah permasalahan yang menyangkut manajemen usaha, meliputi manajemen pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia. Meskipun permasalahan produksi juga penting untuk diselesaikan, namun permasalahan produksi dalam hal kenaikan bahan baku ditentukan oleh faktor eksternal. Dengan demikian kenaikan harga bahan baku merupakan variabel yang tidak dapat dikendalikan (*uncontrollable variable*) oleh perajin, sehingga tidak dapat diatasi oleh perajin. Oleh karenanya, persoalan prioritas mitra yang akan diselesaikan melalui IbM ini adalah persoalan yang dipengaruhi oleh faktor internal yang merupakan variabel yang dapat dikendalikan (*controllable variable*) oleh perajin perak, yaitu permasalahan manajemen usaha seperti pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia.

III. SOLUSI YANG DITAWARKAN

Menempatkan usaha kerajinan perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan sebagai usaha mikro harus dilandasi komitmen dan koordinasi yang baik antara pemerintah, pebisnis, dan lembaga non bisnis serta masyarakat setempat dengan menerapkan strategi agresif yang berbasis pada ekonomi jaringan (kemitraan). Pengembangan usaha kerajinan perak menuju usaha mikro secara keseluruhan dilakukan dengan cara memberikan dukungan positif dan nyata terhadap pengembangan sumber daya manusia, khususnya jiwa kewirausahaan, teknologi informasi, akses pendanaan serta pemasaran, khususnya perluasan pasar merupakan indikator keberhasilan membangun iklim usaha yang berbasis kerakyatan. Peran usaha kerajinan perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan, yang diarahkan ke usaha mikro, nantinya diharapkan akan memberikan peran penting dalam menciptakan tenaga kerja, kesejahteraan, dan peningkatan standar hidup masyarakat setempat. Pertumbuhan usaha mikro kerajinan perak pada akhirnya akan tergantung dari kondisi lingkungan bisnis yang dibuat sebagai usaha bersama antara usaha mikro itu sendiri, pemerintah, dan entitas masyarakat. Adapun unsur lingkungan bisnis kondusif yang perlu menjadi perhatian,

meliputi ketersediaan modal, infrastruktur dan fasilitasnya, ketersediaan tenaga terampil, layanan pendidikan dan pelatihan, jaringan pengetahuan, ketersediaan layanan bisnis, lembaga lingkungan pendukung pembangunan daerah, dan kualitas pengelolaan sektor publik.

Untuk mewujudkan hal tersebut di atas, maka permasalahan manajemen usaha perajin perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan harus di atasi. Solusi yang ditawarkan adalah dengan memberikan pendampingan dalam pengelolaan usaha kerajinan perak sesuai teori manajemen modern. Agar dapat mengelola usaha dengan baik, maka perajin perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan, diberikan pendampingan mengenai pengelolaan pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia.

1. Pemasaran

Agar perajin perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan mampu memanfaatkan kesempatan untuk pengembangan kapasitas ekonomi dan pengalokasian sumber daya secara efektif serta mampu menghadapi kompetisi dan berinovasi, menghasilkan pertumbuhan ekonomi, pembaharuan teknologi, penciptaan lapangan kerja, dan perbaikan kesejahteraan masyarakat setempat, maka mitra akan diberikan strategi pemasaran, yaitu *product, price, place, dan promotion*. Dalam kaitannya dengan produk, akan diperkenalkan inovasi produk dan kualitas produk. Dari sisi *price* akan diperkenalkan cara menentukan harga jual yang dapat bersaing. Dari sisi *place dan promotion* akan dirancang *web* sebagai media pemasaran produk, sehingga diharapkan produk kerajinan perak akan dapat dipasarkan dengan jangkauan segmen dan target yang lebih luas, tidak hanya lokal di sekitar Bali, Indonesia, namun juga bisa dikenal dan dipasarkan di luar negeri. Perancangan pemasaran berbasis *web* merupakan upaya mengembangkan kerajinan budaya lokal dengan pemasaran yang inovatif dan modern sehingga dapat membantu meraih keuntungan pasar dan memperluas pasar ekspor. Upaya ini dapat mencegah hilangnya nilai budaya dan sejarah karena dampak globalisasi. Hal ini disebabkan produk dari kerajinan budaya lokal merupakan ekspresi budaya dan seni yang biasanya banyak menarik bagi pembeli asing dan memiliki potensi ekspor yang tinggi, meskipun secara umum, kerajinan perak yang berpotensi untuk dikembangkan menjadi usaha mikro, hingga saat ini masih kesulitan pemasaran di luar negeri. Oleh karenanya pemasaran berbasis web merupakan strategi yang dapat membantu memasarkan produk kerajinan perak ke luar negeri dengan biaya yang murah. Mitra perajin dalam kegiatan pemasaran yang ditawarkan mendapat pendampingan tentang inovasi produk dan kualitas produk, pendampingan tentang cara menentukan harga jual yang dapat bersaing dan

pendampingan tentang promosi berbasis *web* sebagai media pemasaran produk serta pendampingan pemahaman strategi pemasaran untuk memperluas pasar ekspor.

2. Keuangan

Usaha kerajinan perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan yang tidak berkembang lebih jauh lagi, dikarenakan kurangnya dukungan dana. Oleh karenanya, solusi yang ditawarkan adalah mitra diberikan pendampingan pengelolaan modal kerja, diperkenalkan akses modal di luar modal sendiri kepada lembaga pemberi modal yaitu lembaga keuangan mikro baik yang berbentuk bank atau non bank, modal ventura termasuk koperasi. Mitra mendapat pendampingan tentang informasi pengembangan lembaga jaminan kredit untuk menjamin keamanan pembiayaan perajin, membantu mengatasi keterbatasan agunan, meningkatkan minat lembaga keuangan memberikan kredit kepada mitra dan mendukung lembaga lain yang telah berusaha membantu mitra, sebab selama ini perbankan tidak kondusif dalam memberikan pinjaman kredit kepada mitra. Disamping itu mitra juga diberikan pendampingan mengenai pengelolaan keuangan yang memisahkan keuangan pemilik dengan keuangan untuk kepentingan usaha. Sehingga akan diketahui efisiensi dan efektivitas penggunaan modal kerja dan aliran arus kas usaha.

3. Sumber Daya Manusia

Mitra diberikan pendampingan tentang pemberdayaan kewirausahaan dan profesionalisme dalam mengembangkan usaha kerajinan perak sehingga efisiensi, produktivitas usaha, skala produksi dan daya saing dapat ditingkatkan serta mampu menciptakan peluang usaha. Mitra didampingi agar menjadi penghela penciptaan tenaga kerja di tingkat lokal, sebab mitra perajin mempunyai andil penting dalam penyusunan kebijakan tenaga kerja diberbagai wilayah. Agar kebijakan usaha mitra perajin pemula berjalan dengan baik, otoritas pemerintah daerah harus melibatkan mereka dalam setiap proses penyusunan dan implementasi kebijakan. Disamping itu mitra didampingi dalam koordinasi pelatihan lokal antara mitra, tenaga ahli, dan perguruan tinggi dengan menawarkan insentif untuk mengembangkan pelatihan keterampilan, dan mendorong partisipasi dalam pelatihan. Dengan demikian, mitra akan menjadi pelaku inkubasi komunitas perajin perak yang lainnya dan memiliki kemampuan beradaptasi dengan perubahan keterampilan dan kapasitas kerja.

IV. TARGET LUARAN

Luaran yang ditargetkan dari pelaksanaan I_bM ini adalah dihasilkannya model pengelolaan usaha mikro kerajinan perak. Dengan dihasilkannya model pengelolaan usaha mikro kerajinan perak, maka setelah dilakukan pendampingan diharapkan:

1. Perajin perak dapat menciptakan produk dengan inovasi dan kualitas produk yang dapat meningkatkan daya jual.
2. Perajin perak dapat menentukan harga produk yang bersaing sesuai dengan inovasi dan kualitas produk.
3. Perajin perak dapat memasarkan produk yang dihasilkan mencakup segmen pasar yang lebih luas dengan media pemasaran berbasis *web*.
4. Perajin perak mampu mengelola keuangan usaha dan mendapat akses modal dari lembaga keuangan mikro, modal ventura dan koperasi, sehingga penggunaan modal kerja dan aliran arus kas usaha lebih efektif dan efisien.
5. Perajin memiliki jiwa kewirausahaan dan sikap profesional dalam mengembangkan usaha kerajinan perak sehingga efisiensi, produktivitas usaha, skala produksi dan daya saing dapat ditingkatkan serta mampu menciptakan peluang usaha.
6. Tim pelaksana dapat menghasilkan kajian berupa artikel ilmiah yang dipublikasikan di berkala ilmiah nasional sebagai bentuk atensi akademisi terhadap perajin perak yang diarahkan untuk dikembangkan ke usaha mikro, dan sebagai bentuk kegiatan pengembangan ilmu, teknologi dan seni di perguruan tinggi.

V. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Ketua pelaksana program IPTEKS bagi masyarakat ini adalah dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Triatma Mulya. STIE Triatma Mulya merupakan perguruan tinggi yang lembaga pengabdian masyarakatnya telah memiliki pengalaman dalam mengabdikan ilmu bagi masyarakat sekitarnya. Bentuk pengabdian masyarakat yang rutin dilaksanakan oleh Lembaga Pengabdian Masyarakat STIE Triatma Mulya yaitu:

1. Kerja Sosial meliputi kegiatan bakti sosial, gotong royong dengan masyarakat, melakukan pembinaan manajemen usaha di sentra industri kecil masyarakat setempat.
2. Manajemen *Training* meliputi kegiatan pembinaan dan pemberdayaan manajemen usaha pariwisata dan perhotelan skala kecil seperti *travel agent*, hotel melati, restoran, *art shop*.
3. KKN PPM sebagai bentuk pengabdian masyarakat bersama mahasiswa guna mengaplikasikan kompetensi yang didapatkan dan dimiliki di berbagai desa dan hotel melati di Bali.

Sebagai Ketua Pelaksana kegiatan ini adalah Dr. Ida Ketut Kusumawijaya, SE, MM, adalah Dosen Tetap pada Jurusan Manajemen STIE Triatma Mulya, Badung. Mata kuliah yang diampu: (1) Pengantar Manajemen, (2) Pengantar Bisnis, (3) Perilaku Organisasi, (4) Manajemen Sumber Daya Manusia, (5) Manajemen Pemasaran. Ketua Pelaksana memiliki kepakaran di bidang Organisasi Bisnis, Manajemen Sumber daya Manusia dan Manajemen Pemasaran. Dengan kepakaran yang dimiliki tersebut akan mampu memberikan solusi atas masalah sumber daya manusia dan pemasaran produk perajin perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan. Berpengalaman dalam bidang Akademik dan Kemahasiswaan, mengikuti berbagai rakernas, *workshop* dan *training* tingkat nasional pada bidangnya. Selain itu beberapa kegiatan yang pernah diikuti adalah:

1. Penerima Hibah Penelitian Disertasi Doktor dari Dikti di UNPAD Bandung, 2010, dengan judul: Pengaruh Peran Mitra Strategis dan Agen Perubahan terhadap Manajemen Talenta serta dampaknya pada Kinerja Karyawan.
2. Pelatihan Penulisan Artikel Ilmiah Nasional dari Dirjen DIKTI tanggal 5-8 Mei 2011 di Bali
3. Penulis buku dengan judul: Peran Mitra Strategis Karyawan, Agen Perubahan, Manajemen Talenta dan Kinerja Karyawan (2011), UNPAD PRESS, Copyright (C) 2011, ISBN 978-602-8743-79-2 (Co-author: Sutaryo Salim (Alm), Ernie Tisnawati Sule, Suryana Sumantri, Maman Kusman)
4. Ketua Tim Penjamin Mutu STIE Triatma Mulya, 2011
5. Ketua Dewan Penyunting Jurnal Ilmiah Manajemen dan Akuntansi STIE Triatma Mulya, 2011
6. Kontributor *Call for Paper* pada Seminar Nasional dan Presentasi Paper: Kontribusi Dunia Pendidikan Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi dalam Penguatan Perekonomian Bangsa, Presentasi dan Prosiding di UII Jogjakarta, (2011)
7. Ketua Pengabdian Masyarakat STIE Triatma Mulya di Desa Cau Belayu Marga Tabanan, Bali, 2002
8. Ketua Pengabdian Masyarakat STIE Triatma Mulya di Desa Belimbing Sari, Melaya, Negara, Bali, 2003
9. Ketua Pengabdian Masyarakat STIE Triatma Mulya di Desa Banjar, Singaraja, Bali, 2004
10. Ketua Pembinaan *Service Quality* pada Obyek Wisata Air Panas Banjar, Singaraja, Bali, 2004

11. Ketua Pelaksana Manajemen Training STIE Triatma Mulya ke hotel-hotel melati di kabupaten Badung, Bali, 2005
12. Ketua Pengabdian Masyarakat STIE Triatma Mulya di Desa Belimbing Sari, Melaya, Negara, Bali, 2005
13. Ketua Pelaksana Manajemen Training STIE Triatma Mulya ke hotel-hotel melati di kota madya Denpasar dan kabupaten Badung, Bali, 2006
14. Ketua Pelaksana Manajemen Training STIE Triatma Mulya ke hotel-hotel melati di kota madya Denpasar dan kabupaten Badung, Bali, 2007
15. Ketua Pelaksana Pengabdian Masyarakat di Desa Mengwi Kabupaten Badung, Bali, 2008
16. Ketua Pelaksana Bakti Sosial di desa Pancasari, Bedugul, Tabanan, Bali, 2009
17. Pelaksana Pengabdian Masyarakat Civitas Akademika STIE Triatma Mulya di Hutan Mangrove, Suwung, Denpasar.
18. Pelaksana Pengabdian Masyarakat Civitas Akademika STIE Triatma Mulya di Desa Candikuning, Bedugul, 2011

Sebagai Anggota dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah: Partiwi Dwi Astuti, SE, MSi, Ak, adalah Dosen Tetap Jurusan Akuntansi STIE Triatma Mulya. Mata kuliah yang diampu: (1) Akuntansi Manajemen, (2) Pengantar Akuntansi, (3) Akuntansi Keuangan, (4) Teori Akuntansi, (5) Sistem Pengendalian Manajemen, (6) Aplikasi Komputer dengan MYOB Accounting, (7) Sistem Informasi Manajemen, (8) Metodologi Penelitian

Selain memiliki pengalaman sebagai dosen, juga memiliki pengalaman sebagai *chief accounting* dan *auditor*. Aktif dalam penelitian dan mengikuti pertemuan ilmiah tingkat nasional. Empat penelitian diantaranya yang dihasilkan memenangkan hibah penelitian dari DP2M dan Kopertis Wilayah VIII dengan judul:

1. Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap *Business Performance* (Studi pada Perusahaan jasa di Provinsi Daerah Tingkat I Bali). Dibiayai DIPA Nomor 0145.0/023-04-0/2007 tertanggal 31 Desember 2006, Dirjen DIKTI, sesuai dengan surat Pelaksanaan Hibah Penelitian Nomor 010/SP2H/PP/DP2M/III/2007 tertanggal 29 Maret 2007.
2. Pengaruh Partisipasi Penganggaran terhadap Kinerja Manajerial Sektor Publik dengan Motivasi, Persepsi Kewajaran, dan Komitmen Tujuan sebagai Variabel Intervening. Dibiayai DIPA nomor 0145.0/023-04.0/-/2008 tanggal 31 Desember 2007, Dirjen DIKTI, sesuai dengan surat Pelaksanaan Hibah Penelitian nomor: 261/SP2H/PP/DP2M/III/2008 tanggal 6 Maret 2008.

3. *Self Efficacy* dan Sikap Mahasiswa Akuntansi terhadap Teknologi Informasi: Perspektif Gender. Dibiayai oleh Kopertis Wilayah VIII sesuai dengan surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Penelitian Dosen Muda dan kajian Wanita nomor: 0379/008/KL/2009 tanggal 31 Maret 2009. Dipublikasikan di Jurnal Ekonomi, Bisnis, Akuntansi “Wacana Ekonomi”, Volume VII, No. 02, Tahun 2010, hal. 14-19.
4. *Trust* dan Kultur Organisasi sebagai *Penggerak Intellectual Capital* terhadap Kinerja Organisasi. Dibiayai oleh Kopertis Wilayah VIII sesuai dengan surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Penelitian No. 0651/L8.2/KL/2010 tanggal 31 Maret 2010.

Berbagai hasil penelitiannya yang telah disimposiumkan, di seminarkan, dan dipublikasikan antara lain sebagai berikut :

1. Hubungan *Intellectual Capital* dan *Business Performance* dengan *Diamond Specification* : Sebuah Perspektif Akuntansi. Disimposiumkan dalam Simposium Nasional Akuntansi VIII, Universitas Sebelas Maret, Solo, 15-16 September 2005.
2. Pengujian Terhadap *Technology to Performance Chain* : Pendekatan *Structural Equation Modeling*. Disimposiumkan dalam Simposium Nasional Akuntansi VIII, Universitas Sebelas Maret, Solo, 15-16 September 2005 dan telah dipublikasikan pada Jurnal Ekonomi dan Pembangunan, ISSN. 1411.4925, Terakreditasi No. 49/DIKTI/Kep/2003, Volume 7 No. 14, hal. 42-53.
3. *Trust* dan Kultur Organisasi sebagai *Penggerak Intellectual Capital* terhadap Kinerja Organisasi. Di seminarkan dalam Seminar Nasional dan Presentasi Paper: Kontribusi Dunia Pendidikan Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi dalam Penguatan Perekonomian Bangsa, Presentasi dan Prosiding di UII Yogyakarta. 2011.

Pelatihan tingkat nasional yang diikuti dalam satu tahun terakhir adalah pelatihan penulisan artikel ilmiah nasional yang diselenggarakan DIKTI bekerja sama dengan Kopertis Wilayah VII Jawa Timur 10-13 Desember 2009 di Surabaya. Pengalaman kemasyarakatan lainnya, antara lain:

1. Sebagai instruktur Akuntansi Keuangan pada Program Life Skill DBK PNFI tahun 2006 di Weds Informatika Gianyar, atas kerjasama dengan Direktorat Jendral DIKNAS Jakarta.
2. Sebagai instruktur Sistem Informasi Akuntansi dengan program MYOB Accounting pada program Kursus Wirausaha Kota (KWK) tahun 2007 di Weds Informatika, Gianyar atas kerjasama Direktorat Jenderal DIKNAS, Jakarta.
3. Pelaksana Manajemen Training STIE Triatma Mulya ke hotel-hotel melati di kabupaten Badung, Bali, 2005

4. Pengabdian Masyarakat STIE Triatma Mulya di Desa Belimbing Sari, Melaya, Negara, Bali, 2005
5. Pelaksana Manajemen Training STIE Triatma Mulya ke hotel-hotel melati di kota madya Denpasar dan kabupaten Badung, Bali, 2006
6. Pelaksana Manajemen Training STIE Triatma Mulya ke hotel-hotel melati di kota madya Denpasar dan kabupaten Badung, Bali, 2007
7. Pelaksana Pengabdian Masyarakat di Desa Mengwi Kabupaten Badung, Bali, 2008
8. Pelaksana Bakti Sosial di desa Pancasari, Bedugul, Tabanan, Bali, 2009
9. Pelaksana Pengabdian Masyarakat di Hutan Mangrove, Suwung, Denpasar, 2010
10. Pelaksana Pengabdian Masyarakat Civitas Akademika STIE Traitma Mulya di desa Candikuning, Bedugul, 2011

Kepakaran pada bidang keuangan, akuntansi dan sistem informasi manajemen menjamin mampu memberikan solusi atas permasalahan keuangan yang dihadapi perajin perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan.

VI. GAMBARAN IPTEKS YANG AKAN DITRANSFER KEPADA MITRA

Pendampingan yang diberikan kepada mitra perajin perak di Banjar Pande Mas, Desa Kamasan dalam manajemen usaha sebagai atensi akademisi terhadap kelompok masyarakat/usaha mikro dan kegiatan pengembangan ilmu, teknologi dan seni di perguruan tinggi adalah sebagai berikut:

6.1 Manajemen Pemasaran

6.1.1 Pendampingan Strategi Pemasaran (4P = *Product, Price, Place* dan *Promotion*)

Mitra mendapatkan ilmu tentang strategi pemasaran yang berkaitan dengan produk yang berkualitas yang dapat memenuhi keinginan, kebutuhan dan selera pasar, sehingga dapat meningkatkan produktivitas, skala produksi, daya saing produk melalui inovasi dan kualitas produk dalam memperluas pasar ekspor. Melakukan pendampingan untuk merancang harga jual produk yang bersaing yang dapat memberikan *value* (nilai) bagi mitra. Metode yang dipergunakan dalam kegiatan ini adalah pendampingan intensif, konsultasi dan inkubasi manajemen usaha dan produksi dengan mitra.

6.1.2 Pembuatan *web* untuk media pemasaran

Pendampingan dilakukan dengan rancang bangun media pemasaran berbasis web sehingga mitra memahami sejak awal pentingnya teknologi informasi dalam menunjang keunggulan bersaing dan *sustainability* usaha. Mitra juga akan didampingi mulai dari tata

cara pemanfaatan media web untuk memasarkan produk kerajinan, sehingga mitra akan dapat memanfaatkan dan mengembangkan teknologi informasi untuk mendapatkan segmen dan target pasar produk kerajinan perak dengan cakupan lebih global, meningkatkan keuntungan pasar dan perluasan pasar ekspor.

6.2 Manajemen Keuangan

6.2.1 Pendampingan Pengelolaan Modal kerja

Pendampingan yang diberikan kepada mitra berupa pelatihan, bimbingan dan inkubasi tentang pengelolaan modal kerja, dasar-dasar pengelolaan keuangan usaha kecil sehingga mitra dapat memahami, memiliki keterampilan dan pengetahuan tentang efektivitas dan efisiensi penggunaan modal kerja dan aliran kas usaha.

6.2.2 Pendampingan Pengenalan Akses Pemodalan

Pendampingan yang diberikan kepada mitra berupa konsultasi dan inkubasi bisnis yang terdiri dari pengetahuan dan informasi yang berkaitan dengan akses untuk mendapatkan modal kerja yang lebih terjangkau dari lembaga pemberi dan penjamin kredit seperti lembaga keuangan mikro baik yang berbentuk bank atau non bank, modal ventura dan koperasi termasuk pengetahuan tentang lembaga penjamin kredit untuk keamanan pembiayaan usaha mitra perajin, sehingga mitra akan mudah dan mengetahui tata cara dalam mendapatkan modal kerja.

6.3 Manajemen Sumber Daya Manusia

6.3.1 Kewirausahaan dan Profesionalisme Usaha

Mitra akan mendapat pendampingan, konsultasi dan inkubasi bisnis yang berkaitan dengan keterampilan dan pengetahuan kewirausahaan dan profesionalisme usaha, mulai dari manajemen sumber daya manusia, kepemimpinan, dasar dan perilaku organisasi, manajemen usaha mikro. Sehingga mitra memiliki keterampilan dan pengetahuan untuk mengembangkan usaha dalam meningkatkan efisiensi, produktivitas dan skala produksi serta daya saing usaha.

6.3.2 Penciptaan Peluang Usaha dan Lapangan Kerja

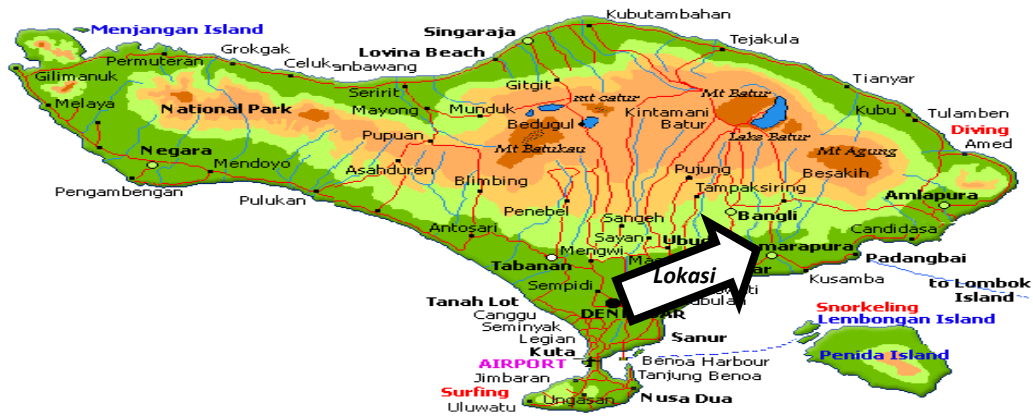
Mitra mendapat pendampingan, konsultasi dan inkubasi bisnis yang berkaitan dengan kemampuan menciptakan peluang usaha dan membuka lapangan kerja.

6.3.3 Koordinasi Pelatihan

Mitra mendapat pendampingan, konsultasi dan inkubasi bisnis yang berkaitan dengan asas tanggungjawab sosial (*corporate social responsibility*) dari manajemen usaha yaitu terjadinya *multiflier effect* kompetensi usaha bagi mitra usaha lain yang sejenis melalui

koordinasi pelatihan antara mitra, tenaga ahli dan akademisi perguruan tinggi. Sehingga mitra memiliki kemampuan beradaptasi dengan perubahan keterampilan dan kapasitas kerja akibat tuntutan perubahan persaingan global yang terus terjadi.

6.4 Gambar Peta Lokasi Wilayah Ketiga Mitra



Gambar 1 Peta Lokasi Wilayah Perajin Perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan, Kabupaten Klungkung di lihat dari Peta Pulau Bali



Gambar 2 Peta Lokasi Wilayah Perajin Perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan, Kabupaten Klungkung di lihat dari Peta Kabupaten Klungkung

6.5 Proses Produksi dan Produk Kerajinan Perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan, Kabupaten Klungkung



Gambar 3 Bahan Baku Kerajinan Perak Berupa Perak Batangan



Gambar 4 Bahan Baku Kerajinan Perak Berupa Perak Batangan dan Perak Lempengan yang Siap Digunakan



Gambar 5 Proses Penempatan Perak Lempengan ke Dalam Cetakan yang Siap di Desain dan di Ukir



Gambar 6 Proses Pendesainan dan Ukiran Produk (Cekungan Menghadap ke Luar)



Gambar 7 Proses Pendesainan dan Ukiran Produk (Cekungan Menghadap ke Dalam)



Gambar 8 Proses Pembersihan Produk yang Dihasilkan dengan Air dan Buah Asem



Gambar 9 Proses Pengeringan Produk yang Telah Dihasilkan di Tungku Perapian



Gambar 9 Produk Jadi Berupa Bokor



Gambar 10 Bokor Perak dengan Penerapan Motif Kekarangan Papatran



Gambar 11 Payung Pagut sebagai Alat Perlengkapan Upacara Agama Dipergunakan Pada Saat Odalan Ditempatkan Di halaman Pemrajan atau Pura

VII.HASIL DAN PEMBAHASAN IBM PERAJIN PERAK KAMASAN, KLUNGKUNG

7.1 Kebijakan Dan Strategi Pengembangan UMKM

Sejalan dengan perkembangan dalam era globalisasi dan tuntutan dalam rangka pelaksanaan otonomi daerah, masalah krusial yang juga banyak dikeluhkan belakangan ini oleh para pelaku bisnis tanpa kecuali UMKM munculnya berbagai hambatan yang berkaitan dengan peraturan baru, khususnya di daerah. Peraturan daerah ini sering tidak atau kurang memberikan ruang bagi UMKM untuk berkembang. Dalam implementasinya, birokrasi administrasi yang berbelit dan penegakan hukum yang kurang tegas menjadi tantangan yang terus harus kita atasi ke depan. Berangkat dari berbagai masalah, tantangan dan hambatan tersebut di atas, maka dalam pengembangan koperasi dan UMKM, pemerintah telah menetapkan arah kebijakannya, yaitu:

1. Mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang diarahkan untuk memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan daya saing; sedangkan pengembangan usaha skala mikro lebih diarahkan untuk memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan pada kelompok masyarakat berpendapatan rendah.
2. Memperkuat kelembagaan dengan menerapkan prinsip tata pemerintahan yang baik (*good governance*) dan berwawasan gender terutama untuk:
 - a). Memperluas akses kepada sumber permodalan khususnya perbankan;

- b). Memperbaiki lingkungan usaha dan menyederhanakan prosedur perijinan;
 - c). Memperluas dan meningkatkan kualitas institusi pendukung yang menjalankan fungsi intermediasi sebagai penyedia jasa pengembangan usaha, teknologi, manajemen, pemasaran dan informasi.
3. Memperluas basis dan kesempatan berusaha serta menumbuhkan wirausaha baru berkeunggulan untuk mendorong pertumbuhan, peningkatan ekspor dan penciptaan lapangan kerja terutama dengan:
- a). Meningkatkan perpaduan antara tenaga kerja terdidik dan terampil dengan adopsi penerapan teknologi;
 - b). Mengembangkan UMKM melalui pendekatan klaster disertai pemberian kemudahan dalam pengelolaan usaha, termasuk dengan cara meningkatkan kualitas kelembagaan koperasi sebagai wadah organisasi kepentingan usaha bersama untuk memperoleh efisiensi kolektif;
 - c). Mengembangkan UMKM untuk makin berperan dalam proses industrialisasi, perkuatan keterkaitan industri, percepatan pengalihan teknologi, dan peningkatan kualitas SDM;
 - d). Mengintegrasikan pengembangan usaha dalam konteks pengembangan regional, sesuai dengan karakteristik pengusaha dan potensi usaha unggulan di setiap daerah.
4. Mengembangkan UMKM untuk makin berperan sebagai penyedia barang dan jasa pada pasar domestik yang semakin berdaya saing dengan produk impor, khususnya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat banyak
5. Membangun koperasi yang diarahkan dan difokuskan pada upaya untuk: (i) membenahi dan memperkuat tatanan kelembagaan dan organisasi koperasi di tingkat makro, meso, maupun mikro, guna menciptakan iklim dan lingkungan usaha yang kondusif bagi kemajuan koperasi serta kepastian hukum yang menjamin terlindunginya koperasi dan/atau anggotanya dari praktek persaingan usaha yang tidak sehat; (ii) meningkatkan pemahaman, kepedulian dan dukungan pemangku kepentingan (*stakeholders*) kepada koperasi; dan (iii) meningkatkan kemandirian gerakan koperasi.

Makna yang tersirat dan tersurat dalam arah kebijakan pemerintah dalam pengembangan UMKM tersebut pada intinya ditujukan untuk mengejar pertumbuhan ekonomi yang tinggi, penyerapan tenaga kerja, peningkatan daya saing dan penanggulangan kemiskinan. Oleh karena itu, strategi pengembangan UMKM ditujukan dalam rangka mewujudkan keempat hal tersebut, yaitu:

a. Menumbuhkan iklim usaha yang kondusif

Penumbuhan iklim usaha yang kondusif ditujukan untuk memberikan kesempatan yang sama kepada masyarakat dan pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya, termasuk akses kepada sumberdaya produktif. Dalam kaitan ini, tidak ada perbedaan perlakuan antara usaha besar dan UMKM semuanya diperlakukan sama secara proporsional. Penumbuhan iklim usaha kondusif ini lebih banyak ditujukan dalam aspek regulasi dan deregulasi. Pengaturan yang memang diperlukan diwujudkan dalam bentuk peraturan perundang-undangan. Demikian juga, kalau ada peraturan yang menghambat akan disempurnakan atau barangkali ditiadakan/deregulasi. Ada beberapa peraturan perundang-undangan yang dipandang masih dibutuhkan untuk pengembangan UMKM, antara lain: UU tentang UMKM, UU Lembaga Keuangan Mikro, UU Penjaminan Kredit dan Peraturan yang menyangkut pengembangan Sistem Pelayanan Perizinan Satu Pintu. Sedangkan beberapa peraturan yang dipandang menghambat perkembangan UMKM umumnya lebih banyak di daerah dalam bentuk Perda setelah otonomi daerah diterapkan, seperti Perda Perdagangan Antar Pulau untuk kelapa dan kayu yang menghambat berkembangnya UMKM. Peraturan daerah ini sering membebani UMKM sehingga daya saingnya menurun.

b. Meningkatkan akses pada sumberdaya finansial

Masalah finansial merupakan masalah klasik bagi UMKM. Kalau ada 100 pelaku usaha mikro dan kecil khususnya ditanya masalahnya, barangkali 70-80 orang dari mereka menjawab permodalan. Padahal, kalau ditelaah secara mendalam masalah utamanya bukanlah permodalan, dan bahkan sering akar masalahnya akses pasar. Karena pasarnya tidak ada, maka barang yang diproduksi jadi tidak terjual. Akibatnya, para pelaku bisnis UMKM ini merasakan modalnya kurang. Untuk meningkatkan akses pada sumberdaya finansial ini, pemerintah bersama dengan Bank Indonesia mendorong pihak perbankan agar menyusun rencana bisnisnya setiap tahun. Sejak empat tahun terakhir, melalui peran BI, perbankan selalu menyampaikan rencana kerja tahunannya untuk pembiayaan UMKM. Dalam rangka peningkatan akses pada finansial ini, selain melalui perbankan, pemerintah juga mendorong pengoptimalan pemanfaatan laba 1-3 % BUMN. Di samping itu, pemerintah juga mengalokasikan sebagian APBN untuk perkuatan KSP/USP guna meningkatkan kemampuannya dalam melayani kebutuhan pendanaan bagi usaha mikro dan kecil anggotanya antara lain melalui program PERKASSA (Perempuan Keluarga Sehat dan Sejahtera) dan P3KUM (Program Pembiayaan Produktif Koperasi dan Usaha Mikro).

c. Meningkatkan akses pasar

Secara umum, UMKM biasanya selalu sanggup memproduksi berbagai produk. Namun, kualitas, desain, dan harga sering kurang cocok dengan selera dan kemampuan

konsumen. Masalah ini berdampak pada kurang lakunya produk UMKM, baik di pasar domestik dan internasional. Untuk mengatasi hal ini, maka perlu ada pelatihan keterampilan dan manajemen untuk meningkatkan kemampuan UMKM dalam memproduksi produk yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Di samping pelatihan, temu bisnis dan pameran di dalam dan luar negeri perlu terus digalakkan dalam rangka memperkenalkan produk yang dihasilkan oleh UMKM. Pada sisi lain, pengembangan lembaga pendukung pemasaran produk seperti *trading house* atau rumah dagang dan pusat pemasaran produk UMKM lainnya seperti *trading board* perlu terus dikembangkan, mulai dari tingkat kabupaten/ kota, provinsi, pusat dan di luar negeri.

d. Meningkatkan kewirausahaan dan kemampuan UMKM

Jiwa dan semangat kewirausahaan yang dimiliki oleh UMKM Indonesia secara umum masih rendah. Rendahnya kewirausahaan UMKM dapat dilihat dari kurangnya kreativitas dan inovasi serta keberanian dalam pengambilan keputusan. Secara umum, UMKM Indonesia besar karena ketergantungan dari program pemerintah. Hal ini tampak nyata sebelum Indonesia terkena krisis moneter yang berdampak pada krisis multi dimensi. Ketika itu, tampak sekali, banyak usaha menengah dan besar tidak mampu meneruskan bisnisnya karena terilit hutang luar negeri, baik hutang modal dan bahan baku impor. Oleh karena itu, ke depan kita harus mampu mengembangkan wirausaha yang tangguh yang berbasis pada sumberdaya lokal atau *resources based*. Untuk pengembangan kewirausahaan ini, pemerintah sudah dan akan terus mendorong pengembangan inkubator bisnis, baik di perguruan tinggi maupun melalui peran dunia usaha besar. Selain itu, pengembangan modal ventura juga akan lebih digalakkan agar para pengusaha baru ini dapat kemudahan akses permodalan awal melalui modal ventura.

e. Pemberdayaan Usaha Skala Mikro

Program ini ditujukan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergerak dalam kegiatan usaha ekonomi di sektor informal yang berskala usaha mikro, terutama yang masih berstatus keluarga miskin dalam rangka memperoleh pendapatan yang tetap, melalui upaya peningkatan kapasitas usaha, sehingga menjadi unit usaha yang lebih mandiri, berkelanjutan, dan siap untuk tumbuh serta bersaing. Program ini akan memfasilitasi peningkatan kapasitas usaha mikro dan keterampilan pengelolaan usaha serta sekaligus mendorong adanya kepastian, perlindungan, dan pembinaan usaha. Program ini memuat kegiatan pokok antara lain mencakup:

1. Penyediaan kemudahan dan pembinaan dalam memulai usaha, termasuk dalam perizinan, lokasi usaha, dan perlindungan usaha dari pungutan informal;

2. Penyediaan skim pembiayaan alternatif tanpa mendistorsi pasar, seperti sistem bagi hasil dari dana bergulir, sistem tanggung renteng, atau jaminan tokoh masyarakat setempat sebagai pengganti agunan;
3. Penyelenggaraan dukungan teknis dan pendanaan yang bersumber dari berbagai instansi pusat, daerah, dan BUMN yang lebih terkoordinasi, profesional, dan institusional;
4. Penyediaan dukungan terhadap upaya peningkatan kapasitas kelembagaan dan kualitas layanan lembaga keuangan mikro (LKM);
5. Penyelenggaraan pelatihan budaya usaha dan kewirausahaan, serta bimbingan teknis manajemen usaha;
6. Penyediaan infrastruktur dan jaringan pendukung bagi usaha mikro serta kemitraan usaha;
7. Fasilitasi dan pemberian dukungan untuk pembentukan wadah organisasi bersama di antara usaha mikro, termasuk pedagang kaki lima, baik dalam bentuk koperasi maupun asosiasi usaha lainnya, dalam rangka meningkatkan posisi tawar dan efisiensi usaha;
8. Penyediaan dukungan pengembangan usaha mikro tradisional dan perajin melalui pendekatan pembinaan sentra produksi/klaster disertai dukungan penyediaan infrastruktur yang makin memadai; dan
9. Penyediaan dukungan dan kemudahan untuk pengembangan usaha ekonomi produktif bagi usaha mikro/sektor informal dalam rangka mendukung pengembangan ekonomi pedesaan, terutama di daerah tertinggal dan kantong kemiskinan.

f. Peningkatan Kualitas Kelembagaan Koperasi.

Program ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas kelembagaan dan organisasi koperasi agar koperasi mampu tumbuh dan berkembang secara sehat, sesuai dengan jatidirinya menjadi wadah kepentingan bersama bagi anggotanya untuk memperoleh efisiensi kolektif, sehingga citra koperasi menjadi semakin baik. Dengan demikian, diharapkan kelembagaan dan organisasi koperasi, baik primer maupun sekunder, akan tertata dan berfungsi dengan baik; infrastruktur pendukung pengembangan koperasi semakin lengkap dan berkualitas; lembaga gerakan koperasi semakin berfungsi efektif dan mandiri; serta praktik berkoperasi yang baik (*best practice*) semakin berkembang di kalangan masyarakat luas.

7.2 Faktor Yang Mempengaruhi Perajin Perak Kamasan, Klungkung

Pada umumnya permasalahan yang dihadapi oleh Perajin Perak Kamasan, antara lain meliputi :

a. Faktor Internal

1. Kurangnya Permodalan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan Perajin Perak Kamasan, oleh karena pada umumnya usaha yang merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan pada modal dari Perajin Perak Kamasan yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh, karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

2. Sumber Daya Manusia (SDM) yang Terbatas

Sebagian besar Perajin Perak Kamasan tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM Perajin Perak Kamasan baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan SDM-nya, Perajin Perak Kamasan relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

3. Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar

Perajin Perak Kamasan yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, oleh karena produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

b. Faktor Eksternal

1. Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif

Kebijaksanaan Pemerintah untuk menumbuhkembangkan Perajin Perak Kamasan, meskipun dari tahun ke tahun terus disempurnakan, namun dirasakan belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat antara lain masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara Perajin Perak Kamasan.

2. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana Perajin Perak Kamasan juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan.

3. Implikasi Otonomi Daerah

Dengan berlakunya Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Otonomi Daerah, kewenangan daerah mempunyai otonomi untuk mengatur dan mengurus masyarakat setempat. Perubahan sistem ini akan mengalami implikasi terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan baru yang dikenakan pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Jika kondisi ini tidak segera dibenahi maka akan menurunkan daya saing Perajin Perak Kamasan. Disamping itu semangat kedaerahan yang berlebihan, kadang menciptakan kondisi yang kurang menarik bagi pengusaha luar daerah untuk mengembangkan usahanya di daerah tersebut.

4. Implikasi Perdagangan Bebas

Sebagaimana diketahui bahwa AFTA yang mulai berlaku Tahun 2003 dan APEC Tahun 2020 yang berimplikasi luas terhadap usaha kecil dan menengah untuk bersaing dalam perdagangan bebas. Dalam hal ini, mau tidak mau Perajin Perak Kamasan dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan efisien, serta dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas seperti isu kualitas (ISO 9000), isu lingkungan (ISO 14.000) dan isu Hak Asasi Manusia (HAM) serta isu ketenagakerjaan. Isu ini sering digunakan secara tidak fair oleh negara maju sebagai hambatan (*Non Tariff Barrier for Trade*). Untuk itu maka diharapkan Perajin Perak Kamasan perlu mempersiapkan agar mampu bersaing baik secara keunggulan komparatif maupun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

5. Terbatasnya Akses Pasar

Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional.

7.3 Upaya Mengatasi Permasalahan Internal Perajin Perak Kamasan, Klungkung

1. Pengelolaan Pemasaran

Untuk meningkatkan kemampuan perajin perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan memanfaatkan kesempatan pengembangan kapasitas ekonomi dan pengalokasian sumber daya secara efektif serta meningkatkan kemampuan menghadapi kompetisi dan berinovasi, menghasilkan pertumbuhan ekonomi, pembaharuan teknologi, penciptaan lapangan kerja, dan perbaikan kesejahteraan masyarakat setempat, maka dilakukan pendampingan pengelolaan pemasaran, khususnya strategi pemasaran, yaitu *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Pendampingan secara intensif, konsultasi dan inkubasi manajemen pemasaran dan strategi pemasaran (4P = *Product*, *Price*, *Place* dan *Promotion*). Kegiatan tersebut

dilakukan pada tanggal 27 Agustus-8 September 2012. Melalui kegiatan ini mitra mendapatkan ilmu tentang strategi pemasaran yang berkaitan dengan produk yang berkualitas yang dapat memenuhi keinginan, kebutuhan dan selera pasar, sehingga dapat meningkatkan produktivitas, skala produksi, daya saing produk melalui inovasi dan kualitas produk dalam memperluas pasar ekspor. Di samping itu, mitra juga memperoleh ilmu mengenai cara menentukan harga jual yang dapat bersaing. Sebelumnya, telah dilakukan perancangan *web* sebagai media pemasaran produk, sehingga diharapkan produk kerajinan perak akan dapat dipasarkan dengan jangkauan segmen dan target yang lebih luas, tidak hanya lokal di sekitar Bali, Indonesia, namun juga bisa dikenal dan dipasarkan di luar negeri. Perancangan pemasaran berbasis *web* dilakukan mulai tanggal 02 Agustus 2012 dan *web* telah dapat secara aktif digunakan pada tanggal 20 Agustus 2012 dengan alamat www.perakkamasan.com. Web tersebut merupakan wadah dari para pengerajin perak dan logam yang ada di desa Kamasan, Kabupaten Klungkung, Bali. Web tersebut menyediakan beraneka macam hasil kerajinan dari logam, perak dan kuningan. Dengan dirancangnya media pemasaran berbasis web tersebut, mitra dapat menjual atau menerima pesanan secara *online*. Mitra juga memahami pentingnya teknologi informasi berbasis web dalam menunjang keunggulan bersaing dan *sustainability* usaha. Penggunaan web sebagai media pemasaran perajin perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan, Kabupaten Klungkung, dirasakan mitra sangat membantu, khususnya dalam memperkenalkan kerajinan perak Kamasan kepada masyarakat luas, baik yang berada di dalam maupun di luar pulau Bali. Hal tersebut terindikasi dari banyaknya animo pengunjung yang mengunjungi web. Sejak mulai dioperasikan, hingga laporan ini disusun, pengunjung yang telah mengunjungi web www.perakkamasan.com tercatat sebanyak 2030 pengunjung, dengan rata-rata per bulan sebanyak 406 pengunjung.

2. Pengelolaan Keuangan

Salah satu penyebab kurang berkembangnya usaha kerajinan perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan dikarenakan kurangnya kemampuan perajin yang sekaligus merupakan pemilik usaha mengelola modal kerja. Oleh karenanya, maka dalam IBM ini, mitra diberikan pendampingan mengenai pengelolaan modal kerja, dan dasar-dasar pengelolaan keuangan usaha kecil. Sehingga akan diketahui efisiensi dan efektivitas penggunaan modal kerja dan aliran arus kas usaha. Pendampingan dilaksanakan tanggal 24 September hingga 06 Oktober 2012. Melalui kegiatan tersebut mitra memperoleh pemahaman, memiliki keterampilan dan pengetahuan tentang efektifitas dan efisiensi penggunaan modal kerja dan aliran kas usaha.

Faktor lain kurang berkembangnya usaha kerajinan perak Banjar Pande Mas, Desa Kamasan, Klungkung adalah kurangnya dukungan dana. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka dalam IbM ini mitra diperkenalkan akses modal di luar modal sendiri kepada lembaga pemberi modal yaitu lembaga keuangan mikro baik yang berbentuk bank atau non bank, modal ventura termasuk koperasi. Pendampingan yang diberikan kepada mitra berupa konsultasi dan inkubasi bisnis yang terdiri dari pengetahuan dan informasi yang berkaitan dengan akses untuk mendapatkan modal kerja yang lebih terjangkau dari lembaga pemberi dan penjamin kredit. Termasuk lembaga penyedia modal yang diperkenalkan adalah koperasi, yaitu Koperasi Srinadi, Klungkung. Sebelum IbM ini dilaksanakan, Desa Kamasan juga telah menjadi desa binaan BNI 46. Pendampingan pengenalan akses pemodalannya dilaksanakan tanggal 8-20 Oktober 2012. Dengan pendampingan ini, mitra mengetahui lembaga pemberi dan penjamin kredit lembaga keuangan mikro, baik yang berbentuk bank atau non bank, modal ventura dan koperasi lembaga keuangan mikro baik yang berbentuk bank atau non bank, modal ventura dan koperasi termasuk pengetahuan tentang lembaga penjamin kredit untuk keamanan pembiayaan usaha mitra perajin, sehingga mitra akan mudah dan mengetahui tata cara dalam mendapatkan modal kerja.

3. Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Agar efisiensi, produktivitas usaha, skala produksi dan daya saing usaha kerajinan perak dapat ditingkatkan serta perajin mampu menciptakan peluang usaha, maka dalam IbM ini mitra diberikan pendampingan, konsultasi dan inkubasi bisnis yang berkaitan dengan keterampilan dan pengetahuan kewirausahaan serta profesionalisme usaha, mulai dari manajemen sumber daya manusia, kepemimpinan, dasar dan perilaku organisasi, serta manajemen usaha mikro. Pelaksanaan pendampingan kewirausahaan dan profesionalisme usaha dilaksanakan tanggal 22 Oktober-3 November 2012. Setelah memperoleh pendampingan ini mitra memiliki keterampilan dan pengetahuan untuk mengembangkan usaha dalam meningkatkan efisiensi, produktifitas dan skala produksi serta daya saing usaha.

Penciptaan peluang usaha dan lapangan kerja dilakukan dengan memberikan pendampingan, konsultasi dan inkubasi bisnis yang berkaitan dengan kemampuan menciptakan peluang usaha dan membuka lapangan kerja. Disamping itu juga dilakukan koordinasi pelatihan berupa pendampingan, konsultasi dan inkubasi bisnis yang berkaitan dengan asas tanggungjawab sosial dari manajemen usaha yaitu terjadinya multiplier effect kompetensi usaha bagi mitra usaha lain yang sejenis melalui koordinasi antara mitra, tenaga ahli dan akademisi perguruan tinggi. Kegiatan tersebut dilaksanakan tanggal 5-17 November

2012. Dari kegiatan tersebut, mitra memiliki kemampuan beradaptasi dengan perubahan keterampilan dan kapasitas kerja akibat tuntutan perubahan persaingan global yang terus terjadi.

7.4 Upaya Pengembangan Perak Kamasan, Klungkung

Pengembangan Perajin Perak Kamasan pada hakekatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah, masyarakat dan cendekiawan. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh Perajin Perak Kamasan, maka kedepan perlu diupayakan hal sebagai berikut :

1. Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

2. Bantuan Permodalan

Pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat yang tidak memberatkan bagi Perajin Perak Kamasan, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan dana modal ventura. Pembiayaan untuk Perajin Perak Kamasan sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun non bank. Lembaga Keuangan Mikro bank antara Lain: BRI Unit Desa dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

3. Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undangundang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan (*win-win solution*).

4. Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara Perajin Perak Kamasan, atau antara Perajin Perak Kamasan dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Disamping itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian Perajin Perak Kamasan akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

5. Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi Perajin Perak Kamasan baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

6. Membentuk Lembaga Khusus

Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuhkembangan Perajin Perak Kamasan dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh Perajin Perak Kamasan.

7. Memantapkan Asosiasi

Asosiasi yang telah ada perlu diperkuat, untuk meningkatkan perannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha bagi anggotanya.

8. Mengembangkan Promosi

Guna lebih mempercepat proses kemitraan antara Perajin Perak Kamasan dengan usaha besar diperlukan media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan. Disamping itu perlu juga diadakan *talk show* antara asosiasi dengan mitra usahanya.

9. Mengembangkan Kerjasama yang Setara

Perlu adanya kerjasama atau koordinasi yang serasi antara pemerintah dengan Perajin Perak Kamasan untuk menginventarisir berbagai isu mutakhir yang terkait dengan perkembangan usaha.

7.4 Konsep Model Pengelolaan Perajin Perak Kamasan, Klungkung

Secara konseptual pemberdayaan Perajin Perak Kamasan terutama dapat dilakukan dengan sistim pemberdayaan pelaku Perajin Perak Kamasan itu sendiri. Keberhasilan pemberdayaan sangat bergantung pada partisipasi Perajin Perak Kamasan sebagai pelaku maupun stakeholder lain yang turut serta dan berperan dalam pengembangannya. Dalam hal ini lebih banyak menitikberatkan pada metode *bottom up*, dimana perencanaan lebih diupayakan menjawab kebutuhan Perajin Perak Kamasan dan dilakukan secara partisipatif.

Dalam praktek untuk menggugah partisipasi masyarakat sasaran langkah langkah yang dapat dilakukan adalah (1) Identifikasi Potensi, (2) Analisis Kebutuhan, (3) Rencana Kerja Bersama, (4) Pelaksanaan, (5) Monitoring dan Evaluasi.

Identifikasi Potensi dimaksudkan untuk mengetahui karakteristik sumber daya manusia (SDM) Perajin Perak Kamasan dan lingkungan internalnya baik lingkungan sosial, ekonomi dan sumberdaya alam (SDA) khususnya yang terkait dengan usahanya, maupun lingkungan eksternal usaha. Dengan langkah ini diharapkan setiap gerak kemajuan dapat bertumpu dan memanfaatkan kemampuan dan potensi wilayahnya masing-masing. Dalam identifikasi ini melibatkan *stakeholder* Perajin Perak Kamasan dan tokoh masyarakat maupun instansi terkait.

Dari hasil identifikasi ditindaklanjuti dengan analisis kebutuhan. Pada tahapan ini analisis dilakukan oleh perwakilan Perajin Perak Kamasan yang dapat difasilitasi oleh Perguruan Tinggi / LSM / BDS (*Bussines Development Services*) maupun instansi terkait untuk memberikan fasilitasi dan pandangannya tentang berbagai kebutuhan dan kecenderungan produk dan pasar. Dengan pola analisis kebutuhan semacam ini diharapkan mampu mendorong terwujudnya manifestasi kebutuhan Perajin Perak Kamasan selaku individu pengusaha maupun sebagai anggota kelompok. Dengan demikian antara individu pengrajin maupun kelompok dapat diharapkan saling beriringan dan saling mendukung dalam mencapai tujuan kemajuan bersama.

Setelah kebutuhan dapat ditentukan, langkah berikutnya adalah merumuskan program kerja bersama untuk mencapai kondisi yang diinginkan berdasarkan skala prioritas yang ditetapkan bersama. Dalam tahap ini pihak luar baik BDS maupun instansi terkait berperan sebagai fasilitator.

Jikalau program kerja telah disepakati maka langkah berikutnya adalah pelaksanaan program kerja. Dalam tahap ini fungsi instansi pemerintah terkait selaku fasilitator pemenuhan kebutuhan Perajin Perak Kamasan, sedangkan PT / LSM dapat bertindak selaku BDS dengan memberikan jasa konsultasi. Sebagai konsultan idealnya BDS harus mendapatkan jasa dari layanan yang diberikan kepada Perajin Perak Kamasan, karena tidak mudah untuk menarik biaya konsultasi dari Perajin Perak Kamasan maupun kelompoknya, maka yang terpenting adalah adanya keikutsertaan pengusaha Perajin Perak Kamasan dalam bentuk kontribusi membantu pelaksanaan program kerja khususnya pelatihan-pelatihan peningkatan ketrampilan proses produksi maupun manajemen usaha Perajin Perak Kamasan. Sumber pembiayaan utama pengembangan Perajin Perak Kamasan masih mayoritas dari pihak ketiga baik pemerintah maupun swasta, namun diharapkan Perajin Perak Kamasan dalam jangka panjang sedikit demi sedikit mampu mandiri dan mampu memberikan balas jasa yang diterima dari lembaga konsultan (BDS). Kondisi ini juga perlu didukung lembaga konsultan yang professional. Untuk kondisi awal pengembangan Perajin Perak Kamasan,

maka peran pemerintah seperti Deperindag dan Departemen Koperasi UKM masih sangat perlu.

Kebutuhan akan permodalan Perajin Perak Kamasan salah satunya dapat dipenuhi dengan fasilitasi BDS sebagai Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB) bagi pengrajin maupun kelompok. KKMB ini lahir sebagai perubahan paradigma baru terhadap Perajin Perak Kamasan dari perbankan (lihat tabel 1), bahwa: (1) Perajin Perak Kamasan mempunyai potensi menabung; (2) bank perlu aktif menjemput Bola; (3) Perajin Perak Kamasan membutuhkan kemudahan memperoleh kredit/layanan perbankan; (4) bank perlu memobilisasi tabungan dari Perajin Perak Kamasan; (5) biaya dapat ditekan melalui pendekatan kelompok; (6) resiko dapat ditekan melalui pendekatan kelompok. Selain bank memberikan kredit sebagai tugas utamanya, bank dapat membantu Perajin Perak Kamasan dengan memberikan pendampingan (*Technical Assistant / TA*) baik dilakukan oleh bank sendiri atau bekerjasama dengan PT/LSM/BDS pendamping.

Dari hasil pelaksanaan program kerja dilakukan monitoring dan evaluasi, tidak saja untuk mengetahui apakah yang dikerjakan sudah sesuai dengan program kerja yang telah ditetapkan, namun juga untuk membuat penyesuaian-penyesuaian jika diperlukan sesuai dengan perubahan kondisi lingkungan Perajin Perak Kamasan.

7.5 Model Pengelolaan Perajin Perak Kamasan, Klungkung

Dalam rangka pemberdayaan Perajin Perak Kamasan, keterlibatan *stakeholder* sangat menentukan keberhasilannya. Sejauh ini keterlibatan *stakeholder* Perajin Perak Kamasan antara lain terdiri dari instansi pemerintah, lembaga pendidikan, LSM, koperasi, perbankan dan asosiasi usaha. ini mengalami perkembangan sesuai dengan perkembangan cara pandang dan kebijakan pemerintah terhadap Perajin Perak Kamasan. Namun demikian sebenarnya Perajin Perak Kamasan juga membutuhkan sentuhan dalam aspek sikap dan kepribadian pelaku Perajin Perak Kamasan, karena dari perubahan sikap dan perilaku inilah yang merupakan titik awal keberhasilan suatu usaha. Di sisi lain keterlibatan yang ada masih bersikap sendiri-sendiri dan kurang intergratif antara *stakeholder* satu dengan yang lain. Berikut diberikan pola alternatif hubungan antar peran masing-masing *stakeholder* Perajin Perak Kamasan yang diharapkan mampu memberikan sumbangan yang signifikan bagi kemajuan Perajin Perak Kamasan:

a. Perajin Perak Kamasan

Perajin Perak Kamasan sebagai pelaku memegang peran yang sangat kunci dalam rangka pemberdayaan mereka sendiri. Dalam memberdayakan Perajin Perak Kamasan perlu

diberikan motivasi dan manfaat dari berbagai peluang dan fasilitasi yang diberikan oleh berbagai pihak (*stakeholder* yang lain) karena tanpa partisipasi Perajin Perak Kamasan secara individu maupun kelompok akan berakibat gagalnya usaha pemberdayaan yang dilakukan. Namun demikian perlu disadari bahwa untuk setiap program pemberdayaan harus berangkat pada pemenuhan kebutuhannya, meski kadang untuk menentukan kebutuhan tersebut membutuhkan pendampingan pula.

b. Kelompok / Koperasi

Beragamnya jenis usaha dan skala usaha memang memerlukan beragam perlakuan yang berbeda. Untuk itu, perlu dilihat masalah demi masalah, apakah ada masalah yang perlu penanganan secara kelompok atau dilakukan secara individual. Masalah permodalan misalnya akan lebih mudah penanganannya dengan sistim kelompok karena dapat mengurangi resiko dan mudah dalam peminanaannya. Kalau kelompok usaha mikro kemudian menjadi lebih besar dan teradministrasi dengan baik, maka kemudian dapat dikembangkan menjadi koperasi. Melalui koperasi diharapkan bisa memperkuat kekuatan tawar pasar baik dalam mendapatkan bahan baku maupun penjualan produk. Demikian puladengan berbagai fasilitas yang tersedia bagi lembaga koperasi dapat dinikmati oleh para anggotanya.

c. BDS (*Bussines Development Services*)

BDS ini berperan sebagai konsultan pengembang usaha dalam berbagai aspek, seperti aspek manajemen, produksi, pasar dan pemasaran bahkan sampai fasilitasi dalam menghubungkan Perajin Perak Kamasan ke lembaga keuangan baik bank maupun non bank. Idealnya jasa layanan yang diberikan BDS harus dapat ditanggung pembiayaan oleh Perajin Perak Kamasan sendiri, namun sampai saat ini belum banyak Perajin Perak Kamasan yang mampu menanggung atas jasa yang diterima. BDS dapat didirikan oleh Perguruan Tinggi, LSM maupun swasta.

d. Asosiasi Usaha

Asosiasi Usaha dapat membantu Perajin Perak Kamasan dalam berbagai aspek melalui anggotanya terutama dalam hal ini kaitannya dengan pasar akan memperkuat posisi tawar dalam perdagangan, baik dalam harga maupun sistim pembayaran dan menciptakan persaingan usaha yang sehat.

e. Lembaga Keuangan (Bank dan Non Bank)

Salah satu masalah klasik pemberdayaan Perajin Perak Kamasan adalah masalah kekurangan modal, namun Perajin Perak Kamasan enggan untuk datang ke bank khususnya karena terkait oleh banyaknya persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh fasilitasi kredit

dari perbankan. Sebaliknya sering lembaga keuangan menghadapi masalah bagaimana memasarkan modal yang dihimpun dari masyarakat tersebut agar dapat tersalur kepada pengusaha Perajin Perak Kamasan dengan aman. Artinya ke dua belah pihak sebenarnya dapat membentuk hubungan yang saling menguntungkan. Untuk itu perlu diupayakan pendekatan baru perbankan terhadap Perajin Perak Kamasan, salah satunya dengan pendekatan melalui kelompok simpan pinjam (KSM) maupun kelompok usaha (koperasi) dalam memberikan layanan kredit terhadap Perajin Perak Kamasan. Adanya pendekatan kelompok tidak akan efektif jika pandangan Bank terhadap Perajin Perak Kamasan masih menggunakan paradigma lama bahwa **kredit terhadap Perajin Perak Kamasan tidak ekonomis dan berisiko**. Untuk itu perlu menggunakan paradigma baru, dimana Perajin Perak Kamasan harus dipandang tidak saja sebagai pemanfaat kredit namun juga sebagai sumber potensial tabungan. Dengan pendekatan kelompok ini diharapkan memudahkan pengelolaan kredit dan dapat menekan resiko sehingga **secara keseluruhan menjadi layanan kredit yang ekonomis**. Selain itu, untuk membantu mengurangi resiko kredit macet bank dapat melakukan pendampingan usaha bagi kelompok Perajin Perak Kamasan yang mengambil kredit pada bank yang bersangkutan. Pendekatan ini memang butuh waktu dan pemikiran lebih, sehingga untuk meringankan resiko dapat bekerjasama dengan konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB), yaitu model konsultan keuangan yang sekarang banyak didorong untuk berkembang dalam rangka fasilitasi akses Perajin Perak Kamasan terhadap permodalan.

f. Pasar

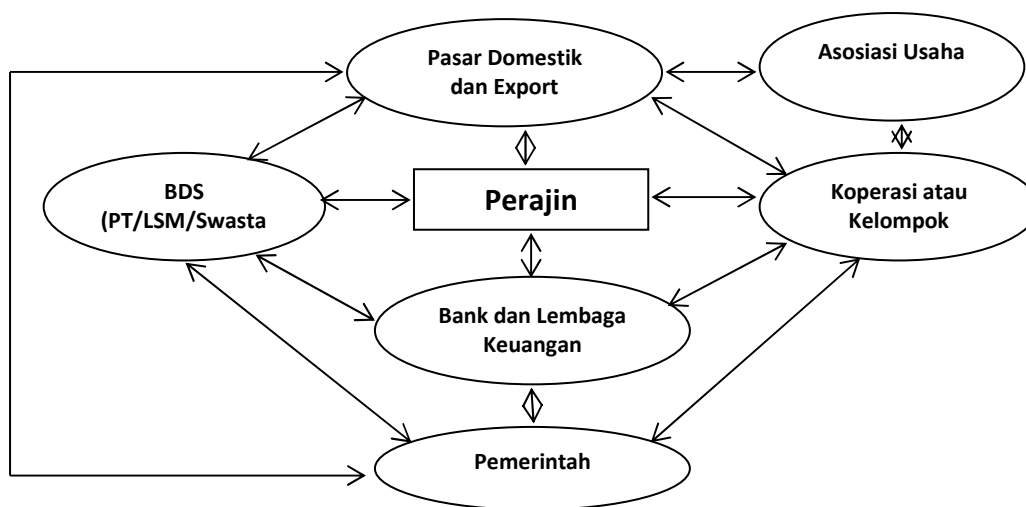
Pasar perdagangan hasil produksi Perajin Perak Kamasan dapat berupa pasar dalam negeri (domestik) maupun pasar ekspor. Hubungan baik antara pelaku Perajin Perak Kamasan dan pelaku pasar (pembeli maupun eksportir) perlu dijaga kesinambungannya. Demikian pula dengan adanya perubahan kondisi pasar harus cepat dapat diantisipasi. Dalam hal ini dapat difasilitasi oleh pemerintah, BDS maupun Asosiasi usaha.

g. Pemerintah

Pemerintah mempunyai peran yang dalam memfasilitasi Perajin Perak Kamasan Lembaga lain yang terkait dengan pemberdayaan Perajin Perak Kamasan seperti koperasi, Asosiasi, BDS, dan lembaga keuangan dapat digerakkan oleh pemerintah dengan kebijakan tertentu. Peran tersebut dapat diwujudkan dengan kebijakan yang berpihak terhadap pengembangan usaha maupun fasilitasnya, seperti:

- a) Layanan perijinan satu atap dengan harga yang wajar,
- b) Fasilitasi HAKI
- c) Penjaminan Kredit UKM,

d) Fasilitasi BDS, Asosiasi dan Koperasi untuk kemajuan UKM



Gambar Model Pengelolaan Perajin Perak Kamasan, Klungkung