

PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN, AKUNTANSI, DAN PEMASARAN LEWAT WEB PENGRAJIN BATU PERMATA DI SANGIRAN SRAGEN

Rahmawati^{1*}, Soenarto², Sri Murni³

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UNS¹

Program Studi Teknik Elektronika, Fakultas Teknik UNY²

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UNS³

*Email: rahmaw2005@yahoo.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan meningkatkan pemahaman nilai-nilai tentang karya industri kreatif yang berbasis kearifan lokal, memodelkan perilaku yang mendorong terciptanya industri kreatif, serta peran jiwa entrepreneurship dalam pengembangan industri kreatif. Upaya riset perguruan tinggi, serta pihak-pihak yang terkait bersinergi bersama dalam penerapan teknologi terapan yang inovatif dalam proses produksi, dan pemasaran produk-produk UMK lewat web. Industri Kreatif souvenir batu permata dan fosil ini dipilih karena merupakan sektor unggulan di daerah Sangiran kabupaten Sragen dan industri skala kecil yang banyak menyerap tenaga kerja lokal. Penelitian ini merupakan penelitian pengembangan. Penelitian ini dilakukan secara crosssectional dengan mempelajari subyek dan obyek penelitian dalam jangka waktu tertentu. Lokasi penelitian ini di Sangiran Kabupaten Sragen Provinsi Jawa Tengah. Pelatihan dan pendampingan desain cincin baru dan merangkai perhiasan dari batu permata dilakukan agar ada inovasi desain tetapi dengan memperhatikan kearifan lokal. Luaran penelitian diantaranya telah terbit buku referensi pengembangan wirausaha UKM batu permata.

Kata kunci: akuntansi, kewirausahaan, pemasaran lewat web, pengrajin batu permata, Sangiran.

1. PENDAHULUAN

Museum Sangiran telah mengalami perubahan lokasi sebanyak 3 kali, pertama di daerah Dayu Gondang Rejo Karanganyar, lalu pindah di Krikilan yang sekarang dipakai sebagai Balai Desa. Karena tempat yang kurang memadai, lalu pindah di lokasi sekarang ini mulai tahun 1986. Pedagang waktu itu masih menempati area parkir. Inisiatif para pedagang akhirnya mengajukan permohonan tempat dan Pemda menyetujui dalam wujud lahan. Bangunan berdiri atas gotong royong pedagang kemudian karena tanah yang labil maka bangunan tersebut roboh. Terbentuknya koperasi mulai tanggal 29 September 1999 berinisiatif mengajukan permohonan ke Pemda lagi berupa material bangunan. Permohonan tersebut di desak karena adanya penataan dari pihak BPSMP (Balai Pelestarian Situs Manusia Purba) Sangiran yang akhirnya di buat tempat yang representatif yang di gunakan sampai sekarang. Dari tahun 1986 hingga sekarang pedagang yang tergabung dalam wadah koperasi sebanyak 35 anggota.

Batu permata adalah sebuah mineral, batu yang dibentuk dari hasil proses geologi yang unsurnya terdiri atas satu atau beberapa komponen kimia yang mempunyai harga jual tinggi, dan diminati oleh para kolektor. Batu permata harus dipoles sebelum dijadikan perhiasan. Di dunia ini tidak semua tempat mengandung batu permata. Di Indonesia hanya beberapa tempat yang mengandung batu permata antara lain di provinsi Banten dengan Kalimayanya, di Lampung dengan batu jenis-jenis anggur yang menawan dan jenis cempaka, di Pulau Kalimantan dengan Kecubungnya (*amethys*) dan Intan (berlian). Batu permata mempunyai nama dari mulai huruf a sampai huruf z yang diklasifikasikan menurut kekerasannya yang dikenal dengan Skala Mohs dari 1 sampai 10. Permata yang paling diminati di dunia adalah yang berkrystal yang selain jenis batu mulia seperti Berlian, Zamrud, Ruby dan Safir, batu-batu akik jenis anggur seperti Biru Langit, bungur atau kecubung yang berasal dari Tanjung Bintang, Lampung saat ini banyak di buru oleh para kolektor karena kualitas kristalnya. Di Sangiran desa Sangiran Sragen juga ada batu permata tetapi masyarakat belum dapat memberdayakan dengan berbasis kearifan lokal yang tidak merusak alam.

Upaya riset perguruan tinggi, serta pihak-pihak yang terkait bersinergi bersama untuk mendukung peningkatan produktivitas dan nilai tambah produk, memperluas pemasaran produk-produk UMKM Indonesia, bukan hanya di pasar domestik, tetapi harus mencapai pasar global.

Penerapan dari penemuan penelitian dan hasil teknologi terapan yang inovatif dari pusat-pusat kajian dan perguruan tinggi diterapkan dalam proses produksi, dan pemasaran produk-produk UMKM (Pinillos dan Luisa, 2011). Pemerintah Pusat dan Daerah diharapkan dapat menjalankan kebijakan yang terintegrasi, dan mendukung pengembangan UMKM Indonesia.

Penataan pasar-pasar tradisional secepatnya, lokalisasi usaha dengan dukungan akses yang memadai, serta penyediaan infrastruktur yang berpihak kepada UMKM dapat memberikan nilai tambah dan daya saing UMKM dalam berkompetisi dengan berbagai produk asing yang datang (Rajwinder, 2014). Dengan upaya tidak meniadakan dan menggusur sarana pemasaran produk-produk lokal yang mayoritas berasal dari UMKM.

Tabel 1 menggambarkan Produk unggulan daerah kabupaten Sragen berdasarkan keputusan Bupati Sragen no. 500/200/002/2011:

Tabel 1. Produk unggulan daerah kabupaten Sragen

Produk	Lokasi
Batik	Masaran, Plupuh dan Sangiran
Mebel	Sangiran, Gemolong, Sambungmacan, Masaran, Sambirejo, Sidoharjo, Mondokan dan Plupuh
Padi Organik	Seluruh Wilayah Kabupaten Sragen
Garut	Gesi, Mondokan, Sukodono, Jenar, Tangen, Sumberlawang dan Miri
Museum Sangiran dan pengrajin souvenir dari batu permata dan fosil.	Sangiran
Sapi Brangus	Masaran, Sidoharjo, Karangmalang, Plupuh, Kedawung, Sambungmacan, Sukodono dan Sambirejo
Batu permata	Masaran, Plupuh dan Sangiran.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

- Bagaimana perancangan desain industri *souvenir* batu permata dan fosil yang sesuai selera pasar?
- Bagaimana cara melakukan peningkatan teknologi yang digunakan yang disebabkan karena rendahnya keterampilan dan manajemen usaha dalam industri souvenir batu permata dan fosil?
- Bagaimana mengoptimalkan peranan lembaga pendukung baik riset, pendidikan, dan perbankan dalam industri souvenir batu permata dan fosil?
- Bagaimana meningkatkan modal sosial di dalam industri dan iklim usaha yang baik dalam industri *souvenir* batu permata dan fosil?

2. METODA PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan secara cross sectional dengan mempelajari subyek dan obyek penelitian dalam jangka waktu tertentu. Lokasi penelitian ini di Kabupaten Sragen Provinsi Jawa Tengah.

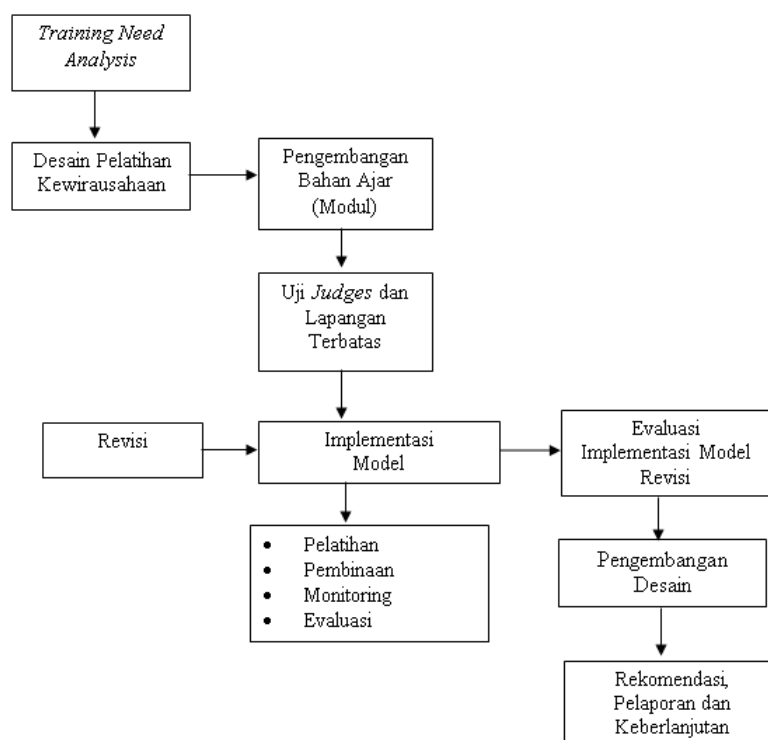
2.1. Bagan Penelitian

Alur bagan Penelitian dan Tahapan Penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.

2.2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui tahapan sebagai berikut.

- Tahap studi pendahuluan dilakukan dengan menerapkan pendekatan deskriptif kuantitatif.
- Tahap pengembangan desain dengan menerapkan pendekatan deskriptif dan FGD, dilanjutkan dengan penerapan uji coba terbatas desain model dengan metode eksperimen (*single one shot case study*). Setelah ada perbaikan dari Uji terbatas, maka dilanjutkan dengan uji yang lebih luas dengan metode eksperimen (*one group pretest-posttest*).
- Tahap berikutnya adalah tahap validasi model dengan metode eksperimen kuasi (*pretest-posttest with control group design*) atau tahap Evaluasi.



Gambar 1. Tahapan Penelitian

2.3. Teknik Analisa Data

Teknik analisis data dapat diuraikan sebagai berikut:

Tahun I (Pertama)

- a. Untuk mendorong UKM merebut peluang dan memasuki pasar ekspor maka tahun pertama ditujukan untuk memperkuat UKM dibidang manajemen dan Organisasi serta peningkatan mutu produk.
- b. Perancangan pengembangan desain dengan melakukan pengujian uji judges atau uji di lapangan terbatas tentang kelayakan desain yang akan di implementasi. Uji lapangan terbatas menggunakan metode eksperimen model single one shot case study dengan menguji tiga kali pengujian yaitu:
 - 1) Dengan menggunakan pengujian terbatas Uji coba 1
 - 2) Dengan menggunakan pengujian terbatas Uji coba 2
 - 3) Dengan menggunakan pengujian terbatas Uji coba 3
- c. Dalam pengembangan Desain apabila belum sempurna maka perlu revisi sesuai kompetensi untuk aktivitas tindakan perbaikan pengembangan desain. Revisi desain dilakukan apabila:
 - 1) Dalam pemakaian kondisi nyata terdapat kekurangan dan kelemahan.
 - 2) Uji pemakaian desain baru perlu dievaluasi untuk perbaikan desain.
- d. Uji coba desain dapat dilakukan dengan eksperimen yaitu:
 - 1) Membandingkan efektifitas dan efisiensi system desain lama dengan desain baru.
 - 2) Membandingkan keadaan sebelumnya dan sesudah memakai desain baru (*before-after*)
 - 3) Membandingkan dengan kelompok eksperimen dan kelompok kontrol.
- e. Dalam Implementasi Pengembangan Desain perlu adanya pembinaan, pengawasan, dan evaluasi supaya tidak terjadi penyimpangan.
- f. Validasi desain merupakan:
 - 1) Proses kegiatan untuk menilai apakah rancangan desain dalam hal ini desa in baru secara rasional akan lebih efektif dari yang lama atau tidak.
 - 2) Dikatakan secara rasional, karena validasi ini bersifat penilaian berdasarkan pemikiran rasional, belum fakta di lapangan.
 - 3) Validasi dapat dilakukan dengan cara menghadirkan beberapa pakar atau tenaga ahli yang sudah berpengalaman untuk produk baru tersebut.

- 4) Sehingga selanjutnya dapat diketahui kelemahan dan kekuatannya. Validasi desain dapat dilakukan dalam forum diskusi.
- g. Pengembangan desain souvenir batu permata dan fosil diharapkan dapat meningkatkan kinerja produk ekspor sejauhmana perubahan itu terjadi.

Secara diagram ikan dapat dijelaskan sebagai berikut: Tahun ke 1 (Pertama)



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian pengembangan ini beroperasi dengan lancar dan melembaga (memiliki prospek mandiri dan berkelanjutan) melalui Pembentukan Kelompok Belajar Usaha (KBU) dan berkesinambungan dengan didampingi BDS (*business development service*) Mekar Niaga. Pengrajin sebanyak 30 orang akan memiliki empat jenis kecakapan hidup oleh pengrajin batu permata yaitu: 1). Kecakapan Pribadi yaitu kecakapan untuk mengenal diri sendiri orang berpikir secara rasional dan kecakapan untuk tampil dengan kepercayaan diri yang mantap. 2). Kecakapan Sosial yaitu kecakapan untuk berkomunikasi melakukan kerja sama, bertenggang rasa dan memiliki kepedulian serta tanggung jawab sosial dalam kehidupan bermasyarakat. 3). Kecakapan Akademik yaitu kecakapan untuk merumuskan dan memecahkan masalah yang dihadapi melalui proses berpikir kritis, analisis, dan sistematis serta memiliki kemampuan untuk melakukan penelitian, eksploitasi, inovasi dan kreasi melalui pendekatan ilmiah. 4). Kecakapan Vokasional yaitu kecakapan yang berkaitan dengan bidang keterampilan kerajinan batu permata yang dapat dipergunakan untuk bekerja sebagai karyawan maupun usaha mandiri. Pengrajin akan memiliki kemampuan Kewirausahaan yang meliputi: Kemampuan untuk mengelola dan menyusun perencanaan usaha, Kemampuan untuk melakukan pengembangan usaha melalui kemampuan berpikir kreatif dan inovatif, Kemampuan untuk melakukan usaha secara profesional dan mandiri (Zimmemer dan Scarborough, 1996).

Keterlibatan kemitraan secara intensif dengan pihak yang akan terkait dalam perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan penelitian pengembangan ini antara lain: a) Lembaga Pemerintah Desa/Camat untuk rekrutmen pengrajin. b). Dinas perindustrian koperasi dan UMKM untuk permodalan. c) Dinas Pariwisata Kabupaten Sragen d) Universitas Sebelas Maret Surakarta dan Universitas Negeri Yogyakarta sebagai Team peneliti. e). Koperasi UKM Batu permata di Sangiran Sragen.

Peningkatan kinerja industri mitra setelah penerapan teknologi: meningkatkan jumlah keuntungan, karyawan dan investasi, serta perluasan wilayah pemasaran, Meningkatkan ketrampilan pengrajin dalam membuat perencanaan dan mengelola usaha kerajinan batu permata sehingga memperoleh penghasilan yang layak untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, Menumbuhkan kembangkan wawasan dari jiwa kewirausahaan dikalangan pengrajin sehingga memiliki etos kerja tinggi serta dapat menghasilkan karya-karya unggul yang mampu bersaing dipasar global, meningkatkan kemampuan pengrajin dalam mengelola sumber daya alam, sosial, budaya dan

lingkungan serta mampu memanfaatkan beraneka teknologi di bidang usaha kerajinan. UKM memiliki kemampuan memahami diri sendiri, orang lain dan lingkungan serta kemampuan bekerja dalam tim baik sektor formal maupun informal (Linan *et al.*, 2011).

Penelitian untuk penyempurnaan teknologi yang diterapkan. Metode pemilihan iptek yang digunakan dalam implementasi kegiatan yaitu: Observasi dimaksudkan untuk mengamati produk batu permata dan proses pembuatannya serta mesin pemoles batu di Kecamatan Sangiran. Team peneliti dengan pengrajin menentukan konsep yang tepat dalam penentuan desain sehingga tahu desain yang banyak yang diminati konsumen, juga menentukan diversifikasi produk baru yang akan dibuat. Team peneliti juga melakukan observasi guna menemukan kelemahan dan kelebihan: penerapan mesin pemecah batu dan bur duduk, melihat kekurangan dan kelebihan serta pembenahan manajemen keuangan, kerja bengkel, dan operasional usaha. Pendampingan secara individual dimaksudkan untuk mengetahui potensi secara individu pengrajin untuk bisa dikembangkan secara optimal.

Dari permasalahan yang telah dikemukakan, alternatif solusi yang ditawarkan bagi pengrajin batu permata di desa Sangiran adalah agar mereka mampu bersikap mandiri dan dapat merintis usaha dengan memiliki ketrampilan/skill yang memadai. Pelatihan-pelatihan yang diperlukan adalah:

- a. Training/pelatihan ekspor impor, akuntansi, perpajakan koperasi, dan manajemen pemasaran.
- b. Training/pelatihan pengembangan sikap mental berwirausaha.
- c. Training/pelatihan manajemen keuangan bagi peserta.
- d. Training/pelatihan Pengelolaan Usaha.
- e. Sukses *Story* dengan menghadirkan praktisi bisnis terkait dan studi banding ke Wonogiri.

Tempat pelaksanaan Pengabdian Masyarakat di desa Sangiran dan Fakultas Ekonomi dan bisnis UNS (laboratorium ekspor impor). Teknik pengumpulan data untuk mengetahui analisis kebutuhan pengrajin adalah menggunakan kuesioner. Instrumen dalam metode kuesioner menggunakan lembar kuesioner yang berisi sejumlah pertanyaan tertulis yang harus dijawab oleh responden.

Analisis Kebutuhan Pelatihan (*Training Need Analysis*) dilakukan dengan tujuan menyesuaikan isi latihan dengan kebutuhan peserta pelatihan yaitu pengusaha kecil pengrajin batu permata. Penyusunan analisis kebutuhan pelatihan dilakukan dengan pendekatan konsep *enterprising* usaha kecil. *Enterprising* usaha kecil adalah usaha kecil yang dikelola dengan pendekatan perusahaan atau usaha kecil yang menerapkan fungsi-fungsi manajemen didalam pengelolaan usahanya. Fungsi-fungsi manajemen tersebut adalah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian (Meyer dan Stamer, 2003).

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

Dengan beberapa kelemahan yang melekat tersebut maka aspek analisis kebutuhan pelatihan akan berkaitan dengan aspek produksi, pemasaran, keuangan, dan manajemen usaha pengrajin. Penelitian dari *Harvard University* menunjukkan bahwa kunci keberhasilan wirausaha 85% ditentukan oleh sikap mental/jiwa kewirausahaan dan hanya 15% ditentukan oleh keahlian teknis. Merujuk pada hasil penelitian tersebut, aspek jiwa kewirausahaan merupakan aspek yang diperhitungkan dalam melakukan analisis kebutuhan pelatihan.

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

3.1. Kewirausahaan

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

- a. Percaya Diri

- Sebanyak 100% dari responden menyatakan memiliki rasa percaya diri dalam melakukan pekerjaan sebagai pengrajin.
- b. Motivasi Diri
Sebanyak 100% dari responden memiliki motivasi diri untuk mencapai tujuan.
 - c. Menyukai Tantangan
Jumlah responden yang menyukai tantangan dalam pekerjaan 75% dan jumlah responden yang tidak menyukai tantangan hanya 25%.
 - d. Kepemimpinan
Sebanyak 57% dari responden terbiasa mengambil peran pemimpin dalam kelompok dan 43% sisanya tidak terbiasa mengambil peran kepemimpinan.
 - e. Memperluas Pengetahuan
Sebesar 86% dari responden yang memanfaatkan kesempatan untuk memperluas pengetahuan dengan membaca dan mengikuti kursus sedangkan 14% sisanya tidak berkeinginan untuk memperluas pengetahuan.
 - f. Komunikasi
Semua responden menyatakan dapat berkomunikasi dengan orang lain.
 - g. Pendengar yang Baik
Hampir semua (89%) menyatakan diri sebagai pendengar yang baik dan sisanya belum dapat menjadi pendengar yang baik.
 - h. Prestasi
Sebanyak 79% dari responden mampu mengembangkan prestasi dan 21% belum mampu.
 - i. Citra Diri
Sebanyak 96% dari responden menyatakan memiliki citra diri yang positif sedangkan sisanya sebanyak 4% menyatakan tidak memiliki citra diri yang positif.
 - j. Pengambilan Keputusan
Sebanyak 96% dari responden menyatakan mampu membuat keputusan dengan mudah dan penuh keyakinan sedangkan sisanya sebanyak 4% menyatakan tidak.

3.2. Manajemen dan Organisasi

Secara umum profil usaha pengrajin adalah berbentuk usaha perorangan (96%), berskala usaha kecil (71%), dengan jenis usaha adalah industri kerajinan (100%), yang dapat dikatakan sebagai industri rumah tangga (*home industry*) karena rata-rata memiliki tenaga kerja kurang dari 5 orang (100%).

Terbentuknya usaha adalah dari hasil usaha sendiri (100%) dengan lama usaha sebagian besar diatas 5 tahun. Walaupun usaha sebagian besar adalah sebagai pekerjaan sampingan (82%) namun tujuan pendirian usaha adalah untuk mencari keuntungan dan pertumbuhan.

3.3. Pemasaran

Gambaran umum mengenai kegiatan pemasaran batu permata yang dilakukan oleh pengrajin adalah: distribusi produk dilakukan melalui perantara/ pengumpul (100%) dengan wilayah pemasaran yang sudah nasional (100%).

Dengan kondisi pembayaran penjualan secara kredit (0%) dan kontan (91%), dalam tiga tahun terakhir ada kecenderungan peningkatan kinerja usaha sebagai akibat peningkatan omset penjualan (0%) dan tingkat permintaan (0%). Kenaikan kinerja menurut responden disebabkan tidak adanya (sedikit) faktor persaingan (73%).

3.4. Keuangan

Gambaran umum mengenai aspek keuangan usaha kecil adalah permodalan sebagian besar bersumber dari tabungan pemilik (0%), dana operasional tidak cukup tersedia (00%), semua pengrajin memiliki rekening di bank (100%), pengelolaan keuangan ditangani pemilik (100%), kesulitan mengakses kredit perbankan (100%), modal kerja usaha berbentuk tagihan (100%) dengan kondisi lancar (100%) sedangkan aktiva lancar berupa persediaan barang dagangan jumlahnya cukup (100%). Kinerja usaha dilihat dari keuntungan selama tiga tahun terakhir menunjukkan kecenderungan stabil (100%).

Workshop Model Pelatihan Penyempurnaan akan dilakukan melalui forum *workshop* dengan nara sumber bidang terkait (UKM batu permata Giriwoyo Wonogiri) disusun bahan ajar/modul sebagai materi yang akan disampaikan dalam proses pembelajaran. Pengembangan Desain *souvenir* batu permata dan fosil yang akan dipatenkan. Indonesia memiliki kekayaan batu alam yang luar biasa. Banyak dari batu alam itu berubah menjadi hiasan yang banyak diminati setelah diolah oleh menjadi kerajinan tangan yang indah. Selain indah sebagai hiasan kecantikan seperti cincin, kalung, gelang, tusuk konde dan bros, batu-batu mulia ini juga digunakan untuk asesoris tas atau gantungan kunci. Selain berfungsi sebagai hiasan, batu-batu ini juga dipercaya memiliki tuah. Ada jenis-jenis batu yang cocok dipakai berdasarkan bulan kelahiran, misalnya bulan Januari dengan batu *garnet*, *zircon*; Februari dengan batu *amethyst*, *citrine* dan lain-lain.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Hasil Tahun I (2015) meliputi : a) Melakukan *Training Need Analysis* bagi pengrajin batu permata. b) Mengembangkan model dan modul pelatihan Inovasi Desain batu permata dan diversifikasi produk. c) Penerapan Alat pemoles batu dan bur duduk d). Pelatihan ekspor impor, akuntansi, perpajakan koperasi, manajemen pemasaran on line, dan kewirausahaan. Pendapatan pengrajin meningkat karena adanya kebijakan pemerintah PNS harus memakai cincin batu akik dan banyaknya penggemar/pencinta batu akik di Indonesia. Pada tahun pertama UKM telah mengikuti pameran di LPPM UNS. Studi banding ke UKM Giriwoyo Wonogiri agar diperoleh pengetahuan tentang desain baru serta alat yang dibutuhkan.

Indikator kualitatif Tahun Pertama (2015) yang telah tercapai adalah: a) mengembangkan potensi dan membangun daerah melalui sektor ekonomi rakyat yang produktif. b) melakukan proses transformasi pembinaan sektor ekonomi rakyat secara profesional. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia berikut insaninya yang kritis dinamis dan konstruktif. c) Mengembangkan budaya belajar, bekerja dan berusaha berwawasan berwirausahaan bagi warga masyarakat. d) Mengembangkan Program pendidikan dan kecakapan hidup dalam upaya mengembangkan sektor usaha kecil, usaha mikro maupun sektor informal. e) Menyelenggarakan Pelatihan produksi, kewirausahaan, manajemen pemasaran, akuntansi, prosedur ekspor impor, pajak koperasi bagi pengrajin batu permata.

4.2. Saran

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

- Melakukan validasi atas model pelatihan dan modul pelatihan melalui uji judges (para ahli bidang terkait) dan lapangan terbatas (beberapa calon pengguna).
Uji model pelatihan akan menguji apakah format pelatihan yang dirancang memungkinkan terjadinya proses pembelajaran dan transfer pengetahuan serta *skills* ke dalam dunia pekerjaan pengrajin.
- Uji kelayakan atas modul pelatihan akan menguji apakah modul pelatihan sesuai dengan kebutuhan peserta pelatihan, sesuai dengan daya tangkap peserta dan memungkinkan peserta ikut aktif.
- Melakukan evaluasi dan revisi atas model pelatihan dan modul pelatihan yang telah menjalani uji kelayakan oleh para ahli bidang terkait dan calon pengguna.
- Menerapkan model dan modul pelatihan yang telah dievaluasi dan direvisi kedalam bentuk pelatihan kewirausahaan dengan harapan akan terjadi peningkatan bidang afektif yaitu mulai berkembangnya jiwa kewirausahaan, peningkatan bidang psikomotorik berupa dimilikinya keterampilan batu permata dan peningkatan bidang kognitif yaitu meningkatnya pengetahuan manajemen usaha.
- Melakukan riset evaluasi sejauh mana pelatihan kewirausahaan berbasis batu permata akan dapat menghasilkan produk yang bernilai ekonomis tinggi sehingga kinerja usaha pengrajin meningkat.
- Menyampaikan feed-back dan out-come pelatihan kepada stakeholder sebagai langkah awal diseminasi model pelatihan kedalam ruang lingkup yang lebih luas.

Ucapan terima kasih: DIKTI yang telah memberikan hibah penelitian skim stranas dan pemda Sragen yang telah memberikan ijin melakukan penelitian. Artikel ini diseminarkan pada seminar nasional IENACO UMS 2016.

DAFTAR PUSTAKA

- Kaur, Rajwinder. 2014. Innovation and Enterpreneurship: Relational Aspect. *International Journal of Business and Administration Research Review*. 1:(5): 93-98.
- Linan, Francisco et al. 2011. Factors affecting entrepreneurial intention levels: a role for education. *Int Entrep Manag J*. 7:195–218.
- Meyer dan Stamer. 2003. *The PACA Book of Concept*. www.mesopartner.com.
- Pinillos, Maria J dan Reyes Luisa. 2011. Relationship between individualist–collectivist culture and entrepreneurial activity: evidence from Global Entrepreneurship Monitor data. *Small Bus Eco*. 31: 23-37.
- Surat Keputusan Bupati Sragen No. 500/200/002/2011 tentang *Produk Unggulan Daerah Kabupaten Sragen*. Bupati Sragen. Sragen.
- Zimmerer, T.W dan Scarborough.N.M. 1996. *Essensials of Enterpreneurship and Small Business Management*. 2nd. *Prentice Hall*.

Dokumentasi luaran tahun pertama dan pelatihan

