

STRATEGI KEBERLANJUTAN USAHA: MOTIVASI WIRAUSAHA**Oleh :**Palipada Palisuri¹⁾ dan Herminawaty Abubakar²⁾Email : palipada.palisuri@universitasbosowa.ac.idEmail : herminawati.abubakar@universitasbosowa.ac.id

Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa

ABSTRAK

Keahlian yang dimiliki pengrajin tembaga diperoleh secara otodidak dan merupakan keahlian turun temurun, dimana tingkat pendidikan pengrajin tembaga beragam mulai dari Sekolah Dasar sampai Perguruan Tinggi. Usaha kerajinan tembaga merupakan pekerjaan atau sumber penghasilan utama sebagian masyarakat di Desa Kupa ini. Pengrajin memulai usaha pembuatan berbagai model perhiasan dari material tembaga yang biasanya tidak digunakan lagi atau merupakan limbah yang tidak mempunyai nilai ekonomis, dengan modal yang terbatas mereka hanya mampu membeli tembaga bekas di pengumpul barang bekas, alat dan mesin bekas serta biasanya memanfaatkan sebagian dari rumah untuk dijadikan ruangan produksi.

Urgensi masalah desa mitra adalah sistem produksi yang dilakukan pengrajin tembaga bersifat job order/pesanan konsumen tetap, rendahnya tingkat inovatif dan penguasaan teknologi, pengelolaan usaha berdasarkan manajemen kekeluargaan, kekurangan modal usaha, bertambahnya pesaing baru. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan pengrajin tembaga adalah memberikan pendampingan dan pembinaan dalam proses produksi, memberikan pelatihan-pelatihan yang dapat meningkatkan keterampilan, inovasi dan kemampuan teknologi dengan bekerjasama dengan instansi terkait.

Hasil dan luaran yang dicapai dalam pengabdian ini adalah peningkatan pendapatan melalui peningkatan omzet pemesanan dan penjualan, menerapkan manajemen modern serta menggunakan model pemasaran yang lebih luas, meningkatkan kemampuan inovasi, kemampuan penggunaan teknologi dan manajerial pengrajin, meningkatkan kemampuan dalam mengakses kebutuhan modal pada lembaga-lembaga keuangan, dan memperluas jaringan pemasaran.

Kata Kunci : Pendampingan, pembinaan, Kerajinan tembaga

I. PENDAHULUAN

Melihat peluang bisnis yang ada sangatlah penting. Peluang yang cocok untuk dijadikan sebagai usaha yaitu peluang bisnis yang dimana banyak permintaannya untuk itu kita perlu menganalisis pasar. Salah satu peluang bisnis yang menarik untuk kita analisis adalah bisnis perhiasan wanita. Bisnis aksesoris perhiasan wanita ini sangat mudah. Bahkan saking mudahnya, para pemula pun dengan mudahnya bisa memulai bisnis cantik ini. Perhiasan sangat dibutuhkan para wanita sebagai aksesoris penyempurnaan penampilan. Asal bisa memenuhi selera pasar, bisnis ini menjanjikan. Kuncinya, desain perhiasan harus benar-benar menarik. Jika sukses merebut hati wanita, omzet puluhan juta siap mampir ke kantong.

Usaha kerajinan tembaga merupakan pekerjaan atau sumber penghasilan utama

sebagian masyarakat di Desa Kupa ini. Pengrajin memulai usaha pembuatan berbagai model perhiasan dari material tembaga yang biasanya tidak digunakan lagi atau merupakan limbah yang tidak mempunyai nilai ekonomis, dengan modal yang terbatas mereka hanya mampu membeli tembaga bekas di pengumpul barang bekas, alat dan mesin bekas serta biasanya memanfaatkan sebagian dari rumah untuk dijadikan ruangan produksi.



Gambar 1. Bahan Utama : Tembaga Bekas

Pengrajin tembaga ini memanfaatkan keterampilan yang didapat dari pengalaman bekerja pada pengrajin logam perak yang beberapa tahun lalu merupakan industry yang pernah berjaya di daerah ini. Seiring dengan perkembangan waktu, dimana harga bahan baku perak semakin meningkat dan minat konsumen semakin menurun terhadap perhiasan perak yang disebabkan harga jual yang tinggi, maka pengrajin perak di daerah ini beralih usaha ke kerajinan perhiasan berbahan baku tembaga yang bahan bakunya relative lebih murah.

Pengrajin tembaga di Desa Kupa biasanya membuat produk atas job order (pesanan) sesuai dengan sub kontrak. Perputaran piutang relatif pendek, tergantung lama waktu penyelesaian pesanan oleh Pengrajin. Produk-produk yang dihasilkan oleh pengrajin tembaga ini sangat banyak macamnya dan dipasarkan oleh pengusaha sampai ke luar propinsi Sulawesi Selatan. Kerajinan tembaga pada umumnya bersifat inovatif. Pengrajin mampu memproduksi hampir segala macam produk perhiasan yang diminta oleh pemesan, berupa: gelang, kalung, anting, cincin, atau bros.



Gambar 2. Hasil Kerajinan Perhiasan Tembaga

Aneka kerajinan tembaga memang unik dan menarik untuk dikembangkan, ada yang berupa asesoris perhiasan (cincin pasangan, cincin kembang, kalung, gelang, anting, bros), miniatur (perahu phinisi, bunga). Biasanya konsumen dan pelanggan mencarinya sebagai perhiasan pengganti emas dan ada juga yang membutuhkan sebagai koleksi hiasan rumah seperti miniatur-miniatur.

II. PERMASALAHAN

Permasalahan mitra yang dirumuskan bersama adalah sebagai berikut :

1. Kerajinan tembaga masih dilakukan berdasarkan pesanan konsumen, dimana konsumen yang menentukan model, kuantitas dan kualitas yang dibutuhkan.
2. Kurangnya kemampuan inovasi dan penguasaan teknologi pengrajin tembaga (mitra) sehingga produk yang dihasilkan tidak dapat bersaing dipasaran.
3. Manajemen pengelolaan usaha bersifat tradisional (kekeluargaan) sehingga kemampuan sumber daya manusia yang digunakan tidak sesuai dengan skill yang dibutuhkan sehingga tidak dapat meningkatkan produksi.
4. Ketidakmampuan menggunakan akses perbankan dan nonbank dalam memenuhi kebutuhan modal kerja.
5. Ketidakmampuan memperluas jaringan pemasaran dan menggunakan sistim pemasaran tradisional.

III. SOLUSI

Solusi mengatasi permasalahan, sebagai berikut :

1. Solusi untuk masalah pertama, memberikan pembelajaran dan pendampingan dalam melaksanakan produksi yang bersifat massal, sehingga kekurangan stock di pasaran dapat diatasi.
2. Solusi untuk masalah kedua, memberikan pelatihan-pelatihan yang dapat meningkatkan keterampilan, inovasi dan kemampuan tehnologi dengan bekerjasama dengan instansi terkait.
3. Solusi untuk masalah ketiga, merubah pola pikir mitra tentang manajemen tradisional dan kekeluargaan menjadi pengelolaan usaha berdasarkan manajemen modern.
4. Solusi untuk masalah keempat, memberikan pendampingan kepada mitra dalam membuat proposal kelayakan usaha untuk kepentingan akses ke lembaga keuangan bank dan non bank.
5. Solusi untuk masalah kelima, memberikan pemahaman dan pembelajaran mengenai sistim dan model pemasaran global, dimana produksi perhiasan tembaga harus dapat bersaing sehingga dapat dipasarkan diluar Provinsi Sulawesi Selatan.

IV. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat, sebagai berikut :

1. Aktivitif participation method; yaitu setiap kegiatan terlibat langsung dalam pelaksanaan sehingga motivasi kerja yang tinggi dan suasana kebersamaan tercipta baik antara tim pelaksana maupun antara mitra program.
2. Participatory rural appraisal method; yaitu dalam mengidentifikasi permasalahan dan mencari solusinya akan mengikutsertakan mitra program, dalam hal ini kelompok pengrajin perhiasan tembaga .
3. Development of business ; yaitu membantu mitra untuk pengembangan usaha melalui metode kewirausahaan, berupasosialisasi, pelatihan dan pembelajaran dengan melibatkan kelompok pengrajin perhiasan tembaga.
4. Pembinaan terpadu dan berkesinambungan; yaitu pembinaan kelompok pengrajin perhiasan tembaga dalam mengelola usaha untuk dapat meningkatkan kuantitas dan

kualitas produksi, pemasaran, keuangan dan sumber daya manusia.

5. Pendampingan berkesinambungan: yaitu melakukan pendampingan dalam pengelolaan usaha dalam bidang produksi, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia dan teknologi.

V. HASIL YANG DICAPAI

Kawasan pengrajin tembaga di Desa Kupa Kecamatan Mallusetasi, tentunya selalu identik dengan aneka jenis model perhiasan logam berbahan baku tembaga yang dikembangkan oleh pengrajin sekitar. Jika dulunya masyarakat desa Kupa adalah pekerja tani dan ladang musiman sebagai pencaharian utama, sekarang ini mereka mulai menengok dan menekuni usaha kerajinan tembaga sebagai penghasilan utama dengan memanfaatkan bahan baku tembaga dan kuningan untuk dijadikan beraneka motif dan model kerajinan perhiasan yang terbuat dari tembaga.

Tabel 1. Pendapatan Pengrajin Perhiasan tembaga

Kelompok	2017			2018			Selisih
	Produksi (unit)	Karyawan (orang)	Pendapatan (Rp)	Produksi (unit)	Karyawan (orang)	Pendapatan (Rp)	
Mitra 1	20	3 – 4	5.500.000	120	7- 9	13.250.000	7.750.000
Mitra 2	40	7	8.500.000	200	10	21.550.000	13.050.000

Sumber : Kelompok Pengrajin Perhiasan Tembaga, 2018, diolah

Table 1 diatas menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pendapatan pengrajin perhiasan tembaga setelah dilakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (2018) dibanding sebelum kegiatan pengabdian kepada masyarakat (2017) pada Mitra 1 sebesar Rp 7.750.000,- dan Mitra 2 sebesar Rp. 13.050.000,-. Hal ini memberikan gambaran bahwa usaha kerajinan perhiasan tembaga di Desa Kupa perlu pendampingan dan pembinaan terpadu, terencana dan berkelanjutan.

Manfaat lain yang diperoleh dari kegiatan ini adalah bertambahnya minat masyarakat desa Kupa khususnya ibu rumah tangga yang selama ini tidak produktif secara finansial untuk menekuni kerajinan tembaga ini, sehingga diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga.

VI. KESIMPULAN

1. Kerajinan perhiasan tembaga mempunyai prospek yang baik dimasa yang akan datang, hal ini ditandai dengan semakin meningkatnya permintaan akan produk kerajinan tembaga.
2. Meningkatkan pendapatan pengrajin perhiasan tembaga dengan melalui proses inovasi dan penggunaan tehnologi informasi sebagai salah satu sarana memperkenalkan produk kerajinan ini kepada masyarakat luas.

REFERENSI

Choe, Kum-Lung., Loo, Siat-Ching. & Lau, Teck-Chai. 2013. Exploratory Study on The relationship Between Entrepreneurial

- Attitude and Firm's performance. Asian Social Science, Vol. 9, No. 4.
- Çoban, Orhan. & Güleş, H. Kürşat. 2011. The Analysis Of The Basic Dynamics Of Entrepreneurship In Creating Competitive Advantages: The Case Of Organized Industrial Zone In Turkey. African Journal Of Business Management Vol. 5(21), Pp. 8668-8677.
- David R Fred. 2009. Strategi Management. Jakarta: Penerbit Salemba Empat, Buku 1 Edisi 12.
- _____. Strategi Management (Kasus). Jakarta: Penerbit Salemba Empat, Buku 2 Edisi 12.
- Robbins Stephen And Timothy A Judge. 2008. Perilaku Organisasi. Jakarta: Salemba Empat, Edisi ke dua belas, Buku satu.
- _____. 2008. Perilaku Organisasi. Jakarta: Salemba Empat, Edisi ke dua belas, Buku dua
- Sukanto Reksohadiprojo, 2011, Manajemen Produksi dan Operasional, Yogyakarta BPKC
- Sofyan Assauri, 2010. Manajemen Pemasaran, Konsep dan Strategis, Rajawali Press ,Jakarta