

Strategi Peningkatan Produktivitas Industri Kreatif Handycraft Upaya Pengelolaan Sumber Daya Berbasis Masyarakat

Ign. Sri Seventi P

Mahastuti Agung

Rahmawati

Sarah Rum Handayani

Anastasia Riani S

Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta

Rahmaw2005@yahoo.com

Abstract

Research and development aims to examine and develop models of training and teaching materials (modules) that are required in the effort of improving the performance of their businesses. Training needs analysis conducted with the concept entrepreneurship small business, namely the implementation of management functions in the production, marketing, finance, management organizations and entrepreneurial spirit of qualified small business. Training needs to develop a spirit of entrepreneurship is 80% with the need include: leadership, self-motivation to become a man of learning and results orientation in the business. Training needs for production handycraft activities is 100% with the need include the administrative aspects of the production, quality control and production of knowledge about workplace safety and health. Potential training needs to develop a financial management business amounted to 83% with aspect needs include financial plan preparation, practical healthy separation of personal paternity and business bookkeeping and practical for small business. Potential training needs for marketing is 73%. The modul are been developed in this research are entrepreneurship, handycraft bag from batik, and accounting.

Keywords: *entrepreneurship, management organization, marketing, production, and finance (accounting)*

PENDAHULUAN

Sektor usaha kecil mendominasi sektor usaha di Indonesia. Keberadaannya menyerap sekitar 97,4% dari total angkatan kerja, serta menyumbang perekonomian nasional sebesar 55,56%. Pada tahun 2010 kontribusi usaha kecil terhadap ekspor masih relatif kecil, yaitu sekitar 20,17%

terhadap total ekspor. Sehingga, peluang untuk terus mendorong ekspor UKM masih terbuka lebar. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) bisa mendapatkan peluang besar dari penerapan ACFTA. Ada tiga sektor unggulan UKM, yaitu furniture, garmen, dan handycraft.

Peranan perdagangan luar negeri dalam

proses pembangunan ekonomi, baik secara langsung maupun tidak langsung adalah meningkatkan pendapatan, membuka kesempatan kerja, meningkatkan penghasilan devisa, mentransfer modal dan teknologi dari luar negeri, dan dapat mengembangkan industri baru di dalam negeri atau usaha industrialisasi (Nurlaela, 2009). Disamping itu, perdagangan luar negeri juga menyebabkan terjadinya perubahan dari beberapa variabel dalam sektor ekonomi yang akan mendorong laju pertumbuhan ekonomi negara tersebut (Nurlaela, 2009).

Seni craft bagi kebanyakan orang hanya menjadi hobi atau mengisi waktu luang di tengah kesibukan. Namun kini, banyak remaja putri, wanita dewasa, dan ibu rumah tangga yang melakukannya. Tidak sekadar hobi, mereka menjadikan ketrampilan ini sebagai lahan mendapatkan penghasilan. Banyak hal yang bisa menjadi panduan jika ingin menekuni bisnis craft yaitu: pengetahuan dasar, fokus pada satu jenis usaha, membuka jaringan, mengikuti pameran, menjaga kualitas, dan pembukuan yang rapi.

Permasalahan yang dihadapi industri kecil khususnya handycraft saat ini adalah: (1) kurangnya perancangan desain yang sesuai selera pasar, (2) rendahnya tingkat teknologi yang digunakan, (3) rendahnya ketrampilan dan manajemen usaha, (4) belum optimalnya peranan lembaga pendukung baik riset, pendidikan, perbankan, (5) rendahnya modal sosial di dalam industri, serta (6) belum adanya iklim usaha yang baik.

Tujuan Khusus:

- a. Melakukan *Training Need Analysis* bagi Industri Kreatif Handycraft di Solo, Karanganyar, dan Yogyakarta.
- b. Mengembangkan model dan modul pelatihan Kewirausahaan Industri Kreatif Handycraft dalam rangka meningkatkan Ekonomi Masyarakat.
 - a. Terwujudnya model prototype teknologi tepat guna, rekayasa, dan desain batik.
 - b. Terwujudnya implementasi alternative prototype dan evaluasi pengujian.

Solusi Pemecahan Masalah dalam penelitian ini bertujuan meningkatkan pemahaman nilai-nilai tentang karya industri kreatif yang berbasis kearifan lokal, memodelkan perilaku yang mendorong terciptanya industri kreatif, serta peran jiwa entrepreneurship dalam pengembangan industri kreatif. Dalam rangka riset perguruan tinggi, serta pihak-pihak yang terkait bersinergi bersama dalam penerapan teknologi terapan yang inovatif dalam proses produksi, dan pemasaran produk-produk UKM. Industri Kreatif Handicraft ini dipilih karena merupakan sektor unggulan di daerah dan industri skala kecil yang banyak menyerap tenaga kerja lokal. Penelitian tahun pertama memfokuskan pada kerajinan tas batik perca.

Urgensi penelitian

Manfaat bagi Pengembangan Iptek

1. Ilmu Kewirausahaan.

Mengembangkan teori Ilmu Kewirausahaan sebagai disiplin ilmu yang mempelajari tentang kemampuan seseorang dalam menghadapi tantangan hidup melalui penerapan kreativitas dan keinovasian untuk

- memenuhi kebutuhan serta peluang pasar.
2. Pengembangan Desain Batik
Meningkatkan nilai tambah produk industri kreatif secara teknis sehingga daya saing produk handycraff di pasaran meningkat.
 3. Manfaat bagi Pembangunan.
 - a. Penanggulangan Kemiskinan.
Meningkatkan kinerja usaha serta kehidupan sosial ekonomi masyarakat pengrajin melalui peningkatan potensi masyarakat pengrajin yang dalam jangka panjangnya akan mendorong akselerasi pemulihan ekonomi Indonesia.
 - b. Penyediaan Lapangan Kerja.
Memperluas lapangan kerja bagi masyarakat luas melalui tumbuh kembangnya wirausaha-wirausaha baru di bidang handycraff.
 4. Manfaat bagi Institusi
 - a. Mendorong eksistensi Universitas Sebelas Maret Surakarta dalam memprediksi dan membantu member alternatif solusi permasalahan lokal dan global agar dapat mendukung aktivitas sosial ekonomi masyarakat yang berdaya saing tinggi berbasis Ipteks.
 - b. Menciptakan sinergi pemberdayaan potensi yang berkesinambungan antara masyarakat, pemerintah dan Universitas Sebelas Maret Surakarta atas dasar keterpaduan dan keselarasan (*link and match*) dan memberi masukan untuk penyesuaian materi kurikulum pendidikan.
 - c. Dalam rangka riset perguruan tinggi, serta pihak-pihak yang terkait bersinergi bersama untuk mendukung peningkatan ekspor, dan memperluas pemasaran produk-produk UKM Indonesia, bukan hanya di pasar domestik, tetapi harus mencapai pasar global.
 - d. Dalam rangka tidak meniadakan dan menggusur sarana pemasaran produk-produk lokal yang mayoritas berasal dari UKM.
 - e. Selain itu kajian ini mengidentifikasi pula kekuatan, kendala, peluang, dan ancaman yang terjadi di tiap industri sebagai dasar penyusunan kebijakan, strategi, dan rencana tindak pengembangan kawasan Industri Handycraff dalam rangka peningkatan daya saing.
 - f. Sasaran dari Penelitian ini adalah tersebarluasnya kebijakan dan strategi pengembangan kawasan industri handycraft dalam rangka mendukung akselerasi peningkatan daya saing daerah kepada pihak-pihak terkait.
 - g. Pemerintah Pusat dan Daerah diharapkan dapat menjalankan kebijakan yang terintegrasi, dan mendukung pengembangan UKM Indonesia.
 - h. Penataan pasar-pasar tradisional secepatnya, lokalisasi usaha dengan dukungan akses yang memadai, serta penyediaan infrastruktur yang berpihak kepada UKM dapat memberikan nilai tambah dan daya saing UKM dalam berkompetisi dengan berbagai produk asing yang datang.

STUDI PUSTAKA

Strategi Peningkatan Produktivitas

Industri Kreatif

Pembangunan merupakan program yang direncanakan untuk melakukan perubahan-perubahan dengan sengaja melalui pengembangan sistem ekonomi yang memberi peluang bagi usaha kecil untuk berkiprah dalam perekonomian nasional akan mendorong tumbuhnya perekonomian berbasis wirausaha yang selanjutnya akan mendorong munculnya usaha-usaha baru. Usaha kecil umumnya berskala kecil tetapi menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar. Pembangunan di Indonesia pelaksanaan pembangunan didasarkan atas nilai dan norma demokrasi Pancasila, yang mengikut sertakan seluruh rakyat Indonesia. Pembangunan Nasional dilaksanakan dalam pemahaman dan cakupan pembangunan manusia Indonesia seutuhnya, karena pembangunan di Indonesia demokrasi pancasila maka tujuan pembangunan itu adalah mencapai perbaikan hidup seluruh rakyat Indonesia. Salah satu Strategi pemberdayaan usaha kecil dikenal dengan strategi edukasi yang berupa proses pemberian pendidikan, pengetahuan serta kecakapan hidup (*life skills*) kepada masyarakat usaha kecil.

Pendidikan Kewirausahaan dan Industri Kreatif

Pendidikan kewirausahaan telah diajarkan sebagai disiplin ilmu tersendiri yang independen, memiliki teori, konsep serta metode ilmiah yang lengkap dengan media pembelajaran berupa pelatihan yang dapat diberikan oleh pihak eksternal maupun dari pengalaman (Yohanes dalam Trimurti dan Nurlaela, 2008). Kelemahan mendasar

adalah masih sangat kurang *entrepreneurial skill* yang dimilikinya, yang meliputi *soft skill*. Diperlukan pelatihan-pelatihan yang mendukung, sehingga *gap* antara *technical skill* dan *soft skill/ entrepreneurial skill* bisa lebih dijumpai (Riani, 2009). Pendidikan kewirausahaan bertujuan membentuk wirausaha yang memiliki kemampuan wirausaha yaitu yang memiliki pengetahuan, ketrampilan dan, sikap mental wirausaha.

Nilai-nilai kewirausahaan/esensi kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengkombinasian sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda agar dapat bersaing. Zimmerer dalam Riani (2009), nilai tambah tersebut dapat diciptakan melalui cara-cara berikut: 1). Pengembangan teknologi baru, 2). Penemuan pengetahuan baru, 3). Perbaikan produk (barang/jasa) yang sudah ada, dan 4). Penemuan cara-cara yang berbeda untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih sedikit.

Sikap Mental dan Kepribadian Wirausahawan adalah modal Dasar Wirausaha.

Salah satu unsur yang membuat seorang wirausahawan berhasil adalah sikap mentalnya. Penelitian dari Havard University menyebutkan bahwa penentu kesuksesan dalam berwirausaha, 85 % ditentukan oleh sikap mental dan hanya 15% ditentukan oleh keahlian tehnis.

Sikap mental dan kepribadian merupakan unsur penting sebagai dasar dan titik tolak mencapai hasil dalam perjuangan hidup. Pembinaan mental dan kepribadian ini dapat dikatakan lebih menitik beratkan

membedah pada "tenaga dalam", seperti: kejujuran, ketekunan, keuletan, kemauan, tanggung jawab, percaya diri, rajin berdaya upaya, tidak lekas putus asa, pemikiran dari diri sendiri, tidak menharap belas kasihan, lebih banyak berpikir dan berbuat kreatif dan sebagainya. Demikian ini adalah benih berfikir positif dan menumbuhkan sikap mental positif. Adapun benih berfikir negatif sebagai kurang bertanggung jawab, suka menunda nunda kewajiban, serba ragu, tidak mempunyai kepercayaan pada diri sendiri dan sejenisnya. Hal hal tersebut mendatangkan sikap mental negatif.

Didalam diri setiap manusia didapati yang disebut "aku" dan aku ini ada dua aku positif dan aku negatif. Mana yang kuat tau menang itulah yang menguasai diri seseorang dan menentukan kepribadiannya. Kepribadian itulah yang menentukan berhasil tidaknya perjuangan seseorang. Hanya kepribadian yang positif /unggul yang dapat membawa keberhasilan yang gemilang.

Kepribadian adalah keseluruhan dari sifat sifat jasmani, pikiran, jiwa dan watak seseorang, sehingga membedakan seseorang dari yang lain, baik dalam individualitas dan budi pekertinya. Suatu kepribadian yang baik adalah milik paling penting, merupakan suatu kekuatan yang dapat menciptakan sesuatu yang menakjubkan. Kepribadian mempunyai nilai paling tinggi dibanding miliknya yang lain untuk mencapai suatu keberhasilan. Orang tidak dapat memperbaiki dan mempertinggi kepribadiannya. Hal yang utama pertama-tama mampu menerima dirinya sendiri sebagaimana adanya sebagai miliknya termasuk sifat yang baik

maupun sifat yang kurang baik. Berdasar keputusan yang mendasar ini orang lalu mampu melihat keluar untk memperbaiki hubungan diri dengan lingkungannya. Dengan demikian orang akan merasa terbebas dari rasa khawatir mengenai diri dan akan menghadapi kehidupan beserta masalahnya secara realistis.

Karena itu perlu selalu diusahakan:

1. Mengembangkan persahabatan dengan siapapun. Supaya mempunyai sikap ketekunan, keteguhan dengan ketekunan akan ditemukan pendorong yang ampuh dalam mencapai sasaran.
2. Pergaulan yang bermanfaat. Bersikap wajar, membiasakan menilai diri, perbuatan yang manakah yang melukai orang lain, dan yang manakah yang memperlihatkan sikap menghormati orang lain. Berbicara dengan baik. Yaitu dengan simpati, hangat, menyenangkan, berwibawa.
3. Perlu selalu dibina kepribadian yang menarik dan menyenangkan. Berusahalah untuk memperlihatkan sikap sopan, ramah, santun, jujur. Kembangkan sifat sifat yang membuat orang percaya kepada diri anda.

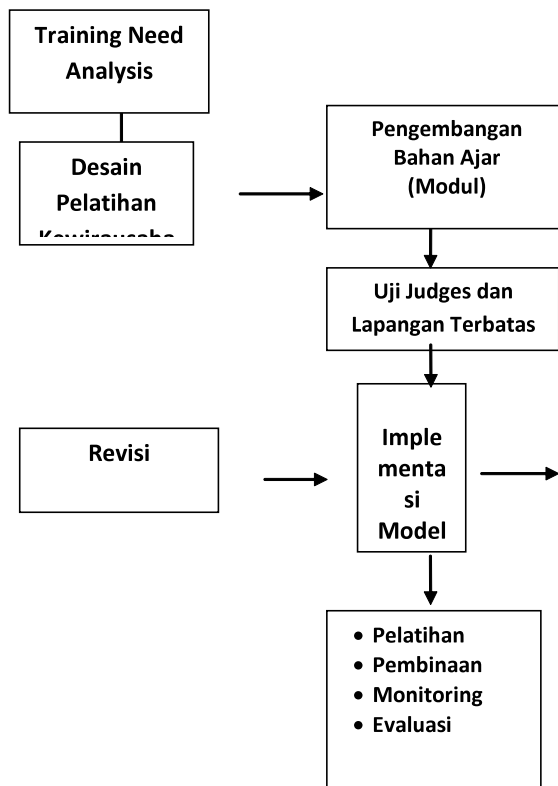
Sifat sifat yang menjadi landasan bagi suatu kepribadian unggul menawan perlu selalu diperbaiki, lenyapkan faktor faktor yang negatif, dan selalu dikembangkan faktor faktor yang positif sebagai dasarnya.

METODA PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan secara cross sectional dengan mempelajari subyek dan obyek penelitian dalam jangka waktu tertentu. Lokasi penelitian ini di Kabupaten Karanganyar, Solo, dan Kabupaten Bantul (kasongan).

Bagan Penelitian

Alur bagan Penelitian dan Tahapan Penelitian sebagai berikut:



Teknik Pengumpulan Data

1. Tahap studi pendahuluan dilakukan dengan menerapkan pendekatan diskriptif kuantitatif. Analisis dilakukan untuk mengetahui berapa prosentase kebutuhan dari responden yang menjawab kuesioner (*analisis training needs*).
2. Tahap pengembangan desain dengan menerapkan pendekatan diskriptif, dilanjutkan dengan penerapan uji coba terbatas desain model dengan metode eksperimen (*single one shot case study*). Setelah ada perbaikan dari Uji terbatas, maka dilanjutkan dengan uji yang lebih luas dengan metode eksperimen (*one group pretest-postest*).
3. Tahap berikutnya adalah tahap validasi model dengan metode eksperimen quasi

(*pretest-posttest with control group design*) atau tahap evaluasi.

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Pengumpulan Data

Sampel Penelitian

Jumlah sampel sebagai responden dalam penelitian ini ditentukan sebanyak 30 orang pengrajin handycraft yang ada di Karanganyar, Surakarta, dan DIY. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling* yang berarti pemilihan sampel didasarkan pada kriteria yang ditentukan sebelumnya yaitu pengrajin 1) telah menekuni usaha minimal satu tahun 2) berpenghasilan rendah 3) melakukan usaha handycraft yang benuansa batik, serta 4) memiliki kemauan serta kemampuan untuk belajar.

Teknik Pengumpulan Data

a. Instrumen Pengumpul Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sampling dengan teknik pengumpulan data menggunakan observasi tidak langsung, wawancara, dan kuesioner atau angket sebagai teknik utama. Instrumen dalam metode kuesioner menggunakan lembar kuesioner yang berisi sejumlah pertanyaan tertulis yang harus dijawab oleh responden. Secara keseluruhan ada 84 butir pertanyaan dengan rincian:

1) Data Pribadi Responden

Terdiri dari 8 butir pertanyaan meliputi: status responden, jenis kelamin, tingkat pendidikan, jumlah keluarga, status usaha, lama usaha, terbentuknya usaha, dan pengalaman mengikuti pelatihan.

2) Aspek Kewirausahaan.

Terdiri dari 11 butir pertanyaan yaitu 10 butir pertanyaan tentang jiwa wirausaha dan 1 butir pertanyaan tentang partisipasi dalam pelatihan kewirausahaan.

3) Aspek Manajemen

Terdiri dari 5 butir pertanyaan tentang karakteristik usaha, 8 item pertanyaan tentang kondisi obyektif manajemen usaha, dan 1 butir pertanyaan tentang partisipasi dalam pelatihan manajemen usaha.

4) Aspek Produksi

Terdiri dari 17 butir pertanyaan tentang kondisi obyektif kegiatan produksi dan 1 butir pertanyaan tentang partisipasi dalam pelatihan handycraft.

5) Aspek Pemasaran

Terdiri dari 18 butir pertanyaan tentang kondisi obyektif kegiatan pemasaran serta 1 butir pertanyaan tentang partisipasi dalam pelatihan pemasaran usaha.

6) Aspek Keuangan

Terdiri dari 17 butir pertanyaan tentang kondisi obyektif keuangan usaha serta 1 item pertanyaan tentang partisipasi dalam pelatihan pengelolaan keuangan usaha.

Responden

Identitas Pribadi

a. Status Responden

Responden sebagai istri sebanyak 36,67%, anak sebanyak 23,33% dan yang berstatus sebagai kepala keluarga 40%.

b. Jenis Kelamin

Keseluruhan responden berjenis kelamin perempuan sebesar 55% dan sisanya laki-laki (45%).

c. Tingkat Pendidikan

Mayoritas responden berpendidikan

setingkat SLTA (33,33%). Lulusan Sarjana hanya 16,67%.

d. Jumlah Tanggungan Keluarga

Kurang dari 3 orang sebanyak 26,67%, 3-5 orang sebanyak 23,33% dan lebih dari 5 orang sebanyak 50%.

e. Keikutsertaan Dalam Pelatihan

Responden yang pernah mengikuti pelatihan sebanyak 20% dan yang belum pernah mengikuti pelatihan sebanyak 80%. Hasil ini mengartikan bahwa mereka memerlukan pelatihan untuk meningkatkan produktivitas.

Karakteristik Usaha

a. Jenis dan Bentuk Usaha

Jenis usaha yang dilakukan responden adalah jenis usaha manufaktur yang memproduksi handycraft dalam bentuk usaha kecil (*home industry*) dengan jumlah tenaga kerja kurang dari lima orang (rerata).

b. Skala Usaha

Skala usaha dari keseluruhan responden adalah rerata dalam bentuk usaha kecil.

c. Status Usaha Kecil Dalam Pekerjaan

Usaha kecil yang dijalankan merupakan pekerjaan pokok dari responden sebanyak 86% dan sebagai pekerjaan sampingan sebanyak 14%.

d. Lama Usaha

Lama usaha dari responden kurang dari dua tahun sebanyak 16,67% dan antara 2 - 5 tahun sebanyak 50% dan lebih dari lima tahun sebanyak 33,33%.

e. Terbentuknya Usaha

Usaha yang dijalankan oleh responden yang merupakan hasil usaha sendiri sebanyak 66,33%, merupakan warisan 26,67% dan lain lain sebanyak 10%.

Training Need Analysis

Analisis Kebutuhan Pelatihan (*Training Need Analysis*) dilakukan dengan tujuan menyesuaikan isi latihan dengan kebutuhan peserta pelatihan yaitu pengusaha kecil pengrajin handicraft. Penyusunan analisis kebutuhan pelatihan dilakukan dengan pendekatan konsep enterprising usaha kecil. Enterprising usaha kecil adalah usaha kecil yang dikelola dengan pendekatan perusahaan atau usaha kecil yang menerapkan fungsi-fungsi manajemen didalam pengelolaan usahanya. Fungsi-fungsi manajemen tersebut adalah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian.

Kegiatan usaha kecil pada dasarnya meliputi kegiatan-kegiatan yang menyangkut produksi/teknologi, pemasaran, pengelolaan keuangan/permodalan serta manajemen usaha. Dari paparan mengenai gambaran usaha pengrajin di wilayah penelitian dapat disimpulkan bahwa hambatan yang melekat pada usaha pengrajin adalah pada miskinnya akses teknologi, keterbatasan akses pemasaran, keterbatasan permodalan/keuangan dan kurangnya *manajerial skill*.

Dengan beberapa kelemahan yang melekat tersebut maka aspek analisis kebutuhan pelatihan akan berkaitan dengan aspek produksi, pemasaran, keuangan, dan manajemen usaha pengrajin.

Penelitian dari Harvard University menunjukkan bahwa kunci keberhasilan wirausaha 85% ditentukan oleh sikap mental/jiwa kewirausahaan dan hanya 15% ditentukan oleh keahlian teknis. Merujuk pada hasil penelitian tersebut, aspek jiwa

kewirausahaan merupakan aspek yang diperhitungkan dalam melakukan analisis kebutuhan pelatihan.

Kajian berikut mengenai kelima variabel yaitu jiwa kewirausahaan, manajemen, produksi, pemasaran dan keuangan yang berkaitan dengan analisis kebutuhan pelatihan didasarkan pada hasil analisis dari data primer yang dikumpulkan.

Kewirausahaan

Dari jawaban responden terhadap kesepuluh butir pertanyaan mengenai aspek kewirausahaan, identifikasi derajat jiwa kewirausahaan yang dimiliki oleh responden adalah sebagai berikut:

- a. Percaya Diri
Sebanyak 50% dari responden menyatakan memiliki rasa percaya diri dalam melakukan pekerjaan sebagai pengrajin.
- b. Motivasi Diri
Sebanyak 80% dari responden memiliki motivasi diri untuk mencapai tujuan sedangkan 20% sisanya tidak memiliki motivasi diri.
- c. Menyukai Tantangan
Jumlah responden yang menyukai tantangan dalam pekerjaan 90% dan jumlah responden yang tidak menyukai tantangan hanya 10%.
- d. Kepemimpinan
Sebanyak 86,67% dari responden terbiasa mengambil peran pemimpin dalam kelompok dan 13,33% sisanya tidak terbiasa mengambil peran kepemimpinan.
- e. Memperluas Pengetahuan
Sebesar 90% dari responden yang memanfaatkan kesempatan untuk memperluas pengetahuan dengan membaca dan mengikuti kursus

- sedangkan 10% sisanya tidak berkeinginan untuk memperluas pengetahuan.
- f. Komunikasi
 Separuh dari responden menyatakan dapat berkomunikasi dengan orang lain sedangkan sisanya tidak dapat berkomunikasi secara baik dengan orang lain.
- g. Pendengar yang Baik
 Separuh dari responden (53,33%) menyatakan diri sebagai pendengar yang baik sedangkan separuh yang lainnya (46,67%) menyatakan bukan seorang pendengar yang baik.
- h. Prestasi
 Sebanyak 60% dari responden tidak mampu mengembangkan prestasi dan hanya 40% dari responden yang menyatakan dapat berprestasi dan berkembang secara personal.
- i. Citra Diri
 Sebanyak 43,33% dari responden menyatakan memiliki citra diri yang positif sedangkan sisanya sebanyak 56,67% menyatakan tidak memiliki citra diri yang positif.
- j. Pengambilan Keputusan
 Sebanyak 30% dari responden menyatakan mampu membuat keputusan dengan mudah dan penuh keyakinan sedangkan sisanya sebanyak 70% menyatakan tidak.
- Derajat kualifikasi jiwa kewirausahaan responden dapat diketahui dengan memberikan skor untuk masing masing butir pertanyaan yaitu jawaban “Ya” diberi nilai 1 dan jawaban “Tidak” diberi nilai 0. Skor aspek kewirausahaan diilustrasikan dalam Tabel 1 berikut:

Tabel 1
 Skor Aspek Kewirausahaan

No	Uraian	Y a T i d a k	
		(1)	(0)
1	Percaya Diri	15	15
2	Motivasi Diri	24	6
3	Menyukai Tantangan	27	3
4	Kepemimpinan	26	4
5	Memperluas Pengetahuan	27	3
6	Komunikasi	15	15
7	Pendengar yang Baik	16	14
8	Berprestasi	12	18
9	Citra Diri yang Positif	13	17
10	Pembuat Keputusan	9	21
	Jumlah Skor	184	
	Rata-Rata Skor	6,1	

Sumber : Data Primer Diolah,

Tabel 1 memperlihatkan bahwa skor total yang diperoleh dari aspek kewirausahaan adalah 184 dengan rata-rata skor 6,1, berarti untuk dapat mencapai ideal, derajat jiwa wirausaha pengusaha kecil saat ini baru dalam posisi 20%. Untuk mencapai posisi ideal masih diperlukan upaya untuk meningkatkannya, sementara 80% dari responden menyatakan setuju untuk berpartisipasi. Pengusaha kecil belum berorientasi pada prestasi (10%), belum memiliki jiwa kepemimpinan (13%), belum memiliki kemauan untuk memperluas pengetahuan (10%), belum menyukai tantangan (46,67%), belum dapat berkomunikasi (50%), belum dapat menjadi pendengar yang baik (46,67%), belum memiliki motivasi diri (20%) belum memiliki kemampuan membuat keputusan (70%), belum memiliki citra diri yang positif (56,67%) dan belum memiliki rasa percaya diri sebesar 50%.

Manajemen dan Organisasi

Secara umum profil usaha pengrajin adalah berbentuk usaha perorangan (43,33%), berskala usaha kecil (46,67%), dengan jenis usaha adalah industri kerajinan (100%), yang dapat dikatakan sebagai industri rumah tangga (*home industry*) karena rata-rata memiliki tenaga kerja kurang dari 5 orang (100%).

Terbentuknya usaha adalah dari hasil usaha sendiri (66,33%) dengan lama usaha sebagian besar diatas lima tahun (33,33%). Walaupun usaha sebagian besar adalah sebagai pekerjaan pokok (86,33%) namun tujuan pendirian usaha adalah untuk mencari keuntungan (80%).

Kondisi pengelolaan usaha pengrajin digali dengan 8 butir pertanyaan yang meliputi aspek perijinan usaha, pereneanaan usaha serta aspek pengorganisasian. Derajat pengelolaan usaha diketahui dengan memberikan skor 0 untuk jawaban “Tidak Ada” serta skor 1, 2 dan 3 untuk jawaban “Ada” dalam kondisi “kurang”, “cukup” atau “baik”.

a. Perijinan Usaha

Sebanyak 57% dari responden tidak memiliki perijinan usaha (SIUP, TDP, NPWP, Akte Pendirian) dan 43% memiliki SIUP.

b. Pembagian Tugas dan Wewenang

Sebanyak 43% dari responden tidak melakukan pembagian tugas dan mendelegasikan wewenang, 57% sisanya melakukannya dalam kondisi “kurang”, “cukup” dan “baik”.

c. Deskripsi Pekerjaan

Sebanyak 50% dari responden tidak memiliki uraian tugas secara jelas, dari

50% sisanya memiliki dalam kondisi “kurang”, “cukup” dan “baik”.

d. Peraturan Gaji dan Kepegawaian

Sebanyak 46% dari responden tidak memiliki peraturan gaji dan kepegawaian, dan sisanya (54% dari responden) menyatakan memiliki akan tetapi dalam kondisi yang kurang baik.

e. Perencanaan Usaha

Lima puluh prosen responden tidak membuat perencanaan usaha, dan 50% sisanya membuat dengan kondisi kurang baik dan cukup baik.

f. Pengarahan Kegiatan

Sebanyak 50 % responden tidak melakukan pengarahan dalam pelaksanaan kegiatan , 50 % melakukan dengan kurang baik, cukup baik dan baik.

g. Koordinasi dan Komunikasi

Sebanyak 50 % responden tidak melaksanakan koordinasi dan komunikasi dalam pelaksanaan kegiatan, dan 50% melaksanakannya dengan kurang baik, cukup baik dan baik.

h. Pengawasan Kegiatan

Sebanyak 50 % responden tidak melakukan pengawasan terhadap jalannya kegiatan, 50% melaksanakan pengawasan dengan cukup baik dan baik. Sebanyak 50% dari responden menyatakan setuju untuk berpartisipasi dalam pelatihan manajemen usaha.

Pemasaran

Gambaran umum mengenai kegiatan pemasaran handycraft yang dilakukan oleh pengrajin adalah: distribusi produk dilakukan melalui perantara/pengumpul (70%) dengan wilayah pemasaran yang sudah nasional (60%).

Dengan kondisi pembayaran penjualan secara kredit (0%) dan kontan (100%), dalam tiga tahun terakhir ada kecenderungan peningkatan kinerja usaha sebagai akibat peningkatan omset penjualan (100%) dan tingkat permintaan (100%). Kenaikan kinerja menurut responden disebabkan tidak adanya (sedikit) faktor persaingan (100%).

Kondisi obyektif kegiatan pemasaran usaha responden diidentifikasi dari jawaban 11 butir pertanyaan kepada responden yang meliputi aspek antara lain: perencanaan pemasaran, strategi pemasaran, dan keterampilan menjual. Derajat pengelolaan usaha diketahui dengan memberikan skor 0 untuk jawaban "Tidak Ada", serta skor 1,2 dan 3 untuk jawaban "Ada" dalam kondisi "kurang", "cukup" dan "baik".

- a. Perencanaan Target Penjualan
Sebanyak 80% responden tidak merencanakan target penjualan dan 20% sisanya membuat perencanaan namun masih dalam kondisi yang kurang sempurna.
- b. Pencatatan Penjualan
Seratus persen responden tidak membuat pencatatan penjualan.
- c. Penetapan Harga Jual
Delapan puluh enam persen responden belum melakukan perhitungan harga jual produk.
- d. Memposisikan Produk
Seratus persen responden belum melakukan upaya memposisikan produk di pasaran dengan variabel harga.
- e. Perencanaan Pemasaran
Dua puluh persen responden sudah membuat rencana pemasaran walaupun dalam bentuk yang masih sederhana sedangkan 80 persen

sisanya belum membuat perencanaan pemasaran.

- f. Saluran Distribusi
Tiga puluh persen responden memilih saluran distribusi sederhana yaitu menggunakan pengumpul yang mendatangi rumah responden sedangkan tujuh puluh persen responden menjual langsung ke pasar.
- g. Promosi
Tiga belas persen responden melakukan kegiatan promosi sederhana secara "getok tular" sedangkan sisanya sebagian besar tidak melakukan kegiatan promosi.
- h. Peramalan Permintaan
Tiga belas persen responden membuat ramalan permintaan melalui *feeling* /intuisi sedangkan sisanya belum melakukan peramalan permintaan.
- i. Situasi Persaingan
Dua puluh tiga persen responden tidak mengamati situasi persaingan secara visual tanpa melakukan penelitian sedangkan sisanya memberikan perhatian.
- j. Target Pasar
Semua responden secara sederhana menentukan target pasar bagi produknya.
- k. Keterampilan Menjual
Semua responden diketahui memiliki sedikit keterampilan menjual. Pemasaran sering menjadi kendala usaha kecil untuk berkembang terutama pada tahap perkembangan. Partisipasi dalam pelatihan pemasaran merupakan hal penting dan disetujui 73% responden.

Produksi

Sistem produksi usaha kecil handycraft adalah dengan sistem sesuai pesanan

dan proses (50% adalah sistem produksi harian). Sebagian besar pengrajin (100%) mengalami kemudahan dalam pengadaan bahan baku dan dengan kualitas yang bagus.

Kondisi riil usaha kecil dilihat dari aspek pengelolaan produksi dapat diidentifikasi dari jawaban 7 butir pertanyaan yang diberikan oleh responden. Derajat pengelolaan kegiatan produksi dapat diketahui dengan memberikan skor 0 untuk jawaban "Tidak Ada", dan memberikan skor 1, 2 dan 3 bagi jawaban "Ada"

dengan kondisi "kurang", "cukup" dan "baik".

a. Perencanaan Produksi

Sebanyak 100% responden telah membuat perencanaan produksi dengan kategori "cukup baik".

b. Perencanaan Kualitas Produksi

Secara sederhana 100% responden telah mampu merencanakan kualitas produksi.

c. Perencanaan Pengadaan Peralatan

Sebanyak 100% responden tidak melakukan perencanaan dalam pengadaan peralatan produksi yang digunakan.

d. Pengawasan Penggunaan Peralatan

Sebanyak 100% responden tidak melakukan pengawasan dalam penggunaan peralatan.

e. Administrasi Produksi

Sebanyak 100% responden tidak menyelenggarakan kegiatan administrasi produksi.

f. Pengawasan Kualitas Produksi

Semua responden belum melaksanakan pengawasan kualitas dalam proses produksi.

g. Keselamatan dan Kesehatan Kerja

Sebanyak 100 % responden tidak menyelenggarakan kegiatan yang berkaitan dengan upaya keselamatan dan kesehatan kerja dalam proses produksinya.

Alasan responden tertarik mengikuti pelatihan handycraft antara lain adalah:

produksi dapat dilakukan dengan peralatan yang mereka miliki (53 %), desain menarik (60 %), prospek permintaan cukup bagus (77 %) dengan prospek keuntungan cukup menjanjikan (80 %).

Keuangan

Gambaran umum mengenai aspek keuangan usaha kecil adalah permodalan sebagian besar bersumber dari tabungan pemilik (20%), dana operasional tidak cukup tersedia (50%), semua pengrajin memiliki rekening di bank (100%), pengelolaan keuangan ditangani pemilik (100%), kesulitan mengakses kredit perbankan (0%), modal kerja usaha berbentuk uang tunai (100%) dan tagihan (60%) dengan kondisi lancar (100%) sedangkan aktiva lancar berupa tagihan jumlahnya sedikit (100%). Kinerja usaha dilihat dari keuntungan selama tiga tahun terakhir menunjukkan kecenderungan menaik (100%).

Derajat pengelolaan keuangan usaha kecil diperoleh dari jawaban 8 butir pertanyaan yang diberikan oleh responden yang diberi nilai 0 untuk jawaban "Tidak Ada", serta skor 1,2 dan 3 untuk jawaban "Ada" dalam kondisi "kurang", "cukup" dan "baik".

a. Penyimpanan Bukti Transaksi

Seratus persen responden tidak menyimpan bukti transaksi.

b. Pencatatan Transaksi

Seratus persen responden tidak melakukan pencatatan transaksi keuangan.

- c. Pencatatan Aliran Kas
Seratus prosen responden tidak melakukan pencatatan aliran kas.
- d. Perencanaan Aliran Kas
Seratus prosen responden tidak memiliki perencanaan kas.
- e. Perencanaan Keuntungan
Nol responden tidak mempunyai perencanaan keuntungan usaha dan 100 prosen responden yang merencanakan keuntungan yang diinginkan dalam usahanya.
- f. Pengendalian Aliran Kas
Seratus prosen responden tidak melakukan pengawasan atas terjadinya penyimpangan terhadap anggaran kas yang disusunnya.
- g. Pengendalian Keuntungan
Seratus prosen responden melakukan pengendalian terhadap keuntungan yang diperoleh.
- h. Pemisahan Kekayaan Pribadi dan Usaha
Seratus prosen responden tidak melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dan usaha.

Dari jawaban kuesioner yang diberikan responden, 83 % responden menyatakan kesediaan untuk berpartisipasi dalam pelatihan pengelolaan keuangan usaha.

Kewirausahaan

Potensi kebutuhan pelatihan dibidang kewirausahaan terutama adalah dalam merencanakan usaha, mengelola waktu secara efektif, berpikir kreatif dan inovatif, mengembangkan etos kerja, wirausaha, dan membentuk kepribadian wirausaha.

Manajemen Organisasi

Secara umum profil usaha adalah usaha

berskala kecil termasuk kategori industri kecil rumah tangga dengan jenis usaha kerajinan handycraft. Terbentuknya usaha sebagian besar adalah dari usaba sendiri dengan lama usaha rata rata diatas lima tahun. Walaupun usaha sebagian besar adalah pekerjaan pokok namun tujuan pendirian usaha mayoritas adalah mencari keuntungan.

Potensi kebutuhan pelatihan dibidang manajemen organisasi terutama adalah dalam ketrampilan mengelola usaha, organisasi usaha, prospek usaha kecil, bentuk usaha dan perijinan, kerjasama dan kemitraan, serta *lobbying* dan negosiasi.

Pemasaran

Gambaran umum mengenai kegiatan pemasaran usaha kecil adalah wilayah pemasaran masih bersifat lokal tetapi untuk pengrajin yang sudah besar sudah sampai ke ekspor. Potensi kebutuhan pelatihan dibidang pemasaran terutama terfokus pada teknik menjual, strategi pemasaran, peluang pasar, analisis pesaing, analisis pasar, dan informasi pemasaran.

Produksi

Sistem produksi usaha kecil adalah berdasarkan pesanan dan proses, sementara sebagian besar pengrajin mengalami kesulitan pengadaan bahan baku yang berkualitas. Walaupun situasi persaingan pasar handycraft cukup ketat dan ada kesulitan dalam menjual, responden memiliki motivasi untuk memiliki keterampilan teknis tentang handycraft sebelum terjun ke industri tersebut.

Keuangan

Pengelolaan keuangan mutlak ditangani

pemilik dan sebagian besar dari mereka memiliki rekening di bank. Perencanaan dan pengendalian keuangan serta pembukuan praktis untuk usaha kecil berpotensi menjadi kebutuhan pelatihan demikian pula wawasan tentang pemisahan kekayaan pribadi dan usaha.

Uji lapangan terbatas

Uji lapangan terbatas dilakukan pada UKM khusus untuk membuat tas batik dengan bahan kain perca yang dihiasi dengan bunga. Cara membuat ada di lampiran laporan penelitian ini. Jumlah peserta 30 UKM (daftar peserta terlampir).

Modul untuk pelatihan yang dibuat adalah:

1. Modul tas batik
2. Modul akuntansi
3. Modul kewirausahaan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil studi analisis kebutuhan pelatihan (tahapan penelitian tahun pertama) untuk mengidentifikasi model pelatihan yang sesuai guna meningkatkan kinerja usaha pengrajin handycraft melalui pendekatan konsep enterprising usaha kecil menghasilkan temuan sebagai berikut:

1. Ada kebutuhan pengrajin handycraft untuk mendapatkan pelatihan kewirausahaan dengan potensi kebutuhan yang disebabkan belum tercapainya standar enterprising rata-rata adalah sebesar 80 % yang berarti ± 80 % pelaku usaha kecil belum memiliki jiwa kewirausahaan dan belum menerapkan prinsip-prinsip pengelolaan usaha dengan baik dan benar.
2. Spesifikasi kebutuhan dilihat dari masing-masing aspek dan urutan permasalahannya adalah

- a. 80 % usaha kecil membutuhkan pelatihan untuk mengembangkan sikap dan kepribadian wirausaha antara lain kemampuan untuk memimpin, memotivasi diri untuk menjadi manusia pembelajar dan orientasi pada pencapaian prestasi.
 - b. 73% usaha kecil membutuhkan pelatihan manajemen pemasaran yang memberikan pengetahuan untuk menyusun rencana pemasaran serta keterampilan dalam menjual.
 - c. 83 % usaha kecil membutuhkan pelatihan tentang pengelolaan keuangan usaha terutama yang berkaitan dengan perencanaan dan pengendalian keuntungan, praktek sehat pemisahan kekayaan pribadi dan usaha serta pembukuan praktis untuk usaha kecil.
 - d. 100 % usaha kecil membutuhkan pelatihan manajemen produksi handycraft khususnya di bidang penyelenggaraan administrasi produksi, pengendalian kualitas produksi dan pemahaman tentang keselamatan dan kesehatan kerja.
 - e. 50 % usaha kecil membutuhkan pelatihan manajemen untuk meningkatkan ketrampilan tentang pengorganisasian, pengetahuan tentang perijinan usaha serta keterampilan menyusun rencana usaha.
3. Dari data hasil observasi yang dilakukan terhadap responden berkaitan dengan aspek budaya dan keadaan sosial masyarakat dapat diidentifikasi bahwa model pelatihan yang tepat adalah model pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan peserta, bersifat preskriptif, merupakan jenis pelatihan partisipatif dan

menggunakan pendekatan fasilitator.

4. Dengan melihat latar belakang tingkat pendidikan peserta maka disamping materi/ bahan ajar disesuaikan dengan kebutuhan peserta seperti yang sudah berhasil diungkap dalam studi analisa kebutuhan, juga harus disesuaikan dengan daya tangkap peserta. Ada tiga modul yang dikembangkan melalui penelitian ini yaitu:

Modul 1 : Kewirausahaan, Modul 2: Cara membuat tas batik dari bahan kain perca, Modul 3 : Pembukuan (akuntansi) Usaha Kecil, Kumpulan Bahan Ajar/modul yang merupakan produk dari penelitian ini disajikan di lampiran dari laporan penelitian ini.

Penelitian tahun kedua menjalankan model pelatihan yang dibutuhkan industri kreatif *handycraft* pada tahun pertama. Hak cipta diperoleh pada tahun kedua untuk desain batik yang diterapkan pada pelatihan.

Saran

Sebagai tindak lanjut dari produk yang dihasilkan melalui penelitian ini yang berupa model pelatihan dan modul pelatihan, sebagai langkah kedepan diperlukan:

1. Melakukan validasi atas model pelatihan dan modul pelatihan melalui uji judges (para ahli bidang terkait) dan lapangan terbatas (beberapa calon pengguna). Uji model pelatihan akan menguji apakah format pelatihan yang dirancang memungkinkan terjadinya proses pembelajaran dan transfer pengetahuan serta *skills* ke dalam dunia pekerjaan pengrajin. Uji kelayakan atas modul pelatihan akan menguji apakah modul pelatihan sesuai dengan kebutuhan peserta pelatihan,

- sesuai dengan daya tangkap peserta dan memungkinkan peserta ikut aktif.
2. Melakukan evaluasi dan revisi atas model pelatihan dan modul pelatihan yang telah menjalani uji kelayakan oleh para ahli bidang terkait dan calon pengguna.
3. Menerapkan model dan modul pelatihan yang telah dievaluasi dan direvisi kedalam bentuk pelatihan kewirausahaan dengan harapan akan terjadi peningkatan bidang afektif yaitu mulai berkembangnya jiwa kewirausahaan, peningkatan bidang psikomotorik berupa dirnilikinya keterampilan *handycraft* dan peningkatan bidang kognitif yaitu meningkatnya pengetahuan manajemen usaha.
4. Melakukan riset evaluasi sejauh mana pelatihan kewirausahaan berbasis *handycraft* akan dapat menghasilkan produk yang bernilai ekonomis tinggi sehingga kinerja usaha pengrajin meningkat.
5. Menyampaikan *feed-back* dan *out-come* pelatihan kepada *stakeholder* sebagai langkah awal diseminasi model pelatihan kedalam ruang lingkup yang lebih luas.

Daftar Pustaka

- Anju, Dwivedi. (2004), *Participatory Training Methodology*, Pondok Educational Publishers, Yogyakarta.
- Morales dan Montes, (2006). Antecedents and consequences of organizational innovation and organizational learning in entrepreneurship. *Industrial Management & Data Systems*. Vol.106, No.1, pp.21-42

- Djamaluddin, Subekti. Rahmawati dan Suyanto S. (2010). Ibm (ipteks bagi masyarakat) pengrajin hiasan produk bebek yang didesain batik berbahan bambu bagi anak putus sekolah di desa sumber kecamatan trucuk kabupaten klaten. Hibah pengabdian DIKTI.
- Kompas, (2008), Menteri Perdagangan Republik Indonesia Marie Eka Pangestu, Jakarta.
- Nurlaela S., Rahmawati dan Celviana, (2009), Training For Children Enterpreneurship Droupouts In Trucuk Vilage Resources District Klaten. International Conference SMEs Empowerment: Rhetoric and Reality Fakultas Ekonomi UKSW Salatiga.
- Rahmawati, Nurlaela dan Sahid, (2009), Inovative Method Response to Tecnological Fit Training Needs Designing Batik at Weave Fasten to Impecunious Society in Bayat Klaten. Fifth International Conference Global Academy Of Business & Economic Research di Kuala Lumpur, Malaysia.
- Rahmawati dan Nurlaela, (2009), Model of Enterpreneurship Training in Tecnological Weave Fasten Strategi to Improve Business Performance in Jambakan Klaten, The 1st Indonesia International Conference on Inovation Enterpreneurship, and Small Businness ICIES, ITB, Bandung.
- Riani, Asri Laksmi, (2009). *Inovatif Entrepreneurship*. Seminar Nasional Kewirausahaan. Universitas Sebelas Maret, 25 Maret 2009. Surakarta.
- Riani dan Rahmawati, (2010). *Candidate Through Formation of New Entrepreneurial Apprenticeship Program at the Village Batik Laweyan Surakarta*. International Conference ON VTET Research and Networking SEAMEO VOCTECH di The Risqun International Hotel, Brunei Darusssalam.
- Riani, Asri Laksmi. (2011). *Budaya Organisasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Soenarto, Rahmawati, Celviana dan Nurlaela. (2010). Model of enterpreneurship efforts for improving performance of bamboo craftsman handycraff with batik design in village sumber trucuk, klaten district. International conference on vte research and networking seameo voctech di the risqun international hotel, Brunei Darusssalam.
- Soenarto, Rahmawati, Celviana dan Nurlaela. (2010). Entrepreneurship training model for improving performance of batik bamboo handycraft in klaten district, central java. Seminar nasional di Universitas Budi Luhur Jakarta.
- Zimmerer W. (2001). *Enterpreneurship and the new ventura*. New jersey. Prentice Hall International Inc.

PERNYATAAN/PENGHARGAAN

Ucapan terimakasih kepada pimpinan Fakultas Ekonomi dan Universitas Sebelas Maret Surakarta atas dana kompetitif hibah bersaing DIPABLU 2012 yang mendukung penelitian ini.