

PEMBERDAYAAN KELOMPOK USAHA TENUN “MEKAR SARI” MELALUI METODE *PARTICIPATORY RURAL APPRAISAL*

Ninik Probosari¹⁾, Titik Kusmantini²⁾, Neng Neng Happy³⁾

1) Prodi Manajemen, FEB, UPN “Veteran” Yogyakarta*

2) Prodi Manajemen, FEB, UPN “Veteran” Yogyakarta

3) Prodi Manajemen, FEB, UPN “Veteran” Yogyakarta

e-mail: ninik1973@yahoo.co.id/ninikprobosari73@gmail.com

Abstrak

Kegiatan ini bertujuan meningkatkan pengetahuan, pemahaman, dan ketrampilan tentang berbagai hal yang berkaitan dengan kegiatan manajemen usaha serta membentuk dan mengembangkan sekelompok masyarakat agar mandiri secara ekonomi. Mitra kegiatan IBM ini adalah Kelompok Usaha Tenun ATBM “Mekar Sari” yang berlokasi di Desa Grogol dan Tlogosari Kecamatan Weru Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah. Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan Juli – Oktober 2017.

Dari kegiatan ini diharapkan berbagai permasalahan yang muncul bisa teratasi. Permasalahan tersebut antara lain terkendala dalam proses inkubasi koperasi dan memaksimalkan efektifitas kelompok, kendala SDM dan sarana promosi, kendala produksi dan pengembangan produk, serta kendala eksistensi usaha dan merk.

Metode Pelaksanaan menggunakan metode *Participatory Rural Appraisal (PRA)*, yaitu metode yang lazim digunakan dalam pemberdayaan masyarakat. Fokus metode ini lebih ditujukan kepada “orang luar” di luar kelompok masyarakat yang akan didampingi ataupun diberdayakan untuk bisa memberikan arah bagaimana dan apa sajakah aspek-aspek strategis dan teknis yang bisa diterapkan dalam membantu masyarakat untuk menyelesaikan segala permasalahan yang mereka hadapi.

Kegiatan yang telah dilaksanakan meliputi (1). Peningkatan efektifitas usaha kelompok melalui pemecahan kelompok menjadi KUBe Mekar Sari 1, 2, 3 dan 4. (2). Edukasi kaderisasi pengurus koperasi ataupun KUBe (3). Pembuatan katalog produk Kelompok Tenun ATBM “Mekar Sari. (4). Edukasi Kesadaran Merek. (5). Praktik pengemasan produk tenun “Mekar Sari”. (6). Pembuatan blog

Kata kunci: Tenun, Batik, Kelompok Usaha Tenun ATBM “Mekar Sari”, *Participatory Rural Appraisal (PRA)*,

8. PENDAHULUAN

Menurut Keputusan Presiden RI No 99 Tahun 1998, disebutkan bahwa kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil mayoritas merupakan kegiatan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. Merujukhal tersebut, kiranya para pemangku kebijakan dan peraturan tidak perlu ragu untuk memusatkan perhatian dan kepedulian di lapangan agar berkembangnya bisnis UKM dapat dijadikan pilar pembangunan ekonomi daerah.

Fenomenanya UKM telah memberikan bukti mampu meredam gejolak sosial akibat angka pengangguran yang semakin membesar, bahkan UKM secara makro membantu pemerataan pertumbuhan ekonomi di Indonesia, tak terkecuali di wilayah Kabupaten Sukoharjo. Sejak diberlakukannya UU No.22 tahun 1999 tentang otonomi daerah maka pemerintah daerah Sukoharjo mulai mengurangi ketergantungan perekonomian daerah terhadap sektor pertanian. Oleh karena itu di era tahun 80-an pertumbuhan sektor industri sangat signifikan, kondisi ini merubah pola pertumbuhan ekonomi secara struktural yang dahulu

lebih ditopang sektor primer/pertanian (Ishack, 2004). Desa Grogol dan desa Tlogosari di Kecamatan Weru, Kabupaten Sukoharjo merupakan dua desa sentra tenun lurik

ATBM yang lokasi desanya berada di perbatasan Sukoharjo dan Kabupaten Klaten. Kabupaten Sukoharjo intens dalam memberikan dukungan untuk mendorong pertumbuhan usaha batik dan tenun ATBM, satu bukti kebijakan adalah peraturan pemerintah daerah Kabupaten Sukoharjo yang mewajibkan PNS dan Guru memakai batik setiap hari Jum'at dan tenun setiap Rabu dan Kamis.

Nampaknya kebijakan pemerintah daerah Kabupaten Sukoharjo yang menghimbau PNS untuk mengenakan baju batik ataupun tenun pada hari-hari kerja tertentu telah mendorong penciptaan prospek pasar bagi industri kain tenun ATBM ataupun kain batik tulis. Hal ini dinilai sebagai satu peluang yang bisa mendukung prospek usaha KUBe "Mekar Sari". Setiap peluang selalu melekat tantangan, karena peluang pasar akan mendorong tingkat persaingan semakin intens dan untuk dapat survive maka kegiatan pendampingan tentang iptek dan manajemen bisnis sangat diperlukan. Untuk memberikan daya dukung dan resolusi yang sesuai dengan permasalahan yang dihadapi mitra, pengabdian telah melakukan pemetaan *need and assesment* dengan menggunakan teknik *in-deph interview*. Tabel 1 berikut ini menyajikan permasalahan yang dihadapi mitra dan prioritas permasalahan yang dinilai mendesak untuk diselesaikan.

Dukungan pihak lain telah menumbuhkan motivasi perajin tenun di desa Grogol telah diperoleh dari GTZ lembaga swadaya masyarakat dari Republik Jerman pada tahun 2010. Bantuan GTZ berupa peralatan dan bahan baku benang telah mendorong perajin untuk bangkit kembali menekuni usaha, dan saat ini kemampuan produksi setiap perajin adalah 2-4 lembar kain tenun sari perhari. Umumnya perajin menjual kain dengan ukuran 1,5 m dan 2 m dan sebagian kain diproduksi dengan menggunakan pewarnaan sintetis. Kemudian tahun 2012 lalu perajin memperoleh bantuan dari BNPB (Balai Nasional Pengendalian Bencana) Yogyakarta senilai 50 juta untuk membangun showroom sebagai sarana dan fasilitas untuk pemasaran kolektif bagi perajin tenun ATBM di desa Grogol, Kecamatan Weru, Kabupaten Sukoharjo. Saat ini pembangunan fasilitasi showroom bagi perajin tenun telah selesai dan untuk pemandirian kelompok usaha ada himbuan kades untuk membentuk koperasi. Keberadaan koperasi akan memudahkan perajin dalam pemasaran, penjualan dan pemesanan bahan baku. Jumlah KUBe yang terlalu besar dinilai kurang efektif, karena masih banyak sebagian anggota yang kurang berpartisipasi aktif. Banyak anggota kurang peduli dengan pertemuan rutin kelompok dan tidak memahami peran pemasaran. Disamping permasalahan internal, KUBe "Mekar Sari" juga menghadapi tantangan pasar seperti perubahan selera pasar atas variasi produk tenun kombinasi batik, trend pasar akan tenun warna alam, berkembangnya produk tiruan tenun ATBM berbahan baku benang yang kualitasnya buruk. Di Kabupaten Sukoharjo, sebenarnya terdapat sentra tenun lain selain di Kecamatan Weru, yaitu di kecamatan Tawang Sari, tetapi eksistensi kelompok usaha tenun di kecamatan Tawang Sari lebih baik. Tawang Sari telah populer dengan sentra produk sarung tenun "Goyor", karena sebagian perajin lebih senang memproduksi kain sarung daripada bahan kain. Dan motif tenunnya pun juga lebih bervariasi dengan menggunakan pewarnaan benang secara alami. Hal ini dimungkinkan karena lokasi kecamatan dekat dengan kota kabupaten Sukoharjo, sehingga memungkinkan pendampingan dan pelatihan yang lebih intens.

Tabel 1.1

Identifikasi Permasalahan Mitra

No.	Tipe Kendala	Permasalahan	Pemicu Permasalahan
1.	Kendala SDM	Terkendala dalam proses inkubasi koperasi dan memaksimalkan efektifitas kelompok	<ul style="list-style-type: none"> • Adiministrasi pengelolaan dana bantuan kurang rapi dan akuntabilitasnya lemah • Tidak mampu membuat AD/ART • Analisis kemajuan usaha oleh anggota lemah • Peran pengurus dan anggota KUBe belum optimal
2.	Kendala Manajemen usaha dan manajemen pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Terkendala lemahnya pemahaman tentang manajemen usaha yang tepat • Terkendala dengan kegiatan pemasaran dan promosi • Jejaring pemasaran masih lemah 	<ul style="list-style-type: none"> • Pemasaran <i>mouth-of-mouth</i> dan belum kolekti • Daya tawar rendah • Pengemasan produk kurang berdaya jual • Promosi belum optimal, lemahnya pengetahuan tentang IT. • Belum bisa membangun jejaring pemasaran

2. METODE PELAKSANAAN

Seperti telah dipaparkan sebelumnya identifikasi permasalahan dan penentuan skala prioritas masalah yang akan diselesaikan tidak menurut penilaian subyektifitas tim pengusul, melainkan ditentukan atas dasar kesepakatan bersama. Hal ini dimaksudkan agar pemilihan solusi yang akan ditawarkan ke mitra benar-benar aplikatif dan sesuai kebutuhan mitra. Untuk keefektifan pelaksanaan program IbM metode transfer iptek menggunakan metode *Participatory Rural Appraisal (PRA)*, yaitu metode yang lazim digunakan dalam pemberdayaan masyarakat. Fokus metode ini lebih ditujukan kepada “orang luar” diluar kelompok masyarakat yang akan didampingi ataupun diberdayakan untuk bisa lebih tepat memposisikan diri sebagai “orang luar” dan memberikan arah bagaimana dan apa sajakah aspek-aspek strategis dan teknis yang bisa diterapkan dalam membantu masyarakat untuk mengembangkan diri, meningkatkan

kemampuan dan kemauan secara mandiri dalam menyelesaikan segala permasalahan yang mereka hadapi. Lazimnya yang bertindak sebagai “orang luar” adalah pemberdaya atau fasilitator dari dinas atau lembaga pemerintah, LSM (Lembaga swadaya masyarakat) ataupun akademisi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini diawali dengan metode PRA. Metode ini dimulai dengan melakukan sosialisasi dan diskusi mengenai beberapa kegiatan pendampingan bagi kedua mitra. Kami juga memberikan kesempatan untuk mengemukakan permasalahan-permasalahan yang mereka hadapi sehingga bisa dirancang kegiatan yang tepat sesuai permasalahan. Beberapa program pendampingan yang dilaksanakan untuk membantu penyelesaian masalah di KUBe ATBM “Mekar Sari” sebagai mitra adalah sebagai berikut:

4.1 Peningkatan efektifitas usaha kelompok melalui pemecahan kelompok menjadi KUBe Mekar Sari 1, 2, 3 dan 4.

Pengembangan usaha kelompok harus disejalkan dengan kebijakan pemerintah untuk menumbuhkan kembali kegiatan produksi yang berbasis ekonomi rakyat dan berorientasi ekspor. Oleh karena itu usaha kelompok harus berupaya memperkuat dirinya. Salah satu cara yang dianggap cukup efektif adalah dengan memperkuat kelembagaan dan manajemen usaha kelompok melalui pendekatan kelompok usaha bersama atau disingkat KUBe. Menurut Sumodiningrat, (1994) KUBe merupakan kumpulan penduduk setempat (RTP= rumah tangga penduduk) yang menyatukan diri dalam usahatani pengelolaan sumberdaya alam untuk meningkatkan kesejahteraan, keswadayaan, dan kegotongroyongan mereka. Kelompok merupakan milik anggota, untuk mengatasi masalah bersama serta mengembangkan usaha bersama anggota. Kelompok dapat beranggotakan sekitar 20 – 25 RTP dan berada di satu desa / kelurahan, atau di bawah tingkat desa/ kelurahan yaitu dusun, lingkungan, RW, atau RT. Mengingat cakupan wilayah Grogol sangat luas dan keberadaan perajin tenun tersebar di tujuh dusun, maka pengelompokan usaha berdasarkan tempat tinggal akan mendorong efektifitas anggota kelompok dalam berkoordinasi. Selain itu jumlah kelompok yang kecil akan memberi kesempatan lebih banyak untuk setiap anggota berpartisipasi sesuai

ketrampilan yang dimiliki. Pengurus Kelompok Usaha Tenun akan mewakili anggotanya dalam forum komunikasi Kelompok Usaha Tenun ATBM “Mekar Sari” di tingkat desa atau sekaligus berperan sebagai pengurus koperasi Mekar Sari. Solusi ini ditawarkan sejalan dengan pemikiran ketua kelompok (Ibu Sanikem), dalam pelaksanaan perintisan dan pendampingan KUBe Mekar Sari 1, 2, 3 dan 4 nantinya sangat membutuhkan keterlibatan langsung pengelola kelompok lama.

4.2. Edukasi kaderisasi pengurus koperasi ataupun KUBe Mekar Sari 1,2,3 dan 4.

Kenyataan empirik menunjukkan bahwa masalah utama UMKM adalah kemampuan manajemen, pengurus usaha kelompok umumnya belum mampu menyelesaikan tugas dan perannya masing-masing. Kelemahan manajemen SDM, keuangan dan pemasaran perlu diberikan pendampingan tentang manajemen usaha (manajemen administrasi keuangan, manajemen SDM, produksi dan marketing)

4.3. Pembuatan katalog produk Kelompok Tenun ATBM “Mekar Sari”

Katalog pemasaran, atau biasa disebut sebagai katalog, adalah daftar yang berisi produk-produk yang dijual pada konsumen. Di dalam daftar itu seringkali disertakan deskripsi tertulis mengenai produk, dan gambar dari produk itu sendiri (Novinson, 2012 dalam Kuswanti dan Kusmantini, 2012). Umumnya jika katalog ditujukan untuk promosi usaha kelompok, maka informasi tentang potensi kelompok juga ditonjolkan selain informasi tentang produk. Selain kegiatan desain dan cetak brosur dan paperbag, selain itu untuk menunjang promosi juga dibuatkan rak kain untuk *showroom* dan plangisasi papan nama *showroom* dan *banner*.

4.3 Edukasi Kesadaran Merek

Merek dapat sebagai penciri produk dengan produk pesaing, dengan menggunakan merek produk lebih dikenal dan diingat oleh konsumennya bahkan merek produk dapat menciptakan nilai bagi pelanggannya. Bagi perajin merek mendorong komitmen untuk menjaga image, selain itu penggunaan merek bersama bagi kelompok usaha akan semakin cepat mempopulerkan keberadaan sentra industri. Merek dapat sebagai penciri produk dengan produk pesaing, dengan menggunakan merek produk lebih dikenal dan diingat oleh konsumennya bahkan merek produk dapat menciptakan nilai bagi pelanggannya. Memasarkan produk di tengah persaingan pasar yang kian tinggi, tentu bukan perkara mudah bagi sebagian besar pelaku usaha. Dibutuhkan strategi pemasaran yang tepat, agar produk yang ditawarkannya tidak tenggelam di tengah persaingan pasar yang setiap harinya menunjukkan peningkatan cukup tajam. Untuk kegiatan selanjutnya merek ini kan didaftarkan HKI nya ke KUMHAM.

4.5. Praktik pengemasan produk tenun “Mekar Sari”

Juran dan Gyra (1989) dalam Sethi (2000) menjelaskan bahwa kemasan produk

merupakan salah satu cara untuk meningkatkan kualitas produk dari segi aesthetics. Estetika didefinisikan sebagai karakteristik tangible keindahan produk untuk meningkatkan daya tarik produk atas tampilan produk tersebut, sehingga dengan kemasan yang baik bisa memikat konsumen bahkan mampu meningkatkan daya jual produk. Produk yang lama masih dikemas dengan plastik seadanya, setelah kegiatan ini pengemasan dilakukan dengan menggunakan plastik dan tas daur ulang yang telah diberi nama merek. Beberapa alternatif pengemasan antara lain *hard box*, tas furing, dan tas kertas. Untuk barang-barang bertekstur kerasyang akan dikirim ke luar daerah, perlu adanya perlindungan tambahan dengan menggunakan *bubble wrap*.

4.6. Pembuatan blog

Blog dipakai sebagai sarana untuk promosi on-line. Setelah berganti nama maka blog yang dimiliki menjadi : <http://tenunsari.blogspot.com>. Dalam weblog ini dimunculkan profil usaha serta foto-foto dari hasil usahanya tersebut. Selain itu artiekl-artikel terkait tenun diunggah dalam weblog tersebut untuk

meningkatkan kemungkinan seseorang untuk menemukan weblog Mekar Sari/Tenun Sari tanpa sengaja pada saat Googling.

5. SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasar permasalahan mitra maka kegiatan yang dilakukan untuk membantu mitra adalah sebagai berikut: (1). Peningkatan efektifitas usaha kelompok melalui pemecahan kelompok menjadi KUBe Mekar Sari 1, 2, 3 dan 4. (2). Edukasi kaderisasi pengurus koperasi ataupun KUBe (3). Pembuatan katalog produk Kelompok Tenun ATBM “Mekar Sari. (4). Edukasi Kesadaran Merek. (5). Praktik pengemasan produk tenun “Mekar Sari”. (6). Pembuatan blog

5.2. Saran

Berdasar hasil sementara kegiatan IbM atas permasalahan mitra, maka tim IbM menyarankan kepada:

1. Pemerintah Kabupaten Sukoharjo, dalam hal ini Disperindagkop untuk memfasilitasi kegiatan promosi dengan melibatkan dalam pameran-pameran, memfasilitasi pelatihan dan penyuluhan terutama untuk hal-hal yang berkaitan dengan teknologi, merangkul mitra dalam asosiasi pengusaha batik, tenun dan kerajinan, dan selalu melakukan pemantauan terhadap keberlangsungan kelompok mitra.
2. Akademisi untuk melakukan kegiatan pendampingan melalui kegiatan penelitian dan pengabdian secara berkelanjutan dan menjadikan dua kelompok ini sebagai kelompok binaan.

6. DAFTAR PUSTAKA

Ishack. 2004. Profil Sukses Sektor Industri di Klaten, *Usahawan*, XVI/IV, pp.11-29.

Sethi, Rajesh. 2000. New Product Quality and Product Development Team, *Journal of Marketing*, Vol. 4, April, pp 1-14.

Rebecca. “Weblog : A History And Perspectives”. http://www.rebeccablood.ne/essays/weblog_history.html Blood, September 2000,

Widhy T. A, Herlina D.K, Titik K, Ninik P, Pemberdayaan Berbasis *Participatory Rural Appraisal* Pada IKM Batik Bayat Untuk Memperkuat Daya Saing Produk Lokal.