

PENDAMPINGAN KELOMPOK USAHA TENUN IKAT INA SABU MESARA KOTA KUPANG

Junus J. Beliu¹, Yusinta N. Fina², Wise R. Silalahi³, Jenny M. Ratukore⁴

FHISIP Universitas Terbuka – Kupang

junus@ecampus.ut.ac.id

Abstrak

Kata Kunci :
*Kelompok Usaha,
Kualitas produk,
Pendampingan
dan Tenun Ikat*

Tenun ikat memiliki filosofi dan nilai budaya yang terkandung didalamnya. Kelompok usaha Tenun Ikat Ina Sabu Mesara Kota Kupang NTT merupakan suatu wadah yang dibentuk untuk mempertahankan warisan budaya leluhur. Dalam usaha tersebut mereka diperhadapkan dengan masalah keterbatasan fasilitas, kurangnya pengetahuan dalam mengelola usaha dan mempertahankan kualitas produk serta kesulitan mengakses pasar. Masalah ini dapat diintervensi melalui pendampingan yang efektif, didukung dengan metode ceramah, pelatihan dan pendampingan. Peningkatan kualitas produk sebagai target pendampingan dilaksanakan secara intensif dengan difasilitasi sumber daya yang kompeten telah memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap peningkatan kualitas produk dan perkembangan kelompok usaha ini. Oleh karena itu mereka sangat mengharapkan kegiatan ini terus dilaksanakan sehingga usaha mereka dapat memberikan hasil yang terbaik bagi peningkatan perekonomian anggota kelompok

A. Pendahuluan

Menenun merupakan salah satu warisan leluhur yang dibuat dengan teknik tertentu untuk menghasilkan produk yang memiliki nilai seni yang tinggi. Setiap suku bangsa memiliki corak tersendiri yang memiliki makna dan nilai yang terkandung di dalamnya. Nusa Tenggara Timur memiliki banyak corak tenun yang tumbuh, berkembang dan diwariskan secara turun temurun. Buna, Lotis, Futus, Tuis, Hebe kebeba, pahikung adalah sebagian motif yang cukup dikenal di kalangan masyarakat NTT. Keberadaan warisan budaya ini perlu dijaga dan dilestarikan sehingga tidak punah ditelan jaman.

Kelompok usaha Ina Sabu Mesara dibentuk dengan tujuan untuk melestarikan warisan budaya leluhur khususnya bagi masyarakat suku Sabu. Kelompok ini beranggotakan 12 orang yang melakukan usaha secara mandiri dengan inisiatif sendiri. Selain untuk melestarikan warisan tenunan yang ada, kelompok usaha ini hadir dengan tujuan untuk meningkatkan perekonomian anggota. Usaha ini telah mereka rintis sejak tahun 1990an dengan beranggotakan ibu-ibu rumah tangga yang berada pada kisaran umur 40 tahun keatas. Walaupun tergabung dalam satu kelompok usaha, namun dalam melaksanakan usahanya anggota kelompok menggunakan rumah

masing-masing sebagai tempat usaha. Fasilitas menenun disiapkan secara mandiri oleh anggota dan bila diperlukan maka anggota kelompok akan bertemu secara berkala untuk mendiskusikan usahanya secara berkelompok.

Dalam menjalankan usahanya, mereka dikoordinir oleh seorang ketua kelompok. Rata-rata per 2 (dua) minggu kelompok ini mampu menghasilkan 5-6 lembar tenunan, tergantung pada jenis produk yang dihasilkan. Hasil tenunan yang dibuat bisa berupa selimut, sarung, dan selendang. Waktu yang diperlukan untuk membuat selendang lebih cepat bila dibandingkan dengan pembuatan selimut maupun sarung. Selain itu, hasil produksi juga disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan.

Dalam hal pemasaran hasil produksi, masih menggunakan cara sederhana yaitu memajang di rumah-rumah anggota dan/atau menawarkan ke toko-toko yang bersedia menampung tenunan. Harga penjualan satu lembar kain tenun berkisar antara Rp. 100.000 sampai Rp.2.500.000; tergantung ukuran tenunan. Untuk menjaga keberlangsungan usaha mereka maka setiap anggota wajib menyisihkan hasil penjualan sebagai modal bagi keberlangsungan usaha mereka disamping memenuhi kebutuhan rumah tangga. Kerjasama yang baik dalam anggota kelompok membuat usaha mereka tetap eksis sampai dengan saat ini.

Walaupun demikian menurut ketua kelompok usaha Ina Sabu Mesara Elisabeth Rogaleli, usaha mereka ini tidak berjalan sebagaimana yang diharapkan karena keterbatasan pengetahuan mereka dalam mengelola usaha, baik dalam hal pemasaran, peningkatan kualitas produk maupun keberlanjutan usaha. Menurutnya, kemampuan menenun yang mereka lakukan dipelajari secara otodidak yang diajarkan secara turun-temurun. Hal ini menyebabkan untuk menentukan kualitas produk mereka hanya menunggu masukan dari pelanggan. Tidak jarang mereka mendapat komplain dari pelanggan tentang kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu, hasil produksi mereka juga kurang diminati oleh pelanggan. Sering kali pelanggan membatalkan pesanan dengan alasan kualitas

Masalah lain yang dihadapi oleh kelompok usaha ini adalah bagaimana memasarkan hasil produksinya?. Bagi anggota kelompok mereka kesulitan mengakses pasar karena ketiadaan pengetahuan, kemampuan dan pengalaman dalam menemukan pasar sebagai tempat memasarkan hasil usaha mereka. Dikatakannya, untuk memasarkan hasil usahanya mereka harus masuk keluar toko yang ada di Kota Kupang untuk menitipkan tenunannya. Terkadang mereka harus ditolak dan bahkan diusir oleh pemilik toko. Akibatnya, mereka belum bisa menjadikan usaha ini sebagai sumber perekonomian utama tetapi hanya merupakan usaha sampingan untuk menunjang ekonomi keluarga.

Berkaitan dengan hal tersebut maka, keberlangsungan usaha ini sangat diragukan padahal mereka juga dalam usahanya berpartisipasi melatih beberapa pemuda untuk bisa mempertahankan kelestarian tenun ikat suku Sabu ini. Hal ini

menjadi pergumulan tersendiri dari anggota kelompok karena sebagai warisan budaya leluhur, harusnya usaha ini terus dipertahankan secara turun temurun dan tidak terputus. Apalagi dengan tantangan global saat ini. Dalam usahanya, mereka juga melatih beberapa pemuda, namun anggota kelompok mengalami kesulitan untuk menjelaskan tentang prospek ekonomi kedepan karena permasalahan kualitas produk dan pemasaran.

Permasalahan ini menjadi pergumulan anggota kelompok dan sering disampaikan ke pemerintah melalui instansi terkait maupun lembaga lain, namun belum terealisasi. Oleh karena itu, solusi terhadap persoalan ini adalah pendampingan dan pelatihan, dengan harapan target meningkatkan kualitas produk dan peningkatan pengetahuan serta kemampuan mengelola usaha dapat tercapai kearah pada peningkatan perekonomian anggota

B. Metode Pelaksanaan

Ceramah dilakukan untuk memberikan pengetahuan tentang pentingnya kualitas produk suatu usaha dan upaya mempertahankannya. Sedangkan untuk membantu anggota kelompok dalam memahami setiap proses dalam meningkatkan kualitas produk, digunakan metode pelatihan dan pendampingan sebagai sarana melatih dan memberikan pengalaman kepada anggota tentang proses produksi. Selain itu, dalam upaya memastikan bahwa hasil pelatihan dan pendampingan mampu diterapkan dengan baik maka perlu dilakukan monitoring. Selanjutnya, tahap evaluasi dilakukan untuk memperoleh masukan yang akurat tentang permasalahan yang dihadapi untuk dicarikan solusi yang tepat dan akurat.

C. Pelaksanaan dan Hasil Kegiatan

A. Pelaksanaan

Untuk mendapatkan informasi mengenai masalah yang dihadapi masyarakat, maka dilakukan survey yaitu dengan cara melakukan kunjungan lokasi tempat usaha tenun ikat Sabu Mesara. Pertemuan dihadiri ketua dan anggota kelompok. Dalam diskusi yang penuh dengan semangat kekeluargaan, didapatkan informasi bahwa kelompok usaha ini dilakukan secara mandiri oleh 12 orang anggota atas inisiatif dan prakarsa sendiri. Hal ini karena didorong oleh semangat ingin melestarikan budaya leluhur. Namun demikian menurut ibu Elisabeth Rogaleli ketua kelompok usaha ini, semua anggota kelompok yang ada adalah ibu-ibu yang berusia 40 tahun. Selain itu, peralatan yang digunakan bersifat manual sehingga produk yang dihasilkan setiap anggota kelompok kurang maksimal. Hasil produksi ini juga tergantung dari kebutuhan pelanggan. Dicontohkan, untuk membuat sebuah selendang waktu produksinya lebih sedikit dari waktu pembuatan sarung/selimut. Selain itu untuk memasarkan hasil usahanya mereka lakukan secara tradisional yakni dititipkan di toko-toko yang

bersedia bekerja sama dengan menggunakan sistem bagi hasil. Selain itu, hasil produksi juga dipajang di rumah-rumah anggota dengan harapan ketika ada yang berkunjung ke rumah mereka bisa dipromosikan.

Untuk menjaga keberlangsungan usaha, setiap anggota kelompok dapat menyisihkan sebagian hasil penjualan untuk dijadikan modal usaha. Niat baik mereka ini telah mengantar mereka tetap eksis sampai dengan saat ini. Menurut pengakuan anggota kelompok, mereka kesulitan mengakses pasar karena ketiadaan pengetahuan, kemampuan dan pengalaman dalam menemukan pasar sebagai tempat memasarkan hasil usaha mereka. Dikatakannya, untuk memasarkan hasil usahanya mereka terpaksa harus masuk keluar toko yang ada di sekitaran Kota Kupang untuk menitipkan hasil produksinya. Tidak jarang terjadi penolakan dan bahkan diusir secara paksa oleh pemilik toko. Hal ini menyebabkan, usaha ini tidak dijadikan sebagai sumber perekonomian utama tetapi hanya merupakan usaha sampingan/rumahan dengan tujuan semata-mata untuk menopang ekonomi keluarga.

Untuk menjaga eksistensi usaha mereka, hal ini sangat diragukan karena kurangnya pengetahuan dan kemampuan anggota kelompok untuk mewariskan usaha ini ke generasi berikut. Dikatakan, dalam kesehariannya mereka telah mencoba melatih beberapa pemuda yang diharapkan bisa mempertahankan kelestarian usaha ini. Namun hal ini menjadi pergumulan tersendiri dari anggota kelompok karena sebagai warisan budaya leluhur, harusnya usaha ini terus dipertahankan secara turun temurun dan tidak terputus. Akan tetapi, rendahnya minat generasi muda terhadap usaha menenun dan kesulitan untuk menjelaskan tentang prospek ekonomi kedepan menjadi hal yang menjadi tantangan utama mereka. Apalagi tantangan ekonomi global yang terus berkembang seiring dengan perkembangan zaman.

Data dan informasi yang didapat kemudian dianalisis untuk menemukan solusi yang tepat terhadap permasalahan yang dihadapi. Kegiatan pendampingan merupakan solusi yang tepat. Oleh karena itu, dilakukan kunjungan lagi ke lokasi untuk menginformasikan solusi tersebut. Hal ini mendapat respon yang sangat positif dari anggota kelompok. Dalam kesempatan ini, dijelaskan pula tujuan pelaksanaan kegiatan, teknis pelaksanaan kegiatan, serta tugas dan peran setiap peserta dalam kegiatan nanti.

Kegiatan dilaksanakan dalam dua tahap, yakni pelatihan peningkatan kualitas produk dan pemasaran hasil produksi untuk memberikan pemahaman tentang bagaimana meningkatkan kualitas produksi (tenunan) supaya diminati konsumen yang dihadiri ketua kelompok dan seluruh anggota kelompok. Metode yang digunakan adalah ceramah dan diskusi. Dalam diskusi anggota kelompok diberikan kesempatan untuk menceritakan pengalaman selama melakukan kegiatan usahanya. Dari sini terungkap bahwa sebagian besar anggota kelompok adalah mereka yang memiliki

pendidikan sangat rendah yakni tidak tamat sekolah dasar. Walaupun demikian mereka memiliki mimpi yang besar untuk membesarkan usahanya.

Di tahap berikutnya anggota kelompok dilatih menata hasil produksi untuk meningkatkan kualitas produk. Tenunan yang dihasilkan bertujuan untuk dijual kepada konsumen. Oleh karena itu, setiap hasil produksi perlu dipertahankan kualitasnya sehingga tetap laku dipasaran. Untuk itu maka dalam setiap proses produksi perlu ditetapkan standar kualitas yang baku dan diikuti oleh setiap anggota kelompok usaha. Dalam diskusi yang dilakukan diperoleh informasi bahwa untuk menghasilkan kain tenun yang bagus dimulai dari pemilihan bahan baku, pelurusan/perenggangan benang, pemintalan, penciptaan motif (pewarnaan), pencelupan kain, penyusunan kain berdasarkan motif sampai pada proses penenunan. Dalam setiap rangkaian proses ini standar kualitas harus tetap dipertahankan. Dalam kegiatan ini anggota juga menyatukan pemahaman tentang standar kualitas setiap tahapan produksi yang ada yang dicatat untuk dijadikan standar kualitas produksi, yang meliputi penentuan bahan baku, penciptaan/pembuatan motif, pewarnaan dan penenunan sebagai tahap akhir yang sangat menentukan kualitas produk. Oleh karena itu, perlu ketelitian, konsentrasi dan juga kekuatan fisik untuk menghasilkan tenunan yang berkualitas. Kain tenunan yang dihasilkan masih bersifat manual yang menempatkan faktor manusia sebagai sentral. Kekuatan fisik penenun akan memberikan dampak pada kain tenunan karena itu fisik penenun harus tetap terjaga. Setiap hentakan ikatan tenunan harus stabil sehingga merata kekuatannya. Selain itu bila tidak teliti akan menyebabkan hasil tenunan tidak rata.

Untuk mempertahankan kualitas hasil produksi maka setiap anggota kelompok perlu bekerja sama dengan melakukan pertemuan berkala untuk menemukan, menganalisis dan memecahkan permasalahan secara bersama. Untuk meningkatkan kualitas anggota juga dilatih melakukan pengepakan, pelabelan produk sebagai identitas produk yang bisa memberikan dampak pada meningkatnya kualitas produksi. Peserta sangat antusias untuk mengikuti kegiatan ini karena bagi mereka untuk menghasilkan produk yang diminati konsumen akan memberikan dampak yang besar terhadap penjualan hasil produksi mereka

Selanjutnya, dilakukan pendampingan untuk memastikan bahwa kegiatan pembimbingan dan pelatihan yang dilakukan bisa diterapkan dengan baik oleh semua anggota kelompok. Pendampingan ini difokuskan pada proses pengemasan dan pengepakan hasil produksi dengan tujuan menghasilkan tampilan menarik sebagai daya tarik bagi konsumen dalam memilih produk yang dihasilkan. Hasil pendampingan ini kemudian dievaluasi untuk mengetahui sejauhmana setiap anggota kelompok dapat menerapkan setiap proses produksi dengan baik.

Selain melakukan pendampingan, juga dilakukan monitoring untuk mengetahui perkembangan anggota kelompok dalam mengimplementasikan ilmu yang didapatkan

selama pelatihan. Dalam tahap ini, juga dilakukan pemantauan terhadap masalah dan hambatan yang ditemui anggota kelompok sebagai bahan evaluasi dan kemudian memberikan solusi yang tepat sesuai permasalahan yang dihadapi. Semua rangkaian kegiatan yang telah dilaksanakan pada akhirnya dievaluasi secara menyeluruh. Hasil evaluasi ini menjadi masukan yang positif untuk pelaksanaan kegiatan selanjutnya.

B. Hasil Kegiatan

Kegiatan pendampingan kelompok usaha tenun ikat Ina Sabu Mesara telah memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap keberadaan kelompok usaha ini secara keseluruhan. Hal ini disebabkan karena selain mendapatkan pengetahuan tentang pengelolaan kelompok usaha, anggota kelompok juga mendapatkan pemahaman tentang pentingnya kualitas produksi dalam meningkatkan nilai jual tenun ikat. Selain itu, untuk meningkatkan hasil produksi, anggota kelompok juga diberikan fasilitas berupa berbagai peralatan produksi yang dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas produksi. Hal ini akan memberikan dampak pada peningkatan kualitas produksi yang pada gilirannya akan sangat bermanfaat dalam meningkatkan perekonomian setiap anggota kelompok.

D. Simpulan

Usaha tenun ikat merupakan bidang usaha yang sangat potensial untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Hal ini tidak lepas dari upaya melestarikan warisan leluhur yang terus menerus digerus oleh perkembangan jaman. Keberadaan kelompok usaha tenun ikat Ina Sabu Mesara ini perlu mendapatkan apresiasi yang tinggi dan didukung keberlanjutannya oleh semua pihak baik itu pemerintah daerah, lembaga swasta maupun universitas. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Universitas Terbuka Kupang diharapkan menjadi pelecut semangat bagi generasi muda untuk terus mempertahankan nilai-nilai yang telah ada, tumbuh dan berkembang di masyarakat sehingga pada akhirnya tercipta generasi muda yang menghargai para pendahulunya.

E. UCAPAN TERIMA KASIH

Untuk memperlancar kegiatan penataan administrasi BUMDes ini banyak pihak telah memberikan kontribusinya. Oleh karena itu terima kasih disampaikan kepada :

1. Rektor Universitas Terbuka melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat yang telah memberikan arahan, bimbingan dan pendanaan
2. Dekan FHISIP Universitas Terbuka yang membantu memfasilitasi kegiatan ini
3. Direktur dan Staf Universitas Terbuka Kupang yang turut memberikan dukungan

4. Ketua dan anggota kelompok usaha tenun ikat Ina Sabu Mesara yang turut memfasilitasi kegiatan melalui penyediaan sarana kegiatan
5. Anggota Tim dan semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu
Kiranya semua aktifitas kita diberkati oleh yang kuasa. Amin

F. Referensi

- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, (2009) Manajemen Pemasaran, Edisi 13, Erlangga, Jakarta
- Tjiptono, Fandy.PhD dan Gregorius Chandra (2016) Service, Quality dan Satisfaction,Edisi 4, Andy Yogyakarta