



**PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PERIODE I TAHUN ANGGARAN 2021
NOMOR : 505-Int-KLPPM/UNTAR/IV/2021**

Pada hari ini Kamis tanggal 1 bulan April tahun 2021 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI, Ph.D
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Alamat : Jl. Letjen S. Parman No. 1 Jakarta Barat 11440
selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Rousilita Suhendah, SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jabatan : Dosen Tetap
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jl. Tanjung Duren Utara, No. 1 Jakarta Barat 11470
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat:
 - a. Nama : Drs. Iwan Prasodjo.,MA
Jabatan : Dosen Tetap
selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan judul "**Strategi Pengembangan UMKM Kerajinan Perak Di Bandung dengan Matriks SWOT**"
- (2). Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan berdasarkan perjanjian ini dan Perjanjian Luaran Tambahan PKM.
- (3). Perjanjian Luaran Tambahan PKM pembiayaannya diatur tersendiri.

Pasal 2

- (1). Biaya pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud Pasal 1 di atas dibebankan kepada **Pihak Pertama** melalui anggaran Universitas Tarumanagara.
- (2). Besaran biaya pelaksanaan yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 8.000.000,- (Delapan juta rupiah), diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%.
- (3). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap I akan diberikan setelah penandatanganan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (4). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap II akan diberikan setelah **Pihak Kedua** melaksanakan pengabdian kepada masyarakat, mengumpulkan laporan akhir, *logbook*, laporan pertanggungjawaban keuangan dan luaran/draf luaran.

- (5). Rincian biaya pelaksanaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) terlampir dalam Lampiran Rencana dan Rekapitulasi Penggunaan Biaya yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam perjanjian ini.

Pasal 3

- (1). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan dilakukan oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan proposal yang telah disetujui dan mendapatkan pembiayaan dari **Pihak Pertama**.
- (2). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan dalam Periode I, terhitung sejak Januari-Juni Tahun 2021

Pasal 4

- (1). **Pihak Pertama** mengadakan kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh **Pihak Kedua**.
- (2). **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama**.
- (3). Sebelum pelaksanaan monitoring dan evaluasi, **Pihak Kedua** wajib mengisi lembar monitoring dan evaluasi serta melampirkan laporan kemajuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan *logbook*.
- (4). Laporan Kemajuan disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (5). Lembar monitoring dan evaluasi, laporan kemajuan dan *logbook* diserahkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan.

Pasal 5

- (1). **Pihak Kedua** wajib mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran/draf luaran.
- (2). Laporan Akhir disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (3). *Logbook* yang dikumpulkan memuat secara rinci tahapan kegiatan yang telah dilakukan oleh **Pihak Kedua** dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat
- (4). Laporan Pertanggungjawaban yang dikumpulkan **Pihak Kedua** memuat secara rinci penggunaan biaya pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang disertai dengan bukti-bukti.
- (5). Luaran Pengabdian Kepada Masyarakat yang dikumpulkan kepada **Pihak Kedua** berupa luaran wajib dan luaran tambahan.
- (6). **Luaran wajib** hasil Pengabdian Kepada Masyarakat berupa artikel ilmiah yang dipublikasikan di **Serina Untar, jurnal ber-ISSN atau prosiding nasional/internasional**.
- (7). Selain luaran wajib sebagaimana disebutkan pada ayat (6) di atas, **Pihak Kedua** wajib membuat poster untuk kegiatan *Research Week*.

- (8). Draft luaran wajib dibawa pada saat dilaksanakan Monitoring dan Evaluasi (*Monev*) PKM.
- (9). Batas waktu pengumpulan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran adalah **Juni 2021**

Pasal 6

- (1). Apabila **Pihak Kedua** tidak mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan Luaran sesuai dengan batas akhir yang disepakati, maka **Pihak Pertama** akan memberikan sanksi.
- (2). Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) proposal pengabdian kepada masyarakat pada periode berikutnya tidak akan diproses untuk mendapatkan pendanaan pembiayaan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Pasal 7

- (1). Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah.
- (2). Dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak tercapai, keputusan diserahkan kepada Pimpinan Universitas Tarumanagara.
- (3). Keputusan sebagaimana dimaksud dalam pasal ini bersifat final dan mengikat.

Demikian Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibuat dengan sebenar-benarnya pada hari, tanggal dan bulan tersebut diatas dalam rangka 3 (tiga), yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Pihak Pertama



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D

Pihak Kedua

Rousilita Suhendah, SE.,M.Si.,Ak.,CA

**RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)**

Rencana Penggunaan Biaya	Jumlah
Honorarium	Rp 1.600.000,-
Pelaksanaan Kegiatan	Rp 6.400.000,-

**REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)**

NO	POS ANGGARAN	TAHAP I (50 %)	TAHAP II (50 %)	JUMLAH
1	Honorarium	Rp 800.000,-	Rp 800.000,-	Rp 1.600.000,-
2	Pelaksanaan Kegiatan	Rp 3.200.000,-	Rp 3.200.000,-	Rp 6.400.000,-
	Jumlah	Rp 4.000.000,-	Rp 4.000.000,-	Rp 8.000.000,-

Jakarta, 1 April 2021
Pelaksana PKM



(Rousilita Suhendah, SE.,M.Si.,Ak.,CA)

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM
KERAJINAN PERAK DI BANDUNG DENGAN MATRIKS SWOT**

Disusun oleh:

Ketua Tim

Rousilita Suhendah, SE., M.Si., Ak., CA dan 0302107101/10101017

Anggota:

Drs. Iwan Prasodjo, MA dan 0319075502/10198024

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
TAHUN 2021**

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Periode I /Tahun 2021

1. Judul : Strategi Pengembangan UMKM Kerajinan Perak Di Bandung dengan Matriks SWOT
2. Nama Mitra PKM : Daisy Logam
3. Ketua Tim Pengusul
 - a. Nama dan gelar : Rousilita Suhendah, SE.,M.Si., Ak., CA
 - b. NIK/NIDN : 10101017/0302107101
 - c. Jabatan/gol. : Lektor
 - d. Program studi : Akuntansi
 - e. Fakultas : Ekonomi
 - f. Bidang keahlian : Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Manajemen
 - g. Alamat kantor : Tanjung Duren Utara no 1, Grogol, Jakarta Barat 11470
 - h. Nomor HP/Telpon : 085966206382/5655507, 08,09,10 ext 0713
4. Anggota Tim PKM (Dosen)
 - a. Jumlah anggota : Dosen 1 orang
 - b. Nama anggota 1/Keahlian : Drs. Iwan Prasodjo, MA/ Ekonomi dan Manajemen Sumberdaya Manusia (SDM)
5. Anggota Tim PKM (Mahasiswa) : Mahasiswa 1 orang
 - a. Nama mahasiswa dan NIM : Angela Raisa dan 125190251
6. Lokasi Kegiatan Mitra :
 - a. Wilayah mitra : Jl. Setrasari kulon VII no 42
 - b. Kabupaten/kota : Kota Bandung
 - c. Provinsi : Jawa Barat
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra : 153 km
7. Luaran yang dihasilkan : Publikasi Jurnal dan Modul
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Januari-Juni
9. Biaya yang disetujui LPPM : Rp 8.000.000

Jakarta, 30 Juni 2021

Menyetujui
Ketua Lembaga Penelitian dan
Pengabdian kepada Masyarakat

Ketua Tim Pengusul



Jap Tji Beng, Ph.D
NIK:10381047

Rousilita Suhendah, SE.,M.Si.,Ak.,CA
0302107101/10101017

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
RINGKASAN	iv
PRAKATA	v
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Analisis Situasi	1
1.2 Permasalahan Mitra	9
BAB 2. SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN.....	10
2.1 Solusi Permasalahan.....	10
2.2 Luaran Kegiatan PKM	10
BAB 3 METODE PELAKSANAAN	12
3.1 Langkah-Langkah/Tahapan Pelaksanaan	12
3.2 Partisipasi Mitra dalm Kegiatan PKM.....	14
3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas TIM.....	14
BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	16
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	26
DAFTAR PUSTAKA.....	27
LAMPIRAN.....	
1. Biodata Ketua, Anggota, dan Mahasiswa	28
2. Surat Tugas Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.....	51
3. Surat Persetujuan dan Pernyataan Kerjasama Mitra.....	55
4. Artikel Jurnal Publikasi Serina Untar 2021.....	56
5. Sertifikat Sebagai Pemakalah Serina Untar 2021.....	68

RINGKASAN

Apabila kita mendengar kata kerajinan perak, maka akan terlintas di benak kita satu kota yang terkenal dengan kerajinan peraknya yaitu Kotagede di Yogyakarta. Namun masih banyak kota lain yang penduduknya menekuni kerajinan perak seperti di daerah Bali dan juga Kota Gadang, Sumatra Barat. Bahkan di kota Bandung pun ada salah satu UMKM yang menekuni kerajinan perak khususnya perhiasan perak. Konsumen dapat membuat perhiasan perak yang didesainnya sendiri atau yang didesain oleh pemilik UMKM ini dengan ditambahi batu-batu perhiasan tertentu seperti batu amethyst, garnet, topaz, zamrud, blue sapphire atau bahkan juga dari batu giok.

UMKM kerajinan perak yang berlokasi di Bandung ini dimiliki oleh seorang ibu rumah tangga yang memberi label pada usahanya dengan nama Daisy Logam. Usaha yang ditekuninya ini juga diperoleh melalui perjalanan usahanya yang tidak sengaja yang berawal dari kesukaannya untuk membuat aksesories dari benang wol, sehingga berakhir pada usaha kerajinan perak yang ditekuninya saat ini.

Daisy Logam yang dimiliki oleh Ibu Desi Rusanita ini membuat dan mendesain sendiri perhiasan perak yang dipesan oleh konsumen dengan model yang unik, sehingga konsumen merasa senang dan melakukan pemesanan kembali untuk dibuatkan perhiasan perak lainnya. Daisy Logam mempekerjakan pengrajin perak yang berasal dari daerah Bandung dan Bali. Proses produksi pembuatan perhiasan perak ini dikerjakan oleh para pengrajin, sedangkan fungsi manajemen lainnya seperti pemasaran, keuangan dan akuntansi semua dilakukannya sendiri. Manajemen UMKM yang dikelolanya ini juga masih sederhana

Pada masa pandemi saat ini bagi UMKM kerajinan perak Daisy Logam terjadi penurunan penjualan sehingga pemilik berusaha berpikir keras untuk tetap menjalankan usahanya ini dengan membuat perhiasan perak dengan harga yang lebih ekonomis dan margin yang tipis. Ini dilakukan agar pengrajin perak yang dimilikinya ini tetap dapat memperoleh pendapatan dan menghidupi keluarganya. Oleh karena itu tim PKM Untar mencoba membantu UMKM Daisy Logam ini untuk dapat memahami setiap kekuatan, kelemahan yang ada pada usahanya dan melihat setiap peluang dan tantangan menjadi suatu strategi yang akan diterapkannya dalam mengembangkan kerajinan perak yang ditekuninya.

Kegiatan PKM ini dilakukan ini dengan memberikan pemahaman dan transfer pengetahuan kepada UMKM kerajinan perak Daisy Logam untuk mengenal dan mengetahui kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman atau tantangan yang dihadapi oleh UMKM kerajinan perak daisy Logam. Setelah pengrajin memahami setiap kekuatan, kelemahan, kesempatan dan tantangan yang dihadapi oleh usaha yang ditekuninya ini, maka Tim PKM Untar akan membuat strategi pengembangan usaha kerajinan perak Daisy Logam dengan matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, and Threat*). Strategi SWOT ini dibuat untuk mengembangkan usaha kerajinan perak khususnya kerajinan perhiasan perak agar UMKM ini dapat meneruskan usahanya dan mampu mendapatkan penghasilan yang bisa menghidupi para pengrajin perak yang dimilikinya.

Kata Kunci : Kerajinan Perak, Matriks SWOT

PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, yang sudah memberikan Kasih, Rahmat dan Karunia-Nya buat kami semua sehingga kami diberikan kemampuan, dan kemudahan untuk dapat membuat proposal kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di UMKM Kerajinan Perak di Bandung yang yang beralamat di Jl. Setrasari kulon VII no 42 Bandung Jawa Barat dengan judul Strategi Pengembangan UMKM Kerajinan Perak Di Bandung dengan Matriks SWOT. Pada kesempatan ini, kami sebagai tim PKM menyampaikan ucapan terima kasih kepada Ibu Desi selaku pemilik UMKM Kerajinan perak Daisy Logam.

Tim PKM menyadari bahwa dalam pembuatan proposal kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini masih belum sempurna dan masih ada kekurangannya, sehingga kami sangat mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak agar pembuatan proposal kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini menjadi lebih baik.

Jakarta, 30 Juni 2021

Tim Penulis PKM

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Jika kita mendengar tentang kerajinan perak akan terlintas di pikiran kita satu kota yang terkenal dengan kerajinan peraknya yaitu kota Yogyakarta. Di salah satu sudut kota Yogyakarta tepatnya di Kotagede terkenal akan kerajinan peraknya. Bukan hanya di Kotagede saja, kerajinan perak juga ada di kota lain di wilayah Indonesia seperti di Propinsi Sumatera Barat di *nagari* (desa) Koto Gadang, Kabupaten Agam. Bahkan di daerah Gianyar Bali tepatnya di desa Celuk juga terkenal dengan kerajinan peraknya. Kerajinan perak yang tersebar di daerah-daerah ini pada umumnya merupakan usaha industri rumahan (*home-industries*) yang masih dikelola secara tradisional dengan manajemen yang sederhana. Para pengrajin perak ini akan membuat perhiasan –perhiasan yang berbahan baku perak sesuai dengan pesanan dari pelanggan atau untuk memenuhi ekspor kerajinan perak ke luar negeri. Kerajinan perak yang ditujukan untuk ekspor dilakukan oleh para pengusaha yang memiliki modal besar.

Di Kota Bandung Jawa Barat ada sebuah *home-industries* yang menekuni usaha kerajinan perak berupa perhiasan yang memenuhi pesanan dari pelanggannya. Seorang ibu rumah tangga dengan setianya menekuni kerajinan ini sebagai pekerjaannya dengan mempekerjakan pengrajin kerajinan perak yang ada di daerah Bandung dan juga pengrajin di kota Bali. Ibu ini mempekerjakan para pengrajin perak sekitar berjumlah tiga orang. Mereka akan membuat perhiasan yang berbahan baku perak dengan ditambah batu-batu alam seperti batu amethysts, garnet, topaz, peridot, citrine, dan juga batu giok yang berasal dari Aceh.

Pekerjaan pembuatan perhiasan yang berbahan baku perak ini dimulai pada saat konsumen menghubungi ibu ini untuk dibuatkan perhiasan yang berbahan baku perak. Design perhiasan yang ingin dibuatkan biasanya dari ide pembeli atau konsumen, tetapi dapat juga bentuk design yang ingin dibuatkan oleh konsumen berasal dari ide ibu ini. Ibu ini bernama Desi Rusanita, yang terjun ke dunia perhiasan dari bahan perak ini tidak sengaja.

Jika mengamati perkembangan dan asal asul kerajinan perak yang ada di Indonesia tidak terlepas dari pengertian perak itu sendiri. Definisi dari perak adalah sebuah unsur kimia yang dilambangkan dengan lambang Ag dalam tabel periodik unsur kimia dan memiliki nomor atom 47 (berasal dari bahasa Latin *Argentum*) yang merupakan sebuah logam yang memiliki karakteristik lunak, berwarna putih mengkilap, memiliki sifat konduktif terhadap listrik dan panas, di dalamnya terdapat mineral dan memiliki bentuk bebas ([https://id.wikipedia.org › wiki › Perak](https://id.wikipedia.org/wiki/Perak))

Perak ini digunakan sebagai bahan baku koin, perhiasan, peralatan meja, dan fotografi. Perak merupakan salah satu logam mulia selain emas.

Nama Perak berasal dari kata Inggris Kuno Anglo-Saxon '*seolfor*' yang berarti perak. Pada zaman Hippocrates perak (silver) digunakan sebagai pengobatan yang dapat melawan dan menangkal penyakit. Perak memiliki sifat lembut (perak murni) sehingga perak harus dicampur dengan logam lainnya supaya dapat dibentuk menjadi perhiasan, sehingga dikenal istilah silver 925 (istilah ini muncul di Inggris pada abad ke -13). Istilah silver 925 berarti bahwa dalam perak ini terdapat unsur perak sebesar 92,5% dan 7,5% berasal dari logam lainnya seperti misalnya tembaga.

Pada zaman dahulu menurut legenda, perak adalah suatu logam yang digunakan untuk mencegah kekuatan gaib, seperti manusia srigala ataupun vampir. Saat Perang Dunia I perak digunakan untuk mencegah infeksi seperti antibiotik, yang berkembang terus sampai saat ini di mana perak digunakan dalam menambah gigi yang bolong. Ini karena perak adalah bahan yang aman, awet dan tahan lama.

Perak sebagai bahan baku kerajinan dapat dibagi menjadi beberapa kelompok berdasarkan cara pembuatannya. Klasifikasi kerajinan perak berdasarkan cara pembuatannya adalah perak buatan tangan /*handmade*, perak buatan mesin /*machinery*, perak cetakan /*casting* (<https://www.artstudio76.com/jenis-jenis-kerajinan-perak-berdasarkan-cara-pembuatan.htm>). Perak buatan tangan (Handmade) adalah kerajinan perak yang murni dibuat dengan tangan, tidak mengandalkan mesin. Semua proses pembuatan kerajinan dari awal proses sampai tahap akhir proses semua dikerjakan dengan tangan. Perak buatan mesin (*Machinery*) adalah kerajinan perak yang menggunakan mesin dan biasanya produk perak yang dihasilkan bersifat massal seperti kalung dan gelang rantai. Mesin pembuatan perhiasan dari perak sangat mahal harganya, sehingga tidak semua pengrajin dapat membeli mesin ini. Perak cetakan (*Casting*) adalah satu proses pembuatan perak dengan cara cetak sehingga dihasilkan produk perak dalam jumlah yang besar dengan waktu yang relatif terbatas. Penggunaan mesin cetak atau mesin *casting sentrifugal* ini memudahkan pengrajin untuk membuat kerajinan perak yang memiliki ukuran dan model yang sama persis..

Apabila dilihat dari sisi material bahan peraknya, maka perak buatan tangan (*handmade*) dibagi menjadi dua yaitu *filigree* dan *solid silver*. *Filigree* adalah kerajinan perak yang berbahan benang atau kawat perak yang dipilin dan dipress, sedangkan *solid silver* adalah kerajinan perak yang terbuat dari lempengan atau lembaran perak. Jenis kerajinan yang terbuat dari solid silver ini mudah dibentuk karena lebih fleksibel dan digunakan untuk membuat peralatan makan seperti piring, mangkok, nampan juga untuk membuat miniatur dan perhiasan seperti cincin, gelang.

Awal usaha Daisy Logam yang dimiliki oleh Ibu Rusanita dalam membuat perhiasan yang berbahan baku perak ini dimulai tanpa sengaja. Awal ketertarikannya pada usaha membuat perhiasan *handmade* dimulai pada tahun 2010 tepatnya bulan desember. Pada saat itu ibu Desi membuat gelang yang dibuat dari benang wool dan memasarkannya di facebook dan *fanpage* milik adik kandung ibu Desi. Gelang yang dibuatnya dari benang wool ini mampu mengisi accesories di majalah go Girl dan tampil di majalah remaja tersebut. Kreativitas dan inovasi terus dikembangkan oleh ibu ini dengan memulai pembuatan accesories dari kancing baju, seperti pembuatan bros, jepit, gelang, kalung dan ikat pinggang. Produk accesories buatannya ini dititipkan di toko baju di atas Toko Kartika Sari Dago Bandung.

Keramahannya dalam pergaulan dan tidak sombong menularkan ketrampilannya pada orang lain yang ingin belajar padanya untuk membuat accesories inilah yang membuat production house dari trans 7 memintanya untuk mengisi acara Brownies. Pada Acara tersebut Ibu Desi menjelaskan tentang tutorial pembuatan accesories yang berbahan kancing. Seiring dengan penampilannya di acara Trans 7 ini, Majalah Ummi juga memintanya untuk tampil di halaman majalahnya untuk memamparkan proses pembuatan accesories dari kancing ini. Dari sinilah ibu Desi mulai mengasah lagi kemampuannya untuk membuat accesories dengan bahan lain seperti manik-manik, batu dan pita.

Pada awal tahun 2013 dimulailah perkenalannya untuk membuat perhiasan dari perak, di mana pada tahun tersebut ibu Desi bertemu dengan pengrajin perak yang bekerja di salah satu studio perak di Bandung. Pada awal perkenalannya ini, Ibu Desi hanya memfokuskan pada kegiatan pemasaran, dan mencari batu serta model perhiasan accesories yang dibutuhkan untuk produksi. Sementara itu kegiatan produksi tetap diserahkan ke pengrajin yang memiliki studio perak di rumahnya sendiri. Pada saat itu accesories yang berhasil dibuatnya hanya berupa bros dan cincin perak dengan model yang dirancing sendiri oleh Ibu desi. Accesories yang dibuatnya ini mendapatkan tanggapan yang positif dari konsumen. Hal inilah yang akhirnya membuat ibu rumah tangga ini menekuni usaha pembuatan accesories berbahan perak.

Momentum yang tepat pada tahun 2013 di mana pada saat itu sedang trend perbatuan (batu akik), Ibu Desi mulai mempelajari macam-macam batu dari pihak supplier tentang kualitas dan jenis batu-batu perhiasan. Perburuannya terhadap batu perhiasan dilakukan secara online dengan menghubungi penjual batu perhiasan dari seantero Indonesia seperti penjual batu perhiasan atau batu akik dari Kalimantan, Aceh, Bali dan juga Jakarta. Pembuatan perhiasan dengan menggunakan batu-batuan ini diproduksi dengan cara Pre-Order dan custom. Ibu Desi

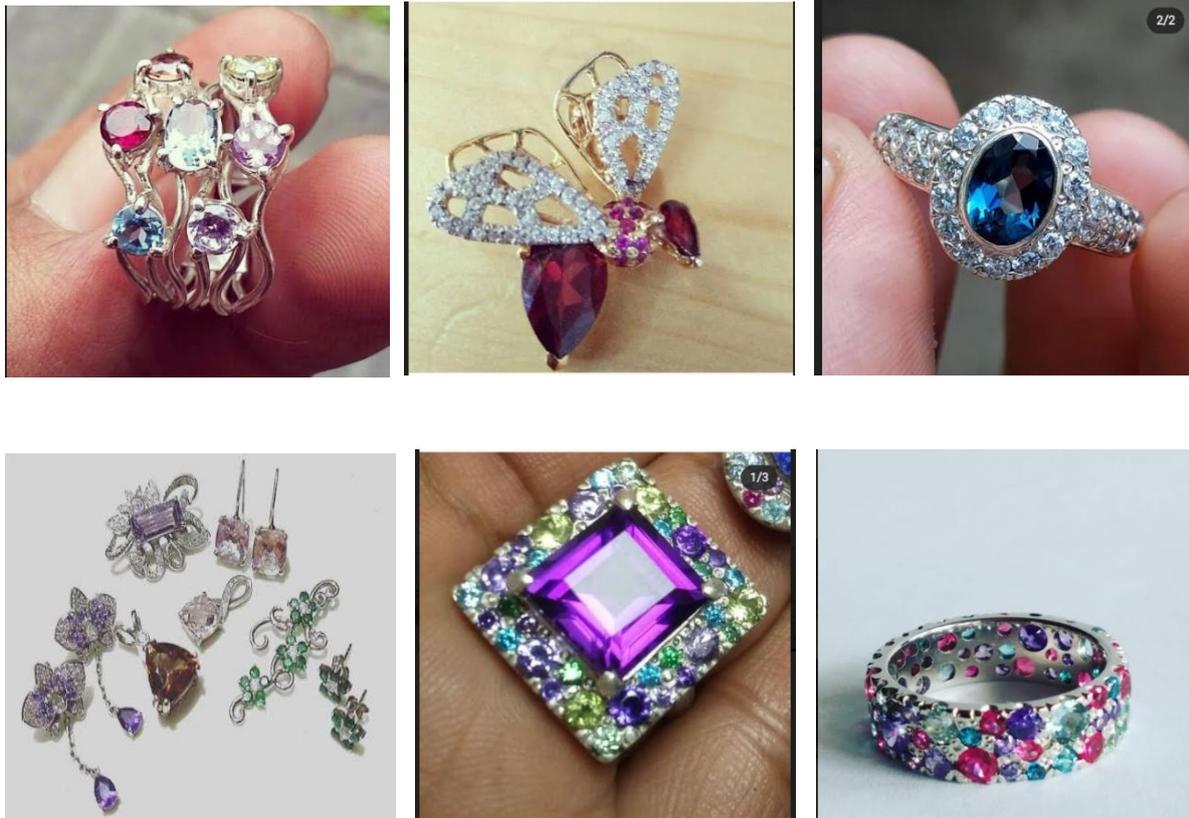
mulai mengupload batu-batuan yang belum diikat dan juga model perhiasan yang ingin dibuat oleh konsumen.

Beberapa konsumen mulai menghubungi Ibu Desi untuk dibuatkan perhiasan dari perak dengan batuan tertentu. Perhiasan dengan menggunakan batu akik ini dibuat sesuai dengan design yang dirancang sendiri oleh konsumennya, namun ada juga yang memesan perhiasan dengan model yang sudah dibuat oleh ibu Desi. Apabila perhiasan dari batu akik dan perak ini telah selesai dibuat, konsumen akan dikabari oleh Ibu Desi. Jika perhiasan perak dan batu akik yang telah dibuat oleh pengrajin peraknya tidak sesuai dengan keinginan konsumen, maka pemilik Daisy logam ini yaitu Ibu desi akan memperbaiki perhiasan tersebut tanpa dikenakan biaya tambahan. Ini menyebabkan pemilik Daisy Logam harus membayar dua kali upah kepada pengrajin. Semua dilakukannya agar konsumen merasa puas akan produk perhiasan perak dan batu akik yang dibuatnya dan melakukan pemesanan kembali.

Ada juga konsumen yang telah memesan untuk dibuatkan perhiasan dari perak dan batu tertentu, membatalkan pesannya karena alasan tertentu, meskipun perhiasan telah dibuatnya. Ini juga dipahami oleh Ibu Desi.dengan sabar. Menurutnya pesanan perhiasan yang telah dibuat dan dibatalkan oleh konsumennya ini dapat dipasarkan lagi.

Perhiasan perak yang dibuat oleh pengrajin yang dimiliki oleh Daisy logam ini dibuat dengan teknik *handmade*, sehingga membutuhkan waktu yang cukup lama dalam pengerjaannya. Konsumen harus menanti dengan sabar untuk mendapatkan perhiasan perak yang telah dipesannya pada UMKM ini. Bagi konsumen yang baru pertama kali memesan perhiasan perak dengan batu ini sering tidak sabar. Ini membuat Ibu Desi akan mengirimkan foto tahap penyelesaian proses produksi perhiasan tersebut. Ini dilakukannya agar konsumen yakin bahwa pesanan pembuatan perhiasan dari perak ini sedang dikerjakan oleh pengrajinnya.

Pada saat perhiasan perak ini telah selesai dibuat sesuai dengan design dan rancangan yang telah disepakati oleh konsumen, maka perhiasan dari perak ini akan dikirimkan lewat ekspedisi. Kadang ekspedisi sering lambat dalam mengirimkan pesanan accesories perhiasan dari perak ini ke pelanggan, sehingga konsumen komplain kepada pemilik Daisy Logam. Untuk mengatasi masalah ini biasanya pemilik Daisy Logam akan memberikan bukti resi pengiriman kepada konsumen dan meminta konsumen untuk sabar menunggu karena pesanan telah dirimkan lewat ekpedisi. Beberapa contoh perhiasan perak yang dibuat oleh daisy Logam ada pada Gambar 1.



Gambar 1.1 Perhiasan Perak dengan Batu Akik

Perhiasan perak yang telah dibuat oleh daisy logam kadang dalam perjalanan mengalami kerusakan (penyok) akibat kesalahan pengiriman dalam perjalanan. Ini berakibat konsumen mengembalikan perhiasan tersebut untuk diperbaiki kembali. Setelah perhiasan tersebut diperbaiki maka akan dikirimkan kembali kepada konsumen. Hal ini membuat pemilik Daisy Logam berusaha untuk meningkatkan kualitas dalam membuat kemasan tempat perhiasan perak.

Pada Tahun 2015, pemilik Daisy Logam mulai menambah jumlah pengrajin yang berasal dari Bali. Pengrajin ini memiliki studio perak, sehingga memudahkan pemilik Daisy Logam untuk membuat pesanan perhiasan perak dari konsumen. Pengrajin yang direkrutnya dari Bali ini memiliki keunggulan dibandingkan pengrajin perak dari daerah lain. Pengrajin perak dari Bali ini dapat mengerjakan proses pembuatan perhiasan dengan waktu yang lebih cepat dan dapat membuat model perhiasan yang rumit. Hampir dalam sebulan dapat dibuat pesanan perhiasan dari perak sebanyak 30 unit.

Memasuki tahun 2016 dimana mulai meredupnya usaha batu akik berimbas juga pada penjualan perhiasan perak yang menggunakan batu-batuan tersebut. Omset pembuatan perhiasan perak menurun drastis. Pada masa ini pemilik Daisy Logam hanya membuat 2 sampai 5 unit perhiasan perak dalam sebulan. Penjualan perhiasan perak yang menggunakan batu akik yang

turun drastis ini membuat pemilik Daisy Logam mencoba memikirkan diversifikasi usaha pembuatan perhiasan yang lain.

Suplier yang dulu memasok batu-batu akik ke pemilik daisy logam mulai menawarkan batu giok natural Aceh yang dipercaya bagus untuk kesehatan. Pemilik Daisy logam mulai membuat perhiasan dengan batu giok yang dilapisi dengan perak dan mencoba menawarkannya kepada konsumen. Banyak konsumen yang memesan kalung, gelang dan cincin dari batu giok ini, sehingga usaha pembuatan perhiasan dari perak pun dapat naik kembali.

Pada saat masa pandemi covid 19 ini terjadi di Indonesia pada bulan Maret 2020, penjualan pun perlahan-lahan turun kembali. Pemilik Daisy logam mulai membuat perhiasan dari perak sebagai stok barang agar pengrajin tetap mempunyai penghasilan di masa pandemi ini. Pengrajin yang dimiliki oleh Daisy logam yang berasal dari Bali ini tetap membuat pesanan perhiasan dari perak dan batu giok. Berikut ini adalah beberapa gambar proses pembuatan perhiasan dari batu Giok (Gambar 2).



Gambar 1.2 Proses Pembuatan Gelang dari Batu Giok

Untuk mengatasi kelesuan penjualan perhiasan dari perak ini, pemilik Daisy logam membuat perhiasan dari perak dan giok yang dijual dengan harga ekonomis, dengan mengurangi margin keuntungan. Pemilik Daisy Logam tetap membuat stok perhiasan perak dengan harapan pembeli dapat membeli perhiasan perak dengan harga yang relatif terjangkau dengan design yang cantik, bagus dan manis.

Kerajinan perak berupa perhiasan yang menggunakan batu-batu perhiasan ini yang dibuat oleh Ibu Desi masih menggunakan teknik manajemen yang sederhana. Semua bagian yang ada dalam usaha membuat kerajinan perak berupa perhiasan ini ditangani oleh ibu Desi seorang diri, kecuali dalam produksi pembuatan kerajinan perak yang dibantu oleh pengrajin perak. Sejak pesanan pembuatan perhiasan perak yang diorder oleh konsumen, sampai pada design perhiasan semua dilakukannya seorang diri. Pengelolaan keuangan juga diatur olehnya dengan tidak memisahkan antara keuangan kas usaha kerajinan perak dengan keuangan keluarga. Ini membuat pemilik Daisy Logam tidak dapat mengetahui berapa omset dari pembuatan perhiasan perak dan keuntungan yang diperolehnya selama waktu tertentu. Pencatatan keuangan juga masih dicatat seadanya, belum ada pencatatan yang dilakukan sistematis dan teratur yang mendokumentasikan semua transaksi keuangan untuk usaha kerajinan perak yang dimilikinya.

Harga jual kerajinan perak berupa perhiasan yang dibuat oleh Daisy Logam ini ditetapkan atas dasar estimasi atau perkiraan harga jual produk perhiasan sejenis di pasar. Selama ini Daisy Logam tidak membuat secara detail berapa perhitungan harga produksi perhiasan perak yang dibuatnya. Semua pengeluaran dalam hal produksi perhiasan perak miliknya hanya dicatat secara sederhana. Hal ini yang membuat Daisy Logam tidak dapat menghitung jumlah keuntungan atau kerugian dari usaha kerajinan perak berupa perhiasan miliknya.

Dari paparan yang telah dijelaskan di atas oleh pemilik Daisy logam kepada Tim PKM Untar lewat media Zoom, maka tim PKM Untar memahami inti masalah yang dihadapi oleh Daisy Logam sebagai pemilik usaha produksi perhiasan perak *homemade*, yaitu pemilik belum mengenal kelebihan, kekurangan, dan tantangan serta peluang yang dimiliki oleh usaha *homemade* yang dikelolanya. Tim PKM Untar ingin memberikan pelatihan mengenai perlunya ada pemahaman dari pemilik usaha kerajinan perak Daisy Logam milik ibu Desi Rusanita. Pelatihan ini diperlukan oleh Ibu Daisy untuk dapat mengenal kelebihan dan kelemahan yang ada di usaha kerajinan perak miliknya serta membuat strategi untuk pengembangan usaha kerajinan perak. Kegiatan Pelatihan yang akan diberikan oleh Tim PKM Untar ini diharapkan

ibu Desi Rusanita mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang ada di kerajinan perak Daisy Logam. Dengan pemahaman yang dimiliki oleh pemilik kerajinan perak Daisy Logam tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan ini, maka ibu Desi Rusanita dapat menyusun strategi yang sesuai yang digunakan untuk mengembangkan kerajinan perak dengan matriks SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunity, Threats*). Pemilik Daisy Logam dapat menganalisis matriks SWOT ini sebelum mengambil keputusan usaha dalam menjalankan usaha kerajinan perak agar keputusan bisnis yang diambil tepat dan tidak salah (Ghazinoory *et al.*, 2011).

Rangkuti (2014) menjeleaskan bahwa strategi adalah suatu alat untuk mencapai setiap tujuan dari kegiatan usaha, sedangkan David (2013) menyatakan bahwa manajemen strategi adalah suatu cara/teknik/seni dan ilmu pengetahuan dalam menjabarkan, merumuskan, serta implementasi dan proses evaluasi setiap keputusan yang terjadi secara lintas fungsional sehingga sebuah usaha / bisnis atau organisasi dapat meraih tujuan.

Kegiatan PKM yang dilakukan oleh Tim Untar pada usaha kerajinan perak Daisy logam yang memberikan pemahaman tentang strategi pengembangan usaha kerajinan dengan analisis SWOT dapat membantu pemilik Daisy Logam untuk menganalisis strategi usaha yang harus dilakukannya. Pemilik Daisy Logam harus dapat mengetahui dan menentukan kekuatan (*strengths*) usaha kerajinan peraknya yang dapat berfungsi sebagai kunci dalam mengelola kerajinan perak. Kekuatan (*strengths*) adalah suatu kompetensi yang bersifat khusus yang ada dalam usaha kerajinan perak yang dimilikinya yang menjadi keunggulan komparatif di pasaran (Nur Irawan, 2017).

Pemahaman tentang kelemahan usaha (*weaknesses*) yang dimiliki dalam usaha kerajinan perak yang dikelolanya ini adalah pemahaman mengenai keterbatasan dan kekurangan dalam hal sumber, ketrampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang untuk memperoleh kinerja yang memuaskan (Maemonah, 2015). Kelemahan yang ada dalam usaha kerajinan peraknya ini harus dikurangi, diperbaiki dan tidak terekspose keluar sehingga dapat dibaca oleh pesaing kerajinan perak lainnya.

Peluang dan ancaman juga harus diketahui dan dipahami oleh pemilik Daisy Logam dalam usaha untuk mendapatkan konsumen dan mempertahankan konsumen yang sudah ada. Peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi satu satuan bisnis (Zuhri, 2013). Peluang yang ada dalam usaha kerajinan perak yang dimiliki oleh Daisy Logam ini harus dimanfaatkan oleh pemilik Daisy Logam untuk mengembangkan kerajinan perak agar dapat menambah jumlah konsumen. Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang merugikan atau tidak menguntungkan yang ada dalam suatu satuan bisnis (Maemonah, 2015).

Ancaman harus dapat diatasi karena ini dapat menghambat jalannya usaha kerajinan perak yang dimiliki oleh Daisy Logam. Ancaman terjadi karena pesaing dapat memberikan hal yang lebih baik daripada usaha kerajinan perak Daisy Logam. Usaha kerajinan perak Daisy Logam harus mempertahankan dan meningkatkan kualitas atau mutu kerajinan perak berupa perhiasan perak, menjaga pelayanan kepada konsumen supaya konsumen tetap loyal dan setia terhadap produk yang dihasilkan (Putro, 2014)

1.2 Permasalahan Mitra

Hasil perbincangan melalui whatsapp dan zoom yang dilakukan oleh Tim PKM Untar dengan mitra kerajinan perak Daisy Logam yang ada di Bandung, maka ada beberapa masalah yang dihadapi oleh kerajinan perak Daisy Logam yaitu :

1. Pemilik usaha kerajinan perak Daisy Logam milik Ibu Desi Rusanita belum memahami mengenai kekuatan dan kelemahan dari usaha yang dikelolanya sehingga sering kali pemilik merasa kesulitan untuk mengetahui kinerja dari usaha kerajinan perak yang dimilikinya dan bersaing dengan pemilik kerajinan perak lainnya.
2. Pemilik belum dapat melihat kesempatan atau peluang yang ada dalam usaha kerajinan peraknya, sehingga kesempatan untuk mengembangkan usaha kerajinan peraknya terlewatkan
3. Pemilik Daisy Logam belum memahami pentingnya pencatatan keuangan yang terpisah antara catatan keuangan usaha dan catatan keuangan pribadi keluarga. Ini menyebabkan pemilik sukar untuk mendapatkan modal dari bank untuk mengembangkan usaha kerajinan peraknya.
4. Pemilik kerajinan perak Daisy Logam belum mengetahui adanya pengrajin perak lainnya yang membuat kerajinan perak berupa perhiasan yang juga memiliki studio perak dan pemasaran yang modern dengan menawarkan produknya di media sosial.

BAB 2

SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1 Solusi Permasalahan

Dari hasil survey, pengamatan, observasi dan wawancara yang dilakukan oleh Tim PKM Untar dengan pemilik kerajinan perak Daisy Logam yaitu Ibu Desi Rusanita, maka Tim PKM Untar mencoba membuat solusi yang dapat memecahkan masalah yang dihadapi oleh pemilik kerajinan perak Daisy Logam UMKM yaitu :

1. Tim PKM Untar akan memberikan transfer pengetahuan mengenai pentingnya manajemen strategis sederhana kepada pemilik kerajinan perak Daisy Logam agar Ibu Desi Rusanita mampu menggunakan kekuatan yang dimiliki dalam usaha kerajinan peraknya dan mampu melihat model perhiasan perak yang sedang trend dan digemari oleh wanita. Ini dilakukan agar pemilik kerajinan perak Daisy Logam dapat melihat setiap peluang atau kesempatan yang ada dalam mengembangkan usaha kerajinan peraknya yang berupa perhiasan dari perak dan memberikan inovasi baru yang berbeda dengan menciptakan model perhiasan perak yang unik.
2. Pengenalan mengenai kelemahan yang ada dalam usaha kerajinan perak Daisy Logam ini akan diberikan oleh Tim PKM Untar agar pemilik kerajinan perak Daisy Logam dapat mengurangi atau meminimalisasikan kelemahannya, dengan memperbaiki kualitas dan mutu dari perhiasan perak yang dibuatnya sehingga semakin disenangi dan diminati oleh konsumen.
3. Tim PKM Untar akan memberikan pengenalan mengenai perlunya pemahaman yang komprehensif terhadap setiap tantangan hambatan dalam mengembangkan dan mengelola usaha kerajinan perak khususnya perhiasan perak agar pemilik Daisy Logam memiliki sikap yang kritis dan optimis untuk dapat mengelola setiap tantangan yang ada dalam membuat perhiasan dari perak dan mampu memperbaiki setiap kekurangan yang menjadi hambatan dalam membuat kerajinan perhiasan perak.
4. Tim PKM Untar juga akan mengenalkan peluang kepada pemilik kerajinan perak Daisy Logam di usaha kerajinan perhiasan perak yang dapat dimanfaatkan oleh pemilik Daisy Logam untuk mengembangkan usahanya di Bandung.

2.2 Luaran Kegiatan PKM

Setiap kegiatan PKM harus memiliki target yang ingin dicapai oleh setiap Tim yang melakukan kegiatan PKM, demikian pula halnya pada Tim PKM Untar. Tim PKM Untar

memiliki target tertentu yang harus dapat dilakukan oleh semua anggota yang ada dalam Tim PKM Untar ini. Target kegiatan PKM yang dilakukan oleh Tim PKM Untar ini pada usaha kerajinan perak Daisy Logam adalah agar pemilik kerajinan perak Daisy logam yaitu ibu Desi Rusanita dapat memahami kekuatan, kelemahan yang ada pada usaha kerajinan peraknya sehingga mampu menggunakan setiap potensi kekuatan yang dimilikinya untuk mengembangkan usaha pembuatan perhiasan dari perak dengan menggunakan strategi usaha yang tepat. Peluang yang ada dalam usaha kerajinan perak khususnya perhiasan perak juga dapat dimanfaatkan oleh pemilik Daisy Logam untuk membuat perhiasan perak yang lebih ekonomis dengan model yang unik sehingga dapat dijangkau oleh konsumen. Pemanfaatan strategi usaha yang benar dan tepat dapat membantu pemilik usaha kerajinan Daisy logam untuk memetakan posisinya dalam usaha kerajinan perhiasan dari perak.

Luaran kegiatan PKM yang dilakukan oleh Tim Untar kali ini adalah berupa luaran wajib publikasi hasil kegiatan PKM di SERINA UNTAR 2021 dan luaran tambahan berupa video presentasi tentang manajemen strategik Michael Porter .

BAB 3

METODE PELAKSANAAN

3.1 Langkah-Langkah /Tahapan Pelaksanaan

Tahapan kegiatan PKM ini dilakukan secara daring melalui media video whatsapp, zoom yang dilakukan secara sistematis dan terjadwal yang dibagi dalam beberapa kali pertemuan. Kegiatan PKM ini memiliki target agar tujuan kegiatan PKM tercapai yaitu agar pemilik kerajinan perak Daisy Logam memahami strategi bagi pengembangan usaha yang akan dibuat berdasarkan dari sudut internal dan eksternal di industri kerajinan perak khususnya perhiasan dari perak. Strategi pengembangan usaha kerajinan perak khususnya perhiasan perak yang akan dibuat oleh tim PKM Untar bersama-sama dengan pemilik Daisy Logam adalah strategi berdasarkan konsep SWOT yaitu strategi yang akan dibuat dengan dasar kekuatan, kelemahan, peluang serta tantangan yang dihadapi oleh pemilik kerajinan perak Daisy Logam.

Kegiatan pelatihan dan pendampingan tentang strategi pengembangan usaha kerajinan perak khususnya perhiasan perak dilakukan dalam beberapa pertemuan yang dilakukan secara daring. Pertemuan tersebut dapat dibagi menjadi pertemuan pertama yang mengumpulkan semua informasi dari sisi internal kerajinan perak Daisy logam yaitu kelemahan dan kekuatan yang ada pada usahanya. Informasi ini diperoleh oleh Tim PKM Untar dengan cara melakukan interview atau wawancara dengan ibu Desi rusanita sebagai pemilik kerajinan perak Daisy Logam. Observasi juga akan dilakukan oleh Tim PKM Untar pada kerajinan perak khususnya perhiasan perak untuk mendapatkan gambaran akan kesempatan dan tantangan yang dihadapi oleh usaha kerajinan perak ini. Informasi mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang diperoleh oleh tim PKM Untar ini akan disusun menjadi suatu pola atau peta yang akan menunjukkan posisi usaha kerajinan Daisy Logam. Pertemuan kedua adalah mulai membuat strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan konsep SWOT. Dari hasil penyusunan strategi ini diharapkan pemilik kerajinan perak Daisy dapat mengimplementasikan strategi yang telah dibuat untuk mengelola kegiatan pembuatan perhiasan perak dan memperbaharui strategi jika lingkungan internal dan eksternalnya berubah.

Langkah-langkah tahapan pelaksanaan PKM terhadap permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu kerajinan perak Daisy Logam dapat dijelaskan pada Tabel 3.1 berikut ini.

Tabel 3.1 Tahapan-Tahapan Peaksanaan Kegiatan PKM

No	Justifikasi Pengusul	Metode Pendekatan	Prosedur Kerja	Partisipasi Mitra	Jenis Luaran
1	Memberikan pemahaman dan pengetahuan kepada Mitra yaitu kerajinan perak Daisy Logam untuk dapat melihat sisi internal dirinya sendiri yaitu setiap kelemahan dan kekuatan yang ada sebagai pemilik usaha kerajinan perak khususnya perhiasan perak.	Melakukan wawancara dengan pemilik usaha kerajinan perak Daisy Logam yaitu Ibu Desi dan observasi pada usaha kerajinan perak Daisy Logam.	Mengumpulkan informasi-informasi yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh usaha kerajinan perak Daisy Logam.	Menjawab setiap pertanyaan yang diajukan oleh Tim PKM Untar dalam rangka untuk mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh pemilik kerajinan perak Daisy logam.	Memo dan catatan
2	Mengenalkan kepada Ibu Desi sebagai pemilik kerajinan perak Daisy Logam sisi eksternal yang ada di sekitar usaha kerajinan perak khususnya perhiasan perak yang terdiri dari peluang dan tantangan yang dihadapi oleh pemilik usaha kerajinan perak Daisy Logam.	Memberikan transfer ilmu dan pengetahuan serta pemahaman kepada pemilik kerajinan perak Daisy Logam untuk melihat setiap peluang dan hambatan yang ada di sekitar lingkungan usaha kerajinan perak khususnya perhiasan perak.	Memberikan pemahaman kepada mitra usaha kerajinan perak Daisy Logam untuk dapat melihat setiap kesempatan dan tantangan yang ada dalam usaha kerajinan perak khususnya perhiasan perak.	Membuat rangkuman mengenai kesempatan dan tantangan yang dihadapi oleh pemilik kerajinan perak Daisy logam.	Memo dan catatan
3	Membuat strategi sederhana pengembangan usaha kerajinan perak atas dasar konsep SWOT	Memberikan pemahaman kepada pemilik kerajinan perak Daisy Logam perlunya strategi bagi pengembangan srtiap usaha yang akan dikelola oleh seseorang atau satu unit usaha.	Memberikan transfer ilmu untuk Ibu Desi selaku pemilik kerajinan perak Daisy Logam untuk dapat membuat strategi sederhana bagi pengembangan kerajinan perak khususnya perhiasan perak.	Mencoba memahami konsep SWOT yang telah diberikan oleh Tim PKM Untar sehingga mampu memetakan posisi usahanya dan merancang strategi sederhana pengembangan usaha kerajinan perak khususnya perhiasan perak.	Memo dan catatan
4	Melakukan pendampingan kepada mitra usaha yaitu pemilik kerajinan perak daisy logam agar dapat	Memberikan transfer ilmu dan mengarahkan pemilik kerajinan perak daisy Logam untuk membuat	Membuat strategi pengembangan usaha kerajinan perak khususnya perhiasan perak dengan matriks SWOT dan implementasi	Membantu merumuskan strategi dan mengimplementasikan strategi di	Modul dan memo

	membuat strategi usaha pengembangan usaha dan merubah strategi yang telah dibuat jika ada perubahan baik sisi internal dan eksternal berubah.	dan memperbaiki strategi jika semua faktor internal dan eksternal di sekitar kerajinan perak berubah.	strategi pada usaha kerajinan perak Daisy Logam.	kerajinan perak Daisy Logam.	
--	---	---	--	------------------------------	--

3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Mitra PKM yang dilakukan pada kegiatan PKM Tim Untar adalah usaha kerajinan perak daisy Logam yang berlokasi di Jl. Setrasari kulon VII no 42 Bandung yang memproduksi kerajinan perak khususnya perhiasan perak wanita. Partisipasi Mitra dalam kegiatan PKM ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Mitra PKM yaitu usaha kerajinan perak Daisy Logam pada tahap pertama kegiatan PKM ini akan belajar bersama dengan Tim PKM Untar mengenai pentingnya strategi usaha dalam menjalankan suatu usaha meskipun masih berskala kecil agar kerajinan perak ini dapat berkembang di masa depan.
- b. Mitra PKM usaha kerajinan perak Daisy Logam bersama dengan tim PKM Untar akan belajar untuk mengenal kekuatan, kelemahan yang berasal dari internal usaha kerajinan perak Daisy Logam dengan memetakan setiap posisi internal yang diperoleh agar dapat diketahui posisi internal dari usaha kerajinan perak daisy logam.
- c. Mitra PKM akan belajar mengenai peluang dan tantangan yang harus dihadapi dalam usaha kerajinan perak khususnya perhiasan perak wanita yang selalu mengalami perubahan dalam trend dan model.
- d. Mitra PKM akan belajar bersama dengan Tim PKM Untar untuk membuat strategi yang tepat dengan matrisk SWOT yang telah diperkenalkan sebelumnya oleh tim PKM Untar kepada mitra PKM.
- e. Mitra PKM akan belajar untuk mengimplemenatsikan strategi pengembangan usaha kerajina perak dan memiliki respon yang cepat apabila terjadi perubahan internal dan esternal dalam pengelolaan usaha kerajinan perak.

3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas PKM

Tim pengusul mempunyai kualifikasi sesuai dengan bidang yang menunjang keberhasilan sesuai target luaran, yaitu:

1. Rousilita Suhendah, SE. MSi.Ak..CA mempunyai keahlian Akuntansi Keuangan, Akuntansi Manajemen, dan Manajemen Keuangan. Lulus S-1 Akuntansi

Universitas Gadjah Mada (UGM) Yogyakarta dan S-2 Magister Akuntansi Universitas Trisakti Jakarta. Mempunyai pengalaman penelitian dalam bidang akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen dan aktif *call paper* di setiap seminar akuntansi yang diadakan Nasional maupun Internasional. Dalam PKM ini Ibu Rousilita Suhendah bertugas sebagai Ketua PKM yang memiliki tugas untuk mengkoordinasi kegiatan PKM, survey lapangan dan membuat proposal, sebagai narasumber dalam kegiatan PKM serta membuat laporan PKM bersama-sama dengan anggota PKM lainnya.

2. Drs. Iwan Prasodjo, MA mempunyai keahlian dalam ilmu ekonomi program studi Asia Tenggara, dari Universitas Ohio USA. Lulus S1 dari Universitas Indonesia Fisipol dan juga menempuh S1 Ekonomi jurusan manajemen Universitas Indonesia dan mengambil gelar MA dari Universitas Ohio Amerika. Beliau juga pernah mengajar pada Pelatihan Pengembangan Usaha Kecil dan Pengembangan Usaha Koperasi – Departemen Koperasi dan PPK bekerjasama dengan Lembaga Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia (LM FE UI). Memiliki keahlian dalam bidang Teori Ekonomi Mikro, Pengantar Ekonomi Pembangunan, Ekonomi Internasional dan Perekonomian Indonesia. Dalam PKM ini Bapak Iwan Prasodjo membantu ketua untuk menyusun proposal PKM, sebagai narasumber dan membuat laporan akhir kegiatan PKM bersama-sama dengan ketua tim.
3. Angela Raisa (NIM 125190251) seorang mahasiswa yang sedang menempuh studi S1 akuntansi angkatan 2019 yang membantu ketua panitia dalam mempersiapkan keperluan ketua tim dan anggota tim dosen lainnya dalam pelaksanaan kegiatan PKM secara daring.

BAB IV

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

4.1 Hasil dan Luaran yang Dicapai

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh tim PKM Untar secara daring melalui zom dan video call di tempat kerajinan perak Daisy Logam yang dimiliki oleh Ibu Desi Rusanita yang beralamat di Setrasari Kulon VII no 42, Kota Bandung, Jawa Barat dilakukan pada tgl 2-3 April 2021 dengan sangat antusias dan semangat yang luar biasa dari pemilik kerajinan perak Daisy Logam.

Kegiatan PKM yang dilakukan di tempat kerajinan perak Daisy logam ini dilakukan dengan beberapa tahapan. Tahap pertama kegiatan PKM yang dilakukan oleh Tim PKM Untar ini adalah dengan melakukan wawancara atau interview dengan ibu pemilik kerajinan perak daisy logam untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan dari usaha kerajinan perak yang dikelola oleh Ibu Desi. Ini dilakukan oleh Tim PKM Untar agar tim PKM Untar dapat memetakan faktor internal yang dimiliki oleh kerajinan perak Daisy Logam. Tahap kedua kegiatan PKM ini adalah dengan mencari informasi yang berkaitan dengan faktor eksternal dari usaha kerajinan perak, dan memberitahukan faktor eksternal ini kepada pemilik kerajinan perak Daisy Logam. Kegiatan ini dilakukan agar pemilik usaha kerajinan perak ini dapat memahami perkembangan yang terjadi pada usaha kerajinan perak dan dapat memanfaatkan kesempatan yang ada dari faktor eksternal ini untuk mengembangkan usaha kerajinan perak serta mampu mengatasi tantangan yang ada dalam memajukan usaha kerajinan perak. Pemilik kerajinan perak Daisy Logam seharusnya dapat mengetahui dan memahami faktor internal dan eksternal dari usaha yang ditekuninya agar dapat membuat rumusan strategi untuk pengembangan usaha kerajinan perak secara sederhana dan simpel sebelum membuat rumusan strategi yang lebih kompleks yang digunakan untuk perencanaan jangka panjang pengembangan usaha kerajinan perak di masa depan.

Setelah tahap kedua dilakukan maka langkah selanjutnya adalah membuat rumusan strategi sederhana untuk pengembangan kerajinan perak dengan matriks SWOT yaitu *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang) dan *Threatness* (tantangan). Tim PKM Untar bersama sama dengan ibu Desi Rusanita selaku pemilik kerajinan perak membuat bersama-sama strategi pengembangan kerajinan perak.

Setelah strategi sederhana pengembangan kerajinan perak Daisy Logam ini dibuat dengan matriks SWOT, maka Tim PKM Untar akan memberikan pemahaman agar Ibu Desi sebagai pemilik kerajinan perak ini dapat mengevaluasi strategi yang telah dibuat setiap

periode. Jika ada faktor internal dan eksternal yang berubah, maka pemilik kerajinan perak Daisy Logam dapat melakukan antisipasi strategi yang tepat agar kerajinan perak yang dimilikinya terus dapat berjalan dan tidak menghambat roda usahanya. Proses evaluasi dan respon yang baik dan cepat harus dilakukan pemilik kerajinan perak Daisy Logam sehingga strategi untuk pengembangan kerajinan perak selalu up-to-date sesuai perkembangan lingkungan dan dunia usaha yang cepat berubah dan dinamis.

Pada Tahap awal kegiatan PKM ini dimana Tim PKM Untar akan melakukan wawancara dengan pemilik untuk mendapatkan informasi tentang faktor internal dari usaha kerajinan perak Daisy Logam, Tim PKM Untar akan memberikan transfer ilmu mengenai pengertian strategi usaha, manajemen usaha, serta strategik dengan matriks SWOT. Penjelasan berikut ini adalah beberapa informasi yang diberikan oleh TIM PKM Untar kepada pemilik kerajinan perak Daisy Logam tentang strategi dan *competitive strategy*, pengertian *value chain*, kerangka analisis industri dan persaingan industry, strategi usaha dengan matriks SWOT yang diberikan melalui presentasi dan video. Pada penjelasan berikutnya akan dirangkum mengenai informasi internal dan eksternal usaha kerajinan perak Daisy Logam.

4.1.1 Strategi dan *Competitive Strategy*

Teori Manajemen Strategi yang dikembangkan oleh Porter (1980) menjelaskan bahwa perusahaan yang dapat memenangkan persaingan adalah perusahaan yang memiliki minimal satu dari tiga strategi generik sebagai *cost-leader*, membuat diferensiasi dan memfokuskan pada pasar ceruk (*niche market*) tertentu. Strategi Generik Porter dengan strategi biaya rendah dan perbedaan produk dapat digunakan oleh perusahaan untuk dapat memiliki keunggulan bersaing (*competitive advantage*) dibandingkan para pesaingnya di semua pasar. Suatu perusahaan dapat memiliki keunggulan bersaing jika perusahaan dapat melakukan beberapa kegiatan yang mempunyai nilai lebih untuk para pelanggan dibandingkan nilai yang dilakukan oleh para pesaing.

Competitive Strategy atau disebut juga *Porter's Five Forces* memperkenalkan tiga jenis strategi generik yaitu strategi *cost leadership*, *differentiation*, dan strategi *focus* (gambar 4.1). Strategi *cost leadership* lebih memfokuskan perhatian pada pesaing daripada pelanggan. Strategi *cost leadership* menekankan pada harga jual yang murah kepada pembeli. Strategi ini diambil perusahaan dengan cara menekan biaya produksi sehingga biaya produksi lebih murah. Strategi ini berusaha menghindari pengeluaran biaya penelitian dan pengembangan (research and development) yang besar dan biaya promosi. Perusahaan meniru atau meng-copy produk yang telah dikembangkan perusahaan lain dengan tujuan untuk mengurangi biaya riset.

Strategi *differentiation* memiliki tujuan membangun persepsi pembeli terhadap suatu produk dari sisi desain produk, keunggulan kualitas, teknologi, jaringan distribusi, bahan dan pelayanan. Perusahaan dapat membuat produk yang lebih baik dan unggul dibandingkan produk pesaingnya dan menaikkan harga jual untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Perbedaan harga yang tinggi menjadi satu ciri dari produk yang menjadi persepsi tersendiri bagi konsumen. Jika pada satu saat tertentu perusahaan menurunkan harga produk yang telah memiliki persepsi tersendiri bagi konsumen maka konsumen dapat meragukan mutu dan kualitas produk tersebut.

Strategi Fokus digunakan perusahaan yang bertujuan agar dapat menghindari konfrontasi langsung dengan para perusahaan pesaingnya. Perusahaan melakukan konsentrasi pada pasar yang lebih kecil (*niches*) untuk menghindari konfrontasi tersebut. Strategi ini memiliki prinsip dasar *low cost* (strategi Kepemimpinan Biaya) atau diferensiasi untuk melayani pasar tertentu dengan lebih baik dari pesaing.



Gambar 4.1 Tiga Strategi Generik

4.1.2 Persyaratan *Competitive Strategy*

Perusahaan harus memiliki persyaratan tertentu agar dapat menerapkan strategi generik seperti yang diungkapkan oleh Porter yang terbagi menjadi dua yaitu keahlian dan sumber daya yang dibutuhkan serta persyaratan organisasi (Tabel 4.1). Pada saat perusahaan menggunakan strategi *cost leadership* maka keahlian dan sumber daya yang dibutuhkan adalah investasi modal yang berkesinambungan dan akses ke modal, keahlian rekayasa proses serta kemudahan dalam merancang produk. Strategi *cost leadership* membutuhkan persyaratan dalam hal pengendalian biaya yang ketat, laporan pengendalian yang detail dan terinci serta organisasi perusahaan dan tanggung jawab yang terstruktur.

Strategi diferensiasi membutuhkan keahlian dan sumber daya berupa kemampuan pemasaran yang tangguh, serta reputasi perusahaan dalam hal kualitas dan teknologi. Strategi diferensiasi membutuhkan persyaratan bahwa perusahaan harus memiliki ketrampilan tinggi dan kreatif serta kemampuan pengembangan produk dan pemasaran.

Strategi Fokus membutuhkan keahlian dan sumber daya yang berupa kombinasi dari strategi *cost leadership* dan diferensiasi. Persyaratan organisasi yang dibutuhkan oleh perusahaan yang menggunakan strategi fokus juga kombinasi dari strategi *cost leadership* dan diferensiasi.

Tabel 4.1 Persyaratan Strategi Generik

Strategi Generik	Keahlian dan Sumber Daya yang Dibutuhkan	Persyaratan Organisasi
<i>Cost Leadership</i>	Investasi modal yang berkesinambungan dan akses ke modal Keahlian rekayasa proses Kemudahan dalam merancang produk.	Pengendalian biaya yang ketat, Laporan pengendalian yang detail dan terinci Organisasi perusahaan dan tanggung jawab yang terstruktur.
<i>Differentiation</i>	Kemampuan pemasaran yang tangguh Peputasi perusahaan dalam hal kualitas dan teknologi.	Ketrampilan tinggi dan kreatif Kemampuan pengembangan produk dan pemasaran.
<i>Focus</i>	Kombinasi dari Hal-hal Di atas	

4.1.3 Definisi *Value Chain*

Value Chain (Porter, 1985) menjelaskan terjadinya proses penciptaan *value* dalam perusahaan melalui suatu aktivitas utama yang diikuti aktivitas pendukung. Aktivitas utama atau aktivitas primer adalah serangkaian aktivitas yang dimulai dari aktivitas penciptaan fisik produk sampai pada aktivitas penjualan, penyampaian produk kepada konsumen, dan pelayanan purna jual. Aktivitas pendukung adalah aktivitas yang mendukung aktivitas utama/primer dan mendukung keseluruhan rantai.

Aktivitas utama (primer) terdiri dari *inbound logistic*, operasi, *outbound Logistic*, pemasaran/pemjualan, dan pelayanan. *Inbound logistic* adalah aktivitas yang berhubungan dengan penerimaan, penyimpanan, dan penyebaran input ke produk, seperti penanganan material, pergudangan, pengendalian persediaan, penjadwalan kendaraan pengangkut, dan pengembalian barang kepada pemasok. Aktivitas operasi adalah aktivitas yang berkaitan dengan transformasi input menjadi produk akhir, seperti permesinan, pengemasan, perakitan, pemeliharaan alat-alat, pengujian, pencetakan, dan pengoperasian fasilitas. *Outbound logistic* adalah aktivitas yang berkaitan dengan aktivitas pengumpulan, penyimpanan, pendistribusian fisik produk kepada konsumen seperti pergudangan barang jadi, penanganan material, operasi kendaraan pengirim, pengolahan pesanan, dan penjadwalan. Pemasaran dan penjualan adalah aktivitas yang menyangkut sarana dimana konsumen dapat membeli produk dan segala aktivitas yang dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli produk seperti periklanan,

promosi, wiraniaga, penentuan kuota, pemilihan penyalur, hubungan dengan penyalur, dan penetapan harga. Pelayanan adalah aktivitas yang menyangkut penyediaan layanan untuk memperkuat atau menjaga nilai produk yang dijual seperti aktivitas pemasangan, perbaikan, pelatihan, pasokan suku cadang, dan penyesuaian produk. (Gambar 4.2)

Aktivitas pendukung adalah semua aktivitas yang mendukung aktivitas utama yang terdiri dari pengadaan (*procurement*), pengembangan teknologi, manajemen sumber daya manusia, dan infrastruktur perusahaan. Pengadaan (*Procurement*) adalah aktivitas yang berkaitan dengan fungsi pembelian input yang digunakan pada rantai nilai perusahaan, bukan pada input yang dibeli. Pengembangan teknologi adalah aktivitas yang mendukung teknologi berupa pengetahuan prosedur, atau teknologi yang melekat dalam peralatan proses mulai dari teknologi yang digunakan dalam menyiapkan dokumen dan mengangkut barang sampai teknologi yang terlekat dalam produk yang dihasilkan. Manajemen sumber daya manusia adalah beberapa aktivitas meliputi perekrutan, penerimaan, pelatihan dan pengembangan, serta kompensasi bagi tenaga kerja. Infrastruktur perusahaan adalah aktivitas yang terdiri dari manajemen umum, perencanaan, keuangan, akuntansi, hukum, hubungan dengan pemerintah dan manajemen mutu.



Gambar 4.2 Generic Value Chain

4.1.4 Kerangka Analisis Industri dan Pengembangan Industri

Kerangka analisis industri dan pengembangan industry terbagi menjadi lima kekuatan yang terdiri dari persaingan (*rivalries within industry*), pendatang baru (*entry barrier*), kekuatan pemasok (*supplier power*), kekuatan konsumen (*buyer power*), dan produk pengganti (*threat of substitutes*). Kekuatan pertama yaitu persaingan menjelaskan posisi persaingan perusahaan yang menjadi pemain kunci dalam industri yang akan dimasuki oleh perusahaan. Pendatang baru (*entry barrier*) menjelaskan tingkat kesulitan untuk masuk dalam industri tertentu. Kekuatan pemasok (*supplier power*) menjelaskan kekuatan pengendalian pemasok

bahan baku yang dikendalikan oleh pemasok-pemasok besar. Kekuatan konsumen (*buyer power*) menjelaskan tentang kekuatan konsumen yang dapat menekan produsen. Produk pengganti menjelaskan adanya kekuatan produk pengganti yang dapat mengancam perusahaan.

Perusahaan pada saat masuk dalam satu industri harus melihat perusahaan lain yang ada dalam satu industri yang sama. Perusahaan harus berhati-hati menentukan pesaing terdekat, terjauh dan yang bukan pesaing. Hal ini harus diperhatikan perusahaan agar dapat menentukan strategi persaingan yang tepat.

Pendatang baru yang masuk dalam industri yang sama dengan perusahaan harus menjadi perhatian dari manajemen perusahaan. Perusahaan harus memperhatikan pemain baru tersebut karena pemain baru tersebut dapat menjadi besar dan menjadi pesaing utama perusahaan yang dapat merebut pangsa pasar perusahaan. Perusahaan harus dapat mengenali potensi pesaing dari pemain baru tersebut.

Perusahaan harus memperhatikan kekuatan dari pemasok bahan baku yang dibutuhkan perusahaan dalam industri. Perusahaan sangat tergantung pada supplier bahan baku yang dikendalikan oleh beberapa pemain besar. Perusahaan sebagai produsen barang tertentu tidak dapat melakukan apa-apa jika harga bahan baku mengalami kenaikan. Jika bahan baku yang dibutuhkan perusahaan jumlahnya sangat sedikit di pasar dan hanya dipasok oleh pemasok tertentu, maka pemasok memiliki kekuatan yang besar untuk mendesak perusahaan. Namun jika perusahaan menjadi pemakai atau konsumen yang terbesar dari bahan baku yang dipasok oleh pemasok, maka perusahaan dapat memiliki kekuatan yang besar untuk mendesak pemasok tersebut. Perusahaan hendaknya dapat menjalin kerjasama yang baik dengan pemasok sehingga terjalin hubungan yang saling menguntungkan.

Perusahaan harus mempertimbangkan kekuatan konsumen pada saat menjual produk. Pada saat terjadi persaingan yang sempurna, dimana banyak perusahaan yang menjual produk yang sama, maka konsumen memiliki kekuatan yang besar untuk memilih produk yang dihasilkan oleh satu perusahaan. Perusahaan masing-masing memiliki pasar sasaran yang berbeda, dan konsumen yang berbeda.

Perusahaan harus memperhatikan produk pengganti /substitusi yang ada dalam satu industri yang sama dengan perusahaan. Perusahaan harus dapat menentukan kekuatan ancaman yang datang dari produk pengganti. Jika perusahaan menjual produk pada segmen pasar yang unik, di mana konsumen tidak dapat berpindah dengan mudah ke segmen pasar yang lain, maka ancaman tersebut tidak berarti bagi perusahaan.

4.1.5 Strategi Pengembangan Kerajinan perak Daisy Logam

Untuk menentukan strategi pengembangan industri kerajinan perak Daisy Logam di Bandung dengan matriks SWOT terlebih dahulu akan dilakukan identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang ada di usaha kerajinan perak Daisy Logam seperti yang ada di Tabel 4.2 berikut ini

Tabel 4.2 Faktor-Faktor Strategi Penentu Kinerja Kerajinan Perak Daisy Logam

No	Faktor Internal	No	Faktor Eksternal
1	Sumber daya manusia a. Kreatifitas pengrajin perak b. Ketrampilan pengrajin perak c. Pendidikan Pengrajin perak d. Ketersediaan pengrajin perak yang kompeten e. Kompensasi pengrajin	1	Pasar/pelanggan a. Konsumen Lokal Bandung b. Konsumen domestik c. Konsumen Manca negara
2	Produksi a. Peralatan produksi b. Inovasi proses produksi c. Biaya produksi d. Kualitas produk e. Disain produk f. Penelitian dan pengembangan produk	2	Penyedia Bahan perak a. Ketersediaan bahan baku b. Kualitas bahan baku c. Harga bahan baku d. Ketersediaan bahan overhead
3	Pemasaran a. Pengetahuan pasar b. Keunikan produk c. Branding produk d. Harga pokok e. Pemasaran konvensional f. Pemasaran online g. Diskon penjualan h. Promosi penjualan	3	Pesaing a. Produk pesaing b. Kualitas produk pesaing c. Produk substitusi d. Harga produk pesaing e. Teknologi pemasaran pesaing
4	Keuangan a. Perencanaan dan anggaran keuangan b. Pengelolaan keuangan c. Sistem pencatatan keuangan d. Perhitungan harga pokok penjualan e. Laporan keuangan	4	Kondisi ekonomi a. Daya beli masyarakat b. Krisis ekonomi c. Tingkat inflasi
		5	Perkembangan teknologi informasi a. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi b. Perkembangan teknologi proses produksi c. Perkembangan teknologi pemasaran

Setelah dilakukan identifikasi maka selanjutnya adalah memberikan pembobotan terhadap faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan kinerja kerajinan perak Daisy Logam. Total nilai pembobotan untuk komponen strategis internal dan eksternal adalah masing-masing 1,00. Penilaian dilakukan dengan skala likert dengan menggunakan 4 skala yaitu 4=sangat baik, 3= baik, 2=cukup, 1=kurang. Langkah selanjutnya adalah menentukan nilai / interval yang untuk menentukan posisi lingkungan internal kekuatan dan kelemahan serta eksternal peluang dan ancaman. Rumus untuk menentukan interval adalah perbandingan antara rentang nilai dengan kelas sehingga diperoleh nilai interval sebesar $\frac{3}{4}$ atau 0,75. Nilai cut point dihitung dengan rumus total nilai dibagi dengan kelas, sehingga diperoleh kondisi cut point

adalah 10/4 atau 2,5. Dari hasil cut point sebesar 2,5 ini dapat disimpulkan bahwa jika di atas 2, 5 merupakan kekuatan dan peluang, sedangkan nilai 2,5 ke bawah berarti kelemahan dan ancaman . Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, maka kriteria yang digunakan untuk menganalisis kondisi kerajinan perak Daisy Logam adalah pada Tabel 3 sebagai berikut

Tabel 4.3 Kriteria Hasil Analisis

Nilai	Rentang Nilai	Kriteria	Internal	Eksternal
4	3,26-4,00	Sangat Baik	Kekuatan	Peluang
3	2,51-3,25	Baik	Kekuatan	Peluang
2	1,76-2,50	Cukup	Kelemahan	Ancaman
1	1,00-1,75	Kurang	Kelemahan	Ancaman

Berikut ini adalah hasil rangkuman pengolahan jawaban dari hasil jawaban pemilik kerajinan Daisy Logam terhadap faktor strategis internal (Tabel 4) dan faktor eksternal (Tabel 5)

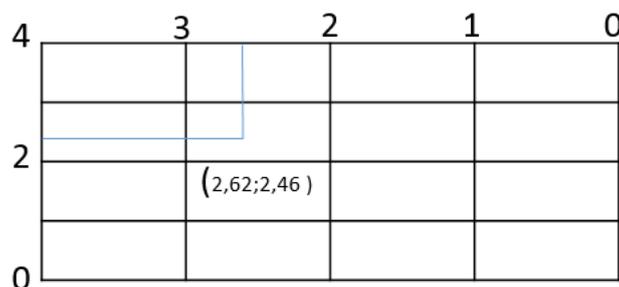
Tabel 4.4 Internal Factor Analysis Summary(IFAS)

No	Indikator variabel Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot	Strength/Weakness
1	Sumber daya manusia				
	a. Kreatifitas pengrajin perak	0,20	4	0,8	S
	b. Ketrampilan pengrajin perak	0,20	4	0,8	S
	c. Pendidikan Pengrajin perak	0,20	2	0,4	W
	d. Ketersediaan pengrajin perak yang kompeten	0,20	3	0,6	S
	e. Kompensasi pengrajin	0,2	3	0,6	S
				3,2	S
2	Produksi				
	a. Peralatan produksi	0,17	2	0,34	W
	b. Inovasi proses produksi	0,17	3	0,51	S
	c. Biaya produksi	0,16	2	0,32	W
	d. Kualitas produk	0,17	3	0,51	S
	e. Disain produk	0,17	4	0,68	S
	f. Penelitian dan pengembangan produk	0,16	3	0,51	S
				2,87	S
3	Pemasaran				
	a. Pengetahuan pasar	0,12	2	0,24	W
	b. Keunikan produk	0,13	3	0,39	S
	c. Branding produk	0,13	3	0,39	S
	d. Harga pokok	0,12	2	0,24	W
	e. Pemasaran konvensional	0,12	2	0,24	W
	f. Pemasaran online	0,13	3	0,39	S
	g. Diskon penjualan	0,13	2	0,26	W
	h. Promosi penjualan	0,12	2	0,24	W
				2,39	W
4	Keuangan				
	a. Perencanaan dan anggaran keuangan	0,2	2	0,4	W
	b. Pengelolaan keuangan	0,2	2	0,4	W
	c. Sistem pencatatan keuangan	0,2	2	0,4	W
	d. Perhitungan harga pokok penjualan	0,2	2	0,4	W
	e. Laporan keuangan	0,2	2	0,4	W
				2	W
	Kondisi Faktor Internal keseluruhan			2,62	S

Tabel 4.5 External Factor Analysis Summary(EFAS)

No	Indikator variabel Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot	Opportunity/Threat
1	Pasar/pelanggan				
	a. Konsumen Lokal Bandung	0,33	3	0,99	O
	b. Konsumen domestik	0,34	4	1,36	O
	c. Konsumen Manca negara	0,33	1	0,33	T
				2,68	O
2	Penyedia Bahan perak				
	a. Ketersediaan bahan baku	0,26	4	1,04	O
	b. Kualitas bahan baku	0,26	4	1,04	O
	c. Harga bahan baku	0,24	3	0,72	O
	d. Ketersediaan bahan overhead	0,24	2	0,48	T
				3,28	O
3	Pesaing				
	a. Produk pesaing	0,21	2	0,42	T
	b. Kualitas produk pesaing	0,21	2	0,42	T
	c. Produk substitusi	0,19	2	0,38	T
	d. Harga produk pesaing	0,19	2	0,38	T
	e. Teknologi pemasaran pesaing	0,20	2	0,40	T
				2	T
4	Kondisi ekonomi				
	a. Daya beli masyarakat	0,34	2	0,68	T
	b. Krisis ekonomi	0,33	2	0,66	T
	c. Tingkat inflasi	0,33	2	0,66	T
				2	
5	Perkembangan teknologi informasi				
	a. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi	0,34	3	1,02	O
	b. Perkembangan teknologi proses produksi	0,33	2	0,66	T
	c. Perkembangan teknologi pemasaran	0,33	2	0,66	T
				2,34	T
	Kondisi Faktor Eksternal keseluruhan			2,46	T

Berdasarkan hasil matrik faktor internal dan faktor eksternal menunjukkan bahwa nilai rata-rata tertimbang IFAS kerajinan perak Daisy Logam sebesar 2,62 dan nilai rata-rata tertimbang EFAS sebesar 2,46. Kondisi ini menunjukkan bahwa kerajinan perak Daisy Logam berada di Posisi A yang berarti produk kerajinan perak Daisy Logam mempunyai daya saing katagori sedang dan daya tarik katagori sedang. Adapun gambar matrik IE adalah sebagai berikut:



Gambar 4.3 Posisi Strategik Kerajinan Perak Daisy Logam

Pada posisi strategik yang dimiliki oleh kerajinan Daisy Logam, pemilik kerajinan perak Daisy logam dapat menerapkan beberapa strategi yaitu

- a. Strategi Penguatan usaha. Strategi ini adalah berupa pengembangan, pelatihan dan pembinaan serta pengelolaan manajemen usaha dari kerajinan perak Daisy Logam, di mana pengrajin yang membuat kerajinan perak dapat menghasilkan perhiasan perak yang lebih baik mutunya dengan desain yang lebih unik dan variatif. Pembinaan manajemen usaha perlu dilakukan khususnya dalam manajemen keuangan serta pencatatan transaksi usaha yang belum dibuat secara teratur dan sistematis. Ini perlu dilakukan agar kerajinan perak Daisy Logam memiliki pencatatan yang teratur sehingga dapat membuat laporan keuangan.
- b. Strategi Diversifikasi produk. Kerajinan perak Daisy Logam dapat membuat diversifikasi produk yang beragam agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dengan membuat kerajinan perak yang lain dengan modifikasi batuan yang terjangkau harganya.
- c. Strategi penetrasi pasar. Kerajinan perak daisy Logam dapat melakukan penetrasi pasar dengan melakukan promosi penjualan atau memberikan diskon pada konsumen yang ingin dibuatkan perhiasan dari perak sehingga dapat mencari pasar baru yang lebih besar.
- d. Strategi Pertumbuhan stabilitas. Kerajinan perak daisy Logam harus dapat mempertahankan kondisi saat ini yang telah dicapai supaya tidak bertambah buruk dengan menjalin kerjasama yang lebih baik dengan pemasok batu-batuan serta mempertahankan konsumen yang sudah ada saat ini agar dapat melakukan pembelian kembali terhadap produk kerajinan perak yang dihasilkan.

Hasil dari kegiatan PKM ini adalah menghasilkan rumusan strategi bagi pengembangan kerajinan perak Daisy Logam dengan matriks SWOT yang dapat diimplementasikan dan dievaluasi serta diperbarui sesuai dengan dinamika perubahan faktor internal maupun eksternal pada usaha kerajinan perak.

4.2 Luaran yang Dicapai

Kegiatan PKM yang dilakukan oleh Tim PKM Untar ini akan menghasilkan luaran wajib berupa publikasi kegiatan PKM pada seminar serina yang telah diselenggarakan oleh LPPM Universitas Tarumanagara pada tanggal 28-29 April dan luaran tambahan berupa video pembelajaran tentang Manajemen Strategi Michael E. Porter

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan PKM yang dilakukan oleh Tim PKM Untar ke mitra PKM yaitu Kerajinan Perak Daisy Logam yang beralamat di Jalan Setrasari kulon VII no 42, Bandung ini dapat berjalan dengan baik, lancar dan sukses. Kegiatan PKM yang dilakukan oleh Tim PKM Untar ini dengan memberikan pelatihan dan pengenalan mengenai Strategi Pengembangan UMKM dengan Matriks SWOT ini mendapatkan apresiasi dan tanggapan yang positif dari pemilik Kerajinan Perak Daisy Logam. UMKM Batik Gumregah. Ini terbukti selama kegiatan PKM melalui daring ini banyak pertanyaan yang diajukan oleh pemilik UMKM.

Kegiatan PKM ini bermanfaat bagi kerajinan usaha perak Daisy Logam untuk mengenal faktor internal dan eksternal yang ada pada usaha kerajinan perak. Pengenalan faktor internal dan eksternal ini dapat memberikan arahan dan petunjuk dalam membuat strategi pengembangan usaha yang berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang dihadapi oleh kerajinan perak Daisy Logam. Dengan memperhatikan posisi strategis yang telah dicapai oleh kerajinan perak Daisy Logam ini dapat dibuat strategi yang dapat diimplementasikan oleh pemilik kerajinan perak Daisy Logam.

Posisi strategis ini harus dapat dipertahankan dengan melakukan pembenahan baik dari sisi tenaga kerja yaitu pengrajin kerajinan perak yang bekerja di kerajinan perak Daisy logam untuk dapat menghasilkan kerajinan perak yang lebih variatif dan memiliki ciri khas tertentu. Ciri khas tertentu kerajinan perak ini dapat mengingatkan konsumen terhadap label atau merek kerajinan perak daisy Logam sehingga dapat membeli kembali produk yang dihasilkan. Pembenahan manajemen keuangan juga harus cepat dilakukan sehingga tidak mengganggu likuiditas usaha dari kerajina perak Daisy Logam. Keberlanjutan dari hasil PKM ini pemilik kerajinan perak Daisy Logam dapat membuat strategi dan mengevaluasi kembali strategi yang digunakan untuk pengembangan usahanya sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha dari kerajinan perak yang dikeloanya.

DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R. (2013). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts*, 14th Edition, Pearson Education
- Ghazinoory, S., Abdi, M., & Azadegan-Mehr, M. (2011). Swot Methodology: A State of the Art Review for the Past, a Framework for the Future. *Journal of Business Economics and Management*, vol 12 (1),24-48
- Maemonah, S. (2015). Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren Di Kecamatan Limbangan Kabupaten Kendal. *Economics Development Analysis Journal*, 4(4), 414–426.
- Nur Irawan, M. R. (2017). Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif Pada Pd. Bpr. Bank Daerah Lamongan. *Ekonika : Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri* vol 2, No 1,40-56
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors: First Free Press Edition 1980; ISBN 0-684-84148-7.*
- Porter. E. M & Victor. E. M. (1985). How Information Gives You Competitive Advantage. *Harvard Business Review*.
- Putro, S. W. (2014). Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Kosnumen Restoran Happy Garden. *Jurnal Manajemen Pemasaran* Vol.2, No. 1, 1-9
- Rangkuti.(2014). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Zuhri, S. (2013). Analisis Pengembangan Usaha Kecil home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan. *Manajemen Dan Akuntansi*.
- <https://id.wikipedia.org › wiki › Perak>
- [https:// www.artstudio76.com/jenis-jenis-kerajinan-perak-berdasarkan-cara-pembuatan.htm](https://www.artstudio76.com/jenis-jenis-kerajinan-perak-berdasarkan-cara-pembuatan.htm)

LAMPIRAN I

Personalia Tenaga Pelaksana Beserta Kualifikasinya

A. Identitas Diri Ketua Pengusul

1	Nama Lengkap	Rousilita Suhendah, SE., MSi., Ak., CA
2	Jabatan Fungsional	Lektor
3	Jabatan Struktural	-----
4	NIP/NIK/Identitas Lainnya	10101017
5	NIDN	0302107101
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Cirebon, 2 Oktober 1971
7	Alamat Rumah	Sukajaya I Gg. Buntu no 5 Jelambar Baru Jakarta Barat 11460
8	No Telpon/Faks/Hp	087781510826/08129986526
9	Alamat Kantor	Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara Jl. Tanjung Duren Utara no 1, Jakarta Barat 11470
10	No. Telpon /Faks	021-5655508 ext 1128
11	Alamat Email	Rousita12@gmail.com
12	Lulusan yang telah Dihasilkan	S1 = orang
13	Mata Kuliah yang Diampu	1. Pengantar Akuntansi I dan II
		2. Akuntansi Keuangan Menengah I dan II
		3. Akuntansi Manajemen
		4. Metodologi Penelitian

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	UGM Yogyakarta	Universitas Trisakti	
Bidang Ilmu	Ekonomi-Akuntansi	Ekonomi Akuntansi	
Tahun Masuk-Lulus	1992-1996	2006-2011	
Judul Skripsi/Thesis/ Disertasi	Analisis Empiris Pengumuman Dividen Terhadap Return Saham	Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Profitabilitas, Produktivitas, dan	

	perusahaan Yang Go Publik di BEJ	Market Value Terhadap Perusahaan Knowledge Based Yang terdaftar di BEI Tahun 2005-2008	
Nama Pembimbing/ Promotor	Mas'ud Maechfoedz, Phd	Alm. Prof. Sofyan Syafri Harahap, Phd. MSc. Dr. Indra Wijaya,MM.	

C. Pengalaman Penelitian dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (juta Rupiah)
1	2012	Pengaruh Asimetri Informasi, Kinerja Masa Kini Dan Kinerja Masa Depan Terhadap Manajemen Laba (Ketua Peneliti)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	5
2	2012	Pengaruh Pengungkapan Laporan Keuangan dan Asimetri Informasi terhadap <i>Cost of Equity Capital</i> Perusahaan Go Public di BEI Tahun 2006-2008(Ketua Peneliti)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	3,758
3	2012	<i>Intellectual Capital</i> dan <i>Business Performance</i> Pada Perusahaan <i>Knowledge Based</i> dengan Model Diamond	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	7,5
4	2012	Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> Terhadap Profitabilitas, Produktivitas, dan Penilaian Pasar pada Perusahaan yang <i>Go Public</i> di Indonesia pada Tahun 2005-2007	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	8
5	2013	Pengaruh Struktur Kepemilikan Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Sektor Keuangan Yang Tercatat di	Lembaga Penelitian dan	5

		BEI Pada Tahun 2007-2010(Anggota Peneliti)	Publikasi Ilmiah UNTAR	
6	2013	Investigasi Model <i>Pecking Order Theory</i> dan <i>Static Order Trade Off</i> pada Perusahaan Property dan Real Estate (Ketua Peneliti)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	7
7	2013	Investigasi Pengaruh Model Pengukuran <i>Earning Management</i> Terhadap <i>Cost of Equity Capital</i> Pada Perusahaan <i>Knowledge Based</i> (Ketua Peneliti)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	7
8	2013	Pengujian <i>Environmental Performance</i> Terhadap <i>Economic Performance</i> Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI (Anggota Peneliti)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	7
9	2014	Investigasi Pengaruh <i>Environmental Performance</i> dan <i>Political Visibility</i> Terhadap <i>Corporate Social Responsibility Disclosure</i> (Penelitian Bersama Melinda Haryanto)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	7
10	2014	Pengaruh Determinan Risiko Likuiditas dan Struktur Modal Terhadap Kinerja Modal Bank (Ketua Penelitian)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	7
11	2015	Pengaruh Intellectual capital Disclosure Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Knowledge Based Yang Terdaftar Di BEI (ketua peneliti)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	7

12	2015	Pengaruh Locus Of Control Terhadap Strategi Operasional dan Kinerja UMKM Di Kabupaten Muna Propinsi Sulawesi Tenggara dengan Lingkungan Sebagai Variabel Moderator (anggota peneliti)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	12
13	2015	Pengaruh Budaya Organisasi dan Strategi Sumber daya Manusia Terhadap Orientasi Kewirausahaan Serta Dampaknya Terhadap Keunggulan Bersaing Usaha Mikro Kecil Menengah kota Kendari (anggota peneliti)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	8
14	2015	Pengaruh Elemen-Elemen Intellectual Capital Terhadap Kualitas Laba (ketua peneliti)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	7,5
15	2015	Pengaruh Struktur Kepemilikan Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Sektor Keuangan Yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia pada Tahun 2007-2010 (Penelitian bersama Rini Tri Hastuti).	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	5
16	2016	Pengaruh Accounting Conservatism, Debt Contracts, Firm Size dan Profitabilitas Terhadap Earnings Management (ketua peneliti)	Lembaga Penelitian dan Publikasi Ilmiah UNTAR	10
17	2017	Pengaruh Konservatisme Akuntansi, Leverage, <i>Cash Flow</i> dan <i>Growth Opportunities</i>	Mandiri	

		terhadap <i>Corporate Investment</i> (penelitian bersama Irena Estrella)		
18	2017	<i>What Do the Effect on Corporate Investment? Empirical Research in Indonesia</i>	Mandiri	
19	2017	<i>Analysis of Earnings and Corporate Responses: An Empirical Study for Indonesia</i>	Mandiri	
20	2018	Determinan <i>Earnings Quality</i> (penelitian bersama Nada)	Mandiri	
21	2018	<i>Analysis CSR And Environmental Performance Report On Financial Performance: An Empirical Study For PROPER Ranking Manufacturing In Indonesia</i> (penelitian bersama hendro Lukman dan Jesica)	Mandiri	
22	2019	Determinan <i>Risk Disclosure</i> pada Perbankan di Indonesia	DPPM	13
23	2019	TQM, Entrepreneurial Orientation, Innovation and Organizational Performance at Indonesian Palm Oil Industries (Proceeding TICASH Untar, 27-28 Juni 2019, Jakarta)	Mandiri	
24	2019	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Firm Investment Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi A Budiono, R Suhendah Jurnal Paradigma Akuntansi 1 (3), 2019, hal.: 730-737	Mandiri	

25	2019	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi corporate Cash Holding Pada Perusahaan Manufaktur Di Indonesia I Kurniawan, R Suhendah Jurnal Paradigma Akuntansi 1 (2),2019, hal.: 408-415	Mandiri	
26	2019	Pengaruh Total Quality Management Dan Entrepreneurial Orientation Terhadap Organizational Performance Dimediasi Innovation MA Brigita, R Suhendah Jurnal Paradigma Akuntansi 1 (4),2019 hal.: 1380-1388	Mandiri	
27	2019	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengungkapan Risiko Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bei J Meilody, R Suhendah Jurnal Paradigma Akuntansi 1 (2),2019, hal.: 201-209	Mandiri	

D. Pengalaman Pengabdian Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (juta Rupiah)
1	2012-2014	Pengawas Independen Ujian Akhir Nasional Tingkat SMA Wilayah Jakarta Barat	Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat dan Ventura UNTAR	Tiap tahun rata-rata 1

2	2014	Program Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi UMKM Batik Di Surakarta	Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat dan Ventura UNTAR	8,283
3	2015	Pengembangan dan Pelatihan Akuntansi Serta Potensi Kewirausahaan Bagi UMKM di Kota Kendari Propinsi Sulawesi Tenggara	Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat dan Ventura UNTAR	20
4	2015	Manajemen Kewirausahaan dan Pengelolaan Keuangan UMKM Sepatu di Jakarta Timur	Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat dan Ventura UNTAR	7,5
5	2016	Iptek bagi Masyarakat (IbM) Penetapan harga Pokok Produk, Pengelolaan Usaha dan Keuangan Kerajinan Decoupage Bagi UMKM Adinka Sew & Craft di Tangerang	Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat dan Ventura UNTAR	7
6	2017	Penerapan Sistem Penetapan Harga Pokok Penjualan Tahu dan Manajemen Usaha Pabrik Tahu Barokah	Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (DPPM) Untar	7
7	2017	Perancangan Strategi untuk Pengembangan Usaha Mikro Kecil Tahu Barokah	Direktorat Penelitian dan Pengabdian	9,1

			Masyarakat (DPPM) Untar	
8	2017	Strategi SWOT Untuk Pengembangan Usaha Sepatu dan Sandal UMKM Batik Sesawi	Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (DPPM) Untar	6,8
9	2018	Penetapan Harga Pokok Produksi Batik Tulis Usaha Batik Gumregah	Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (DPPM) Untar	8
10	2018	Strategi Pengembangan Usaha Pengrajin Aksesoris Wanita Yunikua by Miko		9
11	2019	Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan <i>Home Industries Decoupage</i> di Tangerang	Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (DPPM) Untar	8,5
13	2019	Aplikasi Excell untuk Akuntansi Sederhana Usaha Kerajinan Aksesoris Yunikua By Miko	DPPM	10

E. Pengalaman Penulisan Artikel Ilmiah dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Artikel Ilmiah	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (juta Rupiah)
1	2012	Pengaruh Informasi Asimetri, Kinerja Masa Kini Dan Kinerja Masa Depan Terhadap Earning Management Pada Perusahaan Manufaktur yang Go Public dari	Mandiri	

		tahun 2006-2008(telah dipublikasi di Jurnal Akuntansi FE Untar, TH. XVI /02/ MEI / 2012 , ISSN: 1410-3591, hal 262-279)		
2	2012	Pengaruh Informasi Asimetri, Kinerja Masa Kini Dan Kinerja Masa Depan Terhadap Earning Management Pada Perusahaan Manufaktur yang Go Public dari tahun 2006-2008 (<i>Proceeding SNAB / Seminar Nasional Akuntansi & Bisnis</i> , Universitas Widyatama, 27 Maret 2012, Bandung, Jawa Barat, ISSN – SNAB 2252 3936, hal 212-221)	Mandiri	
3	2012	Pengaruh Pengungkapan Laporan Keuangan dan Asimetri Informasi terhadap <i>Cost of Equity Capital</i> Perusahaan Go Public di BEI Tahun 2006-2008 (<i>Proceeding SNAB / Seminar Nasional Akuntansi & Bisnis</i> , Universitas Widyatama, 27 Maret 2012, Bandung, Jawa Barat, ISSN – SNAB 2252 3936, Hal 222-233)	Mandiri	
4	2012	<i>Intellectual Capital dan Business Performance</i> Pada Perusahaan <i>Knowledge Based</i> dengan Model Diamond (<i>Proceeding SISAN / Seminar Internasional dan Simposium Akuntansi Nasional 2012</i> Universitas	Mandiri	

		Muhammadiyah Yogyakarta, 4-5 Juni 2012)		
5	2012	Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> Terhadap Profitabilitas, Produktivitas, dan Penilaian Pasar pada Perusahaan yang <i>Go Public</i> di Indonesia pada Tahun 2005-2007 (<i>Proceeding SNA XV Banjarmasin 2012</i> , di Kampus Fakultas Ekonomi Universitas Lambung Mangkurat, Banjarmasin Kalimantan Selatan, tgl 20-23 September 2012, hal 76).	Mandiri	
6	2013	Investigasi Model <i>Pecking Order Theory</i> dan <i>Static Order Trade Off</i> pada Perusahaan Property dan Real Estate (Prosiding Simposium Nasional Akuntansi Vokasi ke-2 Politeknik Negeri Bali 17-18 Mei 2013, ISBN: 978-602-17955-0-7, hal 207-224)	Mandiri	
7	2013	Investigasi Pengaruh Model Pengukuran <i>Earning Management</i> Terhadap <i>Cost of Equity Capital</i> Pada Perusahaan <i>Knowledge Based</i> (Prosiding Seminar Nasional & Call for Paper Forum Manajemen Indonesia (FMI) ke 5 Pontianak, tgl 23-24 Oktober 2013, ISSN 2338 994X)	Mandiri	

8	2014	Investigasi Pengaruh <i>Environmental Performance</i> dan <i>Political Visibility</i> Terhadap <i>Corporate Social Responsibility Disclosure</i> (Prosiding 3rd Economics and Business Research Festival di UKSW Salatiga 13 November 2014)	Mandiri	
9	2015	Pengaruh Struktur Kepemilikan Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Sektor Keuangan Yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia pada Tahun 2007-2010 (Penelitian bersama Rini Tri Hastuti). Jurnal Ekonomi 20 (2), Juli 2015, hal. : 335-351	Mandiri	
10	2015	Pengujian <i>Environmental Performance</i> Terhadap <i>Economic Performance</i> Pada Perusahaan Manufaktur di BEI (penelitian bersama Melinda Haryanto, Prosiding 1st National Conference on Business, Management, and Accounting: Bridging the Gap between Theory and Practice, Universitas Pelita Harapan, Karawaci, Tangerang Banten pada tgl 19 Maret 2015)	Mandiri	
11	2016	Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> Terhadap <i>Earnings Quality</i> Prosiding pada Simposium Nasional Akuntansi Vokasi /SNAV ke 5 Di Poltek Ujung	Mandiri	

		Pandang, Makasar pada tgl 12-14 Mei 2016.		
12	2017	Analysis of Earnings and Corporate Responses: An Empirical Study for Indonesia R SUHENDAH International Journal of Economic Perspectives 11 (4)	Mandiri	
13	2017	Pengaruh Konservatisme Akuntansi, Leverage, <i>Cash Flow</i> dan <i>Growth Opportunities</i> terhadap <i>Corporate Investment</i> (penelitian bersama Irena Estrella, Prosiding Konferensi Ilmiah Akuntansi IV (KIA IV, Universitas Pancasila, 2-3 Maret 2017)	Mandiri	
14	2017	<i>What Do the Effect on Corporate Investment? Empirical Research in Indonesia pada The 6th International Accounting Conference, Hotel Tentrem 27-29 August 2017 Yogyakarta</i>	Mandiri	
15	2018	Determinan <i>Earnings Quality</i> (penelitian bersama Nada), Kalbisocio Jurnal Bisnis dan komunikasi vol 5 no 2 Agustus 2018, ISSN 2356-4385	Mandiri	
16	2018	<i>Analysis CSR And Environmental Performance Report On Financial Performance: An Empirical Study For PROPER Ranking</i>	Mandiri	

		<i>Manufacturing In Indonesia</i> (penelitian bersama Hendro Lukman dan Jesica), sedang tahap review di Jurnal <i>International Journal of Business and Society (IJBS)</i>		
17	2019	Determinan Kecurangan Laporan Keuangan (Prosiding SNAV 8, Polsiri Palembang, 18-20Juni 2019)	FE Untar	
18	2019	TQM, Entrepreneurial Orientation, Innovation and Organizational Performance at Indonesian Palm Oil Industries (Proceeding TICASH Untar, 27-28 Juni 2019, Jakarta)	FE Untar	
19	2019	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Firm Investment Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi A Budiono, R Suhendah Jurnal Paradigma Akuntansi 1 (3), 2019, hal.: 730-737	Mandiri	
20	2019	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi corporate Cash Holding Pada Perusahaan Manufaktur Di Indonesia I Kurniawan, R Suhendah Jurnal Paradigma Akuntansi 1 (2),2019, hal.: 408-415	Mandiri	
21	2019	Pengaruh Total Quality Management Dan Entrepreneurial	Mandiri	

		Orientation Terhadap Organizational Performance Dimediasi Innovation MA Brigita, R Suhendah Jurnal Paradigma Akuntansi 1 (4),2019 hal.: 1380-1388		
22	2019	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengungkapan Risiko Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bei J Meilody, R Suhendah Jurnal Paradigma Akuntansi 1 (2),2019, hal.: 201-209	Mandiri	

F. Pengalaman Penyampaian Makalah Secara Oral Pada Pertemuan /Seminar Ilmiah dalam 5 Tahun Terakhir

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Seminar Nasional Akuntansi & Bisnis (SNAB)	Pengaruh Informasi Asimetri, Kinerja Masa Kini Dan Kinerja Masa Depan Terhadap Earning Management Pada Perusahaan Manufaktur yang Go Public dari tahun 2006-2008	27 Maret 2012, Universitas Widyatama, Bandung
2	Seminar Nasional Akuntansi & Bisnis (SNAB)	Pengaruh Pengungkapan Laporan Keuangan dan Asimetri Informasi terhadap <i>Cost of Equity Capital</i> Perusahaan Go Public di BEI Tahun 2006-2008	27 Maret 2012, Universitas Widyatama, Bandung

3	Seminar Internasional dan Simposium Akuntansi Nasional (SISAN)	<i>Intellectual Capital dan Business Performance</i> Pada Perusahaan <i>Knowledge Based</i> dengan Model Diamond	4-5 Juni 2012 Universitas Muhammadiyah, Jogja
4	Seminar Nasional Akuntansi (SNA) XV	Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> Terhadap Profitabilitas, Produktivitas, dan Penilaian Pasar pada Perusahaan yang <i>Go Public</i> di Indonesia pada Tahun 2005-2007	20-23 September 2012 Fakultas Ekonomi Universitas Lambung Mangkurat, Banjarmasin
5	Simposium Nasional Akuntansi Vokasi (SNAV) ke-2	Investigasi Model <i>Pecking Order Theory</i> dan <i>Static Order Trade Off</i> pada Perusahaan Property dan Real Estate	17-18 Mei 2013 Politeknik Negeri Bali
6	Seminar Nasional & Call for Paper Forum Manajemen Indonesia (FMI) ke 5	Investigasi Pengaruh Model Pengukuran <i>Earning Management</i> Terhadap <i>Cost of Equity Capital</i> Pada Perusahaan <i>Knowledge Based</i>	23-24 Oktober 2013, Pontianak
7	3rd Economics and Business Research Festival	Investigasi Pengaruh <i>Environmental Performance</i> dan <i>Political Visibility</i> Terhadap <i>Corporate</i>	13 november 2014, UKSW Salatiga

		<i>Social Responsibility Disclosure</i>	
8	1st National Conference on Business, Management, and Accounting: Bridging the Gap between Theory and Practice	Pengujian <i>Environmental Performance Terhadap Economic Performance</i> Pada Perusahaan Manufaktur di BEI (penelitian bersama Melinda Haryanto)	Universitas Pelita Harapan, Karawaci, Tangerang Banten pada tgl 19 Maret 2015.
9	Simposium Nasional Akuntansi Vokasi ke 5 Di Makasar pada tgl 12-14 Mei 2016.	Pengaruh <i>Intellectual Capital Terhadap Earnings Quality</i>	Poltek Ujung Pandang, 12-14 Mei 2016
10	Konferensi Ilmiah Akuntansi IV	Pengaruh Konservatisme Akuntansi, Leverage, Cash Flow dan Growth Opportunities terhadap Corporate Investment (penelitian bersama Irena Estrella)	Universitas Pancasila, 2-3 Maret 2017 Jakarta
11	<i>The 6th International Accounting Conference</i>	<i>What Do the Effect on Corporate Investment?</i>	Hotel Tentrem Yogya, 27-29 Agustus 2017
12	Konferensi Ilmiah Akuntansi V	Determinan <i>Earnings Quality</i> (penelitian bersama Nada)	STEI Rawamangun tgl 1-2 Maret 2018
13	The 1 th International Conference and Call for Papers “Insuring Sustainable Business Strategy” (ISBS)	<i>Analysis CSR And Environmental Performance Report On Financial Performance: An Empirical Study For PROPER Ranking Manufacturing In</i>	Semarang 15 November 2018

		<i>Indonesia</i> (penelitian bersama Hendro Lukman dan Jesica)	
14	SNAV ke 8 Polsri Palembang, 18-20 Juni 2019	Determinan Kecurangan Laporan Keuangan	
15	Ticash Jakarta Utara 27-28 Juni 2019	TQM, Entrepreneurial Orientation, Innovation and Organizational Performance at Indonesian Palm Oil Industries (Penelitian bersama Maria Brigita Angelia)	

G. Pengalaman Penulisan Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit

H. Pengalaman Perolehan HKI dalam 5-10 Tahun Terakhir

No	Judul /Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/ Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul /Tema/ Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat

J. Pengalaman yang pernah diraih dalam 10 tahun terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Best Paper Award pada SISAN / Seminar Internasional dan Simposium Akuntansi Nasional	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	2012

Jakarta, 10 Juni 2021

Rousilita Suhendah,SE.MSi.Ak.CA

A. Identitas Diri Anggota Pengusul

CURRICULUM VITAE

Alamat :
Kembang Agung IV – F3/16
Jakarta 11610
Telp. (021) 580 1726
HP: 081 3862 444 93 E-mail: iwanp@fe.untar.ac.id

Nama Lengkap : Iwan Prasodjo

Tempat/Tanggal Lahir : Semarang, 19 Juli 1955

Data Keluarga : Menikah dengan Nurainy Pangaribuan dengan 2 anak.

Agama : Katolik

Jenjang Jabatan Akademik : Lektor Kepala

Serifikat Pendidik Nomor : 091157202371 (10 Agustus 2009)

Anggota Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia (ISEI), Jakarta.

I. Pendidikan Formal

- **1983** Drs. (Sarjana Sosiologi) Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia.
- **1991** MA (*Master of Arts*) – program studi Asia Tenggara, Ohio University, USA.
- **1997** SE (Sarjana Ekonomi) jurusan Managemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia.

II. Pendidikan Non Formal

- 1987 Latihan Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial di Universitas Syah Kuala, Banda Aceh.
- 1989 Sekolah Ilmu Sosial, Yayasan Padi dan Kapas, Jakarta.
- 1992 Dale Carnegie in Effective Speaking and Human Relations, Jakarta.
- 1997 Fund Manager Training, Lembaga Pendidikan Manajemen GiKA, Jakarta.
- 2001 Pelatihan Profesi Kedosenan di Universitas Tarumanagara, Jakarta.
- 2002 Pelatihan Metode Membaca Cepat dan Efektif di Universitas Tarumanagara, Jakarta.
- 2005 Pelatihan Structural Equation Modeling dengan Menggunakan Model LISREL di Universitas Tarumanagara, Jakarta.

III. Pengalaman Kerja

- **1982 -1983** Asisten Dosen Sosiologi Pendidikan, FISIP – Universitas Indonesia.
- **1983 – 1998** Staf Peneliti Departemen Ekonomi pada *Centre for Strategic and International Studies (CSIS)*, Jakarta.
- **1992 – 1998** Dosen Tidak Tetap di STISIP Widuri, Jakarta. **Mata Kuliah :**
 1. Pengantar Statistik Sosial
 2. Sosiologi Pendidikan
- **1994 – 1996** Staf Pengajar pada Pelatihan Pengembangan Usaha Kecil dan Pengembangan Usaha Koperasi – Departemen Koperasi dan PPK bekerjasama dengan Lembaga Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia (LM FE UI).
- **1998 – 2003** Dosen Tidak tetap Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia Esa Unggul, Jakarta. **Mata Kuliah :**
 1. Teori Ekonomi Mikro
 2. Pengantar Ekonomi Pembangunan
 3. Ekonomi Internasional
 4. Perekonomian Indonesia
- **1998 – sekarang** Dosen Tetap Fakultas Ekonomi **Universitas Tarumanagara**, Jakarta. **Mata Kuliah :**
 1. Pengantar Ekonomi Mikro
 2. Pengantar Ekonomi Makro
 3. Teori Ekonomi Mikro
 4. Teori Ekonomi Makro
 5. Pengantar Ekonomi Pembangunan
 6. Perekonomian Indonesia

IV. Publikasi :

1. Universitas Terbuka dan Tantangan Belajar Mandiri, *Analisa*, XIV, No. 5, Mei 1985.
2. Urbanisasi dan Implikasi Sosial Ekonominya terhadap Migran, *Analisa*, XIV, No. 7, Juli 1985.
3. Pengembangan Sektor Informal: Kasus Pedagang Kaki Lima, *Suara Karya*, 10 Desember 1985.
4. Mobilitas Profesional Muda di Jakarta, *Analisa*, XV, No. 5, Mei 1986.

5. Tumbuhnya Pengusaha Aceh: Studi Kasus Pengusaha Kontraktor dan Leveransir di Lhok Seumawe, *Analisa*, No. 12, Desember 1987.
6. Pengangguran dan Setengah Pengangguran di Perkotaan, *Prisma*, no. 2, 1993.
7. Reorientasi Angkatan kerja Muda Menyongsong Tahun 2000, *Merdeka*, 9 Desember 1993.
8. Perkembangan Industri Manufaktur : Studi kasus Industri Rokok Kretek, dalam Bantarto Bandoro (Ed.), *Refleksi Setengah Abad Kemerdekaan Indonesia*, Jakarta, CSIS, 1995.
9. Bank Perkreditan Rakyat sebagai Mitra Pengusaha Kecil, *Merdeka*, 26 Desember 1995.
10. Tanggung jawab Akuntan dan Likuidasi Bank, *Bisnis Indonesia*, 11 November 1997.
11. Perbandingan *Return on Asset*, *Capital Adequacy Ratio* dan *Banking Ratio* antara Bank Pemerintah dan Bank swasta 1994-1996, *Jurnal Akuntansi*, Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara, Th. IV, No. 2, Desember, 2000.
12. Peranan Penanaman Modal Asing dalam Alih Teknologi: Studi kasus Perusahaan Jepang di Indonesia pada Era Orde Baru, *Jurnal Ekonomi*, Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara, Th. X, No. 2, Juli 2005.
13. Kemiskinan dan Kesenjangan Sosial di Indonesia 2007-2010, *Jurnal Ekonomi*, Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara Vol. XVI, No. 3, November 2011, hal. 302-314.
14. Industri Kecil dan Menengah dan Permasalahannya di Indonesia 2009-2011, *Jurnal Ekonomi*, Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara Vol. XVII, No. 3, November 2012, hal. 354-366.
15. Peranan Desentralisasi Fiskal Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat, Studi Kasus: Provinsi Riau, DKI Jakarta dan Kalimantan Timur 2010-2012, *Jurnal Ekonomi*, Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara Vol. XVIII, No. 1, Maret 2013, hal. 122-136.
16. Industri Kecil dan Menengah dan Permasalahannya di Indonesia 2009-2012, prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis III: *Peluang dan Tantangan UKM Indonesia Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015*, Jakarta, Universitas Tarumanagara, 23 Mei 2013, hal 1 -10. **ISSN No: 2089-1040**

17. Social Entrepreneurship in Educating The Poor Students : A Case Study of SMA Selamat Pagi Indonesia at Batu, Malang, Proceedings 2nd International Conference on Entrepreneurship and Business Management : “*Entrepreneurship & Business Sustainability*”, Sanur, Bali, 21-22 November 2013, Jakarta: Tarumanagara University, 2013, hal 207-212. **ISBN : 978-979-9234-49-0**
18. Pergeseran Tenaga Kerja di Indonesia 2009-2013, *Jurnal Ekonomi*, Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara Vol., XIX, No. 01, Maret 2014, hal. 69- 80.

V. Editor

- *Indonesia 2020: Wawasan Ekonomi, Sosial Budaya dan Politik*, Jakarta: CSIS, 1996.

VI. Seminar :

- Pembicara dalam Seminar “Peranan Ilmu Pengetahuan Teknologi Dalam Rangka Menunjang Tahap Tinggal Landas di dalam Pembangunan Nasional” di Ohio University, Athens, Ohio (USA), 6-10 September 1989.
- Pembicara dalam Seminar “Pembangunan Nasional Jangka Panjang Tahap II Dalam Rangka Meningkatkan Kualitas Manusia dan Lingkungan” di Lexington (USA), 9-11 Agustus 1990.
- Pembicara dalam Seminar Nasional “Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis III: *Peluang dan Tantangan UKM Indonesia Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015*”, Jakarta, Universitas Tarumanagara, 23 Mei 2013.
- Pembicara dalam “2nd International Conference on Entrepreneurship and Business Management : *Entrepreneurship & Business Sustainability*”, Sanur, Bali, 21-22 November 2013.

Jakarta, 10 Juni 2021

Drs. Iwan Prasodjo, MA.

Identitas Diri Anggota Mahasiswa

Nama : Angela Raisa

NIM : 125190251



ANGELA RAISA

Mahasiswa

DATA PRIBADI

Tanggal Lahir : 18 Mei 2001

Umur : 19

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat Lahir : Jakarta Utara

KONTAK

 Citra 2 Blok G4 No. 12,
Kalideres, Jakarta Barat

 08118018185

 angelaraisa@yahoo.com

KEAHLIAN

Berpikir dengan cepat dalam
berhitung

Kepemimpinan

Digital Marketing

TENTANG SAYA

Mengutamakan pencapaian hasil terbaik bagi pelanggan.

Sangat fokus, dengan kemampuan menyelesaikan tugas
secara akurat dalam lingkungan yang bergerak cepat
dengan tenggat waktu yang berbeda-beda.

PENDIDIKAN

2019 - 2016 SMA ST. KRISTOFORUS II
Jurusan IPA

2016 - 2013 SMP ST. KRISTOFORUS II

2013 - 2016 SD ST. KRISTOFORUS II

PENGALAMAN KERJA

2018 Pengajar SMP di Sister's Course
Jakarta Barat (hingga sekarang)

2020 Dropshipper Toko Online @valerieboutique
Jakarta Barat (hingga sekarang)

HOBBI



LAMPIRAN II

Surat Tugas Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat



UNTAR
Universitas Tarumanagara



PERJANJIAN PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT PERIODE I TAHUN ANGGARAN 2021 NOMOR : 505-Int-KLPPM/UNTAR/IV/2021

Pada hari ini Kamis tanggal 1 bulan April tahun 2021 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI, Ph.D
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Alamat : Jl. Letjen S. Parman No. 1 Jakarta Barat 11440
selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Rousilita Suhendah, SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jabatan : Dosen Tetap
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jl. Tanjung Duren Utara, No. 1 Jakarta Barat 11470
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat:
 - a. Nama : Drs. Iwan Prasodjo, MA
Jabatan : Dosen Tetap
selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan judul "**Strategi Pengembangan UMKM Kerajinan Perak Di Bandung dengan Matriks SWOT**"
- (2). Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan berdasarkan perjanjian ini dan Perjanjian Luaran Tambahan PKM.
- (3). Perjanjian Luaran Tambahan PKM pembiayaannya diatur tersendiri.

Pasal 2

- (1). Biaya pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud Pasal 1 di atas dibebankan kepada **Pihak Pertama** melalui anggaran Universitas Tarumanagara.
- (2). Besar biaya pelaksanaan yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 8.000.000,- (Delapan juta rupiah), diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%.
- (3). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap I akan diberikan setelah penandatanganan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (4). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap II akan diberikan setelah **Pihak Kedua** melaksanakan pengabdian kepada masyarakat, mengumpulkan laporan akhir, *logbook*, laporan pertanggungjawaban keuangan dan luaran/draf luaran.

- (5). Rincian biaya pelaksanaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) terlampir dalam Lampiran Rencana dan Rekapitulasi Penggunaan Biaya yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam perjanjian ini.

Pasal 3

- (1). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan dilakukan oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan proposal yang telah disetujui dan mendapatkan pembiayaan dari **Pihak Pertama**.
- (2). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan dalam Periode I, terhitung sejak Januari-Juni Tahun 2021

Pasal 4

- (1). **Pihak Pertama** mengadakan kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh **Pihak Kedua**.
- (2). **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama**.
- (3). Sebelum pelaksanaan monitoring dan evaluasi, **Pihak Kedua** wajib mengisi lembar monitoring dan evaluasi serta melampirkan laporan kemajuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan *logbook*.
- (4). Laporan Kemajuan disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (5). Lembar monitoring dan evaluasi, laporan kemajuan dan *logbook* diserahkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan.

Pasal 5

- (1). **Pihak Kedua** wajib mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran/draf luaran.
- (2). Laporan Akhir disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (3). *Logbook* yang dikumpulkan memuat secara rinci tahapan kegiatan yang telah dilakukan oleh **Pihak Kedua** dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat
- (4). Laporan Pertanggungjawaban yang dikumpulkan **Pihak Kedua** memuat secara rinci penggunaan biaya pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang disertai dengan bukti-bukti.
- (5). Luaran Pengabdian Kepada Masyarakat yang dikumpulkan kepada **Pihak Kedua** berupa luaran wajib dan luaran tambahan.
- (6). **Luaran wajib** hasil Pengabdian Kepada Masyarakat berupa artikel ilmiah yang dipublikasikan di **Serina Untar, jurnal ber-ISSN atau prosiding nasional/internasional**.
- (7). Selain luaran wajib sebagaimana disebutkan pada ayat (6) di atas, **Pihak Kedua** wajib membuat poster untuk kegiatan *Research Week*.

- (8). Draft luaran wajib dibawa pada saat dilaksanakan Monitoring dan Evaluasi (*Monev*) PKM.
- (9). Batas waktu pengumpulan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran adalah **Juni 2021**

Pasal 6

- (1). Apabila **Pihak Kedua** tidak mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan Luaran sesuai dengan batas akhir yang disepakati, maka **Pihak Pertama** akan memberikan sanksi.
- (2). Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) proposal pengabdian kepada masyarakat pada periode berikutnya tidak akan diproses untuk mendapatkan pendanaan pembiayaan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Pasal 7

- (1). Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah.
- (2). Dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak tercapai, keputusan diserahkan kepada Pimpinan Universitas Tarumanagara.
- (3). Keputusan sebagaimana dimaksud dalam pasal ini bersifat final dan mengikat.

Demikian Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibuat dengan sebenar-benarnya pada hari, tanggal dan bulan tersebut diatas dalam rangka 3 (tiga), yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Pihak Pertama



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D

Pihak Kedua

Rousilita Suhendah, SE.,M.Si.,Ak.,CA

**RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)**

Rencana Penggunaan Biaya	Jumlah
Honorarium	Rp 1.600.000,-
Pelaksanaan Kegiatan	Rp 6.400.000,-

**REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)**

NO	POS ANGGARAN	TAHAP I (50 %)	TAHAP II (50 %)	JUMLAH
1	Honorarium	Rp 800.000,-	Rp 800.000,-	Rp 1.600.000,-
2	Pelaksanaan Kegiatan	Rp 3.200.000,-	Rp 3.200.000,-	Rp 6.400.000,-
	Jumlah	Rp 4.000.000,-	Rp 4.000.000,-	Rp 8.000.000,-

Jakarta, 1 April 2021
Pelaksana PKM



(Rousilita Suhendah, SE.,M.Si.,Ak.,CA)

LAMPIRAN III

Surat Persetujuan dan Pernyataan Kerjasama Mitra

PERSETUJUAN ATAU PERNYATAAN MITRA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Desi Rusanita
Pimpinan Mitra : Daisy Logam
Bidang kegiatan : Kerajinan Perak (perhiasan perak)
Alamat : Jl. Setrasari kulon VII no 42, Bandung

Dengan ini menyatakan bersedia untuk bekerja sama dengan Pelaksana Kegiatan PKM

Nama ketua Tim Pengusul : Rousilita Suhendah
Program Studi /Fakultas : Akuntansi/Ekonomi dan Bisnis
Perguruan tinggi : Universitas Tarumanagara

Bersama ini pula kami nyatakan dengan sebenarnya bahwa diantara pihak Mitra dan Pelaksana Kegiatan PKM tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan ikatan usaha dalam wujud apapun juga.

Demikian Surat Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur paksaan di dalam pembuatannya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 10 Maret 2021

Yang menyatakan



Desi Rusanita

LAMPIRAN IV

Artikel Jurnal Publikasi Serina Untar 2021

Hasil PKM*

STRATEGI PENGEMBANGAN KERAJINAN PERAK DI BANDUNG DENGAN MATRIKS SWOT

Rousilita Suhendah¹, Iwan Prasodjo²

¹Program Studi Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Surel: rousilitas@fe.untar.ac.id

² Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Surel: iwamp@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Kerajinan perak yang ada di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat, sehingga banyak daerah-daerah di Indonesia yang dikenal sebagai kota kerajinan perak seperti Yogyakarta, dan kota Gadang di Sumatera Barat. Kerajinan perak yang ada di Indonesia pada umumnya berupa home industries yang masih berskala kecil. Salah satu usaha home industries kerajinan perak di Kota Bandung bernama Daisy logam memiliki keunikan tersendiri dalam membuat produk kerajinan perak. Kerajinan perak yang dibuat oleh Daisy logam adalah berupa perhiasan dari perak yang menggunakan batu-batuan seperti batu safir, topaz, ruby dan giok. Dalam menjalankan usahanya ini pemilik kerajinan perak Daisy Logam menghadapi masalah berupa penurunan penjualan yang cukup signifikan karena kondisi faktor internal dan eksternal yang ada di usaha kerajinan perak. Hal ini memotivasi tim PKM untuk melakukan kegiatan PKM berupa transfer ilmu pengetahuan mengenai perlunya strategi dalam mengembangkan usaha yang dibuat atas dasar kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang ada dalam usaha kerajinan perak Daisy Logam. Kegiatan pelatihan ini dilakukan beberapa tahap secara online. Hasil dari kegiatan ini adalah menentukan posisi strategis dan rumusan strategi pengembangan usaha kerajinan perak yang terdiri dari pembenahan manajemen, diversifikasi produk, penguatan stabilitas dan pertumbuhan serta penetrasi pasar. Rumusan strategi ini dapat diimplementasikan dan dievaluasi serta ditinjau kembali jika terjadi dinamika yang cepat dalam perubahan faktor internal dan eksternal pada usaha kerajinan perak.

Kata Kunci: Strategi, diversifikasi, penetrasi pasar

ABSTRACT

Silver handicrafts in Indonesia have developed quite rapidly so that many areas in Indonesia are known as silver handicraft cities such as Yogyakarta and Gadang in West Sumatra. Generally, silver handicrafts in Indonesia are in the form of small-scale home industries. One of the silver handicraft home industries in Bandung named Daisy Logam has its uniqueness in making silver handicraft products. The silver craft made by Metal Daisy is in the form of silver jewelry using stones such as sapphire, topaz, ruby, and jade. In running this business, the owner of Daisy Logam's silver handicraft faces a problem in the form of a significant decline in sales due to internal and external factors in the silver handicraft business. This motivated the Community Service Team to carry out Community Service Team activities in the form of transfer of knowledge about the need for a strategy in developing a business that was made based on the strengths, weaknesses, opportunities, and challenges that exist in the Daisy Logam silver handicraft business. This training activity is carried out in several stages online. The result of this activity is to decide the strategic position and formulation of a strategy for the silver handicraft business which consists of improving management, product diversification, strengthening stability and growth, and market penetration. This strategy can be implemented and evaluated and reviewed if there is a rapid dynamic of changes in internal and external offices in the silver handicraft business.

Keywords: Strategy, diversification, market penetration

1. PENDAHULUAN

Perak berasal dari bahasa Latin 'Argentum' (<https://id.wikipedia.org/wiki/Perak>) yaitu sebuah logam yang memiliki karakteristik lunak, berwarna putih mengkilap, memiliki sifat konduktif terhadap listrik dan panas, di dalamnya terdapat mineral dan memiliki bentuk bebas. Perak memiliki sifat lembut (perak murni) sehingga perak harus dicampur dengan logam lainnya supaya dapat dibentuk menjadi perhiasan, sehingga dikenal istilah silver 925 (istilah ini muncul di Inggris pada abad ke-13). Istilah silver 925 berarti bahwa dalam perak ini terdapat unsur perak sebesar 92,5% dan 7,5% berasal dari logam lainnya seperti misalnya tembaga.

Pada zaman dahulu menurut legenda, perak adalah suatu logam yang digunakan untuk mencegah kekuatan gaib, seperti manusia srigala ataupun vampir. Saat Perang Dunia I perak digunakan untuk mencegah infeksi seperti antibiotik, yang berkembang terus sampai saat ini di mana perak digunakan dalam menambah gigi yang bolong. Ini karena perak adalah bahan yang aman, awet dan tahan lama.

Perak sebagai bahan baku kerajinan dapat dibagi menjadi beberapa kelompok berdasarkan cara pembuatannya. Klasifikasi kerajinan perak berdasarkan cara pembuatannya adalah perak buatan tangan/*handmade*, perak buatan mesin/*machinery*, perak cetakan/*casting* (<https://www.artstudio76.com/jenis-jenis-kerajinan-perak-berdasarkan-cara-pembuatan.htm>). Perak buatan tangan (*handmade*) adalah kerajinan perak yang murni dibuat dengan tangan, tidak mengandalkan mesin. Semua proses pembuatan kerajinan dari awal proses sampai tahap akhir proses semua dikerjakan dengan tangan. Perak buatan mesin (*Machinery*) adalah kerajinan perak yang menggunakan mesin dan biasanya produk perak yang dihasilkan bersifat massal seperti kalung dan gelang rantai. Mesin pembuatan perhiasan dari perak sangat mahal harganya, sehingga tidak semua pengrajin dapat membeli mesin ini. Perak cetakan (*Casting*) adalah satu proses pembuatan perak dengan cara cetak sehingga dihasilkan produk perak dalam jumlah yang besar dengan waktu yang relatif terbatas. Penggunaan mesin cetak atau mesin *casting sentrifugal* ini memudahkan pengrajin untuk membuat kerajinan perak yang memiliki ukuran dan model yang sama persis.

Di Kota Bandung Jawa Barat ada sebuah *home-industries* yang menekuni usaha kerajinan perak berupa perhiasan yang memenuhi pesanan dari pelanggannya. Seorang ibu rumah tangga dengan setianya menekuni kerajinan ini sebagai pekerjaannya dengan mempekerjakan pengrajin kerajinan perak yang ada di daerah Bandung dan juga pengrajin di kota Bali. Ibu ini mempekerjakan para pengrajin perak sekitar berjumlah tiga orang. Mereka akan membuat perhiasan yang berbahan baku perak dengan ditambah batu-batu alam seperti batu amethyst, garnet, topaz, peridot, citrine, dan juga batu giok yang berasal dari Aceh.

Pekerjaan pembuatan perhiasan yang berbahan baku perak ini dimulai pada saat konsumen menghubungi ibu ini untuk dibuatkan perhiasan yang berbahan baku perak. Design perhiasan yang ingin dibuatkan biasanya dari ide pembeli atau konsumen tetapi dapat juga bentuk design yang ingin dibuatkan oleh konsumen berasal dari ide ibu ini. Ibu ini bernama Desi Rusanita, yang terjun ke dunia perhiasan dari bahan perak ini tidak sengaja.

Pada awal tahun 2013 dimulailah perkenalannya untuk membuat perhiasan dari perak, di mana pada tahun tersebut ibu Desi bertemu dengan pengrajin perak yang bekerja di salah satu studio perak di Bandung. Pada awal perkenalannya ini, Ibu Desi hanya memfokuskan pada kegiatan pemasaran, dan mencari batu serta model perhiasan aksesories yang dibutuhkan untuk produksi. Sementara itu kegiatan produksi tetap diserahkan ke pengrajin yang memiliki studio perak di rumahnya sendiri. Pada saat itu aksesories yang berhasil dibuatnya hanya berupa bros dan cincin perak dengan model yang dirancang sendiri oleh Ibu Desi. Aksesories yang dibuatnya ini mendapatkan tanggapan yang positif dari konsumen. Hal inilah yang akhirnya membuat ibu rumah tangga ini menekuni usaha pembuatan aksesories berbahan perak.

Momentum yang tepat pada tahun 2013 di mana pada saat itu sedang trend perbatuan (batu akik), Ibu Desi mulai mempelajari macam-macam batu dari pihak suplier tentang kualitas dan jenis batu-batu perhiasan. Perburuannya terhadap batu perhiasan dilakukan secara online dengan menghubungi penjual batu perhiasan dari seantero Indonesia seperti penjual batu perhiasan atau batu akik dari Kalimantan, Aceh, Bali dan juga Jakarta. Pembuatan perhiasan dengan menggunakan batu-batuan ini diproduksi dengan cara Pre-Order dan custom. Ibu Desi mulai mengupload batu-batuan yang belum diikat dan juga model perhiasan yang ingin dibuat oleh konsumen.

Perhiasan dengan menggunakan batu akik ini dibuat sesuai dengan design yang dirancang sendiri oleh konsumen, namun ada juga yang memesan perhiasan dengan model yang sudah dibuat oleh Ibu Desi. Apabila perhiasan dari batu akik dan perak ini telah selesai dibuat, konsumen akan dikabari oleh pemilik kerajinan perak ini. Jika perhiasan perak dan batu akik yang telah dibuat oleh pengrajin peraknya tidak sesuai dengan keinginan konsumen, maka pemilik Daisy Logam ini akan memperbaiki perhiasan tersebut tanpa dikenakan biaya tambahan. Ini menyebabkan pemilik Daisy Logam harus membayar dua kali upah kepada pengrajin. Semua dilakukannya agar konsumen merasa puas akan produk perhiasan perak dan batu akik yang dibuatnya dan melakukan pemesanan kembali. Perhiasan perak yang dibuat oleh pengrajin yang dimiliki oleh Daisy Logam ini dibuat dengan teknik *handmade*, sehingga membutuhkan waktu yang cukup lama dalam pengerjaannya. Konsumen harus menanti dengan sabar untuk mendapatkan perhiasan perak yang telah dipesannya pada UMKM ini. Bagi konsumen yang baru pertama kali memesan perhiasan perak dengan batu ini sering tidak sabar. Ini membuat Daisy Logam akan mengirimkan foto tahap penyelesaian proses produksi perhiasan tersebut. Ini dilakukannya agar konsumen yakin bahwa pesanan pembuatan perhiasan dari perak ini sedang dikerjakan oleh pengrajinnya.

Pada saat perhiasan perak ini telah selesai dibuat sesuai dengan design dan rancangan yang telah disepakati oleh konsumen, maka perhiasan dari perak ini akan dikirimkan lewat ekspedisi. Kadang ekspedisi sering lambat dalam mengirimkan pesanan aksesories perhiasan dari perak ini ke pelanggan, sehingga konsumen komplain kepada pemilik Daisy Logam. Untuk mengatasi masalah ini biasanya pemilik Daisy Logam akan memberikan bukti resi pengiriman kepada konsumen dan meminta konsumen untuk sabar menunggu karena pesanan telah dikirimkan lewat ekspedisi. Beberapa contoh perhiasan perak yang dibuat oleh Daisy Logam ada pada Gambar 1.





Gambar 1. Perhiasan Perak dengan Batu Akik

Perhiasan perak yang telah dibuat oleh Daisy logam kadang dalam perjalanan mengalami kerusakan (penyok) akibat kesalahan pengiriman dalam perjalanan. Ini berakibat konsumen mengembalikan perhiasan tersebut untuk diperbaiki kembali. Setelah perhiasan tersebut diperbaiki maka akan dikirimkan kembali kepada konsumen. Hal ini membuat pemilik Daisy Logam berusaha untuk meningkatkan kualitas dalam membuat kemasan tempat perhiasan perak.

Pada Tahun 2015, pemilik Daisy Logam mulai menambah jumlah pengrajin yang berasal dari Bali. Pengrajin ini memiliki studio perak, sehingga memudahkan pemilik Daisy Logam untuk membuat pesanan perhiasan perak dari konsumen. Pengrajin yang direkrutnya dari Bali ini memiliki keunggulan dibandingkan pengrajin perak dari daerah lain. Pengrajin perak dari Bali ini dapat mengerjakan proses pembuatan perhiasan dengan waktu yang lebih cepat dan dapat membuat model perhiasan yang rumit. Hampir dalam sebulan dapat dibuat pesanan perhiasan dari perak sebanyak 30 unit.

Memasuki tahun 2016 dimana mulai meredupnya usaha batu akik berimbas juga pada penjualan perhiasan perak yang menggunakan batu-batuan tersebut. Omset pembuatan perhiasan perak menurun drastis. Pada masa ini pemilik Daisy Logam hanya membuat 2 sampai 5 unit perhiasan perak dalam sebulan. Penjualan perhiasan perak yang menggunakan batu akik yang turun drastis ini membuat pemilik Daisy Logam mencoba memikirkan diversifikasi usaha pembuatan perhiasan yang lain.

Suplier yang dulu memasok batu-batu akik ke pemilik daisy logam mulai menawarkan batu giok natural Aceh yang dipercaya bagus untuk kesehatan. Pemilik Daisy logam mulai membuat perhiasan dengan batu giok yang dilapisi dengan perak dan mencoba menawarkannya kepada konsumen. Banyak konsumen yang memesan kalung, gelang dan cincin dari batu giok ini, sehingga usaha pembuatan perhiasan dari perak pun dapat naik kembali.

Pada saat masa pandemi covid 19 ini terjadi di Indonesia pada bulan Maret 2020, penjualan pun perlahan-lahan turun kembali. Pemilik Daisy logam mulai membuat perhiasan dari perak sebagai stok barang agar pengrajin tetap mempunyai penghasilan di masa pandemi ini. Pengrajin yang dimiliki oleh Daisy logam yang berasal dari Bali ini tetap membuat pesanan perhiasan dari perak dan batu giok. Berikut ini adalah beberapa gambar proses pembuatan perhiasan dari batu Giok (Gambar 2).





Gambar 2 Proses Pembuatan Gelang dari Batu Giok

Untuk mengatasi kelesuan penjualan perhiasan dari perak ini, pemilik Daisy logam membuat perhiasan dari perak dan giok yang dijual dengan harga ekonomis, dengan mengurangi margin keuntungan. Pemilik Daisy Logam tetap membuat stok perhiasan perak dengan harapan pembeli dapat membeli perhiasan perak dengan harga yang relatif terjangkau dengan design yang cantik, bagus dan manis.

Kerajinan perak berupa perhiasan yang menggunakan batu-batu perhiasan ini yang dibuat oleh Ibu Desi masih menggunakan teknik manajemen yang sederhana. Semua bagian yang ada dalam usaha membuat kerajinan perak berupa perhiasan ini ditangani oleh ibu Desi seorang diri, kecuali dalam produksi pembuatan kerajinan perak yang dibantu oleh pengrajin perak. Sejak pesanan pembuatan perhiasan perak yang diorder oleh konsumen, sampai pada design perhiasan semua dilakukannya seorang diri. Pengelolaan keuangan juga diatur olehnya dengan tidak memisahkan antara keuangan kas usaha kerajinan perak dengan keuangan keluarga. Ini membuat pemilik Daisy Logam tidak dapat mengetahui berapa omset dari pembuatan perhiasan perak dan keuntungan yang diperolehnya selama waktu tertentu. Pencatatan keuangan juga masih dicatat seadanya, belum ada pencatatan yang dilakukan sistematis dan teratur yang mendokumentasikan semua transaksi keuangan untuk usaha kerajinan perak yang dimilikinya.

Harga jual kerajinan perak berupa perhiasan yang dibuat oleh Daisy Logam ini ditetapkan atas dasar estimasi atau perkiraan harga jual produk perhiasan sejenis di pasar. Selama ini Daisy Logam tidak membuat secara detail berapa perhitungan harga produksi perhiasan perak yang dibuatnya. Semua pengeluaran dalam hal produksi perhiasan perak miliknya hanya dicatat secara sederhana. Hal ini yang membuat Daisy Logam tidak dapat menghitung jumlah keuntungan atau kerugian dari usaha kerajinan perak berupa perhiasan miliknya.

Dari hasil observasi dan wawancara dengan pemilik Daisy logam kepada Tim PKM Untar, maka tim PKM Untar memahami inti masalah yang dihadapi oleh Daisy Logam sebagai pemilik usaha produksi perhiasan perak *homemade*, yaitu pemilik belum mengenal kelebihan, kekurangan, dan tantangan serta peluang yang dimiliki oleh usaha *homemade* yang dikelolanya. Tim PKM Untar ingin memberikan

pelatihan agar pemilik Daisy Logam dapat mengenal kelebihan dan kelemahan yang ada di usaha kerajinan perak miliknya serta membuat strategi untuk pengembangan usaha kerajinan perak. Melalui kegiatan pelatihan ini diharapkan pemilik Daisy Logam mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang ada di usaha kerajinan perak dan dapat menyusun strategi yang sesuai yang digunakan untuk mengembangkan kerajinan perak dengan matriks SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunity, Threats*). Pemilik Daisy Logam dapat menganalisis matriks SWOT ini sebelum mengambil keputusan usaha dalam menjalankan usaha kerajinan perak agar keputusan bisnis yang diambil tepat dan tidak salah (Ghazinoory *et al.*, 2011).

Rangkuti (2014) menjeleaskan bahwa strategi adalah suatu alat untuk mencapai setiap tujuan dari kegiatan usaha, sedangkan David (2013) menyatakan bahwa manajemen strategi adalah suatu cara/teknik/seni dan ilmu pengetahuan dalam menjabarkan, merumuskan, serta implementasi dan proses evaluasi setiap keputusan yang terjadi secara lintas fungsional sehingga sebuah usaha / bisnis atau organisasi dapat meraih tujuan.

Pemilik Daisy Logam harus dapat mengetahui dan menentukan kekuatan (*strengths*) usaha kerajinan peraknya yang dapat berfungsi sebagai kunci dalam mengelola kerajinan perak. Kekuatan (*strengths*) adalah suatu kompetensi yang bersifat khusus yang ada dalam usaha kerajinan perak yang dimilikinya yang menjadi keunggulan komparatif di pasaran (Nur Irawan, 2017). Pemahaman tentang kelemahan usaha (*weaknesses*) yang dimiliki dalam usaha kerajinan perak yang dikelolanya ini adalah pemahaman mengenai keterbatasan dan kekurangan dalam hal sumber, ketrampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang untuk memperoleh kinerja yang memuaskan (Maemonah, 2015). Kelemahan yang ada dalam usaha kerajinan peraknya ini harus dikurangi, diperbaiki dan tidak terekspose keluar sehingga dapat dibaca oleh pesaing kerajinan perak lainnya.

Peluang dan ancaman juga harus diketahui dan dipahami oleh pemilik Daisy Logam dalam usaha untuk mendapatkan konsumen dan mempertahankan konsumen yang sudah ada. Peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi satu satuan bisnis (Zuhri, 2013). Peluang yang ada dalam usaha kerajinan perak yang dimiliki oleh Daisy Logam ini harus dimanfaatkan oleh pemilik Daisy Logam untuk mengembangkan kerajinan perak agar dapat menambah jumlah konsumen. Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang merugikan atau tidak menguntungkan yang ada dalam suatu satuan bisnis (Maemonah, 2015). Ancaman harus dapat diatasi karena dapat menghambat jalannya usaha kerajinan perak yang dimiliki oleh Daisy Logam. Ancaman terjadi karena pesaing dapat memberikan hal yang lebih baik daripada usaha kerajinan perak Daisy Logam. Usaha kerajinan perak Daisy Logam harus mempertahankan dan meningkatkan kualitas atau mutu kerajinan perak berupa perhiasan perak, menjaga pelayanan kepada konsumen supaya konsumen tetap loyal dan setia terhadap produk yang dihasilkan (Putro, 2014)

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh Tim PKM Untar dengan mitra kerajinan perak Daisy Logam yang ada di Bandung, maka ada beberapa masalah yang dihadapi oleh kerajinan perak Daisy Logam yaitu :

1. Pemilik usaha kerajinan perak Daisy Logam belum memahami mengenai kekuatan dan kelemahan dari usaha yang dikelolanya sehingga sering kali pemilik merasa kesulitan untuk mengetahui kinerja dari usaha kerajinan perak yang dimilikinya dan bersaing dengan pemilik kerajinan perak lainnya.
2. Pemilik belum dapat melihat kesempatan atau peluang yang ada dalam usaha kerajinan peraknya, sehingga kesempatan untuk mengembangkan usaha kerajinan peraknya terlewatkan
3. Pemilik Daisy Logam belum memahami pentingnya pencatatan keuangan yang terpisah antara catatan keuangan usaha dan catatan keuangan pribadi keluarga. Ini menyebabkan pemilik sukar untuk mendapatkan modal dari bank untuk mengembangkan usaha kerajinan peraknya.

4. Pemilik kerajinan perak Daisy Logam belum mengetahui adanya pengrajin perak lainnya yang membuat kerajinan perak berupa perhiasan yang juga memiliki studio perak dan pemasaran yang modern dengan menawarkan produknya di media sosial.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Pelaksanaan kegiatan PKM ini dilakukan secara daring melalui media video whatsapp, zoom yang dilakukan secara sistematis dan terjadwal yang dibagi dalam beberapa kali pertemuan.

Pertemuan tersebut dapat dibagi menjadi pertemuan pertama yang mengumpulkan semua informasi dari sisi internal kerajinan perak Daisy logam yaitu kelemahan dan kekuatan yang ada pada usahanya. Informasi ini diperoleh oleh Tim PKM Untar dengan cara melakukan interview atau wawancara dengan pemilik kerajinan perak Daisy Logam. Observasi juga dilakukan oleh Tim PKM Untar pada kerajinan perak khususnya perhiasan perak untuk mendapatkan gambaran akan kesempatan dan tantangan yang dihadapi oleh usaha kerajinan perak ini

Metode Pelaksanaan PKM ini dilakukan dengan cara memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pemilik Daisy Logam mengenai strategi usaha untuk pengembangan kerajinan perak yang dikelola oleh Daisy Logam dengan matriks SWOT. Pemilik Daisy Logam akan diajarkan tentang Matriks SWOT yaitu tentang Strength, Weakness, Opportunity dan Threat. Dari matriks SWOT ini diperoleh informasi mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang akan disusun menjadi suatu pola atau peta yang akan menunjukkan posisi usaha kerajinan Daisy Logam. Penentuan posisi usaha kerajinan Logam ini akan diukur dan digambarkan atas hasil survey yang diberikan oleh Tim PKM kepada pemilik kerajinan Daisy Logam.

Pertemuan kedua adalah mulai membuat strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan konsep SWOT. Dari hasil penyusunan strategi ini diharapkan pemilik kerajinan perak Daisy dapat mengimplementasikan strategi yang telah dibuat untuk mengelola kegiatan pembuatan perhiasan perak dan memperbaharui strategi jika lingkungan internal dan eksternalnya berubah.

Langkah-langkah tahapan pelaksanaan PKM terhadap permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu kerajinan perak Daisy Logam dapat dijelaskan pada Tabel 1 berikut ini.

Tabel 1 Tahapan-Tahapan Pelaksanaan Kegiatan PKM

No	Justifikasi Pengusul	Metode Pendekatan	Prosedur Kerja	Partisipasi Mitra	Jenis Luaran
1	Memberi pemahaman dan pengetahuan kepada pemilik Daisy Logam untuk dapat memahami kelemahan dan kekuatan yang dimiliki usahanya	Melakukan tanya jawab dengan pemilik Daisy Logam	Mengumpulkan semua informasi tentang kekuatan dan kelemahan kerajinan perak Daisy Logam.	Memberikan informasi yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan kerajinan perak Daisy logam.	Memo dan catatan
2	Memberi pengetahuan kepada pemilik kerajinan perak Daisy Logam tentang peluang dan tantangan yang dihadapi	Memberi transfer pengetahuan kepada pemilik Daisy Logam tentang peluang dan hambatan yang ada pada	Memberi pemahaman kepada Daisy Logam untuk mampu melihat kesempatan, tantangan yang ada	Membuat catatan kesempatan dan tantangan yang dihadapi oleh kerajinan perak Daisy logam.	Memo dan catatan

		kerajinan perhiasan perak.	dalam usaha kerajinan perhiasan perak.		
3	Membuat strategi sederhana pengembanaan usaha kerajinan perak atas dasar konsep SWOT	Memberi pemahaman kepada Daisy Logam perlunya strategi pengembangan usaha	Memberi transfer pengetahuan kepada pemilik Daisy Logam untuk dapat membuat strategi sederhana pengembangan usaha	Memahami konsep SWOT dan mencoba memetakan posisi usaha nya dan kerajinan perak.	Memo dan catatan
4	Melakukan pendampingan kepada pemilik Daisy logam agar dapat membuat strategi usaha pengembangan usaha dengan matriks SWOT	Memberi transfer pengetahuan dan mengarahkan pemilik Daisy Logam untuk membuat dan memperbaiki strategi usaha	Membuat strategi pengembangan usaha kerajinan perak dengan matriks SWOT, implementasi strategi pada usaha kerajinan perak Daisy Logam.	Mencoba membuat strategi kerajinan dengan matriks SWOT	Modul dan memo

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk menentukan strategi pengembangan industri kerajinan perak Daisy Logam di Bandung dengan matriks SWOT terlebih dahulu akan dilakukan identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang ada di usaha kerajinan perak Daisy Logam seperti yang ada di Tabel 2 berikut ini

Tabel 2

Faktor-Faktor Strategi Penentu Kinerja Kerajinan Perak Daisy Logam

No	Faktor Internal	No	Faktor Eksternal
1	Sumber daya manusia f. Kreativitas pengrajin perak g. Ketrampilan pengrajin perak h. Pendidikan Pengrajin perak i. Ketersediaan pengrajin perak yang kompeten j. Kompensasi pengrajin	1	Pasar/pelanggan d. Konsumen Lokal Bandung e. Konsumen domestik f. Konsumen Manca negara
2	Produksi g. Peralatan produksi h. Inovasi proses produksi i. Biaya produksi j. Kualitas produk k. Disain produk l. Penelitian dan pengembangan produk	2	Penyedia Bahan perak e. Ketersediaan bahan baku f. Kualitas bahan baku g. Harga bahan baku h. Ketersediaan bahan overhead
3	Pemasaran i. Pengetahuan pasar j. Keunikan produk k. Branding produk l. Harga pokok m. Pemasaran konvensional n. Pemasaran online o. Diskon penjualan p. Promosi penjualan	3	Pesaing f. Produk pesaing g. Kualitas produk pesaing h. Produk substitusi i. Harga produk pesaing j. Teknologi pemasaran pesaing
		4	Kondisi ekonomi d. Daya beli masyarakat e. Krisis ekonomi f. Tingkat inflasi
		5	Perkembangan teknologi informasi d. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi e. Perkembangan teknologi proses produksi

4	Keuangan f. Perencanaan dan anggaran keuangan g. Pengelolaan keuangan h. Sistem pencatatan keuangan i. Perhitungan harga pokok penjualan j. Laporan keuangan	f. Perkembangan pemasaran	teknologi
---	---	---------------------------	-----------

Setelah dilakukan identifikasi maka selanjutnya adalah memberikan pembobotan terhadap faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan kinerja kerajinan perak Daisy Logam. Total nilai pembobotan untuk komponen strategis internal dan eksternal adalah masing-masing 1,00. Penilaian dilakukan dengan skala likert dengan menggunakan 4 skala yaitu 4=sangat baik, 3= baik, 2=cukup, 1=kurang. Langkah selanjutnya adalah menentukan nilai / interval yang untuk menentukan posisi lingkungan internal kekuatan dan kelemahan serta eksternal peluang dan ancaman. Rumus untuk menentukan interval adalah perbandingan antara rentang nilai dengan kelas sehingga diperoleh nilai interval sebesar $\frac{3}{4}$ atau 0,75. Nilai cut point dihitung dengan rumus total nilai dibagi dengan kelas, sehingga diperoleh kondisi cut point adalah 10/4 atau 2,5. Dari hasil cut point sebesar 2,5 ini dapat disimpulkan bahwa jika di atas 2, 5 merupakan kekuatan dan peluang, sedangkan nilai 2,5 ke bawah berarti kelemahan dan ancaman . Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, maka kriteria yang digunakan untuk menganalisis kondisi kerajinan perak Daisy Logam adalah pada Tabel 3 sebagai berikut

Tabel 3

Kriteria Hasil Analisis

Nilai	Rentang Nilai	Kriteria	Internal	Eksternal
4	3,26-4,00	Sangat Baik	Kekuatan	Peluang
3	2,51-3,25	Baik	Kekuatan	Peluang
2	1,76-2,50	Cukup	Kelemahan	Ancaman
1	1,00-1,75	Kurang	Kelemahan	Ancaman

Berikut ini adalah hasil rangkuman pengolahan jawaban dari hasil jawaban pemilik kerajinan Daisy Logam terhadap faktor strategis internal (Tabel 4) dan faktor eksternal (Tabel 5)

Tabel 4

Internal Factor Analysis Summary(IFAS)

No	Indikator variabel Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot	Strength/Weakness
1	Sumber daya manusia				
	f. Kreatifitas pengrajin perak	0,20	4	0,8	S
	g. Ketrampilan pengrajin perak	0,20	4	0,8	S
	h. Pendidikan Pengrajin perak	0,20	2	0,4	W
	i. Ketersediaan pengrajin perak yang kompeten	0,20	3	0,6	S
	j. Kompensasi pengrajin	0,2	3	0,6	S
				3,2	S
2	Produksi				
	g. Peralatan produksi	0,17	2	0,34	W
	h. Inovasi proses produksi	0,17	3	0,51	S
	i. Biaya produksi	0,16	2	0,32	W
	j. Kualitas produk	0,17	3	0,51	S
	k. Disain produk	0,17	4	0,68	S
l. Penelitian dan pengembangan produk	0,16	3	0,51	S	
				2,87	S
3	Pemasaran				
i. Pengetahuan pasar	0,12	2	0,24	W	

	j. Keunikan produk	0,13	3	0,39	S
	k. Branding produk	0,13	3	0,39	S
	l. Harga pokok	0,12	2	0,24	W
	m. Pemasaran konvensional	0,12	2	0,24	W
	n. Pemasaran online	0,13	3	0,39	S
	o. Diskon penjualan	0,13	2	0,26	W
	p. Promosi penjualan	0,12	2	0,24	W
				2,39	W
4	Keuangan				
	f. Perencanaan dan anggaran keuangan	0,2	2	0,4	W
	g. Pengelolaan keuangan	0,2	2	0,4	W
	h. Sistem pencatatan keuangan	0,2	2	0,4	W
	i. Perhitungan harga pokok penjualan	0,2	2	0,4	W
	j. Laporan keuangan	0,2	2	0,4	W
				2	W
	Kondisi Faktor Internal keseluruhan			2,62	S

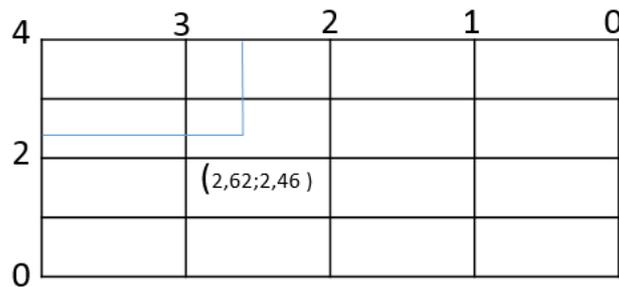
Tabel 5

External Factor Analysis Summary(EFAS)

No	Indikator variabel Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot	Opportunity/Threat
1	Pasar/pelanggan				
	d. Konsumen Lokal Bandung	0,33	3	0,99	O
	e. Konsumen domestik	0,34	4	1,36	O
	f. Konsumen Manca negara	0,33	1	0,33	T
				2,68	O
2	Penyedia Bahan perak				
	e. Ketersediaan bahan baku	0,26	4	1,04	O
	f. Kualitas bahan baku	0,26	4	1,04	O
	g. Harga bahan baku	0,24	3	0,72	O
	h. Ketersediaan bahan overhead	0,24	2	0,48	T
				3,28	O
3	Pesaing				
	f. Produk pesaing	0,21	2	0,42	T
	g. Kualitas produk pesaing	0,21	2	0,42	T
	h. Produk substitusi	0,19	2	0,38	T
	i. Harga produk pesaing	0,19	2	0,38	T
	j. Teknologi pemasaran pesaing	0,20	2	0,40	T
				2	T
4	Kondisi ekonomi				
	d. Daya beli masyarakat	0,34	2	0,68	T
	e. Krisis ekonomi	0,33	2	0,66	T
	f. Tingkat inflasi	0,33	2	0,66	T
				2	
5	Perkembangan teknologi informasi				
	d. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi	0,34	3	1,02	O
	e. Perkembangan teknologi proses produksi	0,33	2	0,66	T
	f. Perkembangan teknologi pemasaran	0,33	2	0,66	T
				2,34	T
	Kondisi Faktor Eksternal keseluruhan			2,46	T

Berdasarkan hasil matrik faktor internal dan faktor eksternal menunjukkan bahwa nilai rata-rata tertimbang IFAS kerajinan perak Daisy Logam sebesar 2,62 dan nilai rata-rata tertimbang EFAS sebesar 2,46. Kondisi ini menunjukkan bahwa kerajinan perak Daisy Logam berada di Posisi A yang

berarti produk kerajinan perak Daisy Logam mempunyai daya saing katagori sedang dan daya tarik katagori sedang. Adapun gambar matrik IE adalah sebagai berikut:



Gambar 3 Posisi Strategik Kerajinan Perak Daisy Logam

Pada posisi strategik yang dimiliki oleh kerajinan Daisy Logam, pemilik kerajinan perak Daisy logam dapat menerapkan beberapa strategi yaitu

- e. Strategi Penguatan usaha. Strategi ini adalah berupa pengembangan, pelatihan dan pembinaan serta pengelolaan manajemen usaha dari kerajinan perak Daisy Logam, di mana pengrajin yang membuat kerajinan perak dapat menghasilkan perhiasan perak yang lebih baik mutunya dengan desain yang lebih unik dan variatif. Pembinaan manajemen usaha perlu dilakukan khususnya dalam manajemen keuangan serta pencatatan transaksi usaha yang belum dibuat secara teratur dan sistematis. Ini perlu dilakukan agar kerajinan perak Daisy Logam memiliki pencatatan yang teratur sehingga dapat membuat laporan keuangan.
- f. Strategi Diversifikasi produk. Kerajinan perak Daisy Logam dapat membuat diversifikasi produk yang beragam agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dengan membuat kerajinan perak yang lain dengan modifikasi batuan yang terjangkau harganya.
- g. Strategi penetrasi pasar. Kerajinan perak daisy Logam dapat melakukan penetrasi pasar dengan melakukan promosi penjualan atau memberikan diskon pada konsumen yang ingin dibuatkan perhiasan dari perak sehingga dapat mencari pasar baru yang lebih besar.
- h. Strategi Pertumbuhan stabilitas. Kerajinan perak daisy Logam harus dapat mempertahankan kondisi saat ini yang telah dicapai supaya tidak bertambah buruk dengan menjalin kerjasama yang lebih baik dengan pemasok batu-batuan serta mempertahankan konsumen yang sudah ada saat ini agar dapat melakukan pembelian kembali terhadap produk kerajinan perak yang dihasilkan.

Hasil dari kegiatan PKM ini adalah menghasilkan rumusan strategi bagi pengembangan kerajinan perak Daisy Logam dengan matriks SWOT yang dapat diimplementasikan dan dievaluasi serta diperbarui sesuai dengan dinamika perubahan faktor internal maupun eksternal pada usaha kerajinan perak.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan PKM ini adalah bahwa kegiatan ini bermanfaat bagi kerajinan usaha perak Daisy Logam untuk mengenal faktor internal dan eksternal yang ada pada usaha kerajinan perak. Pengenalan faktor internal dan eksternal ini dapat memberikan arahan dan petunjuk dalam membuat strategi pengembangan usaha yang berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang dihadapi oleh kerajinan perak Daisy Logam. Dengan memperhatikan posisi strategis yang telah dicapai oleh kerajinan perak Daisy Logam ini dapat dibuat strategi yang dapat diimplementasikan oleh pemilik kerajinan perak Daisy Logam. Posisi strategis ini harus dapat dipertahankan dengan melakukan pembenahan baik dari sisi tenaga kerja yaitu pengrajin

kerajinan perak yang bekerja di kerajinan perak Daisy logam untuk dapat menghasilkan kerajinan perak yang lebih variatif dan memiliki ciri khas tertentu. Ciri khas tertentu kerajinan perak ini dapat mengingatkan konsumen terhadap label atau merek kerajinan perak daisy Logam sehingga dapat membeli kembali produk yang dihasilkan. Pembenahan manajemen keuangan juga harus cepat dilakukan sehingga tidak mengganggu likuiditas usaha dari kerajina perak Daisy Logam. Keberlanjutan dari hasil PKM ini pemilik kerajinan perak Daisy Logam dapat membuat strategi dan mengevaluasi kembali strategi yang digunakan untuk pengembangan usahanya sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha dari kerajinan perak yang dikelolanya.

Ucapan Terima kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Tarumanagara yang telah mendanai kegiatan ini. Juga kepada Rektor Universitas Tarumanagara, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara dan Mitra Kerajinan Perak Daisy Logam yang telah mengizinkan Tim PKM Untar untuk melakukan kegiatan ini sampai terlaksananya kegiatan ini

REFERENSI

- David, Fred R. (2013). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts*, 14th Edition, Pearson Education
- Ghazinoory, S., Abdi, M., & Azadegan-Mehr, M. (2011). Swot Methodology: A State of the Art Review for the Past, a Framework for the Future. *Journal of Business Economics and Management*, vol 12 (1),24-48
- Maemonah, S. (2015). Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren Di Kecamatan Limbangan Kabupaten Kendal. *Economics Development Analysis Journal*, 4(4), 414–426.
- Nur Irawan, M. R. (2017). Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif Pada Pd. Bpr. Bank Daerah Lamongan. *Ekonika : Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri* vol 2, No 1,40-56
- Putro, S. W. (2014). Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Kosnumen Restoran Happy Garden. *Jurnal Manajemen Pemasaran* Vol.2, No. 1, 1-9
- Rangkuti.(2014). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Zuhri, S. (2013). Analisis Pengembangan Usaha Kecil home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan. *Manajemen Dan Akuntansi*.

[https://id.wikipedia.org > wiki > Perak](https://id.wikipedia.org/wiki/Perak)

[https:// www.artstudio76.com/jenis-jenis-kerajinan-perak-berdasarkan-cara-pembuatan.htm](https://www.artstudio76.com/jenis-jenis-kerajinan-perak-berdasarkan-cara-pembuatan.htm)

LAMPIRAN V

Sertifikat Sebagai Pemakalah Serina Untar 2021

The certificate features the UNTAR logo and name at the top left, along with accreditation logos for BAN-PT, STARS, and CPA. The central text identifies the recipient as Rousilita Suhendah, a speaker at the national seminar 'Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat dalam Bidang Kesehatan melalui Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat' held from April 28-29, 2021. Signatures and titles for the LPPM head and the event committee chair are provided at the bottom.

UNTAR
Universitas Tarumanagara

Teknologi BAN-PT A STARS SATU SISTEM CPA AUSTRALIA ICAEW CHARTERED ACCOUNTANTS

UNTAR untuk INDONESIA

SERINA II
UNTAR 2021

SERTIFIKAT

sertifikat ini diberikan kepada

Rousilita Suhendah

sebagai

Pemakalah

dalam Seri Seminar Nasional Universitas Tarumanagara Ke-II
Tahun 2021 (Serina Untar II 2021)

**"Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat dalam Bidang Kesehatan
melalui Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat"**

Rabu-Kamis, 28-29 April 2021

Ketua LPPM
Universitas Tarumanagara

Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.

Ketua Panitia
SERINA UNTAR II 2021

Ade Adhari, S.H., M.H.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA



SERTIFIKAT

sertifikat ini diberikan kepada

Rousilita Suhendah

sebagai

Pemakalah

dalam Seri Seminar Nasional Universitas Tarumanagara Ke-II
Tahun 2021 (Serina Untar II 2021)

**“Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat dalam Bidang Kesehatan
melalui Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat”**

Rabu-Kamis, 28-29 April 2021

Ketua LPPM
Universitas Tarumanagara



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.

Ketua Panitia
SERINA UNTAR II 2021

Ade Adhari, S.H., M.H.

STRATEGI PENGEMBANGAN KERAJINAN PERAK DI BANDUNG DENGAN MATRIKS SWOT

Rousilita Suhendah¹, Iwan Prasadjo²

¹Program Studi Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Surel:rousilitas@fe.untar.ac.id

² Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Surel: iwanp@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Kerajinan perak yang ada di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat, sehingga banyak daerah-daerah di Indonesia yang dikenal sebagai kota kerajinan perak seperti Yogyakarta, dan kota Gadang di Sumatera Barat. Kerajinan perak yang ada di Indonesia pada umumnya berupa home industries yang masih berskala kecil. Salah satu usaha home industries kerajinan perak di Kota Bandung bernama Daisy logam memiliki keunikan tersendiri dalam membuat produk kerajinan perak. Kerajinan perak yang dibuat oleh Daisy logam adalah berupa perhiasan dari perak yang menggunakan batu-batuan seperti batu safir, topaz, ruby dan giok. Dalam menjalankan usahanya ini pemilik kerajinan perak Daisy Logam menghadapi masalah berupa penurunan penjualan yang cukup signifikan karena kondisi faktor internal dan eksternal yang ada di usaha kerajinan perak. Hal ini memotivasi tim PKM untuk melakukan kegiatan PKM berupa transfer ilmu pengetahuan mengenai perlunya strategi dalam mengembangkan usaha yang dibuat atas dasar kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang ada dalam usaha kerajinan perak Daisy Logam. Kegiatan pelatihan ini dilakukan beberapa tahap secara online. Hasil dari kegiatan ini adalah menentukan posisi strategis dan rumusan strategi pengembangan usaha kerajinan perak yang terdiri dari pembenahan manajemen, diversifikasi produk, penguatan stabilitas dan pertumbuhan serta penetrasi pasar. Rumusan strategi ini dapat diimplementasikan dan dievaluasi serta ditinjau kembali jika terjadi dinamika yang cepat dalam perubahan faktor internal dan eksternal pada usaha kerajinan perak.

Kata Kunci: Strategi, diversifikasi, penetrasi pasar

ABSTRACT

Silver handicrafts in Indonesia have developed quite rapidly so that many areas in Indonesia are known as silver handicraft cities such as Yogyakarta and Gadang in West Sumatra. Generally, silver handicrafts in Indonesia are in the form of small-scale home industries. One of the silver handicraft home industries in Bandung named Daisy Logam has its uniqueness in making silver handicraft products. The silver craft made by Metal Daisy is in the form of silver jewelry using stones such as sapphire, topaz, ruby, and jade. In running this business, the owner of Daisy Logam's silver handicraft faces a problem in the form of a significant decline in sales due to internal and external factors in the silver handicraft business. This motivated the Community Service Team to carry out Community Service Team activities in the form of transfer of knowledge about the need for a strategy in developing a business that was made based on the strengths, weaknesses, opportunities, and challenges that exist in the Daisy Logam silver handicraft business. This training activity is carried out in several stages online. The result of this activity is to decide the strategic position and formulation of a strategy for the silver handicraft business which consists of improving management, product diversification, strengthening stability and growth, and market penetration. This strategy can be implemented and evaluated and reviewed if there is a rapid dynamic of changes in internal and external offices in the silver handicraft business.

Keywords: Strategy, diversification, market penetration

1. PENDAHULUAN

Perak berasal dari bahasa Latin 'Argentum' (<https://id.wikipedia.org/wiki/Perak>) yaitu sebuah logam yang memiliki karakteristik lunak, berwarna putih mengkilap, memiliki sifat konduktif

terhadap listrik dan panas, di dalamnya terdapat mineral dan memiliki bentuk bebas. Perak memiliki sifat lembut (perak murni) sehingga perak harus dicampur dengan logam lainnya supaya dapat dibentuk menjadi perhiasan, sehingga dikenal istilah silver 925 (istilah ini muncul di Inggris pada abad ke-13). Istilah silver 925 berarti bahwa dalam perak ini terdapat unsur perak sebesar 92,5% dan 7,5% berasal dari logam lainnya seperti misalnya tembaga.

Pada zaman dahulu menurut legenda, perak adalah suatu logam yang digunakan untuk mencegah kekuatan gaib, seperti manusia srigala ataupun vampir. Saat Perang Dunia I perak digunakan untuk mencegah infeksi seperti antibiotik, yang berkembang terus sampai saat ini di mana perak digunakan dalam menambah gigi yang bolong. Ini karena perak adalah bahan yang aman, awet dan tahan lama.

Perak sebagai bahan baku kerajinan dapat dibagi menjadi beberapa kelompok berdasarkan cara pembuatannya. Klasifikasi kerajinan perak berdasarkan cara pembuatannya adalah perak buatan tangan/*handmade*, perak buatan mesin/*machinery*, perak cetakan/*casting* (<https://www.artstudio76.com/jenis-jenis-kerajinan-perak-berdasarkan-cara-pembuatan.htm>). Perak buatan tangan (*handmade*) adalah kerajinan perak yang murni dibuat dengan tangan, tidak mengandalkan mesin. Semua proses pembuatan kerajinan dari awal proses sampai tahap akhir proses semua dikerjakan dengan tangan. Perak buatan mesin (*Machinery*) adalah kerajinan perak yang menggunakan mesin dan biasanya produk perak yang dihasilkan bersifat massal seperti kalung dan gelang rantai. Mesin pembuatan perhiasan dari perak sangat mahal harganya, sehingga tidak semua pengrajin dapat membeli mesin ini. Perak cetakan (*Casting*) adalah satu proses pembuatan perak dengan cara cetak sehingga dihasilkan produk perak dalam jumlah yang besar dengan waktu yang relatif terbatas. Penggunaan mesin cetak atau mesin *casting sentrifugal* ini memudahkan pengrajin untuk membuat kerajinan perak yang memiliki ukuran dan model yang sama persis.

Di Kota Bandung Jawa Barat ada sebuah *home-industries* yang menekuni usaha kerajinan perak berupa perhiasan yang memenuhi pesanan dari pelanggannya. Seorang ibu rumah tangga dengan setianya menekuni kerajinan ini sebagai pekerjaannya dengan mempekerjakan pengrajin kerajinan perak yang ada di daerah Bandung dan juga pengrajin di kota Bali. Ibu ini mempekerjakan para pengrajin perak sekitar berjumlah tiga orang. Mereka akan membuat perhiasan yang berbahan baku perak dengan ditambah batu-batu alam seperti batu amethyst, garnet, topaz, peridot, citrine, dan juga batu giok yang berasal dari Aceh.

Pekerjaan pembuatan perhiasan yang berbahan baku perak ini dimulai pada saat konsumen menghubungi ibu ini untuk dibuatkan perhiasan yang berbahan baku perak. Design perhiasan yang ingin dibuatkan biasanya dari ide pembeli atau konsumen tetapi dapat juga bentuk design yang ingin dibuatkan oleh konsumen berasal dari ide ibu ini. Ibu ini bernama Desi Rusanita, yang terjun ke dunia perhiasan dari bahan perak ini tidak sengaja.

Pada awal tahun 2013 dimulailah perkenalannya untuk membuat perhiasan dari perak, di mana pada tahun tersebut ibu Desi bertemu dengan pengrajin perak yang bekerja di salah satu studio perak di Bandung. Pada awal perkenalannya ini, Ibu Desi hanya memfokuskan pada kegiatan pemasaran, dan mencari batu serta model perhiasan aksesories yang dibutuhkan untuk produksi. Sementara itu kegiatan produksi tetap diserahkan ke pengrajin yang memiliki studio perak di rumahnya sendiri. Pada saat itu aksesories yang berhasil dibuatnya hanya berupa bros dan cincin perak dengan model yang dirancang sendiri oleh Ibu Desi. Aksesories yang dibuatnya ini mendapatkan tanggapan yang positif dari konsumen. Hal inilah yang akhirnya membuat ibu rumah tangga ini menekuni usaha pembuatan aksesories berbahan perak.

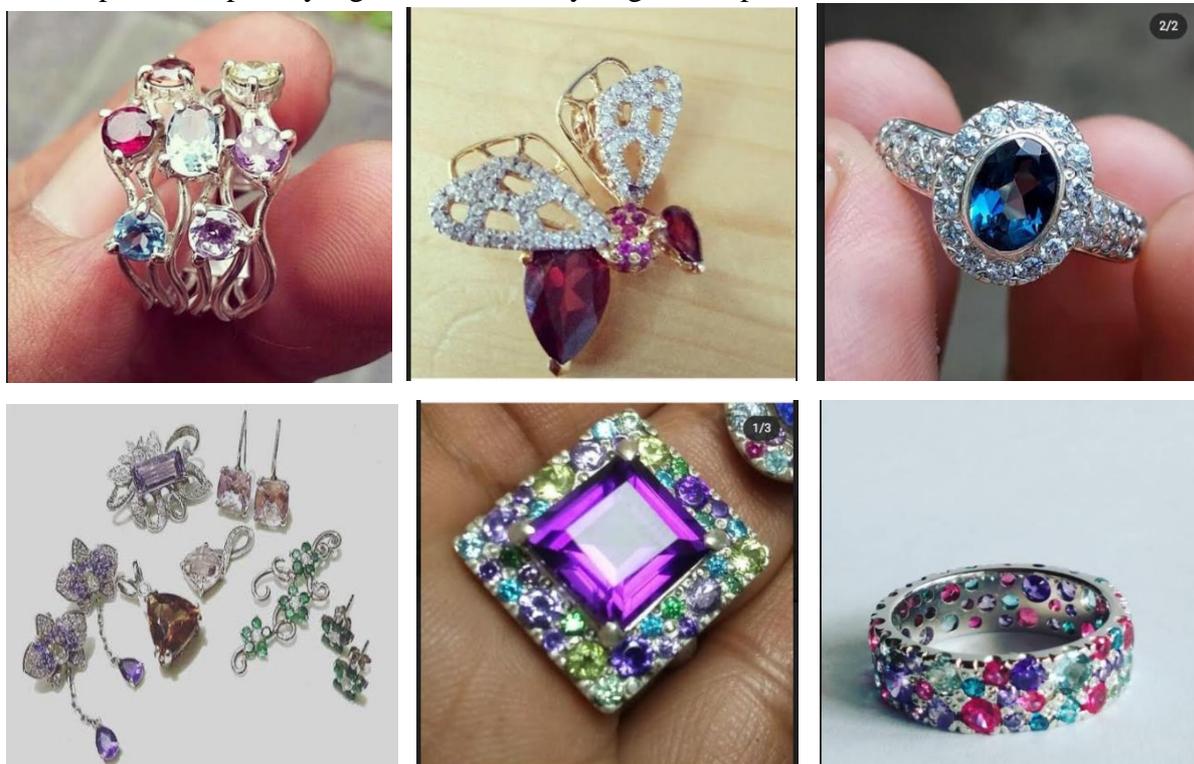
Momentum yang tepat pada tahun 2013 di mana pada saat itu sedang trend perbatuan (batu akik), Ibu Desi mulai mempelajari macam-macam batu dari pihak supplier tentang kualitas dan jenis batu-batu perhiasan. Perburuannya terhadap batu perhiasan dilakukan secara online dengan menghubungi penjual batu perhiasan dari seantero Indonesia seperti penjual batu perhiasan atau batu akik dari Kalimantan, Aceh, Bali dan juga Jakarta. Pembuatan perhiasan dengan menggunakan batu-

batuan ini diproduksi dengan cara Pre-Order dan custom. Ibu Desi mulai mengupload batu-batuan yang belum diikat dan juga model perhiasan yang ingin dibuat oleh konsumen.

Perhiasan dengan menggunakan batu akik ini dibuat sesuai dengan design yang dirancang sendiri oleh konsumen, namun ada juga yang memesan perhiasan dengan model yang sudah dibuat oleh ibu Desi. Apabila perhiasan dari batu akik dan perak ini telah selesai dibuat, konsumen akan dikabari oleh pemilik kerajinan perak ini. Jika perhiasan perak dan batu akik yang telah dibuat oleh pengrajin peraknya tidak sesuai dengan keinginan konsumen, maka pemilik Daisy logam ini akan memperbaiki perhiasan tersebut tanpa dikenakan biaya tambahan. Ini menyebabkan pemilik Daisy Logam harus membayar dua kali upah kepada pengrajin. Semua dilakukannya agar konsumen merasa puas akan produk perhiasan perak dan batu akik yang dibuatnya dan melakukan pemesanan kembali.

Perhiasan perak yang dibuat oleh pengrajin yang dimiliki oleh Daisy logam ini dibuat dengan teknik *handmade*, sehingga membutuhkan waktu yang cukup lama dalam pengerjaannya. Konsumen harus menanti dengan sabar untuk mendapatkan perhiasan perak yang telah dipesannya pada UMKM ini. Bagi konsumen yang baru pertama kali memesan perhiasan perak dengan batu ini sering tidak sabar. Ini membuat Daisy Logam akan mengirimkan foto tahap penyelesaian proses produksi perhiasan tersebut. Ini dilakukannya agar konsumen yakin bahwa pesanan pembuatan perhiasan dari perak ini sedang dikerjakan oleh pengrajinnya.

Pada saat perhiasan perak ini telah selesai dibuat sesuai dengan design dan rancangan yang telah disepakati oleh konsumen, maka perhiasan dari perak ini akan dikirimkan lewat ekspedisi. Kadang ekspedisi sering lambat dalam mengirimkan pesanan accesories perhiasan dari perak ini ke pelanggan, sehingga konsumen komplain kepada pemilik Daisy Logam. Untuk mengatasi masalah ini biasanya pemilik Daisy Logam akan memberikan bukti resi pengiriman kepada konsumen dan meminta konsumen untuk sabar menunggu karena pesanan telah dirimkan lewat ekspedisi. Beberapa contoh perhiasan perak yang dibuat oleh daisy Logam ada pada Gambar 1.



Gambar 1. Perhiasan Perak dengan Batu Akik

Perhiasan perak yang telah dibuat oleh Daisy logam kadang dalam perjalanan mengalami kerusakan (penyok) akibat kesalahan pengiriman dalam perjalanan. Ini berakibat konsumen

mengembalikan perhiasan tersebut untuk diperbaiki kembali. Setelah perhiasan tersebut diperbaiki maka akan dikirimkan kembali kepada konsumen. Hal ini membuat pemilik Daisy Logam berusaha untuk meningkatkan kualitas dalam membuat kemasan tempat perhiasan perak.

Pada Tahun 2015, pemilik Daisy Logam mulai menambah jumlah pengrajin yang berasal dari Bali. Pengrajin ini memiliki studio perak, sehingga memudahkan pemilik Daisy Logam untuk membuat pesanan perhiasan perak dari konsumen. Pengrajin yang direkrutnya dari Bali ini memiliki keunggulan dibandingkan pengrajin perak dari daerah lain. Pengrajin perak dari Bali ini dapat mengerjakan proses pembuatan perhiasan dengan waktu yang lebih cepat dan dapat membuat model perhiasan yang rumit. Hampir dalam sebulan dapat dibuat pesanan perhiasan dari perak sebanyak 30 unit.

Memasuki tahun 2016 dimana mulai meredupnya usaha batu akik berimbas juga pada penjualan perhiasan perak yang menggunakan batu-batuan tersebut. Omset pembuatan perhiasan perak menurun drastis. Pada masa ini pemilik Daisy Logam hanya membuat 2 sampai 5 unit perhiasan perak dalam sebulan. Penjualan perhiasan perak yang menggunakan batu akik yang turun drastis ini membuat pemilik Daisy Logam mencoba memikirkan diversifikasi usaha pembuatan perhiasan yang lain.

Suplier yang dulu memasok batu-batu akik ke pemilik daisy logam mulai menawarkan batu giok natural Aceh yang dipercaya bagus untuk kesehatan. Pemilik Daisy logam mulai membuat perhiasan dengan batu giok yang dilapisi dengan perak dan mencoba menawarkannya kepada konsumen. Banyak konsumen yang memesan kalung, gelang dan cincin dari batu giok ini, sehingga usaha pembuatan perhiasan dari perak pun dapat naik kembali.

Pada saat masa pandemi covid 19 ini terjadi di Indonesia pada bulan Maret 2020, penjualan pun perlahan-lahan turun kembali. Pemilik Daisy logam mulai membuat perhiasan dari perak sebagai stok barang agar pengrajin tetap mempunyai penghasilan di masa pandemi ini. Pengrajin yang dimiliki oleh Daisy logam yang berasal dari Bali ini tetap membuat pesanan perhiasan dari perak dan batu giok. Berikut ini adalah beberapa gambar proses pembuatan perhiasan dari batu Giok (Gambar 2).





Gambar 2 Proses Pembuatan Gelang dari Batu Giok

Untuk mengatasi kelesuan penjualan perhiasan dari perak ini, pemilik Daisy logam membuat perhiasan dari perak dan giok yang dijual dengan harga ekonomis, dengan mengurangi margin keuntungan. Pemilik Daisy Logam tetap membuat stok perhiasan perak dengan harapan pembeli dapat membeli perhiasan perak dengan harga yang relatif terjangkau dengan design yang cantik, bagus dan manis.

Kerajinan perak berupa perhiasan yang menggunakan batu-batu perhiasan ini yang dibuat oleh Ibu Desi masih menggunakan teknik manajemen yang sederhana. Semua bagian yang ada dalam usaha membuat kerajinan perak berupa perhiasan ini ditangani oleh ibu Desi seorang diri, kecuali dalam produksi pembuatan kerajinan perak yang dibantu oleh pengrajin perak. Sejak pesanan pembuatan perhiasan perak yang diorder oleh konsumen, sampai pada design perhiasan semua dilakukannya seorang diri. Pengelolaan keuangan juga diatur olehnya dengan tidak memisahkan antara keuangan kas usaha kerajinan perak dengan keuangan keluarga. Ini membuat pemilik Daisy Logam tidak dapat mengetahui berapa omset dari pembuatan perhiasan perak dan keuntungan yang diperolehnya selama waktu tertentu. Pencatatan keuangan juga masih dicatat seadanya, belum ada pencatatan yang dilakukan sistematis dan teratur yang mendokumentasikan semua transaksi keuangan untuk usaha kerajinan perak yang dimilikinya.

Harga jual kerajinan perak berupa perhiasan yang dibuat oleh Daisy Logam ini ditetapkan atas dasar estimasi atau perkiraan harga jual produk perhiasan sejenis di pasar. Selama ini Daisy Logam tidak membuat secara detail berapa perhitungan harga produksi perhiasan perak yang dibuatnya. Semua pengeluaran dalam hal produksi perhiasan perak miliknya hanya dicatat secara sederhana. Hal ini yang membuat Daisy Logam tidak dapat menghitung jumlah keuntungan atau kerugian dari usaha kerajinan perak berupa perhiasan miliknya.

Dari hasil observasi dan wawancara dengan pemilik Daisy logam kepada Tim PKM Untar, maka tim PKM Untar memahami inti masalah yang dihadapi oleh Daisy Logam sebagai pemilik usaha produksi perhiasan perak *homemade*, yaitu pemilik belum mengenal kelebihan, kekurangan, dan tantangan serta peluang yang dimiliki oleh usaha *homemade* yang dikelolanya. Tim PKM Untar ingin memberikan pelatihan agar pemilik Daisy Logam dapat mengenal kelebihan dan kelemahan yang ada di usaha kerajinan perak miliknya serta membuat strategi untuk pengembangan usaha kerajinan perak. Melalui kegiatan pelatihan ini diharapkan pemilik Daisy Logam mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang ada di usaha kerajinan perak dan dapat menyusun strategi yang sesuai yang digunakan untuk mengembangkan kerajinan perak dengan matriks SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunity, Threats*). Pemilik Daisy Logam dapat menganalisis matriks SWOT ini sebelum mengambil keputusan usaha dalam menjalankan usaha kerajinan perak agar keputusan bisnis yang diambil tepat dan tidak salah (Ghazinoory *et al.*, 2011).

Rangkuti (2014) menjeleaskan bahwa strategi adalah suatu alat untuk mencapai setiap tujuan dari kegiatan usaha, sedangkan David (2013) menyatakan bahwa manajemen strategi adalah suatu cara/teknik/seni dan ilmu pengetahuan dalam menjabarkan, merumuskan, serta implementasi

dan proses evaluasi setiap keputusan yang terjadi secara lintas fungsional sehingga sebuah usaha / bisnis atau organisasi dapat meraih tujuan.

Pemilik Daisy Logam harus dapat mengetahui dan menentukan kekuatan (*strengths*) usaha kerajinan peraknya yang dapat berfungsi sebagai kunci dalam mengelola kerajinan perak. Kekuatan (*strengths*) adalah suatu kompetensi yang bersifat khusus yang ada dalam usaha kerajinan perak yang dimilikinya yang menjadi keunggulan komparatif di pasaran (Nur Irawan, 2017). Pemahaman tentang kelemahan usaha (*weaknesses*) yang dimiliki dalam usaha kerajinan perak yang dikelolanya ini adalah pemahaman mengenai keterbatasan dan kekurangan dalam hal sumber, ketrampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang untuk memperoleh kinerja yang memuaskan (Maemonah, 2015). Kelemahan yang ada dalam usaha kerajinan peraknya ini harus dikurangi, diperbaiki dan tidak terekspose keluar sehingga dapat dibaca oleh pesaing kerajinan perak lainnya.

Peluang dan ancaman juga harus diketahui dan dipahami oleh pemilik Daisy Logam dalam usaha untuk mendapatkan konsumen dan mempertahankan konsumen yang sudah ada. Peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi satu satuan bisnis (Zuhri, 2013). Peluang yang ada dalam usaha kerajinan perak yang dimiliki oleh Daisy Logam ini harus dimanfaatkan oleh pemilik Daisy Logam untuk mengembangkan kerajinan perak agar dapat menambah jumlah konsumen. Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang merugikan atau tidak menguntungkan yang ada dalam suatu satuan bisnis (Maemonah, 2015). Ancaman harus dapat diatasi karena dapat menghambat jalannya usaha kerajinan perak yang dimiliki oleh Daisy Logam. Ancaman terjadi karena pesaing dapat memberikan hal yang lebih baik daripada usaha kerajinan perak Daisy Logam. Usaha kerajinan perak Daisy Logam harus mempertahankan dan meningkatkan kualitas atau mutu kerajinan perak berupa perhiasan perak, menjaga pelayanan kepada konsumen supaya konsumen tetap loyal dan setia terhadap produk yang dihasilkan (Putro, 2014)

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh Tim PKM Untar dengan mitra kerajinan perak Daisy Logam yang ada di Bandung, maka ada beberapa masalah yang dihadapi oleh kerajinan perak Daisy Logam yaitu :

1. Pemilik usaha kerajinan perak Daisy Logam belum memahami mengenai kekuatan dan kelemahan dari usaha yang dikelolanya sehingga sering kali pemilik merasa kesulitan untuk mengetahui kinerja dari usaha kerajinan perak yang dimilikinya dan bersaing dengan pemilik kerajinan perak lainnya.
2. Pemilik belum dapat melihat kesempatan atau peluang yang ada dalam usaha kerajinan peraknya, sehingga kesempatan untuk mengembangkan usaha kerajinan peraknya terlewatkan
3. Pemilik Daisy Logam belum memahami pentingnya pencatatan keuangan yang terpisah antara catatan keuangan usaha dan catatan keuangan pribadi keluarga. Ini menyebabkan pemilik sukar untuk mendapatkan modal dari bank untuk mengembangkan usaha kerajinan peraknya.
4. Pemilik kerajinan perak Daisy Logam belum mengetahui adanya pengrajin perak lainnya yang membuat kerajinan perak berupa perhiasan yang juga memiliki studio perak dan pemasaran yang modern dengan menawarkan produknya di media sosial.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Pelaksanaan kegiatan PKM ini dilakukan secara daring melalui media video whatsapp, zoom yang dilakukan secara sistematis dan terjadwal yang dibagi dalam beberapa kali pertemuan. Pertemuan tersebut dapat dibagi menjadi pertemuan pertama yang mengumpulkan semua informasi dari sisi internal kerajinan perak Daisy logam yaitu kelemahan dan kekuatan yang ada pada usahanya. Informasi ini diperoleh oleh Tim PKM Untar dengan cara melakukan interview

atau wawancara dengan pemilik kerajinan perak Daisy Logam. Observasi juga dilakukan oleh Tim PKM Untar pada kerajinan perak khususnya perhiasan perak untuk mendapatkan gambaran akan kesempatan dan tantangan yang dihadapi oleh usaha kerajinan perak ini

Metode Pelaksanaan PKM ini dilakukan dengan cara memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pemilik Daisy Logam mengenai strategi usaha untuk pengembangan kerajinan perak yang dikelola oleh Daisy Logam dengan matriks SWOT. Pemilik Daisy Logam akan diajarkan tentang Matriks SWOT yaitu tentang Strength, Weakness, Opportunity dan Threat. Dari matriks SWOT ini diperoleh informasi mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang akan disusun menjadi suatu pola atau peta yang akan menunjukkan posisi usaha kerajinan Daisy Logam. Penentuan posisi usaha kerajinan Logam ini akan diukur dan digambarkan atas hasil survey yang diberikan oleh Tim PKM kepada pemilik kerajinan Daisy Logam.

Pertemuan kedua adalah mulai membuat strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan konsep SWOT. Dari hasil penyusunan strategi ini diharapkan pemilik kerajinan perak Daisy dapat mengimplementasikan strategi yang telah dibuat untuk mengelola kegiatan pembuatan perhiasan perak dan memperbaharui strategi jika lingkungan internal dan eksternalnya berubah.

Langkah-langkah tahapan pelaksanaan PKM terhadap permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu kerajinan perak Daisy Logam dapat dijelaskan pada Tabel 1 berikut ini.

Tabel 1 Tahapan-Tahapan Pelaksanaan Kegiatan PKM

No	Justifikasi Pengusul	Metode Pendekatan	Prosedur Kerja	Partisipasi Mitra	Jenis Luaran
1	Memberi pemahaman dan pengetahuan kepada pemilik Daisy Logam untuk dapat memahami kelemahan dan kekuatan yang dimiliki usahanya	Melakukan tanya jawab dengan pemilik Daisy Logam	Mengumpulkan semua informasi tentang kekuatan dan kelemahan kerajinan perak Daisy Logam.	Memberikan informasi yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan kerajinan perak Daisy logam.	Memo dan catatan
2	Memberi pengetahuan kepada pemilik kerajinan perak Daisy Logam tentang peluang dan tantangan yang dihadapi	Memberi transfer pengetahuan kepada pemilik Daisy Logam tentang peluang dan hambatan yang ada pada kerajinan perhiasan perak.	Memberi pemahaman kepada Daisy Logam untuk mampu melihat kesempatan, tantangan yang ada dalam usaha kerajinan perhiasan perak.	Membuat catatan kesempatan dan tantangan yang dihadapi oleh kerajinan perak Daisy logam.	Memo dan catatan
3	Membuat strategi sederhana pengembangan usaha kerajinan perak atas dasar konsep SWOT	Memberi pemahaman kepada pemilik Daisy Logam perlunya strategi pengembangan usaha	Memberi transfer pengetahuan kepada pemilik Daisy Logam untuk dapat membuat strategi sederhana pengembangan usaha	Memahami konsep SWOT dan mencoba memetakan posisi usaha nya dan kerajinan perak.	Memo dan catatan
4	Melakukan pendampingan kepada pemilik Daisy logam agar dapat membuat strategi usaha pengembangan usaha dengan matriks SWOT	Memberi transfer pengetahuan dan mengarahkan pemilik Daisy Logam untuk membuat dan memperbaiki strategi usaha	Membuat strategi pengembangan usaha kerajinan perak dengan matriks SWOT, implementasi strategi pada usaha kerajinan perak Daisy Logam.	Mencoba membuat strategi, strategi kerajinan dengan matriks SWOT	Modul dan memo

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk menentukan strategi pengembangan industri kerajinan perak Daisy Logam di Bandung dengan matriks SWOT terlebih dahulu akan dilakukan identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang ada di usaha kerajinan perak Daisy Logam seperti yang ada di Tabel 2 berikut ini

Tabel 2
Faktor-Faktor Strategi Penentu Kinerja Kerajinan Perak Daisy Logam

No	Faktor Internal	No	Faktor Eksternal
1	Sumber daya manusia a. Kreatifitas pengrajin perak b. Ketrampilan pengrajin perak c. Pendidikan Pengrajin perak d. Ketersediaan pengrajin perak yang kompeten e. Kompensasi pengrajin	1	Pasar/pelanggan a. Konsumen Lokal Bandung b. Konsumen domestik c. Konsumen Manca negara
2	Produksi a. Peralatan produksi b. Inovasi proses produksi c. Biaya produksi d. Kualitas produk e. Disain produk f. Penelitian dan pengembangan produk	2	Penyedia Bahan perak a. Ketersediaan bahan baku b. Kualitas bahan baku c. Harga bahan baku d. Ketersediaan bahan overhead
3	Pemasaran a. Pengetahuan pasar b. Keunikan produk c. Branding produk d. Harga pokok e. Pemasaran konvensional f. Pemasaran online g. Diskon penjualan h. Promosi penjualan	3	Pesaing a. Produk pesaing b. Kualitas produk pesaing c. Produk substitusi d. Harga produk pesaing e. Teknologi pemasaran pesaing
4	Keuangan a. Perencanaan dan anggaran keuangan b. Pengelolaan keuangan c. Sistem pencatatan keuangan d. Perhitungan harga pokok penjualan e. Laporan keuangan	4	Kondisi ekonomi a. Daya beli masyarakat b. Krisis ekonomi c. Tingkat inflasi
		5	Perkembangan teknologi informasi a. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi b. Perkembangan teknologi proses produksi c. Perkembangan teknologi pemasaran

Setelah dilakukan identifikasi maka selanjutnya adalah memberikan pembobotan terhadap faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan kinerja kerajinan perak Daisy Logam. Total nilai pembobotan untuk komponen strategis internal dan eksternal adalah masing-masing 1,00. Penilaian dilakukan dengan skala likert dengan menggunakan 4 skala yaitu 4=sangat baik, 3= baik, 2=cukup, 1=kurang. Langkah selanjutnya adalah menentukan nilai / interval yang untuk menentukan posisi lingkungan internal kekuatan dan kelemahan serta eksternal peluang dan ancaman. Rumus untuk menentukan interval adalah perbandingan antara rentang nilai dengan kelas sehingga diperoleh nilai interval sebesar $\frac{3}{4}$ atau 0,75. Nilai cut point dihitung dengan rumus total nilai dibagi dengan kelas, sehingga diperoleh kondisi cut point adalah $\frac{10}{4}$ atau 2,5. Dari hasil cut point sebesar 2,5 ini dapat disimpulkan bahwa jika di atas 2, 5 merupakan kekuatan dan peluang, sedangkan nilai 2,5 ke bawah berarti kelemahan dan ancaman . Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, maka kriteria yang digunakan untuk menganalisis kondisi kerajinan perak Daisy Logam adalah pada Tabel 3 sebagai berikut

Tabel 3
Kriteria Hasil Analisis

Nilai	Rentang Nilai	Kriteria	Internal	Eksternal
4	3,26-4,00	Sangat Baik	Kekuatan	Peluang
3	2,51-3,25	Baik	Kekuatan	Peluang
2	1,76-2,50	Cukup	Kelemahan	Ancaman
1	1,00-1,75	Kurang	Kelemahan	Ancaman

Berikut ini adalah hasil rangkuman pengolahan jawaban dari hasil jawaban pemilik kerajinan Daisy Logam terhadap faktor strategis internal (Tabel 4) dan faktor eksternal (Tabel 5)

Tabel 4
Internal Factor Analysis Summary(IFAS)

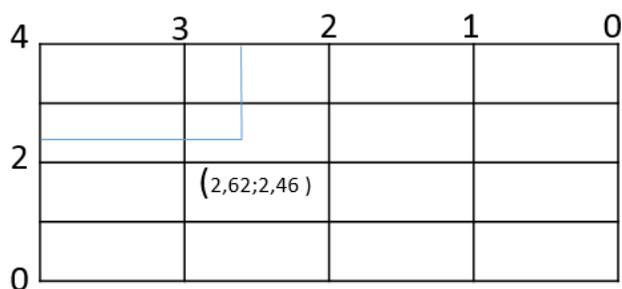
No	Indikator variabel Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot	Strength/ Weakness
1	Sumber daya manusia				
	a. Kreatifitas pengrajin perak	0,20	4	0,8	S
	b. Ketrampilan pengrajin perak	0,20	4	0,8	S
	c. Pendidikan Pengrajin perak	0,20	2	0,4	W
	d. Ketersediaan pengrajin perak yang kompeten	0,20	3	0,6	S
	e. Kompensasi pengrajin	0,2	3	0,6	S
				3,2	S
2	Produksi				
	a. Peralatan produksi	0,17	2	0,34	W
	b. Inovasi proses produksi	0,17	3	0,51	S
	c. Biaya produksi	0,16	2	0,32	W
	d. Kualitas produk	0,17	3	0,51	S
	e. Disain produk	0,17	4	0,68	S
	f. Penelitian dan pengembangan produk	0,16	3	0,51	S
				2,87	S
3	Pemasaran				
	a. Pengetahuan pasar	0,12	2	0,24	W
	b. Keunikan produk	0,13	3	0,39	S
	c. Branding produk	0,13	3	0,39	S
	d. Harga pokok	0,12	2	0,24	W
	e. Pemasaran konvensional	0,12	2	0,24	W
	f. Pemasaran online	0,13	3	0,39	S
	g. Diskon penjualan	0,13	2	0,26	W
	h. Promosi penjualan	0,12	2	0,24	W
				2,39	W
4	Keuangan				
	a. Perencanaan dan anggaran keuangan	0,2	2	0,4	W
	b. Pengelolaan keuangan	0,2	2	0,4	W
	c. Sistem pencatatan keuangan	0,2	2	0,4	W
	d. Perhitungan harga pokok penjualan	0,2	2	0,4	W
	e. Laporan keuangan	0,2	2	0,4	W
				2	W
	Kondisi Faktor Internal keseluruhan			2,62	S

Tabel 5
External Factor Analysis Summary(EFAS)

No	Indikator variabel Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot	Opportunity/ Threat
1	Pasar/pelanggan				
	a. Konsumen Lokal Bandung	0,33	3	0,99	O
	b. Konsumen domestik	0,34	4	1,36	O

	c. Konsumen Manca negara	0,33	1	0,33	T
				2,68	O
2	Penyedia Bahan perak				
	a. Ketersediaan bahan baku	0,26	4	1,04	O
	b. Kualitas bahan baku	0,26	4	1,04	O
	c. Harga bahan baku	0,24	3	0,72	O
	d. Ketersediaan bahan overhead	0,24	2	0,48	T
				3,28	O
3	Pesaing				
	a. Produk pesaing	0,21	2	0,42	T
	b. Kualitas produk pesaing	0,21	2	0,42	T
	c. Produk substitusi	0,19	2	0,38	T
	d. Harga produk pesaing	0,19	2	0,38	T
	e. Teknologi pemasaran pesaing	0,20	2	0,40	T
				2	T
4	Kondisi ekonomi				
	a. Daya beli masyarakat	0,34	2	0,68	T
	b. Krisis ekonomi	0,33	2	0,66	T
	c. Tingkat inflasi	0,33	2	0,66	T
				2	
5	Perkembangan teknologi informasi				
	a. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi	0,34	3	1,02	O
	b. Perkembangan teknologi proses produksi	0,33	2	0,66	T
	c. Perkembangan teknologi pemasaran	0,33	2	0,66	T
				2,34	T
	Kondisi Faktor Eksternal keseluruhan			2,46	T

Berdasarkan hasil matrik faktor internal dan faktor eksternal menunjukkan bahwa nilai rata-rata tertimbang IFAS kerajinan perak Daisy Logam sebesar 2,62 dan nilai rata-rata tertimbang EFAS sebesar 2,46. Kondisi ini menunjukkan bahwa kerajinan perak Daisy Logam berada di Posisi A yang berarti produk kerajinan perak Daisy Logam mempunyai daya saing katagori sedang dan daya tarik katagori sedang. Adapun gambar matrik IE adalah sebagai berikut:



Gambar 3 Posisi Strategik Kerajinan Perak Daisy Logam

Pada posisi strategik yang dimiliki oleh kerajinan Daisy Logam, pemilik kerajinan perak Daisy logam dapat menerapkan beberapa strategi yaitu

- a. Strategi Penguatan usaha. Strategi ini adalah berupa pengembangan, pelatihan dan pembinaan serta pengelolaan manajemen usaha dari kerajinan perak Daisy Logam, di mana pengrajin yang membuat kerajinan perak dapat menghasilkan perhiasan perak yang lebih baik mutunya dengan desain yang lebih unik dan variatif. Pembinaan manajemen usaha perlu dilakukan khususnya dalam manajemen keuangan serta pencatatan transaksi usaha yang belum dibuat secara teratur dan sistematis. Ini perlu dilakukan agar kerajinan perak Daisy Logam memiliki pencatatan yang teratur sehingga dapat membuat laporan keuangan.

- b. Strategi Diversifikasi produk. Kerajinan perak Daisy Logam dapat membuat diversifikasi produk yang beragam agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dengan membuat kerajinan perak yang lain dengan modifikasi batuan yang terjangkau harganya.
- c. Strategi penetrasi pasar. Kerajinan perak daisy Logam dapat melakukan penetrasi pasar dengan melakukan promosi penjualan atau memberikan diskon pada konsumen yang ingin dibuatkan perhiasan dari perak sehingga dapat mencari pasar baru yang lebih besar.
- d. Strategi Pertumbuhan stabilitas. Kerajinan perak daisy Logam harus dapat mempertahankan kondisi saat ini yang telah dicapai supaya tidak bertambah buruk dengan menjalin kerjasama yang lebih baik dengan pemasok batu-batuan serta mempertahankan konsumen yang sudah ada saat ini agar dapat melakukan pembelian kembali terhadap produk kerajinan perak yang dihasilkan.

Hasil dari kegiatan PKM ini adalah menghasilkan rumusan strategi bagi pengembangan kerajinan perak Daisy Logam dengan matriks SWOT yang dapat diimplementasikan dan dievaluasi serta diperbarui sesuai dengan dinamika perubahan faktor internal maupun eksternal pada usaha kerajinan perak.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan PKM ini adalah bahwa kegiatan ini bermanfaat bagi kerajinan usaha perak Daisy Logam untuk mengenal faktor internal dan eksternal yang ada pada usaha kerajinan perak. Pengenalan faktor internal dan eksternal ini dapat memberikan arahan dan petunjuk dalam membuat strategi pengembangan usaha yang berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang dihadapi oleh kerajinan perak Daisy Logam.

Dengan memperhatikan posisi strategis yang telah dicapai oleh kerajinan perak Daisy Logam ini dapat dibuat strategi yang dapat diimplementasikan oleh pemilik kerajinan perak Daisy Logam. Posisi strategis ini harus dapat dipertahankan dengan melakukan pembenahan baik dari sisi tenaga kerja yaitu pengrajin kerajinan perak yang bekerja di kerajinan perak Daisy logam untuk dapat menghasilkan kerajinan perak yang lebih variatif dan memiliki ciri khas tertentu. Ciri khas tertentu kerajinan perak ini dapat mengingatkan konsumen terhadap label atau merek kerajinan perak daisy Logam sehingga dapat membeli kembali produk yang dihasilkan. Pembenahan manajemen keuangan juga harus cepat dilakukan sehingga tidak mengganggu likuiditas usaha dari kerajina perak Daisy Logam. Keberlanjutan dari hasil PKM ini pemilik kerajinan perak Daisy Logam dapat membuat strategi dan mengevaluasi kembali strategi yang digunakan untuk pengembangan usahanya sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha dari kerajinan perak yang dikeloanya.

Ucapan Terima kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Tarumanagara yang telah mendanai kegiatan ini. Juga kepada Rektor Universitas Tarumanagara, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara dan Mitra Kerajinan Perak Daisy Logam yang telah mengizinkan Tim PKM Untar untuk melakukan kegiatan ini sampai terlaksananya kegiatan ini

REFERENSI

David, Fred R. (2013). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts*, 14th Edition, Pearson Education

- Ghazinoory, S., Abdi, M., & Azadegan-Mehr, M. (2011). Swot Methodology: A State of the Art Review for the Past, a Framework for the Future. *Journal of Business Economics and Management*, vol 12 (1),24-48
- Maemonah, S. (2015). Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren Di Kecamatan Limbangan Kabupaten Kendal. *Economics Development Analysis Journal*, 4(4), 414–426.
- Nur Irawan, M. R. (2017). Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif Pada Pd. Bpr. Bank Daerah Lamongan. *Ekonika : Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri* vol 2, No 1,40-56
- Putro, S. W. (2014). Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Kosnumen Restoran Happy Garden. *Jurnal Manajemen Pemasaran* Vol.2, No. 1, 1-9
- Rangkuti.(2014). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Zuhri, S. (2013). Analisis Pengembangan Usaha Kecil home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan. *Manajemen Dan Akuntansi*.
- <https://id.wikipedia.org › wiki › Perak>
- [https:// www.artstudio76.com/jenis-jenis-kerajinan-perak-berdasarkan-cara-pembuatan.htm](https://www.artstudio76.com/jenis-jenis-kerajinan-perak-berdasarkan-cara-pembuatan.htm)