

BIDANG UNGGULAN:
PENGEMBANGAN EKONOMI
KREATIF DAN PELESTARIAN
LINGKUNGAN HIDUP

KODE/NAMA RUMPUN ILMU
573/ADMINISTRASI
KEUANGAN

LAPORAN AKHIR
PENELITIAN UNGGULAN PERGURUAN TINGGI



PENGEMBANGAN DAN OPTIMALISASI KINERJA UMKM BATIK
LASEM MELALUI PENDEKATAN UNIVERSITY SOCIAL
RESPONSIBILITY (USR) DAN CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
(CSR) BERSAMA

TIM PENGUSUL

Theresia Dwi Hastuti.,SE.,MSi.,Akt
Prof. Dr.Andreas Lako., MSi
Ranto P Sihombing.,SE.,MSi
Dr.Ir. Krisprantono

UNIKA SOEGIJAPRANATA SEMARANG

OKTOBER 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pengembangan dan Optimalisasi Kinerja UMKM Batik Lasem melalui pendekatan University Social Responsibility (USR) dan Corporate Social Responsibility (CSR) Bersama

Peneliti/Pelaksana

Nama Lengkap : THERESIA DWI HASTUTI,
Perguruan Tinggi : Universitas Katolik Soegijapranata
NIDN : 0630107101
Jabatan : Lektor Kepala
Fungsional : Akuntansi
Program Studi : 08122811963
: theresfadwihastuti@yahoo.com

Aiamaat surel (e-maii) : Dr ANDREAS LAKO S.E.

Anggota (1) Nama : Dr ANDREAS LAKO S.E.
Lengkap NIDN : 0630116601
Perguruan Tinggi : Universitas Katolik Soegijapranata

Anggota (2) Nama : RANTO P SIHOMBING S.E., M.Si
Lengkap NIDN : 0606127903
Perguruan Tinggi : Universitas Katolik Soegijapranata

Anggota (3) Nama : Dr. Ir KRISPRANTONO
Lengkap NIDN : 0616085701
Perguruan Tinggi : Universitas Katolik Soegijapranata

Institusi Mitra (jika ada)

Nama Institusi Mitra
Alamat Penanggung Jawab Tahun : Tahun ke 1 dari rencana 3 tahun
Pelaksanaan : Rp 132,500,000
Biaya Tahun Berjalan : Rp 414,730,000
Biaya Keseluruhan



Kota Semarang, 28 - 10 - 2017
Ketua,

(THERESIA DWI HASTUTI,)
NIP/NIK 058.1.1996.193



RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan menganalisis potensi usaha mikro kecil menengah terhadap para pengrajin batik yang ada di Lasem, Jawa Tengah, Indonesia. Lasem merupakan salah satu sentra batik yang dapat mendukung pertumbuhan ekonomi khususnya daerah Jawa Tengah. Proses pengembangan usaha ini dilakukan dengan program CSR dari korporasi. Untuk meningkatkan efektifitas program CSR, maka penelitian ini focus terhadap pengelolaan keuangan, pemasaran dan manajemen produksi tiap kluster yang dimulai dari mulai usaha merintis, sedang sampai dengan potensi yang tinggi. Hasil penelitian ini yaitu pertama, usaha batik yang baru merintis membutuhkan dukungan berupa dana. Sedangkan usaha batik yang berada dalam kategori sedang membutuhkan dukungan pelatihan dalam inovasi produk batikan.

Kategori pengusaha yang sudah matang membutuhkan bantuan jaringan pemasaran sampai ke mancanegara. Kedua, terkait dengan pengelolaan keuangan, untuk kategori merintis dan sedang masih butuh bantuan dalam melakukan proses pencatatan dan pelaporan yang terpisah dengan keuangan pribadi. Sedangkan pengelolaan keuangan kategori tinggi sudah mengelola keuangan yang baik, meskipun masih perlu pelatihan agar proses pencatatan dan pelaporan yang dilakukan dapat membantu untuk melakukan proses pengambilan keputusan. Dari aspek pemasaran, setiap kluster melakukan pemasaran secara on line dan juga ikut pameran yang sering diselenggarakan oleh pihak BNI. Dari aspek produksi, tiap kluster, dimulai dari melakukan seluruh proses produksi sendiri sampai dengan dibantu oleh karyawan.

Penelitian ini menemukan bahwa masih ada gap antara harapan penerima CSR dan pemberi dana CSR. Pemberi CSR pada umumnya terutama bank cenderung hanya melakukan CSR nya dalam bentuk pemberian dana. Sedangkan penerima CSR membutuhkan bukan hanya aspek finansial saja tetapi juga aspek lain yang terkait dengan pengembangan usaha seperti marketing dan teknik produksi yang baik. Dalam hal inilah dibutuhkan peran perguruan tinggi untuk mempertemukan kebutuhan pengrajin batik dengan pihak pemberi CSR sekaligus

juga perguruan tinggi berperan dalam pendampingan agar usaha tersebut berkembang yang pada akhirnya para pengusaha batik dapat mengembalikan pinjaman yang diterimanya dengan tepat waktu.

DAFTAR ISI

RINGKASAN.....	3
DAFTAR ISI	5
DAFTAR TABEL	7
DAFTAR GAMBAR.....	8
DAFTAR LAMPIRAN	9
BAB 1. PENDAHULUAN.....	10
1.1 Latar Belakang	10
1.2 Permasalahan.....	11
1.3 Urgensi	12
1.4 Target Temuan	13
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	14
2.1 Corporate Social Responsibility.....	14
2.2 Pentingnya Identifikasi Kebutuhan Para Stakeholder	15
BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN.....	17
3.1 Tujuan Penelitian.....	17
3.2 Manfaat Penelitian.....	17
BAB 4. METODE PENELITIAN	19
4.1. Jenis dan Sifat Penelitian.....	19
4.2. Metode Pengumpulan Data	19
4.3. Analisis Data	20
BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	21
5.1. Deskriptif Responden	21
5.2. Potensi Pengrajin Batik Lasem Dalam Berwirausaha.....	23
5.3. Kemampuan Diri Berdasarkan Gender	27
5.4. Potensi Usaha Batik Berdasarkan Besarnya Potensi yang Sudah Dikembangkan.....	29
5.5. Pengelolaan Keuangan, Pemasaran dan Produksi.....	35
5.6. Pengelolaan Keuangan Pengrajin Batik	36

5.6.1. Pengelolaan Keuangan dengan potensi Rendah.....	36
5.6.2. Pengelolaan Keuangan Dengan Potensi Usaha Sedang	43
5.6.3. Pengelolaan Keuangan Dengan Potensi Tinggi	45
5.7. Pengelolaan Pemasaran Produk	48
5.7.1. Pengelolaan Pemasaran Dengan Potensi Rendah.....	48
5.7.2. Pengelolaan Pemasaran Dengan Potensi Usaha Sedang	54
5.7.3. Pengelolaan Pemasaran Dengan Potensi Tinggi	55
5.7.4. Pengelolaan Produksi Dengan Potensi Rendah.....	61
5.7.5. Pengelolaan Produksi Dengan Potensi Sedang	62
5.7.6. Pengelolaan Produksi Dengan Potensi Tinggi	64
5.8. Efektivitas Pelaksanaan Program CSR	65
5.9. Efektiftas Program CSR BNI	66
5.10. Evaluasi Program CSR BNI.....	67
BAB 6. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA.....	69
BAB 7. KESIMPULAN DAN SARAN	70
DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN	74

DAFTAR TABEL

1. Tabel 5.1 Gambaran Umum Responden
2. Tabel 5.2 Pemetaan Potensi Pengrajin Berdasarkan Gender
3. Tabel 5.3 Pengelolaan Keuangan Pengrajin Batik
4. Tabel 5.4 Manajemen Pemasaran Pengrajin Batik
5. Tabel 5.5 Manajemen Produksi Pengrajin Batik

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 5.1 Skema Pemetaan Potensi Pembatik Lasem Berdasarkan Faktor Internal dan Eksternal
2. Gambar 5.2 Pemetaan Manajemen Keuangan Pengajin Batik Lasem
3. Gambar 5.3 Model CSR Terhadap Pengrajin Batik Lasem

DAFTAR LAMPIRAN

1. Daftar Kuesioner Penelitian
2. Daftar Pertanyaan Focus Group Discussion
3. Foto-foto Pelaksanaan Pengambilan Data

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia, sebagai salah satu negara yang masih berkembang, menjadikan Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sebagai salah satu penyokong dan penggerak roda perekonomian daerah maupun nasional. Berdasarkan data dari kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah tahun 2012, dari tahun ke tahun, pertumbuhan jumlah UMKM terus mengalami peningkatan yang pesat (Depkop, 2012). Bagi negara yang sedang berkembang, integrasi kedalam ekonomi global melalui liberalisasi ekonomi, deregulasi dan demokratisasi telah dianggap sebagai salah satu cara terbaik untuk mengatasi kemiskinan dan kesenjangan ekonomi (UNIDO, 2002).

Ada berbagai peran penting yang dapat dilakukan oleh UMKM dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah dan nasional seperti menyerap tenaga kerja dan mengurangi kemiskinan (Pinasti & Adawiyah, 2016). Selain itu pula, penelitian yang dilakukan oleh (Berry, Rodriguez, & Sandee, 2001) menemukan bahwa usaha kecil dan menengah lebih tahan terhadap krisis ekonomi yang terjadi dibandingkan korporasi. Mereka menyatakan bahwa UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi untuk menyesuaikan perubahan yang diakibatkan oleh krisis ekonomi yang sedang terjadi.

Salah satu produk unggulan UMKM yang dimiliki oleh Indonesia serta mempunyai daya saing sampai dengan level internasional adalah Batik (Haryanto & Priyanto, 2013). Batik menjadi salah satu warisan budaya nasional dan produk unggulan daerah Jawa Tengah yang terus dikembangkan oleh masyarakat dan Pemerintah Provinsi serta Pemerintahan Kota/Kabupaten di sejumlah daerah karena memiliki berbagai fungsi dan peran penting dan strategis. Batik Lasem merupakan salah satunya (Steelyana, 2012). Ada perhatian dan kepedulian pemerintah yang melibatkan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) serta sejumlah pihak, termasuk perguruan tinggi, untuk berpartisipasi aktif membantu para pelaku usaha batik Lasem dengan

menyediakan bantuan pendanaan, peralatan, pemasaran, promosi, pelatihan dan pengembangan, pempdampingan manajemen dan lainnya melalui program corporate social responsibility (CSR) atau tanggung jawab sosial perusahaan.

Sejumlah permasalahan krusial tersebut seharusnya menjadi pertimbangan bagi pemerintah dan para stakeholder yang selama ini terlibat dalam program-program pemberdayaan UMKM Batik Lasem. Mereka seharusnya mengevaluasi kembali proses komunikasi dan pendekatan CSR, serta implementasi CSR dalam membantu memajukan UMKM Batik Lasem. Lebih lanjut, salah satu lembaga yang dapat berkontribusi terhadap UMKM Batik Lasem adalah perguruan tinggi yang dikenal dengan istilah University Social Responsibility (USR) (Chen & Donaldson, 2015).

Dalam penelitian yang mereka lakukan, (Chen & Donaldson, 2015) mendefinisikan USR sebagai suatu pendekatan etis dari suatu universitas untuk berpartisipasi aktif dalam mengembangkan komunitas global dan lokal agar dapat mencapai keberlanjutan secara sosial, ekologi, lingkungan, teknik dan ekonomi. USR dapat dilakukan dalam bentuk kemitraan strategis antara universitas dan korporasi karena universitas memiliki sumber daya manusia (dosen) yang memiliki kajian teoritis ilmiah dari perspektif keilmuan sedangkan perusahaan memiliki sumberdaya ekonomi dan kemampuan serta pengalaman praktik. (Lako, Rahutami, Christmastuti, Kekalih, & Wahjudi, 2015) menyebut kolaborasi dan sinergisitas antara pemerintah, dunia usaha, perguruan tinggi dan masyarakat dalam pengembangan suatu usaha, pemberdayaan masyarakat atau pengentasan kemiskinan sebagai CSR Bersama.

1.2 Permasalahan

Berdasarkan Undang-Undang No 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas dan Undang-Undang No 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal, perseroan terbatas dan perusahaan-perusahaan penanam modal di Indonesia wajib melaksanakan tanggung jawab sosial dan lingkungan (CSR). Demikian pula SK Menteri BUMN tahun 2003, juga mewajibkan perusahaan-perusahaan BUMN dan BUMD wajib menyisihkan dananya untuk melaksanakan Pprogram Kemitraan

dan Bina Lingkungan (PKBL). Kewajiban UU dan regulasi tersebut telah mendorong perusahaan-perusahaan melaksanakan program-program CSR, termasuk program CSR untuk pendampingan dan pengembangan UMKM industri batik. UMKM Batik Lasem termasuk yang menjadi obyek CSR perusahaan maupun obyek PKBL BUMN/BUMD. Namun dari hasil studi awal dilakukan, diperoleh hasil bahwa pelaksanaan program-program tersebut kebanyakan salah sasaran dan belum efektif hasilnya.

Selain itu, berdasarkan hasil studi awal, Lasem sebagai sentral batik tulis di Jawa Tengah memiliki hak kekayaan intelektual yang dapat dikembangkan untuk meningkatkan pendapatan para pengrajin batik itu sendiri. Tetapi dalam kenyataannya para pengrajin batik ini hanya menjadi buruh pengusaha batik dengan upah rendah, padahal para pengrajin inilah yang menjadi penentu kualitas batik yang dihasilkan. Karena itu, perlu pengkajian mendalam untuk menemukan akar permasalahannya dan bagaimana solusinya. Permasalahan lainnya adalah adanya indikasi kuat bahwa proses produksi industri batik Lasem kurang memperhatikan prinsip-prinsip manajemen produksi yang ramah lingkungan sehingga produksi batik tulis Lasem sering sulit bersaing di pasar Eropa dan lainnya. Berdasarkan uraian di atas maka permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana potensi ekonomi dan industri UMKM Batik Lasem, serta efektivitas pelaksanaan program-program CSR dari perusahaan-perusahaan BUMN/BUMD dan perusahaan-perusahaan swasta yang selama ini membantu atau membangun kemitraan dengan para pelaku UMKM Batik Lasem.

1.3 Urgensi

Praktek pelaksanaan CSR mulai marak dilakukan di Indonesia sejak tahun 2007 terutama sejak disahkannya Undang-Undang Perseroan Terbatas No 40 tentang kewajiban pelaksanaan tanggung jawab sosial dan lingkungan perseroan. Model CSR yang dilakukan selama ini belum banyak dilakukan dengan model kemitraan dengan perusahaan yang diawali dengan proses dialog dengan masyarakat. Pelaksanaan CSR terkesan dilakukan tanpa adanya proses identifikasi

kebutuhan para stakeholder. Hampir sebagian besar praktik CSR yang dilakukan oleh perusahaan hanya bersifat *charity* atau amal seperti beasiswa pendidikan, sunatan massal serta kegiatan yang bersifat sponsorship (Lako, 2015).

Dari sisi stakeholder, masyarakat hanya dijadikan sebagai obyek CSR perusahaan yang dapat dijadikan sebagai salah satu sarana promosi perusahaan, menyimpang dari tujuan luhur yaitu meningkatkan potensi ekonomi masyarakat serta mendukung keberlanjutan bumi ini melalui praktek bisnis yang ramah lingkungan (*sustainable business*) dan perguruan tinggi (PT) seharusnya menjadi mitra perusahaan dan mitra masyarakat.

Dari uraian di atas, penelitian ini tujuan untuk menghasilkan model pengembangan dan optimalisasi kinerja UMKM Batik Lasem melalui Pendekatan *University Social Responsibility* dan *Corporate Social Responsibility* Bersama atau disebut sebagai Model USR-CSR Bersama Pemberdayaan UMKM.

1.4 Target Temuan

Temuan yang diharapkan dari penelitian ini sesuai dengan tahapan penelitian dapat dijabarkan dalam temuan tiap tahunnya. Di tahun pertama ini ada beberapa target temuan yang hendak dicapai yaitu (a). Mendapatkan pola pengembangan potensi pengrajin batik dalam berwirausaha (b). Peta manajemen, proses produksi dan pemasaran industri batik. (c). Identifikasi dan analisis efektivitas pelaksanaan program-program CSR yang dilakukan perusahaan-perusahaan selama ini melalui diskusi dengan para *stakeholder* terkait.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Corporate Social Responsibility

Secara konseptual, ada banyak pengertian tentang *corporate social responsibility* (CSR). Dari waktu ke waktu, hakikat dan definisi CSR terus mengalami proses metamorfosis. Faktor krisis sosial-lingkungan dan krisis keuangan, serta faktor dinamika lingkungan bisnis dan tekanan *stakeholder* menjadi pemicu utama terjadi metamorfosis tersebut. Hakikat CSR terus bermetamorfosis dari tanggung jawab yang bersifat sukarela.

(World Business Council for Sustainable Development, 2004) menyatakan bahwa CSR merupakan komitmen dari suatu bisnis untuk berkontribusi dalam pembangunan ekonomi berkelanjutan, bekerja sama dengan para pekerja dan keluarga mereka, dengan masyarakat lokal dan komunitas umum untuk memperbaiki kualitas kehidupan mereka. Dalam definisi tersebut, CSR mencakup elemen-elemen yang luas seperti kepedulian terhadap masyarakat lokal dan komunitas masyarakat umum, lingkungan dan hak asasi manusia, serta perlakuan yang layak terhadap para pekerja.

Sementara (Steiner & Steiner, 2009) menjelaskan bahwa CSR merupakan tugas dari suatu korporasi untuk menghasilkan kekayaan (*wealth*) dengan cara-cara yang menghindari atau yang tidak merugikan aset-aset masyarakat, tapi justru melindungi dan meningkatkan nilai aset-aset masyarakat (*societal assets*). Dari definisi tersebut, Steiner dan Steiner tampaknya menekankan bahwa program-program dan pelaksanaan CSR dalam upaya menciptakan atau menghasilkan kekayaan bagi perusahaan harus dilaksanakan dengan cara-cara yang etis, yang menghindari atau tidak merugikan aset-aset masyarakat atau publik (termasuk aset lingkungan). CSR harus didesain dan dilaksanakan untuk melindungi dan memberikan nilai tambah atau kebermanfaatannya yang besar pada *societal assets*.

Sementara definisi CSR yang lebih komprehensif dan baku diberikan oleh International Standard for Organization (ISO26000, 2010). Dalam *Guidance on Social Responsibility*, ISO 26000 memaknai CSR sebagai tanggung jawab dari

suatu organisasi terhadap dampak-dampak dari keputusan-keputusan dan aktivitas-aktivitas organisasi tersebut terhadap masyarakat dan lingkungan, melalui transparansi dan perilaku etis yang: (1) berkontribusi pada pembangunan berkelanjutan yang mencakup kesehatan dan kesejahteraan sosial masyarakat, (2) memperhitungkan ekspektasi masyarakat, (3) sesuai dengan aturan hukum yang berlaku dan konsisten dengan norma-norma perilaku internasional, dan (4) terintegrasi dalam organisasi dan dipraktikkan dalam relasinya dengan para pemangku kepentingan (*stakeholder*).

Berdasarkan sejumlah definisi tersebut maka CSR dapat dimaknai sebagai komitmen berkelanjutan dari suatu organisasi bisnis dan nirbisnis untuk merespon atau bertanggung jawab secara ekonomi atas keputusan-keputusan dan aktivitas-aktivitasnya terhadap masyarakat dan lingkungan dengan tujuan turut berkontribusi dalam pembangunan berkelanjutan dan mengatasi krisis sosial-lingkungan. Dalam merespon dan bertanggung jawab tersebut, suatu organisasi harus transparan dan berperilaku etis, memperhitungkan harapan masyarakat, mematuhi norma-norma dan aturan regulasi yang berlaku, dan terintegrasi sistem bisnis dan aktivitasnya.

2.2 Pentingnya Identifikasi Kebutuhan Para Stakeholder

Menurut (Taghian, Souza, & Polonsky, 2015) menyatakan bahwa salah satu stakeholder perusahaan adalah komunitas kelompok tertentu. Komunitas kelompok tertentu ini dapat berupa sebuah kelompok konsumen, kelompok masyarakat tertentu atau suatu kelompok tertentu. Dalam penelitian ini komunitas kelompok yang dijadikan stakeholder perusahaan adalah kelompok UMKM Batik Lasem. Usaha batik di Lasem Banyumas Jawa Tengah telah mengalami perkembangan dari usaha home industri yang sangat tradisional dikembangkan menjadi lebih maju baik didalam proses drafting, desain, kompetensi sumberdaya manusia sampai ke manajemen usahanya.

Salah satu contoh stakeholder yang dapat dikembangkan melalui program CSR perusahaan adalah Ibu Winarti. Ibu Winarti semula hanyalah seorang pembatik yang menjadi karyawan perusahaan batik lainnya. Kendala yang

dihadapi seperti pesanan yang didapat tidak dapat dipenuhi tepat waktu, pewarnaan dan drafting tidak sesuai harapan dan karyawan yang sulit dikembangkan. Disisi lain keterbatasan alat juga menjadi kendala utama yaitu sulit mendapatkan canting yang khas, alat finishing batik dan gledegan untuk pewarnaan juga masih tradisional serta pemasaran yang masih sulit.

Berdasarkan uraian kompleksnya persoalan yang dihadapi oleh Ibu Winarti dalam mengembangkan usahanya. Maka dapat disimpulkan bahwa UMKM tidak hanya sekedar membutuhkan modal dalam mengembangkan usahanya, perlu melakukan proses dialog dan komunikasi yang baik dengan para pelaku UMKM mengenai kemiskinan, pengembangan ekonomi kreatif dan pelestarian lingkungan.

BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan umum dari penelitian ini adalah untuk menganalisis potensi ekonomi dan industri UMKM Batik Lasem, serta efektivitas pelaksanaan program-program CSR dari perusahaan-perusahaan BUMN/BUMD dan perusahaan-perusahaan swasta yang selama ini membantu dan membangun kemitraan strategis dengan para pelaku UMKM Batik Lasem.

Tujuan khusus penelitian ini adalah: (a). Pengembangan potensi pengrajin batik dalam berwirausaha. (b). Pemetaan manajemen, proses produksi dan pemasaran industri batik. (c). Pengidentifikasian dan analisis terhadap efektivitas pelaksanaan program-program CSR yang dilakukan perusahaan-perusahaan selama ini melalui diskusi dengan para *stakeholder* terkait. (d). Pemetaan terhadap kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman atau tantangan (*threat*) atau disebut SWOT industri UMKM Batik Lasem dan selanjutnya dirumuskan strategi dan kebijakan untuk peningkatan dan optimalisasi kinerja bisnis UMKM Batik Lasem.

3.2 Manfaat Penelitian

Usulan penelitian ini diharapkan mampu memberi kontribusi bagi perusahaan dan UMKM sebagai komponen yang menopang perekonomian sebuah negara. Penelitian ini pula diharapkan mampu mendukung Riset Unggulan Unika Soegijapranata terutama pada point pengentasan kemiskinan dan pengembangan ekonomi kreatif (primer) dan dapat pula dikaitkan dengan pelestarian lingkungan (tambahan/ subsider).

Rencana Induk Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Katolik Soegijapranata (RIPPM) Periode 2015-2019 bertemakan 'Pengentasan Kemiskinan dan Peningkatan Kualitas Hidup' RIPPM ini dirancang untuk tujuan (1). menguatkan visi misi universitas katolik soegijapranata semarang khususnya dalam tridharma perguruan tinggi unsure penelitian dan pengabdian. (2). Sebagai

bentuk tatakelola yang baik dan kinerja yang bagus yang telah diapresiasi oleh Dikti dengan menaikkan kluster penelitian Unika Soegijapranata dari Kluster Madya menjadi Kluster Utama Nasional. Pemilihan tema RIPPMM tersebut juga merupakan terjemahan lebih luas dari Pola Ilmiah Pokok (PIP) Unika Soegijapranata. PIP Unika Soegijapranata, yaitu EKO-PEMUKIMAN (ECO SETTELEMENT), merupakan pengikat yang kuat bagi civitas akademika untuk melakukan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Implementasi PIP dalam penelitian dan pengabdian kepada masyarakat diupayakan untuk memasukkan lima unsur yang saling terkait dalam kehidupan manusia dan lingkungannya, yaitu alam (nature), manusia (people), masyarakat (society), jaringan atau hubungan antar manusia (network), dan wadah dimana manusia berkegiatan, termasuk organisasi sosial (shell). Secara umum, ada enam bidang pokok penelitian yang akan dilakukan selama 2015 - 2019, yaitu: 1. Pengentasan kemiskinan 2. Ketahanan pangan 3. Pengembangan Industri kreatif dan UMKM (Usaha mikro, kecil dan menengah) 4. Penguatan infrastruktur 5. Peningkatan Kualitas SDM (sumberdaya manusia). 6. Pelestarian Lingkungan.

BAB 4. METODE PENELITIAN

4.1. Jenis dan Sifat Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian mengenai penciptaan model pengembangan ekonomi kreatif di masyarakat yang mendasarkan kepada kebutuhan utama masyarakat yang akan dibina serta dimatchingkan dengan ketersediaan dana yang akan dikucurkan oleh instansi-instansi yang memiliki program corporate social responsibility (CSR) dan dikembangkan oleh perguruan tinggi sehingga terjadi link and match antara program pemberdayaan masyarakat oleh perguruan tinggi (University Social Responsibility) dengan program corporate social responsibility dan terserap dimasyarakat sesuai dengan kebutuhan utamanya sehingga pengembangan ekonomi kreatif dapat optimal.

4.2. Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berupa data *program corporate social responsibility* perusahaan yang menjadi rekanan universitas, kebutuhan masyarakat binaan dalam penciptaan ekonomi kreatif dan pemetaan link and match antara kebutuhan masyarakat dan program CSR perusahaan. Pengumpulan data dilakukan dengan cara studi dokumentasi dan wawancara. Studi dokumentasi dilakukan sebagai dasar pengembangan pustaka dari berbagai literature. Metode wawancara dilakukan terhadap (1). Masyarakat binaan dalam hal ini para pembatik dikawasan lasem (2). pimpinan perusahaan yang memiliki program *corporate social responsibility* yang dapat diarahkan untuk pengembangan ekonomi kreatif dan (3). Pimpinan perguruan tinggi khususnya LPPM yang mengembangkan rencana strategi penelitian perguruan tinggi. Pengambilan sampel penelitian dilakukan dengan *non probabilistic sampling* yaitu pengambilan sampel secara tidak acak tetapi berdasarkan kepada kriteria tertentu (Ghozali, 2004). Kriteria tersebut adalah:

Untuk perusahaan, kriterianya adalah: (1). Memiliki program *corporate social responsibility* (2). Bersedia bekerjasama dengan perguruan tinggi dalam

pengembangan program CSRnya (3). Berorientasi kepada pengembangan ekonomi kreatif. Untuk masyarakat, kriterianya: (1). Memiliki kemauan untuk dilatih dan dikembangkan potensi yang dimilikinya (2). Berkomitmen untuk gigit dan giat bekerja.

4.3. Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan metode kualitatif dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Pemetaan potensi cluster dan potensi ekonomi masyarakat Lasem. Pemetaan dilakukan atas potensi pengrajin batik dalam pengembangan usaha serta pemetaan atas usaha yang ada dalam hal manajemen, proses produksi dan pemasaran. Hasil pemetaan ini akan digunakan untuk dasar pencocokan program CSR dan USR.
2. Pemahaman Rencana Induk Penelitian universitas yang mengarah pada *University Social Responsibility*. Pemahaman RIP universitas ini digunakan untuk memetakan program penelitian unggulan jangka panjang dan berkelanjutan
3. Kajian mengenai bagaimana perusahaan mengidentifikasi program CSR melalui diskusi dengan stakeholders. Kajian ini dilakukan dengan cara melakukan FGD dengan pimpinan perusahaan untuk dapat menemukan plus minus program CSR yang dimiliki perusahaan dan mengali CSR yang mendasar atas dasar kebutuhan shareholder. FGD (focus grup discussion) adalah tehnik observasi partisipasi yang melibatkan diri dalam diskusi diantara berbagai pihak yang dipandang dapat memberi sumbangan pemikiran terhadap persoalan (Bungin, 2003). Hasil kajian ini kemudian *dimatchingkan* dengan kebutuhan.
4. Sinkronisasi CSR perusahaan, USR universitas dan potensi cluster masyarakat Lasem.

BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

5.1. Deskriptif Responden

Responden dalam penelitian ini dapat dikelompokkan menjadi 2 yaitu kelompok darwis (kelompok sadar wisata) yang dipimpin oleh Bu Winarti dan pengrajin yang tidak masuk dalam kelompok sadar wisata tetapi mengembangkan usaha sendiri. Kelompok sadar wisata desa babagan lasem mulai terbentuk sejak 2010. Hal yang menarik dari proses pembentukan kelompok ini diawali dari Ibu Murni yang pada saat itu bekerja di Dinas Pariwisata Kabupaten Rembang yang mempunyai misi ingin mengembangkan potensi daerah pariwisata di daerah Rembang. Lebih lanjut, Ibu Murni mendatangi desa babagan yang terkenal dengan desa wisata yang memproduksi batik dan menemukan Bu Winarti. Bu winarti semula menjadi buruh pabrik, tetapi kemauan berkembangnya sangat besar, sehingga dipilih oleh dinas untuk mengikuti berbagai pelatihan dalam ketrampilan membatik. Dari hasil pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Pariwisata tentang proses pembuatan batik akhirnya Bu Winarti dapat berkembang dan mandiri dalam menghasilkan batik. Namun hambatan selanjutnya yang dihadapi adalah masalah permodalan. Hambatan ini diselesaikan dengan menghubungkan Bu Winarti dengan Bank BNI yang memiliki program CSR. Bank BNI memberikan kredit lunak untuk permodalan usaha batik.

Pengembangan batik yang dirancang dinas selanjutnya adalah Pembentukan kelompok usaha bersama yang menghimpun orang-orang yang memiliki kemauan dan kemampuan dalam hal membatik supaya semakin banyak orang yang terlibat. Bu winart menawarkan kepada para karyawannya dan tetangganya di desa babagan untuk terlibat dalam kelompok usaha bersama dan hal ini disambut baik oleh para tetangga dan karyawannya.

Responden yang tidak masuk usaha bersama adalah mereka yang berasal dari luar babagan yang ingin dan telah mengembangkan usaha batik secara mandiri. Pengrajin tergabung dalam ini umumnya berdomisili tidak satu dukuh

tetapi tersebar. Dan mereka disatukan oleh Dekranasda (dinas yang memfasilitasi pengembangan potensi desa Lasem).

Data penelitian ini diperoleh dengan cara wawancara dan pengisian kuesioner terhadap peserta pelatihan pembuatan batik yang dilakukan oleh Bank BNI. Dan dilanjutkan dengan focus grup discussion untuk mendapatkan kedalaman jawaban responden tentang usaha mereka. Gambaran responden dalam penelitian seperti yang ada dalam table dibawah ini:

Tabel 5.1.
Gambaran Umum Respoden

Keterangan		Jumlah	Persentase
Jenis Kelamin	Laki-Laki	18	25,7%
	Perempuan	52	74,3%
Umur	< 40 tahun	37	52,8%
	> 40 tahun	33	47,2%
Peran kelompok	Non anggota	32	45,7%
	Anggota	33	47,1%
	Ketua	5	7,2%
Lama bergabung	0 tahun	32	45,7%
	< 5 tahun	33	47,1%
	> 5 tahun	5	7,2%

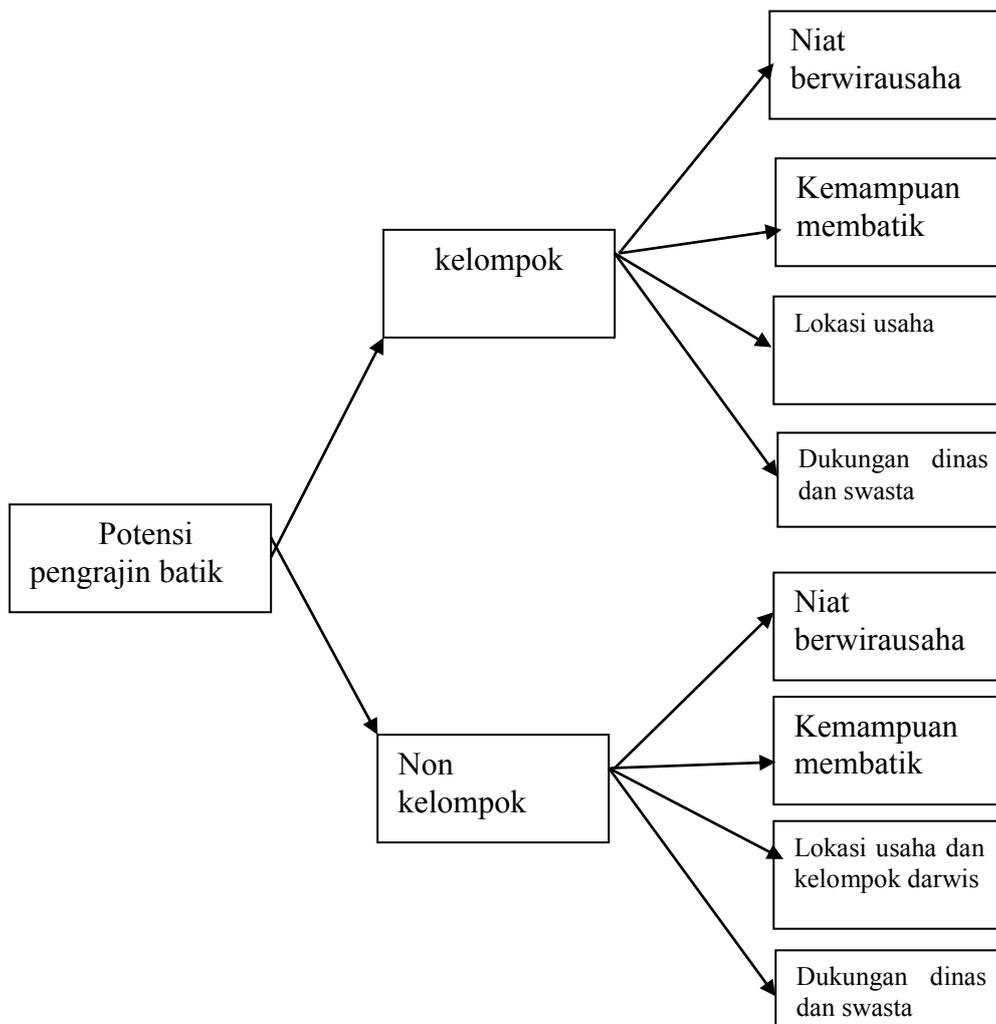
Sumber: data primer yang diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas maka jumlah peserta yang menjadi responden adalah sebanyak 70 orang. Dari 70 orang yang ada, 38 orang sudah tergabung dalam kelompok pembuat batik dan sisanya belum tergabung dalam kelompok namun tertarik untuk ikut bergabung agar usaha batik yang dijalankan dapat lebih maju. Dari 38 orang yang menjadi anggota, 32 orang merupakan ibu-ibu yang menjalankan usaha batik mereka dirumah. Artinya ibu-ibu memiliki potensi yang cukup besar sebagai pelaku ekonomi kreatif yang dapat mendukung ekonomi rumah tangga.

5.2. Potensi Pengrajin Batik Lasem Dalam Berwirausaha

Gambar 5.1

Skema pemetaan Potensi pembatik lasem berdasarkan faktor internal dan eksternal



Potensi pengrajin batik Lasem dalam berwirausaha dapat dipetakan dalam 2 hal pokok yaitu potensi dalam diri pengrajin dan potensi lingkungan yang mendukungnya. Potensi diri wirausaha dilihat dari niat berwirausaha dan kemampuan dalam membatik dan mewarna. Sedangkan potensi lingkungan yang mendukung dapat diidentifikasi dari lokasi tempat tinggal pembatik serta keberadaan kelompok darwis dan dukungan dari dinas dan swasta.

Pemetaan mengenai potensi dari internal pengrajin batik yang terdiri dari niat dan kemampuan serta potensi eksternal berupa lokasi dan dukungan dinas, diperoleh dari proses awal penelitian dengan model survey ke beberapa orang/nara sumber. Pemetaan potensi internal maupun eksternal setelah melalui proses focus grup discussion diperdalam lagi menjadi pemecahan dalam potensi sedang merintis /memulai usaha, potensi sedang/berkembang usaha dan potensi matang usahanya selain itu juga diperdalam potensi wanita dan laki-laki. Secara detail hasil pemetaan tersebut dapat dilihat pada tabel 5.1 sebagai berikut:

Jenis Kelamin	kelompok	Potensi berwirausaha	Kemampuan		Niat berwira-usaha	Menjaga tradisi dan warisan
			Membatik(pola/gambar, nyanting, ngeblok/nembok)	Mewarna dan nglorot		
Laki-laki	Non anggota	Potensi kecil/merintis	Memiliki pengetahuan batik dari kecil dari lingkungan sekitar dan turun menurun		Memajukan usaha, menambah penghasilan, kembangkan usaha	Melestarikan budaya, meningkatkan taraf hidup
		Potensi sedang/bertumbuh	Semua dikerjakan sendiri, tapi ada karyawan yang mengerjakan. Umumnya yang membatik perempuan	Ngemplong dan mewarna umumnya dilakukan laki-laki	Ingin maju dan memajukan usaha bersama	Melestarikan budaya, meningkatkan taraf hidup
		Potensi tinggi/ matang	Mewarnai dan nglorot dengan alat yang dimiliki sendiri		Ingin pengembangan usaha dengan bantuan kredit dari lembaga keuangan	Melestarikan budaya, meningkatkan taraf hidup
	anggota	Potensi kecil/merintis	Bisa membatik tapi saat ini bekerja dibidang lain, membuat satu potong dan memasarkan melalui usaha bersama	Memiliki kemampuan nglorot dan mewarnai karena latihan di kelompok usaha bersama	Beralih dari bidang tani yang selama ini tidak bisa diharapkan,	Melestarikan budaya, meningkatkan taraf hidup
		Potensi sedang/bertumbuh			Terus berkembang bersama dengan kelompok usaha bersama, menjaga kualitas batiknya	Melestarikan budaya, meningkatkan taraf hidup
		Potensi tinggi/ matang	Membuat semuanya: pola, mencanting dan wanita dan ngeblok	Mewarnai dan nglorot dengan alat milik kelompok usaha bersama	Berkembang bersama dengan kelompok.	Melestarikan budaya, meningkatkan taraf hidup
wanita	Non anggota	Potensi kecil/merintis	Mau dan bisa membatik, menambah ketrampilan, menambah pengalaman; Dari pola, nyanting, ngeblok.		Memajukan usaha, mandiri, ingin memiliki usaha, menjadi pengusaha hal ini karena mereka memiliki waktu luang yang banyak, dan ingin punya usaha dibidang batik karena didukung juga oleh lingkungan	Melestarikan budaya, meningkatkan taraf hidup
		Potensi sedang/bertumbuh	Semua dikerjakan sendiri, tapi ada karyawan yang mengerjakan. Umumnya yang	Ngemplong , mewarna	Ingin sukses, ingin usaha lebih maju, ingin dapat mengembangkan pemasaran	Mendapat pengalaman, saling berbagi

Jenis Kelamin	kelompok	Potensi berwirausaha	Kemampuan		Niat berwira-usaha	Menjaga tradisi dan warisan
			Membatik(pola/gambar, nyanting, ngeblok/nembok)	Mewarna dan nglorot		
			membatik perempuan		dan memperluas pemasaran .	
		Potensi tinggi/ matang	Membuat semuanya: pola, mencanting dan ngeblok		Mengembangkan yang sudah ada dengan mendapatkan dana kredit lunak dari pihak bank karena yang mendapat kredit akan mendapat kesempatan pameran sehingga bisa lebih luas pemasarannya	Melestarikan budaya, meningkatkan taraf hidup
	anggota	Potensi kecil/merintis	Buruh batik, membatik dirumah, belajar dan berusaha		Merintis usaha batik sendiri	Melestarikan budaya, meningkatkan taraf hidup
		Potensi sedang/bertumbuh	Buat dirumah dari pola, nyanting dan ngeblok		Keinginan menjadi sukses, tetapi belum punya keinginan untuk lepas dari kelompok usaha bersama	Melestarikan budaya, meningkatkan taraf hidup
		Potensi tinggi/ matang	Buat dirumah dan punya usaha batik ; Membuat semuanya: pola, mencanting dan wanita dan ngeblok		Maju dalam kebersamaan, belum punya keinginan mendapat kredit lunak secara pribadi , menambah wawasan dan jaringan lewat usaha bersama	Melestarikan budaya, meningkatkan taraf hidup

Proses membatik dimulai dari membuat pola/gambar, lengkreng (memberi isen-isen), menyanting (nerusi bolak balik), nembok /ngeblok, pewarnaan , (jika warna lebih dari satu proses diulang nembok lagi dan pewarnaan lagi, kemudian melorot, melipat (batik sudah jadi), mengemas dan memasarkan.

Berdasarkan tabel 5.1. dapat dijelaskan potensi pengrajin batik dapat diklasifikasikan menurut gender dan tingkat potensinya. Lebih detailnya dapat dijelaskan sebagai berikut:

5.3. Kemampuan Diri Berdasarkan Gender

A. pembatik laki-laki

1. Belum bergabung dalam kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis)

- Memiliki kemampuan membatik karena dari keturunan
- Memiliki kebanggaan atas warisan nenek moyang sehingga menumbuhkan niat untuk bisa membuat usaha batik yang diawali dengan belajar membatik
- Karena hobby
- Karena suka berkreasi dan mencoba hal-hal yang baru dalam membatik
- Karena ingin maju

1. Sudah bergabung dalam kelompok Sadar Wisata (pokdarwis)

Sebagian besar pengrajin berupa masyarakat dengan penghasilan kecil. Demikian juga dengan anggota pokdarwis desa Babagan yang menjadi responden penelitian ini juga terdiri dari masyarakat dengan penghasilan yang kecil. Kemampuan berwirausaha laki-laki yang bergabung dalam kelompok sadar wisata desa Babagan dapat dikategorikan dalam:

- Memiliki keinginan untuk menjadi wirausaha batik
- Memiliki kemampuan membatik karena keturunan
- Memiliki keinginan membatik karena sehari-hari berkecimpung pada industri batik

B. Pembatik Perempuan

1. Belum bergabung dalam kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis)

- Memiliki kemampuan membuat batik karena dari keturunan
- Karena niat untuk belajar
- Karena suka berkreasi dan mencoba hal-hal yang baru dalam memadukan warna
- Karena dikondisikan akhirnya menjadi keinginan

2. Sudah bergabung dalam kelompok Sadar Wisata (pokdarwis)

Pengrajin perempuan yang sudah bergabung di dalam pokdarwis memiliki potensi untuk berwirausaha baik sebagai berikut:

- Terbiasa dengan batik dari kecil
- Karena keturunan
- Keinginan belajar membuat batik
- Karena sangat berminat terhadap batik
- Karena mendapat pelatihan
- Karena mencintai peninggalan dari leluhur

Atas dasar ulasan potensi batik berdasarkan gender, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

- a. Pada umumnya pembatik perempuan melakukan proses dari membuat pola sampai nembok sedangkan yang laki-laki melakukan pewarnaan dan melorot.
- b. Perempuan pembatik tertarik membuat batik memiliki keinginan kuat untuk belajar dan belajar, berjiwa ulet dan tidak kenal menyerah, berkeinginan sangat kuat untuk mengembangkan usahanya sampai berhasil. Sedangkan pengrajin laki-laki lebih luas jangkauannya, ingin segera maju usahanya dan membuat banyak kreasi potensi ini sangat kelihatan terutama pengrajin yang tidak masuk dalam kelompok usaha bersama
- c. Lokasi pembatik yang masuk dalam kelompok usaha bersama umumnya satu dukuh sedang yang tidak masuk usaha bersama tersebar diberbagai tempat/dusun dikecamatan/kelurahan.

- d. Dukungan dari dinas sangat kuat bagi para pengrajin baik yang masuk dalam kelompok usaha bersama maupun non kelompok usaha bersama. Dukungan dinas secara nyata memberikan fasilitas tempat pemasaran, kesempatan ikut dalam pameran-pameran dan pemberian pelatihan-pelatihan yang relevan dengan batik dan perhatian dinas berimbang antara pengrajin yang masuk dalam usaha bersama maupun yang tidak masuk dalam kelompok usaha bersama. Sedangkan pihak swasta/pemberi dana berkontribusi didalam memberikan kredit lunak, memberi bantuan pelatihan-pelatihan yang mendukung usaha batik dan juga memberikan kesempatan pameran dan order sragam utk kantornya.

5.4. Potensi Usaha Batik Berdasarkan Besarnya Potensi yang Sudah Dikembangkan.

Potensi wirausaha batik lasem juga dapat dilihat dari hasil produksi yang telah dicapai. Berdasarkan hasil produk berupa batikan yang sudah dibuat, maka potensi wirausaha pembatik Lasem dapat dikelompok menjadi 3 kelompok:

A. Potensi masih kecil/sedang merintis usaha

Kriterianya adalah pengrajin yang belum memproduksi sampai dengan produksi berjumlah 20/bulan.

Pengrajin yang memiliki potensi berwirausaha yang masih kecil, sebagian besar dari mereka masih menjadi buruh batik pada wirausaha lain, ada juga yang membatik dirumah sendiri kemudian menitipkan hasil batikannya ke teman lain yang sudah berwirausaha batik, ada juga yang belum membatik tetapi sangat ingin bisa bergabung menjadi pembatik. Pengrajin dengan kategori potensi berwirausaha kecil ini terdiri dari laki-laki dan perempuan baik yang sudah bergabung dengan kelompok pembatik maupun yang belum bergabung. Potensi dalam berwirausaha untuk pengrajin dengan potensi masih kecil ini, laki-laki dominan dengan niat untuk berwirausaha sedangkan pengrajin perempuan dominan memiliki potensi pembatik karena berasal dari keturunan. Umumnya mereka melihat teman-teman dan

tetangga mereka yang mulai membatik, minat untuk ikut bergabung dalam kelompok tinggi, diperkuat dengan penghasilan yang diperoleh dari sector lain (umumnya pertanian) tidak cukup dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka.

- B. Potensi berwirausaha sedang dengan kriteria memproduksi antara 21 sampai dengan 99 batik /bulan. Pengrajin dalam kelompok ini memiliki niat berwirausaha lebih nyata dibanding dengan pengrajin dengan potensi kecil. Keinginan untuk sukses dan sukses bersama dalam kelompok lebih nyata terlihat dan mereka lebih memiliki optimisme hal ini ditunjang dengan kemampuan membatik yang lebih baik, yang dibuktikan dengan hasil yang membatik lebih banyak. Keinginan untuk mendapatkan informasi lebih didalam kelompok bersama juga muncul karena sudah lebih merasakan hasil usahanya.
- C. Potensi berwirausaha besar dengan kriteria memproduksi batik diatas 100 batik/bulan. Pengrajin dengan potensi berwirausaha besar jumlahnya lebih sedikit dibanding dengan pengrajin dengan potensi berwirausaha sedang dan kecil. Umumnya pengrajin dalam kelompok ini sudah memiliki usaha sendiri dirumah, sudah memiliki pegawai dan akan melangkah pada pengembangan usaha dan potensi dirinya lebih baik lagi. Keinginan untuk mengangkat pengrajin lain dan mengandengnya untuk maju bersama juga tumbuh dengan baik. Pengrajin dengan potensi berwirausaha besar ini sudah menyadari potensi desanya sebagai desa wisata, menyadari potensi warisan budaya dari leluhur yang harus dijaga dan dikembangkan dan dapat digunakan untuk meningkatkan taraf kehidupan dirinya dan masyarakat sekitarnya. Mereka memiliki potensi membatik, bisa membatik, bisa mengarahkan pengrajin lainnya, bisa memahami teknik mewarna, membuat pola, ngloroti (melunturkan malam yang sudah dilekatkan dalam kain batik), bisa memasarkan produknya dan bisa mengelola keuangan. Pengrajin dengan potensi berwirausaha tinggi ini lebih banyak perempuan baik yang sudah bergabung dalam kelompok Darwis maupun yang belum. Untuk pengrajin laki-laki yang masuk dalam

kelompok Darwis masih dalam taraf buruh batik dan belum membatik sendiri serta belum memiliki usaha.

Atas dasar ulasan diatas, dapat disimpulkan bahwa:

Kemampuan membatik pada dasarnya sudah dimiliki oleh para pengrajin karena mendapat warisan dari orang tua, ingin dan mau belajar membatik dari tetangga yang bisa membatik dan memiliki waktu untuk membuat batik dirumah. Kondisi lingkungan sekitar pengrajin yang sudah banyak yang membatik serta ada kelompok usaha bersama ini menjadi motivator yang besar bagi para pengrajin untuk menekuni usaha ini. Keberadaan kelompok sadar wisata yang dibentuk oleh pemerintah desa serta perhatian yang diberikan oleh dinas pariwisata daerah sangat berperan di dalam pengembangan potensi batik di Lasem ini. Di sisi lain, perhatian dari pihak korporasi untuk menjadi mitra pengrajin batik yang masuk dalam kelompok-kelompok usaha bersama batik sangat berperan untuk mengembangkan potensi yang sudah ada. Hal ini karena korporasi tersebut dapat mendukung dari sisi permodalan dan pemasarannya. Berikut ini adalah analisis pengrajin berdasarkan potensi yang dimiliki:

- a. Potensi diri wanita pengrajin batik yang non anggota kelompok usaha yang masuk dalam kriteria potensi sedang merintis
 - Memiliki kemampuan membatik (pola/gambar, nyanting, nembok/ngeblok) tetapi juga belajar untuk bisa ngeplong, mewarnai dan nglorot
 - Memasarkan produknya melalui penjualan dari rumah ke rumah atau kantor ke kantor
 - Kualitas batik tergantung kepada kemampuan orangnya dalam mempola, lengkreng , dan mencantingnya
- b. Potensi diri wanita pengrajin batik yang non anggota kelompok usaha yang masuk dalam kriteria potensi sedang/bertumbuh: adalah:
 - Memiliki kemampuan membatik (pola/gambar, nyanting, nembok/ngeblok) tetapi juga belajar untuk bisa ngeplong, mewarnai dan nglorot.

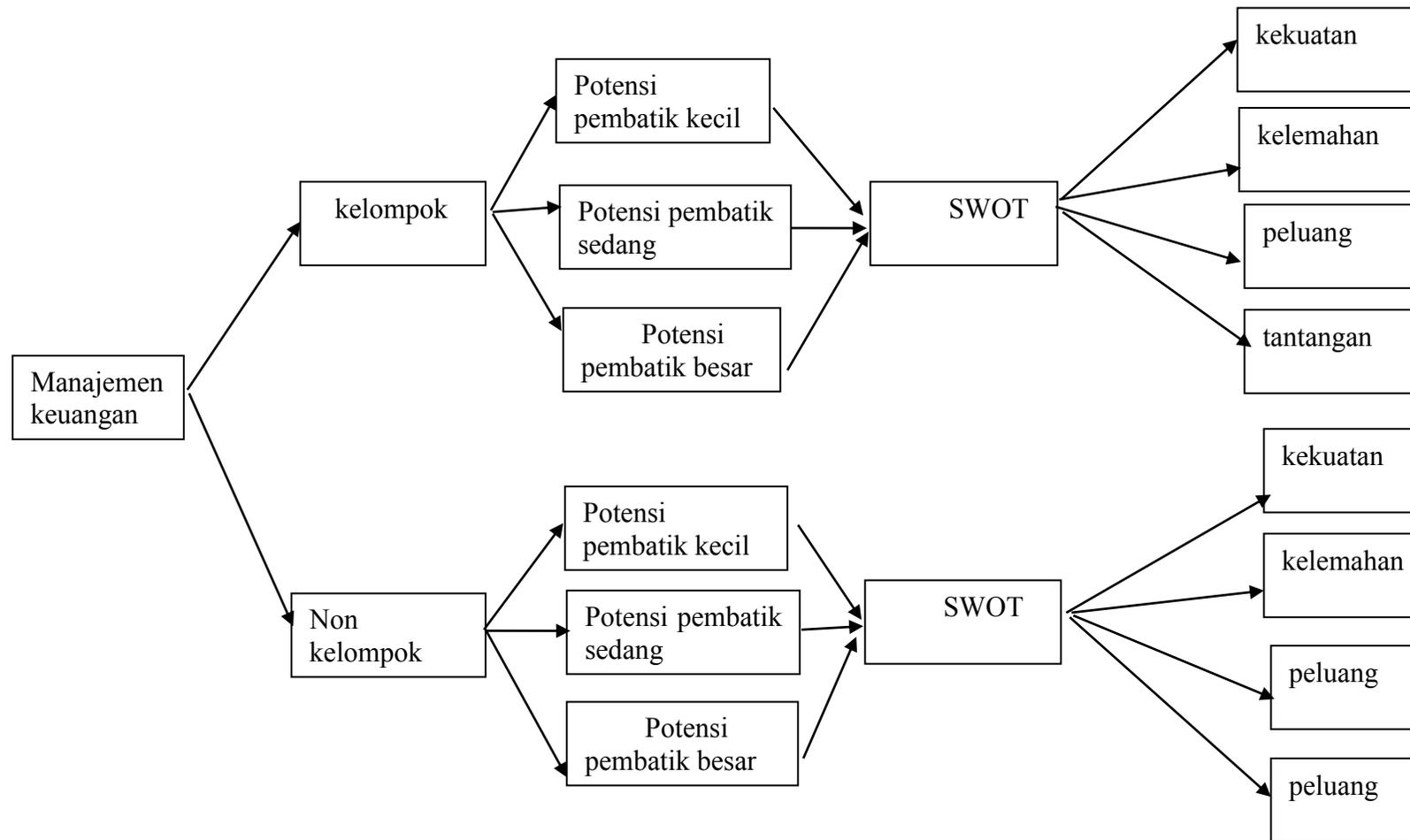
- Pemasaran dilakukan sendiri, dengan melalui internet, menawarkan dari rumah ke rumah, kantor ke kantor dan ikut pameran serta ikut di koperasi dan dekranasda.
 - Potensi membuat ada pasar semua pengrajin, yang membedakan potensi rendah, sedang maupun tinggi adalah dari hasil usaha dalam bentuk batikan dan dana penjualan. Kalau nilai penjualan juga menyangkut hasil kualitas batikan.
- c. Potensi diri wanita pengrajin batik yang non anggota kelompok usaha yang masuk dalam kriteria potensi matang/tinggi adalah:
- Memiliki kemampuan dan pengetahuan pada semua tahapan membuat, terkadang mengerjakan sendiri terkadang memberi pengarahan terhadap pegawainya.
 - Berfokus kepada pemasaran dan pengembangan area pemasarannya serta pelatihan-pelatihan untuk pengembangan usahanya.
- d. Potensi diri wanita pengrajin batik yang masuk anggota kelompok usaha dan masuk dalam kriteria potensi sedang merintis adalah:
- Memiliki kemampuan membuat (pola/gambar, nyanting, nembok/ngeblok).
 - Pemasaran dilakukan melalui showroom yang dimiliki kelompok usaha bersama, memasarkan ke kantor-kantor, memasarkan melalui internet dan ikut pameran dan asosiasi di dekranasda.
- e. Potensi diri wanita pengrajin batik anggota kelompok usaha yang masuk dalam kriteria potensi sedang/bertumbuh:
- Lebih memfokuskan kepada hasil jumlah batik yang dapat dihasilkan dan kualitas batiknya
- f. Potensi diri wanita pengrajin batik yang masuk anggota kelompok usaha yang masuk dalam kriteria potensi matang/tinggi adalah
- Berfokus kepada penjualan dan pemasaran batik serta peningkatan kualitas batik dengan menjamin relasi baik dari dinas, swasta maupun lembaga yang memberikan kredit.

- Memberikan supervisi dan mendampingi teman-teman usaha bersama untuk menjadi lebih maju sembari memajukan usaha mandiri
- g. Potensi diri laki-laki pengrajin batik yang non anggota kelompok usaha yang masuk dalam kriteria sedang merintis usaha:
- Memiliki pengetahuan tentang membuat batik dari pola sampai mewarna, dan melakukannya sendiri
 - Pemasaran dilakukan sendiri, dengan melalui internet, menawarkan dari rumah ke rumah, kantor ke kantor dan ikut pameran serta ikut di koperasi dan dekranasda
 - Semangatnya adalah memajukan usaha, menambah penghasilan, kembangkan usaha
- h. Potensi diri laki-laki pengrajin batik yang non anggota kelompok usaha yang masuk dalam kriteria potensi sedang/bertumbuh: adalah:
- Melakukan kegiatan membuat pola, mewarnai dan memasarkan batik, untuk mencanting dilakukan oleh pegawainya
 - Semangatnya ingin maju dan memajukan usaha bersama
- i. Potensi diri laki-laki pengrajin batik yang non anggota kelompok usaha yang masuk dalam kriteria potensi matang/tinggi adalah
- Ingin pengembangan usaha dengan bantuan kredit dari lembaga keuangan
- j. Potensi diri laki-laki pengrajin batik yang masuk anggota kelompok usaha dan masuk dalam kriteria potensi sedang merintis adalah:
- Memiliki kemampuan membuat batik (pola/gambar, nyanting, nembok/ngeblok).
 - Pemasaran dilakukan melalui showroom yang dimiliki kelompok usaha bersama, memasarkan ke kantor-kantor, memasarkan melalui internet dan ikut pameran dan asosiasi di dekranasda.
- k. Potensi diri laki-laki pengrajin batik anggota kelompok usaha yang masuk dalam kriteria potensi sedang/bertumbuh:
- Lebih memfokuskan kepada hasil jumlah batik yang dapat dihasilkan dan kualitas batiknya

- Pemasaran ditangani pegawai yang direkrut untuk menjaga showroom tetapi terkadang digilir juga para anggota.
 - Ingin maju dan memajukan usaha bersama
1. Potensi diri laki-laki pengrajin batik yang masuk anggota kelompok usaha yang masuk dalam kriteria potensi matang/tinggi adalah
- Berfokus kepada penjualan dan pemasaran batik serta peningkatan kualitas batik dengan menjamin relasi baik dari dinas, swasta maupun lembaga yang memberikan kredit.
 - Memberikan supervisi dan mendampingi teman-teman usaha bersama untuk menjadi lebih maju sembari memajukan usaha mandiri
 - Sebagian besar melakukan ngemplong, mewarna dan glorot karena pewarnaan terpusat di kelompok usaha bersama
 - Pemasaran dilakukan melalui showroom yang dimiliki kelompok usaha bersama, memasarkan ke kantor-kantor, memasarkan melalui internet dan ikut pameran dan asosiasi di di dekranasda.

5.5. Pengelolaan Keuangan, Pemasaran dan Produksi

Gambar 5.2
Pemetaan Manajemen Keuangan Pengrajin Batik Lasem



5.6. Pengelolaan Keuangan Pengrajin Batik

Pengelolaan keuangan para pengrajin batik agar dapat lebih detail pemetaannya, pembahasan didasarkan kepada 3 kelompok pengrajin batik berdasarkan potensi diri dan berdasarkan jenis kelamin sebagaimana terlihat pada gambar.

5.6.1. Pengelolaan Keuangan dengan potensi Rendah

a. Pengrajin laki-laki yang belum masuk kedalam kelompok usaha bersama

Kondisi keuangan pengrajin ini sangat membutuhkan dukungan dana untuk pengembangan usaha. Penghasilan yang diperoleh dari usaha membuat batik dibawah 2 juta, belum dapat diandalkan untuk menjamin kelangsungan usaha, diharapkan dapat dukungan dana dengan pengembalian yang ringan. Hal ini karena mereka membutuhkan dana untuk pembelian alat-alat produksi yang dapat menunjang pembuatan batik tersebut. Alat-alat produksi yang diharapkan dapat dibantupun alat-alat produksi mendasar seperti kain, canting (alat membatik), malam, kompor, wajan sehingga mereka bisa langsung memulai mempraktekkan membatik. Keuangan yang dimiliki tidak dapat digunakan secara penuh hanya untuk mendukung usaha batik, tetapi digunakan juga untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari.

b. Pengrajin laki-laki yang sudah masuk dalam kelompok usaha bersama

Pengrajin yang masuk dalam kelompok ini adalah para pengrajin dengan kondisi ekonomi yang pas-pasan, mereka bergabung ke dalam kelompok usaha bersama untuk mendapatkan mata pencaharian yang lebih baik dari usaha tani yang selama ini mereka geluti. Potensi diri dalam membatik diperoleh dari keturunan, kebanyakan mereka buruh batik dan menjadi pemotong pola, pemberi warna dan beberapa bisa membatik. Potensi keuangan mereka masih menyatu dengan ekonomi keluarga dan penghasilan dari butuh batik ini diharapkan dapat digunakan untuk meningkatkan penerimaannya.

- c. Pengrajin perempuan yang belum masuk dalam kelompok usaha bersama
Pengrajin ini adalah mereka yang ingin dapat gabung dengan kelompok usaha bersama dengan tekad dapat merubah nasibnya. Sebagian dari pengrajin ini memiliki kemampuan membatik dari keturunan, dengan maraknya usaha batik di dusun babagan, beberapa wanita yang memiliki waktu yang luang ingin dapat menambah pendapatannya dengan mengisi waktu luangnya untuk membatik. Mereka beberapa sudah membatik dirumah sendiri, beberapa buruh batik pada orang lain dan beberapa baru ingin mencoba untuk membatik, sehingga keuangannya masih lemah dan pengelolaannya masihutamakan untuk mencukupi kebutuhan hidupnya.
- d. Pengrajin perempuan yang sudah masuk dalam kelompok usaha bersama
Pengrajin ini sudah membatik sendiri baik dirumahnya maupun kerja pada pengusaha batik. Mereka bergabung dalam kelompok usaha bersama karena selama ini mereka menitipkan hasil batikannya ditempat wirausaha yang dibina oleh Bank BNI untuk membentuk kelompok bersama selain itu mereka juga bertetangga dan tinggal di seda babagan yang menjadi desa wisata dan dibentuk pokdarwis. Dengan kondisi yang demikian menguntungkan bagi mereka untuk dapat mengembangkan kemampuan membatiknya dan memasarkan batiknya pada showroom yang dimiliki oleh usaha bersama. Meskipun demikian pengrajin batik yang masuk dalam kelompok ini masih menghasilkan batikan yang sedikit dan perlu untuk diberi motivasi agar dapat menggunakan kesempatan yang baik ini untuk mengembangkan diri dan usahanya. Sebagian besar mereka masih terus ingin bekerja pada orang lain, belum berani membuka usaha sendiri karena risiko usaha sendiri belum bisa mereka hadapi dan mereka masih kesulitan untuk mengembalikan pinjaman bank. Keuangan untuk usaha masih campur dengan keuangan rumah tangga. Atas dasar uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa:
1. Pengrajin yang belum masuk dalam usaha bersama dan potensi wirausahanya masih kecil, merupakan pengrajin yang memiliki kemampuan membatik, mewarna, memotong pola, melorot tetapi potensi

itu belum dikembangkan lebih jauh. Mereka tertarik untuk mengembangkan potensi batik atau ingin mencoba usaha dalam pengembangan batik karena melihat tetangga dan orang-orang dilingkungannya telah bekerja pada usaha batik dan mendapatkan penghasilan dari usaha tersebut. Mereka ingin mencoba peruntungan pada usaha batik ini dan akan berpindah dari usaha tani yang selama ini ditekuninya.

2. Pengrajin yang sudah tergabung dalam kelompok batik tetapi potensinya masih lemah adalah mereka yang menjadi butuh pada usaha batik, atau membuat batik dirumah dan diajak bergabung pada kelompok usaha bersama sehingga dapat memasarkan hasil batiknya pada showroom yang dimiliki oleh usaha bersama. Keinginan untuk lebih berkembang ada, tetapi takut dengan risiko yang akan dihadapi sehingga seringkali memilih zona nyaman hanya menjadi buruh batik saja.

Berdasarkan kondisi pengelolaan keuangan pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha lemah, dapat dianalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki pengrajin, kesempatan dan tantangan yang akan dihadapi oleh pengrajin batik yang memiliki potensi berwirausaha yang lemah.

Kekuatan:

Kekuatan yang dimiliki adalah mereka memiliki kemampuan membatik yang diperoleh dari keturunan yang bisa dikembangkan sesuai dengan kekhasan masing-masing

Kelemahan:

Kelemahan yang dimiliki adalah rasa malas dan pesimistis akan kemampuan yang dimiliki serta tidak berani mengambil risiko Kesempatan/peluang yang diperoleh:

Kesempatan yang ada bagi pengrajin yang memiliki potensi berwirausaha yang rendah ini, ada pelatihan-pelatihan keahlian penunjang untuk usaha batik yang dapat mereka peroleh baik melalui pemda maupun melalui rekan perusahaan yang memberikan CSR, demikian juga peluang untuk memanfaatkan pemasaran melalui showroom, pameran dan penjualan melalui

rekannya yang sudah lebih berhasil serta mendapatkan pendanaan dengan pembayaran angsuran dan bunga yang ringan

Tantangan yang dihadapi:

Tantangan yang dihadapi adalah mengatasi pesimistis dan mengalahkan sikap menghindari risiko

Tabel 5.3.
Pengelolaan Keuangan Pengrajin Batik

Jenis Kelamin	kelompok	Potensi berwirausaha	Kondisi keuangan	Kendala modal	Kredit yg diharapkan	Keberatan pengembalian kredit	Kebutuhan mendesak	Pendampingan usaha
Laki-laki	Non anggota	Potensi kecil	Memiliki penghasilan rata-rata dibawah 2 juta/bulan	Sangat kurang sehingga sangat butuh	Bunga ringan	Belum	Alat produksi, fasilitas pameran, bunga ringan, kemampuan promosi, fasilitas pemasaran	CSR
		Potensi sedang	Memiliki rata-rata penghasilan 5 juta/bln	Tidak terkendala	Makin bertambah	Tidak	pameran	
		Potensi tinggi	Memiliki rata-rata penghasilan diatas 10 juta perbulan	Tidak ada kendala tetapi ingin memperoleh tambahan	100 juta	Tidak ada juga keberatan ingin bunga rendah	Pinjaman dana dan promosi	
	anggota	Potensi kecil	Dibawah 1,5 juta dan	Sangat kurang shg	Diatas 5 juta, bunga	Tidak	modal	Permodalan

Jenis Kelamin	kelompok	Potensi berwirausaha	Kondisi keuangan	Kendala modal	Kredit yg diharapkan	Keberatan pengembalian kredit	Kebutuhan mendesak	Pendampingan usaha
			berhutang dulu pada bank, untuk usaha kemudian hasil usaha bisa untuk bayar angsuntan angsuran	sangat butuh	lebih ringan			
		Potensi sedang	Tidak ada					
		Potensi tinggi	Tidak ada					
wanita	Non anggota	Potensi kecil	Memiliki penghasilan rata-rata dibawah 2 juta/bulan berhutang dulu pada bank, untuk usaha kemudian hasil usaha bisa untuk bayar angsuntan angsuran	Sangat kurang shg sangat butuh	10 jt sd 20 dengan bunga ringan	Tidak	Dana, promosi, pelatihan, sarana prasarana batik	CSR
		Potensi sedang	Memiliki rata-rata penghasilan 5 juta/bln.	Sangat kurang shg sangat	25 sd 100 juta	Tidak	Dana	Pendanaan dan pelatihan usaha

Jenis Kelamin	kelompok	Potensi berwirausaha	Kondisi keuangan	Kendala modal	Kredit yg diharapkan	Keberatan pengembalian kredit	Kebutuhan mendesak	Pendampingan usaha
				butuh				
		Potensi tinggi	Memiliki rata-rata penghasilan diatas 10 juta perbulan	Tidak kurang modal	KUR diatas 100 juta	Tidak	Tidak ada	Pendanaan dan pelatihan usaha
	anggota	Potensi kecil	Dibawah 1,5 juta/bulan dengan model	Sangat kurang sangat butuh shg	5 sd 20 juta	Tidak	Modal, tambahan pinjaman, pameran	Permodalan dan pelatihan kewirausahaan
		Potensi sedang	2 sd 5 juta	Tidak kurang modal	10 jta	Tidak	dana	Pelatihan pengelolaan usaha
		Potensi tinggi	Diatas 10 juta	Tidak kurang modal	Brtambah sesuai kebutuhan, bunga ringan	Tidak	modal	Peminjaman mudah dan bunga rendah

5.6.2. Pengelolaan Keuangan Dengan Potensi Usaha Sedang

- a. Pengrajin laki-laki yang belum masuk kedalam kelompok usaha bersama
Kondisi keuangan pengrajin ini sudah lebih baik dari pada pengrajin dengan potensi rendah. Penghasilan yang diperoleh dari usaha membuat batik berkisar antara 2 juta sampai dengan 5 juta dalam sebulan. Penghasilan yang diperoleh dari penjualan batik dapat digunakan untuk membayar pengembalian di bank jika seandainya mereka mendapat pinjaman modal dari bank. Pengrajin dikelompok ini mulai menyenangi dan meyakini usaha dibidang batik dapat memberikan tambahan penghasilan yang dapat diharapkan untuk meningkatkan taraf hidupnya lebih baik bagi saat ini dan kedepan
- b. Pengrajin perempuan yang belum masuk dalam kelompok usaha bersama
Kondisi keuangan pengrajin sudah memperoleh penghasilan rata-rata 5 juta sebulan. Mereka sangat ingin mendapatkan kredit dari bank untuk mengembangkan usahanya dengan kisaran antara 25 sampai dengan 100 juta. Selain itu juga sangat ingin ikut bergabung dalam kelompok usaha bersama agar dapat pelatihan dan pendanaan yang mendukung perkembangan usahanya. Kelompok pengrajin ini meyakini potensi membatik yang dimilikinya dapat digunakan untuk memperbaiki kehidupannya dan keluarganya.
- c. Pengrajin laki-laki yang sudah masuk dalam kelompok usaha bersama
Berdasarkan pemetaan data, tidak ada responden laki-laki yang masuk dalam kategori ini
- d. Pengrajin perempuan yang sudah masuk dalam kelompok usaha bersama
Kondisi keuangan pengrajin sudah memperoleh penghasil berkisar 2 sampai dengan 5 juta. Mereka ingin memperoleh pinjaman bank berkisa antara 5 juta sampai dengan 10 jutaan dengan keyakinan bisa membayar bunga dan angsurannya dengn hasil aktivitas membatiknya. Mereka merasa membutuhkan pelatihan pengelolaan usaha yang lebih intensif serta pinjaman modal yan lebih besar, karena mereka merasakan bahwa

jika tanpa adanya tambahan modal, usahanya hanyalah begitu- begitu saja. Semangat untuk dapat mandiri sangat besar .

Atas dasar analisis diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pengrajin batik yan memiliki potensi usaha batik sedang, antara yang sudah masuk dalam kelompok usaha bersama dengan yang belum masuk dalam usaha bersama memiliki perbedaan latar belakang ekonomi. Yang belum masuk usaha bersama justru sudah memiliki kondisi ekonomi yang lebih baik dibandingkan dengan yang sudah masuk didalam kelompok usaha bersama. Hal in karena prioritas yang masuk didalam kelompok usaha bersama adalah pengrajin batik yang memiliki kemampuan batik dan kondisi ekonominya memang masih butuh dibantu. Jadi prioritas pada mereka-mereka yang selama ini menjad buruh batik dengan penghasilan kecil agar memiliki semangat dan kreativitas membangun usaha bersama dan mandiri. BNI membantu mereka memberi pendanaan agar dapat percaya diri dari sedikit demi sedikit sehingga dapat berkembang secara natural.

Keinginan untuk mendapatkan kredit lunak guna pengembangan usaha juga berbeda. Pengrajin batik yang sudah masuk ke dalam kelompok tidak seberani pengrajin yang belum masuk ke dalam kelompok usaha bersama. Kisaran keinginan mendapatkan kredit lebih besar ada pada pengrajin yang belum masuk dalam kelompok usaha bersama. Karena mereka berani mengajukan kredit dengan kisaran yang lebih besar. Pengrajin ini jika dibandingkan dengan pengrajin dengan potensi rendah lebih berkembang dengan baik dimasa yang akan dating karena hasil batiknya lebih banyak, dan keinginan pengembangan batiknya lebih jelas, serta kebutuhan yang diharapkan dapat didukung dapat disebutkan dengan baik. Hal ini menunjukkan bahwa mereka sudah dapat melihat potensi dirinya dan siap untuk mengembangkannya.

Berdasarkan kondisi pengelolaan keuangan pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha sedang, dapat dianalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki pengrajin, kesempatan dan tantangan yang akan dihadapi oleh pengrajin batik yang memiliki potensi berwirausaha yang sedang.

Kekuatan:

Kekuatan yang dimiliki adalah mereka sudah dapat melihat potensi membatiknya yang data dikembangkan kearah usaha mandiri dan sudah mulai berani untuk meningkatkan potensi tersebut dengan pengembangan tambahan kredit usaha dan pelatihan-pelatihan yang diharapkan diperolehnya.

Kelemahan:

Kelemahan yang dimiliki adalah

- a. Pengelolaan keuangan usaha masih tercampur dengan keuangan rumah tangga, yang dicatata hanya yang terima dari pelanggan, yang dicatat pengeluaran hanya pengeluaran untuk batik padahal dana usaha juga dipkai untuk mendanai rumah tangga.
- b. Untuk yang masuk anggota kelompok usaha, seringkali masih angin-anginan dalam membatik dan masih belum berani mandiri, masih banyak keahlian yang harus ditambahkan bagi mereka untuk menjadi yakin akan berhasil dalam berwirausaha
- c. Piutang yang ada dari para pelanggan batik, tidak segera ditagih, akan ditagih bila mereka merasa dana yang dipegang menipis.

Kesempatan/peluang yang diperoleh:

Kesempatan sangat besar bagi pengrajin yang memiliki potensi berwirausaha yang sedang ini, ada pelatihan-pelatihan keahlian penunjang untuk usaha batik yang dapat mereka peroleh baik melalui pemda maupun melalui rekan perusahaan yang memberikan CSR, demikian juga peluang untuk memanfaatkan pemasaran melalui showroom, pameran dan penjualan melalui rekannya yang sudah lebih berhasil .

Tantangan yang dihadapi:

Tantangan yang dihadapi adalah menjadi pembatik yang general yang tidak membuat kekhasan diri sendiri dan terlena dengan penerimaan yang sudah diterima tanpa ada usaha yang lebih keras untuk meningkatkan usaha.

5.6.3. Pengelolaan Keuangan Dengan Potensi Tinggi

- a. Pengrajin batik laki-laki yang belum masuk kedalam kelompok usaha bersama.

Kondisi keuangan pengrajin ini sangat baik. Sudah memiliki penghasilan 100 juta keatas dan dapat menggaji beberapa karyawan untuk mendukung usaha baiknya. Penghasilan dari usaha batiknya dapat digunakan sebagai pencaharian utama keluarga. Usaha Batik berkembang dengan baik, keinginan untuk meningkatkan usaha terus dilakukan dengan pemasaran melalui pameran dan keinginan masuk ke dalam kelompok usaha bersama dan mendapatkan pinjaman dari bank BNI yang selama ini menjadi bank rekanan para pengrajin batik di Lasem ini.

b. Pengrajin batik laki-laki yang sudah masuk dalam kelompok usaha bersama
Responden penelitian ini tidak ada responden laki-laki anggota kelompok bersama yang masuk dalam kelompok memiliki potensi wirausaha yang tinggi.

c. Pengrajin batik perempuan yang belum masuk dalam kelompok usaha bersama

Pengrajin perempuan dalam kelompok ini sudah menghasilkan batik dan laku terjual rata-rata dengan penghasilan 10.000.000 per bulan. Usaha batik yang dijalankan sudah menjadikannya mampu menghidupi keluarga dan mengubah kehidupannya menjadi lebih baik dan maju. Dilihat dari kemampuan keuangan untuk mengembangkan usahanya, pengrajin pada kelompok ini masih membutuhkan dana pinjaman dari bank yang dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya lebih maju lagi.

d. Pengrajin batik perempuan yang sudah masuk dalam kelompok usaha bersama dan kategori memiliki potensi wirausaha yang tinggi.

Responden wanita yang memiliki potensi kewirausahaan tinggi, rata-rata memiliki penghasilan 10 juta/bulan, sudah memiliki beberapa karyawan dan sudah menembangkan usahanya melalui pameran-pameran dan mempunyai ruang display/showroom dirumahnya. Keuangannya cukup baik dan telah mendapatkan bantuan kredit dari pemerintah/BUMN dengan model bertingkat, dari kredit 5 juta, 100 juta, 100 juta sampai 500 juta. Pengelolaan keuangan sudah terpisah antara keuangan rumah tangga dan keuangan usaha. Perkembangan usaha batik telah meningkatkan taraf

hidup pengrajin dalam kelompok ini dan sudah sangat terlihat perbedaan kesejahteraannya.

Atas dasar analisis atas pengelolaan keuangan pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha tinggi dapat disimpulkan pengelolaan keuangannya sudah cukup baik, terpisah antara keuangan untuk usaha dan rumah tangga, untuk perempuan tingkat pendapatannya bisa lebih dari 10 juta , sedangkan untuk laki-laki bisa diatas 100 juta. Hal ini menunjukkan dari segi keuangan laki-laki lebih kuat karena sudah mendapatkan warisan dari keluarga dan mengembangkan usahanya sampai saat ini, sedang perempuan berwirausaha mulai dari bawah sebagai pengrajin, bekerja pada orang lain kemudian terus mengembangkan kemampuannya sampai bisa memiliki usaha sendiri dan terus berupaya agar usaha tersebut terus berkembang. Pengrajin perempuan tumbuh secara alami didalam pengembangan usahanya dan memiliki semangat kuat untuk menjaga perkembangannya usahanya.

Pengrajin yang ikut kelompok usaha bersama umumnya mereka berangkat dari pengrajin batik yang bekerja buruh pada pengusaha batik, atau bekerja pada bidang usaha lain kemudian melihat tetangganya mulai berhasil dengan menjadi pembatik, ikut peruntungan membatik. Dengan ketekunan mereka mulai membuat target batiknya dan ikut memasarkan pada showroom yang dibuatkan oleh BNI sebagai CSR. Pemasaran yang dilakukan mulai dikembangkan pada luar daerah melalui pameran-pameran, Disamping itu juga ditambah kemampuan pada pewarnaan, finishing dan pengemasan. Rata-rata penghasilan mereka per bulan baik pengrajin laki-laki maupun perempuan berkisar antara 10 juta sampai dengan 100 juta, dengan kondisi demikian mereka dapat terus mengembangkan usahanya dengan bantuan permodalan pinjaman lunak dari BNI (sebagai mitra kerjanya). Kredit yang didapatnya dengan mudah dicicil dari hasil usaha tersebut dan dengan sejarah cicilan yang lancar mereka dapat memperoleh pinjaman lagi dengan jumlah yang semakin meningkat. Bersama dengan teman-temannya yang tergabung dalam kelompok usaha bersama mereka saling menopang dan bersaing juga dengan persaingan sehat.

Berdasarkan kondisi pengelolaan keuangan pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha tinggi, dapat dianalisis juga kekuatan dan kelemahan yang dimiliki pengrajin, kesempatan dan tantangan yang akan dihadapi oleh pengrajin batik yang memiliki potensi berwirausaha yang kuat.

Kekuatan:

Kekuatan yang dimiliki adalah keuletan dalam berusaha dan pengelolaan keuangan yg sudah baik dan bisa mengembalikan pokok dan bunga pinjaman usaha yang dimilikinya. Kepercayaan bank terhadap pengrajin ini terus meningkat yang dibuktikan dengan pemberian kredit dengan jumlah yang semakin meningkat.

Kelemahan:

Kelemahan yang dimiliki adalah pembukuan/pencatatan usaha masih sangat tradisional dan catatan yang dimiliki belum sepenuhnya dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan dengan lebih baik dan lebih cepat. Pengambilan keputusan selama ini masih didasarkan kepada kekuatan feeling di dalam berbisnis.

Kesempatan/peluang yang diperoleh:

Kesempatan sangat besar bagi pengrajin yang memiliki potensi berwirausaha yang kuat ini, perbankan membuka peluang yang besar bagi pengrajin untuk memberikan kredit modal usaha yang besar, demikian juga pemerintah daerah memberi kesempatan yang besar untuk pengembangan batik dengan memberikan kesempatan berpromosi melaluipameran-pameran.

Tantangan yang dihadapi:

Persaingan bisnis dari pengusaha batik yng memiliki modal yang besar yang akan bisa menguasai pasaran, yang akan mengambil keuntungan lebih besar dari para pengrajin batik, sementara para pengrajin masih dalam kondisi yang tidak banyak berubah.

5.7. Pengelolaan Pemasaran Produk

5.7.1. Pengelolaan Pemasaran Dengan Potensi Rendah.

- a. Pengrajin laki-laki yang belum masuk kedalam kelompok usaha bersama

Pengrajin pada kelompok ini mengharapkan mendapatkan pelatihan untuk dapat menjual produknya, mendapat bantuan promosi dan mendapat pendanaan promosi sebagai kebutuhan yang mendesak. Pengembangan pemasaran yang ada didalam benak mereka adalah pemasaran di showroom dan pemasaran melalui internet

- b. Pengrajin laki-laki yang sudah masuk dalam kelompok usaha bersama
Pengrajin pada kelompok ini juga mengharapkan pengembangan usaha batik dengan mendapat bantuan pemasaran. Pemasaran yang selama ini mereka lakukan adalah menitipkan hasil batiknya di showroom. Mereka juga mengharapkan bisa melakukan promosi sendiri dan dapat melakukan promosi peoduknya melalui internet.
- c. Pengrajin perempuan yang belum masuk dalam kelompok usaha bersama
Pengrajin pada kelompok ini melakukan pemasaran dengan menitipkan hasil batikannya di showroom, berharap memiliki toko sendiri, dapat menjadi agen batik, ada bantuan pemasaran dari pihak pemerintah maupun dari pihak institusi lain yang memberikan bantuan CSR, dapat melakukan promosi baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Kebutuhan yang mendesak menurut mereka adalah bantuan pendanaan, hanya satu orang yang menyebut bantuan yng mendesak adalah pemasaran
- d. Pengrajin perempuan yang sudah masuk dalam kelompok usaha bersama
Pengrajin pada kelompok ini melakukan pemasaran dengan menitipkan hasil batikannya di showroom, mereka melakukan pemasaran karena disuruh, dan mereka memandang pemasaran memerlukan tempat yang strategis. Hal yang mendesak untuk segera dapat dipenuhi menurut mereka adalah dapat melakukan pameran untuk memasarkan produknya.

Atas dasar uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa pengrajin laki-laki baik yang sudah masuk dalam kelompok usaha bersama ataupun yang belum masuk dalam kelompok usaha bersama memiliki pemikiran mengenai pemasaran produk yang hampir sama, yaitu pemasaran melalui internet, pameran-pameran,

showroom dan pemasaran kedalam maupun ke luar negeri. Mereka menempatkan pemasaran sebagai hal yang mendesak untuk dipenuhi.

Pengrajin perempuan baik yang tergabung maupun yang belum tergabung dalam kelompok usaha bersama agak sedikit berbeda dengan pengrajin laki-laki dalam hal prioritas pemasaran dan usaha-usaha pemasaran yang dilakukan. Prioritas perempuan pengrajin dengan potensi wirausaha rendah bukan pada pemasarannya tetapi masih menempatkan kebutuhan modal sebagai hal yang mendesak. Pengrajin perempuan juga dapat melihat saluran pemasaran lebih detail dari pada laki-laki. Pemasaran yang dilihat oleh pengrajin perempuan bukan hanya melalui internet, showroom, pameran-pameran tetapi juga melihat pada agen-agen pemasaran dan tempat pemasaran yang strategis. Berdasarkan kondisi pengelolaan pemasaran produk pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha lemah, dapat dianalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki pengrajin, kesempatan dan tantangan yang akan dihadapi oleh pengrajin batik yang memiliki potensi berwirausaha yang lemah.

Kekuatan:

Kekuatan pengelolaan pemasaran yang ada pada mereka adalah keinginan untuk dapat pengetahuan mengenai promosi, training pemasaran dan pelayanan penjualan.

Kelemahan:

Kelemahan yang dimiliki adalah ketergantungan terhadap jasa-jasa pemasaran yang diberikan oleh pihak lain.

Kesempatan/peluang yang diperoleh:

Kesempatan pengembangan pemasaran yang ada bagi pengrajin yang memiliki potensi berwirausaha yang rendah ini, adalah ada bantuan showroom untuk pemasaran hasil produksi mereka, pameran-pameran yang dapat diikuti yang difasilitasi oleh dinas dan instansi yang membrikan CSR.

Tantangan yang dihadapi:

Tantangan yang dihadapi adalah melatih diri untuk mandiri didalam memasarkan hasil produknya

Tabel 5.4
Manajemen Pemasaran Pengrajin batik

Jenis Kelamin	kelompok	Potensi berwirausaha	Pengembangan pemasaran	Pendampingan pengelolaan usaha yang diharapkan	Kebutuhan mendesak
Laki-laki	Non anggota	Potensi kecil	Showroom dan pemasaran melalui internet		Pelatihan penjualan, bantuan promosi, pendanaan promosi
		Potensi sedang	Memiliki kendala pemasaran		Pameran
		Potensi tinggi	Promosi diluar daerah memiliki showroom, pameran	Event/pameran	Alat promosi ,stand dan fasilitas pameran , fasilitas pemasaran
	Anggota	Potensi kecil	Nitip dishowroom, bisa promosi sendiri, internet	Mendapat pelatihan dari dekranasda	
		Potensi sedang			
		Potensi tinggi	Dilakukan sendiri dari rumah kerumah, kantor-kantor dan pameran-pameran, melalui internet juga (FB), WA, BBM.		
Wanita	Non anggota	Potensi kecil	Titip di showroom,		Bantuan dana

Jenis Kelamin	kelompok	Potensi berwirausaha	Pengembangan pemasaran	Pendampingan pengelolaan usaha yang diharapkan	Kebutuhan mendesak
			punya toko sendiri,agen batik,ada bentuan pemasaran, promosi dalam negeri dan luar negeri online, keliling kantor kantor		promosi (hanya satu orang sebagian besar butuh dana)
		Potensi sedang	Jual lewat internet, tetangga showroom		Tdk ada
		Potensi tinggi	Jual lewat bakul- bakul, pasaran luar dan dalam daerah, pameran gratis Dilakukan sendiri dari rumah kerumah, kantor-kantor dan pameran-pameran.	Diikutkan pelatihan oleh dinas	Pengembangan pemasaran diluar yang sudah mereka miliki
	Anggota	Potensi kecil	Nitip showroom, pameran ikut usaha bersama	Pelayanan dan pemasaran	Pameran
		Potensi sedang	Promosi sendir		Tdk ada
		Potensi tinggi	Promosi sendiri, penjualan lewat showroom, Dilakukan sendiri dari rumah kerumah, kantor-kantor dan pameran-pameran,	Pameran yang merata , Lebih luas, dibantu pemasaran, pinjam sarana sapras	Pengembangan pemasaran diluar yang sudah mereka miliki

Jenis Kelamin	kelompok	Potensi berwirausaha	Pengembangan pemasaran	Pendampingan pengelolaan usaha yang diharapkan	Kebutuhan mendesak
			melalui internet juga (FB), WA, BBM.		

5.7.2. Pengelolaan Pemasaran Dengan Potensi Usaha Sedang

Kategori potensi usaha sedang dalam penelitian ini adalah usaha dengan omset berkisar 5 juta sampai dengan 50 juta. Responden laki-laki yang tergabung dalam penelitian ini yang masuk dalam kategori memiliki potensi usaha sedang belum masuk kelompok usaha bersama. Mereka merasakan memiliki kendala didalam melakukan pemasaran dan menyatakan bahwa kebutuhan yang mendesak adalah dapat mengikuti pameran-pameran yang diselenggarakan oleh berbagai instansi baik dinas maupun swasta agar produknya bisa dikenal. Berbeda dengan responden laki-laki, responden perempuan baik yang sudah tergabung dalam usaha bersama maupun belum mereka tidak merasakan kendala dalam pemasaran. Pengrajin perempuan yang sudah masuk dalam kelompok usaha bersama, memasarkan batiknya dengan promosi sendiri melalui teman-temannya, sedangkan yang belum masuk kelompok usaha bersama dapat memasarkan produknya dengan titip di showroom tetangganya dan memasarkan lewat internet. Atas dasar data diatas, maka dapat disimpulkan

Pengrajin batik yang memiliki potensi usaha batik sedang, dalam memasarkan produknya memiliki beragam usaha dan kondisi. Untuk responden perempuan yang memang dominan menjadi pengrajin batik dan tekun dalam menjalani usaha memiliki berbagai informasi dan strategi dalam memasarkan produknya. Sedangkan pengrajin laki-laki selain belum masuk dalam kelompok usaha bersama juga belum dapat menyelami proses pemasaran yang sudah terjadi disekitarnya, sehingga masih merasakan kendala dalam memasarkan produknya, meskipun sudah melirik teman-teman pengrajin lain yang sudah dapat memasarkan produknya.

Ada ide-ide kreatif dalam memasarkan produknya, sudah mengikuti perkembangan tehnologi juga dengan memasarkan melalui internet. Pengrajin dalam kategori ini juga sudah memahami pemanfaatan jaringan untuk pemasaran produknya, ini suatu pengembangan pemasaran yang sudah mengikuti jaman dan perkembangan. Berdasarkan kondisi pengelolaan pemasaran pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha sedang, dapat dianalisis kekuatan dan kelemahan

yang dimiliki pengrajin, kesempatan dan tantangan yang akan dihadapi oleh pengrajin batik yang memiliki potensi berwirausaha yang sedang.

Kekuatan:

Kekuatan yang dimiliki adalah sebagian dari pengrajin batik ini sudah mengikuti perkembangan pemasaran melalui pemasaran online, pameran –pameran serta pemanfaatan jaringan teman dan showroom. Hal ini akan sangat membantu mereka didalam menjaga kontinuitas pemasaran batiknya

Kelemahan:

Kelemahan yang dimiliki adalah masih ada ketergantungan terhadap usaha-usaha pemerintah dalam membuka pameran-pameran untuk memasarkan produk mereka, juga ketergantungan terhadap showroom yang dibuka oleh instansi terkait yang memiliki CSR.

Kesempatan/peluang yang diperoleh:

Kesempatan sangat besar bagi pengrajin yang memiliki potensi berwirausaha yang sedang ini, kesempatan untuk berinovasi didalam memasarkan produk batiknya karena banyak konsumen yang membutuhkan yang membeli dari pengusaha yang harganya sudah ditambah laba yang lebih besar.

Tantangan yang dihadapi:

Tantangan yang dihadapi adalah tidak mengenal lelah untuk terus menembus pemasaran produknya meski akan banyak kendala yang dihadapi.

5.7.3. Pengelolaan Pemasaran Dengan Potensi Tinggi

Potensi berwirausaha batik yang kuat diukur dari omset penjualan produknya diatas 50 juta, para pengrajin yang masuk dalam kategori ini adalah pengrajin perempuan baik yang masuk dalam kelompok usaha bersama maupun yang belum dan laki-laki yang sudah masuk dalam usaha bersama. Kondisi pemasarannya sudah modern dan berkembang dengan berbagai jalur pemasaran. Pengrajin laki-laki yang belum masuk anggota usaha bersama, memasarkan produknya melalui promosi diluar daerah, memiliki showroom dan melakukan pameran-pameran, sedangkan pengrajin perempuan yang belum masuk kelompok usaha bersama memasarkan produknya melalui penjualan batik lewat bakul- bakul, perluasan

pasaran luar dan dalam daerah dan pameran-pameran gratis yang diadakan oleh dinas dan pengrajin perempuan yang sudah masuk usaha bersama, memasarkan produknya dengan melakukan pameran-pameran yang diadakan oleh dinas maupun pihak swasta lainnya, menjual pada showroom dan menjual melalui jaringan teman-teman dan instansi-instansi yang menjadi rekan kerjasama dan jaringan CSR.

Atas dasar analisis atas pengelolaan pemasaran pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha tinggi dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengelolaan pemasaran sudah baik karena sudah memiliki jaringan pemasaran baik dari dinas maupun dari instansi-instansi kenalan dan CSR serta sudah memiliki showroom dan jaringan untuk pameran-pameran produknya agar dapat dikenal lebih luas. Pengrajin yang sudah masuk dalam kelompok usaha umumnya menjadi pioneer dan menjadi personel yang diberi kepercayaan oleh dinas untuk menarik pengrajin lainnya mengikuti jejaknya, sedangkan pengrajin yang masuk dalam kelompok ini yang belum masuk dalam usaha bersama berhasil memasarkan produknya karena keuletan, relasi yang dimilikinya, serta warisan dari orang tua.
2. Inovasi pemasaran perlu dikembangkan dengan pemasaran via internet agar jaringan yang diperoleh lebih luas dan keragaman pemasaran akan dapat menunjang kontinuitas usaha.

Berdasarkan kondisi pengelolaan pemasaran pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha tinggi, dapat dianalisis juga kekuatan dan kelemahan yang dimiliki pengrajin, kesempatan dan tantangan yang akan dihadapi oleh pengrajin batik yang memiliki potensi berwirausaha yang kuat.

Kekuatan:

Kekuatan yang dimiliki adalah keuletan dalam memasarkan produk, pemeliharaan jaringan dan kemampuan menangkap peluang serta saluran-saluran pemasaran.

Kelemahan:

Kelemahan yang dimiliki adalah ketergantungan terhadap dinas yang masih ada dan ketergantungan terhadap kekayaan warisan orang tua juga beberapa pengrajin masih mengandalkan hal tersebut.

Kesempatan/peluang yang diperoleh:

Kesempatan sangat besar bagi pengrajin yang memiliki potensi berwirausaha yang kuat ini, banyak perusahaan - perusahaan swasta yang berorientasi pada CSR untuk pengembangan budaya bangsa, sehingga dapat dijadikan rekanan untuk pengembangan usahanya

Tantangan yang dihadapi:

Kreativitas pengembangan pemasaran online dan pemasaran melalui jaringan internet dan medsos lainnya belum pernah dicoba, oleh karena itu perlu untuk dilakukan inovasi pemasarannya.

Tabel 5.5
Manajemen Produksi Pengrajin Batik

Jenis Kelamin	Kelompok	Potensi berwirausaha	<i>Kemampuan dalam memproduksi</i>	Pendampingan yang diharapkan	
Laki-laki	Non anggota	Potensi kecil	<i>Bantuan alat2 produksi</i>		
		Potensi sedang	<i>Kemampuan inovatif</i>		
	Anggota	Potensi tinggi	<i>Mampu membeli kain utk dibatik, mewarnai, finishing , mencoba hal yang baru</i>	Mendapat pelatihan pewarnaan alam Mendapat pelatihan manajemen	
		Potensi kecil	<i>Ingin bisa membatik, ingin bisa mewarna, ingin bisa berproduksi, bisa pewarnaan dan pelorotan</i>		
		Potensi sedang	<i>Menemukan ciri khas usaha batiknya</i>	Mendapat pelatihan pencatatan keuangan	
	Potensi tinggi			Mendapat pelatihan pewarnaan alam	

Jenis Kelamin	Kelompok	Potensi berwirausaha	Kemampuan dalam memproduksi	Pendampingan yang diharapkan	
wanita	Non anggota	Potensi kecil	<i>Bisa membatik, bisa nembok, bisa menjual sampai ke pembeli langsung, tidak bisa mewarna, bisa berkreasi, ingin mendapat bantuan alat produksi dan pelatihan</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Mendapat pelatihan mengenai kreasi motif batik - pelatihan nglengkeng (menulis bagian yang kecil) 	
		Potensi sedang	<i>Bisa membatik, bisa mewarna, paham filosofi batik</i>		
		Potensi tinggi	<i>Bisa membatik, nembok, mewarna, membuat pola, pingin berkembang ke garmen</i>	<p>Mendapat pelatihan pewarnaan alam</p> <p>Mendapat pelatihan manajemen</p>	
	Anggota	Potensi kecil	<i>Ingin bisa batik sendiri, batik kolaborasi, membatik dan mewarna, pingin bisa mulai batik dari membuat pola/gambar (gelengkeng), mendapat pelatihan</i>	Mendapat pendampingan mengurus merk dagang	

Jenis Kelamin	Kelompok	Potensi berwirausaha	<i>Kemampuan dalam memproduksi</i>	Pendampingan yang diharapkan	
		Potensi sedang	<i>Ahli membatik , ingin bisa mewarnai</i>		
		Potensi tinggi	<i>Aliran penjualan lebih cepat, sering dilakukan pelatihan, ada pameran dan pemasaran</i>	Mendapat pelatihan pewarnaan alam	

5.7.4. Pengelolaan Produksi Dengan Potensi Rendah

Pengrajin batik perempuan yang belum masuk kelompok usaha bersama dalam berproduksi tergantung kepada kemampuan mengelola waktu untuk membatik dan bahan – bahan batik yang dimilikinya. Produksinya dilakukan dirumah sendiri dengan memanfaatkan waktu luang disamping mengurus keluarga, Hal ini juga terjadi pada pengrajin batik wanita yang masuk dalam kelompok usaha bersama, dengan kondisi yang tidak jauh berbeda kondisinya, hanya bedanya lebih banyak bantuan dari kelompok usaha bersama berupa pelatihan-pelatihan dan bahan-bahan produksi. Siklus produksi yang dijalankan oleh pengrajin perempuan lebih kepada proses mempola, lengkreng, menyanting dan nembok.

Pengrajin batik laki-laki yang belum masuk kelompok usaha bersama masih dalam konteks keinginan untuk berwirausaha batik, jadi menyatakan kepentingan yang utama dalam berproduksi adalah keberadaan alat-alat batik. Dalam memproduksi batik, keterlibatan laki-laki lebih banyak pada mewarnai dan nglorot. Nglorot adalah membersihkan batik dari ‘malam/plastisin’, yang dilakukan setelah dilakukan pewarnaan.

Pengrajin batik laki-laki yang masuk dalam kelompok usaha bersama keterlibatan berproduksi pada mewarna dan melorot juga. Keterlibatan ini lebih intensif karena ada proses pengerjaan didalam usaha bersama. Mereka mengerjakan hasil batikan teman-teman kelompok usaha bersama yang mewarnanya dikerjakan dalam kelompok usaha bersama.

Atas dasar analisis atas pengelolaan produksi oleh pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha rendah dapat disimpulkan bahwa:

1. Proses produksi batik diawali dari membuat pola/menggambar, nglengkreng, nyanting, nembok, mewarna dan melorot plasitin. Mayoritas pengrajin perempuan melakukan pembuatan pola, nglengkreng, mencanting dan nembok sedangkan yang laki-laki mewarnai dan melorot.

2. Kemampuan produksi melekat kepada setiap pengrajin karena mereka mengetahui proses batik secara turun menurun dan dilingkungan mereka banyak yang mengerjakan batik tersebut.
3. Kemampuan memproduksi batik, sangat tergantung kepada usaha untuk mengembangkan diri para pengrajinnya.

Berdasarkan kondisi pengelolaan produksi pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha lemah, dapat dianalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki pengrajin, kesempatan dan tantangan yang akan dihadapi oleh pengrajin batik yang memiliki potensi berwirausaha yang lemah.

Kekuatan:

Ada keinginan untuk bisa membuat batik yang lebih baik, keinginan untuk mendapat pelatihan cara-cara membatik yang baik, mewarnai dan mengembangkan batik dalam kreasi.

Kelemahan:

Kelemahan yang dimiliki adalah sifat angina-anginan dalam berwirausaha dan dorongan diri yang masih lemah.

Kesempatan/peluang yang diperoleh:

Perhatian dinas dan kesempatan yang dibrikan oleh lembaga keuangan untuk memberikan kredit, jika dapat dimanfaatkan dengan banik menjadi pengerak produksi yang efektif.

Tantangan yang dihadapi:

Tantangan yang dihadapi adalah ketelatenan dan ketekunan yang harus terus menerus dipupuk.

5.7.5. Pengelolaan Produksi Dengan Potensi Sedang

Responden laki-laki yang belum masuk kelompok usaha bersama menekankan kepada kemampuan inovatif didalam membatik sedang yang sudah masuk usaha bersama menekankan kepada kemampuan menemukan cirikhas usaha batiknya. Tanggapan mengenai pengelolaan produksi yang diberikan oleh pengrajin agak berbeda. Pengrajin perempuan menekankan kepada pengembangan

potensi dirinya dan anak buahnya didalam kemampuan membuat dari yang kasaran ke alusan, bahkan keinginan untuk dapat mewarna juga kuat, selain itu mereka mulai dapat menilai kendala utama pengembangan produksi usahanya adalah kepada SDM. SDM yang dimaksud adalah SDM yang saat ini membantu produksinya yang sulit didorong untuk memperbaiki bantikkannya dari kasaran ke alusan agar kualitas yang dihasilkan dapat lebih baik dan penghasilan lebih tinggi juga. Selain itu juga SDM untuk pengembangan batik kedepan yang kemungkinan akan sulit didapat karena anak-anak penerus mereka lebih suka bermain hp dan komputer daripada ikut terlibat membuat. Atas dasar data diatas, maka dapat disimpulkan:

- a. Pengrajin dalam kelompok ini didalam produksi batik sudah dibantu beberapa karyawan, baik karyawan yang direkrut harian maupun direkrut untuk kebutuhan mendesak. Mereka juga sudah mulai dapat mengenali potensi SDM yang bekerja padanya serta memiliki keinginan untuk mengembangkan usaha terus menerus.
- b. Pemikiran pengembangan produksi pengrajin laki-laki dan perempuan berbeda karena perhatian dan keterlibatan dalam produksi berbeda, sehingga laki-laki lebih melihat potensi unik yang hrs dimiliki sedangkan perempuan kepada hasil bantikkannya.

Berdasarkan kondisi pengelolaan produksi pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha sedang, dapat dianalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki pengrajin, kesempatan dan tantangan yang akan dihadapi oleh pengrajin batik yang memiliki potensi berwirausaha yang sedang.

Kekuatan:

Kekuatan yang dimiliki adalah ketekunan dan kecermatan didalam melihat peluang pengembangan usaha dan keunikan produknya.

Kelemahan:

Keterbatasan pengetahuan yang dimiliki didalam mengatasi kelemahan SDM yang membantu produksi.

Kesempatan/peluang yang diperoleh:

Kesempatan sangat besar bagi pengrajin yang memiliki potensi berwirausaha yang sedang ini, kesempatan untuk berinovasi didalam membuat produk batiknya karena banyak konsumen yang membutuhkan yang membeli dari pengusaha yang harganya sudah ditambah laba yang lebih besar.

Tantangan yang dihadapi:

Tantangan yang dihadapi adalah mau belajar terus menerus untuk menemukan ke khasan diri untuk kemudian dikembangkan menjadi keunggulannya.

5.7.6. Pengelolaan Produksi Dengan Potensi Tinggi

Kondisi produksinya sudah diakui masyarakat luas dan memiliki stock yang banyak untuk dipamerkan dan dijualkan. Mereka sudah mulai mengandeng pengusaha garmen untuk bekerjasama membuat baju dan dijual serta dipajang, bukan hanya menjual kain batik saja. Sebagian besar responden yang sudah mencapai level ini berjenis kelamin perempuan, sedang laki-laki yang ikut terlibat adalah suaminya yang sudah mulai percaya bahwa usaha batik ini bisa meningkatkan taraf hidupnya. Bahkan mereka meninggalkan usaha /pekerjaan lamanya untuk ikut terjun pada usaha batik secara total. Anak-anak mereka juga sudah mulai terlibat dalam usaha batik tersebut. Pelanggan sudah bukan lagi individual tetapi sudah dinas-dinas yang memesan dalam jumlah banyak untuk pembuatan seragam kantornya.

Atas dasar analisis atas pengelolaan produksi pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha tinggi dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengrajin sudah dapat mandiri dalam semua tahapan proses membatik dan sudah mulai mengembangkan usahanya dengan mengandeng pengusaha garmen.
2. Produk sudah dikenal masyarakat yang lebih luas
3. Anak-anak dan keluarga dilibatkan dalam usaha batik secara totalitas.

Berdasarkan kondisi pengelolaan produksi pengrajin batik yang memiliki potensi wirausaha tinggi, dapat dianalisis juga kekuatan dan kelemahan yang dimiliki pengrajin, kesempatan dan tantangan yang akan dihadapi oleh pengrajin batik yang memiliki potensi berwirausaha yang kuat.

Kekuatan:

Kekuatan yang dimiliki adalah keuletan dalam mengembangkan produksi batiknya

Kesempatan/peluang yang diperoleh:

Kesempatan sangat besar bagi pengrajin yang memiliki potensi berwirausaha yang kuat ini, banyak perusahaan-perusahaan swasta yang berorientasi pada CSR untuk pengembangan budaya bangsa, sehingga dapat dijadikan rekanan untuk pengembangan usahanya

Tantangan yang dihadapi:

Menjaga kontinuitas usaha, menjaga kualitas produknya bahkan mengembangkan kualitas produknya.

5.8. Efektivitas Pelaksanaan Program CSR

Pada bagian ini akan menjelaskan mengenai efektivitas pelaksanaan program CSR yang dilakukan oleh Bank BNI terhadap para pengrajin batik. Para pengrajin batik ini dibagi menjadi dua kelompok yaitu pengrajin batik yang tergabung dalam kelompok dan pengrajin yang belum tergabung dalam kelompok.

BNI merupakan salah satu badan usaha milik negara di sektor jasa yang bisnis utamanya adalah memberikan kredit kepada nasabah sehingga memperoleh pendapatan bunga yang diperoleh dari hasil pinjaman yang diberikan kepada para pelaku usaha. Sebagai salah satu badan usaha milik negara, BNI diwajibkan melaksanakan program CSR kepada masyarakat sebagai salah satu stakeholdernya. Kewajiban inilah yang dilakukan oleh pihak BNI untuk melaksanakan program CSR kepada para pengrajin Batik di daerah Lasem dalam bentuk pengembangan potensi ekonomi para pengrajin Batik.

Agar program CSR yang dilaksanakan dapat berjalan secara efektif, BNI melakukan kerjasama dengan Dinas Pariwisata Kabupaten Rembang. Untuk dapat

mempercepat proses pengembangan ekonomi melalui program CSR yang dilakukan maka BNI mengusulkan agar membentuk kelompok-kelompok yang mempunyai keahlian dalam membatik.

5.9. Efektifitas Program CSR BNI

Pada awalnya program CSR yang dilakukan oleh Bank BNI hanya memberikan modal pinjaman untuk megembangkan usaha batik dengan bunga yang ringan. Namun berdasarkan diskusi dengan ketua kelompok dan analisa kebutuhan yang dilakukan oleh tim BNI terhadap para pengrajin, kebutuhan mereka tidak hanya modal saja, tetapi hal lainnya yang dapat mendukung kemajuan usaha para pengrajin. Kebutuhan tersebut adalah pelatihan cara membuat batik, mendapatkan bantuan alat membatik, serta pelatihan bagaimana cara memperluas pemasaran, bahkan BNI membuatkan fasilitas showroom yang dijadikan tempat untuk memasarkan batik para pengrajin. Ternyata hal yang sama pula dilakukan oleh pihak BNI terhadap para pengrajin yang belum tergabung dalam kelompok. Mereka mendapatkan fasilitas kredit dengan tingkat bunga yang ringan serta pelatihan-pelatihan dalam rangka meningkatkan kemampuan para pengrajin batik.

Berdasarkan hasil analisa data yang dilakukan oleh peneliti, kami menemukan pula bahwa para pengrajin baik anggota kelompok maupun non anggota kelompok tidak merasa keberatan dengan bunga yang dibebankan atas pinjaman yang diterima. Mereka merasa bahwa bunga yang dibebankan sebanding dengan potensi pengembangan yang akan dilakukan apabila mendapatkan tambahan kredit sehingga merasa yakin dapat mengembalikan kredit tepat pada waktunya. Para pengrajin yang sudah mendapatkan pinjaman kredit berkeinginan pula untuk mendapatkan tambahan kredit dari BNI dengan alasan untuk mengembangkan usahanya. Arah pengembangan yang akan dilakukan oleh para pengrajin adalah untuk menambah jumlah produksi kain batik dan juga menambah produksi kain batik dengan pewarnaan alam. Namun, sebagian para pengrajin batik ada pula yang belum mendapat bantuan kredit dari BNI, mereka

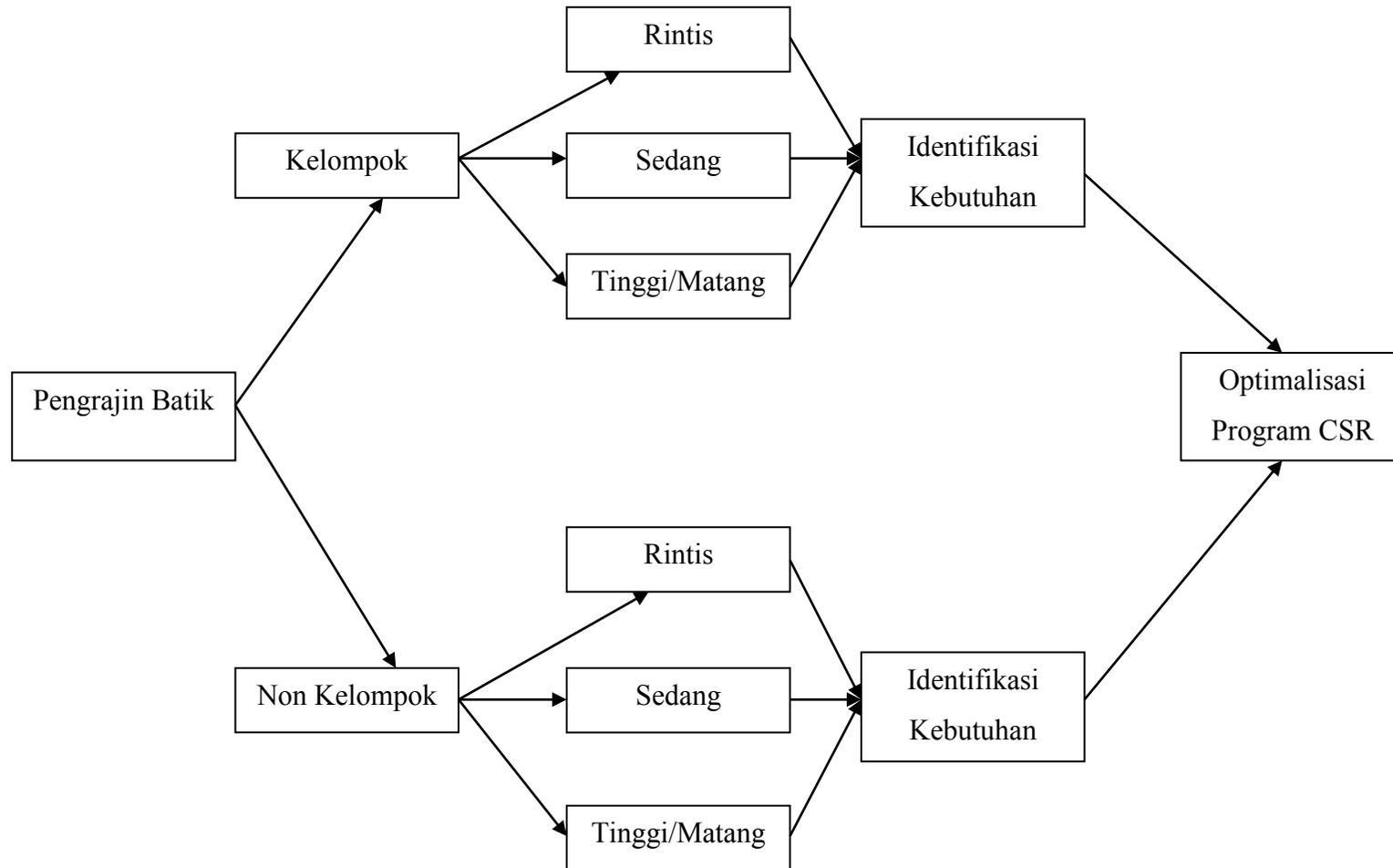
mendapatkan modal dari suami maupun anggota keluarga yang lainnya, bahkan ada pula yang mendapatkan fasilitas kredit dari bank yang lain.

5.10. Evaluasi Program CSR BNI

Peneliti juga menanyakan beberapa hal kepada para anggota kelompok maupun non anggota kelompok, terkait dengan harapan dan kendala program CSR yang dilakukan oleh BNI. Harapan dan kendala ini diharapkan dapat dijadikan sebagai proses evaluasi terhadap pelaksanaan program CSR agar dapat dilakukan lebih baik. Ada beberapa harapan yang disampaikan terkait dengan pinjaman kredit yang diberikan. Pertama, bunga pinjaman dapat lebih diperingan. Ternyata sebagian para pengrajin berpendapat bahwa meskipun bung yang dibebankan sudah ringan namun masih dirasa membebani bagi para pengrajin. Kedua, proses untuk mendapatkan kredit dapat dilakukan dengan lebih mudah serta mendapatkan tambahan kredit pinjaman. Harapan lainnya yang disampaikan oleh non anggota kelompok adalah mereka mendapatkan pinjaman kredit dengan menggunakan jaminan Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB) serta dapat bekerjasama secara berkelanjutan.

Lebih lanjut, harapan yang mereka sampaikan kepada pihak BNI sebagai bentuk CSR nya adalah intensitas pelatihan-pelatihan yang diadakan dapat lebih ditingkatkan seperti pelatihan pemasaran, kewirausahaan serta proses produksi batik dengan pewarnaan alam. Kedua kelompok ini juga mengharapkan agar event pameran batik yang dilakukan dapat ditingkatkan dan diberikan kesempatan yang sama diantara anggota kelompok. Penjelasan mengenai program pelaksanaan CSR yang dilakukan oleh pihak BNI dapat dilihat dalam gambar dibawah ini.

Model CSR terhadap Pengrajin Batik Lasem



BAB 6. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Sesuai dengan pengajuan yang ada dalam proposal, fokus penelitian pada tahun kedua ini adalah memetakan pola manajemen produksi industry batik, apakah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen produksi yang ramah terhadap lingkungan. Tahapan selanjutnya dilakukan untuk mengidentifikasi pola produksi batik terutama terkait dengan pewarnaan batik. Berdasarkan survey awal yang dilakukan pada tahun pertama, ternyata limbah pewarnaan batik hanya dibuang diselokan tanpa adanya instalasi pengolahan agar tidak mencemari lingkungan disekitarnya. Selain itu pewarnaan juga masih menggunakan pewarnaan kimiawi. Pada saat dilakukan FGD dengan para pengrajin diketahui bahwa mereka sangat ingin melakukan inovasi-inovasi dalam pengembangan batiknya, salah satunya dengan mencoba pewarnaan batik alami. Proses pengenalan warna batik alami akan dilakukan berdasarkan tingkat kebutuhan dari kelompok pengrajin atas dasar pengelompokan potensi kewirausahaannya tanpa meninggalkan unsur kemampuan dan peningkatan pengelolaan pemasaran, keuangan dan produksi batiknya. Corporate Social Responsibility (CSR) dan University Social Responsibility (USR) diarahkan juga kepada pelatihan-pelatihan pewarnaan batik alam sesuai dengan kemampuan berwirausaha para pengrajin batik. Langkah-langkah yang dilakukan adalah:

1. Mendapatkan peta pola produksi batik untuk mengetahui sampai seberapa jauh dampaknya terhadap lingkungan dengan metode FGD.
2. Melakukan wawancara dengan pemerintah daerah khususnya badan pengelolaan lingkungan hidup.
3. Memilih pengrajin yang dijadikan pilot project untuk dilakukan pelatihan terkait dengan manajemen produksi yang ramah terhadap lingkungan dan proses pewarnaan dengan warna alam.
4. Observasi dan pendampingan pemasaran batik Lasem dengan pewarnaan alam
5. Monitoring dan evaluasi atas proses produksi dengan pewarnaan alam, pengelolaan pemasaran dan dampaknya atas keuangannya.

BAB 7. KESIMPULAN DAN SARAN

Perusahaan yang terlibat didalam penelitian ini adalah 3 bank yang peduli didalam memberikan CSR kepada berbagai usaha kecil menengah di Indonesia. Bank/lembaga keuangan tersebut pada awalnya melakukan program CSR melalui pemberian modal pinjaman untuk mengembangkan usaha batik dengan bunga yang ringan. Tetapi kemudian berkembang dengan melakukan pendekatan melalui kelembagaan pemerintahan untuk menemukan potensi desa/ dukuh yang akan didampingi. Lembaga keuangan tersebut melakukan kerjasama dengan Dinas Pariwisata Kabupaten. Dalam rangka mempercepat proses pengembangan ekonomi melalui program CSR yang dilakukan maka lembaga keuangan mengusulkan agar membentuk kelompok-kelompok yang mempunyai keahlian dalam membatik.

Berdasarkan diskusi dengan ketua kelompok dan analisa kebutuhan yang dilakukan oleh tim CSR lembaga keuangan terhadap para pengrajin, kebutuhan mereka tidak hanya modal saja, tetapi hal lainnya yang dapat mendukung kemajuan usaha para pengrajin. Kebutuhan tersebut adalah pelatihan cara membuat batik, mendapatkan bantuan alat membatik, serta pelatihan bagaimana cara memperluas pemasaran, bahkan lembaga keuangan juga membuatkan fasilitas showroom yang dijadikan tempat untuk memasarkan batik para pengrajin. Showroom tersebut tanahnya milik pemda kemudian dibangun showroom oleh lembaga keuangan dengan dana CSR nya. Hal yang sama dilakukan oleh pihak lembaga keuangan terhadap para pengrajin yang belum tergabung dalam kelompok. Mereka mendapatkan fasilitas kredit dengan tingkat bunga yang ringan serta pelatihan-pelatihan dalam rangka meningkatkan kemampuan para pengrajin batik, hanya kalau untuk pemasaran melalui showroom yang dibangun diberikan untuk pengrajin yang sudah masuk didalam usaha bersama.

Atas dasar penjelasan diatas, dapat disimpulkan pendampingan yang dilakukan adalah:

1. Menemukan potensi masyarakat yang dapat dikembangkan sebagai binaannya untuk didampingi terus menerus.
2. Pendampingan dilakukan dengan berbagai cara antara lain memberikan pelatihan-pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat binaannya. Mengembangkan keasi baru dengan pelatihan pembuatan barang-barang dengan kain perca. Didalam pelatihan ini digabungkan dari berbagai daerah di Indonesia agar saling terjadi *transfer knowledge*.
3. Pendampingan pemasaran dengan cara memberikan bantuan berupa membangun showroom untuk tempat memasarkan produk, mengajak pameran-pameran dan mengenalkan pelanggan untuk membeli produk pengrajin, memesan sragam dari pengrajin batik.
4. Memberikan kredit dengan besaran mengikuti besaran usaha pengrajin Pemetaan potensi masyarakat desa yang didampingi.

Harapan dan kendala didalam pemberian bantuan dan pendampingan pengrajin batik Lasem oleh lembaga keuangan diharapkan dapat dijadikan sebagai proses evaluasi terhadap pelaksanaan program CSR agar dapat dilakukan lebih baik. Universitas berperan didalam mempertemukan harapan pengrajin dengan bantuan yang diberikan oleh lembaga keuangan dalam bentuk analisis kebutuhan pengrajin sesuai dengan kelompok potensi usaha dan kelompok gender. Berdasarkan analisis dan pendampingan yang dilakukan perguruan tinggi atas pengrajin batik yang telah mendapatkan CSR maupun yang belum dapat dijelaskan terutama untuk kebutuhan yang belum tertangkap oleh pemberi CSR:

- a. Pelatihan pengelolaan keuangan.
- b. Pelatihan pemasaran melalui online.
- c. Bantuan alat-alat produksi serta penanganan dari proses pembuatan pola sampai jadi batik dan pemasarannya (pewarnaan alam).
- d. Kendala dan tantangan yang dimiliki belum dianalisis.
- e. Join yang berkelanjutan antara CSR, pemerintah dan USR serta masyarakat pembatik.
- f. Pelatihan kewirausahaan dan pelatihan menjual.

Ada beberapa harapan yang disampaikan terkait dengan pinjaman kredit yang diberikan. Pertama, bunga pinjaman dapat lebih diperingan. Kedua, proses untuk mendapatkan kredit dapat dilakukan dengan lebih. Ketiga, intensitas pelatihan-pelatihan yang diadakan dapat lebih ditingkatkan seperti pelatihan pemasaran, kewirausahaan serta proses produksi batik dengan pewarnaan alam. Keempat, event pameran batik yang dilakukan dapat ditingkatkan dan diberikan kesempatan yang sama diantara anggota kelompok.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin. (2016). Prospek Usaha Kecil dan Menengah (UKM) tahun 2014. Retrieved from <http://nonregulerfeunwar.blogspot.com/2014/02/prospek-usaha-kecil-dan-menengah-ukm.html>
- Bungin, B. (2003). Focus Grup Discussion untuk Analisis Data Kualitatif dalam Analisis Data Penelitian Kualitatif (p. 133). Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Ghozali, I. (2004). *Ekonometrika: Teori, Konsep dan Aplikasi dengan IBM SPSS* 22. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- ISO26000. (2010). *ISO 26000: Guidance on Corporate Responsibility* (First).
- Lako, A. (2015). *Berkah CSR bukan Fiksi*. Jakarta: La Tofi Publishing Media.
- Lako, A., Rahutami, A., Christmastuti, A., Kekalih, M., & Wahjudi, A. (2015). *Evaluasi Efektivitas dan Sinkronisasi Program Pemberdayaan serta Strategi Memajukan Koperasi dan UMKM Propinsi Jawa Tengah. Laporan Penelitian dan Kerjasama antara Dinas Koperasi dan UMKM Propinsi Jawa Tengah dengan LPPM Unika Soegijapranata*. Semarang.
- Steiner, J. F., & Steiner, G. A. (2009). *Business, Government and Society* (Twelfth). Boston: McGraw-Hil Irwinl.
- Taghian, M., Souza, C. D., & Polonsky, M. J. (2015). A stakeholder approach to corporate social responsibility , reputation and business performance, *11*(2), 340–363. <http://doi.org/10.1108/SRJ-06-2012-0068>
- Word Business Council for Sustainable Development. (2004). Cross Cutting Themes. Corporate Social Responsibility. Retrieved from www.wbcds.org

LAMPIRAN

KUISIONER PENELITIAN DAN FGD

Kepada Yth:

Para Pengrajin Batik Lasem

Di tempat

Kami dari Universitas Katolik Soegijapranata melakukan riset mengenai pemetaan potensi ekonomi dari para pengrajin Batik, untuk melihat sampai seberapa efektif pola kemitraan yang dibangun selama ini bersama dengan Bank BNI. Setiap informasi yang kami dapatkan dari kuisisioner ini hanya untuk tujuan penelitian dan tidak berpengaruh apapun terhadap Bapak/ ibu. Kami juga menjamin kerahasiaan informasi yang Bapak/ ibu berikan. Akhirnya kami mengucapkan terimakasih atas keterlibatan Bapak/ ibu dalam mengisi kuisisioner ini.

Petunjuk Pengisian:

Berikan penjelasan berdasarkan apa yang Bapak/ ibu alami untuk setiap pertanyaan yang ada dibawah ini. Daftar pertanyaan dibawah ini adalah untuk mengidentifikasi seberapa besar potensi ekonomi yang Bapak/ Ibu miliki serta potensi pengembangannya.

1. BAGAIMANA KONDISI USAHA AWAL BAPAK/IBU **SEBELUM** BERGABUNG DENGAN KELOMPOK PENGRAJIN YANG DIBENTUK OLEH BNI?
2. SEBUTKAN RATA-RATA PENGHASILAN BAPAK /IBU DALAM SEBULAN **SEBELUM** BERGABUNG KELOMPOK PENGRAJIN?
3. BAGAIMANA KONDISI USAHA BAPAK/ IBU **SETELAH** BERGABUNG DIDALAM KELOMPOK PENGRAJIN BINAAN BNI?
4. SEBUTKAN RATA-RATA PENGHASILAN BAPAK /IBU DALAM SEBULAN **SETELAH** BERGABUNG KELOMPOK PENGRAJIN?
5. JELASKAN MOTIVASI BAPAK/IBU BERGABUNG DALAM KELOMPOK PENGRAJIN?

6. BAGAIMANA BAPAK/IBU MENGETAHUI POTENSI DIRI DALAM MEMBATIK?
7. BERAPA RATA-RATA HASIL BATIKAN BAPAK/IBU DALAM SATU BULAN?
8. APA KENDALA YANG DIHADAPI BAPAK/IBU SETELAH MEMUTUSKAN BERGABUNG DIKELOMPOK PENGRAJIN?
 - A. WAKTU:
 - B. BIAYA:
 - C. LAINNYA , JELASKAN:
9. APAKAH HARAPAN BAPAK/IBU SELANJUTNYA DENGAN BERGABUNG KELOMPOK PENGRAJIN:
 - A. BESARNYA KREDIT:
 - B. PEMASARAN:
 - C. PROSES PRODUKSI:
 - D. PENDAMPINGAN PENGEMBANGAN USAHA:

Petunjuk Pengisian:

Berikan penjelasan berdasarkan apa yang Bapak/ ibu alami untuk setiap pertanyaan yang ada dibawah ini. Daftar pertanyaan dibawah ini terkait dengan peran BANK BNI selaku mitra pendamping terhadap program yang telah dilakukan.

1. APA YANG BAPAK/IBU DAPATKAN DARI BANK BNI SELAMA INI?
2. APABILA BAPAK/IBU SUDAH MENDAPATKAN KREDIT RINGAN, APA DASAR PERTIMBANGAN BAPAK/ IBU DALAM PENENTUAN BESARNYA PENGAJUAN DANA KE BANK BNI?
3. APAKAH BAPAK/IBU MERASAKAN KEBERATAN DENGAN BESARNYA PENGEMBALIAN KREDIT TERSEBUT?
4. APAKAH BAPAK/IBU JUGA MENDAPATKAN PENDANAAN DARI PIHAK LAIN SELAIN BANK BNI?
5. APA HARAPAN YANG DITUJUKAN KEPADA BANK BNI:
 - A. PENDANAAN:

B. PELATIHAN:

C. PENDAMPINGAN PENGELOLAAN USAHA:

6. APAKAH YANG MASIH DIRASA KURANG DARI BANK BNI?

7. KEBUTUHAN APAKAH YANG MENDESAK UNTUK BISA DIPENUHI OLEH BANK BNI?

IDENTITAS RESPONDEN

Nama:

(Boleh tidak diisi)

Jenis Kelamin:

Umur:

Jumlah Anak:

Lama bergabung dalam kelompok:

Peran dalam kelompok:

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK WAWANCARA

IDENTITAS RESPONDEN

- a. KODE KUES: RENDAH/SEDANG/TINGGI (CORET SALAH SATU)
- b. STATUS KELOMPOK: KELOMPOK/ NON KELOMPOK (CORET SALAH SATU)
- c. NAMA:
- d. UMUR:
- e. JENIS KELAMIN: L/P (CORET SALAH SATU)
- f. LAMA BERGABUNG:

1. Bagaimana selama ini yang dilakukan oleh kelompok usaha bersama dalam menemukan potensi orang dalam kelompok ?
2. Pengrajin batik yang laki-laki umumnya menangani bagian apa? proses membatik ngemplong, menggambar, membatik, nglorot dan mewarna, pemasar.
3. Lokasi pembatik menyebar atau ada dalam satu desa/dusun saja?
4. Pengelolaan keuangan:
 - a. Potensi kecil → Apakah dari usaha membatik dapat menutup kebutuhan rumah tangga dan ada cadangan untuk modal batik? Dari mana awal memiliki modal untuk batik?
 - b. Potensi sedang → Apakah dari usaha membatik dapat menutup kebutuhan rumah tangga dan ada cadangan untuk modal batik? Dari mana awal memiliki modal untuk batik? Bagaimana pencatatan untuk keuangan usaha apakah terpisah dari kebutuhan RT
 - c. Potensi besar → Apakah pencatatan untuk usaha terpisah dari kebutuhan rumah tangga? Bagaimana pengelolaan modal yang dilakukan dan bgmn mendapatkan tambahan modal dan jika kredit bagaimana cara utk bisa mengembalikan krdit tersebut
5. Pengelolaan pemasaran:
 - g. Bagaimana selama ini mereka melihat peluang pemasaran yang ada, apakah awal terjun beriwurusaha sudah berpikir tentang pemasarannya?

- h. Bagaimana selama ini mereka memasarkan produknya? Adakah pemikiran untuk mengembangkan area pemasarannya?
 - i. Pelatihan pemasaran pernahkan mereka dapatkan dari proses kemasan sampai ke jaringan pemasaran?
6. Pengelolaan produksi
- a. Bagaimana proses produksi dijalankan?
 - b. Apakah keahlian khusus sangat diperlukan dalam membatik?
 - c. Apakah kemampuan membatik yang dimiliki merupakan warisan turun temurun?
 - d. Apakah usaha yang dimiliki saat ini merupakan usaha sendiri atau warisan turun temurun?
 - e. Bisakah didapat hanya dengan otodidak?
 - f. Saat pertama terjun ke usaha, alat /modal yang dibutuhkan apa dan bagaimana mendapatkannya?
 - g. Apakah para pembatik bisa menangani proses membatik dari awal sampai akhir sendiri? Bagaimana selama ini proses tersebut dilakukan?
 - h. Apa kebutuhan paling mendasar dalam proses produksi yang harus dipenuhi agar usaha berjalan lancar
 - i. Apa yang harus disiapkan dalam awal berusaha dari sisi sarana dan prasarana?
 - j. Bagaimana proses produksi yang dilakukan saat ini? Ketergantungan apa yang dirasakan yang belum bisa diselesaikan dan bagaimana upaya penyelesaian yang telah ditempuh?
 - k. Apakah serig mendapat tambahan pelatihan dan pengetahuan tentang proses produksi baru dan apakah sudah dicoba utk diterapkan?
 - l. Bagaimana potensi diri pembatik dalam mengembangkan proses produksi tersebut?
7. Apa peran kelompok usaha bagi para pembatik dalam hal:
- a. Memunculkan potensi baru
 - b. Mengembangkan potensi yang sudah ada
 - c. Meningkatkan kapasitas kemampuan peserta kelompok?
 - d. Menyelesaikan permasalahan 2 kelompok
 - e. Membangun sinergi antar anggota kelompok?
8. Apa harapan-harapan para pembatik dalam berusaha batik ini?

FOTO-FOTO PENGAMBILAN DATA DAN FGD













LAMPIRAN
BUKTI SUBMITTED PADA JURNAL
BERINDEX SCOPUS

This version of Chrome is no longer supported. Please upgrade to a [supported browser](#)



Mail ▾



COMPOSE

Inbox

Sent Mail

Drafts

▸ Categories

Deleted Items

Info Gaji

Notes

Sent Items

Skripsi Mahasiswa

More ▾

[SJM] Submission Acknowledgement

Inbox x



SC Indeks Asistent <ceoncees@gmail.com>

to me ▾

Hai Ranto Partomuan Sihombing:

Thank you for submitting the manuscript, "The Synchronization of CSR and USR for Developing Entrepreneurial Potential of Batik Lasem Communities" to Serbian Journal of Management. With the online journal management system that we are using, you will be able to track its progress through the editorial process by logging in to the journal web site:

Manuscript URL:

<http://aseestant.ceon.rs/index.php/sjm/author/submission/15345>

Username: ranto

If you have any questions, please contact me. Thank you for considering this journal as a venue for your work.

Ivan Mihajlović

Serbian Journal of Management

Ovaj mejl je poslat sa sistemskog naloga. Ako želite da odgovorite na njega, r
This e-mail is sent from system account. To reply, please use the following e-
"Ivan Mihajlović" imihajlovic@sjm06.com



Click here to [Reply](#) or [Forward](#)

Serbian Journal of Management

www.sjm06.com/call_for_papers.html

Home
 Instructions for authors
 Received articles
 Articles in review
 Accepted articles
 Online first
 Last issue
 List of contents
 Subscription details
 Call for papers
 CONTACT (Q & A)

CALL FOR PAPERS

Serbian Journal of Management is published twice a year, with international editorial board and citations in many data bases, including SCOPUS, Ebsco, DOAJ.

By this letter you are invited to provide yours or papers of your colleagues to be published in one of the following regular issues of the journal.

Special interest for issue 12(2) 2017 will be addressed to papers based on the research in the field of Big data modeling, Numerical analysis in management disciplines and Management process optimization.

Types of contributions:

- Original research work not already published,
- Plenary lectures and/or individual papers given at conferences,
- Review articles,
- Letters to editor,
- Book reviews.

Both empirical and conceptual papers are welcome.

Submission of Contribution:

Only electronic submission of papers is possible. Papers, prepared according to [Instructions for authors](#) should be sent using our on-line submission system, available at: <http://www.sjm06.com/index.php/sjm/login>

At our online submission system make sure that you are registered as AUTHOR!

Katedra za menadžment

Laporan Kemajua...doc Laporan Kemajua...doc FINAL-Kriteria 2_T...doc EVALUASI DIRI (1).doc RANGKUMAN EK...doc

10:15 10/09/2017

Serbian Journal of Management

www.sjm06.com

Home
 Instructions for authors
 Received articles
 Articles in review
 Accepted articles
 Online first
 Last issue
 List of contents
 Subscription details
 Call for papers
 CONTACT (Q & A)

RECEIVED ARTICLES

All papers submitted to the Serbian Journal of Management (SJM) for possible publication are under Editors Evaluation. Only the articles which are prepared according to the [Instructions for authors](#) and within the SJM's scope will be further proceeded to the [next steps process](#). Editors evaluation can be up to 2 months long. After this period of time, authors will receive Editors response, with the results of initial Editors evaluation. The manuscripts which are prepared in accordance to [Instructions for Authors](#) and which are considered to be at the adequate level of quality to be further processed for publication in SJM, will be passed to official [double blind peer review process](#).

All authors who submitted their papers using our online web platform, available at: <http://www.sjm06.com/index.php/sjm/login> have received an email with information that the paper is received and instructions how to track the future status of their paper.

Laporan Kemajua...doc Laporan Kemajua...doc FINAL-Kriteria 2_T...doc EVALUASI DIRI (1).doc RANGKUMAN EK...doc

10:15 10/09/2017

Serbian Journal of Management

www.sjm05.com

ARTICLES IN REVIEW

After preliminary Editors' evaluation, the articles which are considered suitable for possible publication will be transferred to the review stage. In this stage two referees will be invited to review your submission. In SJM we use double blind peer review process. When these referees reports have been completed, you will be informed of the Editor's decision considering the papers' final acceptability for publication in the SJM. The reviewing process can last from 1 to 3 months.

We understand by your submission to this journal that your manuscript represents original work not published elsewhere and which will not be submitted to any other publisher or publication while it is under consideration in SJM. Also, at this stage we will use the iThenticate services to check each manuscript on potential plagiarism. All authors whose papers are accepted for publication, after refereeing and iThenticate check, will have to sign a [copyright agreement](#) (A publication ethics and publication malpractice statement).

All information concerning the status of each paper submitted for publication in SJM, can be obtained after logging to our online web platform, available at:

<http://www.sjm05.com/submitmyjournalmyjournal>

To track the status of your paper, you should use the same username and password as obtained during submission of the manuscript.

Serbian Journal of Management, 12(1) (2017) 1 - 169

Contents	Article Metadata	Download PDF	Page
Dragan Pamučar, Darko Bobančić, Ana Radošević	Metadeta	Multi-criteria Decision making: An example of sensitivity analysis	1
Michael Adam Czif	Metadeta	Determining success factors for effective strategic change: role of middle management strategic involvement	29
Sanja Dalcan	Metadeta	The Impact of training on operational performance: the case of the customs service at Nikola Tesla airport in Belgrade	43
Borislav Vrboska, Petar Rehor	Metadeta	Influence of strategies to determine the significance of the crisis by the managers of small and medium-sized enterprises	53
Santa Centineo, Sandro Centineo	Metadeta	Government innovation trends: factor-based investing	65
Lu Trang Thanh Do Mai Huong	Metadeta	Determinants of digital turnover: an empirical study on Vietnamese listed firms	77
Alexander Müller	Metadeta	Methodological approach in assessment of organizational resources of the productive sector	93
Jaka Vrdoljak	Metadeta	Vidno-factories: an effective complementary teaching method at business colleges	107
Emilija Mijac, Katarina Mandžević, Renata Mijatović	Metadeta	Empirical model of entrepreneurs' network case study: at Slovakia	121
Stefanija	Metadeta		133

LAMPIRAN
BUKTI MENJADI PEMAKALAH
DALAM INTERNATONAL CONFERENCE

Proceedings of
81ST IASTEM
INTERNATIONAL CONFERENCE
PHUKET, THAILAND

Organized by



INTERNATIONAL ACADEMY OF SCIENCE,
TECHNOLOGY, ENGINEERING AND MANAGEMENT

Date of Event

9th-10th October, 2017

Event Co-Sponsored by



Communication Address

INTERNATIONAL ACADEMY OF SCIENCE,
TECHNOLOGY, ENGINEERING AND MANAGEMENT
Unit of IRAJ Research Forum
Plot No- 161, Dharma Vihar, Bhubaneswar, Odisha, India
Mail: info@iraj.in, www.iraj.in

TABLE OF CONTENTS

Sl No.	TITLES AND AUTHORS	Page No.
01.	The Analysis of Managerial Flexibility on Financial Feasibility of Power Plant Projects ➤ <i>Kuan-Yu Lin, Borliang Chen, Hue-Chiuenshiong</i>	1-3
02.	The Derivation of Diffusion-Jump Modes for Power Plant Projects Under Risk ➤ <i>Chou-Yen Lai, Borliang Chen, Hue-Chiuenshiong</i>	4-7
03.	The Analysis of Competitive Advantage of Construction Companies in Taiwan ➤ <i>Chin-Chuan Liu, Borliang Chen, Hue-Chiuenshiong</i>	8-11
04.	Optimization Analysis of Contract Negotiation of Public-Private-Participation Projects ➤ <i>Jhao-Syun Chen, Borliang Chen, Hue-Chiuenshiong</i>	12-15
05.	The Modification of The Theory of Planned Behavior and Its Similarity With Moral Development and Ethical Sensitivity ➤ <i>Niki Lukviarman, Arief Prima Johan Maruf, Rebi Fara Handika</i>	16-19
06.	The Nutrient Analysis in Organic Liquid Fertilizer (OLF) from Tilapia Fish (<i>Oreochromismossambicus</i>) Waste ➤ <i>Vanny M.A Tiwow</i>	20
07.	Pm2.5 and Its Ion Composition Emitted Form Biomass Burning in Open-System Combustion Chamber ➤ <i>Sukanya Prawan, Wan Wiriya, Duangduean Thepnuan, Mohammad Zahir Akbari, Somporn Chantara</i>	21-24
08.	Elemental Composition of Pm2.5 Emitted From Rice Straw Burning in Combustion Chamber ➤ <i>Mohammad Zahir Akbari, Chanakarn Khamkaew, Duangduean Thepnuan, Wan Wiriya, Somporn Chantara</i>	25-30
09.	Analysis of The Potential of Micro Small Medium Enterprises and Financial Management for Program Design Corporate Social Responsibility ➤ <i>Theresiadwihastuti, Andreas Iako, Krisprantono, Ranto p. Sihombing</i>	31-39
10.	Electronic Medical Record for Family Physician Clinic in Indonesia ➤ <i>Retantyo Wardoyo, Adi Heru Husodo, Nur Rokhman, Nuryati, Dian Budi Santoso</i>	40-45
11.	Buildings Obstruction Effect on Power Performance of Small Wind Turbine Using 3 Turbulence Models Cfd Technique ➤ <i>Krittapas Kongkapisuth, Wirachai Roynarin, Decha Intholo</i>	46-54



INTERNATIONAL ACADEMY OF SCIENCE, TECHNOLOGY, ENGINEERING AND MANAGEMENT

International Conference on
Management, Economics & Social Science

Certificate

This is to certify that *Theresia Dwi Hastuti* has presented a paper entitled "*Analysis of the Potential of Micro Small Medium Enterprises and Financial Management for Program Design Corporate Social Responsibility*" at the International Conference on Management, Economics & Social Science (ICMESS) held in Phuket, Thailand on 9th - 10th October, 2017.



Chairman

Chairman



INTERNATIONAL ACADEMY OF SCIENCE, TECHNOLOGY, ENGINEERING AND MANAGEMENT

International Conference on
Management, Economics & Social Science

Certificate

This is to certify that *Ranto P. Sihombing* has presented a paper entitled "*Analysis of the Potential of Micro Small Medium Enterprises and Financial Management for Program Design Corporate Social Responsibility*" at the International Conference on Management, Economics & Social Science (ICMESS) held in Phuket, Thailand on 9th - 10th October, 201



[Signature]
Chairman

INTERNATIONAL ACADEMY OF SCIENCE, TECHNOLOGY, ENGINEERING AND MANAGEN

International Conference on
Management, Economics & Social Science

Certificate

*This is to certify that **Krisprantono** has presented a paper entitled "Analysis of the Potential of Micro Small Medium Enterprises and Financial Management for Program Design Corporate Social Responsibility" at the International Conference on Management, Economics & Social Science (ICMESS) held in Phuket, Thailand on 9th - 10th October, 201*




Chairman



INTERNATIONAL ACADEMY OF SCIENCE, TECHNOLOGY, ENGINEERING AND MANAGEMENT

International Conference on
Management, Economics & Social Science

Certificate

This is to certify that *Andreas Lako* has presented a paper entitled "*Analysis of the Potential of Micro Small Medium Enterprises and Financial Management for Program Design Corporate Social Responsibility*" at the International Conference on Management, Economics & Social Science (ICMESS) held in Phuket, Thailand on 9th - 10th October, 2016



Lako
Chairman

LAMPIRAN BUKTI
DRAFT BUKU AJAR

DRAFT BUKU AJAR

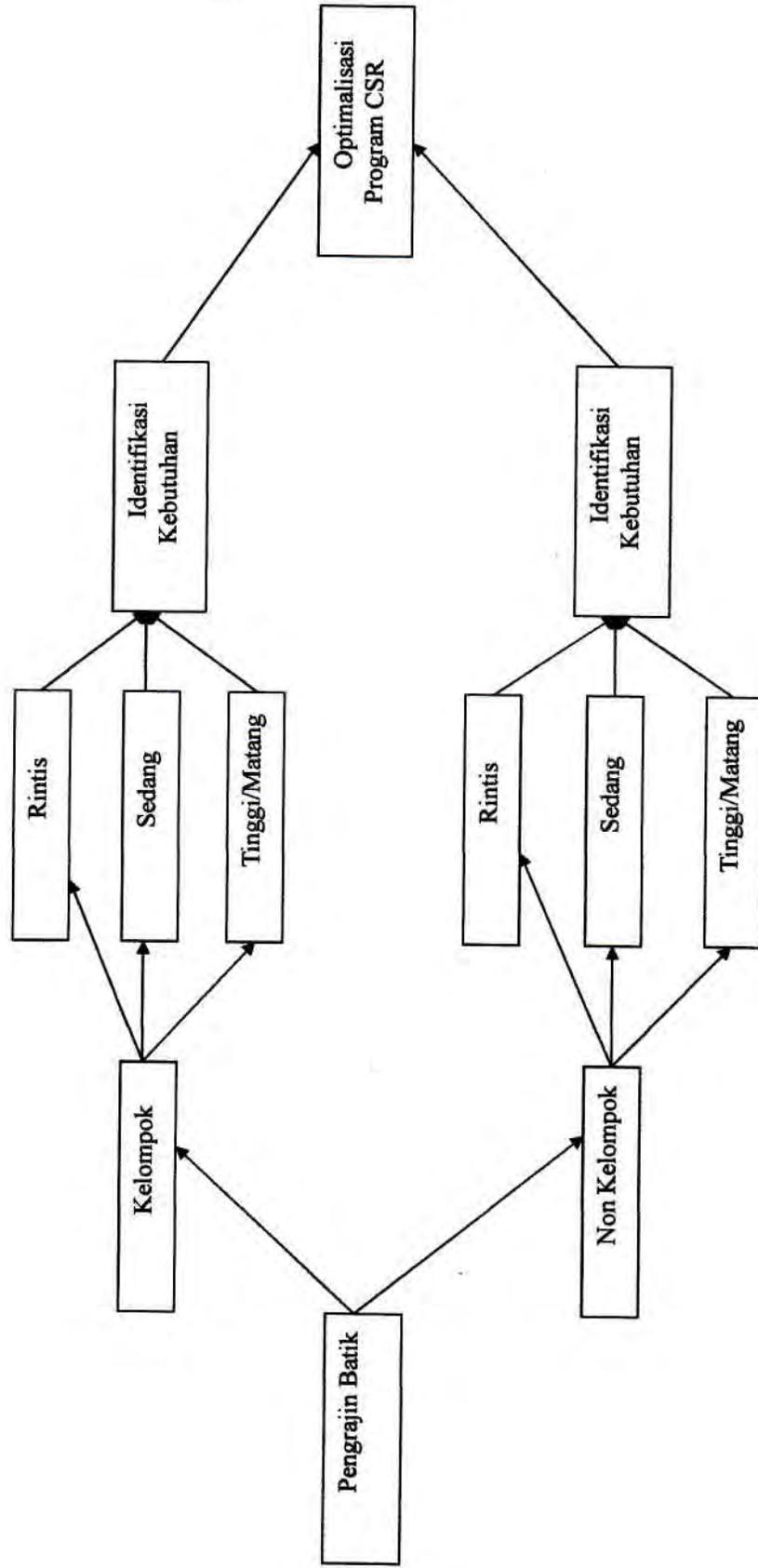
**PENGEMBANGAN DAN OPTIMALISASI KINERJA UMKM
BATIK LASEM MELALUI PENDEKATAN UNIVERSITY SOCIAL
RESPONSIBILITY (USR) DAN CORPORATE SOCIAL
RESPONSIBILITY (CSR) BERSAMA**

Tim Penulis:

**Theresia Dwi Hastuti.,SE.,MSi.,Akt
Prof. Dr.Andreas Lako., MSi
Ranto P Sihombing.,SE.,MSi
Dr.Ir. Krisprantono**

LAMPIRAN
HASIL MODEL CSR DAN USR BERSMA

Gambar 3
Model CSR Terhadap Pengrajin Batik Lasem



keterangan

- Dalam pendampingan terhadap pengrajin batik yang sebaiknya dilakukan oleh institusi yang memberikan CSR nya adalah:
- 1. membedakan pengrajin yang sudah memiliki kelompok usaha bersama dan yang belum memiliki kelompok usaha bersama, hal ini dilakukan karena ada perbedaan motivasi antara yang memiliki kelompok usaha bersama dan tidak, selain itu institusi memiliki kepentingan yang berbeda antara yang sudah masuk kelompok bersama dengan yang belum terkait dengan penyaluran kredit yang diberikannya
- 2. dari dua kelompok diatas, kemudian dibedakan lagi berdasarkan potensi kewirausahaan yang ada pada mereka. Potensi kewirausahaan ini dibedakan dalam 3 hal yaitu potensi sedang membangun usaha, potensi menengah dan potensi tinggi. Pengelompokan ini kemudian dibedakan juga antara laki-laki dan perempuan
- 3. setiap kelompok akan memiliki kebutuhan pengembangan yang berbeda satu sama lain sehingga membutuhkan analisis yang berbeda. Analisis yang dilakukan menyangkut dalam hal kebutuhan finansial, produksi dan pemasarannya.
- 4. dalam proses analisisnya digunakan analisis SWOT untuk dapat melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan kendala/tantangan