

PEMBERDAYAAN PENGRAJIN KAIN TENUN IKAT AINAN FEN MELALUI PENERAPAN PRINSIP BISNIS DAN KELEMBAGAAN DI DESA OESENA KECAMATAN AMARASI KABUPATEN KUPANG

Wise Rogate Silalahi¹, Yusinta N. Fina², Yanuardi Longgo³

¹ Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka

^{2,3} Prodi Administrasi Publik, FHSIP Universitas Terbuka

Email: wise@ecampus.ut.ac.id

ABSTRACT

The Craftsmen of Ainan Fen Woven Group in Oesena Village, Amarasi Subdistrict, Kupang Regency, is one of the craftsmen who has woven fabrics with good colors, sizes, shapes and patterns. Although there are many enthusiasts of woven fabric products, the welfare of their woven fabric craftsmen is still low, business development is not dynamic, and product demand cannot be fulfilled because the craftsmen do not focus on the business carried out. The community empowerment program of UT's regional office of Kupang made improvements to business and institutional management in the form of implementing business principles. As a result, craftsmen were able to record the transactions of goods through simple bookkeeping, the determination of competitive selling prices, cash arrangement of one-door organizations through treasurers, the application of cash and carry sales systems, organizational empowerment through the division of tasks and responsibilities, and one-door services through chairman in dealing with buyers.

Keywords: *empowerment, the implementation of bussiness principle, institutional development*

ABSTRAK

Kelompok Pengrajin Kain Tenun Ainan Fen di Desa Oesena Kecamatan Amarasi Kabupaten Kupang adalah salah satu pengrajin yang memiliki produk kain tenun dengan bagus baik dari sisi ragam warna, ukuran, bentuk, dan corak. Meskipun banyak peminat produk kain tenun dari luar, namun kesejahteraan pengrajin kain tenun Ainan Fen selama ini tetaplah rendah, pengembangan usaha tidak dinamis, dan permintaan produk tidak dapat dipenuhi karena pengrajin tidak fokus pada usaha yang dilakukan. Tim Pengabdian Masyarakat UPBJJ-UT Kupang melakukan perbaikan pengelolaan bisnis dan kelembagaan berupa penerapan prinsip-prinsip bisnis. Hasilnya, pengrajin mampu membuat pencatatan transaksi barang keluar dan masuk melalui pembukuan sederhana, penetapan harga jual yang kompetitif, penataan kas organisasi satu pintu melalui bendahara, penerapan sistem penjualan *cash and carry*, pemberdayaan organisasi melalui pembagian tugas dan tanggung jawab, serta pelayanan satu pintu melalui ketua dalam berhubungan dengan para pembeli.

Kata kunci: Pemberdayaan, penerapan prinsip bisnis, pengembangan kelembagaan

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Bagi masyarakat Provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT), produk kain tenun ikat adalah salah satu hasil kearifan lokal yang menjadi ciri khas dan kebanggaan, yang diminati oleh masyarakat luar NTT. Keunikan corak dan kombinasi warna menjadi daya tarik bagi masyarakat luar yang ingin memiliki kain tenun tersebut. Salah satu kelompok yang memiliki kearifan lokal dalam bentuk produk tenun ikat yang diminati oleh masyarakat luar adalah Kelompok Pengrajin Ainan Fen di Desa Oesena Kecamatan Amarasi Kabupaten Kupang. Kelompok ini memiliki 25 orang anggota sebagai pengrajin tenun yang merupakan mata pencaharian unuk peningkatan kesejahteraan keluarga. Hal ini penting, sebab saat ini masyarakat Kabupaten Kupang sebagian tergolong penduduk miskin. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Kupang Tahun 2016, jumlah penduduk miskin mencapai 79.208 jiwa atau 20% dari total penduduk Kabupaten Kupang yang berjumlah 395.257 jiwa, yaitu

dengan penghasilan sebesar Rp 232.631/kapita/bulan.

Dalam dinamika kemajuan dan perkembangan saat ini, terdapat beberapa kendala dan tantangan pengembangan tenun ikat dari berbagai faktor, yaitu masing-masing sebagai berikut:

a. Kelangsungan Usaha

- Tidak adanya standarisasi harga yang ditetapkan, sebagai sumber pendapatan untuk kesejahteraan anggota. Pada awalnya harga jual adalah sama. Namun lembaga tidak menetapkan harga minimal penjualan, dan membiarkan anggota menjual dengan harganya masing-masing. Sehingga tiap anggota dapat menjual dengan harga yang berbeda, terlebih jika ditawarkan oleh pembeli.
- Rendahnya nilai jual yang diperoleh karena produk yang dijual hanyalah kain tenun. Sementara pedagang mendapat nilai jual yang lebih tinggi, dikarenakan, setelah membeli dari pengrajin, kemudian menghasilkan beberapa produk olahan melalui proses penjahitan

- seperti tas, kemeja, dompet, dan lain-lain.
- Pengrajin tidak hanya fokus di kain tenun. Jika musim panen hasil pertanian, maka pengrajin mengalihkan kegiatannya ke pertanian.
 - Kurangnya keterlibatan generasi muda dalam kegiatan kain tenun, dikarenakan hasil penjualan yang kurang mendukung.
- b. Administrasi Pembukuan
- Sebagai pendukung dari kegiatan yang bergerak dibidang usaha, maka dibutuhkan adanya pembukuan dan pencatatan berbagai transaksi seperti catatan pengeluaran uang, penerimaan, saldo uang, ataupun peminjaman uang, yang terpisah dari keuangan pribadi anggota. Selama ini di kelompok pengrajin Ainan Fen belum ada pencatatan dari kegiatan usaha yang dilakukan, baik pembelian bahan, penjualan kain tenun kepada pembeli. Yang ada adalah data transaksi keuangan belum tercatat di suatu buku dan masih bergabung dengan data keuangan pribadi ketua atau sekretaris.
- c. Pengelolaan Keuangan
- Tidak adanya pengelolaan keuangan dan aturan baku dalam pembelian oleh organisasi. Prinsip *Cash and Carry* tidak diterapkan oleh penjual. Sementara pembelian dengan kredit tidak disertai uang muka, pembebanan bunga, serta aturan tegas mengenai batas waktu pelunasan. Sehingga pada beberapa kasus, produk yang sudah diambil namun belum dibayar, sulit dalam penagihannya karena tidak dibatasi waktu dan komitmen dari pembeli.
- d. Kelembagaan
- Belum adanya Anggaran Dasar Kepengurusan, Struktur Kerja, dan pembagian tugas pada kelompok Pengrajin Ainan Fen yang menjadi pedoman pelaksanaan kegiatan. Misalnya jangka waktu masa jabatan Pengurus, hak dan kewajiban anggota dan Pengurus, dan lain-lain. Yang ada selama ini hanya penunjukan Ketua dan Sekretaris kelompok.

- Kurangnya pengendalian oleh Ketua kelompok dalam mengelola anggota. Para pembeli selama ini bebas langsung bertemu anggota tanpa sepengetahuan ketua sehingga organisasi berjalan sendiri-sendiri. Hal ini menyebabkan tiap pembeli dapat dengan mudah mengintervensi penjual dengan ragam harga, tata cara pembelian, dan keinginan pembeli yang dapat merugikan anggota dan organisasi.

Untuk itu Kelompok Pengrajin Tenun Ikat Ainan Fen Desa Oesena membutuhkan bantuan dan juga pendampingan dan pembimbingan. *Partner* yang selama ini juga terlibat dalam memberikan pembimbingan kepada pengrajin adalah Yayasan Alfa Omega. Pembimbingan oleh Yayasan Alfa Omega selama ini lebih kepada pemberian motivasi, pengenalan kepada pembeli, promosi, serta pengayaan dalam teknik pembuatan kain tenun dan corak. Namun spesifik penerapan prinsip bisnis dan kelembagaan belum optimal dilakukan. Untuk itulah tim Pengabdian kepada Masyarakat (PkM)

UPBJJ-UT Kupang melakukan kegiatan ini.

Berkaitan dengan hal tersebut, untuk lebih meningkatkan kesejahteraan masyarakat, maka para tenaga edukatif UPBJJ-UT Kupang yang terdiri dari dosen FE dan FHSIP bermaksud mengadakan kegiatan PkM terkait dengan kebutuhan pengembangan usaha kerajinan tenun ikat di Desa Oesena Kabupaten Kupang. Sesuai dengan pembedangan yang ada di UPBJJ-UT Kupang, maka pengabdian dilakukan meliputi aspek-aspek penerapan prinsip bisnis untuk pengembangan usaha serta pengembangan kelembagaan.

Dari hasil observasi Tim PkM UPBJJ-UT Kupang, informasi yang diperoleh pada tahun 2017 ini jumlah pengrajin di Desa Oesena berjumlah 25 orang. Rendahnya tingkat penghasilan di Desa Oesena Kecamatan Amarasi merupakan salah satu permasalahan tersendiri. Pengaruh tingkat pendidikan, pengetahuan tentang pemasaran, tidak adanya struktur kerja, administrasi pencatatan, dan pengetahuan tentang berbagai bahan baku alami yang dapat dimanfaatkan

adalah aspek-aspek yang membuat usaha ini tidak optimal.

Perumusan masalah dalam kegiatan PkM ini adalah : Bagaimana meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penerapan prinsip bisnis dan kelembagaan untuk kelangsungan usaha kain tenun ikat Kabupaten Kupang.

Tujuan dan Sasaran diperolehnya peningkatan kesejahteraan pengrajin Ainan Fen Desa Oesena Kecamatan Amarasi Kabupaten Kupang melalui kegiatan Pengabdian Masyarakat berupa pengembangan usaha dan kelembagaan.

B. Solusi Dan Target Luaran

1. Desain Program

Program pemberdayaan adalah suatu proses kerjasama. Dalam hal ini, UPBJJ-UT Kupang menjalin hubungan kemitraan dengan Yayasan Alfa Omega yang selama ini membantu para pengrajin, dan juga pemerintah setempat yaitu aparaturnya Desa Oesena dengan memperhatikan beberapa faktor yang determinan terhadap keberhasilan intervensi sebagai berikut:

1. Para Pengrajin akan dibimbing sehingga mereka mampu melihat diri mereka sendiri sebagai agen penting yang dapat mempengaruhi perubahan;
2. Berbagai kompetensi yang diperoleh atau diberikan pada para pengrajin akan dilakukan melalui pembimbingan melalui praktik, khususnya pengalaman yang memberikan perasaan mampu bagi perbaikan organisasi mereka masing-masing;
 - a) Jaringan sosial informal akan selalu dimanfaatkan sebagai sumber dukungan yang penting bagi kompetensi.
 - b) Aparatur desa, keluarga pengrajin Desa Oesena akan dilibatkan untuk berpartisipasi dalam pemberdayaan tersebut.
 - c) Proses pendampingan kompetensi pengrajin akan dilakukan melalui pembimbingan dan pendampingan selama proses kegiatan.

Pelaksanaan program harus dilakukan berdasarkan tahapan pelaksanaan yang komprehensif, dimulai dari tahap persiapan,

pengorganisasian masyarakat, identifikasi kebutuhan, implementasi, pembimbingan dan pendampingan.

pemasaran, pembimbingan pembukuan suatu usaha.

2. Strategi Pemberdayaan

Rancangan strategi peningkatan usaha di desa Oesena Kecamatan Amarasi Kabupaten Kupang, telah disusun dalam kerangka waktu 6 (enam) bulan yang meliputi 3 pokok faktor kunci, yaitu:

1. Upaya pemberdayaan organisasi diselenggarakan, direncanakan, dan ditujukan langsung kepada peningkatan kompetensi pengrajin yang berjumlah 25 orang untuk mengatasi masalah keterampilan pembuatan kain tenun.
2. Pada bulan ke-1 dan ke-2 tahun 2017, program intervensi akan difokuskan pada aspek pelatihan yang meliputi pengenalan prinsip bisnis dan pengembangan kelembagaan.
3. Bulan ke-2, ke-3, ke-4 dan ke-5 tahun 2017 berupa kegiatan pendampingan.
4. Bulan ke-6 meliputi pembimbingan pembentukan struktur organisasi, uraian tugas, pembimbingan teknik

KAJIAN TEORI

Bisnis didefinisikan sebagai kegiatan untuk menghasilkan sesuatu baik barang maupun jasa (Elbert and Griffin, 2009) Bisnis yang baik adalah yang mendatangkan keuntungan (Fry et al, 2001). Arti keuntungan di sini adalah total pendapatan yang diperoleh harus lebih besar dari pengeluaran yang dilakukan

Salah satu sumber pendapatan adalah dari hasil penjualan produk. Untuk melakukan penjualan dengan baik, pemasar harus memperhatikan strategi marketing mix atau bauran pemasaran yaitu berupa variabel-variabel yang dipakai pemasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen, meliputi produk, harga, saluran distribusi, dan promosi (Kotler and Arsmtrong, 2006),. Elemen terkait langsung dengan pendapatan adalah harga. yaitu berupa uang sebagai sumber pendapatan.

Penetapan harga jual yang baik adalah harga jual yang lebih tinggi dari total pengeluaran poran, sehingga dapat memberikan keuntungan Faktor-

faktor yang mempengaruhi penentuan harga di antaranya adalah biaya produksi, harga pesaing, tingkat permintaan. Semakin tinggi tingkat permintaan sementara produk yang ditawarkan tetap, akan menggeser titik keseimbangan (equilibrium) ke kanan atau terjadi peningkatan harga.

Pendapatan dari harga jual dibutuhkan untuk perputaran uang organisasi. Prinsip *cash and carry* dibutuhkan untuk mempercepat perputaran uang. Jika tidak dilakukan secara tunai, maka perlu dilakukan penghitungan nilai uang melalui faktor diskonto.

Sumber dan penggunaan dana perlu diatur dengan baik. Struktur dan komposisi pendanaan dapat dilihat dari Neraca, meliputi Aktiva dan Pasiva. Manajer keuangan harus memperhatikan faktor likuiditas, agar organisasi tidak mengalami kesulitan keuangan ketika ada keperluan dana cash segera. Sehingga dana tunai yang ada jangan semuanya dialihkan ke dalam bentuk barang,

Struktur Organisasi dimaksudkan untuk memberikan kejelasan gambaran kegiatan

organisasi, meliputi kejelasan pembagian tugas, hubungan pelaporan, pengelompokan individu.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan program pemberdayaan pengrajin Ainan Fen di Desa Oesena keberhasilannya ditentukan oleh penggunaan metode pemberdayaan yang sesuai berdasarkan hasil identifikasi analisis kebutuhan yang telah dilakukan sebelumnya. Oleh karena program pemberdayaan adalah suatu proses kolaboratif, maka metode yang akan digunakan harus memperhatikan berbagai elemen yang mendukung pelaksanaan program tersebut.

A. Metode Pelatihan

Pada metode pelatihan, peserta pelatihan yaitu para pengrajin akan diberi pembekalan berupa teori dan praktik lingkup materi yang akan dilatihkan.

B. Metode Non Pelatihan

Metode non pelatihan yang akan digunakan adalah pelaksanaan disertai pembimbingan dan supervisi periodik pada komunitas aparaturnya kelembagaan di Desa

Oesena. Bentuk kegiatan yang dilakukan berupa Pembentukan Struktur Organisasi dan Uraian Tugas Kelompok Pengrajin, pembimbingan teknik pemasaran, dan administrasi pembukuan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan

Kegiatan yang dilakukan adalah sosialisasi pada tanggal 3 Agustus 2017. Kemudian dilanjutkan kunjungan pada tanggal 5 Agustus 2017 yaitu perjalanan ke Pengrajin Tenun Ainan Fen Desa Oesena Kecamatan Amarasi Kabupaten Kupang. Pada tanggal 3 Agustus 2017, tim PkM melakukan pertemuan dengan Yayasan Alfa Omega untuk menjelaskan rencana perjalanan ke Desa Oesena dan apa saja yang harus dipersiapkan. Yayasan Alfa Omega banyak memberi masukan mengenai kebutuhan Pengrajin Ainan Fen, dan kendala lainnya. Selanjutnya pada tanggal 5 Agustus 2017, tim melakukan perjalanan ke Desa Oesena, untuk penjelasan tugas kepada Pengurus Kelompok pengrajin Ainan Fen.

Dari pengamatan terhadap Pengelolaan keuangan di Desa Oesena,

ada beberapa kendala keuangan yang kami catat, yaitu sbb.

1. Penerimaan uang di Oesena sering tersendat/macet, karena penjualan kain tenun dititipkan ke ASPPUK (Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil), di mana uang baru diterima setelah ASPPUK berhasil menjual, yang mana bisa mencapai waktu 3 s.d. 4 bulan dari waktu penyerahan kain.
2. Pihak Pengrajin sering mengeluh, karena setelah menerima uang hasil penjualan, kemudian penggunaan uang tersebut oleh keluarga sering habis untuk membeli keperluan macam-macam, sehingga tidak ada dana tersisa. Mencari uang susah, namun menghabiskannya cepat.
3. Pencatatan atas setiap pengeluaran belum dilakukan dalam bentuk pencatatan atau pembukuan, dan bukti-bukti penerimaan serta pengeluaran belum tersimpan rapi. Solusi untuk Desa Oesena adalah sebagai berikut.
 - Membuat data transaksi sederhana untuk setiap pembelian dan penjualan, dan

juga ada neraca keuangan sederhana.

- Transaksi sederhana meliputi sebagai berikut.

Penerimaan:

Nomor, tanggal penerimaan, jenis barang (ukuran, merek), volume penerimaan, harga satuan, harga total, keterangan tanda tangan.

Pengeluaran:

Nomor, tanggal pengeluaran, jenis barang (ukuran, merek volume pengeluaran, harga satuan, harga total, keterangan, tanda tangga.

B. Luaran PkM

Ada beberapa luaran yang diperoleh sebagai hasil pelaksanaan PkM di Desa Oesena yaitu sebagai berikut:

1. Pengelolaan Keuangan

- Penetapan harga jual.

Ketua kelompok telah menetapkan harga jual yang harus dipatuhi anggota, dan ketentuan mengenai potongan harga yang dilakukan. Harga ditetapkan dengan mempertimbangkan harga di pasaran, serta mempertimbangkan total biaya yang sudah dikeluarkan. Ditetapkan bahwa harga adalah 2 kali dari total biaya dikeluarkan. Hal ini untuk kebutuhan perolehan

keuntungan dan mengantisipasi ada produk tidak laku terjual.

- Penjualan bersifat *cash and carry*

Setiap barang yang keluar identik dengan uang yang masuk. Untuk saat ini, ketua telah melarang pembelian secara kredit. Untuk masa mendatang mungkin akan dipertimbangkan pembelian secara kredit, tetapi dengan pemberian aturan pembebanan bunga, adanya batas waktu pelunasan, Pengelolaan Sumber dan Penggunaan dana oleh Bendahara Uang yang masuk hasil penjualan tidak seluruhnya diberikan kepada anggota, tetapi ada 15 % yang disimpan sebagai tabungan para pengrajin. Ini untuk melatih jiwa menabung para Pengrajin. Uang dapat diambil sewaktu-waktu jika pengrajin membutuhkan.

2. Pembukuan untuk Administrasi Usaha

Pengetahuan dan keterampilan dalam membuat pencatatan, pembukaan transaksi-transaksi pembelian bahan, penjualan produk hasil kain tenun, telah membantu pengetahuan masyarakat pengrajin tenun Ainan Fen.

3. Pembentukan Kelembagaan

Struktur Organisasi, Uraian Tugas dan Tanggung Jawab Pengurus dan Anggota kelompok Ainan Fen telah dimiliki oleh organisasi. Hak dan Kewajiban Anggota juga telah dibuat.

- Masa kepengurusan telah ditetapkan yaitu selama masa 3 tahun
- Anggota wajib tunduk pada aturan dan ketentuan dari Lembaga.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Ada beberapa hasil pencapaian pengrajin Ainan Fen baik dari sisi Penerapan Bisnis maupun dari sisi kelembagaan sebagaimana Tabel 1, 2, dan 3 di bawah ini.

Tabel 1 Daftar Harga Jual Produk Kain Tenun Ainan Fen

No.	Jenis Produk	Harga		
		Oesena	Oesao	Amabi
1	Kain	400.000	500.000	500.000
2	Selendang	150.000	200.000	250.000
3	Sarung (utk sehari2)	500.000	550.000	600.000
4	Sarung(utk budaya)	600.000	650.000	700.000

Tabel 2. Daftar Dokumen Pengelolaan Ainan Fen

No.	Jenis Dokumen	PJ
1	Buku Keanggotaan	Ketua
2	Administrasi Pembukuan	Bendahara
3	File Bukti Pengeluaran	Bendahara
4	File Bukti Penerimaan	Bendahara
5	Arsip persuratan	Sekretaris

Tabel 3. Dokumen kelembagaan Ainan Fen

No	jenis	Periode
1	AD ART	2017 - 2019
2	Struktur Organisasi	2017 - 2019
4	Uraian Tugas	2017 - 2019

Pembahasan Dari hasil di atas dapat dilihat kemajuan yang dicapai Kelompok Tenun Ainan Fen. Penentuan Harga jual sebagaimana Tabel 1 menunjukkan adanya pengaturan lembaga untuk menyeragamkan harga jual sebagai acuan, dan juga memberikan perbedaan antara lokasi penjualan yang berbeda. Pengrajin dilarang menjual selain harga yang sudah ditetapkan. Kemudian untuk merapikan sistem administrasi, pencatatan dan pembukuan, telah dibuat beberapa dokumen sebagaimana Tabel 2 sebagai

bahan pertanggungjawaban lembaga atas bisnis yang dilakukan. Kemudian dari sisi kelembagaan, kelompok Ainan Fen telah membentuk suatu gambaran organisasi yang jelas meliputi Struktur Organisasi, AD ART, Uraian Tugas, dan Tanggung Jawab. Ada personil-personil yang ditunjuk dalam pengelolaan Kelompok Ainan Fen. Hal ini menunjukkan adanya kemajuan yang dicapai Ainan Fen.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat yang berjudul Pemberdayaan Kain Tenun Ikat Ainan Fen Melalui Penerapan Prinsip Bisnis dan Kelembagaan di Desa Oesena Kecamatan Amarasi Kabupaten Kupang telah dilakukan dengan baik

Upaya pemanfaatan ilmu pengetahuan dari para tenaga dosen sesuai bidang ilmu untuk dibaktikan kepada masyarakat dapat terlaksana dengan baik, untuk kebutuhan masyarakat. Peningkatan itu di antaranya:

- Meningkatnya kemampuan kelompok Pengrajin dalam menyusun struktur organisasi dan pembagian tugas.
- Meningkatnya kemampuan Kelompok Pengrajin dalam menyusun administrasi pembukuan sederhana.

- Meningkatnya kemampuan Kelompok Pengrajin dalam penerapan prinsip bisnis meliputi perolehan keuntungan dan pengembangan usaha.

B. Saran

Kegiatan PkM di Desa Oesena kiranya dapat dilanjutkan oleh Tim PkM lainnya dalam waktu mendatang, untuk terus memberikan pembimbingan dan pendampingan kepada masyarakat pengrajin. Pengrajin masih memerlukan pembimbingan dan pendampingan untuk meningkatkan kemampuan, keterampilan, kemandirian, dalam kegiatan pembuatan kain tenun, untuk melayani kebutuhan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Suhartini. (2009). Kajian Kearifan Lokal Masyarakat dalam Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan. *Prosiding Seminar Nasional Penelitian, Pendidikan dan Penerapan MIPA*. Yogyakarta: Fakultas MIPA, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Ebert, R.J. and Griffin, R.W. (2009). *Business Essentials*. 7th edition. Singapore: Prentice Hall- Pearson Educational International Inc.
- Fry, F.L Stoner, C.R. and Hartwick, R.E. (2000). *Business : An Integrative Approach, 2nd Edition*. Singapore: Irwin_Mc Graw Hill.
- Kotler, P and Armstrong, G. (2006). *Principles of Marketing. 10th edition*. Upper Saddle River NJ: Pearson Education