

# MODEL PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BERBASIS PENERAPAN TEKNOLOGI TENUN IKAT

Trimurti

Fakultas Ekonomi Universitas Islam Batik Surakarta

## ABSTRACT

*This research is aimed to produce a model and module product of technology based entrepreneurship training on woven fabric used to improve traditional woven craftsmen business performance, which are in decreasing condition.*

*As the sample of this research, there are 30 traditional woven craftsmen in Jambakan Village, Bayat, Klaten Central Java, taken with purposive non random sampling method. The data collection is using questionnaire, observation and interview methods.*

*Using descriptive qualitative data analysis and small business enterprizing concept, it significantly knows the training need requirement for traditional woven craftsmen in entrepreneurship, technical skill and business management based mastering fields.*

*To evaluate the product effectiveness in more functional direction to broader society, it'll be necessary in further research to be adopted, therefore this research is longitudinal in nature.*

**Keywords :** *entrepreneurship training, traditional woven craftsmen, business performance*

## PENDAHULUAN

Artikel ini berisi hasil Penelitian Hibah Bersaing Ditjen Dikti Tahun 2007 mengenai model pelatihan kewirausahaan berbasis penerapan teknologi tenun ikat sebagai strategi meningkatkan kinerja usaha perajin tenun lurik tradisional yang dewasa ini berada dalam kondisi terpukul yang tercermin dari rendahnya pendapatan usaha mereka.

Secara umum jumlah usaha kecil sangat besar di seluruh negara namun sumbangannya terhadap nilai PDRB sangat kecil karena permasalahan yang masih melekat antara lain rata-rata tingkat pendidikan dan keterampilan pelaku usaha kecil pada umumnya rendah sehingga produktivitas dan kinerja usahanya juga rendah (Glendoh, 2001).

Beberapa kendala yang dihadapi perajin adalah keterbatasan di bidang permodalan, akses pasar, akses teknologi terapan serta kurangnya etos kerja kewirausahaan dikalangan pelaku usaha kecil.

Terpaku pada keseragaman, kebiasaan dan tradisi, kualitas, corak serta motif, tenun yang diproduksi perajin tenun tradisional selama ini kurang mampu memenuhi permintaan maupun perubahan selera konsumen sehingga tidak mampu bersaing di pasaran.

Salah satu alternatif untuk meningkatkan daya saing dan menciptakan nilai tambah produk adalah dengan melakukan inovasi melalui pengembangan teknologi tenun ikat dikalangan perajin.

Penerapan teknologi tenun ikat diharapkan akan memberikan nilai tambah dari sisi kualitas produk maupun sisi komersial pemasarannya mengingat potensi pasarnya masih sangat cerah. Di samping itu juga didukung oleh kemudahan dalam mendapatkan bahan baku, tersedianya alat tenun maupun keterampilan menenun yang sudah dimiliki perajin.

Efektivitas keberhasilan pengembangan teknologi tenun ikat dalam meningkatkan kinerja usaha perajin diharapkan akan dapat dicapai dengan meningkatkan etos kerja kewirausahaan pelaku usaha dan kompetensi yang mereka miliki dalam mengelola usaha secara profesional melalui media pelatihan kewirausahaan.

Pelatihan kewirausahaan di samping memberikan materi teknis produksi tenun ikat juga memberikan pengetahuan tentang manajemen usaha dan pengembangan jiwa wirausaha dari pelaku usaha sehingga memiliki kepribadian kreatif dan inovatif.

Permasalahan yang kemudian dihadapi adalah bagaimana model pelatihan kewirausahaan yang sesuai bagi perajin tenun tradisional sehingga dapat meningkatkan kinerja usaha ?

Riset jenis penelitian dan pengembangan dengan target waktu pelaksanaan selama dua tahun (2007 dan 2008) dilaksanakan untuk memberikan alternatif jawaban bagi masalah tersebut di atas.

Target penelitian tahun pertama adalah produk berupa model (desain pelatihan) dan bahan ajar atau modul yang akan digunakan dalam proses pembelajaran sedangkan target penelitian dalam tahun kedua adalah penelitian mengenai efektivitas produk yang dihasilkan dalam tahun pertama melalui uji judges dan uji lapangan terbatas dilanjutkan dengan uji coba produk di dalam suatu pelatihan kewirausahaan.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Pendidikan Kewirausahaan**

Kewirausahaan merupakan sesuatu yang berproses (Thoby, 1995) di sini proses pembelajaran merupakan bagian yang terpenting dan merupakan kegiatan yang berlanjut terus menerus. Pendidikan kewirausahaan telah diajarkan sebagai disiplin ilmu tersendiri yang independen dengan media pembelajaran berupa pelatihan yang dapat diberikan oleh pihak eksternal maupun dari pengalaman (Yohnson, 2003). Pendidikan kewirausahaan bertujuan membentuk wirausaha yang memiliki kemampuan wirausaha yaitu yang memiliki pengetahuan, keterampilan dan sikap mental wirausaha.

Enam karakteristik sikap mental wirausaha menurut Goffre G.Meredith (dalam Suryana 2001) adalah: percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan risiko, kepemimpinan, keorisinilan dan berorientasi kemasa depan. Sikap mental wirausaha memegang peranan penting, penelitian dari Harvard

University menyebutkan bahwa penentu kesuksesan wirausaha 85% ditentukan oleh sikap mental dan hanya 15% ditentukan oleh keahlian teknis (Genoveva, 2002).

### **Pelatihan**

Salah satu faktor pendorong kewirausahaan adalah melalui pelatihan kewirausahaan. Pelatihan merupakan aktivitas yang dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan sikap untuk meningkatkan kinerja saat ini dan masa yang akan datang (Mondy & Noe dalam Suhartono dan Raharso, 2003). Schuler et.al dalam Yusuf Irianto (1992) dan Anju (2004) merumuskan pelatihan menjadi tiga tahapan *integrative* yaitu tahap penilaian, tahap implementasi dan tahap evaluasi.

Tahap pertama, tahap untuk menentukan kebutuhan apa saja yang harus diakomodasikan dalam pelatihan termasuk bagaimana format dan rancangan pelatihan yang akan diimplementasikan. Tahap kedua, mengimplementasikan semua keputusan tentang pelatihan yang dihasilkan dari tahap pertama. Tahap evaluasi adalah untuk memastikan bahwa pelatihan yang dilaksanakan telah mencapai target yang ditentukan atau sejauh mana efektivitas pelatihan dapat dicapai.

### **Kinerja Usaha**

Penelitian yang dilakukan oleh Usman Bakar dan Musfiari Haridhi (2003) terhadap perajin industri sulaman motif Aceh membuktikan adanya pengaruh pelatihan terhadap produktivitas perajin dalam meningkatkan kinerja usaha.

Kinerja merupakan ukuran keberhasilan suatu usaha yang untuk industri kecil biasanya diukur dari volume produksi atau hasil penjualan. Dari hasil penelitian Storey (dalam Pramono, 2001) diketahui bahwa usaha kecil yang mempunyai kinerja usaha baik biasanya selalu mengkaitkan strategi usahanya dengan kondisi pasar, sifat produk, proses produksi, sumberdaya manusia dan perubahan lingkungan.

Smallbone et.al (dalam Parmono, 2001) menyatakan bahwa usaha kecil yang akan tetap bertahan adalah usaha kecil yang memiliki strategi usaha yang berorientasi dengan kebutuhan pasar. Penelitian Storey (dalam Parmono, 2001) menunjukkan bahwa usaha kecil yang mampu berkembang adalah usaha kecil yang giat dalam pengembangan produk baru, pengembangan pasar dan memperkuat pelayanannya atas dasar motif kepuasan pelanggan.

### **Konsep Enterprizing Usaha Kecil**

Permasalahan klasik yang tetap menghantui usaha kecil adalah masalah keberlangsungan usaha dan daya hidup yang sangat pendek yang disebabkan pengelolaan usaha kecil yang masih bersifat tradisional. Oleh karena itu sangat penting mengarahkan usaha kecil agar dikelola secara profesional dalam suatu perusahaan skala kecil atau yang biasa disebut dengan konsep *enterprizing* usaha kecil.

*Enterprizing* usaha kecil adalah usaha kecil yang dikelola dengan pendekatan perusahaan skala kecil yang menerapkan fungsi fungsi manajemen dalam

pelaksanaan usahanya yang pada dasarnya meliputi kegiatan manajemen organisasi, produksi, pemasaran dan keuangan.

Pengembangan usaha kecil sampai saat ini sebagian besar belum mengarah ke perwujudan suatu perusahaan skala kecil. Temuan dari hasil kajian Lembaga Pengembangan Kewirausahaan Universitas Sebelas Maret (2002) terhadap usaha kecil di lima provinsi tentang kondisi obyektif usaha kecil dilihat dari konsep *enterprizing* menunjukkan bahwa sebagian besar usaha kecil belum menerapkan prinsip prinsip manajemen usaha secara baik dan benar.

## **METODE PENELITIAN**

### **Sampel**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dengan menggunakan 30 orang perajin tenun tradisional sebagai sampel yang diambil secara non acak dengan menggunakan kriteria tertentu yang ditetapkan (*purposive sampling*).

### **Alat Pengumpul Data**

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan teknik angket/kuesioner sebagai teknik utama dan observasi serta wawancara sebagai teknik pendukung. Ada lima buah kuesioner yang digunakan yaitu kuesioner kewirausahaan, manajemen usaha, produksi, pemasaran serta manajemen keuangan yang bersifat kuesioner tertutup.

Observasi dan wawancara merupakan teknik pendukung yang membantu responden untuk menjawab kuesioner secara tepat dan sesuai kondisi, hal ini mengingat tingkat pendidikan responden yang setingkat SLTP sehingga sering kali mengalami kesulitan dalam menjawab pertanyaan. Pengambilan data dilaksanakan dalam bulan Agustus 2007 oleh empat orang peneliti di lokasi penelitian yaitu Desa Jambakan Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten.

### **Teknik Analisis Data**

Analisis kebutuhan pelatihan dengan teknik deskriptif kualitatif terhadap data kondisi obyektif usaha perajin ditujukan untuk mengidentifikasi apakah pelatihan memang dibutuhkan untuk meningkatkan kinerja usaha dan bagaimana bentuk model pelatihannya. Analisis dilakukan dengan pendekatan konsep *entreprizing* usaha kecil yaitu penerapan fungsi fungsi manajemen dalam kegiatan produksi, pemasaran, keuangan, manajemen organisasi serta kualifikasi kewirausahaan dari pelaku usaha kecil.

Ada lima variabel pengukur kondisi obyektif usaha kecil yaitu variabel aspek kewirausahaan (X1), variabel aspek manajemen usaha (X2), variabel aspek produksi (X3), variabel aspek pemasaran (X4) dan variabel aspek keuangan (X5).

Langkah langkah analisis :

1. Penilaian terhadap masing masing indikator variabel dengan memberikan skor sesuai skala Guttman yaitu jawaban negatif diberi skor 0, jawaban positif “kurang” diberi skor 1, jawaban positif “cukup “ diberi skor 2 dan jawaban positif “baik” diberi skor 3.

2. Menghitung skor rata-rata masing-masing variabel
3. Menentukan skor ideal sesuai standar *enterprizing* untuk masing-masing variabel dan menghitung kesenjangan skor yaitu selisih skor ideal dengan skor riil.
4. Menetapkan potensi kebutuhan dari masing masing variabel.

## HASIL PENELITIAN

### Kondisi Obyektif Usaha Kecil

Hasil kajian tentang kondisi obyektif usaha skala kecil dilihat dari standar *enterprizing* dengan lima variabel yang diukur yaitu aspek kewirausahaan, manajemen organisasi, pemasaran, produksi dan keuangan diilustrasikan dalam tabel berikut:

No	Aspek Diukur	Skor Ideal	Skor Dicapai	%	Kesenjangan Skor	%
1	Kewirausahaan	30	5,03	16,77	24,97	83,23
2	Manajemen Organisasi	24	7,23	30,13	16,77	69,87
3	Pemasaran	33	6,93	21,00	26,07	79,00
4	Produksi	21	5,80	27,62	15,20	72,38
5	Keuangan	24	5,23	21,79	18,77	78,21

### Analisis Kebutuhan Pelatihan

#### 1. Kewirausahaan

Skor rata-rata jiwa wirausaha yang dimiliki pelaku usaha kecil dengan 10 indikator variabel adalah sebesar 5,03 atau dalam posisi 16,77% dengan potensi kebutuhan untuk mencapai posisi ideal sebesar 83,23% yang disetujui oleh 77% responden.

Potensi kebutuhan pelaku usaha kecil di bidang pelatihan kewirausahaan terutama adalah sikap kepemimpinan, kemauan memotivasi diri untuk belajar serta orientasi untuk mengejar prestasi.

#### 2. Manajemen Organisasi

Secara umum profil usaha adalah usaha berskala kecil, kategori industri kecil rumah tangga dengan jenis usaha kerajinan tenun lurik. Terbentuknya usaha sebagian besar adalah dari usaha sendiri dengan lama usaha rata rata di atas lima tahun. Walaupun usaha sebagian besar adalah pekerjaan sampingan namun tujuan pendirian usaha mayoritas adalah mencari keuntungan.

Skor rata-rata pengelolaan organisasi dengan delapan indikator variabel adalah sebesar 7,23 atau dalam posisi 30,13% sehingga ada potensi kebutuhan untuk mencapai posisi ideal sebesar 69,87% yang diminati oleh 73% responden.

Kebutuhan pelatihan di bidang manajemen organisasi terutama adalah kebutuhan dalam pemahaman tentang perizinan usaha, bagaimana mengorganisasi kegiatan (deskripsi tugas dan pengarahan) serta penyusunan rencana usaha.

### 3. Pemasaran

Gambaran umum mengenai kegiatan pemasaran usaha kecil adalah wilayah pemasaran masih bersifat lokal dengan distribusi produk sebagian besar dilakukan melalui pengumpul. Secara umum selama tiga tahun terakhir kinerja usaha menurun yang ditandai dengan menurunnya omzet penjualan dan tingkat permintaan sebagai akibat adanya persaingan.

Skor rata rata pengelolaan kegiatan pemasaran dengan 11 indikator variabel adalah sebesar 6,93 atau dalam posisi 21% dengan potensi kebutuhan untuk mencapai posisi ideal sebesar 79% yang diminati oleh 73% responden.

Potensi kebutuhan pelatihan di bidang pemasaran terutama terfokus pada penyusunan perencanaan pemasaran yang meliputi antara lain: *positioning* produk, membangun saluran distribusi, meramal permintaan dan menentukan target pasar serta teknik keterampilan menjual.

### 4. Produksi

Sistem produksi usaha kecil adalah berdasarkan pesanan dan sebagian besar perajin mengalami kesulitan pengadaan bahan baku yang berkualitas.

Skor rata-rata pengelolaan produksi dengan tujuh indikator variabel adalah sebesar 5,80 atau dalam posisi 27,62% dengan potensi kebutuhan untuk bisa mencapai posisi ideal sebesar 72,38% yang diminati oleh 83% responden.

Walaupun situasi persaingan pasar tenun ikat cukup ketat dan ada kesulitan dalam menjual, responden memiliki motivasi untuk memiliki keterampilan teknis tentang tenun ikat sebelum terjun ke industri tersebut.

Potensi kebutuhan usaha kecil untuk pelatihan di bidang produksi terutama adalah di bidang penyelenggaraan administrasi produksi, pengendalian kualitas produksi dan pengetahuan mengenai keselamatan dan kesehatan kerja.

### 5. Keuangan

Permodalan usaha kecil sebagian besar dari tabungan pemilik dengan pengelolaan keuangan mutlak ditangani pemilik dan mayoritas dari mereka tidak memiliki rekening di bank. Walaupun tagihan usaha sebagian besar dalam kondisi lancar, kinerja usaha dilihat dari keuntungan selama tiga tahun terakhir memiliki kecenderungan menurun.

Skor rata-rata pengelolaan keuangan usaha dengan delapan indikator variabel adalah sebesar 5,23 atau dalam posisi 21,79% dengan potensi kebutuhan untuk mencapai posisi ideal sebesar 78,21% yang diminati oleh 83% responden.

Kebutuhan usaha kecil mengenai pelatihan pengelolaan keuangan usaha adalah di bidang perencanaan dan pengendalian keuntungan serta keterampilan bagaimana melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dan usaha.

## **Penyusunan Model dan Modul Pelatihan**

Dari data hasil observasi latar belakang dan kebutuhan calon peserta pelatihan selanjutnya dikembangkan model (desain) pelatihan beserta modul pelatihan yang meliputi modul: Kewirausahaan, Manajemen Usaha Kecil, Manajemen Produksi Tenun Ikat, Manajemen Pemasaran Usaha Kecil, Manajemen Keuangan Usaha Kecil, Pembukuan Usaha Kecil dan Perencanaan Usaha.

## KESIMPULAN

Hasil studi analisis kebutuhan pelatihan dengan menggunakan pendekatan konsep *enterprizing* menghasilkan temuan sebagai berikut:

1. Ada kebutuhan perajin tenun tradisional untuk mendapatkan pelatihan kewirausahaan dengan potensi kebutuhan yang disebabkan belum tercapainya standar *enterprizing* yaitu rata-rata sebesar 76,54% yang berarti  $\pm 77\%$  usaha kecil belum menerapkan prinsip prinsip pengelolaan usaha dengan baik dan benar atau hanya  $\pm 23\%$  yang sudah menerapkannya.
2. Spesifikasi kebutuhan dilihat berdasarkan urutan permasalahannya adalah:
  - a. Delapan puluh tiga persen usaha kecil membutuhkan pelatihan untuk mengembangkan sikap dan kepribadian wirausaha antara lain kemampuan untuk memimpin, memotivasi diri untuk menjadi manusia pembelajar serta orientasi pada pencapaian prestasi.
  - b. Tujuh puluh sembilan persen usaha kecil membutuhkan pelatihan manajemen pemasaran yang memberikan pengetahuan untuk menyusun rencana pemasaran serta keterampilan dalam menjual.
  - c. Tujuh puluh delapan persen usaha kecil membutuhkan pelatihan tentang pengelolaan keuangan usaha terutama yang berkaitan dengan perencanaan dan pengendalian keuntungan, pemahaman tentang pemisahan kekayaan pribadi dan usaha serta pembukuan praktis untuk usaha kecil.
  - d. Tujuh puluh dua persen usaha kecil membutuhkan pelatihan manajemen produksi tenun ikat khususnya di bidang penyelenggaraan administrasi produksi, pengendalian kualitas produksi dan pemahaman tentang keselamatan dan kesehatan kerja.
  - e. Tujuh puluh persen usaha kecil membutuhkan pelatihan manajemen untuk meningkatkan ketrampilan tentang pengorganisasian, pengetahuan tentang perizinan usaha serta keterampilan menyusun perencanaan usaha.
3. Dengan melihat latar belakang tingkat pendidikan peserta, di samping materi bahan ajar/modul yang digunakan dalam pembelajaran disesuaikan dengan kebutuhan peserta, juga harus disesuaikan dengan daya tangkap peserta.
4. Berkaitan dengan latar belakang sosial budaya masyarakat, model pelatihan yang tepat adalah model pelatihan yang mengacu pada kebutuhan peserta, merupakan model pelatihan partisipatif serta menggunakan pendekatan fasilitator.

## REKOMENDASI

Agar tujuan pelatihan yaitu terjadinya perubahan kinerja usaha perajin dapat tercapai berbagai langkah ke depan adalah:

1. Melakukan validasi atas model pelatihan dan modul pelatihan melalui uji *judges* dan lapangan terbatas.
2. Melakukan evaluasi dan revisi atas model dan modul pelatihan yang telah menjalani uji kelayakan oleh para ahli bidang terkait dan calon pengguna.
3. Menerapkan model dan modul pelatihan yang telah dievaluasi dan direvisi ke dalam suatu bentuk pelatihan serta melakukan riset evaluasi sejauh mana pelatihan bisa meningkatkan kinerja usaha perajin.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anju Dwivedi, 2004, *Metodologi Penelitian Partisipatif*, Yogyakarta, Pondok Edukasi
- Genoveva, 2002, "Menenal Lebih Dekat: Kewirausahaan", *Jurnal Ekonomi Perusahaan*, Jakarta, STIE IIBI
- Mondy & Noe, 1996, *Human Resources Management*, 6ed, New York: Prentice hall Inc
- Jusuf Irianto, 2001, *Prinsip Prinsip Dasar Pelatihan*, Jakarta, Insan Cendekia
- Nasir dan Handoyo, 2003, "Pengaruh Orientasi Wirausaha Terhadap Kinerja Perusahaan Kecil Dengan Lingkungan dan Strategi sebagai Variabel Moderat", *Jurnal Bisnis dan Strategi* Vol.12 Desember 2003, Semarang, Universitas Diponegoro
- Pusat Pengembangan Bisnis Lembaga Pengembangan Kewirausahaan Universitas Sebelas Maret, 2002, *Executive Summary, Penyusunan Konsep Enterprizing Usaha Kecil*
- Parmono Rachmadi, 2001, "Organisasi Pembelajar Bagi Usaha Kecil dan Menengah Permasalahan dan Peluang", *Jurnal Administrasi dan Bisnis* Vol 1 No. 2, 2001, Yogyakarta, Unika Atma Jaya
- Sentot Herman Glendoh, 2001, "Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil", *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, Vol.3 No.1 Maret 2001, Surabaya, Universitas Kristen Petra
- Sugiyono, 2006, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, Bandung, Alfabeta
- Suryana, 2001, *Kewirausahaan*, Jakarta, Salemba Empat
- Suharsimi Arikunto, 2002, *Prosedur Penelitian*, Jakarta, Rineka Cipta
- Yohnson, 2003, "Peranan Universitas Dalam Memotivasi Sarjana Menjadi Young Entepreneurs", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* Vol 5 No.2 September 2003, Surabaya, Universitas Kristen Petra
- Mondy & Noe, 1996, *Human Resources Management*, 6ed, New York: Prentice Hall Inc.