

PRAKTIK MANAJEMEN KELOMPOK PERAJIN DI BANJAR PANDE CEMPAGA BANGLI

Ni Made Wahyuni¹, I Made Sara², Anak Agung Gede Raka³

¹Program Studi Manajemen, Universitas Warmadewa

²Program Studi Ilmu Ekonomi, Universitas Warmadewa

³Program Studi Administrasi Publik, Pascasarjana Universitas Warmadewa

e-mail: md.wahyuni@warmadewa.ac.id

Abstrak

Manajemen sangat bermanfaat bagi pencapaian tujuan bisnis. Manajemen sebagai fungsi pengelolaan kegiatan dan operasi perusahaan, telah dilakukan banyak pelaku usaha, namun masih menunjukkan kendala-kendala teknis yang perlu dicarikan solusinya. Salah satu yang konsen dengan kegiatan manajemen adalah pengusaha kerajinan perak di Banjar Pande, Bangli. Tujuan pengabdian ini adalah meningkatkan wawasan dan keilmuan kualitas praktik manajemen dan produktivitas. Pelatihan praktik manajemen diberikan kepada pelaku usaha kerajinan perak dan logam sebanyak 15 orang yang tergabung dalam tiga kelompok perajin. Pengabdian skema Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini menggunakan metode sosialisasi, pelatihan dan pendampingan. Sosialisasi berguna untuk meningkatkan pemahaman perajin terhadap filosofi seni rupa dan pentingnya manajemen usaha. Pelatihan praktik manajemen meliputi aspek pemasaran, aspek keuangan, dan produksi. Pelaksanaan pengabdian ini menghasilkan respon positif dari peserta, dilihat dari antusiasme peserta menyimak dan bertanya terkait materi yang diberikan. Mereka menyatakan bahwa program ini bermanfaat bagi mereka dalam rangka pelestarian seni budaya artefak, praktik manajemen usaha, kesejahteraan keluarga dan masyarakat.

Kata kunci: praktik manajemen, seni budaya.

Abstract

Management is very beneficial for achieving business goals. Management as a function of the management of company activities and operations has been carried out by many business actors, but it still shows technical obstacles that need to be resolved. One of the people concerned with management activities is a silver handicraft entrepreneur in Banjar Pande, Bangli. The purpose of this service is to improve insight and knowledge of the quality of management practices and productivity. Management practice training was given to silver and metal handicraft business 15 people who were members of three craft groups. This Community Service Program (PKM) service scheme uses the method of socialization, training, and facilitation of assistance. Socialization is useful to

improve the understanding of crafters towards the philosophy of art and the importance of business management. Management practice training covers marketing aspects, financial aspects, and production. The implementation of this service resulted in a positive response from the participants, seen from the enthusiasm of the participants listening and asking about the material provided. They stated that this program was beneficial for them in the context of preserving art and cultural artifacts, business management practices, family and community welfare.

Keywords : practice management, arts, and culture.

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi, persaingan dan perubahan lingkungan global menyebabkan perusahaan menghadapi peluang dan sejumlah tantangan besar untuk operasi bisnis mereka. Perusahaan yang mampu bersaing akan meningkatkan produktivitas dan kinerja bisnis mereka (Rajesh Raj and Mahapatra, 2009; Sotome and Takahashi, 2014). Oleh sebab itu, perusahaan selayaknya bereaksi dalam menghadapi tantangan lingkungan usaha.

Usaha kecil menengah (UKM) berkontribusi pada pendapatan kotor (produk domestik bruto) (Meutia and Ismail, 2015), dan perekonomian dunia (Chakraborty, Mutingi, dan Vashishth, 2019). Namun, UKM diketahui mengalami masalah dalam hal ekspansi dan ketahanan bisnis, karena kurangnya pengetahuan, sumber daya, dan keterampilan (Talib, Ali, and Idris, 2014). UKM seharusnya menambah wawasan, pengetahuan, dan keterampilan mereka dalam menghadapi tantangan tersebut (Malik and Nilakant, 2011). Penting bagi UKM menambah wawasan, pengetahuan dan keterampilan baru untuk menangkap peluang dan menghadapi persaingan, melalui praktik manajemen

(Macías-Jiménez, Acosta-Fontalvo, and Jiménez-Barros, 2019) dan pelatihan (Chen, Jaw dan Wu, 2016). Praktik manajemen berkaitan dengan strategi, alat dan teknik manajerial untuk meningkatkan kualitas, proses hasil, dan kompetisi (Chakraborty, Mutingi, dan Vashishth, 2019).

Praktik manajemen dilakukan melalui pelatihan, di mana ada proses berbagi pengalaman belajar yang menciptakan perubahan yang relatif permanen pada individu untuk meningkatkan kemampuan mereka melakukan pekerjaan dan menjalankan usaha (Thassanabanjong, Miller, and Marchant, 2009). Kelompok masyarakat yang dipandang strategis diberikan pelatihan dan pendampingan adalah usaha kecil menengah (Jayawarna, Macpherson, and Wilson, 2007).

Salah satu UKM adalah kelompok pelestari budaya Bali dalam hal ini adalah perajin perak dan logam. Kerajinan perak dan logam merupakan bagian dari seni rupa yang berkembang di Bali, di mana produk yang dihasilkan berupa kerajinan aksesoris perak dan perhiasan pelengkap dalam berbusana. Perhiasan perak dan logam masih potensial diminati dan dikembangkan serta diberdayakan untuk menjaga

keberlanjutan dan kompetitif. Hasil kerajinan perajin dimanfaatkan bagi masyarakat umum dan usaha tata rias dalam acara-acara budaya, keagamaan bahkan formal.

Saat ini kelompok perajin menghadapi kendala dari sisi internal manajemen. Berdasarkan penelusuran dan wawancara dengan beberapa perajin ditemukan bahwa mereka belum memahami peran penting manajemen dalam pengelolaan usaha mereka. Misalnya, pertama dalam aspek manajemen pemasaran, kelompok perajin menggunakan perangkat media sosial sebagai alat komunikasi dan hiburan, namun mereka belum menyadari peran penting media sosial sebagai alternatif pemasaran dan praktiknya. Manajemen pemasaran online adalah salah satu strategi pemasaran terbaik saat ini yang memberikan keuntungan bagi perusahaan dan pelanggan (Musa, 2016). Adopsi media sosial dibutuhkan perajin UKM karena biaya rendah dan fleksibilitas tinggi. Mereka sudah mempraktikkan pengemasan namun belum memahami peran kemasan (*packaging*) sebagai bagian penting dari pemasaran. Beberapa kelompok perajin memiliki merek, namun mereka belum menyadari bagaimana cara mengelola dan memanfaatkan merek perusahaan sebagai alat pemasaran. Kedua, berdasarkan observasi aspek produksi, ditemukan beberapa peralatan sudah usang bahkan rusak yang pasti mengganggu kelancaran di aspek produksi. Demikian juga, barang jadi hasil produksi dibiarkan berserakan tanpa inventarisasi dan pengelolaan manajemen persediaan. Di aspek keuangan, mereka belum melakukan

pencatatan modal, pemasukan dan pengeluaran kas secara benar yang menyebabkan tidak diketahui secara pasti modal, utang, dan asset mereka. Permasalahan ini membutuhkan sentuhan pengetahuan, pelatihan praktik manajemen

Banjar Pande Kelurahan Cempaga merupakan pusat kerajinan perak dan logam di Kabupaten Bangli. Adapun data demografi yang disadur dari Kelurahan Cempaga menunjukkan jumlah dan komposisi kelompok perajin per Banjar sebagai berikut: 1) Banjar Pekuwon (7 kelompok perajin); 2) Banjar Pande (10); 3) Banjar Sidembunut (6); 4) Banjar Cempaga (4); 5) Banjar Gunaksa (5); dan 6) Banjar Puri Bukit (3) (Sumber: Kantor Kelurahan Cempaga Bangli, 2019). Berdasarkan data yang disajikan dapat diketahui bahwa kelompok perajin terbanyak ada di Banjar Pande sebanyak 10 kelompok perajin. Dengan demikian ini menjadi alasan pelaksanaan pengabdian PKM ini dilaksanakan di Banjar Pande.

Masalah yang hendak dipecahkan dalam kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini adalah berkaitan dengan ketidakmampuan khalayak sasaran untuk mempraktikkan manajemen usaha oleh kelompok perajin, ketidakmampuan praktik manajemen keuangan sederhana, dan pemahaman filosofi serta manajemen produksi. Dalam rangka memberikan solusi pemecahan permasalahan kelompok perajin pelestari seni rupa, maka dilaksanakan identifikasi permasalahan, sehingga solusi berguna. Dengan demikian, tujuan pengabdian adalah untuk berupaya mengurangi ketidakpahaman, dan

menambah keterampilan manajemen usaha, melalui program pengabdian PKM. Hari pertama diawali dengan kegiatan ceramah penguatan filosofi seni rupa sebagai praktik pelestarian budaya melalui penciptaan karya-karya dengan hasil berupa kerajinan perak dan logam seperti bros, anting, dan perangkat pernikahan Bali seni rupa & budaya yang tertuang dalam karya-karya perak logam nan indah. Jadwal selanjutnya dilakukan pelatihan penerapan iptek meliputi bidang: (1) manajemen pemasaran online (Musa, 2016) dan pemasaran offline seperti penerapan merek (branding), label (labelling), dan pengemasan (packaging), (2) praktik pengelolaan persediaan barang dan produksi produk, (3) aspek keuangan berupa praktik akuntansi sederhana, dan pencatatan transaksi keuangan yang sangat penting dilakukan untuk menjadikan perusahaan menambah aset mereka, dan dalam rangka pelestarian bisnis berbasis budaya (Noravesh, Dianati Dilami dan Bazaz, 2007).



Gambar 1. Narasumber memaparkan materi.

METODE

Identifikasi dan karakteristik kelompok perajin perak dan logam yang ditemukan saat survey awal, serta solusi pemecahan yang ditawarkan oleh pengabdian adalah sebagai berikut:

- (1) Kemampuan pemasaran online masih kurang. Mitra juga kurang mampu mendesain merek, label, dan kemasan *packaging* (pembungkus) hasil kerajinan tidak menarik. Solusi pemecahan masalah yang ditawarkan adalah dengan (1) praktik menggunakan perangkat media sosial seperti handphone (hp) dan keterampilan menggunakan perangkat tersebut untuk pemasaran secara *online* dengan aplikasi seperti Instagram dan Facebook; (2) praktik mendesain merek, label, dan *packaging*.
- (2) Kemampuan manajemen produksi kurang. Solusi pemecahan masalah adalah dengan praktik menyusun tata letak proses produksi sesuai alat dan sarana produksi yang digunakan; manajemen persediaan.
- (3) Kemampuan manajemen keuangan masih kurang yang berakibat mitra kurang mampu menentukan jumlah aset sebenarnya yang dimiliki, kurang mampu menetapkan keuntungan.

Selanjutnya, metode pelaksanaan kegiatan sebagai solusi untuk mengatasi permasalahan dengan beberapa tahap kegiatan sebagai berikut:

1. Tim melakukan pengadaan sarana produksi seperti *freedom* dan kompresor listrik untuk proses

mengukir. Pendekatan dengan metode pengalihan iptek dengan bantuan sarana produksi kepada kelompok perajin, membantu kelancaran proses produksi dan produktivitas.

2. Pelatihan manajemen keuangan kepada mitra seperti membuat buku kas (*cash-flow*), buku penjualan-pembelanjaan, dan laporan neraca perusahaan.
3. Pelatihan manajemen pemasaran, seperti membuat catatan informasi vital, mendokumentasikan desain-desain produk, belajar membuat merek dan labelling, dan praktik mendesain *packaging* produk sehingga produk aman dan menjadi ajang promosi produk kerajinan.
4. Pelatihan manajemen produksi, seperti menyusun tata letak proses produksi (*layout*), membuat laporan jumlah persediaan bahan mentah, barang dalam proses, dan dokumentasi barang dagangan.
5. Monitoring dan evaluasi komponen-komponen program pengabdian oleh tim pengabdian dengan tetap melakukan komunikasi dan koordinasi dengan mitra baik langsung bertatap muka maupun menggunakan media sosial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dimulai pada tanggal 8 Februari 2020 secara umum berjalan lancar sesuai dengan target yang ditetapkan tim pelaksana. Indikator kesuksesan pelaksanaan dapat dilihat dari antusiasme peserta hadir, bertanya, dan mengikuti praktik manajemen. Keberhasilan pelaksanaan merujuk pada tahapan mekanisme

proses pelaksanaan program kemitraan masyarakat (PKM). Capaian target kegiatan meliputi indikator yang terdiri atas:

1. Indikator aspek sarana produksi, dilakukan pemberian bantuan sarana produksi pada kelompok perajin untuk memotivasi pelaku usaha, sehingga kuantitas produk dan produktivitas mampu ditingkatkan. Kelompok perajin juga mampu menetapkan *layout* proses produksi kerajinan, membuat daftar persediaan barang dagangan, sehingga proses produksi dan pergerakan barang dan tenaga kerja fleksibel, tidak ada barang dalam proses atau barang jadi yang hilang.
2. Indikator aspek pemasaran, kelompok perajin mampu menyusun pola dan desain produk, praktik membuat label pada kemasan, membuat merek, dan menggunakan perangkat elektronik/*handphone* untuk membuat iklan (dan foto-foto) produk kerajinan dan melakukan pemasaran on-line dengan memanfaatkan aplikasi media sosial.
3. Indikator aspek keuangan, kelompok perajin mampu membuat buku kas sederhana, menyusun laporan keuangan rugi & laba, dan membuat daftar neraca.
4. Tahap fasilitasi adalah mengefektifkan rencana manajemen menjadi aktivitas konkrit (MacPherson dan Jayawarna, 2007)
5. Monitoring mitra menghasilkan luaran berupa kemampuan praktik manajemen yang mampu

menghasilkan produk dan jasa yang fungsional. Pengabdian juga melaksanakan monitoring jarak jauh dengan memanfaatkan media sosial whatsapp.

6. Evaluasi kegiatan. Tahap selanjutnya adalah evaluasi kegiatan. Evaluasi dilakukan dengan menyebarkan kuesioner yang langsung diisi oleh peserta untuk mengetahui respon dan persepsi mereka terhadap kegiatan pengabdian ini.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian PKM melalui pelatihan praktik manajemen telah terlaksana dengan baik dan dapat menyelesaikan permasalahan para peserta dalam mempraktikkan manajemen pada usaha mereka. Kemampuan dan praktik manajemen mitra meningkat setelah mengikuti pelatihan. Di aspek pemasaran, mitra mampu menggunakan perangkat digital untuk melakukan promosi dan penjualan online, mampu menetapkan merek, mendesain kemasan produk kerajinan, dan pelabelan pada kemasan. Di aspek produksi, mitra mampu menghasilkan produk secara efektif, mampu menyusun Di aspek keuangan, mitra mampu menyusun *cash-flow*, buku pembelian-penjualan, laporan neraca. Proses dan hasil pelatihan ini dapat menjadi acuan kegiatan sejenis untuk meningkatkan produktivitas dan kinerja kelompok perajin.

DAFTAR PUSTAKA

Chakraborty, A., Mutingi, M. and Vashishth, A. (2019). Quality Management Practices in

SMEs: A Comparative Study between India and Namibia, *Benchmarking* 26(5),1499-1516.

Chen, Y.-Y.K., Jaw, Y.-L., and Wu, B.-L. (2016). Effect of digital transformation on organizational performance of SMEs: Evidence from the Taiwanese textile industry's web portal, *Internet Research*, 26(1), 186-212.

Jayawarna, D., Macpherson, A., and Wilson, A. (2007). Training commitment and performance in manufacturing SMEs: Incidence, intensity, and approaches. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(2), 321-338.

Macias-Jimenez, M.A., Acosta-Fontalvo, L.C., and Jimenez-Barros, M.A.(2019). Document management practices in SMEs: An information management capability-based approach. *Records Management Journal* 30(1), 63-79.

Macpherson, A., and Jayawarna, D. (2007). Training approaches in manufacturing SMEs: Measuring the influence of ownership, structure, and markets, *Education and Training*, Vol. 49 No.8/9, 698-719.

Malik, A., and Nilakant, V. (2011). Extending the size matters' debate: Drivers of training in three business process outsourcing SMEs in India, *Management Research Review* 34(1), 111-132.

Meutia, and Ismail, T. (2015). The influence of competitive pressure. *Academy of strategic*

- management journal*, 14(2).
- Musa, H.(2016). Social Media Marketing and Online Small and Medium Enterprises Performance: Perspective of Malaysian Small and Medium Enterprises, *International Review of Management and Marketing*, 6(S7), 1-5.
- Noravesh, I, Dianati Dilami, Z and Bazaz, MS. (2007). The impact of culture on accounting: Does Gray's model apply to Iran?, *Review of Accounting and Finance*, 6(3), 254-272.
- Raj, S.N.R., Mahapatra, M.K. (2009). Growth and productivity performance of small manufacturing enterprises (SMEs): Insights from major states in India, *Journal of Indian Business Research*, 1(1), 39-56.
- Sotome, R., and Takahashi, M. (2014). Does the Japanese Employment System Harm Productivity Performance? A Perspective from DEA-Based Productivity and Sustainable HRM. *Asia-Pacific Journal of Business Administration* 6(3), 225-246.
- Talib, H. H. A., Ali, K. A. M., and Idris, F. (2014). Critical Success factors of quality management practices among SMEs in the food processing industry in Malaysia. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 21(1), 152–176.
- Thassanabanjong, K., Miller, P., and Marchant, T. (2009). Training in Thai SMEs." *Journal of Small Business and Enterprise Development* 16(4), 678–693.