

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Tentang Bank Indonesia

a. Sejarah Bank Indonesia

Sebagaimana negara sedang berkembang lainnya, peran dan tugas Bank Indonesia selaku Bank Sentral di Indonesia hingga saat ini telah mengalami evolusi yang cukup panjang jika dilihat dari sisi kelembagaan, Bank Indonesia sebagai bank sentral baru terbentuk pada tahun 1953. Sebelum Indonesia merdeka, Indonesia belum memiliki bank sentral seperti yang ada pada saat ini. Pada periode tersebut fungsi bank sentral hanya terbatas sebagai bank sirkulasi. Pada tahun 1922, Pemerintah Belanda menerbitkan Undang-undang *Javasche* yakni memandatkan bank tersebut untuk melakukan tugas khususnya mengeluarkan uang kertas, pemberian pinjaman dengan jaminan surat berharga, kasir pemerintah, penyelenggaraan kliring antar bank, serta negosiasi wesel dan melakukan diskonto wesel luar negeri.⁵¹

Pemerintah Indonesia pada tahun 1951 mengeluarkan undang-undang nasionalisasi De Javasche Bank. Selanjutnya pada tahun 1953 dikeluarkan Undang-Undang No 11 tahun 1953 tentang Tugas Pokok Bank Indonesia sebagai pengganti *Javasche Bank Wet* tahun 1922. Mulai saat itu, lahir satu bank sentral di Indonesia yang diberi nama Bank Indonesia. Undang-Undang Nomor 11 tahun 1953 menugaskan Bank Indonesia menyelenggarakan pencedaran uang,

⁵¹ Iskandar Simorangkir, *Pengantar Kebanksentralan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Jakarta, 2014), h. 32.

memajukan sistem pembayaran, mengawasi kegiatan perbankan dan perkreditan serta mengelola devisa negara. Jika dilihat dari sisi tugas dan fungsi bank sentral pada umumnya, tugas dan fungsi Bank Indonesia juga mengalami evolusi dari waktu ke waktu. Pada awal terbentuknya sesuai Undang-Undang Dasar Pasal 23, tujuan Bank Indonesia sebagai bank sentral terdiri dari dua yaitu pertama mengatur, menjaga dan memelihara stabilitas nilai rupiah dan kedua mendorong kelancaran produksi dan pembangunan serta memperluas kesempatan kerja guna meningkatkan taraf hidup rakyat. dengan tugas pokok menjaga stabilitas moneter, mengedarkan uang, dan mengembangkan sistem perbankan serta masih melaksanakan beberapa fungsi bank komersial. Namun sejak tahun 1968 fungsi bank sentral sebagai bank komersial dihapuskan, hal ini karena peran ganda sebagai bank sentral sekaligus bank komersial mengakibatkan kurang sehatnya perkembangan moneter bagi perekonomian, maka pada tahun 1968 dikeluarkan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1968 tentang Bank Indonesia yang menghapus fungsi Bank Indonesia sebagai bank komersial.⁵²

Meskipun demikian, tujuan Bank Indonesia sebagai agen pembangunan yang mendorong kelancaran produksi dan pembangunan, serta memperluas kesempatan kerja guna meningkatkan taraf hidup rakyat masih melekat hingga tahun 1998. Pada perkembangannya, pada tahun 1999 tugas dan tujuan Bank Indonesia sebagai agen pembangunan telah ditinggalkan. Sehingga sejak saat itu hingga sekarang tujuan Bank Indonesia selaku bank sentral hanya fokus kepada satu tujuan yaitu mencapai kestabilan nilai rupiah. Namun pada tahun 2014, tugas

⁵² *Ibid.*, h. 33.

Bank Indonesia sebagai pengatur dan pengawas bank telah dialihkan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dengan beralihnya tugas tersebut sesuai Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang OJK. Dengan beralihnya tugas tersebut, tugas Bank Indonesia berubah menjadi mencapai dan memelihara stabilitas dan sistem keuangan. Sehingga Bank Indonesia mengalami lima kali penyempurnaan.⁵³

Adapun wewenang yang diberikan undang-undang dalam rangka melaksanakan tugas di atas sebagai berikut:⁵⁴

- a) Tugas menetapkan dan melaksanakan kebijakan moneter
 - 1) Menetapkan sasaran-sasaran moneter dengan memperhatikan;
 - 2) Melakukan pengendalian moneter dengan tidak terbatas operasi pasar terbuka di pasar uang, baik rupiah maupun valuta asing;
 - 3) Menetapkan tingkat diskonto; menetapkan cadangan minimum dan mengatur kredit atau pembiayaan.
- b) Tugas mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran meliputi:
 - 1) Melaksanakan dan memberikan persetujuan dan izin atas penyelenggara jasa sistem pembayaran;
 - 2) Kewajiban penyelenggara jasa sistem pembayaran untuk menyampaikan laporan kegiatannya dan menetapkan penggunaan alat/instrumen pembayaran.
- c) Tugas mengatur dan mengawasi bank meliputi:

⁵³ *Ibid.*, h. 34.

⁵⁴ *Ibid.*, h. 43.

- 1) Menetapkan peraturan;
- 2) Memberikan dan mencabut izin atas kelembagaan dan kegiatan usaha tertentu dari bank;
- 3) Mengawasi bank secara individual maupun sebagai sistem perbankan;
- 4) Mengenaikan sanksi terhadap bank sesuai dengan peraturan perundang-undangan

Tabel 2
Struktur Tugas dan Wewenang Bank Indonesia

Fungsi	Kebijakan	Kewenangan/Tugas
Stabilitas Moneter	Kebijakan Moneter Kebijakan nilai tukar	<ul style="list-style-type: none"> • Menetapkan sasaran moneter • Menetapkan tingkat diskonto • Menetapkan cadangan wajib minimum • Menetapkan pengaturan kredit dan pembiayaan • Menjadi kewenangan pemerintah
Operasi Moneter	Operasi moneter Pengelolaan nilai tukar Pengelolaan devisa LOLR	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan operasi pasar terbuka di pasar uang baik rupiah maupun valas • Pada sistem nilai tukar: menetapkan devaluasi atau revaluasi • Pada sistem nilai tukar mengambang: melakukan intervensi • Pada nilai tukar mengambang terkendali menetapkan nilai tukar harian dan lebar pita intervensi • Menjual/membeli/menempatkan devis, emas dan surat berharga • Penyediaan fasilitas pembiayaan/pendanaan jangka pendek • Mengatur dan melaksanakan

		pengedaran uang
Stabilitas Sistem Pembayaran	<p>Pengedaran uang</p> <p>Pengelolaan Rekening</p> <p>SP antar bank</p> <p>Setelmen pembayaran Pengaturan keikutsertaan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mencabut, menarik, dan memusnahkan • Menetapkan macam, harga dan ciri uang • Menetapkan bahan uang yang digunakan • Menetapkan tanggal berlaku uang • Melakukan penukaran uang • Menetapkan harga uang berdasarkan tingkat kerusakan • Mengelola pemeliharaan Rekening Nasabah (Bank, Pemerintah dan BUMN) • Menyelenggarakan RTGS antar bank • Menyelenggarakan kliring antar bank • Melayani setelmen pembayaran • Pengaturan: • Penyelenggaraan kliring di luar Bank Indonesia • Keikutsertaan kliring
Lainnya	<p>Pengelolaan asset Riset (selain untuk tugas di atas)</p> <p>Statistik Survey</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Layanan penarikan utang luar negeri Pemerintah: <i>LC, reimbursement, disbursement</i> • Layanan pembayaran utang pemerintah • Pengelolaan aset • Riset selain <i>policy research</i> • Statistik • Melaksanakan survey berkala maupun sewaktu-waktu

Sumber: Iskandar Simorangkir, Pengantar Kebanksentralan, 2014)

b. Visi dan Misi Bank Indonesia

a) Visi

Visi Bank Indonesia adalah “Menjadi lembaga bank sentral yang kredibel dan terbaik di regional melalui penguatan nilai-nilai strategis yang dimiliki serta pencapaian inflasi yang rendah dan nilai tukar yang stabil.”

b) Misi

Misi Bank Indonesia sebagai arah kebijakan pelaksanaan kegiatan mencakup:⁵⁵

- 1) Mencapai stabilitas nilai rupiah dan menjaga efektivitas transmisi kebijakan moneter untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas .
- 2) Mendorong sistem keuangan nasional bekerja secara efektif dan efisien serta mampu bertahan terhadap gejolak internal dan eksternal untuk mendukung alokasi sumber pendanaan/pembiayaan dapat berkontribusi pada pertumbuhan dan stabilitas perekonomian nasional.
- 3) Mewujudkan sistem pembayaran yang aman, efisien dan lancar yang berkontribusi terhadap perekonomian, stabilitas moneter dan stabilitas sistem keuangan dengan memperhatikan aspek perluasan akses dan kepentingan nasional
- 4) Meningkatkan dan memelihara organisasi dan sumber daya manusia Bank Indonesia yang menjunjung tinggi nilai-nilai strategis dan berbasis kinerja,

⁵⁵ *Ibid.*, h. 46.

serta melaksanakan tata kelola (*governance*) yang berkualitas dalam rangka melaksanakan tugas yang diamanatkan Undang-Undang.

Perumusan misi tersebut menjadi arahan dalam:⁵⁶

- 1) Menetapkan dan menjaga konsistensi serta kejelasan tujuan organisasi;
- 2) Perencanaan strategi dalam rangka mencapai tujuan organisasi yang diinternalisasi dalam bentuk penyelarasan tujuan pelaksanaan fungsi dan tugas oleh unit-unit pelaksana operasional kegiatan;
- 3) Perencanaan dan proses pengambilan keputusan;
- 4) Memperoleh komitmen para anggota Dewan Gubernur dan seluruh pegawai melalui komunikasi yang jelas tentang tugas dan tujuan organisasi; dan
- 5) Memperoleh dukungan dan pemahaman/pengertian dari pihak-pihak yang berkepentingan mengenai fungsi pelaksanaan tugas organisasi.

Bank Indonesia dalam menjalankan tugasnya juga memiliki nilai-nilai strategis yang merupakan nilai-nilai kultur kerja yang dibangun untuk menunjang penyelenggaraan kegiatan secara efektif dan efisien dalam rangka mencapai visi, misi yang diamanatkan. Nilai-nilai strategis tersebut dipengaruhi dan ditetapkan oleh Pimpinan Bank Indonesia. Adapun nilai-nilai strategis yang diterapkan saat ini adalah Kepercayaan (*Trust*), Integritas, Profesionalisme, Kesempurnaan (*Excellend*), Kepentingan Publik (*Public Interest*), Koordinasi dan Kerjasama (*Coordination and Teamwork*).

⁵⁶ *Ibid.*, h. 47.

Tabel
Stabilitas Sistem Keuangan

DKMP	Departemen Kebijakan Makroprudensial <ol style="list-style-type: none"> 1. Grup asesmen dan rekomendasi kebijakan makroprudensial 2. Grup riset dan pengaturan makroprudensial
DSSK	Departemen Surveillance Sistem Keuangan <ol style="list-style-type: none"> 1. Grup sektor keuangan 1 2. Grup sektor keuangan 2 3. Grup sektor keuangan 3
DPAU	Departemen Pengembangan Akses Keuangan dan UMKM <ol style="list-style-type: none"> 1. Grup pengembangan keuangan inklusif 2. Grup pengembangan UMKM

Sumber: bi.go.id

c. Kode Etik

Kode etik Anggota Dewan Gubernur dalam melaksanakan tugas dan kewenangannya, selain terkait pada sumpah jabatan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku Anggota Dewan Gubernur Bank Indonesia wajib menaati peraturan Kode Etik. Aturan Kode Etik tersebut menjadi acuan bagi setiap Anggota Dewan Gubernur dalam bersikap, bertindak dan berperilaku secara profesional dan berintegritas guna menjaga kepercayaan masyarakat terhadap Bank Indonesia. Setiap Anggota Dewan Gubernur dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya wajib menjunjung tinggi nilai-nilai akuntabilitas (*accountability*), tanggung jawab (*responsibility*), independensi (*independency*), serta penghargaan terhadap kesetaraan dan keadilan (*fairness*), yang diakronimkan sebagai ARIF. Untuk melaksanakan tugas dan wewenangnya secara ARIF, Anggota Dewan Gubernur mewajibkan:⁵⁷

- 1) Menegakkan integritas dan bertindak secara profesional dengan melaksanakan tugas dan wewenangnya secara bertanggung jawab, menjunjung tinggi kaidah moral, mengambil keputusan dan berdasarkan itikad baik serta mempertimbangkan risiko dan pengendaliannya.
- 2) Menghindari benturan kepentingan dengan mendahulukan kepentingan Bank Indonesia, menghindari pengambilan keputusan yang berpotensi menimbulkan benturan kepentingan dan pemanfaatan jabatan untuk kepentingan golongan afiliasinya.

⁵⁷ www.bi.go.id

- 3) Menjaga kemandirian dan ketidakberpihakan dengan mengambil keputusan secara mandiri dan bebas dari pengaruh secara langsung maupun tidak langsung.
- 4) Menghindari penerimaan janji, pemberian janji atau hadiah yang terkait dengan jabatan secara langsung maupun tidak langsung yang diduga dapat mempengaruhi kewajiban dalam pelaksanaan tugas dan wewenangnya.
- 5) Menghargai kesetaraan dengan memberikan perlakuan yang setara dan adil kepada pihak-pihak yang memiliki kepentingan terhadap Bank Indonesia.
- 6) Menjaga kerahasiaan informasi dengan memegang teguh rahasia jabatan dan mematuhi ketentuan yang mengautr mengenai kewajiban menjaga informasi rahasia.

Sedangkan kode etika pegawai Bank Indonesia merupakan pedoman standar perilaku yang mencerminkan integritas pegawai Bank Indonesia. setiap pegawai Bank Indonesia bertanggung jawab, tidak hanya untuk mengetahui Kode Etik ini, melainkan juga menerapkannya dalam tindakan sehari-hari.

- 1) Pegawai dilarang menyalahgunakan jabatan, wewenang, dan fasilitas yang diberikan oleh Bank Indonesia.
- 2) Pejabat Bank Indonesia wajib untuk melaporkan harta kekayaannya kepada Bank Indonesia dan Komisi Pemberantasan Korupsi
- 3) Pegawai dilarang meminta/menerima, memberi persetujuan untuk menerima, mengizinkan atau membiarkan keluarga untuk meminta/menerima fasilitas dan ha-l-hal lain yang dapat dinilai dengan

uang dari perorangan atau badan yang diketahui atau patut diduga bahwa hal tersebut mempunyai hubungan baik secara langsung maupun tidak langsung dengan jabatan atau pekerjaan pegawai yang bersangkutan.

- 4) Pegawai wajib menjaga rahasia Bank Indonesia untuk hal yang dikategorikan rahasia.
- 5) Pegawai dilarang menjadi anggota, pengurus partai politik dan melakukan kegiatan untuk kepentingan partai politik.

d. Lembaga Pendamping dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (LP2UMKM)

Saat ini di Kalimantan Selatan diperkirakan terdapat pengusaha UMKM sebanyak 395 ribu dengan jumlah tenaga kerja yang mencapai 760 ribu orang yang bergerak diseluruh sektor ekonomi. Kondisi ini merupakan salah satu modal penggerak pembangunan.⁵⁸

Tabel 4

Data Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kota Banjarmasin Tahun 2014

No	Kecamatan	UMI	UK	UM
1	Banjarmasin Barat	6.730	778	247
2	Banjarmasin Selatan	7.575	594	200
3	Banjarmasin Tengah	5.388	700	470
4	Banjarmasin Utara	3.476	819	199
5	Banjarmasin Timur	5.993	873	434

⁵⁸ Bank Indonesia, *Kajian Regional Kalimantan Selatan Triwulan II*, td, h. 70 .

Jumlah	29.162	3.764	1.550
---------------	--------	-------	-------

Sumber: Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kota Banjarmasin, 2014

Menyadari begitu besarnya potensi sektor UMKM sebagai motor penggerak ekonomi bangsa, Bank Indonesia Kantor Perwakilan Wilayah Kalimantan telah dan selalu menempatkan sektor UMKM sebagai salah satu prioritas penting untuk didorong pengembangannya. Wujud nyata dari komitmen Bank Indonesia untuk pemberdayaan dan pengembangan UMKM adalah dengan didirikannya LP2UMKM bekerja sama dengan Pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan pada tanggal 26 Juli 2007. Pendirian LP2UMKM yang berlokasi di Kantor Bank Indonesia Banjarmasin ini diharapkan memberikan manfaat bagi berbagai pihak seperti kalangan perbankan, UMKM, Pendamping UMKM (PUMKM) atau KKMB dan Pemerintah Daerah. Urgensi pendirian LP2UMKM terkait dengan upaya untuk mengatasi permasalahan aksesibilitas UMKM kepada perbankan yaitu:⁵⁹

- 1) *Scale gap* adalah kesenjangan skala antara besarnya pinjaman kredit UKM atau UMKM yang diharapkan bank dengan maksimal kebutuhan kredit mikro yang relatif kecil.
- 2) *Formalization gap* adalah kesenjangan antara persyaratan formal bank seperti izin usaha, jaminan dalam bentuk sertifikat tanah, NPWP dengan kondisi umumnya yang ada pada UMKM.

⁵⁹ *Ibid.*, h. 71.

3) *Information gap* adalah kesenjangan informasi antara apa yang menjadi persyaratan dan prosedur bank dengan apa yang UMKM ketahui pada umumnya.

LP2UMKM Kalsel bertujuan untuk mempercepat, meningkatkan dan mendorong profesionalisme PUMKM sehingga dapat mempercepat akses UMKM terhadap layanan keuangan dari perbankan/lembaga keuangan dan sumber dana lainnya, dengan pendekatan yang menyeluruh, termasuk bidang pemasaran, produksi dan penyediaan informasi tentang UMKM dari berbagai pihak terkait lainnya. Dalam mencapai tujuan dimaksud, LP2-UMKM Kalsel akan menyelenggarakan beberapa kegiatan yang meliputi proses rekrutmen dan seleksi PUMKM, pelatihan kepada PUMKM, perbankan, dan lembaga lainnya (instansi/dinas yang terkait dalam pengembangan UMKM), akreditasi dan sertifikasi PUMKM, monitoring, evaluasi dan supervisi PUMKM, termasuk penyediaan informasi mengenai UMKM di Kalimantan Selatan. Keberhasilan LP2UMKM dalam menjalankan tugasnya tidak akan lepas dari kendala dan tantangan. Dalam pelaksanaannya, LP2UMKM dituntut mampu memfasilitasi dialog antara bank/lembaga keuangan dengan PUMKM, sehingga dapat mengakomodir dan mewujudkan kepentingan bersama dari berbagai pihak yang terkait. LP2UMKM juga diharapkan mampu memberikan rancangan akreditasi/sertifikasi yang objektif dan transparan, khususnya terhadap setiap PUMKM yang ingin berpartisipasi. LP2UMKM dituntut untuk terus belajar dan mengevaluasi setiap konsep dan pelaksanaan kegiatannya sehingga

keberadaannya benar-benar dapat memberikan manfaat bagi semua pihak khususnya bagi UMKM. Klaster yang dikelola oleh LP2UMKM sebagai berikut:

Tabel 5

Klaster Pengembangan dari *Lending Model* (Model Pembiayaan)

Klaster	Komoditas	Keterangan
Klaster Budidaya Ikan Air Tawar (Sejak 2015) Kabupaten Hulu Sungai Tengah	Ikan Air Tawar	Pengembangan dari Lending Model 2014
Klaster Bawang Merah (Sejak 2014) Kabupaten Tapin	Bawang Merah	
Klaster Sapi (Sejak 2013) Kabupaten Tanah Laut	Sapi	
Klaster Padi Unggul (Sejak 2013) Kab. Tanah Bumbu	Padi Unggul	
Klaster Cabai Merah (Sejak 2013) Kab. Hulu Sungai Selatan	Cabai Merah	
	Hortikultura (Bawang Putih)	
Klaster Anyaman Purun dan Ilung (Ampulung) (Sejak 2013) Kab. Hulu Sungai Utara	Ampulung	

Sumber: Laporan Tahunan LP2UMKM 2014

B. Penyajian Data

Setelah data yang diperlukan terkumpul, langkah berikutnya adalah penyajian data. Data yang penulis sajikan merupakan hasil dari penelitian lapangan dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang telah ditetapkan. Dari data penelitian yang sudah terkumpul, penulis menyajikan dalam bentuk uraian yang dilengkapi dengan keterangan-keterangan seperlunya. Penyajian data disesuaikan dengan rumusan masalah.

a. Peran Bank Indonesia dalam Memberdayakan dan Mengembangkan Usaha Kain Sasirangan

a) Identitas Responden I

Nama : I.G.A Bagus Pratama Raditia

Umur : 24 tahun

Pendidikan : Universitas Padjajaran

Pekerjaan : Asisten Manajer Pelaksana dan Pengembangan UMKM Kantor Perwakilan Bank Indonesia Wilayah Kalimantan

Alamat : Jalan A. Yani Km 6 Komplek Bunyamin Residence 1

Rumah sasirangan dibentuk pada tahun 2013, diresmikan oleh Muhidin, Walikota Banjarmasin dan dihadiri Deputy Gubernur Senior. Tujuan dibentuknya Rumah Sasirangan yakni untuk mengekspos kain sasirangan karena sasirangan merupakan potensi komoditas unggulan di Kalimantan Selatan khususnya Kota

Banjarmasin. Selain menghindari hilangnya aspek budaya agar masyarakat yang berminat menekuni usaha sasirangan dapat mengembangkan usahanya. Tugas pelaksana dan pengembangan UMKM Bank Indonesia yakni membimbing masyarakat yang berminat mendalami usaha sasirangan dengan cara menugaskan seorang konsultan sasirangan untuk mengembangkan desain/motif sasirangan dan untuk menghindari desain sasirangan yang monoton/tidak ada inovasi. Rumah sasirangan terbuka untuk masyarakat umum yang ingin berlatih dan mengembangkan kain sasirangan.

Bank Indonesia menugaskan Konsultan Sasirangan tiga kali dalam sehari berada di Rumah Sasirangan. Ibu PKK yang telah dilatih di Rumah Sasirangan sebanyak 20 orang yang telah membentuk kelompok usaha kerajinan kain sasirangan yang diberi nama Paris Sasirangan. Selain itu, siswa SMAN 1 Kota Barabai, Komunitas penerima beasiswa Bank Indonesia (Generasi Baru Indonesia) IAIN Antasari Banjarmasin dan pegawai-pegawai Bank Indonesia. Kelompok yang mengikuti pelatihan sasirangan dapat mengajukan bantuan berupa sarana produksi melalui tahapan-tahapan seperti mengajukan proposal kepada unit Program Sosial Bank Indonesia. Bank Indonesia tidak pernah memberikan bantuan uang tunai kepada kelompok usaha. Mereka memberikan pembinaan dan sarana produksi yang diperlukan. Tujuan Konsultan Sasirangan berada di Rumah Sasirangan selama tiga hari dalam seminggu bertujuan untuk memberikan informasi kepada turis maupun domestik mengenai seluk beluk cara pembuatan dan mengetahui jenis/produk sasirangan. Tujuannya mencetak pengusaha-pengusaha sasirangan baru karena penjualan kain sasirangan masih didominasi

sahabat sasirangan yang notabeneanya memiliki outlet dimana-mana. Rumah Sasirangan memiliki tujuan mengajarkan pengrajin kain sasirangan pemula dari dasar. Agar mereka tidak hanya mengetahui hasil/outputnya saja. Dalam Rumah Sasirangan ada beberapa metode yang tidak dimiliki produsen sasirangan yang lain seperti metode *fast day*. Tidak hanya sampai disitu, Rumah Sasirangan tergabung dalam Lembaga Pendamping dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (LP2UMKM) yang tidak hanya dibekali cara membuat sasirangan melainkan juga diberikan bekal cara membuat pembukuan sederhana. Meskipun para pelaku UMKM khususnya pelaku usaha sasirangan hanya menggunakan pembukuan sederhana, tetapi laporan keuangan tersusun dengan baik. Tidak hanya UMKM, Bank Perkreditan Rakyat juga masih menggunakan pembukuan sederhana. Pembukuan memang sangat penting mengingat syarat mengakses keuangan di perbankan perlu menunjukkan hasil penjualan selama periode/tahun. Di Rumah Sasirangan yang berminat menekuni usaha sasirangan tidak terbatas pada kalangan tertentu saja melainkan seluruh lapisan masyarakat entah itu siswa sekolah, mahasiswa, ibu rumah tangga, pegawai dan sebagainya. Dengan syarat mengajukan proposal pelatihan pembuatan sasirangan terlebih dahulu. Meskipun pelaku usaha kain sasirangan masih bersifat UMKM, Bank Indonesia mencoba memfasilitasi dengan cara mengikutsertakan para pelaku usaha kain sasirangan di berbagai macam pameran diantaranya adalah Kalimantan Selatan Expo, Banjarmasin Fair, Banjarbaru Fair, dan lain-lain. Para pembeli yang pernah membeli produk sasirangan hasil produksi Paris Sasirangan menganggap kualitas produk mereka 'jempolan'. Fungsi Bank Indonesia sendiri adalah

menghubungkan para pelaku usaha sasirangan khususnya ke pasar. Karena Usaha sasirangan adalah usaha padat karya yang memerlukan banyak tenaga kerja.

b) Identitas Responden II

Nama : Soesilo

Umur : 50 tahun

Pendidikan : SLTA

Pekerjaan : Konsultan Sasirangan

Alamat : Jalan Zafri Jam-Jam Komplek LSDP1 Blok A Nomor 5 RT 41

Tugas konsultan sasirangan adalah melayani masyarakat umum untuk mengenal kain sasirangan. Konsultan Sasirangan ditargetkan menciptakan lima desain dalam satu bulan yakni desain terbaru atau desain batik nusantara. Soesilo Menjadi Konsultan Sasirangan kurang lebih dua tahun sejak tahun 2013, sejak pertama berdirinya Rumah Sasirangan. Kendala yang dihadapi Rumah Sasirangan yakni:

1. Peralatan yang relatif masih sederhana seperti pengadaan mesin cuci serta alat-alat penunjang lainnya yang masih bersifat manual.
2. Pengembangan motif/desain yang dirasa berat ketika harus menciptakn lima desain dalam satu bulan.
3. Untuk permasalahan pengembangan di Rumah Sasirangan yakni belum banyak masyarakat yang mengenal Rumah Sasirangan selain tempat

yang kurang strategis, informasi belum meluas. Contohnya saja, terkadang beberapa masyarakat bertanya dimana Rumah Sasirangan?

Padahal Bank Indonesia menyediakan pelatihan gratis bagi yang berminat menenkuni usaha ini. Karena masyarakat menganggap setiap peserta yang mengikuti pelatihan akan dipungut biaya. Tujuan Bank Indonesia membentuk Rumah Sasirangan untuk memfasilitasi masyarakat yang ingin belajar karena biasanya para pelaku usaha kain sasirangan menolak memberikan informasi tata cara pembuatan sasirangan.

Selain itu, mengubah pandangan masyarakat mengapa harga sasirangan mahal. Karena proses pembuatan sasirangan rumit seperti pembuatan batik tulis. Pelaku usaha kain sasirangan yang terdaftar di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Banjarmasin hanya yang telah lama merintis usaha tersebut seperti Kayuh Baimbai, yang berdiri sejak tahun 1986. Banyaknya pengusaha kerajinan kain yang takut membayar pajak dan sebagian tutup buku. Padahal jumlah pengusaha kain sasirangan di Kota Banjarmasin hampir mencapai 100 usaha.

Tabel 6

Usaha Kain Sasirangan Kota Banjarmasin Tahun 2014

NO	WILAYAH	NAMA PENGUSAHA/ PERUSAHAAN	KAP. PROD./TH (Meter)
1	<i>I. SEBERANG MESJID</i>	Irma Sasirangan (Hj. Lailani Latifah)	24.000,00
2		Amay Sasirangan (Hj. Siti Maimunah)	36.000,00
3		Yaya Sasirangan (Siti Aspia)	8.400,00
4		Azza Sasirangan (Susmono)	2.400,00
5		Lina Sasirangan (Rusmalina)	6.000,00
6		Nia Sasirangan (Siti Maimunah Sehan)	6.000,00
7		Siska Sasirangan (Siti Salmah)	8.400,00
8		Zidan Sasirangan (Siti Aminah)	4.800,00
9		Ros Sasirangan (Faridayani)	1.620,00
10		Liza Sasirangan (Rusmalina)	2.400,00
11		Kelompok Paris	6.000,00
12		Salmah Sasirangan	3.000,00
13	<i>II. PAHLAWAN</i>	Kayuh Baimbai Sasirangan (Hj. Eva Wani R)	36.000,00

14		Cipta Sari Sasirangan (Noorhayati)	22.500,00
15	III. A.YANI	Benny Sasirangan (Benny)	10.800,00
16		Firdaus Sasirangan (Hj. Syamsiah/Anang)	1.620,00
17		Damayanti Sasirangan (Abdurrahman)	3.000,00
18		Rubiah Sasirangan (Hj. Hajrah)	1.620,00
19		Glory Sasirangan (Barlian)	1.620,00
20		Najma Sasirangan (Baihaqi Taufik)	12.000,00
21	IV. JAFRI ZAM- ZAM	Putri Sasirangan (Soesilo NitiOetomo)	12.000,00
22		Ferry Sasirangan (Yunianto)	1.620,00
23		Pardhi Sasirangan (Supardhi)	1.620,00
24		Yono Sasirangan (Wahyono)	1.620,00
25	V. SEI JINGAH	Nida Sasirangan (Hairatu/Asbullah)	30.000,00
26		Yupi Sasirangan (Mahyupi)	3.600,00
27		Zahra Sasirangan (M.Syaifullah alias anang)	3.600,00
28		Alia Sasirangan (Darkutni)	3.600,00
29	VI. SIMPANG	Barokah Sasirangan (M.	

	GUSTI	Kafandi Fadli)	
30	VII. BELITUNG	Iyan Sasirangan (Sarkian Noor)	864,00
31	VIII. PENGAMBANGAN	Adi Sasirangan (Suryadi, S.Sos)	5.400,00
32	IX. MANTUIL	Hikmah Sasirangan (Sulastri)	1.620,00
33		Singgasana Sasirangan (M. Zulkifli G/Heri)	14.400,00
34	X. TEMBUS PRAMUKA	Kasturi Sasirangan (Akhmad Badrudin)	14.400,00
35	XI. MULAWARMAN	Assalam (M. Redho)	735,00
36	XII. RANTAUAN TIMUR	Al Yadi Sasirangan (Ramli)	2.400,00
37	XIII. MURUNG RAYA	Hamsinah Sasirangan (Hamsinah)	1.800,00
38	XIV. PEMURUS DALAM	Dinar Sasirangan (Hj. Mahziah)	720,00
39	XV. SUNGAI LULUT	Mahligai Sasirangan (Siti Najlah)	720,00

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Banjarmasin

Data di atas menunjukkan, pelaku usaha kain sasirangan yang terdaftar dan memenuhi persyaratan administrasi di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Banjarmasin hanya berkisar 39 usaha. Padahal pelaku usaha kain sasirangan yang terdapat di Kota Banjarmasin mencapai 100 pelaku usaha kain sasirangan termasuk Paris Sasirangan.

Harapan Konsultan Sasirangan yakni sasirangan lebih dekat dengan masyarakat. Selain akan menambah pengunjung dari dalam maupun mancanegara, mereka akan mencari dimana tempat produksi kain sasirangan seperti halnya batik tulis di Jawa. Jika pengrajin sasirangan bertambah, maka desain/motif akan semakin bertambah.

b. Pengrajin Sasirangan Binaan Bank Indonesia

Bank Indonesia mengadakan pelatihan untuk mengawali pembukaan Rumah Sasirangan. Ibu PKK Paris yang terpilih sebagai peserta pelatihan, terdaftar di PKK Kotamadya. Hasil dari pelatihan pembuatan sasirangan yang diadakan tahun 2013 lalu membuahkan hasil. Ibu-ibu PKK yang tergabung dalam ibu-ibu pengelola Posyandu mendirikan usaha kain sasirangan yang diberi nama Paris Sasirangan. Mula-mula mereka diberikan pelatihan, kemudian mereka menyusun sebuah proposal bantuan sarana produksi yang direkomendasikan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Pada awalnya, Paris Sasirangan berkembang selanjutnya keberadannya menurun. Padahal pembinaan terus dilakukan. Penyebabnya adalah persaingan usaha, mengingat lokasi usaha terletak di Kampung Sasirangan.

Struktur Kepengurusan Kelompok

Nama kelompok : Paris

Tahun berdiri : Oktober 2013

Alamat : Jalan Seberang Mesjid Gang Paris RT 06 Banjarmasin

Pengurus : Ketua : Rini Ernita

Sekretaris : Hj. Masdiani

Bendahara : Anidah Rahmawati

Anggota : Audah Rahmi

Khairunnisa

Isnani

Irmawati

Irmawati

Kursiah

Nirmalasari

Syahriah

Pembina : Kantor Perwakilan Bank Indonesia Wilayah Kalimantan

Pendamping : Lembaga Pendamping dan Pengembangan UMKM

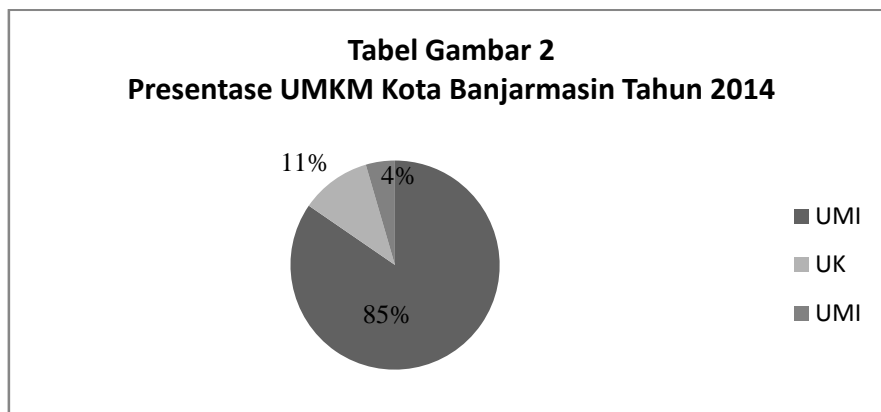
- Sumber dana : Rp. 500.000,- (dari anggota kelompok)
Rp. 1.500.000,- (pinjaman tanpa bunga dari LP2UMKM)
- Jenis usaha : Pengrajin sasirangan
- Kemitraan : Putri sasirangan
Davin sasirangan
- Bentuk kegiatan : Kelompok (berupa usaha kain sasirangan, berjualan kue dan catering.)
- Faktor pendukung : Adanya sumber daya anggota kelompok menjalankan usaha pengrajin sasirangan
Adanya mitra kerja penyaluran hasil kain sasirangan
Adanya pembinaan dan pendamping yang memberikan motivasi kepada kelompok.
- Kendala : Modal masih belum mencukupi

C. Analisis Data

a. Analisis Peran Bank Indonesia

Secara garis besar, Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, perbedaan antara Usaha Mikro yang selanjutnya disingkat UMI, Usaha Kecil yang selanjutnya disingkat

UK, Usaha Menengah yang selanjutnya disingkat UM dan Usaha Besar yang selanjutnya disingkat UB umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun atau jumlah pekerja tetap. Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Banjarmasin lebih didominasi oleh Usaha Mikro (UMI) dengan presentase 85%.



Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dilapangan dan disajikan dalam bentuk penyajian data, diperoleh data bahwa, *pertama*, usaha kain sasirangan termasuk dalam karakteristik usaha mikro kecil dan menengah. Dengan omset/pendapatan yang diperoleh pelaku usaha kerajinan kain sasirangan rata-rata berkisar Rp. 10.000.000 s.d Rp. 200.000.000 per bulan dengan jumlah tenaga kerja tetap rata-rata 2 s.d 7 orang. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 pasal 6 berdasarkan hasil kekayaan dan penjualan, kriteria usaha mikro yaitu:

1. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

2. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

1. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Sedangkan kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

1. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Kedua, berdasarkan kuantitas tenaga kerja, yaitu untuk industri rumah tangga memiliki jumlah tenaga kerja 1 sampai 4 orang, usaha kecil memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.

Untuk itu, Bank Indonesia mendirikan Rumah Sasirangan pada tahun 2013 yang bertujuan untuk mengekspos kain sasirangan, karena kain sasirangan merupakan komoditas unggulan di Kalimantan Selatan khususnya Kota Banjarmasin. Agar masyarakat yang berminat menekuni usaha sasirangan dapat mengembangkan usahanya, selain menghindari punahnya aspek budaya. Tugas pelaksana dan pengembangan UMKM Bank Indonesia yakni membimbing masyarakat yang berminat mendalami usaha sasirangan dengan cara menugaskan seorang konsultan sasirangan untuk mengembangkan desain/motif sasirangan dan untuk menghindari desain sasirangan yang monoton/tidak ada inovasi.

b. Analisis Terhadap Kendala Pengembangan Dan Pemberdayaan Rumah Sasirangan

1. Kendala pengembangan dan pemberdayaan Rumah Sasirangan

Untuk kendala pengembangan di Rumah Sasirangan yakni, *pertama*, belum banyak masyarakat yang mengenal Rumah Sasirangan selain tempat yang kurang strategis, informasi belum meluas. Contohnya saja, terkadang beberapa masyarakat bertanya dimana Rumah Sasirangan? Padahal Bank Indonesia menyediakan pelatihan gratis bagi yang berminat menekuni usaha ini. Karena masyarakat menganggap setiap peserta yang mengikuti pelatihan akan dipungut biaya. *Kedua*, peralatan yang relatif masih sederhana seperti pengadaan mesin

cuci serta alat-alat penunjang lainnya yang masih bersifat manual. *Ketiga*, sulitnya menciptakan lima desain dalam kurun waktu satu bulan.⁶⁰

2. Kendala pengembangan dan pemberdayaan Paris Sasirangan

Kerangka pemasaran dalam bisnis Islam sangat mengedepankan adanya konsep rahmat dan ridha, baik dari penjual dan pembeli sampai dari Allah SWT. Dengan demikian, aktivitas pemasaran harus didasari pada etika dalam bauran pemasaran. Sehubungan dengan ini dapat diklarifikasikan sebagai berikut:

1. Etika pemasaran dalam konteks produk
 - 1) Produk yang halal dan thoyyib
 - 2) Produk yang berguna dan dibutuhkan
 - 3) Produk yang berpotensi ekonomi atau benefit
 - 4) Produk yang bernilai tambah
 - 5) Dalam jumlah yang berskala ekonomi dan sosial
 - 6) Produk yang dapat memuaskan masyarakat
2. Etika pemasaran dalam konteks harga
 - 1) Beban biaya produksi yang wajar
 - 2) Sebagai alat kompetisi yang sehat
 - 3) Diukur dengan kemampuan daya beli masyarakat
 - 4) Margin perusahaan yang layak
 - 5) Sebagai alat daya tarik bagi konsumen
3. Etika pemasaran dalam konteks distribusi
 - 1) Kecepatan dan ketepatan waktu
 - 2) Keamanan dan keutuhan barang
 - 3) Sarana kompetisi memberikan pelayanan kepada masyarakat

⁶⁰ Susilo, Konsultan Sasirangan Rumah Sasirangan, Wanwancara Pribadi, 10 Mei 2015.

- 4) Konsumen mendapat pelayanan tepat dan cepat
4. Etika pemasaran dalam konteks promosi
 - 1) Sarana memperkenalkan barang
 - 2) Informasi kegunaan dan kualifikasi barang
 - 3) Sarana daya tarik barang terhadap konsumen
 - 4) Informasi fakta yang ditopang kejujuran

Di samping itu, teladan Rasulullah dalam berdagang kiranya dapat dijadikan acuan dalam memasarkan produk peragangannya. Beberapa kiat dan etika Rasulullah dalam membangun citra dagangnya adalah sebagai berikut:⁶¹

1. Penampilan

Penampilan dagang Rasulullah adalah: tidak membohongi pelanggan, baik menyangkut besaran (kuantitas) maupun kualitas.

2. Pelayanan

Pelanggan yang tidak sanggup membayar kontan hendaknya diberik tempo untuk melunasinya. Selanjutnya, pengampunan (bila memungkinkan) hendaknya diberikan jika ia benar-benar tidak sanggup membayarnya.

3. Persuasi

Menjauhi sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang.

4. Pemuasan

⁶¹ *Op,cit*, h. 104.

Hanya dengan kesepakatan bersama, dengan suatu usulan dan penerimaan, penjualan akan sempurna. Sesuai dengan Qs. An-Nisaa': 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Menurut hemat penulis, kelompok Paris Sasirangan telah menjalankan apa yang diajarkan oleh Rasulullah. Hanya saja, dalam konteks etika pemasaran dalam konteks promosi, Paris Sasirangan masih tertinggal jauh dibanding pengusaha sasirangan lainnya. Pada awalnya, Paris Sasirangan berkembang selanjutnya keberadannya menurun. Padahal pembinaan terus dilakukan. Penyebabnya adalah persaingan usaha, mengingat lokasi usaha terletak di Kampung Sasirangan. Menurut hemat penulis, pengrajin kain sasirangan lebih didominasi oleh pengrajin yang telah lama merintis usaha tersebut. Ditambah dengan persaingan usaha di Kampung Sasirangan. Wisatawan lokal maupun mancanegara hanya akan menuju Kampung Sasirangan tersebut apabila tertarik mengenal lebih jauh atau membeli kain sasirangan. Karena pamor Kampung Sasirangan cukup tinggi.

Karakteristik produk sasirangan perlu digambarkan, yang menekankan apa yang menjadikan produk tersebut lebih diminati daripada produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing. Suatu produk mungkin diminati karena lebih muda dipakai, lebih efektif, atau lebih awet. Apapun keunggulan kompetitif produk sasirangan dari produk sejenis dari pesaing perlu dijelaskan.

c. Analisis Strategi Pengembangan Dan Pemberdayaan Rumah Sasirangan

Bank Indonesia Provinsi Kalimantan Selatan perlu mendampingi pengrajin kain sasirangan binaannya dengan cara:

1) Pendampingan manajemen keuangan

Biasanya fungsi manajemen keuangan didelegasikan tugas dan tanggung jawab pelaporannya tergantung pada skala usaha. Misalnya pada skala usaha mikro atau kecil fungsi manajemen keuangan hanya dipegang oleh pemilik sehingga bentuk pelaporannya masih bersifat sederhana sesuai kebutuhan seperti hanya menghitung proses pemasukan dan pengeluaran. Bentuk pembukuan sederhana tersebut pada dasarnya kurang menguntungkan untuk jangka panjang karena data-data yang tercantum hanyalah berupa uang masuk dan keluar sehingga laba usaha riil yang terjadi sulit diprediksi.

Oleh karenanya dibutuhkan pembukuan sederhana dari usaha kecil yang mencerminkan laporan kas, neraca dan laba rugi walaupun dengan konsep pelaporan yang sederhana dan mudah dipahami. Sedangkan usaha yang lebih berkembang seperti usaha menengah, fungsi keuangan biasanya telah dialihkan

oleh orang lain sebagai staf keuangan, tujuannya agar usaha jelas terkontrol dengan baik. Sehingga fokus pemilik dalam melakukan kegiatan lebih diarahkan kepada perkembangan usaha.

Rumah Sasirangan tergabung dalam Lembaga Pendamping dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (LP2UMKM) yang tidak hanya dibekali cara membuat sasirangan melainkan juga diberikan bekal cara membuat pembukuan sederhana. Meskipun para pelaku UMKM khususnya pelaku usaha sasirangan hanya menggunakan pembukuan sederhana, tetapi pada akhirnya mereka akan dilatih lebih profesional menggunakan tenaga akuntan agar fokus mereka lebih diarahkan kepada perkembangan usaha. Pembukuan memang sangat penting mengingat syarat mengakses keuangan di perbankan perlu menunjukkan hasil penjualan selama periode/tahun.⁶²

2) Pendampingan fasilitas perizinan usaha

Surat Izin Gangguan (Dokumen HO) adalah surat yang menyatakan tidak adanya keberatan dan gangguan atas lokasi usaha yang akan dijalankan. Dengan keberadaan dokumen hukum ini, usaha yang dilakukan akan terhindari dari sentimen lingkungan. Sebab dalam lingkungan tempat usaha tidak sedikit yang sentimen terhadap suatu badan usaha. usaha kerajinan kain sasirangan pada prinsipnya harus memiliki dokumen HO (Surat Izin Gangguan Usaha), tetapi pada saat ini tidak ada satupun pengrajin kain sasirangan yang memiliki dokumen tersebut.

⁶² I.G.A Bagus Pratama Raditia, Asisten Pelaksana dan Pengembangan UMKM Bank Indonesia, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 6 Mei 2015.

Padahal perlu diketahui, pengolahan kain sasirangan menghasilkan limbah karena bahan yang dipakai adalah pewarna tekstil. Untuk itu, Bank Indonesia perlu memfasilitasi para pengrajin UMKM apabila pengrajin kain sasirangan di bawah binaannya berkembang. Otomatis, mereka dibimbing dalam proses pembuatan Dokumen HO ke Bapedalda (Badan Pengendalian Dampak Lingkungan Daerah) Kota Banjarmasin dengan cara mendampingi dalam proses birokrasi.⁶³

1. Strategi pengembangan dan pemberdayaan Rumah Sasirangan

a) Strategi *Capacity Building* (Kapasitas Pengembangan)

Secara umum *capacity building* adalah proses atau kegiatan memperbaiki kemampuan seseorang, kelompok, organisasi atau sistem untuk mencapai tujuan atau kinerja yang lebih. *Capacity building* adalah pembangunan keterampilan (*skills*) dan kemampuan (*capabilities*), seperti kepemimpinan, manajemen, keuangan dan pencarian dana, program dan evaluasi, supaya pembangunan organisasi efektif dan berkelanjutan. *Capacity building* difasilitasi melalui penetapan kegiatan bantuan teknik, meliputi pendidikan dan pelatihan, bantuan teknik khusus (*specific technical assistance*) dan penguatan jaringan. Prinsip yang perlu diterapkan adalah membangun keberdayaan ekonomi rakyat melalui pengembangan kapasitas (*capacity building*).

Kantor Perwakilan Bank Indonesia Wilayah Kalimantan perlu mengubah strategi *capacity building* untuk pengembangan dan pemberdayaan UMKM salah

⁶³ *Ibid.*

satunya pengrajin kain sasirangan melalui peningkatan pelayanan di Rumah Sasirangan sebagai berikut:

- 1) Konsultan Sasirangan perlu berada di tempat setiap hari kerja mulai dari hari Senin-Jumat. Mengingat pada saat ini, hari kerja Konsultan Sasirangan hanya berkisar dua kali dalam seminggu. Ditambah dengan kesibukannya sebagai pemilik usaha kerajinan kain sasirangan sehingga membuat kinerja Konsultan Sasirangan tidak maksimal.
- 2) Informasi yang tidak menyeluruh membuat Rumah Sasirangan kurang dikenal masyarakat. Bank Indonesia perlu menargetkan pelatihan minimal satu bulan sekali kepada ibu PKK ataupun mahasiswa. Mengingat pertumbuhan wirausaha baru mayoritas dari kalangan wanita dan mahasiswa. Mereka lebih mudah tanggap menyerap hal baru. Otomatis, informasi menyebar dan pengusaha kain sasirangan baru akan bertambah. Selain itu, menurut Tulus Tambunan, Rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha cukup tinggi. Dilihat dari karakteristik Usaha Kecil. Karena mayoritas pengusaha kain sasirangan di Kota Banjarmasin adalah Usaha Kecil (UK).

b) Strategi Pengembangan Motif Sasirangan

Usaha kecil perlu mengembangkan pola-pola kreativitas dan inovasi dengan memunculkan ide-ide baru mengenai pengembangan usaha. Sama halnya dengan Rumah Sasirangan, Paris Sasirangan perlu ditargetkan dalam hal menciptakan ide-

ide desain/motif terbaru salah satunya dengan mengirim salah satu perwakilan ke sentral Batik, pulau Jawa seperti yang dilakukan oleh Pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan. Perkembangan teknologi yang lahir dari kreativitas dan inovasi mencakup dua jenis perubahan teknologi yakni perubahan proses teknologi dan produk teknologi yaitu proses teknologi. Terdiri dari berbagai teknik untuk memproduksi dan memasarkan barang dan jasa. Proses teknologi mencakup pula berbagai metode kerja, peralatan, distribusi dan logistik. Sehingga perlu bagi Rumah Sasirangan teknik untuk memproduksi seperti pengadaan mesin cuci, agar hasil produksi lebih maksimal.